



Departamento de Sociologia

Diver-cidades empresariais em Portugal
Estratégias de Imigrantes em mercados locais

Catarina Reis de Oliveira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de
Doutor em Sociologia

Orientadora:

Doutora Maria das Dores Guerreiro
Professora Auxiliar
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Coorientadora até 2008:

Doutora Maria Ioannis Baganha,
Professora Associada
Universidade de Coimbra, Faculdade de Economia

Julho, 2016



Departamento de Sociologia

Diver-cidades empresariais em Portugal:
Estratégias de Imigrantes em mercados locais

Catarina Reis de Oliveira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de
Doutor em Sociologia

Júri:

Doutor Luís Vicente Baptista, Professor Catedrático, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da
Universidade Nova de Lisboa
Doutora Maria Lucinda Fonseca, Professora Catedrática do Instituto de Geografia e Ordenamento do
Território da Universidade de Lisboa
Doutor João Alfredo dos Reis Peixoto, Professor Associado (com Agregação) do Instituto Superior de
Economia e Gestão da Universidade de Lisboa
Doutor Fernando Luís Machado, Professor Associado do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa
Doutora Maria das Dores Horta Guerreiro, Professora Associada do ISCTE – Instituto Universitário de
Lisboa

Julho, 2016

Financiamento: Bolsa de Doutoramento SFRH / BD /14330 /2003 da Fundação para a Ciência e a Tecnologia, no âmbito do POCTI – Formar e Qualificar – Medida 1.1.



Apoio: INE ao abrigo do Protocolo INE/MCES

Ao Jorge, meu pilar, companheiro, amigo e mobilizador da aprendizagem contínua.
Aos nossos três filhos, Maria Rita, João Pedro e Manuel Dinis, para que se sintam motivados
a estudar sempre mais.

Ao meu pai, à minha mãe e aos meus irmãos pela inspiração que me dão na vida.

Agradecimentos

O estudo que aqui se apresenta contou com o apoio inspirador de um amplo conjunto de pessoas a quem não posso deixar de expressar o meu devido reconhecimento.

À minha Família devo o eterno reforço para estudar sempre mais e a força para nunca desistir de querer conquistar mais conhecimento e de superar sempre as minhas capacidades.

Devo um agradecimento muito, muito especial à minha orientadora, a Professora Doutora Maria das Dores Guerreiro que nunca desistiu de mim em todos estes anos de mudança no meu percurso profissional. Foi sem margem de dúvidas uma orientadora muito paciente que supervisionou de forma dedicada e atenta todos os meus progressos, acompanhou-me e aconselhou-me em todos os momentos mais difíceis destes últimos anos, com muita perseverança, dando sempre motivação para concluir esta tese que se prolongou por um pouco mais de uma década.

Queria deixar nestas páginas algumas palavras dedicadas também à Professora Doutora Maria Ioannis Baganha, coorientadora da fase inicial desta tese, enquanto a sua saúde lhe permitiu manter vivo o entusiasmo pela sociologia das migrações. A ela lhe devo o acolhimento e eternas palavras amigas que ficarão para sempre guardadas na memória do meu coração.

Outros académicos marcaram-me na redação destas páginas. Não podendo referenciar todos, queria destacar alguns nomes que marcaram o progresso de inúmeros dos capítulos desta tese: ao Professor Doutor Jan Rath devo inúmeras sugestões, orientações importantes na definição do modelo teórico e momentos inspiradores de discussão de inúmeros textos de referência. Quero agradecer também ao Professor Doutor Firmino da Costa pela orientação nas discussões dos seminários de investigação, fundamentais para a nossa consolidação

enquanto doutorandos no ano letivo de 2003/2004, e aos Professores Doutores João Peixoto, Fernando Luís Machado, Jorge Malheiros e Lucinda Fonseca pelos comentários e sugestões partilhados em inúmeros encontros, seminários e conferências acerca de imigração que tive a oportunidade de participar ao longo destes anos.

Deixo também o meu grande agradecimento a Rui Marques, Ex-Alto Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas, a Rosário Farmhouse, Ex-Alta Comissária para a Imigração e Diálogo Intercultural e ao Eng.º Roberto Carneiro, Coordenador do Observatório da Imigração, pela inspiração e fonte de aprendizagem que foram para mim nesta última década, e a alguns dos colegas do Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural pelo incentivo a encerrar esta etapa académica da minha vida.

Uma nota especial de reconhecimento também para todos os amigos, companheiros de batalha científica, que partilharam os desafios da investigação, nomeadamente o Tiago Santos, o Hugo Seabra, a Cláudia de Freitas, a Magda Nico e, muito particularmente com quem partilho o meu dia-a-dia de trabalho e algumas ansiedades sociológicas, a Natália Gomes.

Finalmente um agradecimento a todos os empreendedores imigrantes, líderes e representantes de Associações de Imigrantes pela partilha das suas histórias de vida, recomendações e disponibilidade para participarem neste trabalho de investigação ao longo desta última década.

Resumo

Os contributos das iniciativas empresariais de imigrantes para as economias europeias só há relativamente pouco tempo foram reconhecidos. Em Portugal, tal como noutros contextos de acolhimento, os imigrantes têm ao longo das últimas décadas consolidado taxas de empreendedorismo mais elevadas que os nacionais. Contudo, nem todos os grupos imigrantes têm a mesma propensão para o empreendedorismo, nem as taxas de empreendedorismo imigrante são constantes no tempo e no espaço, variando ao longo dos anos e em função dos municípios do país. Este trabalho identifica e demonstra a interferência de vários determinantes no desenvolvimento de estratégias empresariais de imigrantes em Portugal, dando especial destaque a três dimensões explicativas: a *estrutura de oportunidades* (considerando a interferência do contexto legal, das características do mercado de trabalho e do sistema económico, e da receção social e opinião pública); as características e *recursos comunitários* inerentes ao grupo de pertença dos imigrantes; e os *recursos pessoais* dos imigrantes que potenciam o seu empreendedorismo.

Portugal não é um caso singular ou excepcional de um país de imigração ou de um contexto de acolhimento de empresários imigrantes. Ainda assim, no estudo do empreendedorismo imigrante, o caso português torna-se particularmente interessante de analisar porque permite sublinhar a interferência de determinantes que afetam o comportamento empresarial imigrante nas sociedades de acolhimento e ilustrar os impactos que mudanças de políticas, do sistema económico e da opinião pública podem ter nesses empreendedores. Contrastando com o que alguns investigadores da temática têm defendido, o caso português permite ainda demonstrar que as estratégias empresariais dos imigrantes são bastante mais diversas e complexas do que as defendidas e caracterizadas estratégias étnicas.

Palavras-Chave: empreendedorismo imigrante; estratégias empresariais; estrutura de oportunidades; recursos étnicos

Abstract

The contributions of the immigrant entrepreneurial initiatives to the European economies only recently were recognized. Over the last decades in Portugal, as in other host contexts, immigrants consolidated entrepreneurial rates higher than nationals. However, not all immigrant groups display the same propensity to entrepreneurship. Furthermore the immigrants' entrepreneurial rates are not constant in time and over space, but vary over the years and according to the municipalities of the country. This research identifies and demonstrates the interference of several determinants to the development of immigrant entrepreneurial strategies in Portugal, giving special attention to three explanatory dimensions: the *opportunity structure* (considering the interference of the legal context, the characteristics of the labour market and of the economic system, and the social reception and public opinion); the characteristics and the *community resources* of the immigrant group; and the *personal resources* of the immigrant and that potential its entrepreneurship.

Portugal is neither a single or exceptional immigrant country nor a special host context to immigrant entrepreneurs. Even so, to the wider study of immigrant entrepreneurship, the Portuguese case becomes particularly interesting to analyse because it allows highlighting the interference of the determinants that affect immigrant entrepreneurial behaviour in host societies and emphasise the impacts that changes in policy, in the economy and in public opinion might have in those entrepreneurs. Moreover, contrasting with which several researchers of the field have been defending and simplifying with the ethnic strategies, the Portuguese case also allows to demonstrate that the immigrant entrepreneurial strategies are remarkable diverse and complex.

Keywords: immigrant entrepreneurship; entrepreneurial strategies; opportunity structure; ethnic resources

ÍNDICE:

0. NOTA PRÉVIA	
1. INTRODUÇÃO	Pág. 1
1.1. Pertinência sociológica do estudo	Pág. 4
1.2. O estado da arte	Pág. 8
1.3. Estrutura da tese	Pág. 11
Parte I. CONCEÇÕES TEÓRICAS ACERCA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES:	Pág. 19
CONTORNOS DAS INVESTIGAÇÕES CONTEMPORÂNEAS	
2. CONSTRUÇÃO SOCIAL DO CONCEITO DE <i>EMPRESÁRIO</i>	Pág. 21
3. IMIGRANTES E CULTURA EMPRESARIAL: DOS MODELOS CULTURALISTAS À TEORIA DOS RECURSOS ÉTNICOS	Pág. 28
3.1. Minorias intermediárias	Pág. 33
3.2. Enclave étnico	Pág. 39
3.3. Teoria dos recursos étnicos	Pág. 43
4. MODELOS QUE DESTACAM A INTERFERÊNCIA DOS CONTEXTOS DE ACOLHIMENTO NAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS IMIGRANTES	Pág. 48
4.1. A motivação por detrás da iniciativa empresarial imigrante: <i>A teoria das desvantagens</i>	Pág. 49
4.2. Modelos integradores: <i>a teoria interativa</i> e o enfoque do <i>encastramento misto</i>	Pág. 54
4.3. Determinantes territoriais: a influência dos contextos locais nas estratégias empresariais imigrantes	Pág. 62
5. MODELO HEURÍSTICO DE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES	Pág. 74
Parte II. METODOLOGIA	Pág. 81
6. OPÇÕES METODOLÓGICAS	Pág. 81
6.1. Dimensões de análise, variáveis e indicadores	Pág. 82
6.2. Recolha de indicadores e micro-dados de fontes secundárias disponíveis	Pág. 85
6.2.1. Crítica das fontes secundárias	Pág. 86
6.3. Dados primários	Pág. 96

6.3.1. Inquéritos por questionário	Pág. 96
6.3.2. Entrevistas e <i>focus groups</i>	Pág. 99
6.4. Técnicas de análise de dados	Pág. 102
6.4.1. Quocientes de localização	Pág. 103
6.4.2. Índices de empreendedorismo	Pág. 104
Parte III. EMPRESÁRIOS IMIGRANTES EM SOCIEDADES DE ACOLHIMENTO	Pág. 107
7. A PRESENÇA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES EM PAÍSES DA OCDE	Pág. 111
8. EMPRESÁRIOS IMIGRANTES EM PORTUGAL	Pág. 120
8.1. Empresários estrangeiros à entrada em Portugal	Pág. 125
8.2. Empresários estrangeiros em território nacional	Pág. 131
8.2.1. Variação espacial da atividade empresarial dos estrangeiros	Pág. 131
8.2.2. Sectores económicos e de atividade do empreendedorismo estrangeiro	Pág. 152
8.2.3. Dimensão das empresas dos estrangeiros	Pág. 164
8.2.4. Variação por nacionalidade do empregador estrangeiro	Pág. 166
Parte IV. RECURSOS E ESTRUTURAS DE OPORTUNIDADES PARA A INICIATIVA EMPRESARIAL IMIGRANTE: O CASO PORTUGUÊS	Pág. 173
9. ESTRUTURAS DE ACOLHIMENTO: ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL E LEGAL	Pág. 174
9.1. O contexto de receção da União Europeia para empresários e investidores imigrantes	Pág. 180
9.2. Sistemas institucionais e de regulação em Portugal para empresários e investidores imigrantes	Pág. 190
9.2.1. Contexto legal: determinantes jurídicos das últimas décadas	Pág. 191
9.2.2. Contexto institucional	Pág. 226
9.2.3. Sistemas de regulação bancária e contexto de financiamento empresarial	Pág. 251
10. MERCADO DE TRABALHO E O SISTEMA ECONÓMICO	Pág. 266
10.1. O contexto económico português para a atividade empresarial em <i>rankings</i> internacionais	Pág. 269
10.2. Particularidades do contexto empresarial português	Pág. 275
10.3. Empreendedores imigrantes enquanto agentes na economia portuguesa: entre a identificação de oportunidades e o contorno de bloqueios	Pág. 291
10.3.1. Desvantagens económicas sentidas	Pág. 297
10.3.2. Oportunidades económicas encontradas e geradas	Pág. 312

11. A RECEÇÃO SOCIAL E A OPINIÃO PÚBLICA ACERCA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES: EXEMPLOS NACIONAIS E LOCAIS	Pág. 333
12. OPORTUNIDADES E RECURSOS COMUNITÁRIOS	Pág. 350
13. RECURSOS PESSOAIS	Pág. 374
Parte V. TIPOLOGIA DE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES: UMA PROPOSTA COM EVIDÊNCIA EMPÍRICA	Pág. 391
14. ESTRATÉGIAS COMUNITÁRIAS	Pág. 396
15. ESTRATÉGIAS PESSOAIS	Pág. 406
16. ESTRATÉGIAS ESTRUTURAIS	Pág. 413
17. CONCLUSÃO	Pág. 433
BIBLIOGRAFIA	Pág. i
ANEXOS	Pág. xvi
Anexo 1. Caracterização dos <i>Focus Groups</i>	
Anexo 2. Guiões dos <i>Focus Groups</i>	
Anexo 3. Mapas	

ÍNDICE DE FIGURAS E QUADROS

Figuras:

Figura 3.1. Características sociais e económicas das <i>Minorias Intermediárias</i> de Bonacich	Pág. 36
Figura 3.2. Características sociais e económicas do <i>Enclave Étnico</i> de Portes	Pág. 41
Figura 5.1. Modelo Heurístico de Estratégias Empresariais de Imigrantes	Pág. 78
Figura 10.1. Análise SWOT para o empreendedorismo em Portugal com síntese dos relatórios internacionais comparados considerados	Pág. 275

Quadros:

Quadro 1.1. Empregadores e ativos estrangeiros versus total de empregadores e ativos em Portugal, entre 1981 e 2011	Pág. 7
Quadro 6.1. Dimensões de análise, variáveis, indicadores e fontes do estudo	Pág. 83
Quadro 6.2. Número de estrangeiros com autorização de residência segundo a situação na profissão, entre 1990 e 1998	Pág. 88
Quadro 6.3. Percentagem de trabalhadores por conta própria (integra empregadores e trabalhadores independentes) por total de ativos, em 2001 e 2011, de estrangeiros e portugueses, nos Censos e nas Estatísticas do Emprego	Pág. 93
Quadro 7.1. Entradas e saídas do trabalho por conta própria de nascidos no estrangeiro e nascidos em países da OCDE, entre 1998 e 2008	Pág. 111
Quadro 7.2. <i>Índice de atividade empresarial</i> para nascidos no estrangeiro e em países da OCDE, entre 1998 e 2008	Pág. 112
Quadro 7.3. Trabalhadores por conta própria (TCP) nascidos no estrangeiro em países da OCDE, 2000 e 2005	Pág. 114
Quadro 7.4. Diferença entre taxa de trabalhadores por conta própria estrangeiros ou nascidos no estrangeiro e taxa da população total no país, em países da OCDE, por grupos etários, em 2009	Pág. 116
Quadro 8.1. População ativa portuguesa e estrangeira, segundo a situação na profissão, entre 1981 e 2011	Pág. 121
Quadro 8.2. Taxas de empreendedorismo em Portugal segundo a nacionalidade, entre 1981 e 2011	Pág. 122
Quadro 8.3. Percentagem de empregadores das dez nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal no total de empregadores estrangeiros, entre 1981 e 2011	Pág. 123
Quadro 8.4. Número de vistos de trabalho concedidos por Portugal entre 1999 e 2006	Pág. 126
Quadro 8.5. Vistos de residência para empresários e trabalhadores independentes concedidos nos consulados portugueses ao abrigo da Lei n.º 23 de 2007, entre 2007 e 2014, segundo a nacionalidade	Pág. 128
Quadro 8.6. Autorizações de residência (AR) para exercício de atividade profissional independente, entre 2007 e 2014	Pág. 129
Quadro 8.7. Indicadores de análise dos Empregadores Estrangeiros (EE), para municípios de Portugal com mais de 120 empregadores estrangeiros, em 2011	Pág. 136
Quadro 8.8. Principais motivos na origem da opção pelo município atual de residência para trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos (% de respondentes)	Pág. 140
Quadro 8.9. Principais motivos na origem da opção pelo município atual de residência para trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, segundo a região de residência (% de respondentes que disse sim a esse motivo)	Pág. 141

Quadro 8.10. Patrões e empregadores segundo atividade económica (secção CAE) e a nacionalidade, 2011	Pág. 153
Quadro 8.11. Quociente de Localização de Atividades Económicas (CAE) por Regiões de Portugal Continental para Total de Empregadores e Empregadores estrangeiros (EE) em 2011	Pág. 155
Quadro 8.12. Empregadores segundo escalão de dimensão da empresa em 2010 e 2013	Pág. 165
Quadro 8.13. Empregadores segundo atividade económica (secção CAE) e a dimensão da empresa, entre 2008 e 2013	Pág. 166
Quadro 8.14. Índice de Dissimilaridade do empreendedorismo estrangeiro face ao dos Portugueses, segundo a nacionalidade e a NUT III com mais de 200 empregadores estrangeiros	Pág. 171
Quadro 9.1. Situação legal no momento de chegada a Portugal segundo a origem do empresário	Pág. 200
Quadro 10.1. Percentagem de trabalhadores por conta própria por total de ativos em países da OCDE, entre 1990 e 2005	Pág. 276
Quadro 10.2. Total de empresas constituídas anualmente no âmbito da iniciativa ‘Empresa da Hora’, entre 2006 e 2014	Pág. 278
Quadro 10.3. Distribuição do número de empresas por estrutura dimensional de empresas em Portugal Continental, entre 1985 e 2010 (%)	Pág. 280
Quadro 10.4. Comércio internacional de bens de Portugal por empresas, segundo os escalões de número de pessoas ao serviço, em 2010	Pág. 284
Quadro 10.5. Trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, segundo o domínio das ocorrências de situações de discriminação (%)	Pág. 298
Quadro 10.6. Situações de discriminação no mercado de trabalho reportadas por trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, em função de quem as promoveu (%)	Pág. 299
Quadro 10.7. Remuneração base média de portugueses e estrangeiros por grupos profissionais, em 2012 (Portugal continental)	Pág. 300
Quadro 10.8. Remunerações médias mensais base na região de Lisboa em Euros, segundo a nacionalidade, em 2009	Pág. 301
Quadro 10.9. Remunerações médias mensais base em Euros, segundo a nacionalidade do trabalhador, para os grupos profissionais 1 e 9 no distrito de Lisboa, em 2009	Pág. 302
Quadro 10.10. Taxas de desemprego e de variação de desemprego, taxas de empreendedorismo e de variação de empregadores, para as dez nacionalidades residentes numericamente mais representativas, em 2001 e 2011 (%)	Pág. 305
Quadro 10.11. Remessas de imigrantes, por principais países de destino dos fluxos, em 2000, 2007 e 2013	Pág. 317
Quadro 10.12. Remessas entre Portugal e China (em milhares de euros) por chineses residentes em Portugal, entre 2006 e 2013	Pág. 317
Quadro 10.13. Comércio internacional de bens de Portugal: saldo da balança comercial de bens (em milhões de euros) por país das 10 nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal, em 2008 e 2011	Pág. 321
Quadro 10.14. População estrangeira, empregadores estrangeiros e comércio internacional de bens de Portugal, entre 2002 e 2011	Pág. 327
Quadro 10.15. Importâncias relativas de população estrangeira, de empregadores estrangeiros e de entradas e saída de bens de Portugal para os dez países com maior número de empregadores em Portugal, entre 2002 e 2011	Pág. 328
Quadro 10.16. Taxas de variação entre 2001 e 2011 de população estrangeira, de	Pág. 329

empregadores estrangeiros e de entradas e saída de bens de Portugal para os dez países com maior número de empregadores em Portugal	
Quadro 12.1. Percentagem de trabalhadores familiares por total de empregadores e taxa de empreendedorismo em 2001 e 2011 para as dez nacionalidades estrangeiras com maior número de empregadores em Portugal	Pág. 355
Quadro 12.2. Número de trabalhadores familiares por grupo de origem imigrante	Pág. 356
Quadro 12.3. Preferências na contratação de trabalhadores por grupo de origem imigrante	Pág. 362
Quadro 13.1. Empregadores segundo a nacionalidade e o sexo em 2011	Pág. 376
Quadro 13.2. Taxa de empreendedorismo de nascidos no estrangeiro com idades entre os 15 e os 64 anos, segundo o número de anos de residência, 2009-10	Pág. 378
Quadro 13.3. Ano de entrada em Portugal de empregadores estrangeiros para as 10 nacionalidades com maior número de empregadores, 2011	Pág. 380
Quadro 13.4. Trabalhadores por conta própria inquiridos, segundo o grupo profissional atual e grupo profissional no país de origem	Pág. 382
Quadro 13.5. Trabalhadores por conta própria inquiridos, segundo o grupo profissional do primeiro emprego em Portugal e grupo profissional no país de origem	Pág. 382
Quadro 13.6. Distribuição dos níveis de educação alcançados entre empresários nascidos no estrangeiro e nascidos em países da OCDE, 1998-2008	Pág. 383
Quadro 13.7. Empregadores por país de nacionalidade, segundo o nível de ensino completo, Portugal, 2011	Pág. 384
Quadro 16.1. Taxa de Empregadores por país de nacionalidade e Percentagem de empregadores por nacionalidade no total de empregadores estrangeiros em 2011, por comparação à Percentagem de cada nacionalidade no total de beneficiários do PEI entre 2009 e 2015	Pág. 425
Gráficos:	Pág. 127
Gráfico 8.1. Fluxos de entrada de estrangeiros que solicitaram estatuto de residente para o exercício de uma atividade por conta própria (TCP), entre 1999 e 2014	Pág. 158
Gráfico 8.2. Empregadores estrangeiros, segundo a atividade económica, 2000 a 2013	
Gráfico 8.3. Empregadores chineses, segundo a atividade económica, entre 2000 e 2012	Pág. 161
Gráfico 8.4. Empregadores estrangeiros da construção, segundo a nacionalidade, entre 2000 e 2010	Pág. 163
Gráficos 8.5. Empregadores estrangeiros por região de Portugal Continental em 2011	Pág. 167
Gráfico 9.1. Taxas de empreendedorismo em Portugal segundo grandes grupos de nacionalidades, entre 1981 e 2011	Pág. 193
Gráfico 10.1. Constituição, dissolução e insolvência de empresas em Portugal, entre 2007 e 2014	Pág. 278
Gráfico 10.2. Empresas por atividade económica, entre 1999 e 2014	Pág. 281
Mapas:	
Mapa 8.1. Taxas de empreendedorismo de estrangeiros para municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2001	Pág. 133
Mapa 8.2. Taxas de empreendedorismo de estrangeiros para municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2011	Pág. 134
Mapa 8.3. Número de empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores portugueses em municípios de Portugal, em 2001	Pág. 143
Mapa 8.4. Número de empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores portugueses em municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2011	Pág. 145

Mapa 8.5. *Índice de empreendedorismo estrangeiro* por municípios de Portugal com mais de 500 residentes estrangeiros, em 2001 Pág. 146

Mapa 8.6. *Índice de empreendedorismo estrangeiro* por municípios de Portugal com mais de 500 residentes estrangeiros, em 2011 Pág. 147

0. NOTA PRÉVIA

Com o intuito de contrariar as leituras mais pessimistas acerca da imigração, que tendem a ligar as populações estrangeiras à marginalidade laboral, comecei em 1998 a estudar as atividades empresariais dos imigrantes em Portugal. Gostaria de partilhar alguns dos resultados de mais de uma década e meia de dedicação ao estudo desta temática.

Entre 1998 e 2001, no âmbito da tese de licenciatura – *Chineses em Portugal: entre a Economia Étnica e a Economia Nacional* – e do projeto *Being your own Boss. 'Entrepreneurship as a Lever for Migration'*¹, foi possível observar e caracterizar empresários chineses. Nesse âmbito foi possível verificar alguns dos paradigmas teóricos americanos que explicam a iniciativa empresarial imigrante na mobilização de recursos étnicos inerentes a uma comunidade (Oliveira, 2000; Oliveira, 2002; Oliveira, 2010b).

Essas primeiras experiências de observação viriam a ser fundamentais para a preparação de um projeto mais amplo acerca do *Empreendedorismo Étnico em Portugal*, que me valeu em 2000 o prémio de Estímulo à Investigação da Fundação Calouste Gulbenkian, na área científica do “Multiculturalismo e etnicidade na sociedade contemporânea”. Para uma jovem investigadora, este incentivo tornou-se determinante para todas as opções de investigação seguintes. Com este financiamento e uma Bolsa de Mestrado da Fundação para a Ciência e Tecnologia, tornou-se possível arriscar no lançamento de um inquérito por questionário a uma amostra de 854 empresários de origem cabo-verdiana, indiana e chinesa em Portugal. O desafio tornava-se mais amplo: seriam mesmo apenas os recursos étnicos a explicar a iniciativa empresarial imigrante? O estudo comparado que viria a ser desenvolvido no âmbito da dissertação de mestrado *Empresários de Origem Imigrante: estratégias de inserção económica em Portugal* (publicado em livro - Oliveira, 2005) permitiu demonstrar não só a ineficiência do enfoque teórico discutido inicialmente, centrado no conceito de “empresário étnico”; mas, e principalmente, propor um modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes em sociedades de acolhimento (Oliveira, 2004a e Oliveira, 2005).

A partir dos resultados empíricos recolhidos em 2002, verificava que não são variáveis e fatores aleatórios que conduzem os imigrantes à iniciativa empresarial. Por outras palavras, as estratégias empresariais de imigrantes são antes o resultado de interações dinâmicas e criativas entre recursos pessoais e comunitários, e oportunidades ou constrangimentos

¹ Projeto financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (concedido ao abrigo do Fundo de Apoio à Comunidade Científica) e pela Fundação Oriente. Este projecto, realizado entre 2000 e 2001, contemplou uma análise comparada das actividades empresariais dos chineses em Portugal e na República Popular da China. Para o devido efeito foi desenvolvido, em Outubro de 2000, trabalho de terreno junto de empresários locais na República Popular da China (mais detalhes em Oliveira e Costa, 2008).

inerentes às diferentes dimensões do contexto de receção (e.g. mercado de trabalho, contextos institucional e legal). Neste âmbito era necessário desenvolver um novo modelo teórico explicativo que captasse esta diversidade e a complexidade das estratégias empresariais imigrantes. Para a discussão e definição desse modelo teórico, foi preciosa a supervisão e trabalho desenvolvido no *Institute for Migration and Ethnic Studies* (IMES) em Amesterdão, Holanda, sob orientação do Professor Jan Rath, em 2002 e, novamente, em 2004.

A partir destes trabalhos tornou-se possível evidenciar que diferentes imigrantes têm propensões distintas para definir uma estratégia empresarial de sucesso, em função das oportunidades e recursos que podem mobilizar. Demonstrou-se que não são características culturais ou étnicas que determinam a vocação empresarial dos imigrantes. A evidência, a partir do caso português, de que os imigrantes não desenvolvem apenas estratégias empresariais étnicas – como a literatura clássica de influência americana tem defendido – mereceu a publicação de vários artigos em edições nacionais e internacionais, destacando-se: “Understanding the diversity of Immigrant Entrepreneurial strategies” (Oliveira, 2007) no *Handbook of Research of Ethnic Minority Entrepreneurship*, editado por Leo-Paul Dana; “Estratégias alternativas de inserção no mercado de trabalho português: o caso dos empresários de origem Cabo-Verdiana” (Oliveira, 2008c); “Más allá de las estrategias étnicas: tácticas empresariales de inmigrantes como procesos creativos y dinámicos” (Oliveira, 2009), na *Revista Internacional de Organizaciones* (RIO).

Contudo, não ficou totalmente explicado porque é que se verificam diferenças de expressão empresarial de imigrantes (por vezes da mesma origem) em vários países e/ou cidades ao longo do tempo. Na realidade o contexto espacial *per si*, enquanto fator explicativo das estratégias empresariais imigrantes, foi descurado. Concretamente algumas questões ficaram por responder: Como é que o contexto local determina as características da estratégia empresarial? Será que imigrantes da mesma origem, no mesmo país de acolhimento, tendem a definir estratégias empresariais distintas em função da cidade ou do município onde se insere o seu investimento? Ou ainda, será que o comportamento económico de diferentes grupos de imigrantes é influenciado de forma distinta num mesmo contexto espacial? Como explicar diferentes taxas de empreendedorismo imigrante em diversas cidades de um mesmo país de acolhimento?

Com o intuito de discutir e ilustrar, a partir de uma análise consistente de diferentes contextos de acolhimento de imigrantes (Austrália, Canadá, Inglaterra, França, Grécia e Portugal), até que ponto os regimes reguladores e institucionais de diferentes países interferem ou determinam a variedade de taxas de empreendedorismo de imigrantes nesses

mesmos contextos quando comparados entre si, organizei com Jan Rath um número especial temático da Revista Migrações do Observatório da Imigração acerca de *Empreendedorismo Imigrante* (Oliveira e Rath, 2008). Pretendeu-se com este número disponibilizar uma análise dos impactos das diversas políticas de diferentes países de receção nas iniciativas empresariais de imigrantes. Os estudos de caso selecionados foram particularmente interessantes atendendo a que permitiram comparar países que optaram por desenvolver políticas que promovem a iniciativa empresarial e/ou a entrada de empresários imigrantes (caso da Austrália e do Canadá), países que têm um regime regulador relativamente liberal combinado com uma intervenção bastante expressiva do terceiro sector (caso da Inglaterra) e outros países que apresentam regulações que inibem o empreendedorismo imigrante (caso da Grécia e França). Nesta publicação, analiso o caso português à luz das mudanças do contexto regulador e institucional das três últimas décadas e os seus impactos no empreendedorismo imigrante do país, de forma geral, e em alguns grupos imigrantes, de forma particular (Oliveira, 2008b).

Procurando responder também às questões elencadas optei ainda por aprofundar o conhecimento das estratégias empresariais dos imigrantes a partir da comparação de municípios portugueses com residentes estrangeiros. Em novos artigos publicados nos últimos anos tentei discutir e descrever esta dinâmica temporal e local do empreendedorismo imigrante, destacando a interferência dos chamados “determinantes” das estratégias empresariais. A caracterização e estudo aprofundado dos determinantes dos contextos locais nas iniciativas empresariais imigrantes permitiu identificar “Diver-cidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes” (Oliveira, 2008a), num artigo publicado num número especial da *Revista Migrações* acerca de *Imigração e Mercado de Trabalho*, organizado por João Peixoto.

Num estudo de caso acerca do potencial da dinâmica empresarial imigrante no florescimento de estratégias empresariais criativas em contextos locais de cidades, participei ainda num projeto europeu promovido pelo Professor Jan Rath acerca do turismo étnico e da promoção de bairros étnicos e/ou de imigrantes enquanto destinos de lazer e consumo que permitiu particularizar ainda mais a dimensão local enquanto dimensão explicativa. O estudo de caso português centrou-se no bairro da Mouraria que - muito embora seja uma área de fixação de imigrantes e de empreendedores étnicos e/ou de origem imigrante e, desde a sua génese na cidade de Lisboa, uma zona histórica de encontro de culturas, línguas, populações e religiões – não se afirmou até hoje como um destino turístico de natureza étnica, como tem vindo a acontecer a inúmeros bairros imigrantes de cidades cosmopolitas. Os resultados deste

estudo foram sintetizados no artigo “When diversity meets heritage: defining the Urban Image of a Lisbon precinct” (Oliveira, 2012a) integrado no livro *Selling Ethnic Neighborhoods. The rise of Neighborhoods as places of Leisure and Consumption*, editado por Aytar e Rath. Como discuto em maior detalhe no artigo, as estratégias criativas de promoção do empreendedorismo étnico podem não ser bem-sucedidas quando conflituantes com identidades urbanas e/ou imagens associadas a heranças históricas. O artigo analisa ainda as contradições que podem existir nos discursos associados a um contexto local inerentes às narrativas espaciais ora de promoção da diversidade e etnicidade, ora de herança cultural. Como se conclui, pode ser mais difícil promover a diversidade cultural enquanto identidade central da imagem de um local quando esse mesmo local se encontra na zona histórica da cidade e/ou quando o bairro representa a própria identidade da cidade.

Para o Observatório da Imigração realizei e publiquei também o livro intitulado *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal* (Oliveira, 2004b), ilustrando a dinâmica empresarial imigrante em Portugal e os impactos das políticas desenvolvidas nos diferentes grupos de nacionalidades. Nesse estudo, foi ainda desenvolvida uma discussão em torno das perspetivas futuras da estrutura empresarial imigrante no país, atendendo que à data o país mostrava alguma indiferença ao potencial empresarial dos imigrantes, deixando algumas recomendações para o desenvolvimento de políticas públicas nesta vertente e analisando alguns exemplos de boas práticas de políticas locais e nacionais de outros países que acolheram empresários imigrantes.

Estes e outros determinantes do empreendedorismo imigrante e da criação de emprego - nomeadamente a estrutura de oportunidades portuguesa, as oportunidades do grupo imigrante, e os recursos pessoais - foram ainda analisados num artigo que escrevi para um volume especial promovido pela OCDE acerca do empreendedorismo migrante – Oliveira (2010a) in *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*.

Mais recentemente, trabalhando os dados dos Censos de 2011, publiquei o artigo “Empregadores estrangeiros em Portugal: o que os Censos nos ajudam a compreender” (2014) para a *Revista de Estudos Demográficos* n.º 53. Procurando sistematizar e simplificar a leitura dos dados resultantes dos últimos quatro momentos censitários acerca de empregadores estrangeiros em Portugal, e garantir a comparabilidade de grupos de nacionalidades distintas (e com expressões numéricas diversas) em diferentes municípios do país, foi possível evidenciar tendências locais a partir desses dados secundários com o cálculo de índices a que chamei índices de dissimilaridade de empregadores e de empreendedorismo estrangeiro. Estes instrumentos estatísticos permitiram evidenciar variações no espaço e no tempo e, de forma

eficaz e clara, sintetizar a natureza das mudanças verificadas no empreendedorismo estrangeiro em Portugal ao agregarem num só valor itens expressos em diferentes variáveis com proporcionalidades diversas. Complementarmente, procurando captar a diversidade de implementação no território nacional e o respetivo impacto e grau de importância que os empregadores assumem em cada município, foram também calculados neste artigo alguns quocientes de localização (de empregadores estrangeiros, de residentes estrangeiros, de atividades económicas de empregadores). Este artigo mostrou com alguma originalidade como a multidisciplinaridade e à adaptação de métodos de cálculo de outras ciências que não a sociologia – neste caso recorrendo a quocientes normalmente usados em geografia -, pode ser útil analiticamente.

Acrescentando ainda a análise de uma dimensão explicativa da estrutura de oportunidades para os imigrantes, e normalmente descuidada na literatura – a opinião pública e as perceções sociais acerca dos imigrantes -, em 2016 escrevo ainda um artigo acerca de “A presença Chinesa em Portugal: entre a estrutura de oportunidades e as perceções sociais da sociedade de acolhimento” para o livro *Representaciones de China en las Américas y en la Península Ibérica*, editado por Joaquín Beltrán, Francisco Javier Haro y Amélia Sáiz. O artigo procurou enquadrar as reações sociais à presença chinesa em Portugal ao longo do tempo, analisando como a evolução da imigração chinesa no país e os seus perfis socioeconómicos têm influenciado as perceções sociais que são geradas acerca de si, por contraste às restantes populações estrangeiras residentes. O artigo recorre a alguns exemplos veiculados pelo *media* ou por instituições, evidenciado que – pese embora a globalização e a internet tenham vindo a alterar um pouco o impacto da informação veiculada pelos meios de comunicação social - esses continuam a ser um dos elementos de criação e manutenção de imagens sociais e narrativas de dimensão nacional e local e de impacto central na vida pública das sociedades. A análise efetuada neste artigo apoiou a reflexão efetuada nesta tese acerca dos impactos da opinião pública nas iniciativas e no desenvolvimento empresarial dos imigrantes.

Em suma, estas publicações e outros capítulos originais traduzem o fio condutor dos resultados desta investigação de doutoramento em Sociologia, realizada no Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL) desde 2003, que passo desde já a detalhar.

1. INTRODUÇÃO

Durante as últimas quatro décadas em Portugal, tal como em outras sociedades de acolhimento, os estrangeiros apresentaram sempre taxas de empreendedorismo² superiores às dos nacionais. Por outro lado, de forma semelhante ao que se observa em inúmeros países da OCDE, as iniciativas empresariais de estrangeiros em Portugal têm vindo a aumentar. De acordo com os dados dos Recenseamentos Gerais da População, entre 1981 e 2011, tanto o número de empresários como a proporção de empresários no total de ativos estrangeiros aumentou, de 1.811 para 23.697 e de 5,1% para 12,1%, respetivamente. Também a importância relativa dos empregadores³ estrangeiros no total de empregadores de Portugal aumentou nas últimas décadas, de 1,4% em 1981 para 4,2% em 2001 e 5,2% em 2011. Muito embora este aumento acompanhe a evolução positiva da população estrangeira em Portugal, nota-se que os estrangeiros tenderam a ampliar mais a propensão para o empreendedorismo (+15% de 2001 para 2011) do que os nacionais que, aliás, na última década viram o seu número de empregadores descer (-7%).

Uma análise mais cuidada permite, contudo, mostrar que nem todas as nacionalidades têm a mesma propensão para a atividade empresarial, nem o empreendedorismo é constante no tempo e no espaço.

Este estudo ambiciona neste contexto entender, a partir do caso português, os determinantes que explicam estas flutuações e/ou que influenciam as iniciativas empresariais dos imigrantes em contextos de acolhimento. Importa reconhecer desde já que Portugal não é um caso excecional nem ao nível da sua experiência imigratória, nem ao nível da iniciativa empresarial imigrante. País tendencialmente de emigração, o saldo migratório do país só se tornou positivo a partir do início da década de 1990, tendo regressado aos seus valores negativos a partir de 2011 (Oliveira e Gomes, 2014: 30). Os estudos acerca da imigração em Portugal realçaram sobretudo a inserção económica dos imigrantes nos sectores mais marginais e vulneráveis do mercado de trabalho. O empreendedorismo imigrante só se torna visível mais tarde, já na transição para o século XXI.

Para a investigação das estratégias empresariais imigrantes o caso português é, contudo, bastante interessante de analisar, não apenas porque permite realçar o impacto de inúmeros

² A taxa de empreendedorismo corresponde ao número de empregadores (ou patrões) por cada 100 ativos.

³ Nos dados dos recenseamentos gerais da população por “empregador” entende-se o “indivíduo que exerce uma atividade independente, isolado ou com um ou vários associados, obtendo uma remuneração que está diretamente dependente dos lucros (realizados ou potenciais) provenientes de bens ou serviços produzidos e que, a esse título, emprega habitualmente um ou vários trabalhadores por conta de outrem para trabalharem na sua empresa.” (conceito com código 2407).

determinantes que afetam o comportamento empresarial dos imigrantes – nomeadamente através da análise dos impactos das mudanças do enquadramento legal na iniciativa empresarial -, como também – e contra o que a literatura clássica tem vindo a retratar sobre o tema – possibilita demonstrar que as estratégias empresariais são bastante diversas, não se circunscrevendo às tipificadas estratégias étnicas (Oliveira, 2007; Oliveira, 2009 e Oliveira, 2010b). Na realidade se se considerasse apenas a etnicidade como fator diferenciador das atividades económicas dos imigrantes como se poderia explicar a iniciativa empresarial de indivíduos de grupos sem experiência ou tradição empresarial?⁴ Nesses casos, as iniciativas empresariais dos imigrantes seriam o resultado da sua não identificação com as características do seu grupo? Ou como entender a fraca taxa de empreendedorismo imigrante de grupos particularmente propensos à iniciativa empresarial (e.g. chineses) em determinados países ou regiões de alguns países onde predominam políticas de incentivo à inserção no mercado de trabalho como assalariados ou políticas restritivas à criação de empresas por imigrantes (Oliveira e Rath, 2008)?

A investigação empírica mostra que mesmo os imigrantes que estão encastrados no seu grupo de origem e partilham práticas culturais comuns têm diferentes formas de se integrar economicamente, não reproduzindo necessariamente as opções da maioria dos seus coétnicos (Oliveira, 2005). Por outro lado, é fundamental atender à interferência da estrutura de oportunidades do contexto de acolhimento – características do mercado de trabalho, da estrutura empresarial e do sistema económico, contexto legal e institucional, e do contexto social e da opinião pública (Oliveira, 2010a).

Assim, ao contrário do que defendem Waldinger e seus associados (1990), as estratégias empresariais desenvolvidas por grupos de origem imigrante em diferentes sociedades de acolhimento são extraordinariamente diversas, mesmo comparando imigrantes da mesma origem, e bem mais complexas do que o considerado por esses autores. Evidências empíricas (Oliveira, 2005) demonstram que os empresários imigrantes não definem exclusivamente estratégias étnicas, podendo mesmo atuar como qualquer empresário nativo. Em Portugal é possível identificar algumas semelhanças entre as estratégias empresariais dos nativos portugueses e dos imigrantes, em particular, no que diz respeito ao recurso de trabalho familiar e de capital financeiro da família (compare-se os resultados de Guerreiro, 1996 e de Oliveira, 2005). Este estudo evidencia claramente a existência de pelo menos três tipos de

⁴ Vd. em Light e Rosenstein (1995) o exemplo dos cubanos e coreanos nos Estados Unidos da América. Ou em Oliveira (2006 e 2008c) o caso dos cabo-verdianos em Portugal.

estratégias empresariais de imigrantes – *estratégias comunitárias, estratégias pessoais e estratégias estruturais*.

Deste modo, não só os imigrantes (ainda que da mesma origem) podem definir diferentes estratégias empresariais por todo o mundo, como também é possível identificar numa mesma cidade diversas estratégias empresariais (Oliveira, 2005). É neste contexto que este estudo procura caracterizar e realçar a existência de diversidades empresariais de imigrantes em contextos locais, a que se designaram ‘diver-cidades’, a partir do caso português.

Rekers e Kempen (2000), a partir de indicadores criteriosamente selecionados, conseguiram explicar porque é que em determinadas cidades holandesas existe maior concentração de alguns grupos de imigrantes que investem em certos sectores económicos, e menos noutras. Como defendem, a análise deve passar necessariamente pelas características dos contextos locais que enquadram as iniciativas económicas desses imigrantes.

A influência de *estruturas de oportunidades* locais no desenvolvimento de estratégias empresariais dos imigrantes tem sido apresentada numa série de investigações (Waldinger, Aldrich e Ward, 1990; Sassen, 1991; Portes e Manning, 1986; Razin e Langlois, 1996; Portes e Zhou, 1999). A evidência empírica desta relação é, contudo, limitada. A maioria dos estudos centrou a investigação apenas num local específico ou no contexto global do país de acolhimento, não tendo em conta a influência do contexto urbano nas iniciativas empresariais.

Razin e Langlois (1996) são talvez dos primeiros a investigarem como é que os contextos metropolitanos influenciam o comportamento empresarial dos imigrantes.⁵ Em particular, os autores discutem como essa influência varia em função da representatividade dos grupos imigrantes na sociedade de acolhimento e da sua expressão empresarial.

Redes sociais, de base familiar e étnica, podem também direccionar imigrantes da mesma origem e com características e percursos semelhantes para locais e nichos de mercado específicos.⁶ Neste âmbito, o investimento local pode não ser consequente do aproveitamento racional de oportunidades económicas e institucionais inerentes à cidade. Alguns imigrantes

⁵ Assumem também uma leitura crítica de outras investigações “all of the above studies presented only preliminary and partial observations on the role of location and suffered from at least one of three limitations: 1) they compared only a few metropolitan areas and/or a few immigrant or ethnic groups; 2) even when based on interurban comparisons, the major questions did not refer to attributes of the urban milieu but rather nonspatial generalizations; and 3) they were confined by lack of sufficient data.” (Razin e Langlois, 1996: 705).

⁶ Sassen (1995) tentou seguir redes sociais de imigrantes no mercado de trabalho, em particular estudando as suas localizações baseadas no acesso a informação na procura de trabalho ou na definição de mercados pertinentes. A participação de imigrantes na economia informal ou em mercados locais é baseada em estratégias de conhecimento e de acesso a informação, o que evidencia uma estrutura de oportunidades localizada de procura e oferta (Sassen, 1991b:79).

poderão mesmo desconhecer essas características locais, ou essas poderão estar restritas a determinados grupos. Também as iniciativas empresariais que florescem em determinadas cidades poderão não estar circunscritas ao mercado local em que se instalam.⁷

Deste modo, para explicar o que leva alguns grupos de origem imigrante a desenvolver atividades empresariais em determinados sectores económicos de áreas metropolitanas, é importante proceder a uma análise que contemple a interceção entre determinados recursos étnicos, oportunidades e constrangimentos locais específicos. Este trabalho considera a interferência de cinco grandes esferas de mobilização de recursos e de oportunidades para a iniciativa empresarial imigrante: (1) o enquadramento legal e institucional; (2) o mercado de trabalho e o sistema económico; (3) a receção social e a opinião pública; (4) as oportunidades e recursos comunitários, e, finalmente, (5) os recursos pessoais.

Com o intuito de estudar a influência da estrutura de oportunidades em meios urbanos nas estratégias de inserção económica de imigrantes, transversal à análise das dimensões explicativas consideradas para as estratégias empresariais imigrantes, a investigação contemplará quatro níveis de estudo: (a) da sociedade de acolhimento (Portugal), (b) de municípios portugueses e contextos locais, (c) de grupos imigrantes, e (d) de indivíduos. Acredita-se que uma investigação desta natureza permite evidenciar não só por que é que determinados imigrantes têm maior propensão para ingressarem em atividades independentes, em determinados períodos de tempo e em determinadas áreas geográficas; mas também como se definem estratégias empresariais tendo em conta recursos, oportunidades e constrangimentos que os imigrantes capitalizam nos contextos locais.

1.1. Pertinência sociológica do estudo

Nesta era a que se chamou pós-fordista, inúmeros investigadores acreditam que com as mudanças no consumo e na produção, conseqüentes da internacionalização e da globalização das sociedades, haverá condições para o florescimento de atividades empresariais de imigrantes (Mars e Ward, 1984; Boissevain, 1984; Sassen, 1991a). Por outras palavras, as mudanças verificadas nas «cidades globais» podem oferecer oportunidades económicas aos imigrantes (Sassen 1991a).

⁷ Aliás alguns empresários de origem chinesa disseram fornecer-se predominantemente de produtos e mão-de-obra que extravasa claramente as fronteiras do mercado local ou mesmo nacional português (Oliveira, 2002). Alguns autores têm realçado também a existência de estratégias transnacionais nas quais a sede das empresas pode estar num contexto, mas o negócio funcionar transnacionalmente (Portes, Haller e Guarnizo, 2002).

Este florescimento das atividades empresariais de imigrantes é visto no contexto europeu como uma forma de garantir o aumento da expressão empresarial de pequena e média dimensão na União Europeia – ainda aquém, em comparações internacionais, com as taxas de empreendedorismo observadas nos Estados Unidos da América e no Japão (Jaegers, 2008). O crescimento do empreendedorismo surge na *Estratégia de Lisboa*⁸ como uma prioridade para aumentar a competitividade, o emprego e a própria coesão social. Ora atendendo a que os imigrantes têm normalmente maior propensão para a iniciativa empresarial que os autóctones europeus (OCDE 2010), inúmeras recomendações e iniciativas têm surgido a partir da Comissão Europeia para sensibilizar os Estados-membros para os contributos positivos desses imigrantes para as sociedades europeias (Jaegers, 2008).

Nota-se, contudo, que nem todos os contextos locais atraem e/ou estimulam o desenvolvimento de atividades empresariais imigrantes. As diferenças entre as taxas de empreendedorismo de grupos étnicos idênticos em diferentes cidades confirmam a influência dos contextos locais e determinam a necessidade de encontrar variáveis explicativas para o fenómeno (Oliveira, 2008a).

Em Portugal é a partir da década de 1980 que o fluxo imigratório é reconhecido em Portugal por inúmeros estudos científicos⁹ e artigos jornalísticos e é objeto de debates públicos. Nas duas décadas que se seguiram os estudos acerca da imigração em Portugal realçaram sobretudo ligações das populações estrangeiras à marginalidade laboral (Baganha 1998) ou à exclusão residencial (Silva et al., 1989). Por outras palavras, na academia dominaram perspetivas mais pessimistas acerca da imigração. Contudo, na última década essas perspetivas têm sido substituídas por leituras que têm em consideração também os contributos positivos da imigração em Portugal: para as contas do estado (Almeida, 2003), para a demografia (Rosa et al., 2004), para a economia (Ferreira et al., 2004; Oliveira, 2004b e 2005), ou para a sustentabilidade da Segurança Social (Peixoto, 2010; Oliveira e Gomes, 2014 e 2016).

⁸ Em 2000, no Conselho Europeu de Lisboa, foi definida uma estratégia para a União Europeia com o objetivo de tornar a Europa numa economia mais competitiva e dinâmica, capaz de gerar um crescimento económico sustentável com mais e melhores empregos e maior coesão social. Em 2005, a União Europeia focalizou os objetivos desta Estratégia no crescimento e emprego. A partir de 2010 esta Estratégia viria a ser ainda reforçada através da Estratégia Europeia 2020 (COM (2009) 647 final de 24.11.2009), sendo defendido que “a fim de criar mais emprego, deve desenvolver-se na Europa uma **cultura empresarial** mais forte que adote uma atitude mais positiva face à assunção de riscos, bem como uma maior capacidade de inovação. O **emprego independente** deve tornar-se uma verdadeira opção para as pessoas que perderam recentemente o seu posto de trabalho. Para o efeito, será contudo necessário suprimir os efeitos dissuasores como a desigualdade de tratamento dos independentes na maior parte dos sistemas de segurança social, bem como os entraves ao estabelecimento dos trabalhadores noutros Estados-membros devido à impossibilidade de transferência dos direitos sociais e dos direitos de pensão.” (págs.7-8, http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/eu2020/docs/com_2009_647_pt.pdf).

⁹ Realce-se o livro coordenado por M. C. Esteves (1991).

A consciência do potencial da imigração foi tornando-se evidente um pouco por todo o país através de inúmeras iniciativas e projetos. Uma dessas iniciativas (talvez das mais mediáticas de 2006) partiu de uma autarca (concretamente de Vila do Rei) que acolheu famílias imigrantes para combater o problema da desertificação e repovoar, desenvolver e dinamizar economicamente o município do interior do país.¹⁰ Essencialmente ao longo da última década as instituições bancárias têm-se mostrado também particularmente sensíveis às potencialidades destes novos empreendedores. Para o sector bancário a apetência empreendedora do imigrante passou a ser vista como uma oportunidade comercial e/ou mais um nicho de mercado a explorar. Em resultado, nestes últimos anos, alguns bancos criaram linhas de microcrédito para financiar o empreendedorismo imigrante. Alguns desses serviços resultaram também de protocolos assinados entre os bancos e a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)¹¹, ou estiveram mesmo na génese do lançamento em 2010 do *Programa Nacional de Microcrédito*, complementar ao *Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego*, que não sendo específicos para os imigrantes, os mesmos também podem se candidatar e deles beneficiar.

Por outro lado, algumas organizações não-governamentais e fundações têm vindo a desenvolver projetos com o intuito de estimular a iniciativa empresarial imigrante (e.g. programas de formação para potenciais empreendedores, prémios para empreendedores imigrantes, gabinetes de apoio e orientação de como criar um negócio em Portugal).

Também o Estado português mostrou particular interesse em estimular a iniciativa empresarial dos imigrantes. A 18 de Dezembro de 2006, no Dia Mundial do Imigrante, o Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME) apresentou o anteprojeto do *Plano para a Integração dos Imigrantes* (PII). Este plano de ação, implementado entre 2007 e 2009, envolveu treze ministérios distintos e clarificou, a partir de 122 medidas distintas, a política de acolhimento e integração de imigrantes de Portugal. Ora na sua versão final, publicada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 63-A/2007 de 3 de Maio, desenvolveu-se uma medida de “incentivo ao empreendedorismo empresarial dos imigrantes” (medida 13). O plano subsequente, com Resolução do Conselho de Ministros n.º74/2010, voltaria a ter uma medida nesta vertente prevendo o “reforço do incentivo ao empreendedorismo imigrante” (medida 14). O mesmo instituto público, o Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI), criava em 2009 o *Programa de Promoção*

¹⁰ Vd. Alexandra Serôdio, “Brasileiros convidados a morar no município de Vila de Rei”, in *Jornal de Notícias*, 26.01.2006.

¹¹ Associação que tem vindo a trabalhar, desde 1999, no combate à pobreza e à exclusão social, seguindo a filosofia de gerar emprego através do apoio à criação de microempresas.

do *Empreendedorismo Imigrante* (PEI), com o intuito de promover o emprego num país em contexto de crise económica e aumento do desemprego. Este programa incentiva a criação de negócios de imigrantes através da sua capacitação e formação em competências empreendedoras.

Sem pretensão de representatividade, estes exemplos ilustram uma nova mentalidade que se tem vindo a desenvolver em Portugal nos últimos anos, e que contrasta claramente com as leituras mais pessimistas que vigoraram em décadas anteriores. Os imigrantes começaram a ser vistos não apenas para responder às necessidades do mercado de trabalho, mas também como uma oportunidade para a criação de emprego¹²; atores que podem contribuir para o dinamismo de economias locais e para o desenvolvimento regional do país.

A este crescente interesse e presença do tema no debate público, esteve também associado o aumento da expressão do fenómeno. Segundo dados dos Recenseamentos Gerais da População e da Habitação, entre 1981 e 2011, a importância relativa de empregadores estrangeiros no total de empregadores no país passou de 1,4% para 5,2% (vd. quadro 1.1). Este crescimento é ainda mais relevante se se considerar que de 1981 para 2011 a taxa de variação de empregadores estrangeiros foi seis vezes superior à registada para os portugueses. É interessante verificar ainda que a taxa de mudança de empregadores estrangeiros entre 2001 e 2011 foi positiva em 15,2%, enquanto a taxa para os empregadores portugueses foi negativa em 7%, em resultado de uma diminuição dos empregadores nacionais ao longo da última década. O impacto do crescimento do empreendedorismo imigrante na última década é mais substantivo se se atender também a que esta tendência contraria a evolução dos ativos estrangeiros, que de 2001 para 2011 sofreram um decréscimo em 2,5%.

Quadro 1.1. Empregadores e ativos estrangeiros versus total de empregadores e ativos em Portugal, entre 1981 e 2011

Ano Censitário	Peso relativo de empregadores estrangeiros no total de empregadores do país	Peso relativo de estrangeiros ativos no total de ativos no país	Taxa de variação de empregadores estrangeiros entre décadas (de 1981 a 2011)	Taxa de variação de empregadores portugueses entre décadas (de 1981 a 2011)
1981	1,37	0,85		
1991	1,63	1,31	+145,1	+105,9
2001	4,21	4,04	+363,5	+74,6
2011	5,16	4,51	+15,2	-6,9

Fonte: Recenseamentos da População entre 1981 e 2011, INE (cálculos da autora)

Como se mostrará em maior detalhe, este crescimento não foi, contudo, uniforme ao longo do país, nem semelhante em todas as nacionalidades estrangeiras residentes. Segundo os dados

¹² Para aprofundar vd. Oliveira (2008b e 2010a) ou Dayton-Johnson et al. (2007).

da mesma fonte, não apenas os empregadores estrangeiros não se distribuem de modo uniforme pelo país, como tiveram uma evolução distinta ao longo do território. Ora é exatamente neste quadro que esta pesquisa pretende estudar não só a influência dos contextos locais nas iniciativas empresariais imigrantes, mas também os impactos dessas atividades empresariais nas economias locais. É, pois, seguindo este novo enfoque que se realizou este projeto de doutoramento, traçando, em particular, o perfil das estratégias empresariais de imigrantes em municípios portugueses (contextos privilegiados da receção dessas populações).

Tendo em conta a importância que este tema pode assumir nas estruturas económicas, sociais, políticas e culturais na atualidade da sociedade portuguesa, o estudo das estratégias empresariais não só é uma chamada de atenção para uma nova leitura acerca dos contributos da imigração para a economia portuguesa, mas também poderá mostrar formas alternativas de integração e de mobilidade económica de imigrantes em diferentes contextos de receção.

1.2. O estado da arte

O estudo das estratégias empresariais de imigrantes em diferentes países e cidades continua a desafiar investigadores um pouco por todo o mundo. Os modelos teóricos desenvolvidos têm-se centrado essencialmente em três perspetivas explicativas (desenvolvido na Parte I): uma que enfatiza as características dos imigrantes e os fatores de predisposição para a iniciativa empresarial (Portes e Zhou, 1999); outra que realça a importância das redes comunitárias e os recursos étnicos para o desenvolvimento empresarial (Light e Gold, 2000; Portes e Manning, 1986); finalmente uma terceira que explica as estratégias empresariais dos imigrantes a partir das oportunidades e/ou constrangimentos dos contextos de acolhimento (e.g. mercado de trabalho, contexto legal e político) (Ward e Jenkins, 1984; Aldrich e Waldinger, 1990; Jones, Barret e McEvoy, 2000; Kloosterman, 2000; Barrett, Jones e McEvoy, 2001).

Os primeiros contributos nesta área de investigação deram principalmente explicações monocausais, centradas na importância de recursos familiares e/ou étnicos (desenvolvido no capítulo 4). Por outras palavras, estas perspetivas mais culturalistas, tenderam a enfatizar essencialmente a etnicidade como fator explicativo, negligenciando o papel do contexto socioeconómico em que estes negócios se desenvolvem.

Críticas foram sendo fundamentadas por uma perspetiva “estruturalista materialista”¹³, na qual é defendido que a iniciativa empresarial dos imigrantes é desencadeada por constrangimentos (e.g. discriminação racial, desemprego prolongado). Ou seja, a atividade empresarial imigrante define-se a partir de situações de desvantagem (e não tanto por recursos étnicos particulares) – vd. capítulo 5.1.

Waldinger, Aldrich e Ward (1990) foram os primeiros cientistas sociais a realçarem a importância de se ter uma leitura integrada na investigação das estratégias empresariais dos imigrantes, analisando a interação entre a comunidade e a estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento (aprofundado no capítulo 5.2).

Mais tarde, Kloosterman e Rath (2001), numa análise crítica da investigação realizada acerca de empresários imigrantes propõem um modelo teórico complementar baseado nas hipóteses de *encastramento misto*¹⁴ (vd. capítulo 5.2). Os autores realçaram a relação que os imigrantes estabelecem entre, por um lado, o seu encastramento social e cultural, e, por outro, a sua integração económica e institucional na sociedade de acolhimento.

Uma ideia consensual surge em todos estes contributos teóricos: os imigrantes adaptam-se aos recursos disponíveis nos contextos onde se inserem (ou nos quais estão encastrados), o que varia de país para país e de cidade para cidade. É exatamente partindo desta ideia consensual, mas pouco investigada, que se procura analisar neste estudo como é que os diferentes municípios portugueses (contextos locais) explicam os contornos em que se define o investimento empresarial dos imigrantes residentes.

Procura-se, no entanto, avaliar também a relevância de algumas das opções teórico-metodológicas desenvolvidas nessas investigações. Em particular, como será discutido em profundidade, Waldinger, Aldrich e Ward (1990) adotaram uma perspetiva mais inclusiva das estratégias empresariais dos imigrantes, não tendo em consideração, porém, que a partir da interação entre os recursos comunitários e as estruturas de oportunidades da sociedade de acolhimento se definem diversas estratégias, que não só as estratégias étnicas (Oliveira, 2007). Como será evidenciado, as características culturais e recursos comunitários do imigrante não se definem necessariamente como oportunidades ou vantagens para a iniciativa empresarial. Em alguns casos, os imigrantes tendem a depender mais de recursos pessoais para o sucesso da sua atividade económica, em especial quando as suas redes de solidariedade os canalizam para trabalhos assalariados e/ou não especializados do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Oliveira, 2005).

¹³ Tradução livre de “Materialist Structural Approach” (M. Ram e D. Smallbone, 2004: 234).

¹⁴ Tradução livre de “Mixed Embeddedness” (Kloosterman e Rath, 2001).

Em suma, o que define a estratégia empresarial do imigrante não são as suas raízes culturais e/ou étnicas, mas antes os recursos e oportunidades que pode mobilizar para a concretização dos seus objetivos económicos (Oliveira, 2004a). Consequentemente, as estratégias empresariais dos imigrantes não são diferentes apenas porque os indivíduos têm referências culturais distintas, mas principalmente pelas suas opções e oportunidades a que têm acesso (Oliveira, 2005 e Oliveira, 2006). Deste modo, imigrantes de diferentes origens também podem definir estratégias empresariais semelhantes, por assumirem opções de mobilização de recursos e oportunidades empresariais similares.

Consoante a origem de imigração e os recursos e oportunidades disponíveis, definem-se diferentes estratégias de incorporação económica privilegiadas (Oliveira, 2004a, 2005, e 2007). Deste modo, a partir da análise da diversidade de estratégias de inserção económica dos imigrantes em Portugal, foi possível demonstrar que as diferentes propensões para a iniciativa empresarial não resultam de condicionantes culturais, mas antes do acesso e mobilização diversos de recursos pessoais ou familiares, oportunidades comunitárias e oportunidades ou constrangimentos estruturais da sociedade de acolhimento (características do mercado de trabalho e contextos legal e institucional).

Contudo, como discutem Rekers e Kempen (2000:54), um fator explicativo das iniciativas empresariais imigrantes continua por estudar: o contexto espacial. Não foi devidamente explorada a influência dos diferentes contextos locais nas estratégias empresariais dos imigrantes. A maioria dos estudos centrou a investigação apenas num local específico ou no contexto global do país de acolhimento, não atendendo à influência do espaço nas iniciativas empresariais (Oliveira, 2008a). Por outras palavras é fundamental perceber que os recursos comunitários, oportunidades e/ou constrangimentos estruturais não se encontram equitativamente distribuídos no território.

Neste âmbito, torna-se fundamental discutir e investigar como os contextos locais, em particular, determinam as características das estratégias empresariais dos imigrantes. Será que imigrantes da mesma origem, no mesmo país de acolhimento, tendem a definir estratégias empresariais distintas em função da cidade onde se insere o seu investimento? Ou será que diferentes imigrantes são influenciados de forma diversa num mesmo contexto espacial?

Os resultados do inquérito por questionário realizado a 854 empresários de origem imigrante, no âmbito da tese de mestrado¹⁵, ilustraram que as estratégias empresariais

¹⁵ Para maior detalhe vd. Oliveira (2005). Nesse estudo, realizado com o apoio da Fundação Calouste Gulbenkian (prémio atribuído à investigadora no âmbito do Programa de Estímulo à Investigação referente ao concurso de 2000, na área científica: «Multiculturalismo e etnicidade na sociedade contemporânea») foi

desenvolvidas na Área Metropolitana de Lisboa têm contornos ligeiramente distintos das desenvolvidas no Grande Porto e no Algarve (grupos de controle). Detetou-se, em particular, que os sectores económicos de investimento dos empresários são diferentes em cada uma das regiões, o que confirma a influência do contexto espacial e das estruturas de oportunidades locais que lhes estão associadas. Também numa análise a partir dos dados dos Recenseamentos Gerais da População em 2001 e 2011 e, nomeadamente, a partir do cálculo do *índice de empreendedorismo estrangeiro* (Oliveira, 2008a) e de *quocientes de localização de empregadores estrangeiros* (Oliveira, 2014) foi possível demonstrar que os imigrantes não só não investem em todo o território português, como não apresentam taxas de empreendedorismo uniformes nos vários municípios do país. Em resultado, torna-se imperioso aprofundar o conhecimento acerca da forma como as características locais moldam as opções e os percursos dos empresários imigrantes que investem em diversas cidades portuguesas.

1.3. Estrutura da tese

Esta tese de doutoramento em Sociologia desenvolve-se a partir de cinco partes fundamentais:

Na **primeira parte** procura-se, antes de mais, clarificar a construção social do conceito de empresário e como o mesmo é apropriado neste trabalho (capítulo 2). Seguem-se três grandes capítulos onde se detalham os contornos das investigações contemporâneas e das conceções teóricas desenvolvidas acerca de empresários imigrantes por forma, a partir dessas, posicionar os contributos originais trazidos para a ciência com o estudo desenvolvido na última década acerca das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal (Oliveira, 2003, 2004b, 2005, 2006, 2007, 2008a, 2008b, 2008c, 2009, 2010a, 2010b, 2012a e 2014).

Os primeiros estudos acerca de empresários imigrantes em sociedades de acolhimento tenderam a explicar a motivação para a iniciativa empresarial a partir de heranças culturais específicas. Seguindo uma lógica weberiana, alguns cientistas acreditam que é possível identificar alguns valores e referências culturais que potenciam o espírito empreendedor.¹⁶

lançamento de um inquérito por questionário a 854 empresários de origem imigrante (359 chineses, 303 indianos e 192 cabo-verdianos). Desses, 404 questionários foram realizados de forma aleatória a partir de listagens fornecidas por associações de imigrantes (com um nível de confiança de 95%); e 300 num processo de bola de neve. O estudo passou por uma fase de pré-teste (a 30 inquiridos) e contou com dois grupos de controlo: na área metropolitana do Porto e na região do Algarve (mais 150 questionários).

¹⁶ Zapalska e Edwards (2001:289), por exemplo, na sua investigação acerca dos empresários chineses defendem que a vocação desses imigrantes para o negócio é o resultado da sua cultura, que se centra na ideologia do Confúcio.

Estas explicações monocausais isolaram a importância da família e dos recursos étnicos¹⁷ da comunidade. A ênfase dada aos recursos étnicos e ao papel das redes de solidariedade ganhou particular destaque na teoria dos *enclaves étnicos* (Wilson e Portes, 1980; Portes e Manning, 1986) desenvolvida essencialmente nos Estados Unidos da América (capítulo 3.2.).

Contudo, as leituras baseadas exclusivamente em atributos culturais provaram ser perigosas e responsáveis pela criação de estereótipos acerca de determinados grupos de imigrantes (Chan e Cheung, 1985:145). Em resultado, Ivan Light (1979) foi o mentor de uma corrente reativa à teoria culturalista, realçando o facto de os recursos étnicos (identificados nos modelos culturalistas) não serem só oportunidades, mas também obrigações e deveres para os imigrantes. O autor e os seus seguidores demonstraram ainda que nem todos os imigrantes da comunidade têm acesso da mesma forma a esses recursos e/ou oportunidades. Neste âmbito surge, sob a forma de crítica às leituras puramente culturalistas, a teoria das desvantagens (Light, 1979). Esta teoria veio explicar a atividade empresarial a partir de constrangimentos e situações de exclusão vividas pelos imigrantes (desenvolvido no capítulo 4.1.). Procurando realçar como a hostilidade da população autóctone em relação aos imigrantes e as desvantagens desses no acesso ao mercado de trabalho podem conduzir à atividade empresarial, Bonacich (1973) desenvolveu a sua teoria acerca das *minorias intermediárias*. A autora explica que a iniciativa comercial, o maior número de horas de trabalho e a solidariedade comunitária são na realidade respostas à necessidade de ter um emprego para poupar o máximo de capital e regressar rapidamente ao país de origem.

Mais tarde, Waldinger, Aldrich e Ward (1990), combatendo as teorias unidimensionais, desenvolveram o modelo interativo. Segundo os autores, as características e os recursos dos grupos de imigrantes devem ser considerados na sua interação com a “estrutura de oportunidades”. Por outras palavras, os investigadores optaram por explicar as atividades empresariais dos imigrantes na sua relação com o mercado, contemplando a procura (o que o contexto de acolhimento procura) e a oferta (o que os imigrantes oferecem). Assim, na estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento (ou procura) os autores identificaram as relações que se estabelecem entre empresários, consumidores e concorrentes (coétnicos, nativos ou de outros grupos de imigrantes). Por sua vez no lado da oferta, os autores consideraram os fatores de predisposição e os recursos que os imigrantes mobilizam nas suas redes de contactos privilegiados (aprofundado no capítulo 5.2.). Ainda segundo aqueles

¹⁷ Conceptualizado em Light e Gold (2000).

autores, as *estratégias empresariais étnicas* emergem nessa interação entre a estrutura de oportunidades e as características dos grupos de imigrantes. Neste contexto, acreditaram que:

“The strategies adopted by the various ethnic groups in capitalistic societies around the world are remarkably similar.” (Aldrich e Waldinger, 1990:131).

Embora o modelo interativo forneça um importante contributo para a discussão neste campo científico, principalmente porque definiu a primeira perspetiva inclusiva das estratégias empresariais dos imigrantes que abriu portas para a discussão teórica e a investigação empírica, apresenta algumas limitações. Como Rath (2000:7) realça, Waldinger e seus associados assumem que os imigrantes definem naturalmente estratégias empresariais étnicas só porque partilham uma etnicidade ou identificam-se com um grupo com traços étnicos e tradições culturais específicas. Contudo, se se considerasse apenas a etnicidade como fator diferenciador das atividades económicas dos imigrantes como se poderia explicar a iniciativa empresarial de indivíduos de grupos sem experiência ou tradição empresarial?¹⁸ Nesses casos, as iniciativas empresariais dos imigrantes seriam o resultado da sua não identificação com as características do seu grupo? A investigação empírica mostra que mesmo os imigrantes que estão encastrados no seu grupo de origem e partilham práticas culturais comuns têm diferentes formas de se integrar economicamente, não reproduzindo necessariamente as opções da maioria dos seus coétnicos (Oliveira, 2005). Nesses casos, as iniciativas empresariais não são explicadas pelas características do grupo e os recursos étnicos, mas sim pelo capital humano e as características individuais do imigrante – recursos pessoais (Oliveira, 2008c).

Ora, exatamente porque os modelos teóricos desenvolvidos têm dado pouca ênfase ao papel dos recursos individuais, algumas questões permanecem sem resposta. Em particular, como é que indivíduos pertencentes a comunidades imigrantes sem experiência empresarial e/ou sem beneficiarem de encorajamentos dos contextos de acolhimento, conseguem definir negócios de sucesso?

Na realidade, ao contrário do que defendem Waldinger e seus associados, as estratégias empresariais desenvolvidas por grupos de origem imigrante em diferentes sociedades de acolhimento são extraordinariamente diversas, mesmo comparando imigrantes da mesma origem. Evidências empíricas (Oliveira, 2005; Oliveira, 2007) demonstram que os empresários imigrantes não definem exclusivamente estratégias étnicas, podendo mesmo atuar como qualquer empresário nativo. Em Portugal é possível identificar algumas

¹⁸ Vd. em Light e Rosenstein (1995) o exemplo dos cubanos e coreanos nos Estados Unidos da América. Ou, em Portugal (Oliveira, 2006 e 2008c), o exemplo dos cabo-verdianos.

semelhanças entre as estratégias empresariais dos nativos portugueses e dos imigrantes, em particular, no que diz respeito ao recurso de trabalho familiar e de capital financeiro da família (compare-se os resultados de Guerreiro, 1996 e de Oliveira, 2005). Adicionalmente, contactos privilegiados com não coétnicos e/ou ligações a redes sociais não comunitárias podem também ser uma fonte importante de recursos para a estratégia empresarial. Deste modo, como é teorizado no capítulo 5 e empiricamente demonstrado na parte V, não só os imigrantes (e da mesma origem) podem definir diferentes estratégias empresariais por todo o mundo, como também é possível identificar numa mesma cidade diversas estratégias empresariais (Oliveira, 2005).

Procurando colmatar algumas limitações do modelo interativo, Kloosterman e Rath (2001) desenvolveram o modelo de *encastramento misto*.¹⁹ Na sua perspetiva, o estudo da empresarialidade imigrante é bastante mais complexo do que a análise económica da relação entre procura e oferta tenta mostrar. Em particular, as oportunidades do lado da procura têm de ser acessíveis aos imigrantes aspirantes a empresários, o que nem sempre é o caso. Neste âmbito é fundamental considerar a influência de obstáculos, regras e leis definidas na sociedade de acolhimento (aprofundado no capítulo 4.2.).

Contudo, apesar dos autores reconhecerem que o encastramento dos imigrantes nas diferentes esferas (e.g. cultural, económica, social e política) é complexo e diverso, não têm em consideração que os imigrantes podem não usar todas as esferas de encastramento na definição da sua estratégia empresarial. Na realidade algumas esferas de encastramento podem mesmo não ser mobilizadas porque são inibidoras dos objetivos de inserção económica dos imigrantes na sociedade de acolhimento (e.g. comunidades que se inserem no mercado de trabalho em determinados nichos e em atividades por conta de outrem, não disponibilizando recursos empresariais aos seus conterrâneos).

Por outro lado, identifica-se um obstáculo fundamental que explica a diversidade de estratégias empresariais entre os imigrantes: nem todos os imigrantes têm acesso aos mesmos recursos e oportunidades para desenharem uma estratégia empresarial (Oliveira, 2004a, 2005, 2007 e 2008b), nem os recursos e as oportunidades empresariais estão distribuídas equilibradamente no território, variando em função do contexto local onde se inserem (desenvolvido no subcapítulo 4.3.). Assim, o projeto de delineação estratégica é um processo criativo e inconstante uma vez que depende dos recursos e oportunidades que o imigrante vai conseguindo reunir ao longo do tempo e em diferentes contextos locais. Por outras palavras,

¹⁹ Tradução livre de “mixed embeddedness”.

na definição de uma estratégia empresarial os imigrantes não interligam necessariamente todas as esferas de encastramento, mas apenas aquelas que potenciam o seu projeto. É exatamente a partir desta leitura crítica dos principais contributos disponíveis para compreender as estratégias empresariais de imigrantes que se tem vindo a consolidar um modelo teórico tridimensional (Oliveira, 2005, 2007 e 2010a), a que se denominou o *Modelo Heurístico de Estratégias Empresariais Imigrantes* (apresentado e discutido no capítulo 5).

Atendendo a esta análise profunda das conceções teóricas em torno dos empresários imigrantes, na **segunda parte** desta tese definem-se as opções metodológicas deste trabalho atendendo aos dados oficiais disponíveis e às evidências empíricas recolhidas ao longo da última década para caracterizar o fenómeno. Através da pluralidade de fontes mobilizadas para o estudo é desenvolvida uma perspetiva longitudinal do empreendedorismo imigrante entre 1981 e 2014, procurando assim evidenciar e compreender o impacto de inúmeras conjunturas (e.g. evolução e diversificação das populações imigrantes; contexto de expansão, estagnação e recessão económica do país; evolução do quadro legislativo em matéria do controle de fronteiras e de integração de imigrantes) no fenómeno. Para cada uma das dimensões de análise consideradas são definidas as variáveis e os indicadores a analisar, bem como as respetivas fontes primárias e secundárias que lhes estão associadas. Aos dados oficiais são aplicadas inúmeras técnicas de análise multivariada de dados, recorrendo nomeadamente à criação e cálculo de inúmeros índices e quocientes de localização para compreender o empreendedorismo imigrante com diferentes implantações no território português.

Na **terceira parte** examina-se a partir de dados oficiais disponíveis as tendências e características dos empresários imigrantes em vários países da OCDE (capítulo 7), na União Europeia e, em particular, em Portugal (capítulo 8), onde se distinguem os empresários estrangeiros à entrada no país (subcapítulo 8.1.) dos estrangeiros que já se tornaram empresários em território português (subcapítulo 8.2.). Desta análise estatística procura-se extrair, por um lado, as especificidades do contexto nacional e os seus impactos na estrutura empresarial imigrante ao longo das últimas quatro décadas e, por outro lado, verificar e validar a própria variação espacial da atividade empresarial imigrante em Portugal, procurando identificar os determinantes territoriais do empreendedorismo (ver subcapítulo 8.2.1). Destaca-se nesse subcapítulo também os setores económicos e de atividades do empreendedorismo dos estrangeiros (subcapítulo 8.2.2.), bem como a dimensão das suas empresas (subcapítulo 8.2.3.). Reconhecendo que a população imigrante não é um todo homogéneo, comportando-se de forma distinta quanto à iniciativa empresarial, analisa-se

ainda de forma desagregada a informação estatística segundo a nacionalidade do empreendedor (subcapítulo 8.2.4.), procurando sinalizar determinantes que afetam as populações imigrantes de forma variável, atendendo aos próprios recursos e oportunidades que as populações imigrantes de diferentes origens mobilizam.

A **quarta parte** da tese assume os capítulos explicativos das tendências identificadas. Assim analisam-se as várias dimensões explicativas do empreendedorismo imigrante em Portugal e os seus impactos ao longo das últimas décadas na iniciativa empresarial das diferentes populações imigrantes. No capítulo 9 são analisadas as estruturas de acolhimento ao nível do enquadramento institucional e legal. O contexto de receção da União Europeia, atendendo a programas e diretivas desenvolvidas, é mobilizado para se analisar a proximidade e/ou afastamento da realidade portuguesa ao longo do tempo (subcapítulo 9.1.). O caso português mostra-se particularmente interessante de analisar neste âmbito, atendendo a que permite salientar diferentes lógicas datadas de políticas e os seus impactos diretos e indiretos no empreendedorismo imigrante (desenvolvido no subcapítulo 9.2.). De um país com uma regulação que era omissa relativamente ao empreendedorismo imigrante (essencialmente até à década de 1990), para uma regulação que a inibia (formalmente a partir da transição para o século XXI), Portugal passa essencialmente a partir de 2007, de forma modesta, a estar entre os países que promovem a iniciativa empresarial e/ou a entrada de empresários imigrantes no país. Estas inúmeras mudanças na política nesta área (ilustradas em novas leis de imigração e do trabalho, planos de integração, serviços criados) permitem discutir como em períodos de regulação restrita são os recursos étnicos e pessoais os que adquirem um papel mais relevante para quem consegue ser sucedido nos negócios, por contraste à tendência de massificação da iniciativa empresarial em populações imigrantes sem esses recursos e oportunidades e momentos de políticas de incentivo ao empreendedorismo.

Ainda assim, como se mostra, o contexto legal e institucional não é suficiente para explicar as flutuações identificadas. As características e mudanças do mercado de trabalho e da economia ao longo do tempo são mobilizadas também para explicar as flutuações nos padrões de inserção económica das populações imigrantes e das suas iniciativas empresariais (capítulo 10). Neste âmbito destaca-se, por outro lado, como o contexto económico português se distingue dos demais contextos internacionais para o acolhimento e atração de empresários (subcapítulo 10.1) e, por outro lado, destacam-se alguns particularismos do contexto empresarial português e que afetam esses empresários (subcapítulo 10.2). Finalmente ainda neste capítulo considera-se como os empreendedores imigrantes se assumem enquanto agentes na economia portuguesa (subcapítulo 10.3), tanto na identificação e no contorno de

desvantagens económicas, como na definição e potenciação de oportunidades percecionadas no contexto de acolhimento.

No capítulo 11 são atendidos ainda alguns exemplos de como a receção social e a opinião pública acerca das populações imigrantes, em geral, e dos empreendedores imigrantes, em particular, pode afetar o seu sucesso e evolução empresarial, dimensão que tem sido descorada na literatura acerca do empreendedorismo imigrante.

Ainda na parte IV, no capítulo 12, são realçadas algumas oportunidades e recursos comunitários que certas populações imigrantes conseguem mobilizar e potenciar nos seus projetos empresariais. Neste âmbito são usados alguns resultados empíricos de trabalhos anteriores (Oliveira, 2005) que atendem a essa diversidade nas iniciativas empresariais de origem imigrante e que não são medíveis a partir dos dados oficiais disponíveis. Finalmente, no capítulo 13 consideram-se os recursos pessoais que motivam os indivíduos para a iniciativa empresarial.

Atendendo às três dimensões explicativas – (1) recursos pessoais, (2) recursos e oportunidades étnicas ou comunitárias e (3) estruturas de oportunidades -, detalhadamente analisadas na parte IV, é, pois, possível identificar três situações ideais-tipo distintas de mobilização seletiva de recursos e oportunidades privilegiadas de diferentes esferas de encastramento e, assim, demonstrar que – ao contrário do defendido por outros autores (Waldinger et al., 1990) – as estratégias empresariais não são similares ou estáticas (Oliveira, 2005; 2007). Neste âmbito, a **quinta parte** da tese desenvolve uma tipologia de estratégias empresariais de imigrantes, evidenciando exatamente a riqueza e diversidade que subsiste nas iniciativas empresariais de imigrantes, teorizando três ideais-tipo de estratégias – *Estratégias Comunitárias*, onde se integram as *Estratégias Étnicas* (capítulo 14), *Estratégias Pessoais* (capítulo 15) e *Estratégias Estruturais* (capítulo 16). Cada uma dessas estratégias é evidenciada com resultados empíricos recolhidos em inúmeros trabalhos efetuados desde o início do século (Oliveira, 2005; Oliveira, 2007; Oliveira, 2014).

Finalmente, a tese é encerrada com uma **conclusão** (capítulo 17) onde se percorrem os vinte principais contributos deste trabalho, por comparação aos demais estudos nesta vertente, para o avanço do *corpus* das ciências sociais no âmbito da compreensão do fenómeno social das estratégias empresariais de imigrantes em contextos de acolhimento.

Parte I. CONCEÇÕES TEÓRICAS ACERCA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES: CONTORNOS DAS INVESTIGAÇÕES CONTEMPORÂNEAS

O estudo das estratégias empresariais de imigrantes tem-se mostrado um tema importante na literatura científica acerca dos fluxos migratórios. Desde meados da década de 1970 que os empresários imigrantes foram incorporados no *corpus* das ciências sociais. O reconhecimento da sua importância resultou do próprio crescimento e impacto das iniciativas empresariais imigrantes em vários contextos de acolhimento (Kloosterman e Rath, 2003: 3). A investigação em torno deste fenómeno social começou a ser publicamente reconhecida a partir de meados da década de 1970 nos Estados Unidos da América, em particular, com a publicação do livro *Ethnic Enterprise in América* de Ivan Light (1972). Mais tarde, em meados da década de 1980, a importância deste fenómeno também era reconhecido na Europa com a publicação dos livros *Small Entrepreneurs in Changing Europe* de Boissevain (1981) e *Ethnic communities in business* de Ward e Jenkins (1984). Desde então inúmeros argumentos emergiram para explicar porque é que determinados grupos de imigrantes são mais propensos a desenvolver atividades empresariais. Os principais contributos desenvolvidos ao longo destas últimas décadas culminaram na identificação de dois grandes eixos explicativos: (1) as características do grupo imigrante e (2) condições do contexto de acolhimento na sua vertente económica, social, política e institucional.

O primeiro eixo explicativo, desenvolvido essencialmente nos Estados Unidos da América, associou-se à identificação de características culturais e de solidariedade inerentes às comunidades empresariais imigrantes. Alguns investigadores encontraram mesmo evidências de que algumas comunidades imigrantes constroem mercados fechados e protegidos – *enclaves étnicos* – onde garantem rendimentos mais altos do que conseguiriam na economia “aberta”²⁰ (Wilson e Portes, 1980; Portes e Manning, 1986; Portes e Stepick, 1993). Por outras palavras, os investigadores deste eixo explicativo tiveram em consideração a predisposição cultural para a atividade empresarial, ou seja, observaram os valores culturais como recursos para os empresários imigrantes. No sentido mais lato, alguns investigadores realçaram a importância de recursos étnicos e de classe para a definição de iniciativas empresariais imigrantes de sucesso (Light e Gold, 2000).

²⁰ A economia aberta é vista por oposição à economia interna de imigrantes, correspondendo ao mercado de trabalho geral da sociedade de acolhimento.

O segundo eixo explicativo começou por ser definido a partir do reconhecimento da relevância das oportunidades e constrangimentos que os imigrantes encontram na economia ou mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, com evidências essencialmente de sociedades europeias (Ward e Jenkins, 1984; Aldrich e Waldinger, 1990; Sassen 1995; Jones et al. 2000). Neste contexto, foi observado que a atividade empresarial pode surgir como uma reação das populações imigrantes à discriminação do mercado de trabalho e/ou a bloqueios no acesso a oportunidades de mobilidade social ascendente. Por outras palavras, para alguns destes investigadores a iniciativa empresarial é vista como uma estratégia de sobrevivência de imigrantes que ocupavam uma posição marginal no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

Vários investigadores têm vindo a defender que estas leituras explicativas não são mutuamente exclusivas, ou seja, é possível que algumas das iniciativas empresariais de imigrantes sejam o resultado da combinação de vários desses fatores (Jenkins e Ward, 1984; Waldinger et al., 1990; Kloosterman e Rath, 2001). Neste âmbito vários esforços foram sendo feitos para definir modelos que combinem a influência das estruturas da sociedade de acolhimento e dos próprios grupos imigrantes. O livro *Ethnic Entrepreneurs* de Waldinger, Aldrich e Ward (1990) é provavelmente o primeiro exemplo de uma observação integrada das estratégias empresariais imigrantes. No modelo interativo, os autores definem que as *estratégias empresariais étnicas* resultam da combinação de fatores culturais ou de predisposição dos grupos imigrantes e de fatores político-económicos da estrutura de oportunidades das sociedades de acolhimento. Respondendo às críticas que foram sendo apontadas ao modelo interativo, os desenvolvimentos teóricos neste domínio foram continuando, tendo sido desenvolvido o modelo de *encastramento misto* por Kloosterman e Rath (2001).

Apesar das limitações que foram sendo sucessivamente identificadas nos modelos teóricos e perspetivas apresentadas no âmbito do estudo das iniciativas empresariais imigrantes, é reconhecido o seu interesse, relevância e valor para serem testados em diferentes contextos de receção de empresários imigrantes. Conhecer os principais contributos nesta área é, pois, fundamental para enquadrar os principais resultados desta investigação acerca das estratégias empresariais imigrantes em contextos locais de Portugal.

Mas comecemos pelo princípio. O conceito de *empresário* permite uma amplitude de aplicações que dificultam em larga medida a sua operacionalização. Assim, de forma a chegar à asserção selecionada para este estudo é necessária uma pequena sinopse histórica do conceito.

2. CONSTRUÇÃO SOCIAL DO CONCEITO DE EMPRESÁRIO

A articulação entre as teorias clássicas e as conceções mais recentes de *empresário* tem sido feita por inúmeros investigadores nos mais variados ramos: económico, sociológico, antropológico e histórico. Contudo a noção de *empresário* continua com as fronteiras em construção, e em muitos casos dependente das opções operacionais dos investigadores que fazem trabalho de terreno.

O conceito de empresário, na perspetiva que mais se aproxima daquela que é hoje corrente, foi introduzido em francês – *entrepreneur* – por Richard Cantillon no século XVIII. No seu *Essai sur la nature du commerce en général*, Cantillon, aproveitando uma expressão da linguagem militar, explicava a atividade de indivíduos que compravam determinada mercadoria sem a certeza do preço que aplicariam no momento da venda (Cochran 1979:88). Nesta primeira noção, o empresário é caracterizado como: (1) um comerciante que age em condições de incerteza; (2) um especulador que arrisca sob despesas conhecidas e lucros incertos, por a procura não ser conjeturável; e (3) um indivíduo que arrisca com o objetivo de ter lucro (Lisboa 2002: 281). Mais tarde, Jean Baptiste Say (1767-1832) viria a celebrar a definição clássica de empresário que vigorou até finais do século XIX. Segundo Cochran, para Say o empresário seria o agente que combina todo o processo desde a produção à venda dos produtos (1979:88). Na definição de Say o empresário dominava os recursos e era o agente principal de produção, gerindo os custos (nomeadamente das pessoas que emprega) e os lucros da atividade. Neste contexto, a noção evoluía, passando a ser contemplados os atributos de coordenação e de supervisão na função empresarial. Durante o período clássico o empresário era, pois, exclusivamente um ator económico que dinamizava a economia pelas suas capacidades de articular os recursos naturais com os processos produtivos, e de especular sobre preços e produtos.

Posteriormente, com Adam Smith, Ricardo e Marshall, o papel do empresário passa a ser visto essencialmente no interior da empresa, tornando-se escassas as referências às implicações das suas ações para o crescimento económico (Lisboa, 2002: 283). Em todo o caso é fundamental reter que Adam Smith no seu modelo definia o empresário como a pessoa que financia com capital a atividade empresarial.

Já no século XX, Joseph Schumpeter viria a ser o autor que mais contribuiu para a definição do empresário moderno caracterizado como um agente de mudança e de crescimento económico. Para o autor, Ricardo e Marx tinham uma visão automatizada do processo de produção e comércio, não contemplando nas suas grelhas de análise as funções de

conceção e liderança (Schumpeter, 1996b: 235). Ao contrário de Stuart Mill, para Schumpeter o importante não era o termo *entrepreneur*, mas sim o reconhecimento da função distinta do agente com que nos confrontamos, não encontrando inconveniente na utilização de expressões como “líder de negócios” ou “inovador” (Schumpeter, 1996b: 238). O autor definia o empresário como um empreendedor movido pelo lucro, um líder que assume a função de comando económico, um agente de mudança e de renovação tanto da ordem económica como da ordem social. Neste âmbito, os empresários eram definidos como dirigentes capazes de mobilizar recursos materiais e humanos para, através da criação de novas combinações económicas, explorar oportunidades conducentes ao desenvolvimento económico e à mudança social. Na perspetiva clássica a atividade empresarial não é vista como uma profissão ou carreira, mas antes como uma ação que envolve risco, incerteza e temporalidade. Para Schumpeter a *função empresarial* centrava-se no processo de «criação destrutiva». Ou seja, os empresários são vistos como a força revolucionária que, continuamente, transformam a configuração económica existente, destruindo o espaço económico anterior e criando um novo. Em seu entender, o desequilíbrio introduzido por o empresário no processo de destruição criadora define-se como o motor de uma economia em crescimento sustentado. Também para a teoria schumpeteriana, o empreendedorismo fornece o impulso fundamental e necessário para a economia capitalista criar novos produtos ou novas qualidades de um produto, novas fontes de matérias-primas, novos métodos e tecnologias de produção, novos mercados e novas formas económicas de organização do trabalho (Zafirovski, 1999: 353, Cardoso et al., 1990: 17).

Foi desta forma que, pela primeira vez, foram realçados os atributos criativos e/ou de inovação da função empresarial e se conciliavam visões da Economia, da Sociologia, da História e da Psicologia. O trabalho de Max Weber fora inspirador, atendendo a que já ele ressaltava o papel dos empresários nas mudanças históricas, não descurando que a ação desses agentes era condicionada por fatores socioculturais (e.g. religião). Desta relação imediata entre função empresarial e inovação, estabelecida por Schumpeter, resulta que o empresário não é necessariamente o proprietário e/ou o detentor de uma parcela do capital. Desta forma o autor abria o caminho para a distinção conceptual entre *capitalista* e *empresário*. A função capitalista centra-se na propriedade de capitais, tendo o capitalista de acumular recursos económicos e investir. Já a função do empresário consiste em detetar oportunidades empresariais e mobilizar, de forma criativa, recursos para a atividade empresarial (Guerreiro,

1996: 58).²¹ O divórcio teorizado entre propriedade e decisão empresarial foi, aliás, uma tendência que se tornou bem visível no desenvolvimento histórico e complexificação das economias ocidentais (Cardoso et al., 1990: 17; Guerreiro, 1996: 57). No entanto, é importante realçar que o processo de inovação ou criação destrutiva não é intrínseco ao empresário. O indivíduo não inova por vocação, mas por necessidade de subsistir na economia. Por outras palavras, a inovação é um instrumento de competitividade a que o indivíduo recorre para garantir a sobrevivência da sua empresa. As características de inovação e criação tiveram um papel tão central no modelo schumpeteriano que o autor acreditava mesmo no fim da função empresarial nas sociedades capitalistas:

“(…) social and technological change undermined and eventually destroyed both the function and the position of that class [entrepreneurial] (...) The perfectly bureaucratized giant industrial unit not only ousts the small or medium-sized firm and ‘expropriates’ its owners, but in the end it also ousts the entrepreneur and expropriates the bourgeoisie as a class which in the process stands to lose not only its income but also what is infinitely more important, its function.” (Schumpeter, 1996a: 133-134).

A automatização do progresso, segundo Schumpeter, conduziria o elemento intuitivo para um plano de menor importância, o que criaria estrangulamentos à liderança individual e assim derrocara as funções essenciais do empresário. Também outros cientistas sociais como Marx, Weber e Wright Mills proclamaram que mais cedo ou mais tarde o capitalismo moderno, com a sua tendência inerente para as economias de escala, conduziria ao fim das pequenas e médias empresas (Rath, 2002: 5).

A proximidade do limite de validade da função empresarial, diagnosticada pela literatura clássica, conduziu a que investigadores ignorassem o tema durante décadas (Light e Rosenstein, 1995: 24). Contudo, atendendo à relatividade que a história imprime a qualquer reflexão teórica, é importante ter em conta a evolução das sociedades capitalistas durante a última metade do século passado, nas quais continua por acontecer a profecia do fim das iniciativas empresariais de pequena dimensão. Como Lisboa (2002: 292) adverte, alguns contributos teóricos mais deterministas sobre as funções de direção (capitalista, empresário e gestor) mostram-se ineficazes no estudo empírico. Como salienta Cochran:

“(…) entrepreneur is a term denoting an ideal type rather than a term continuously applicable to a real person. Any businessman or rather official may exercise entrepreneurship, but a classification cannot be devised that would empirically separate entrepreneurs and nonentrepreneurs.” (Cochran, 1979: 90).

Por outro lado, como também reconhece Schumpeter:

“(…) quer definamos o empresário como um “inovador” ou de qualquer outro modo, permanece a tarefa de ver como a definição escolhida resulta na prática quando aplicada a materiais históricos.” (Schumpeter, 1996b: 242).

²¹ Schumpeter teorizou igualmente a função de *gestor* para analisar as actividades de coordenação de uma organização económica criada previamente pelo próprio ou por terceiros. Para aprofundar vd. Lisboa (2002: 291).

Em resultado, nas últimas décadas os cientistas começaram a reconhecer a relevância teórica do estudo das pequenas empresas, refletindo sobre os seus impactos na economia. Em meados da década de 1970 alguns investigadores americanos alertavam mesmo que a literatura havia esquecido a participação dos imigrantes na iniciativa empresarial e, em particular, o seu papel para revitalizar a presença das pequenas e médias empresas nas sociedades contemporâneas (Light, 1979:31).

Assim o aumento da presença de pequenos empresários nas principais economias do mundo, conseqüente do crescimento das migrações internacionais durante as últimas décadas do século XX, conduziu também ao aumento da investigação empírica nesta vertente (Rath, 2002:6). A operacionalização do conceito de *empresário*, para efeitos de investigação, conduziu a várias adaptações. Como inúmeros investigadores mostraram, o conceito clássico dificilmente se adequa à realidade. No caso específico dos imigrantes, a maioria das atividades empresariais seguem simplesmente o caminho e as opções de sucesso de coétnicos. Por outras palavras, a função empresarial nesses casos tem pouco de inovação ou criação. Como advertem Aldrich e Waldinger (1990):

“(...) rather than breaking new ground in products, process, or administrative form, most businesses simply replicate and reproduce old forms. Simple reproduction is especially likely in the retail and services sector, where most ethnic enterprises are founded. Risks, however, are high for most business, regardless of whether they are innovative” (Aldrich e Waldinger, 1990:112).

Light e Rosenstein (1995: 1) discutem a existência de *inovação original* e *inovação por imitação*. Para os autores ambas as estratégias são vistas como projetos empresariais do ponto de vista do mercado de trabalho.²² No mesmo estudo é proposta uma diferenciação escalonada entre os empresários que se destacam pelo alcance, importância e originalidade das suas inovações, e os empresários que permanecem indiferenciados (empresários no sentido mínimo do termo). Os empresários de elite distinguem-se dos demais pelas suas inovações pioneiras e pela importância central dos seus produtos ou fórmula de produção. Para os investigadores a dificuldade em mensurar a inovação no estudo da função empresarial, atendendo à multiplicidade de dimensões associadas a essa variável, não deve impedir uma constatação de ordens de grandeza distintas.

²² Para explicar a dificuldade de identificar a inovação dos autores dão o exemplo do processo de massificação dos restaurantes chineses nos Estados Unidos da América: “Nineteenth-Century Americans did not eat Chinese food. Rather they loathed it because of its disgusting ingredients and the unsanitary conditions under which they imagined it was prepared (...). If some innovating entrepreneur had introduced Chinese food into American diet, producing the huge change by himself, that person would deserve Schumpeter’s recognition for heroic entrepreneurship. In reality, successive generations of Chinese restaurateurs relentlessly accomplished that objective. Taken together they deserve Schumpeter’s recognition. How can those individual Chinese restaurateurs be declared no innovative in view of the massive innovative effect of their collective enterprise?” (Light e Rosenstein, 1995: 5).

Apesar da ampliação do espectro de empresários definido por Light e Rosenstein, é importante ter alguns cuidados na operacionalização do conceito. Em particular, não devem ser confundidas situações de empresários no sentido mínimo do termo, definido pelos autores, com práticas irregulares, esporádicas em momentos de transição da vida dos indivíduos, como poderá ser o caso de vendedores de rua. A presença de vendedores não registados nos passeios e espaços urbanos de maior afluência multiplica-se um pouco por todo o Portugal. Apesar de ser possível identificar a presença de alguns grupos imigrantes nessas práticas da economia informal, não é fácil perceber até que ponto essas práticas são ou não regulares e/ou funcionam de forma complementar a outras atividades. Ainda assim, a identificação destes fenómenos nas sociedades contemporâneas ajuda-nos a discutir a dilatação do conceito de empresário de forma a permitir a sua aplicação às realidades atuais.

A definição de empresário, embora habitualmente ausente das discussões em torno da iniciativa empresarial imigrante²³, é essencial para esta investigação. Considera-se, pois, importante distinguir nas estratégias empresariais de imigrantes o efeito de reprodução, que segue e perpetua uma determinada posição no mercado; da iniciativa pioneira que introduz mudanças no mercado, ou que de alguma forma atua no sentido schumpeteriano. Em investigação anterior foi possível identificar a associação de determinadas populações imigrantes a algumas atividades económicas, enquadradas na rotinização de práticas comerciais e económicas do grupo (Oliveira, 2004a e Oliveira, 2005). Assim até que ponto é que os empresários imigrantes são realmente “empresários” no sentido clássico do termo?

Alguns críticos alertaram para a existência de uma falácia na teoria clássica, subjacente ao facto de o empreendedorismo ser exclusivamente descrito como uma ação individual e presumidamente induzida por fatores puramente racionais e egoístas. Assim, em alternativa, foi desenvolvida uma explicação multivariada e multidimensional no âmbito da sociologia, que tem em consideração o contexto mais global da sociedade, onde se desenvolvem redes sociais e empresariais. Nesta perspetiva sociológica é sublinhada a visão de um empreendedorismo humanista que segue a lógica dos processos sociais, relações e mudanças inerentes às estruturas sociais e culturas, em contraposição com a visão não-social onde o comportamento económico surge de forma mecânica, racional ou robotizada (Zafirovski, 1999: 353-354).

Na literatura acerca do empreendedorismo imigrante, vários sociólogos contemporâneos têm enfatizado a importância de se considerar o enquadramento social e cultural em que se

²³ Com exceção de Light e Rosenstein (1995), que no seu trabalho acerca de empresários imigrantes nos Estados Unidos da América discutem a definição de empresário a partir das formulações clássicas.

insere o empresário imigrante (Aldrich e Waldinger, 1990; Portes e Sensenbrenner, 1993; Waldinger, 1996; Portes, 1999; Light e Gold, 2000). Ou seja, o empresário shumpeteriano, enquanto ator individual que inova, não deve ser colocado apenas em circunstâncias económicas e num vácuo social, mas num contexto de várias redes sociais que o empresário manobra para alcançar os seus objetivos económicos (Granovetter, 1995: 128; Rath e Kloosterman, 2000: 670; Portes, 1999: 21). Neste âmbito, inspirado no trabalho de Karl Polanyi, Granovetter (1990) desenvolveu o conceito de *encastramento* para explicar que as ações económicas dos mais variados tipos estão inseridas em estruturas sociais abrangentes que afetam a sua forma e os seus resultados.²⁴

A partir dos trabalhos empíricos anteriores desenvolvidos em Portugal a partir das estratégias empresariais de imigrantes foi possível também demonstrar que é fundamental relativizar a estratégia empresarial em função dos recursos e oportunidades que imigrantes capitalizam para a sua atividade empresarial (Oliveira, 2005a). Por outras palavras, em alguns casos a inovação foi identificada não na atividade empresarial em si, mas na função empresarial do indivíduo, fortemente condicionado por fatores socioculturais e económicos. A originalidade surge na capacidade do indivíduo em contornar constrangimentos e angariar recursos e estruturas de oportunidades para ser bem-sucedido na sua iniciativa empresarial (Oliveira, 2005b).

Reconhece-se, pois, a importância de considerar o empresário não apenas em si mesmo, mas enquadrado no seu contexto sociocultural, e nas esferas económica, política e institucional da sociedade que o envolve. Apesar do recurso a redes sociais poder potenciar a iniciativa empresarial do imigrante, deve considerar-se também a relação entre o empresário e as oportunidades e/ou os constrangimentos da sociedade de acolhimento nas suas diversas esferas, podendo essas determinar (direta ou indiretamente) também o destino da atividade empresarial.

Em suma, a inovação tão característica do empresário shumpeteriano pode ser identificada mesmo não se verificando a criação de novos produtos ou novas qualidades de um produto, novas fontes de matérias-primas, novos métodos e tecnologias de produção, novos mercados e/ou novas formas económicas de organização do trabalho. A inovação da estratégia empresarial, tal como se considera neste trabalho, está também na forma dinâmica

²⁴ Segundo Granovetter (1995: 128), Polanyi no seu livro, de 1944, *The Great Transformation* reconhecia já que quanto mais moderna é a economia mais as funções económicas se tornam diferenciadas, notando a importância das forças sociais na estruturação das economias pré-capitalistas.

como são combinados recursos e oportunidades angariados em esferas distintas – na sociedade de acolhimento, na comunidade imigrante e na natureza individual ou pessoal.²⁵

Deste modo, para efeitos deste trabalho considera-se empresário todo o indivíduo que empreende, criando trabalho para si e/ou para outros, através de um processo criativo e dinâmico que envolve tanto o contorno de dificuldades e restrições, como a mobilização de recursos e oportunidades pessoais, comunitárias e/ou inerentes ao próprio contexto. Em momentos operacionais de análise de fontes estatísticas oficiais neste estudo assumem-se as próprias categorias dessas fontes, que se sobrepõem às noções de “empregador” - aquele que tem uma empresa com trabalhadores a seu cargo – e de “trabalhador isolado ou independente” – aquele que cria o seu próprio emprego – como aproximação ao universo de empresários. Este estudo pretende ainda discutir se a função empresarial é passível de ser relativizada no espaço. Como foi possível demonstrar, a noção de empresário vai sendo apropriada no processo de construção social de diferentes formas, em cada momento e em cada contexto. Como identifica Lisboa, as funções do *empresário* têm variado ao longo do tempo e do espaço (2002: 281). Neste âmbito, será possível verificar que num mesmo período de tempo a natureza empresarial difere efetivamente em função do contexto espacial onde o empresário investe? Será possível demonstrar que também se definem estratégias empresariais distintas em contextos espaciais diferentes?

²⁵ Como também discute Schumpeter, “na função empresarial é necessário, por um lado, a capacidade de perceber uma nova oportunidade e, por outro lado, quebrar as resistências do meio em relação à mudança que se pretende introduzir.” (Lisboa, 2002:291). Adaptado à perspectiva adoptada, é na forma como são quebradas as resistências ou dificuldades para a iniciativa empresarial imigrante que está o processo de criação, concretizado na mobilização e combinação de recursos.

3. IMIGRANTES E A CULTURA EMPRESARIAL: DOS MODELOS CULTURALISTAS PUROS À TEORIA DOS RECURSOS

Os primeiros estudos acerca das iniciativas empresariais de imigrantes, desenvolvidos essencialmente nos Estados Unidos da América, concentraram-se na sua natureza étnica – capital social e redes étnicas. O significado da etnicidade para o empreendedorismo imigrante era normalmente associado à habilidade de identificar ou definir uma oportunidade para a criação de um negócio. Essa habilidade era um atributo que é partilhado por todo o grupo étnico. Neste âmbito uma parte da literatura acerca das atividades empresariais de imigrantes centra-se na análise dos atributos empresariais e/ou vocação empresarial de determinados grupos étnicos.

Essas primeiras teorias, contrastando com a conceção económica da atividade empresarial, inspiraram-se na perspetiva weberiana da ética protestante e do espírito do capitalismo. Esta conceção alternativa realça o carácter polivalente e complexo do empreendedorismo, inserindo-o num ambiente social mais amplo do que a esfera económica. Ou seja, tem-se como assunção de que a atividade empresarial não é um processo económico puro e simples, mas é composto por componentes racionais e não racionais, materiais e não materiais, instrumentais e transcendentais (Zafirovski, 1999: 351). Neste âmbito, esta perspetiva procurou destacar a relevância de valores culturais e certos atributos que estimulam a atitude empresarial (e.g. como ser trabalhador, capacidade de assumir riscos). Reclamam a importância da aprendizagem de valores do grupo, motivações e especialidades no decurso da socialização, para as opções de integração económica dos indivíduos. Em suma, os primeiros estudos tenderam a focalizar as causas da maior propensão para a iniciativa empresarial dos imigrantes na sua cultura distinta (Sole e Parella, 2005: 50). Contrariando assim algumas das expectativas da literatura clássica acerca da organização económica tradicional, vários investigadores que aprofundaram o estudo acerca das comunidades empresariais imigrantes demonstraram que os laços sociais e as obrigações associadas à participação em **redes sociais** penetram nos diferentes aspetos da atividade económica (Light e Rosenstein, 1995: 16; Portes, 1999: 21).

Redes Sociais: Os estudos acerca de empreendedorismo imigrante têm vindo a realçar a importância das redes étnicas enquanto um recurso social. É descrito que, uma vez que o sucesso económico e a mobilidade social são conseguidas e construídas socialmente, todas as conquistas devem ser partilhadas com todo o grupo.

Segundo Portes (1999: 12), as redes sociais são uma das mais importantes estruturas em que as ações económicas estão encastradas, uma vez que garantem a aquisição de recursos escassos (e.g. capital e informação). Para o autor as redes sociais definem-se como: “(...) conjuntos de associações recorrentes entre grupos de pessoas ligadas por laços ocupacionais, familiares, culturais ou afectivos.” (Portes, 1999: 12).

As redes sociais diferem em função do seu tamanho – número de participantes – e densidade – número de laços estabelecidos. Para Portes (1999: 13) as redes sociais mais densas e relativamente grandes são as mais eficazes na imposição de obrigações de reciprocidade, uma vez que conseguem garantir controlos sociais fortes a partir da supervisão de todos os fluxos de informação estabelecidos entre os participantes da rede. O controlo social da conduta individual pode determinar mesmo o respeito por padrões estabelecidos de comportamento económico. Em consequência, segundo o mesmo autor, as comunidades empresariais étnicas tendem a especializarem-se e a fecharem-se em poucos nichos da atividade económica ao longo de várias gerações minando, assim, quaisquer tentativas empresariais inovadoras (Portes, 1999: 20-21).

Estes contextos sociais influenciam os objetivos dos indivíduos, conferindo-lhes oportunidades e/ou constrangimentos para a captação de meios para alcançar os seus fins. As redes sociais podem ser fundamentais enquanto fontes de conselhos, de informação e conhecimentos estratégicos para a criação do negócio (Waldinger et al., 1990: 133). Podem informar os empresários de oportunidades de investimento, do sucesso de conterrâneos e de circuitos de abastecimento de mercadorias e de mão-de-obra (Brown e Butler, 1993: 103).

Dependendo do lugar que o indivíduo ocupa no interior das redes sociais em que participa, assim pode ser capaz de mobilizar e capitalizar uma quantidade importante de recursos ou, pelo contrário, ser condicionado pelas expectativas e obrigações impostas pelo grupo (Portes, 1999: 16).

Para Brown e Butler (1993: 104) as diferenças culturais e as barreiras linguísticas diminuem a propensão dos empresários imigrantes participarem em redes sociais com pessoas, mesmo que com valiosos recursos empresariais, fora da sua comunidade coétnica.

Foi, neste contexto, identificada a importância de fatores extraeconómicos para explicar e caracterizar as atividades empresariais de determinadas populações e grupos. Adotando alguns dos contributos da sociologia económica, os seguidores desta perspetiva começaram por defender que deve ser rejeitada a assunção de que a iniciativa empresarial define-se automaticamente em circunstâncias económicas ou é um fenómeno puramente económico. Na realidade, segundo esta perspetiva, a atividade empresarial emerge da complexa rede social onde grande parte das comunidades étnicas e imigrantes se inserem. Os processos empresariais devem por isso ser enquadrados também por variáveis sociais, culturais e históricas. Neste âmbito as ações económicas podem não ter na sua base motivações individuais e económicas, mas antes serem a resposta a obrigações sociais ou à fidelidade comunitária (Granovetter, 1995: 128 - 131).

Como também explica Portes (1999: 7-8), os indivíduos não são socialmente atomizados, nem são totalmente racionais na perseguição de objetivos económicos através de meios previamente selecionados. As relações sociais em que participam influenciam todo o seu percurso e objetivos económicos. Neste âmbito, a partir do estudo dos empresários imigrantes em sociedades de acolhimento, foi destacada a importância da estrutura social onde os indivíduos e os grupos se inserem na construção de empresas. Foi identificado que a par dos recursos socioeconómicos que os empresários possuem, incluindo o seu capital humano, os imigrantes mobilizam também para a definição da sua estratégia empresarial as características do seu grupo – **capital social** –, ou seja, os recursos étnicos (Waldinger et al., 1990: 132).

Capital Social: O Capital Social corresponde à capacidade de os indivíduos mobilizarem recursos escassos tangíveis (e.g. empréstimo) ou intangíveis (e.g. aconselhamento sobre negócios) nas redes e estruturas sociais em que participam e se relacionam. Apesar de os recursos adquiridos através do capital social não terem valor económico do ponto de vista do mercado, ou seja, são gratuitos, implicam reciprocidade entre indivíduos em algum momento temporal. Os indivíduos que concedem e/ou disponibilizam os recursos sob a forma de ofertas às redes sociais em que participam têm a expectativa de obter algo em troca (e.g. recursos económicos, status ou aprovação social).²⁶ Apesar destas trocas de recursos dependerem de relações de confiança nas redes sociais, as expectativas de reciprocidade têm garantias associadas à capacidade de cada indivíduo em aplicar sanções caso se sinta penalizado.

A assunção cultural determina que a iniciativa empresarial surge dos fatores de predisposição da cultura e/ou tradições do indivíduo. Seguindo esta perspetiva, as tradições culturais podem ser transferidas de um local para outro. Assim acreditavam que um grupo que desenvolve estratégias empresariais num país terá a mesma inserção económica em outro país.

Ainda que, estes primeiros estudos sejam importantes, porque foram pioneiros a enfatizar as práticas culturais nas estratégias empresariais, não são universalmente satisfatórios. Como será apresentado, as explicações culturais aplicam-se bem no caso dos *enclaves étnicos*²⁷ e das *minorias intermediárias*²⁸, que garantem a sucessão de atividades empresariais ao longo de gerações, mas apresentam algumas limitações para a análise de outros grupos que desenvolvem atividades empresariais sem possuírem qualquer experiência empresarial intracomunitária (Light e Rosenstein, 1995: 19; Rath, 2000: 4). Em resultado têm surgido vários argumentos a criticar esta perspetiva. Concretamente, se determinados grupos possuem características empresariais então porquê é que apenas alguns dos membros se tornam empresários? Por outro lado, como se pode entender diferentes propensões para a iniciativa empresarial do mesmo grupo imigrante em contextos espaciais distintos?

Como explicam Aldrich e Waldinger (1990: 112), a parte étnica da “empresa étnica” remete para um universo mais vasto do que a partilha de referências semelhantes ou pessoas que partilham a mesma origem nacional ou experiência migratória. Os autores enfatizam a dimensão social da etnicidade, ou seja, as estruturas sociais que ligam os membros de um determinado grupo étnico e as formas como essas estruturas são usadas. Por outras palavras a propensão para a atividade empresarial é explicada não por valores ou heranças culturais, mas por as características do grupo que partilha a mesma etnia.

Por outro lado, esta perspetiva não considera que o desenvolvimento de uma identidade étnica e redes étnicas com forte solidariedade poderá ter na sua essência não valores ou tradições culturais, mas fatores externos ao grupo que involuntariamente criaram a motivação para a atividade empresarial (e.g. discriminação racial, violência, perseguição racial). Se o

²⁶ Para aprofundar vd. Portes (1999: 17-18).

²⁷ Noção desenvolvida por Portes (1987).

²⁸ Noção desenvolvida por Bonacich (1976).

acesso ao mercado de trabalho estiver bloqueado e/ou se se verificar discriminação que conduz os indivíduos a certos segmentos laborais não compatíveis com as suas expectativas, então ficam disponíveis recursos e habilidades individuais que se podem unir num coletivo para procurar formas alternativas de integração na sociedade de acolhimento.

Nesse caso o processo de criação de um coletivo com referências étnicas nada tem a ver com heranças culturais. São as desvantagens dos imigrantes no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento que constituem o fator explicativo da iniciativa empresarial, independentemente da tradição cultural desse grupo. Segundo Light e Rosenstein (1995: 19-21), as desvantagens sentidas por indivíduos de determinada etnia no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento conduz à criação do grupo étnico, que reage em defesa da integração económica dos seus coétnicos. A **solidariedade étnica** que é gerada entre esses indivíduos confere poder ao grupo, que passa a oferecer emprego aos seus membros. Exatamente neste contexto os autores realçam a importância de se considerar não os valores e tradições culturais de forma essencialista para explicar a atividade empresarial, mas antes os recursos étnicos que são passíveis de serem mobilizados no grupo. A solidariedade, a fidelidade étnica e o investimento em mercados étnicos foram assumidas como as principais características das atividades empresariais das populações imigrantes.

Solidariedade Étnica: Para alguns investigadores, a solidariedade étnica requer que os empresários adotem uma atitude paternalista com os seus trabalhadores coétnicos, fornecendo formação, empréstimos e proteção (Light e Rosenstein, 1995: 20).

Granovetter apresenta evidências de como a solidariedade intracomunitária dá aos imigrantes vantagens competitivas para a criação de empresas. Ainda assim o autor chama a atenção de que mesmo em situações em que a comunidade apresenta uma situação promissora para a iniciativa empresarial, não há qualquer garantia de que um determinado imigrante dessa mesma comunidade seja bem-sucedido a gerir e a otimizar as oportunidades inerentes à sua estrutura social (1995: 152).

A forma como os empresários chineses definem a sua estratégia empresarial em Portugal ilustra bem como as relações de solidariedade intracomunitária podem determinar o sucesso do seu negócio (Oliveira, 2005b: 133). Por exemplo, a contratação de trabalhadores coétnicos que dominam o dialeto de origem, trabalham mais horas e aceitam receber salários mais baixos, é uma das principais vantagens competitivas para as atividades empresariais dos chineses (Oliveira, 2003).

Contudo, como vários estudos acerca das comunidades empresariais imigrantes têm vindo a mostrar, é importante ter em conta que a solidariedade étnica pode ter também consequências negativas (Light e Gold, 2000: 127; Oliveira, 2005b: 134). A mobilização de capital social nas redes sociais é, como se mostrou, uma rua com dois sentidos. Por outras palavras, a participação em redes sociais implica adquirir e disponibilizar recursos.

Neste âmbito, os benefícios adquiridos em iniciativas empresariais de membros mais afortunados podem ter de ser partilhados para responder a expectativas de reciprocidade normativa de outros membros das redes sociais. Assim para alguns empresários imigrantes a solidariedade confinada e as relações de reciprocidade mútua intracomunitárias podem funcionar como limitações para a atividade empresarial. No limite, o sucesso de empresas de imigrantes pode mesmo ficar comprometido ao passar a funcionar, por exemplo, com trabalhadores coétnicos não habilitados que adquiriram o emprego por obrigações comunitárias (Light e Gold, 2000: 126).

Por outro lado, essas relações de reciprocidade quando sentidas como desiguais entre membro da comunidade com recursos distintos podem dar origem a conflitos entre coétnicos. O caso dos empresários indianos em Portugal é um bom exemplo de como esses conflitos podem estar latentes, em particular quando esses indivíduos declaram preferir não contratar coétnicos, contra a solidariedade exigida na comunidade, por sentirem receio de que os coétnicos aprendam os meandros do negócio e se tornem seus concorrentes (Oliveira, 2005b: 133).

Assim, a literatura acerca do empreendedorismo imigrante foi ganhando novos contornos, tendo em conta que a maior propensão dos imigrantes desenvolverem atividades empresariais, quando comparados com os nativos, não é apenas explicada por tradições ou valores culturais. Reconhecendo isso mesmo, alguns investigadores realçaram que a atividade empresarial não surge necessariamente a partir de fatores culturais de predisposição, mas da capacidade que os indivíduos têm de mobilizar recursos empresariais do seu grupo (Light e Gold, 2000).

Deste modo, versões mais recentes da perspetiva que valoriza as características do grupo empresarial tende a não se centrar tanto nas heranças culturais, mas nos recursos que são passíveis de mobilizar na comunidade para a definição de estratégias empresariais. Deste modo tornou-se possível explicar as iniciativas empresariais de comunidades que não tinham tradição empresarial.

Em comum todas as versões desta perspetiva, que analisa o empreendedorismo imigrante a partir das características dos grupos étnicos, admitem a existência de uma *economia étnica* (por contraste a uma economia global ou mercado de trabalho geral) a partir da qual os imigrantes conseguem se integrar economicamente na sociedade de acolhimento.

Bonacich e Modell (1980: 45) introduziram o conceito de *economia étnica* referindo-se a grupos étnicos e/ou imigrantes constituídos por empresários e seus trabalhadores coétnicos, e trabalhadores independentes. Desta forma procuravam distinguir na economia étnica o emprego criado por imigrantes, por contraste ao emprego que esses poderiam encontrar no mercado de trabalho geral. Acreditavam que a criação desta economia étnica permite expandir os empregos disponíveis para a comunidade. A economia étnica foi sendo definida como:

“«Ethnic Economy» simply incorporates the ethnic self-employed and unpaid family helpers, ethnic employers and their coethnic employees. Those who do not work in the ethnic economy work as employees in the general labor market. Thus defined an ethnic economy requires no location clustering of ethnic firms, nor does it require that ethnic firms service members of their ethnic group as customers or buy from coethnic suppliers.” (Light e Bonacich 1988: X).

“An ethnic economy consists of the self-employed, employers, their co-ethnic employees, and their unpaid family workers.” (Light e Karageorgis 1994: 663).

“An ethnic economy consists of coethnic self-employed and employers and their coethnic employees. Whatever is not part of the ethnic economy belongs to the general labor market.” (Light e Gold 2000: 4).

Por outras palavras, o traço essencial de definição centra-se na contratação de trabalhadores coétnicos ao empresário, por contraste à contratação de trabalhadores do mercado de trabalho global. A economia étnica considera simplesmente o seu pessoal constituído globalmente por coétnicos (Light e Karageorgis, 1994: 648). Tendo presente este único traço definidor, é fundamental atender que o conceito não reflete como requisito a densidade das empresas que nele se desenvolvem, a sua localização e/ou aglomeração, e a nacionalidade e/ou etnicidade dos clientes. Light e Karageorgis discutem que a dimensão da economia étnica é, contudo,

influenciada pelos contextos de acolhimento – políticas estatais, obstáculos legais, oportunidades do mercado de trabalho, características dos grupos imigrantes (1994: 650-652). Segundo Light e Bonacich a economia pode ser étnica “(...) simply because the business owners are ethnic and because, and to the extent that, their employees are coethnics too” (1988: XI), o que não significa a inexistência de contactos com o mercado de trabalho geral da sociedade de acolhimento. Concretamente, porque normalmente as empresas étnicas florescem em nichos de mercado pouco atrativos para a população de acolhimento, há uma procura por parte da economia nacional dos seus bens e serviços. Por outro lado, pode ainda acontecer que os padrões étnicos não consigam preencher todos os postos de trabalho disponíveis com trabalhadores coétnicos tendo, por isso, de recorrer à economia nacional.²⁹

Para Portes e Stepick o desenvolvimento da economia étnica depende de três pré-requisitos:

“(...) first, a stable market that small firms can control by offering to the immigrant community culturally defined goods and services not available on the outside; second, privileged Access to a pool of cheap labour through networks within the community; and, third, access to capital. The availability of a protected market and of cheap labour gives incipient ethnic enterprises an «edge» over firms in mainstream economy. Access to capital, however, is the biggest stumbling block, since native bankers seldom lend to unknown newcomers.” (Portes e Stepick, 1993: 127).

Três grandes modelos derivaram da literatura que perfilha esta perspetiva, refletindo também diferentes aspetos da noção de *economia étnica*, são eles: (1) *Minorias Intermediárias*, (2) *Enclave Étnico*, e (3) *Teoria dos Recursos*.

3.1. Minorias Intermediárias

O conceito de *Minorias Intermediárias* nasce em 1940 com o sociólogo americano Howard Becker que pretendia desconstruir a ideia de que os judeus possuíam uma vocação singular para a atividade empresarial, quando comparados com outros grupos étnicos (Zenner, 1991: 179). No entanto é com a teorização de Edna Bonacich, a partir da década de 1970, que o conceito se celebra. Inspirado no conceito de *pariah capitalism*³⁰ de Weber, Bonacich procurou chamar a atenção da especialização de minorias étnicas em atividades comerciais específicas em meios empobrecidos das sociedades de acolhimento. Na sua versão original o conceito weberiano pretendia categorizar os comerciantes marginais de diáspora (e.g. judeus) que mantiveram as suas atividades comerciais tradicionais até à idade moderna, apesar do clima competitivo que o capitalismo moderno gerou (Light, 1994: 647; Light e Gold, 2000: 6). Por outras palavras, a noção de *minorias intermediárias* procurava distinguir comerciantes

²⁹ Segundo Rex (1988:122) a *economia da minoria* pode negociar mais com co-étnicos, empregar preferencialmente co-étnicos, mas é de esperar que com o seu crescimento haja uma área de coincidência cada vez maior entre a economia nativa e a economia imigrante.

³⁰ Cit. in Light e Gold (2000: 6).

marginais que continuaram a sua vida comercial tradicional na era moderna. O conceito evoluiu, passando a contemplar todos os comerciantes estrangeiros que se encontrem dispersos pelo mundo e protagonizem atividades tradicionais com regras do capitalismo primitivo³¹ – e.g. judeus, ciganos, chineses, indianos - (Bonacich, 1973: 589; Bonacich e Modell, 1980: 14; Light e Karageorgis, 1994: 648; Light e Gold, 2000: 6).

Nesta corrente teórica as *minorias intermediárias* foram caracterizadas por desenvolver recursos particulares que suportam e reforçam o seu sucesso empresarial – e.g. valores empresariais, crenças, redes sociais de sucessão comercial familiar, solidariedade social entre pares (Light, 1994: 648).

A literatura não é unânime quanto ao surgimento das *minorias intermediárias* nas sociedades de acolhimento de imigrantes da modernidade. Segundo Bonacich (1973: 583-584) duas causas surgem recorrentemente: (1) a reação hostil da sociedade de acolhimento às diferenças culturais e raciais de alguns grupos de origem estrangeira; e/ou (2) uma forte divisão social entre elites e massas nessa mesma sociedade, surgindo as minorias étnicas com funções de intermediação entre esses grupos sociais. De forma crítica a autora procurou validar estas observações.

Bonacich e Modell (1980), na revisão que fizeram da literatura sobre o tema, num estudo acerca das bases económicas da solidariedade étnica de um grupo de pequenos comerciantes japoneses, identificaram três formas possíveis de conceptualização da noção de minorias intermediárias:

“**First**, they can be seen as buffer between elites and masses, occupying a position somewhere between the two. (...) A **second** way to conceive them is to focus on their role as economic middlemen. They tend to concentrate in trade and commerce – that is, to act as middlemen between producers and consumers. (...) **Third**, these groups can be seen as petit bourgeois rather than capitalist – they fall into the ranks of small business rather than those of the major entrepreneurs of modern capitalism.” (Bonacich e Modell, 1980: 13-14).

Por outras palavras, estes grupos especializam-se, normalmente, na prestação de serviços comerciais e ou financeiros, em espaços economicamente abandonados ou desvalorizados (Portes e Manning 1986: 50). O seu poder económico reside na concentração em determinadas ocupações que não os prendem ao território por longos períodos.³² Aceitam

³¹ Segundo Bonacich “The modern industrial capitalism treats his workers impartially as economic instruments; he is as willing to exploit his own son as he is a stranger. This universalism, the isolation of each competitor, is absent in middleman economic activity, where primordial ties of family, region, sect, and ethnicity unite people against the surrounding, often individualistic economy”. (1973: 589).

³² Nas palavras de Bonacich, “The sojourner [referindo-se ao imigrante tipo das minorias intermediárias] wants a portable or easily liquidated livelihood. (...) Middleman minorities are noteworthy for their absence from industrial entrepreneurship and investment in the kind of agriculture (e.g. cattle raising, orchards) that ties to capital. But there are other easily liquidated or transportable occupations besides trade, and these are also found among so called “middleman” groups.” (1973: 585).

consideráveis riscos em áreas marginais da sociedade de acolhimento, tendo como contrapartida preços de venda a retalho mais elevados e a usura (Portes, 1999: 30-32).

Segundo Bonacich, as minorias intermediárias funcionam como amortecedores entre os negócios do centro e as populações mais pobres, a quem normalmente servem. Têm o papel de intermediários entre o produtor e o consumidor, o trabalhador e o empregador, o proprietário e o arrendatário, e entre as elites e as massas (Bonacich, 1973: 583). É nas grandes áreas urbanas que estes grupos encontram maiores possibilidades de negócio.

Estes grupos distinguem-se dos demais imigrantes por não definirem estratégias de fixação num dado território. As minorias intermediárias aceitam maiores riscos e privações porque não pretendem permanecer na sociedade de acolhimento, evidenciando uma invulgar ligação à terra ancestral de origem. O mito do eterno retorno faz com que estes imigrantes vejam a atividade empresarial meramente como instrumental, como uma forma de ganhar dinheiro para regressar ao país de origem, não dando lugar a qualquer tipo de gastos que remetam para relações sociais na sociedade de acolhimento. Neste âmbito, tendo esta orientação futura e premente de regresso à pátria, estes imigrantes trabalham um longo número de horas, contratam normalmente trabalhadores familiares não remunerados e/ou que aceitem salários muito baixos, reforçam as suas poupanças (enviando parte das poupanças para o país de origem) e tendem a gastar pouco em consumo (Bonacich, 1973: 584-586).

Em consequência o modelo de Bonacich contraria claramente a teoria assimilacionista clássica que defende que a segregação ou fechamento é contraproducente por atrasar a efetiva integração económica dos imigrantes (Sole e Parella, 2005: 32).

Esta lógica de funcionamento a curto prazo com objetivos de retorno muito definidos favorece, contudo, o investimento em atividades facilmente criadas e dissolvidas – atividades do pequeno comércio de venda de produtos sem limite de validade –, e estimula a configuração de vínculos de solidariedade interna.

A elevada solidariedade que estes grupos manifestam tem um papel fundamental na posição económica que normalmente ocupam, uma vez que garante a distribuição de recursos da comunidade para o seu sucesso empresarial (e.g. capital, crédito, informação e formação, empregos e trabalhadores).³³ Também porque não pretendem estabelecer laços com a sociedade de acolhimento, os imigrantes das minorias intermediárias evitam envolver-se nas políticas locais e apresentam uma forte concentração residencial, tendem a fazer casamentos monogâmicos e a organizar escolas para as suas crianças (de forma a perpetuar a

³³ Para aprofundar vd. Bonacich (1973: 586).

aprendizagem da cultura e língua de origem). Este fechamento na comunidade justifica-se pela intenção conjunta de regresso à origem, onde os mesmos laços perdurarão.

Segundo Bonacich (1973) esta segregação voluntária abre caminho à segregação forçada. Estas minorias acabam por se ver confrontadas com sentimentos de hostilidade por parte da sociedade de acolhimento e relações conflituais com os clientes e/ou com negociantes rivais (Bonacich, 1973: 592; Light e Bonacich, 1988: XXI). A hostilidade da sociedade de acolhimento acaba por reforçar o seu fechamento, a sua pertença à origem e a sua intenção de regressar. Neste contexto, as minorias mantêm-se à parte da sociedade de acolhimento, sendo a sua ligação apenas baseada nas atividades económicas que protagonizam.

Figura 3.1. Características Sociais e Económicas das *Minorias Intermediárias* de Bonacich

<i>Minorias Intermediárias</i>	-	Reações da Sociedade Envolve	+
Características Sociais	+	(concentradas)	
	-	(dispersas)	
Características Económicas	Competição		
	Segregação		

* estereótipos apresentados no estudo de Bonacich e Modell (1980).

Fonte: Análise da autora, adaptando o modelo de *Minorias Intermediárias* de Bonacich (1973) e Bonacich e Modell (1980)

Procurando clarificar melhor o conceito, a figura 3.1. sintetiza os principais contributos de Bonacich (1973) e Bonacich e Modell (1980: 15-19) no que diz respeito às características

sociais e económicas das minorias intermediárias e a influência que a reação da sociedade envolvente tem no seu funcionamento.

Ainda que bastante instrutiva, a teoria das *minorias intermediárias* perpetua algumas lacunas conceptuais para caracterizar as iniciativas empresariais de imigrantes. Concretamente, apesar de ter sido importante para demonstrar que nas sociedades desenvolvidas (e.g. Estados Unidos da América) continuam a funcionar em alguns segmentos estratégias típicas do capitalismo tradicional, a noção não permite explicar as atividades empresariais de sucesso de grupos que não tinham qualquer tradição comercial no seu país de origem. Os cubanos e os coreanos, por exemplo, ilustram casos de imigrantes que apresentam o fechamento descrito por Bonacich e a elevada iniciativa empresarial, mas não têm o papel de *minorias intermediárias* na sociedade americana (Light e Gold, 2000: 7).

Segundo Light e Karageorgis (1994: 648) verifica-se também nesta corrente explicativa uma excessiva simplificação na defesa da inexistência do capitalismo tradicional nas sociedades de mercado contemporâneas. Mais se defende uma distinção demasiado assertiva entre o capitalismo tradicional e o capitalismo moderno, relegando o capitalismo étnico para as margens da economia global. Deve, pois, discutir-se que as sociedades plurais continuam a ter sectores marginais com traços do capitalismo tradicional e que não estão necessariamente associados às populações imigrantes; como também se verificam empreendedores imigrantes com papéis centrais nas economias de mercado e/ou com traços profundos do capitalismo moderno. Por outras palavras, este modelo tendeu a enfatizar o papel de minorias em contextos de países menos desenvolvidos, assumindo sempre que o capitalismo tradicional já não existia nos países desenvolvidos. Deste modo foi ignorada a existência de sectores marginalizados em economias desenvolvidas como os Estados Unidos da América onde o capitalismo tradicional continua a existir e a florescer.

Por outro lado, segundo Bonacich (1973) o conceito de *minorias intermediárias* só se aplica a comerciantes com experiência e inseridos num capitalismo tradicional. Contudo, como alertam Light e Karageorgis (1994: 648), com esse requisito a teoria das minorias intermediárias torna-se limitada, não podendo se aplicar a grupos que antes de desenvolver a sua atividade empresarial trabalharam no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento como trabalhadores dependentes. A noção teorizada por Bonacich nega a capacidade de mobilidade social e/ou mudança de situação na profissão de determinados indivíduos que apenas posteriormente, no decurso da sua vida, se tornam empreendedores com características de *minorias intermediárias*. Esta teoria torna-se, pois, limitada para analisar a integração económica dos imigrantes e os seus percursos sociais e económicos.

A noção clássica tem ainda sido criticada por se circunscrever demasiado a traços culturais dos seus protagonistas, não se tornando flexível para examinar a interferência da economia étnica na economia global e vice-versa. Ou seja, esta teoria ignora a interação entre os empreendedores e a economia geral (Light e Karageorgis, 1994: 648). Waldinger (2000: 138) discute que as explicações fornecidas no modelo de Bonacich baseiam-se apenas nas características do grupo, não sendo consideradas as condicionantes da sociedade de acolhimento onde as minorias intermediárias se inserem. O autor acredita que as minorias intermediárias tiraram partido das oportunidades económicas da sociedade de acolhimento da mesma forma que outros grupos, e progressivamente adaptam-se às suas normas e hábitos de consumo.

Light argumenta mesmo que os judeus que se estabeleceram e fixaram nos Estados Unidos contrariam a perspectiva de Bonacich, uma vez que correspondem a um grupo que não tem qualquer intenção de abandonar a sociedade recetora e o seu percurso nunca foi marcado por uma estratégia transitória (cit. in Sole e Parella, 2005: 50). Acerca dessa mesma tese de Bonacich, onde defende que a iniciativa empresarial é uma estratégia transitória de reunir poupanças para regressar à origem, Waldinger e seus associados (1990) argumentam que seria mais lógico esses imigrantes integrarem o segmento secundário do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento que arriscarem num negócio próprio, onde é necessário (por menor que seja) um investimento inicial. Também a partir no estudo comparado acerca de empresários imigrantes em Portugal (Oliveira, 2005), se demonstra que a intenção dos imigrantes regressarem ao seu país de origem não aumenta a predisposição para as atividades empresariais e/ou incentiva o desenvolvimento rápido de negócios. Na realidade o grupo de empresários imigrantes estudado que mostra maior predisposição para regressar ao país de origem é exatamente aquele que tem menor propensão para a atividade empresarial em Portugal – cabo-verdianos (Oliveira, 2005: 147).

Waldinger (2000: 130) argumenta ainda que toda a teoria de Bonacich se baseia na ideia de que o dinamismo empresarial surge da existência de competição e antagonismo entre as minorias intermediárias e a sociedade de acolhimento. Segundo o autor, Bonacich nunca considera a possibilidade de não existir competição económica entre grupos. Assim, em oposição, Waldinger acredita que essa relação entre grupos não é caracterizada por competição. Na realidade, atendendo a que as minorias intermediárias desenvolvem estratégias empresariais tradicionais contrastantes com o capitalismo moderno, o investigador acredita que as atividades comerciais surgem em nichos onde a competição com os nativos é minimizada (Waldinger, 2000: 134).

3.2. Enclave Étnico

O conceito de *enclave étnico* surge na década de 1980 nos Estados Unidos da América com Alejandro Portes e associados, tendo sido inicialmente confundido com a própria noção de economia étnica. Contudo, como explicam Ligh e Karageorgis (1994: 649), apenas algumas economias étnicas correspondem a enclaves étnicos, uma vez que nem todas as economias étnicas funcionam em zonas de concentração de empresas imigrantes interdependentes e/ou baseadas em trabalho coétnico.

Wilson e Portes (1980) abriram a discussão acerca dos *enclaves étnicos* quando estudaram os imigrantes cubanos de Miami. Os investigadores consideraram as vantagens da participação de imigrantes nas empresas do enclave (sob formas de reservas financeiras e de capital humano), em vez de enfrentarem as dificuldades ou competição do mercado aberto. Esta posição surgia de forma antagónica à perspectiva assimilacionista, que defendia que os indivíduos garantiriam a sua integração e sucesso na sociedade de acolhimento abdicando das suas referências e recursos culturais.

A categoria derivou da análise crítica da teoria do *mercado de trabalho dual*, que explicava a persistência de falta de igualdade no acesso ao emprego.³⁴ Nesse âmbito as mulheres e as minorias étnicas eram identificadas como grupos mais vulneráveis e tendentes a concentrarem-se no segmento secundário do mercado de trabalho. Contudo a teoria do mercado dual descuro por completo as estratégias de criação do próprio emprego desses grupos (Light e Gold, 2000: 12).

Alejandro Portes aprofundou a teorização do conceito para designar assim a concentração de grupos imigrantes capazes de organizar inúmeras empresas que servem o seu mercado étnico e/ou a população em geral. A característica dominante deste modo de incorporação é os empresários empregarem coétnicos, pelo que todos os investimentos feitos nos trabalhadores da empresa (e.g. formação, progressão profissional e económica) revertem a favor da comunidade (Portes, 1999).

O enclave apresenta dinâmicas internas e condições de emergência bastante distintas das minorias intermediárias. Ao contrário das minorias intermediárias, os enclaves não se encontram dispersos entre as populações, surgem antes de mais para servir as necessidades culturais da comunidade étnica em áreas por si ocupadas (Light e Bonacich, 1988). Contudo,

³⁴ A teoria é baseada na existência de dois mercados distintos: um mercado primário, com características positivas (possibilidade de promoção, salários altos, boas condições de trabalho), a um mercado secundário com salários baixos e instabilidade no trabalho (Wilson and Portes, 1980: 297-302).

progressivamente, à medida que o enclave vai se institucionalizando, abre-se a outros clientes de fora da comunidade. Deste modo, e contrastando com as minorias intermediárias, os enclaves investem também em sectores de maior dimensão e de fixação territorial (e.g. produção industrial e serviços especializados) (Portes, 1999: 33).

Dois pré-requisitos foram sublinhados para o desenvolvimento de enclaves imigrantes: (1) a presença de um primeiro fluxo de imigrantes com experiência empresarial e capital suficiente para investir; e (2) um contingente suficiente de trabalhadores para manterem o enclave (Wilson e Portes, 1980:314; Portes e Manning, 1986:61). Os autores nesta primeira definição apenas tiveram em linha de conta os patrões, excluindo os trabalhadores por conta própria (Light et al., 1994:67). Mais tarde Portes e Stepick incluem outra característica necessária no modelo:

“(…) a stable market that small firms can control by offering to the immigrant community culturally defined goods and services not available on the outside.” (Portes e Stepick, 1993:127).

Para além disso, a concentração geográfica é igualmente considerada. As concentrações étnicas em determinadas áreas urbanas provaram suportar o desenvolvimento de iniciativas empresariais entre imigrantes com elevados níveis de capital humano, tornando-se num veículo de integração (Portes e Zhou, 1999:158). A concentração étnica potenciou também a expansão da economia de enclaves, em resultado da proximidade física de capital, clientes étnicos, trabalhadores e fornecedores (Portes e Manning, 1986:63). Foi também provado que os imigrantes no enclave étnico obtêm rendimentos iguais ou melhores do que conseguiriam na economia aberta (Portes e Zhou, 1996).

A plenitude institucional do enclave étnico é atingida no momento em que é possível os indivíduos viverem sem ultrapassarem a orla da economia étnica, ou seja, quando os imigrantes dessa comunidade conseguirem satisfazer todas as suas necessidades (e.g. educação, saúde, emprego) no próprio enclave. Alcançado esse patamar, está garantida a prosperidade económica de toda a comunidade e dos imigrantes recém-chegados, não obstante o eventual desconhecimento da língua, leis e características do país de acolhimento (Portes e Manning, 1986: 60).

Em suma, entre as principais características do enclave étnico estão a concentração espacial da comunidade imigrante e a presença de inúmeros empresários que empregam grande parte da comunidade nesse mesmo contexto territorial e têm acesso a capital. A partir da tipologia desenvolvida por Portes e seus associados, a figura 3.2. sintetiza o modelo do enclave étnico entre o início da sua formação e a sua plenitude institucional.

Figura 3.2. Características Sociais e Económicas do *Enclave Étnico* de Portes

<i>Enclave Étnico</i>	Características Sociais		Características Económicas	
	<i>Concentração Coétnica</i>	<i>Dispersão</i>	<i>Competição com a Sociedade envolvente</i>	<i>Segregação</i>
<i>Início de Formação</i>	Mudanças em áreas urbanas concentração espacial Competências culturais específicas trazidas do país de origem Emergência de empresas de imigrantes na vizinhança imediata de áreas ocupadas por coétnicos Sentimento de reciprocidade Solidariedade coletiva	Vias informais de mobilidade: empregadores e trabalhadores com normas de reciprocidade Recém-chegados vivem plenamente nos limites da comunidade: trabalho, saúde, educação, lazer	O sucesso económico do enclave depende de: - tamanho da população coétnica; - nível de competência empresarial entre os imigrantes; - recursos de capitais disponíveis Oportunidades económicas para os recém-chegados Têm clientes do mercado étnico e mercado externo Competição direta com firmas nacionais preexistentes	Poupança individual ou recursos angariados na comunidade classe de tipo empresarial na 1ª vaga População que justifique a formação de mercado étnico Salários pagos inferiores ao valor da contribuição do trabalhador
<i>Plenitude Institucional</i>	Classes mais elevadas correspondem à 1ª vaga de empresários			

Fonte: Análise da autora, adaptando o modelo desenvolvido por Portes e Manning (1986), Portes e Stepick (1993), Portes e Rumbaut (1996) e Portes (1999)

O desenvolvimento do modelo de enclave étnico permitiu evidenciar as virtudes dos modelos coletivos contra os modelos individualistas de explicação das empresas de imigrantes de pequena e média dimensão (Werbner, 2001: 690).

Contudo a teoria do enclave apresenta algumas limitações. Como Li (2001:1107) discute há uma diversidade de empresas imigrantes na comunidade étnica, que não se tornam necessariamente em enclaves étnicos. Os imigrantes podem participar numa economia mista, trabalhando com a comunidade étnica e abastecendo o mercado aberto.

Light et al. (1994: 69) sugerem ainda que a noção de *enclave étnico* é insuficiente para ilustrar a variedade de atividades inerentes a uma *economia étnica*. Por outro lado, não há

acordo quanto ao real significado de *enclave étnico*, uma vez que diferentes investigadores adaptaram a noção às suas necessidades de investigação. Outros cientistas sociais criticam ainda o pré-requisito de concentração espacial de negócios, uma vez que não há uma evidência clara que as relações de solidariedade são definidas em concentrações residenciais ou de atividades económicas (Light et al., 1994:77).

Light e Gold (2000: 13-14) salientam ainda que o conceito formulado por Portes centra-se apenas nas atividades empresariais que empregam grande parte da comunidade, descorando a existência de trabalhadores por conta própria imigrantes que não têm trabalhadores a seu cargo.

Vários investigadores têm vindo a discutir também a ideia defendida por Portes e seguidores de que os imigrantes adquirem melhores rendimentos no enclave étnico que na economia aberta. A controvérsia surge quando os níveis salariais dos trabalhadores do enclave são mais baixos que os dos trabalhadores do segmento secundário do mercado aberto da sociedade de acolhimento (Waldinger, 1993a:449; Light e Karageorgis, 1994: 652). Nee e Sanders (1987) acabam mesmo por defender que apenas os empresários ganham mais com a economia de enclave, uma vez que os seus trabalhadores receberiam mais no mercado de trabalho geral. Yuengert (1995) defende mesmo que se define um processo de seleção negativa em que os imigrantes assalariados do enclave correspondem aos indivíduos da comunidade menos qualificados, com menos habilitações linguísticas, e com menos oportunidades de trabalho fora do enclave.

Neste âmbito é discutido que os efeitos de mobilidade social do enclave étnico só se fazem sentir nas classes médias ascendentes de empresários, atendendo a que os trabalhadores assalariados dos negócios étnicos não experienciam o mesmo processo de mobilidade social ascendente (Sole e Parella, 2005: 39).

Portes e Manning (1986: 62), reagindo a algumas destas críticas, reconheceram que os salários dos trabalhadores do enclave são normalmente mais baixos do que o contributo laboral efetivo, mas explicam que os trabalhadores aceitam essa condição porque o salário não é a única compensação:

“Use of their labor represents often the key advantage making poorly capitalized enclave firms competitive. In reciprocity, employers are expected to respond to emergency needs of their workers and to promote their advancement through such means as on-the-job training, advancement to supervisory positions, and aid when they move into self-employment. These opportunities represent the other part of the “wage” received by enclave workers.” (Portes e Manning, 1986: 62).

Neste âmbito, Light e Karageorgis (1994: 653), relativizam a discussão explicando que as diferenças de rendimento entre trabalhadores coétnicos podem estar associadas a outros fatores (e.g. sector económico, sexo, local, grupo imigrante). Por outro lado, Light et al.

(1994:72) explicam que apesar de ser possível demonstrar uma diferença salarial aparentemente prejudicial para os imigrantes que se empregam na economia étnica, devem ser tidas em consideração três grandes virtudes do funcionamento do enclave étnico para a comunidade: (1) muitos dos trabalhadores das economias étnicas são mulheres com filhos, que não desejam trabalhar a tempo inteiro. Ora os empresários do enclave normalmente aceitam que as mulheres acompanhem as suas crianças no trabalho, o que não seria aceite no mercado de trabalho em geral; (2) muitos dos trabalhadores do enclave tornam-se depois empresários, sendo a experiência na empresa do enclave não só uma formação como um apoio para o investimento empresarial inicial; finalmente, (3) é importante ter em consideração que no mercado de trabalho geral coexistem situações de desemprego e de emprego precário, assim o emprego na economia étnica pode surgir como uma alternativa melhor (Light et al., 1994: 72).

Ainda assim, como alerta Werbner (2001: 689), apesar do enclave étnico trazer inúmeras oportunidades para a comunidade que nele participa, torna-a também muito vulnerável a mudanças macroeconómicas e demográficas. A dedicação específica a uma única indústria, por exemplo, torna o grupo bastante vulnerável uma vez que pode acontecer uma falência coletiva. Por outro lado, o fechamento na comunidade pode induzir também à saturação do mercado, obrigando por isso, para subsistir, a sua abertura ao mercado global. Finalmente, a expansão empresarial pode obrigar à procura de novos fornecedores fora da comunidade, uma vez que as suas pequenas e médias empresas deixam de conseguir responder às necessidades de determinados produtos.

Entre as críticas a este modelo teórico, talvez a mais severa seja a de Roger Waldinger (1993:450), que defende o fim prometido das hipóteses do enclave étnico.

3.3. Teoria dos Recursos étnicos

Ivan Light foi o mentor de uma corrente reativa à teoria culturalista pura. Para o autor o argumento que explica as diferenças históricas entre grupos étnicos estabelecidos nos Estados Unidos quanto à propensão para a iniciativa empresarial desenvolve-se não a partir de características individuais, mas de solidariedade étnica que confere a determinados indivíduos uma afinidade seletiva necessária à iniciativa empresarial (Waldinger, 1989: 48). Por outras palavras, esta corrente alternativa destaca entre os determinantes explicativos da iniciativa empresarial das populações imigrantes a capacidade que os indivíduos têm de mobilizar *recursos* associados a determinados grupos sociais (Sanders e Nee, 1996: 235).

Tanto Portes como Bonacich com a caracterização do funcionamento do enclave étnico e das minorias étnicas, respetivamente, realçaram a existência de *recursos étnicos* angariados no grupo étnico para potenciar a atividade empresarial. No entanto, Light e seus associados alertaram para o facto de que nem todos os indivíduos têm acesso a esses recursos. Por outro lado, esta corrente reativa realçou que os recursos não são só oportunidades, correspondem também a obrigações e deveres dos imigrantes. Finalmente, os empresários imigrantes não mobilizam apenas recursos étnicos.

Light e Gold (2000) reorganizaram as principais teorias que defendem a ligação entre as atividades empresariais de imigrantes e as comunidades étnicas. Como resultado, os autores realçam a existência de duas naturezas distintas e complementares de recursos que explicam o desenvolvimento empresarial de imigrantes: (1) *recursos étnicos* e (2) *recursos de classe*.

(1) Os *recursos étnicos* correspondem às características socioculturais e demográficas do grupo étnico que são reconvertidas em recursos económicos e usadas ativamente para o desenvolvimento dos seus negócios por empresários coétnicos (Light e Gold, 2000:105; Light e Rosenstein, 1995: 22). Entre os recursos étnicos típicos incluem-se:

“(...) entrepreneurial heritages, entrepreneurial values and attitudes, low transaction costs, rotating credit associations, relative satisfaction arising from nonacculturation to prevailing labor standards, social capital, reactive solidarities, multiplex social networks, and a generous pool of underemployed and disadvantaged coethnic workers.” (Light e Rosenstein, 1995: 22).

“They include identifiable skills, organizational techniques, reactive solidarity, sojourning orientation, and other characteristics based in group tradition and experience.” (Light e Gold, 2000:105).

“Ethnic resources include values, knowledge, skills, information, money and work attitudes, solidarity, an orientation to sojourning, and ethnic institutions.” (Light, 1998: 275).

Os *recursos étnicos* são produzidos e reproduzidos por membros de um mesmo grupo. Baseiam-se em formas de fidelidade, **confiança**, cooperação e solidariedade.³⁵ Respeitando determinadas regras do grupo étnico, os membros têm acesso a recursos económicos (empréstimos pessoais, poupanças e associações de crédito), culturais (língua e práticas tradicionais), sociais (redes de fidelidade e obrigações mutuas) e políticos (participação em associações). O grupo étnico pode ser ainda uma fonte de trabalhadores, consumidores e fornecedores para as atividades empresariais.

Confiança: Segundo Portes e Sensenbrenner (1993: 1332-1338) o mecanismo que garante o jogo de trocas pode ser chamado de *confiança exigível*, ou seja, é a garantia de que nenhum membro da comunidade se pode abster de honrar as suas obrigações. Esta confiança baseia-se na consciência de que os membros que quebrarem as regras do jogo serão excluídos das redes empresariais imigrantes, o que pode ser fatal em termos de integração económica (Granovetter, 1995; Portes, 1999; Oliveira, 2003).

³⁵ Portes e Sensenbrenner (1993) sugerem dois conceitos fundamentais para explicarem o encastramento dos imigrantes no grupo étnico: *bounded solidarity* e *enforceable trust*.

Granovetter (1995:131) descreve detalhadamente a importância da confiança na atividade empresarial. Segundo o autor, indivíduos e grupos que tentam definir atividades empresariais poderão enfrentar o problema de confiança insuficiente neles próprios e/ou o problema de solidariedade descontrolada no contexto da atividade empresarial, o que leva a excesso de características não-económicas na empresa.

Neste âmbito o autor conclui que uma estratégia empresarial bem-sucedida é garantida a partir de confiança e solidariedade com um número relativamente reduzido de familiares e/ou coétnicos. Em vez de expandir o negócio em dimensão, estes empresários optam por abrir novos pequenos negócios que deixam à responsabilidade de familiares ou coétnicos da sua confiança. É por esta razão que se observa, por vezes, famílias de pequenos empresários em diferentes segmentos da mesma atividade económica. Estas empresas de aliança e controle apertado baseadas em laços familiares e de amizade intracomunitária acabam por se tornarem em estruturas burocráticas com funcionamentos complexos (Granovetter, 1995:157).

No modelo neoclássico a confiança é garantida através do interesse mútuo formalizado num contrato. Contudo Granovetter acredita que a pré-condição para a confiança empresarial baseia-se antes na interação social informal face a face, que é bastante mais flexível, incondicional, menos burocrática e menos dispendiosa do que a formalização legalista (cit. in Jones e Ram, 2007: 442).

Todos os negócios exigem confiança. As redes sociais permitem aos imigrantes da mesma comunidade confiarem uns nos outros para o desenvolvimento empresarial. É esta confiança que permite também aos empresários imigrantes com recursos étnicos reduzirem os custos externos da atividade empresarial (Light e Rosenstein, 1995: 21). A confiança de que terão acesso a trabalhadores, fornecedores e crédito na própria comunidade garante a segurança para arriscar e diminui os custos do exercício do próprio negócio (e.g. contar com produtos num determinado tempo, disponibilidade dos trabalhadores para trabalharem mais horas sem receberem mais por isso, ter acesso a crédito sem juros para o desenvolvimento e/ou expansão do negócio).

Esses recursos podem funcionar como pré-requisitos ou barreiras para o desenvolvimento de atividades empresariais de indivíduos dependentes de ligações étnicas. Essas qualidades, enquanto recursos escassos, devem ser passíveis de serem mobilizadas pelos membros do grupo para a definição ou aperfeiçoamento de uma estratégia empresarial (Light e Bonacich, 1988). Se o recurso só poder ser beneficiado por um membro da comunidade então não é um recurso étnico (Light e Rosenstein, 1995: 22). É, pois, importante perceber que os recursos étnicos só existem no grupo e não isoladamente em cada membro do grupo (Light e Karageorgis, 1994: 659).

Assim as estratégias empresariais definidas a partir dos recursos do grupo refletem, por um lado, as próprias características sociais, culturais e económicas do grupo e, por outro, a capacidade do indivíduo (membro do grupo) mobilizar e explorar as qualidades do coletivo a que pertence (Waldinger et al., 1990: 132).

Porque os recursos étnicos não custam dinheiro, tornam-se na base natural dos imigrantes, que dispõem de pouco capital disponível para investir, desenvolverem pequenos negócios.

No entanto, como alertam Light e Gold (2000), os recursos étnicos não são só oportunidades. Representam também custos, obrigações e deveres dos membros do grupo étnico. Alguns conflitos podem mesmo surgir como consequência das contrapartidas: os recursos étnicos podem restringir alguns indivíduos a uma determinada classe social; os conselhos para o desenvolvimento empresarial e o suporte financeiro para o investimento podem estar associados a relações de chantagem, negócios fraudulentos e pressões ilícitas de

grupos étnicos criminosos; as obrigações étnicas podem conduzir determinados empresários a contratarem trabalhadores coétnicos em vez de trabalhadores genéricos com as especialidades necessárias, o que pode comprometer o sucesso da empresa; finalmente exemplificam também o caso de trabalhadores étnicos que adquirem o conhecimento necessário em empresas de coétnicos para abrirem os seus próprios negócios, contribuindo para uma “*competição canibalesca*” (nas palavras de Light e Gold, 2000:127).

As noções de *solidariedade confinada* e *confiança exigível*, discutidas por Portes e Sensenbrenner (1993), ilustram bem os encastramentos dos comportamentos económicos nas redes sociais e a gestão que os indivíduos fazem da sua pertença a estruturas sociais. Como referem os autores, em resultado do capital social que adquirem, os indivíduos são confrontados com constrangimentos e normas da comunidade que condicionam as suas ações (Portes e Sensebrenner, 1993: 1340).

Neste âmbito tem sido desenvolvida uma perspetiva mais crítica acerca dos efeitos dos *recursos étnicos* nas comunidades imigrantes (Light e Bonacich, 1988: 425 – 436; Aldrich e Waldinger, 1990: 116; Collins et al., 1995). Esta leitura crítica considera o sofrimento humano inerente à intensa competição entre empresários imigrantes que recorrem aos mesmos recursos étnicos e à exploração dos trabalhadores (e.g. longas horas de trabalho, salários mais baixos ou isenção salarial no caso de trabalhadores familiares). Outros problemas sociais podem surgir também na tensão concorrencial entre diferentes origens de empresários imigrantes.

(2) Também nesta perspetiva mais reativa da teoria culturalista é reconhecido que as vantagens económicas obtidas através do acesso aos *recursos étnicos* não são, contudo, generalizadas. Como Light e Gold (2000) discutem a capacidade de mobilizar recursos não é igual em todos os membros do grupo, ou seja, há outros fatores que afetam a mobilização dos recursos étnicos. Os autores explicam que coexistem pequenos subgrupos dentro da população étnica, com ligações familiares e posições de classe semelhantes, que definem diferentes hierarquias de solidariedade, reciprocidade e acesso aos recursos do coletivo.

Deste modo o acesso aos recursos do grupo étnico difere em função da classe social dos seus elementos. É neste âmbito que interferem os *recursos de classe*, ou seja, as características materiais – propriedades, riqueza, rendimentos, investimentos, capital humano - e culturais – valores, atitudes, conhecimentos e experiência transferida entre gerações - dos indivíduos (Light, 1998: 276; Light e Gold, 2000: 83).

Muito embora reconhecendo a relevância dos contributos de Light para relativizar a propensão empresarial dos imigrantes e/ou a não generalidade do acesso a recursos empresariais no grupo, Waldinger e seus associados viriam a problematizar um pouco mais a explicação da iniciativa e sucesso empresarial dos imigrantes. Segundo Waldinger três ordens diferentes de fatores devem ser consideradas: (1) um que enfatiza as características que os imigrantes trazem com eles para a sociedade de acolhimento e que os torna mais propensos à atividade empresarial; (2) outro que realça a interferência da estrutura de oportunidades e as condições do sucesso empresarial; e, finalmente, (3) outro que analisa a interação entre as características dos indivíduos e as oportunidades ou constrangimentos que esses encontram (Waldinger, 1989: 49).

Por outras palavras, o problema dos argumentos centrados nas características dos grupos étnicos é que não considera que para os imigrantes serem bem-sucedidos precisam mais do que determinadas características culturais (e.g. serem trabalhadores, disciplinados, orientados para o risco) ou de ter acesso a determinados recursos étnicos (e.g. a capital financeiro para investir, trabalhadores que aceitam salários baixos, clientes de confiança). Na realidade os imigrantes, porque se enquadram numa sociedade, têm de ter oportunidades para desenvolverem uma atividade empresarial – têm de haver vagas nas economias locais para os sectores em que pretendem investir e o contexto regulatório tem de o permitir.

Tendo em consideração os impactos que contexto da sociedade de acolhimento pode ter nas opções ou possibilidades empresariais dos imigrantes inúmeras teorias explicativas alternativas foram desenvolvidas. Alguns autores realçaram que a propensão empresarial pode corresponder a um comportamento reativo ou situacional – a atividade não é um meio de vida, mas antes uma alternativa para ter um rendimento e/ou garantir a inserção económica na sociedade de acolhimento. Ou seja, foi desenvolvida uma corrente – *teoria das desvantagens* – que realça os impactos do contexto acolhimento na génese da própria iniciativa empresarial. Por sua vez outros modelos realçaram, de forma integrada, a interferência da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento no decurso da definição de uma estratégia empresarial – *modelo interativo* e *modelo de encastramento misto*.

4. MODELOS QUE DESTACAM A INTERFERÊNCIA DOS CONTEXTOS DE ACOLHIMENTO NAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS IMIGRANTES

Como foi referido anteriormente, a partir de meados da década de 1970 surgiu o interesse de estudar as iniciativas empresariais de imigrantes que chegavam a diferentes sociedades de acolhimento, em particular à sociedade norte-americana. Inicialmente as perspetivas culturalistas conseguiram a maior ênfase explicativa, contrapondo de forma crítica a teoria assimilacionista que defendia que os imigrantes teriam uma integração mais bem-sucedida se abdicassem das suas referências culturais. As leituras culturalistas foram fundamentais nessa fase inicial para ilustrar como o fechamento na comunidade pode ser uma forma de conseguir emprego e/ou criar atividades empresariais mais rentáveis. Contudo, as explicações puramente culturalistas e/ou unidimensionais mostraram-se insuficientes, tendo sido progressivamente integradas em diferentes modelos de análise.

Este capítulo organiza os principais desenvolvimentos teóricos que destacaram a interferência dos contextos de acolhimento nas iniciativas empresariais de imigrantes em três subcapítulos. O primeiro subcapítulo analisa os contributos em torno da perceção de que a atividade empresarial surge enquanto uma reação dos imigrantes a situações de bloqueios de oportunidades no mercado de trabalho da sociedade de receção – *teoria das desvantagens*. Esta leitura surge associada a uma das mais frequentes objeções às explicações culturalistas, ou seja, a insuficiente atenção dada aos condicionantes económicos em que atuam os empresários imigrantes (desenvolvido no capítulo 4.1.). Neste âmbito as perspetivas estruturalistas realçaram a importância das oportunidades e constrangimentos inerentes ao contexto e/ou os fatores situacionais em que os imigrantes se enquadram.

Leituras interacionistas surgiram também por reação aos modelos culturalistas – *modelo interativo* –, onde se realçaram as interações entre as condicionantes estruturais da sociedade recetora e as características e recursos das populações imigrantes na definição de estratégias empresariais. Por reação a este primeiro modelo integrador, surgiu também o modelo de *encastramento misto* que procurava realçar as várias dimensões de encastramento em que os imigrantes vivem e que enquadram as suas opções de inserção económica. Neste modelo foi dada particular atenção à interferência dos contextos legais, políticos e institucionais nas possibilidades de desenvolvimento empresarial dos imigrantes (capítulo 4.2.).

O último subcapítulo (capítulo 4.3.) analisa ainda os contributos teóricos que realçam os determinantes territoriais nas opções empresariais imigrantes, discutindo os impactos das disparidades estruturais locais no tipo de empreendedorismo imigrante que se desenvolve.

4.1. A motivação por detrás da iniciativa empresarial imigrante: a teoria das desvantagens

Em meados da década de 1970 Ivan Light alertava para o facto de a investigação não ter estabelecido a necessária relação entre as desvantagens sentidas pelos imigrantes no mercado de trabalho e a iniciativa empresarial (1979:35). Segundo o autor as dificuldades ou desvantagens sentidas pelos imigrantes de se inserirem economicamente nas sociedades de acolhimento aumenta a propensão para o trabalho por conta própria ou a atividade empresarial. Entre essas desvantagens eram identificadas formas de discriminação racial, étnica e religiosa, dificuldades linguísticas e de reconhecimento de competências e qualificações, bloqueio de promoção profissional e/ou dificuldades de mobilidade social, situações de desemprego prolongado, e diferenças salariais (Light e Rosenstein, 1995: 153-155). Como Light verificava nos Estados Unidos a criação do próprio emprego pode surgir como uma alternativa para garantir ou melhorar a situação no mercado de trabalho:

“High rates of immigrant self-employment became necessary because immigrants could not find wage and salary jobs at a level befitting their training and expectations. Obviously, American society benefits more from self-employed immigrants than from unemployed immigrants.” (Light, 1998: 279).

Neste âmbito, as desvantagens dos indivíduos no mercado de trabalho e/ou a discriminação de que são alvo na sociedade em geral, obtiveram o reconhecimento do seu papel explicativo. Concretamente surgiram alguns estudos que argumentam que a exclusão dos imigrantes da economia da sociedade acolhimento incentiva-os a desenvolver atividades empresariais (Rath 2000: 4). Nesta perspetiva vários autores defendem que os imigrantes gravitam em torno das atividades empresariais porque há relativamente poucas alternativas de inserção económica (Kloosterman e Rath, 2003: 6).

Ivan Light (1972) foi eventualmente o primeiro investigador que analisou as atividades empresariais imigrantes usando também os argumentos da *teoria das desvantagens*. Segundo o autor, se é verdade que referências culturais influenciaram determinados grupos imigrantes a criarem empresas nos Estados Unidos da América antes da segunda Guerra Mundial; também é facto que as empresas de chineses desse mesmo período são o resultado da discriminação de que esses imigrantes foram alvo (Light, 1972: 43-44).

Apesar de a literatura acerca de empresários imigrantes ter adotado a *teoria das desvantagens* mais tarde e com um papel explicativo complementar, segundo Light e Gold (2000: 195) as desvantagens de alguns indivíduos no mercado de trabalho correspondem à explicação mais antiga para a iniciativa empresarial. Mesmo Weber quando explicava que a ética protestante conduz ao comportamento empresarial, reconhecia que os protestantes se

tornavam empresários porque eram excluídos de outras atividades económicas (e.g. exercito, administração). Para Light e Rosenstein, Weber admitia assim que as desvantagens no acesso ao mercado de trabalho suplementam a própria afinidade religiosa protestante na iniciativa empresarial (1995: 149). Contudo, segundo Light, a discriminação religiosa no acesso ao mercado de trabalho é apenas uma das desvantagens que pode ser identificada para justificar a iniciativa empresarial (1979: 35). Entre as piores desvantagens estão o desemprego e a discriminação racial no acesso ao mercado de trabalho. Seguindo o argumento de Ivan Light, se determinados grupos são mais vulneráveis ao desemprego, então seria compreensível alguns indivíduos desses grupos optarem por uma iniciativa empresarial como alternativa a acomodarem-se à condição da maioria dos seus pares. Por outro lado, a discriminação étnica é mais drástica uma vez que os indivíduos não podem mudar as suas características raciais para conseguirem aceder a um emprego. Neste âmbito a resposta de muitos imigrantes a estes constrangimentos passa pela criação do seu próprio emprego através de estratégias empresariais.

A relação linear positiva entre a taxa de desemprego e a taxa de empreendedorismo tem sido verificada também em Portugal (Marques, 1988; Freire, 1995). Esta não é, contudo, uma tendência exclusiva dos imigrantes, mas de toda a população vulnerável ao desemprego. Contudo, atendendo a que a população imigrante é diversa quanto à sua integração no mercado de trabalho português, não se verifica uma relação linear entre a taxa de desemprego dos estrangeiros e a taxa de empreendedorismo em todas as nacionalidades. Essa relação verifica-se principalmente nos imigrantes que se enquadram nos sectores menos qualificados e mais vulneráveis a ritmos e ciclos de atividade difusos (e.g. sector da construção civil e obras públicas), como é o caso dos imigrantes cabo-verdianos (Oliveira, 2005: 107-109).

Contudo, nem sempre se verifica que os grupos que enfrentam mais obstáculos ou dificuldades no mercado de trabalho sejam os que têm maior propensão para a iniciativa empresarial ou o trabalho por conta própria – como acontece no caso dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal que estão entre os grupos estrangeiros com as mais baixas taxas de empreendedorismo (Oliveira, 2008c). Esta é uma das críticas mais frequentes formuladas à teoria das desvantagens que não consegue explicar as baixas taxas de empreendedorismo entre a população, por exemplo, Afro-americana que enfrenta maior discriminação no mercado de trabalho global (Sole e Parella, 2005: 57).

Min e Bozorgmehr (2003: 25-26) apresentam ainda inúmeros exemplos para os quais as hipóteses da teoria das desvantagens obtêm resultados contraditórios (e.g. negócios de japoneses em Nova Iorque, iranianos em Los Angeles), discutindo que as desvantagens

percecionadas pelos imigrantes no mercado de trabalho não são tão importantes como outros fatores explicativos que justificam a decisão para desenvolver uma atividade empresarial (e.g. recursos dos grupos imigrantes). Estes autores refletem ainda que muito embora todos os grupos imigrantes tenham desvantagens no acesso ao emprego no mercado de trabalho, ainda há diferenças significativas entre grupos e, conseqüentemente, nas taxas de empreendedorismo, reforçando a ideia de que a teoria das desvantagens não explica sozinha a maior ou menor propensão para a iniciativa empresarial (Min e Bozorgmehr, 2003: 30).

Adicionalmente, também com o intuito de reforçar estas críticas, é importante ter em consideração que a alternativa ao desemprego pode não ser a iniciativa empresarial, mas o acesso a benefícios sociais. Por outras palavras, algumas das desvantagens identificadas no acesso ao mercado de trabalho podem ser contornadas pelo benefício de subsídios (e.g. de desemprego, rendimento mínimo garantido). Alguns investigadores discutem mesmo como o acesso a benefícios sociais podem desincentivar o espírito empreendedor dos imigrantes, uma vez que há menos risco em beneficiar de um subsídio do que investir em uma atividade empresarial (Kloosterman, 2000:105; Freeman e Ögelman, 2000: 120-122). Esta atenuante pode ser fundamental para explicar porque é que muito embora alguns grupos imigrantes pareçam estar mais vulneráveis ao desemprego e à discriminação no mercado de trabalho, ainda assim estão entre os grupos que apresentam as taxas de empreendedorismo mais reduzidas. Também Light (1979) verifica essa tendência nos Estados Unidos, afirmando que

“Some disadvantaged minorities have been underrepresented in business, and disadvantage cannot explain that. For example, American blacks have been persistently underrepresented in business proprietorship in the last years. Disadvantage did not cause the underrepresentation of blacks and the overrepresentation of foreign whites and Asians. (...) blacks are poorer and more subject to unemployment than Asians today. Therefore, if poverty, discrimination in the labor force or any other disadvantage determined rates of self-employment, blacks ought to have the highest rates rather than the lowest.” (Light, 1979: 36-37).

Na realidade, como também discute Ward (1987), o crescimento da iniciativa empresarial imigrante nem sempre reflete ações de resposta a desvantagens sentidas no mercado de trabalho. Verificam-se evidências tanto empíricas como teóricas que reforçam a conclusão de que há fatores adicionais que ajudaram a estruturar o empreendedorismo imigrante (Ward, 1987: 83).

Assim, é importante identificar outras variáveis explicativas para as opções empresariais dos imigrantes. Em consequência, argumentos complementares à teoria das desvantagens têm em consideração não apenas as vulnerabilidades no acesso ao mercado de trabalho e a discriminação de que os imigrantes são alvo, mas também a falta de alternativas económicas dos imigrantes. Segundo esta perspetiva, são essas as motivações para os imigrantes estabelecerem um negócio (Rath, 2000: 4).

Adicionalmente a identificação de recursos empresariais na comunidade e/ou do próprio indivíduo permite destringer a maior ou menor propensão de alguns imigrantes para a definição de uma estratégia empresarial (Oliveira, 2005). Como também discute Ivan Light (1979) não se deve assumir que todos os indivíduos alvos de desvantagem ou vulnerabilidade no acesso ao mercado de trabalho têm o mesmo tipo de recursos comunitários que podem ser mobilizados para a definição de uma atividade empresarial. Indo um pouco mais além, o autor explica mesmo a dualidade entre os contributos da leitura culturalista do empreendedorismo imigrante e a teoria das desvantagens:

“Cultural resources (information, skills, social networks, etc.) affect the manner in which people run their businesses. Some prove more successful than others. (...) These cultural resources permit these groups to move beyond peddling into small business. (...) Clanship, regional and family solidarity are also cultural resources which pre-war Asians employed in the development of a small-business system. These resources were simply present, and Asians exploited them. Disadvantage did not nor could it have stimulated the Asians to create these resources from whole cloth.” (Light, 1979: 40-41).

Em contrapartida, desvantagens no mercado de trabalho (e.g. desemprego, discriminação) e/ou políticas incentivadoras da iniciativa empresarial podem conduzir também os imigrantes para a atividade empresarial independentemente da tradição cultural de inserção económica do seu grupo. Segundo esta perspetiva, a propensão crescente dos imigrantes para a atividade empresarial é consequência da definição de uma estratégia de sobrevivência na economia do país de acolhimento (Light cit. in. Portes, 1999: 31). Considera-se deste modo que a falta de alternativas económicas conduz os imigrantes à criação de uma rede social com recursos que potenciam a atividade empresarial. A iniciativa empresarial imigrante surge como uma reação à discriminação e falta de oportunidades para a mobilidade social. Nesta perspetiva, o empreendedorismo é percecionado como uma estratégia de sobrevivência de imigrantes que ocupam uma posição marginal no mercado de trabalho dominado pela população local (Light e Rosenstein, 1995: 153-155).

O livro de 1984 de Ward e Jenkins, intitulado *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, reflete o ajustamento realizado na relação entre os impactos da discriminação e das barreiras ou limitações no acesso ao mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, e os recursos que os imigrantes mobilizam no seu grupo para o desenvolvimento empresarial. Os autores discutem que algumas das atividades empresariais de imigrantes correspondem na realidade a estratégias de sobrevivência, ou seja, a opções económicas para garantirem um rendimento e/ou a participação no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. Assim os autores realçam que o facto de os imigrantes desenvolverem uma atividade empresarial na sociedade de acolhimento pode não ser um sinal de experiência empresarial e/ou o resultado da participação num determinado grupo étnico,

mas antes a existência diferenciada de bloqueios e oportunidades nos contextos de acolhimento. Os autores realçam ainda que a iniciativa empresarial imigrante não corresponde necessariamente a um processo de mobilidade ascendente a partir do trabalho assalariado (cit. in Fevre, 1985: 268).

Numa análise recente da literatura acerca do empreendedorismo imigrante, Jones e Ram (2007) discutem que a iniciativa empresarial não deve ser vista apenas como fuga aos bloqueios sentidos no acesso ao mercado de trabalho, mas também como um processo criativo e de motivação do próprio indivíduo:

“(...) the business entry motive cannot be reduced to a simple labour market ‘push’ versus opportunity ‘pull’ dichotomy (...), since almost every individual decision-making process will involve a kind of prolonged and shifting dialectical interplay between the forces of attraction and repulsion”. (Jones e Ram, 2007: 447).

Por outro lado, deve atender-se a que as desvantagens sentidas pelos imigrantes no acesso ao mercado e trabalho nem sempre conduzem à iniciativa empresarial. Na realidade o contexto político-legal pode impedir a iniciativa empresarial. O caso português pode ilustrar bem este argumento: as dificuldades e/ou desvantagens de alguns grupos imigrantes no mercado de trabalho português não os conduziu para a maior propensão à iniciativa empresarial. O caso dos imigrantes oriundos da Europa de Leste, ou em particular os ucranianos, ilustram particularmente bem a inexistência desta relação causal estreita defendida por a *Teoria das Desvantagens*: muito embora seja documentada a precariedade destes grupos no mercado de trabalho português e/ou a sua ligação a sectores assalariados de maior risco³⁶, destacando-se entre os beneficiários de subsídios de desemprego e rendimentos mínimos de inserção, especialmente durante a década passada; correspondem a um dos grupos com as mais baixas taxas de empreendedorismo em Portugal. Em 2001 por cada 100 ativos ucranianos havia apenas 1,5 empregadores (quando a média dos estrangeiros ficava nos 10,2), passando em 2011 para 7,1 empregadores (e média de estrangeiros de 12,1 empregadores). Como será mostrado em maior detalhe adiante (no capítulo 9.2.) a legislação portuguesa influenciou claramente os seus percursos económicos destes imigrantes. Concretamente até 2007, estes imigrantes não disponham de um título de residência válido para o desenvolvimento de uma atividade empresarial (disponham de uma autorização de permanência que só lhes permitia trabalhar em Portugal de forma assalariada), por outras palavras estavam inibidos à partida pela lei de criarem o seu próprio emprego (Oliveira, 2008b: 123-127). Este caso ilustra bem como o contexto regulatório pode impossibilitar a iniciativa empresarial imigrante, mesmo

³⁶ Ver a respeito da vulnerabilidade e sinistralidade dos imigrantes em Portugal Oliveira e Pires (2010).

quando determinadas desvantagens sentidas no mercado de trabalho poderiam induzir ao empreendedorismo como uma alternativa económica.

Como sugere Kloosterman (2000) as sociedades europeias apresentam estados mais fortes e mercados mais fracos por comparação à sociedade americana. Em consequência a iniciativa empresarial dos imigrantes é bastante mais determinada pelo contexto regulador que em última instância define mesmo o direito legal para a criação de uma estratégia empresarial, do que as desvantagens ou oportunidades do mercado.

Por sua vez Sassen (2001a) reforça o papel explicativo de forças estruturais na iniciativa empresarial, mas não no prisma de desvantagens. Com uma leitura mais positiva a autora discute antes a existência de oportunidades, associadas ao crescimento da economia de serviços das ‘cidades globais’, que justificam a procura de certas atividades e negócios de pequena dimensão normalmente protagonizados por imigrantes.

Estas leituras mecanicistas do papel do contexto estrutural têm sido, contudo, acusadas de subestimar o papel dos imigrantes. Os imigrantes enquanto agentes são definidos como um todo homogéneo, afetado da mesma forma pelas características do contexto. Por outro lado, é dada uma leitura demasiado generalista do contexto, não sendo considerados os impactos da regulação governamental, que podem variar de país para país (Kloosterman e Rath, 2003: 8).

Exatamente neste contexto têm surgido modelos integradores que combinam o efeito explicativo tanto da *estrutura* – o contexto – como da *agência* – os imigrantes.

4.2. Modelos integradores: a Teoria Interativa e o enfoque do Encastramento Misto

Contrariando a literatura desenvolvida essencialmente em torno da economia étnica, que enfatizava o lado da *oferta* (ou seja, dos empresários imigrantes), uma nova orientação surgiu em meados da década de 1980, analisando também o impacto da *procura* no empreendedorismo imigrante (Light e Gold, 2000: 16). Este novo enfoque nasce das críticas às perspetivas mais culturalistas, que não conseguiam explicar a variação de iniciativas empresariais de imigrantes com a mesma nacionalidade em diferentes contextos de receção. A equipa coordenada por Roger Waldinger foi pioneira neste contexto, realçando a falta de atenção que a literatura acerca de empresários imigrantes havia dado ao próprio contexto económico onde esses empresários funcionavam (Waldinger et al., 1985: 589). Esta nova perspetiva integradora do lado da oferta e da procura, a que os autores chamaram de *modelo interacionista*, foi revolucionária, tendo determinado a mudança da literatura acerca das atividades empresariais imigrantes. Desde então novos modelos procuraram aprofundar esta

orientação pluridimensional. Kloosterman e Rath desenvolveram em finais da década de 1990, na Holanda, um modelo complementar a que chamaram de *encastramento misto*, tendo em consideração a influência das várias esferas da sociedade de acolhimento (e não apenas a esfera económica, como acontecia no modelo interacionista).

Este capítulo procura apresentar estes contributos, que inspiraram o modelo teórico multidimensional adotado nesta investigação acerca das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal.

Modelo Interativo

O interacionismo integrou as teorias explicativas do empreendedorismo imigrante em meados da década de 1990 por reação crítica à causalidade cultural que dominava. Na *perspetiva interacionista* a empresarialidade é explicada na relação entre procura - o que clientes querem comprar - e oferta - o que os empresários podem fornecer. Por outras palavras, o número de empresários e as suas características é indissociável do que os clientes procuram e o que a oferta pode fornecer (Light e Gold, 2000: 16). Esta perspetiva critica os investigadores que explicam a empresarialidade imigrante apenas pelo *encastramento* cultural e social, uma vez que esses modelos analisam apenas o lado da oferta (Waldinger et al., 1985).³⁷

As primeiras investigações que se basearam na leitura interacionista foram organizadas por Waldinger, Ward e Aldrich (1985).³⁸ Nesta leitura integrada são considerados não apenas os contextos socioculturais, mas também o contexto económico e institucional onde os empresários operam. Waldinger e outros (1990:22) explicam, através do modelo interativo de negócios étnicos, que as iniciativas empresariais de imigrantes estão dependentes de três componentes: (1) a “estrutura de oportunidades” – o lado da procura -; (2) as “características do grupo étnico” – (onde recuperam alguns aspetos das perspetivas da *economia étnica* – e.g. fatores de predisposição e mobilização de recursos); e (3) as “estratégias étnicas”, resultado da interação das duas primeiras componentes.

(1) Com a identificação das *estruturas de oportunidades* os autores enfatizaram que os imigrantes só podem desenvolver uma atividade empresarial com os recursos que o contexto coloca à sua disposição (Waldinger et al., 1990:21). Ora atendendo também que esse contexto

³⁷ “A common objection to cultural analysis is that it lacks an analysis of the economic environment in which immigrant entrepreneurs function. In this light, group solidarity or a willingness to take risks may be a necessary condition of entrepreneurship, but neither is a sufficient condition for business success.” (Waldinger et al., 1985:589).

³⁸ Ward e Jenkins (1984) também editaram diversos estudos acerca do Reino Unido com a mesma perspetiva de análise.

está em constante mudança, com esta categoria explicativa os autores pretendiam ilustrar as ‘condições do mercado de trabalho’ - a relação entre empresários, consumidores (da economia genérica ou étnica) e concorrentes (nativos, coétnicos ou de outros grupos de imigrantes) – e as possibilidades de ‘acesso a um negócio’ – as vagas que o mercado dispõe, a competição existente no mercado e as políticas governamentais.

(2) Por sua vez, nas *características do grupo étnico* os autores consideraram os recursos que podem ser mobilizados no grupo e que funcionam como fatores competitivos para a iniciativa empresarial. A mobilização desses recursos é feita a partir de redes de proximidade que permitem o acesso a trabalhadores, capital, consumidores, fornecedores, entre outros (Waldinger et al., 1990: 31-39). Neste âmbito os autores reconhecem a existência de diferenças nas características de diversos grupos étnicos e imigrantes que justificam porquê é que determinados grupos são mais bem-sucedidos empresarialmente que outros (e.g. circunstancias migratórias, características pré e pós migratórias).

(3) Finalmente as *estratégias étnicas* explicavam, segundo os autores, a forma como se utilizavam e combinavam recursos étnicos e a estrutura de oportunidades. Em suma, o modelo interacionista acredita que as *estratégias étnicas* e/ou a iniciativa empresarial dos imigrantes resultam da interação entre a estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento e as características do grupo ou a estrutura social da comunidade imigrante. É a capacidade de adaptação dos imigrantes ao contexto em que se inserem, mediante a mobilização de recursos do seu grupo, que lhes permite criar negócios.

Apesar de ser considerado o primeiro passo para uma aproximação teórica mais compreensiva das iniciativas empresariais imigrantes, o modelo interativo tem sido alvo de várias críticas. Segundo Rath (2002: 9) este modelo é mais uma classificação que um modelo explicativo das estratégias empresariais de imigrantes. Também em *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Kloosterman e Rath (2003) ao aclamarem esta sua obra como sucessora do livro de Waldinger et al. (1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Society* afirmam que:

“Many researchers still consider this interactive model an important step towards a more comprehensive theoretical approach, even though it is more like a classification than an explanatory model.”
(Kloosterman e Rath, 2003: 6).

Light e Rosenstein (1995) chamaram também à atenção que o modelo apesar de ricamente teorizado, peca por não descrever como deve ser operacionalizado em termos metodológicos. Por sua vez Bonacich (1995) considera que a leitura de Waldinger et al (1990) é pró-capitalista, não considerando as consequências negativas desse sistema no empreendedorismo étnico:

“«Ethnic Entrepreneurship» is written within a particular ideological context. To put it baldly, it is a pro-capitalist book. It accepts the basic premises of capitalism: that people should strive for upward mobility within a competitive framework and that social welfare can be more or less left to take care of itself. It also accepts the basic idea system of capitalism economics, i.e., that social processes are the product of the intersection of supply and demand. (...) What is missing from this Picture is the larger system in which ethnic entrepreneurship is embedded and some of the negative consequences associated with that system.” (Bonacich, 1995: 686-687).

A autora argumenta ainda que as empresas étnicas não são um mero produto da interação da procura e oferta, como o modelo interacionista defende. Bonacich considera que devem ser considerados os contextos políticos e institucionais mais globais para não se perder o verdadeiro significado do fenómeno (Bonacich, 1995: 692). Por reação a estas críticas diretas de Bonacich, Waldinger (1995b: 694) acaba por admitir que no modelo interacionista proposto foi assumido como garantidas as forças macroestruturais que criam condições para o empreendedorismo étnico. O autor defende, no entanto, que o modelo considera a interferência da estrutura social como facilitador das condições em que se processa a ação económica (Waldinger, 1995b: 695). O autor realça ainda que o outro aspeto inovador do modelo interacionista se associa ao facto de considerar a interferência institucional da economia na qual os imigrantes se encontram, não se circunscrevendo às características e recursos do grupo imigrante (Waldinger, 1995b: 699).

Light e Gold (2000: 17) rejeitam também parte das conclusões de Waldinger e seus associados acerca da influência do contexto económico – o lado da procura – por este comparar grupos de imigrantes distintos na mesma sociedade de acolhimento. Segundo os autores, de forma a ser avaliada com rigor a influência do lado da procura deve comparar-se não diferentes grupos num mesmo contexto, mas antes um grupo com a mesma nacionalidade em diferentes contextos territoriais e/ou diferentes grupos e diversos contextos. Só assim, segundo Light e Gold, podem ser rigorosamente avaliados os determinantes contextuais (oportunidades e constrangimentos) nas opções empresariais dos imigrantes. A diversidade entre grupos distintos num mesmo contexto territorial só confirma a existência de diferentes culturas, experiências e recursos comunitários.

Rath (2002:9) discute ainda que a leitura interacionista assume que os imigrantes e as minorias étnicas têm estratégias empresariais distintas e/ou agem de forma distinta dos empresários nativos simplesmente por ter origens ou etnias diferentes. Nas palavras dos próprios autores:

“The strategies adopted by the various ethnic groups in capitalistic societies around the world are remarkably similar” (Aldrich e Waldinger, 1990: 131).

Neste modelo integrador os imigrantes definiriam naturalmente estratégias empresariais étnicas apenas por terem uma dada etnicidade ou se identificam com um grupo com tradições

culturais e étnicas. Contudo sendo esse o caso, como se poderia explicar a iniciativa empresarial de imigrantes que pertencem a grupos sem qualquer história ou experiência empresarial anterior? Investigação empírica desenvolvida demonstra, contudo, que imigrantes encastrados no seu grupo étnico podem ter diferentes opções de inserção económica e não reproduzir os padrões de incorporação do seu grupo (Oliveira, 2005). Nesses casos a iniciativa empresarial provou ser mais o resultado de capital humano e características individuais que o produto da mobilização de recursos ou características do grupo (Oliveira, 2007: 63). As estratégias empresariais provaram também ser mais diversificadas do que Waldinger e seus associados defendiam, não se circunscrevendo apenas a estratégias étnicas (desenvolvido no capítulo 6). Consequentemente não apenas diferentes grupos imigrantes podem adotar estratégias empresariais distintas pelo mundo, como numa mesma cidade é possível identificar a multiplicidade de estratégias empresariais diversas das estratégias étnicas (Oliveira, 2007).

Por outro lado, o modelo interacionista defende que a performance empresarial dos grupos imigrantes depende da articulação entre o que esses têm para oferecer e o que mercado procura. Contudo, há outros fatores que podem determinar a participação efetiva dos imigrantes no mercado de trabalho enquanto empresários. Na realidade a sociedade acolhimento pode definir constrangimentos jurídicos que impedem o investimento dos empresários imigrantes e/ou o efetivo uso dos recursos de que dispõem para serem melhor sucedidos.³⁹

Light e Bhachu (1993) defendem ainda que o modelo interativo ignora a influência da economia do país de acolhimento e a diversidade de sistemas de regulação e sistemas bancários no incentivo ou desincentivo das iniciativas empresariais dos imigrantes.

Em consequência o desenvolvimento teórico nesta área de investigação continuou, tendo induzido à convergência de diferentes dimensões explicativas num outro modelo explicativo integrado: o *modelo de encastramento misto*.

Modelo de Encastramento Misto

Na viragem do século a discussão em torno das atividades empresariais dos imigrantes foi renovada a partir de inúmeras análises comparativas internacionais de investigadores

³⁹ A este propósito vd. para o caso português os constrangimentos jurídicos que se aplicam a imigrantes que pretendam desenvolver uma actividade empresarial – nem todos os estatutos legais permitiam o desenvolvimento de atividades empresariais (Oliveira, 2004: 70-76; Oliveira, 2005: 82-85). A este propósito é interessante aprofundar também o caso holandês, no qual uma mudança legislativa afectou profundamente o funcionamento da indústria têxtil turca na Holanda (Rath, 2002: 1).

presentes em diferentes países europeus, Canadá, Estados Unidos e Austrália (Rath (ed.), 2000, Kloosterman e Rath (eds.), 2003) e da proposta de um novo conceito: *mixed embeddedness*.⁴⁰ Indo um pouco mais além dos modelos e perspetivas desenvolvidas anteriormente, o conceito de *encastramento misto* dá particular ênfase ao contexto e/ou às estruturas de oportunidades, assumindo-se num interacionismo reestruturado que atende às diferenças entre enquadramentos nacionais. Nas palavras dos autores:

“The mixed-embeddedness approach is intended to take into account the characteristics of the supply of immigrant entrepreneurs, the shape of the opportunity structure, and the institutions mediating between aspiring entrepreneurs and concrete openings to start a business in order to analyse immigrant entrepreneurship in different national contexts.” (Kloosterman e Rath, 2003: 9).

Os autores discutem que o modelo interacionista descuroou a importância da regulação por ter sido desenvolvido por académicos britânicos e americanos, ou seja, nacionais de países onde os sistemas económicos têm características de desregulação (cit. in Tseng, 2004: 524). Em consequência, Kloosterman et al. (1999), pela sua experiência europeia (sediada na Holanda), realçam em particular a importância do contexto político, legal e regulador no qual os empresários imigrantes têm de funcionar. Os autores acabam mesmo por redefinir o conceito de ‘estrutura de oportunidades’ ao contemplarem diferenças nos contextos institucionais de países distintos (Kloosterman e Rath, 2003:8).

A noção de *encastramento misto* absorve alguns dos contributos iniciais de Granovetter (1985), em que o autor defendia que a atividade empresarial se desenvolve não apenas numa dimensão económica isolada, mas se baseia na mobilização vital de recursos e mecanismos de suporte que derivam das redes sociais. Neste contexto a empresa deve ser vista simultaneamente como encastrada na estrutura económica e política que lhe é externa (os mercados, o estado), tendo esse vertente sido insuficientemente reconhecida e pouco teorizada pelos interacionistas (Jones e Ram, 2007: 440).

Ao contrário dos modelos desenvolvidos anteriormente, na perspetiva do *encastramento misto* é ainda realçado o facto de que determinados recursos empresariais não são exclusivos aos imigrantes. A apetência ao risco e a ser independente e o recurso a redes sociais são valores universais a todos os empresários, não fazendo parte de uma identidade empresarial étnica. Light enfatiza mesmo num trabalho recente que:

“All groups utilize networks in business, native as well as immigrant, but all users do not deploy identical social networks.” (Light 2004:26).

Ainda, como também discutem Jones e Ram (2007: 443), grande parte dos estudos desenvolvidos acerca do empreendedorismo imigrante concentram-se apenas num único grupo étnico, não estabelecendo um grupo de controlo que permita analisar o que é

⁴⁰ Tradução livre para “Encastramento Misto”.

globalmente característico de um empresário e o que é específico a esse dado grupo étnico. Por outras palavras neste modelo é rejeitada a ideia do excecionalíssimo étnico e/ou cultural para a iniciativa empresarial e defendido o universalismo do encastramento social. É defendido que, por antítese às perspetivas que defendem características particulares nos empresários imigrantes ou em determinados grupos étnicos, todos os empresários estão enquadrados por um contexto e não são atores passivos. Rath (2000:5) acusa mesmo as perspetivas anteriores de considerarem o empreendedorismo imigrante num *vacuum* económico e institucional, refletindo a preocupação dos perigos subjacentes ao estudo baseado em determinismos culturais e a convicção de ser fundamental considerar as condições políticas e económicas.

Devido a esta opção no modelo de *encastramento misto*, alguns cientistas têm acusado os seus autores de remeterem as características do grupo de imigrante para uma dimensão insignificante, centrando-se predominantemente nos processos contextuais e descurando a influência dos processos internos - e.g. redes sociais, solidariedade comunitária – e/ou as tendências semelhantes nos comportamentos empresariais de alguns grupos da mesma etnia em países diferentes (Tseng, 2004: 525).

Apesar de no modelo de *encastramento misto* ser reconhecido que o encastramento dos imigrantes nas esferas cultural, social, económica e política ser bastante mais complexa e diversa ao que o modelo interacionista defendia; não considera que os imigrantes podem mobilizar e capitalizar à sua maneira as oportunidades e os recursos a que têm acesso definindo por isso diferentes estratégias empresariais. Por outro lado, os autores não consideram que no desenvolvimento de uma estratégia empresarial os imigrantes não mobilizam necessariamente todas as esferas em que estão encastrados, mas apenas aquelas que lhes conferem mais benefícios ou vantagens empresariais em determinados contextos e períodos de tempo (Oliveira, 2007: 63).

Verifica-se ainda outro obstáculo fundamental que explica a diversidade de estratégias empresariais dos imigrantes: nem todos os indivíduos têm acesso aos mesmos recursos e oportunidades, nem são confrontados com os mesmos bloqueios ou constrangimentos. Por outras palavras, na definição de uma atividade empresarial os imigrantes não combinam obrigatoriamente todas as esferas do seu encastramento (cultural, social, económica e política), mas apenas aquelas que lhes dão as melhores possibilidades de serem bem-sucedidos. Oportunidades no mercado de trabalho ou incentivos empresariais do contexto local, num determinado período de tempo, podem contribuir mais para a definição de

estratégias empresariais entre imigrantes que propriamente a mobilização de recursos controlados pelos grupos imigrantes (Oliveira, 2007: 64).

Peters (2002:39) sugere ainda que o modelo de *encastramento misto* negligencia o efeito geracional no processo empresarial imigrante. A investigadora conclui que qualquer análise compreensiva do comportamento empresarial de imigrantes tem de considerar os determinantes do encastramento misto – recursos étnicos, estrutura de oportunidades e os contextos socioculturais, económico e institucional das sociedades de acolhimento – e os vários tipos de agentes económicos envolvidos ao longo do tempo (Peters, 2002: 48). A autora realça que só considerando a dimensão histórica é que um novo argumento poderá realmente trazer valor acrescido aos modelos desenvolvidos anteriormente:

“I argue that while the «mixed embeddedness» theoretical model gives a more comprehensive explanation of immigrant enterprise, because it examines the impact of the host’s institutions on the entrepreneurial process, it does not explain, any more than previous models, the wide-ranging, inter-ethnic variation in entrepreneurial concentration observed among immigrant groups in host environments around the world. I content that the reasons for this include: the model’s lack of historical perspective – it does not deal with the development of entrepreneurship within a group over time (...).” (Peters, 2002: 33).

Os autores do modelo de encastramento misto excluem também a interferência das características individuais e/ou os recursos pessoais na iniciativa empresarial imigrante (Oliveira, 2004a, 2007), ao atenderem apenas como fatores explicativos:

“The characteristics of the supply of immigrant entrepreneurs, the shape of the opportunity structure, and the institutions mediating between aspiring entrepreneurs and concrete openings to start business.” (Kloosterman e Rath, 2003: 9).

Assim, de forma unidirecional, os autores acabam por se centrar nos impactos dos contextos económicos, políticos e institucionais no empreendedorismo imigrante, não contemplando, em contrapartida, as influencias que os empresários imigrantes podem ter no desenvolvimento do contexto urbano, discursos políticos ou mesmo na reforma dos contextos legais e burocráticos (Razin, 2006: 2573). Por outro lado, contrariando a leitura schumpeteriana das ações individuais dos empreendedores, Rath e Kloosterman omitiram claramente o impacto dos próprios indivíduos – enquanto agentes – no processo empresarial (Peters, 2002: 43-45). Ora, como se irá demonstrar adiante, os recursos pessoais têm também um papel explicativo determinante. Admitir a interferência de fatores individuais não apenas reforça a perspetiva de que as estratégias empresariais imigrantes podem ser semelhantes às estratégias de qualquer nativo, não devendo por isso ser distinguidas à partida apenas pelos indivíduos terem uma nacionalidade, etnia ou origem distinta; como também permite explicar a iniciativa empresarial de imigrantes de grupos com pouca propensão para a iniciativa empresarial (Oliveira, 2006). Finalmente, o modelo de *encastramento misto* tem sido também criticado por restringir a sua discussão a fatores macros, ou seja, sublinha essencialmente a

interferência das estruturas político-económicas globais e as redes sociais, tendo dada pouca atenção aos fatores explicativos micro que explicam em última instância o próprio comportamento empresarial, incluindo o processo de socialização e evolução empresarial (Tseng, 2004: 526-527).

4.3. Determinantes territoriais: a influência dos contextos locais nas estratégias empresariais imigrantes

O crescimento da migração internacional, nas últimas décadas do século XX, gerou importantes impactos no aumento dos pequenos empresários (Rath, 2002: 6). Hoje é, pois, impensável imaginar cidades cosmopolitas como Londres, Nova Iorque, Amesterdão ou mesmo Lisboa, sem empresários imigrantes. Eles são responsáveis pela mudança das paisagens urbanas, revitalizando zonas da cidade e mercados locais abandonados. As diferenças entre taxas de empreendedorismo de grupos imigrantes com a mesma origem em diferentes países e/ou cidades confirmam a influência dos contextos locais.

Como se mostrou nos capítulos anteriores, a maioria das explicações acerca da atividade empresarial imigrante centraram-se nas características dos grupos imigrantes ou na estrutura da sociedade de acolhimento. Surpreendentemente pouca atenção tem sido dada à disparidade de estruturas e à variedade e tipo de iniciativas empresariais de imigrantes em diferentes cidades, regiões e países. Segundo Rath (2002b) os estudos comparados entre países são escassos atendendo em parte à dificuldade de identificar fontes estatísticas acerca de empresários imigrantes e/ou às reservas quanto à comparabilidade de fontes entre países atendendo às diferentes metodologias de recolha de dados. Kloosterman e Rath (2003:4) discutem também que há casos de imigrantes da mesma origem, que ao serem acolhidos em países distintos, integraram categorias estatísticas diferentes. Diversas conceptualizações das noções de ‘empresário’ ou ‘trabalhador por conta própria’ entre países determinam também diferentes apuramentos estatísticos em diferentes territórios.

Em suma, as diferenças entre contextos espaciais e a influência das suas características no empreendedorismo imigrante não têm sido devidamente analisadas. O ponto de partida deste subcapítulo é, pois, assumir a interferência das disparidades estruturais entre cidades e regiões no desenvolvimento empresarial das populações imigrantes. Procura-se, assim, demonstrar essa relação através da recolha e análise de alguns estudos já publicados acerca do empreendedorismo imigrante que, apesar de não terem considerado o contexto especial como

uma dimensão explicativa, a observação que desencadearam acabou por dar luz a evidências empíricas deste argumento.

Torna-se ainda útil para esta discussão recuperar algumas das noções clássicas da sociologia urbana desenvolvidas em torno de outros temas de investigação. Castells (1984), por exemplo, argumentava que:

“O conjunto urbano, definido como sistema ecológico, é fruto do processo de interação entre estes elementos [a população, o meio ambiente, tecnologia e a organização], interação que não se realiza no vazio mas que opera a partir de uma estrutura já constituída pelos processos anteriores.” (Castells, 1984: 153).

Argumenta-se, neste âmbito, que as estratégias empresariais imigrantes não surgem num *vacuum* ou vazio, mas definem-se numa estrutura já constituída e definida associada a determinadas circunstâncias geográficas e temporais. Tal como também discute Ralph Fevre (1985: 268), sendo possível mapear claramente a diversidade de padrões de iniciativas empresariais de imigrantes ao longo do território, deve ser rejeitada antes de mais a perspetiva que considera as características culturais como fatores explicativos exclusivos do empreendedorismo imigrante. Essa opção induz-nos para explicações mais estruturalistas, ou seja, que têm em consideração as estruturas de oportunidades locais (incluindo o contexto legal e institucional e as características do mercado de trabalho).

Ora a influência de estruturas de oportunidades locais no desenvolvimento de estratégias empresariais dos imigrantes tem sido apresentada numa série de investigações (Waldinger et al., 1990; Sassen, 1991; Portes e Manning, 1986; Razin e Langlois, 1996; Portes e Zhou, 1999; Rath 2002). A evidência empírica desta relação é, contudo, limitada.

Rekers e Kempen (2000), numa tentativa de discutir teoricamente o contexto espacial enquanto dimensão explicativa das estratégias empresariais imigrantes, apresentam vários exemplos de estudos que evidenciam empresários do mesmo grupo étnico que em diferentes países e cidades têm comportamentos empresariais distintos. Contudo, como discutem, grande parte desses estudos aos se centrarem na interferência de redes sociais e de solidariedade e nas características dos grupos imigrantes, descoraram a interferência de fatores inerentes ao próprio contexto local e que afetam os empresários e as iniciativas empresariais em geral – tanto de imigrantes como de nativos. Como consequência inúmeras questões ficaram por responder na maioria desses estudos: será que é predominante a influência do contexto urbano na definição de estratégias empresariais, tornando as características do grupo menos relevantes? Haverá pré-condições no contexto local que determinam as formas de encastramento dos imigrantes? Será concebível prever que o capital social tem mais importância em mercados de trabalho com falta de postos de trabalho que em mercados com

inúmeras oportunidades de emprego? Segundo os autores a resposta a estas e outras questões permitiria concluir que a análise das disparidades de propensão empresarial entre grupos de imigrantes não clarifica as diferenças de oportunidades e constrangimentos que estão associados aos contextos espaciais (Rekers e Kempen, 2000: 56).

É, pois, evidente que se verificam variações nas características e oportunidades empresariais de cada contexto territorial que influenciam irremediavelmente as opções e possibilidades empresariais dos imigrantes. Como sugerem Mars e Wards na introdução ao seu livro *Ethnic Communities in Business* (1984):

“Major variations between localities imply that opportunities to go into business are far from uniformly distributed and that this is the main determinant of the pattern of ethnic business, rather whether members of particular groups have a flair for (or experience of) business.”⁴¹

Entre as décadas de 1970 e 1980, Howard Aldrich e David McEvoy coordenaram um estudo longitudinal em três cidades britânicas comparando os percursos empresariais de asiáticos com outros grupos (cit. in Waldinger, 1989: 51). Entre as principais conclusões deste estudo identificaram-se as seguintes generalizações: os Asiáticos e os nativos inquiridos tinham as mesmas características socioeconómicas e igual acesso a recursos empresariais informais; os Asiáticos estudados não mostravam características que lhes conferissem vantagens especiais para a atividade empresarial; as mudanças na população empresarial estavam positivamente correlacionadas com as mudanças nas populações nas áreas residenciais dessas três cidades – à medida que as áreas mudavam os seus residentes de nativos para asiáticos, a proporção de pequenas lojas de asiáticos também aumentou – ou seja, a proporção de determinado grupo na população residencial explica a sua maior ou menor proporção na área comercial; a proporção de clientes coétnicos aumenta com a proporção de coétnicos residindo na área comercial; finalmente, os baixos rendimentos das populações imigrantes e o declínio da centralidade económica de alguns mercados determinaram o enfraquecimento de alguns mercados de produtos típicos que os empresários étnicos fornecem (cit. in Waldinger, 1989: 51-52).

Referindo-se ao mesmo estudo Ward (1987) realça ainda as diferenças nos padrões locais identificados atendendo às características de cada contexto.⁴² Por outras palavras o

⁴¹ Nesse mesmo estudo os autores demonstram evidências claras das diferenças nas taxas de empreendedorismo de paquistaneses em duas cidades inglesas – 6% em Birmingham e 35% em Manchester -, contudo, não apresentam qualquer explicação para a discrepância associada aos determinantes do contexto espacial (Rekers e Kempen, 2000: 55).

⁴² “Local patterns differ. In the Birmingham area cheap ethnic labour and cheap premises abound. But since Birmingham is not a centre for purchase by buyers from the large retail stores, most of the work is sub-contracted, ‘cut, make and trim’; there are few opportunities for full manufacturing firms to develop. By contrast, in Leicester, a traditional centre for hosiery and knitwear where retail buyers are located, more small Indian firms have been able to graduate from sweat shops to become full manufacturers with close links with major retail chains.” (Ward, 1987: 91).

estudo destas três cidades realça a importância da interferência da estrutura de oportunidades local para explicar tendências e/ou padrões de iniciativa empresarial imigrante em determinados contextos, enfatizando as consequências das mudanças sociais e físicas de bairros nas iniciativas empresariais de imigrantes.

A partir do estudo em dois bairros de Nova Iorque, Waldinger (1989) conclui ainda que os recursos étnicos podem tornar-se menos importantes atendendo às características territoriais de determinado contexto local. O autor explica que os empreendedores imigrantes poderão não ter de recorrer aos seus recursos comunitários porque o contexto lhes confere oportunidades para o seu desenvolvimento empresarial (Waldinger, 1989: 72). O autor reforça a ideia de que:

“(...) my results indeed underline the impact of ecological factors on business opportunities and conditions, this study suggests that the development of ethnic business is linked to a broader complex of interacting factors. **Ecological factors bear a strong, positive relationship to ownership patterns and to the ethnic characteristics of the clientele.** The higher a group’s share of the population in an area, the higher is its share of the stores. Similarly, the proportion of co-ethnic customers increases with the proportion of co-ethnics living in the store’s area.” (Waldinger, 1989: 69).

Mais tarde Razin e Light (1998) demonstraram também a interação entre a localização e a etnicidade das empresas imigrantes, realçando variações territoriais únicas no empreendedorismo de grupos imigrantes específicos. Os autores enfatizaram que a influência da economia local nas iniciativas empresariais imigrantes não depende apenas da estrutura de oportunidades local, mas também das características da comunidade imigrante, nomeadamente dos padrões de territorialização das redes étnicas (Razin, 2002: 162). A incorporação das características do contexto local nas estratégias empresariais imigrantes cria variações espaciais e/ou na aparência de cada grupo de empresários (Razin e Langlois, 1996). Em resultado, os indivíduos acabam por estar encastrados não apenas nos contextos económicos, sociais, políticos e legais, mas também no seu conjunto no contexto espacial. Neste âmbito, como explica Razin:

“It is not only the opportunity structure that counts, but also location-specific traits of the immigrant community and the complex ways in which immigrant businesses are inserted into the socio-cultural and institutional context of the host society.” (Razin, 2002: 163).

No modelo interativo Waldinger et al. (1990:106) examinaram também a relação entre as opções de implementação territorial de empresários de grupos imigrantes e os padrões residenciais desses mesmos grupos. Segundo os autores essa relação é complexa e pode variar em função do sector de investimento dos empresários e ao longo do tempo. As características de implementação territorial de diferentes tipos de negócios de imigrantes podem funcionar como oportunidades ou constrangimentos para o sucesso da atividade empresarial. Para Rekers e Kempen (2000: 57) o modelo interativo desenvolvido pela equipa de Waldinger é

apenas útil a um nível macro, para comparações entre países. Segundo os autores, na comparação entre cidades ou áreas da mesma cidade o modelo precisa de ser mais aprofundado. Ainda assim deve reconhecer-se a importância de Waldinger e seus associados terem determinado a importância de se identificar as estratégias empresariais na combinação das características dos grupos imigrantes e a estrutura de oportunidades e/ou as condições de acesso ao mercado, conduzindo assim um novo debate acerca das barreiras ou oportunidades de acessibilidade à atividade empresarial que podem variar de local para local e ao longo do tempo (Oliveira, 2005).

Razin e Langlois (1996) investigaram como é que os contextos metropolitanos influenciam o comportamento empresarial dos imigrantes, assumindo também uma leitura crítica de outras investigações:

“all of the above studies presented only preliminary and partial observations on the role of location and suffered from at least one of three limitations: 1) they compared only a few metropolitan areas and/or a few immigrant or ethnic groups; 2) even when based on interurban comparisons, the major questions did not refer to attributes of the urban milieu but rather nonspatial generalizations; and 3) they were confined by lack of sufficient data.” (Razin e Langlois, 1996: 705).

Os autores discutiram, em particular, como essa influência varia em função da representatividade dos grupos imigrantes na sociedade de acolhimento e da sua expressão empresarial. Assim, redes sociais de bases familiares e étnicas podem também direcionar imigrantes da mesma origem e com características e percursos semelhantes para locais e nichos de mercado específicos.

Nesta mesma linha alguns autores têm vindo a realçar o funcionamento de redes sociais de base familiar e/ou étnica que direcionam imigrantes para locais e nichos de mercado específicos (Sassen, 1995). Deste modo, o investimento local pode não ser consequente do aproveitamento racional da estrutura de oportunidades económica e institucional inerente à cidade, mas apenas o reflexo da implantação territorial dos protagonistas de certas redes sociais. Alguns imigrantes poderão mesmo desconhecer as características locais, mas seguir apenas as opções de implementação territorial e/ou residencial da sua comunidade de origem (Oliveira, 2008a: 101).

Aldrich e Waldinger (1990: 115) chamam também à atenção como as concentrações residenciais de imigrantes estimulam a iniciativa empresarial porque os residentes traduzem-se em consumidores, nomeadamente de produtos específicos dos seus países de origem. A concentração residencial de imigrantes em determinadas zonas das cidades facilita também as redes de recrutamento de trabalhadores étnicos e o posicionamento de fornecedores. Contudo, como os autores também alertam, se esses empresários imigrantes se especializarem apenas no mercado étnico o seu potencial de crescimento tem um limite associado ao número de

consumidores – o número de coétnicos residentes na área – e ao número de negócios de coétnicos a funcionar no mesmo mercado.

Por outro lado, segundo Brown e Butler (1993: 102) a habilidade dos indivíduos imitarem e exportarem estratégias empresariais bem-sucedidas num determinado local para outros destinos territoriais pode garantir a multiplicação de benefícios empresariais. Os mesmos autores sugerem que o desenvolvimento tecnológico das comunicações permite hoje que as oportunidades empresariais possam ser partilhadas internacionalmente, deixando de existir a monopolização de inovações empresariais por um número reduzido de empresários.

Ainda assim os autores reconhecem que poderão persistir algumas barreiras relativas à difusão transnacional ou transregional de informações relativas a oportunidades empresariais que, em alguns casos, poderão originar distorções no desenvolvimento empresarial nos países ou regiões de acolhimento. Entre essas barreiras destacam: (1) a distância, que pode inibir algumas relações empresariais por dificultar a realização de negociações presenciais e/ou no mesmo fuso horário; a existência de (2) diferenças culturais e (3) barreiras linguísticas nos diferentes contextos de receção; e (4) efeitos regulatórios do contexto, como é o caso de políticas restritivas associadas à definição de impostos e taxas, e de legislação que dificulte a circulação dos imigrantes (Brown e Butler, 1993: 105). Essas distorções nas estratégias empresariais, definidas com base em referências ou informações de oportunidades empresariais fornecidas por redes sociais estabelecidas em outros contextos territoriais, podem mesmo comprometer o sucesso da atividade empresarial. No caso de isso suceder a confiança nas redes sociais pode diminuir e essas deixam de funcionar como suporte ao comportamento empresarial dos imigrantes estabelecidos em outros territórios.

Neste âmbito, empresários imigrantes bem-sucedidos num contexto de acolhimento X, podem ter menos sucesso ou mesmo falir no seu investimento num contexto Y, uma vez que os recursos captados nas suas redes sociais estabelecidas no contexto X podem não se adequar ou adaptar ao contexto Y. As características do contexto X e Y podem potenciar de forma distinta a atividade empresarial de determinados grupos imigrantes. Assim, as informações e conselhos que os imigrantes recebem das suas redes sociais podem ser desadequados ou pouco operativas para o novo contexto local do investimento.

Num estudo internacional comparado, coordenado por Rath (2002c) em sete cidades – Amesterdão, Los Angeles, Paris, Londres, Birmingham, Nova Iorque e Miami – com posições específicas na economia global, é descrito e analisado o desenvolvimento e estruturação da indústria têxtil imigrante. Numa análise internacional inédita acerca do empreendedorismo imigrante num sector económico específico, o projeto demonstra não apenas o papel

crescentemente preponderante dos imigrantes num sector que dominou desde o século XIX essas grandes cidades, mas também a existência de especificidades em cada território. Neste estudo a dimensão espacial foi considerada sob duas formas diferentes mas conectadas: uma relacionada com a *localização* e outra com a *escala espacial do mercado*. Segundo Rath a ‘localização’ envolve os fatores que definem a forma do negócio – e.g. presença de outros negócios que são relevantes para a indústria têxtil, oportunidades ou vantagens associadas ao efeito de aglomeração das empresas do sector têxtil. Já a ‘escala espacial do mercado’ foi associada às possibilidades de expansão do mercado – e.g. oportunidades ou constrangimentos do contexto regulador, custos de transação, condições de transporte (Rath, 2002b: 15). Com estas duas dimensões este projeto conseguiu distinguir mercados em cada uma das cidades estudadas e como os imigrantes se associam a esses mercados, demonstrando que mesmo na era da globalização continuam a existir especificidades locais que afetam de forma distinta, atividades empresariais têxteis semelhantes em diferentes cidades.

Também, numa obra editada por Kloosterman e Rath (2003) são analisadas as tendências empresariais imigrantes em onze países distintos a partir do seu modelo de *encastramento misto*. Ou seja, atendendo às dimensões explicativas e integradas desse modelo (apresentadas e discutidas no subcapítulo anterior) os coautores desta obra consideram as variações entre os países em análise:

“The authors examine trends in immigrant entrepreneurship, and address (national) dimensions of (potential) variation in eleven countries, migration history (i.e. supply side), the opportunity structure (the demand side), and the impact of government policies and regulation on the demand and supply of the entrepreneurial market. The emphasis, given that the focus is on national developments, is on the structural side of the equation, although actor perspectives are also addressed.” (Kloosterman e Rath, 2003: 9).

A partir da identificação das variações nos onze países analisados, Kloosterman e Rath (2003: 11) acabam por discutir que as variações nas taxas de empreendedorismo imigrante e o sector económico em que investem podem também estar associadas às mudanças nas ‘oportunidades em cadeia’⁴³ que evoluem em função da mobilidade social ascendente dos imigrantes ou da distribuição espacial dos grupos imigrantes.

Em suma, os imigrantes adaptam-se aos recursos disponíveis nos contextos onde se inserem ou nos quais estão encastrados, que variam de país para país e de cidade para cidade. Reconhece-se, pois, que os recursos étnicos, oportunidades e/ou constrangimentos estruturais não se encontram equitativamente distribuídos no território (Oliveira, 2008a).

⁴³ Tradução livre de *vacancy chains* (Kloosterman e Rath, 2003: 11). Com este conceito os autores pretendem retratar as oportunidades que são transferíveis de grupo para grupo ou de imigrante para imigrante.

Özcan (1995) alerta para as disparidades estruturais regionais evidentes que determinam diferentes pesos relativos de pequenas empresas em diversos contextos territoriais:

“Industrialisation and urban development have not been evenly distributed over national territories. First, there are huge regional differences in these countries [from Southern Europe] not only in terms of economic development but also in social structure and culture. Second, there are striking differences between rural and urban areas in the distribution of social and physical services. While several metropolitan centres continue to grow and attract more industrial and other economic activities, many local areas and regions have remained backward.” (Özcan, 1995: 36).

Uma das críticas que têm sido apontadas aos programas canadianos de incentivo à imigração de empresários estrangeiros relaciona-se também com a ideia de que devem ser reconhecidos os impactos dos contextos locais no empreendedorismo. Segundo alguns autores esses programas não têm sido bem-sucedidos porque se baseiam na assunção de que os indivíduos podem reproduzir o seu sucesso empresarial em diferentes contextos económicos e culturais, quando na realidade porque os contextos mudam, o seu comportamento tem de se adaptar e/ou condições de sucesso empresarial se alteram (Ley, 2003; Tseng, 2004; Hiebert, 2008). Como o caso do Canadá ilustra, muito embora o país tenha definido uma política de atração de empresários imigrantes que se baseou nos seus registos empresariais de sucessos anteriores no seu país de origem e na transferência de capitais e planos de negócios futuros, na realidade alguns desses sucessos não conseguiram ser replicados por esses empresários mostrarem grandes dificuldades em se adaptarem ao ambiente regulador do país. Neste âmbito foi demonstrado que “o êxito empresarial num contexto político-económico-institucional não é garante de sucesso num outro país. O pressuposto de que os imigrantes podem chegar ao Canadá e rapidamente adaptar-se ao novo ambiente parece infundado.” (Hiebert 2008: 47).

Para David J. Storey o surgimento de novas empresas em determinados contextos locais é explicado pela influência de seis fatores fundamentais: (1) *características demográficas* – em áreas mais urbanas e com populações mais jovens tendem a surgir mais empresas; (2) *desemprego* – dependendo do contexto pode encorajar ou desincentivar a criação de empresas; (3) *saúde* - áreas saudáveis tendem a gerar mais empresários, mais consumo e/ou procura e mais capital disponível; (4) *níveis de educação e perfis profissionais* da população ativa – populações mais qualificadas tendem a arriscar mais e a criar empresas; (5) *prevalência de pequenas empresas* – trabalhadores de pequenas empresas tendem a aspirar a criação da sua própria empresa; (6) peso de *casas próprias* – a propriedade é uma importante fonte de capital para o início da atividade empresarial (cit. in OCDE, 1998a: 92).

Na análise dos negócios de imigrantes na Catalunha, Sole e Parella (2005: 71-72) destacam ainda outros fatores que devem ser tidos em consideração na análise do empreendedorismo imigrante em contexto urbano: (1) grau de *desenvolvimento económico* da

sociedade recetora, referindo-se às características da estrutura ocupacional (e.g. qualidade e número dos postos de trabalho, tamanho das empresas, grau de implementação de práticas de subcontratação, concentração ou dispersão das atividades comerciais); (2) *estilos de vida da população* em geral, destacando as práticas de consumo das famílias associadas a outros fatores (e.g. salários, hábitos de lazer, procura por serviços normalmente prestados pelas populações imigrantes); (3) características do *contexto urbano* associadas às regras de abertura de espaços comerciais (e.g. concessão de licenças, regras de exposição de montras de utilização dos espaço público), processos de gentrificação e planificação urbanística; e (4) *política local* de regulação das atividades empresariais (e.g. existência de políticas de incentivo à formação de empresas, facilidades de crédito e/ou existência de instituições formais de crédito).

Já para Castells (1984), numa leitura dos contributos da sociologia urbana, a situação da empresa (no abstrato) relativamente ao problema da sua localização, atendendo à existência de diferentes tipos de determinantes económicos pode categorizar-se em: (1) *empresas de localização induzida* (pelo desenvolvimento industrial e urbano); (2) *empresas cuja localização está ligada a recursos naturais*; e (3) *empresas de localização «livre»* (Castells, 1984: 160). O autor realça que estudos recentes argumentam que, apesar da implementação de uma empresa dever corresponder a um mínimo de condições funcionais, a tendência geral identificada nas últimas décadas é de uma libertação crescente da localização das empresas relativamente aos determinantes geográficas, como consequência do progresso técnico e dos transportes. Segundo Castells tem vindo mesmo a acreditar-se na homogeneização do espaço, resultante dessas mudanças. Contudo, para o autor deve contrariar-se essas leituras atendendo à situação diferencial das empresas quanto a comportamento relativamente ao espaço em função das suas diferentes situações técnicas, económicas e sociais. Nesse contexto, Castells apresenta uma tipologia de empresas afetadas às exigências espaciais inerentes à sua atividade, ilustrando a relação entre as características das empresas e as características do espaço: (1) *empresas dependentes do espaço do ponto de vista da clientela*, referindo-se a empresas com atividades que exigem uma ligação a um mercado específico – clientela de consumidores - localizado no espaço. Neste caso a empresa é dependente de decisões que lhe são exteriores; (2) *empresas dependentes do espaço do ponto de vista das suas condições de produção*, destacando o caso de empresas ligadas a uma fonte de matérias-primas e/ou de mão-de-obra que as faz funcionar; e (3) *empresas «livres» dentro de um certo espaço*, ou seja, cuja localização não afeta o seu funcionamento (Castells, 1984: 165). Com esta leitura Castells procura mostrar as diferentes facetas de uma empresa: *empresa-atividade, empresa-*

ator e empresa-organização. Em função dessas diferentes facetas surgem, através de uma rede de interações complexas, diferentes implementações e relações com o espaço:

“(…) quanto maior é a iniciativa técnica de uma empresa tanto maior será a sua sensibilidade às condicionantes sociais gerais e menor a sua exposição aos fatores de funcionamento material. E, inversamente, quanto mais estiver ligada ao espaço económico, do ponto de vista da sua lógica interna, menor será a sua autonomia na implantação. Por último, quanto mais elevado for o seu nível no sistema de poder económico, maiores serão as suas determinações sociais.” (Castells, 1984: 163).

No estudo acerca das empresas imigrantes no sector têxtil na Holanda, Raes (2000) discute ainda que muito embora o espaço deva ser trazido para o centro da investigação social implica, contudo, dois dilemas fundamentais: discutir o fator ‘distância’ como obstáculo ou oportunidade para as atividades empresariais; e discutir o significado da influência da ‘geografia’ ou ‘localização’ numa determinada atividade social (Raes, 2000: 39). No primeiro dilema o autor realça a importância de se considerar a distância como um fator de produção relevante na própria decisão de implementação da atividade empresarial (e.g. custos de transporte das mercadorias). Dependendo do sector ou atividade empresarial assim pode também ter de se considerar a implementação territorial do negócio num dado centro ou numa periferia. Neste âmbito Raes argumenta que mesmo com os recentes desenvolvimentos das tecnologias de comunicação e transporte e/ou do processo de globalização, a distribuição espacial da atividade económica deve continuar a ser explicada em função da distância (ou custos de transporte) a determinados fatores produtivos (Raes, 2000: 40-42). O autor conclui:

“(…) the research has shown how regulation by national and local governments makes a significant difference to the consequences of changes in the global economy at different locations. (...) Even if a process of globalization sets limits and margins to what nation states can do, there is still ample room for intervention by governments.” (Raes, 2000: 244).

Por outras palavras, Raes discute que mesmo no mundo globalizado de hoje continuam a existir características locais e/ou diferentes combinações de fatores que definem diferentes oportunidades ou bloqueios para a atividade económica num determinado contexto local.

Como será amplamente discutido e empiricamente analisado para o caso português neste trabalho, torna-se, pois, evidente que as estratégias empresariais imigrantes diferem em função do contexto espacial em que surgem – uma loja de um empresário imigrante numa rua do centro da cidade, tem oportunidades e bloqueios inerentes distintos de uma loja de outro empresário imigrante localizada numa rua da periférica da cidade, num bairro ou numa aldeia isolada. A “desocultação sociológica” que se faz das iniciativas empresariais dos imigrantes em cada um desses contextos também acaba por ser diversa. Como discutem Baptista e Nunes (2010), as invisibilidades de algumas zonas de residência versus a “etiquetagem” de alguns bairros, denominados como problemáticos, permite refletir acerca de invisibilidades e visibilidades cíclicas de que são objeto, bem como os processos de segregação ou

estigmatização de que são alvo. Ora o mesmo se pode atender no caso das iniciativas empresariais dos imigrantes que podem assumir maior ou menor (in)visibilidade em função do local da cidade que ocupam e, assim, serem alvo de maior ou menor procura (ou, em alguns casos, de maior ou menor segregação).

Por outro lado, são também dissemelhantes as estratégias empresariais desenvolvidas em torno de mercados locais, nacionais ou globais.⁴⁴

Apesar da correlação entre estes fatores explicativos e a iniciativa empresarial imigrante deva ser demonstrada, os contributos destes diferentes autores são importantes para o reconhecimento de que a opção de investimento ou o sucesso empresarial em determinado contexto local não é de todo passiva e não depende exclusivamente do funcionamento de redes sociais e/ou das características da população imigrante.

Reconhece-se, pois, que a implantação de iniciativas empresariais de sucesso é determinada por uma aprendizagem das características dos contextos de acolhimento nas suas diversas vertentes da estrutura de oportunidades (e.g. mercado de trabalho, políticas e instituições, sociedade civil e opinião pública) e pela mobilização potencial de recursos comunitários (e.g. implementação residência da comunidade de origem, opções de inserção no mercado de trabalho do grupo coétnico, experiências e recursos empresariais).⁴⁵

Em suma, para explicar o que leva alguns grupos de origem imigrante a desenvolver atividades empresariais em determinados contextos espaciais, é importante proceder a uma análise que contemple a interceção entre determinados recursos étnicos, oportunidades e constrangimentos locais específicos (Oliveira, 2005). Adicionalmente ter o contexto espacial também como variável explicativa do desenvolvimento de estratégias empresariais implica reconhecer que há fatores que se aplicam aos empresários e às empresas em geral. Ou seja, a explicação subjacente à opção por uma determinada cidade nada tem a ver com a cultura ou a origem do empresário. Imigrantes e autóctones definem as suas estratégias empresariais tendo por base as oportunidades e recursos que melhor conseguem mobilizar para si durante o seu percurso empresarial.

⁴⁴ Portes e seus associados nos últimos anos trouxeram para a discussão do empreendedorismo imigrante ainda outra perceção do território e das diferentes oportunidades espaciais que interferem nas estratégias empresariais (Portes et al., 1999 e 2002). Referindo-se às práticas de transnacionalismo, os autores identificaram formas alternativas de incorporação económica protagonizadas por *empresários transnacionais* com relações contínuas com os países de origem que induzem a complexos movimentos entre fronteiras. Os empresários transnacionais foram definidos como proprietários de empresas que viajam para fora do país de acolhimento pelo menos duas vezes por ano por razões associadas à sua actividade empresarial e que se encontra numa das seguintes situações: o sucesso da sua empresa depende do contacto regular com outros países, ou o sucesso da sua empresa depende de um contacto regular com o país de origem (Portes et al., 2002: 284).

⁴⁵ Os recursos pessoais dos indivíduos, tais como as suas qualificações e a sua experiência profissional, poderão também ajudá-lo a adquirir informações fundamentais para o seu sucesso empresarial (Oliveira 2005).

Conclui-se, assim, que o espaço é indiscutivelmente importante como categoria analítica, uma vez que traz para a equação a estrutura sobre a qual se desenrola a ação empresarial.

Note-se, porém, que com este argumento não se defende que a análise territorial funcione em si só como a explicação para o empreendedorismo imigrante, uma vez que as relações sociais continuam a deter um papel explicativo complementar fundamental. Por outras palavras, considerar o papel explicativo da dimensão espacial não significa unilateralmente que o contexto define as oportunidades dos empresários imigrantes. Como também discute Rath (2002:15) a propósito dos empresários imigrantes da indústria têxtil em sete cidades distintas, os empresários também podem mudar a natureza e dimensão dos mercados onde operam ou mesmo contribuir para a criação de novos mercados, introduzindo inovação, novos produtos ou novas estratégias de marketing. Por outro lado, Light (2000: 177) numa leitura crítica dos impactos da globalização destaca também o papel económico ativo que os empresários imigrantes têm enquanto agentes de mudança através da capitalização das suas redes sociais.

A discussão que se segue em torno do *modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes* realça, de forma integrada e holística, cada uma das dimensões explicativas que devem ser reunidas para a análise.

5. MODELO HEURÍSTICO DE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES

Apesar da capacidade empreendedora do indivíduo afetar a sua performance empresarial, essa por si só não é fator explicativo suficiente para o sucesso empresarial. Uma explicação completa e holística das iniciativas empresariais imigrantes requer que se dê atenção tanto às características dos indivíduos como às características do contexto onde esses desenvolvem a sua empresa – as diferentes dimensões da sociedade de acolhimento (e.g. economia, leis, políticas, populações imigrantes e respetivas características e atividades económicas). Assumindo a multiplicidade de dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes, inerentes à sua própria natureza social, tem vindo a ser desenvolvido, discutido e avaliado um modelo heurístico (Oliveira, 2004a; Oliveira, 2004b; Oliveira, 2005; Oliveira, 2007). Sumariza-se, pois, neste capítulo algumas das opções teóricas para esta investigação.

O modelo heurístico proposto realça alguns dos elementos explicativos mais relevantes (e suas ligações) para a definição de estratégias empresariais de imigrantes em contextos de acolhimento. A especificação multidimensional do empreendedorismo obriga a incorporarem-se fatores racionais e não racionais, económicos e não económicos, egoístas e altruístas, individuais e coletivos, psicológicos e culturais, privados e estruturais.⁴⁶

Usa-se o termo *modelo heurístico* porque a variedade de estratégias empresariais de imigrantes ainda está por descobrir na sua totalidade. Assim, procura-se com este modelo fornecer um ponto de partida que permita ilustrar tipos-ideais de estratégias empresariais de imigrantes, sem qualquer intenção de exaustividade e/ou pretensão de acreditar na imobilidade da realidade social.

O modelo sucede outras tentativas de provar que não são fatores ocasionais e/ou aleatórios que explicam a empresarialidade imigrante. Realça, em particular, as trocas de recursos e de informações acerca de oportunidades económicas que os imigrantes efetuam nas suas esferas de encastramento. Destaca também o aproveitamento que os indivíduos fazem do seu capital humano na definição de uma estratégia empresarial. Por outras palavras, e adotando em parte a perspetiva shumpeteriana, o modelo proposto procura diferenciar os caminhos possíveis de inovação e criatividade protagonizada por empresários imigrantes aquando do processo de combinação dinâmica de recursos e oportunidades, ou contorno de bloqueios e dificuldades.

Uma vez que as oportunidades não são claras nem transparentes para todos os indivíduos e não estão disponíveis a todos os imigrantes e/ou grupos étnicos, as estratégias

⁴⁶ Acerca de modelos que aprofundam a natureza social do empreendedorismo vd. também Zafirovski (1999).

empresariais são o resultado de negociação, adaptação, imaginação e reprodução (de escolhas de outros empresários bem sucedidos). Deste modo, os imigrantes reagem às oportunidades e constrangimentos com que são confrontados durante o processo de criação de uma estratégia empresarial. Esta opção parte da assunção de que a estratégia empresarial não é apenas uma atividade económica, mas também uma iniciativa de carácter social. Para além de permitir a realização de um processo económico, baseado na combinação de fatores produtivos, a estratégia empresarial baseia-se num campo de relacionamento de atores sociais com ações próprias (e.g. cooperantes ou antagónicas).

Nota-se, pois, que os empresários não são atores passivos, nem têm um comportamento totalmente racional nas suas opções económicas. Como Etzioni (1988) discute, o facto de o indivíduo ter um comportamento económico racional não significa cortar com todas as relações privilegiadas - especialmente com os benefícios oferecidos no grupo étnico. Na realidade essas relações privilegiadas podem fazer parte desse comportamento económico racional, posto em prática nas estratégias empresariais. Também Archer (2007: 40), com a sua abordagem morfogenética, ajuda a explicar esta reflexividade dos indivíduos na interação entre estrutura e ação, e no processo de mediação entre o social e os membros que o compõem. Por outro lado, a mesma autora realça que os indivíduos, membros da sociedade, não devem ser vistos como meros expoentes da racionalidade instrumental da estrutura, uma vez que eles são tanto recetores como fontes de orientações e valores. Nas palavras da autora:

“(...) we the people shape it, whilst it re-shapes us as we go about changing it or maintaining it, individually and collectively.” (Archer, 2007: 38).

Seguindo este enfoque, e atendendo ao trabalho desenvolvido na última década nesta vertente (Oliveira, 2004a, 2004b, 2005, 2007, 2008a, 2009, 2010a, 2010b e 2012a), é defendido nesta investigação que as estratégias empresariais resultam de uma interação criativa e ativa de três componentes: (1) *oportunidades estruturais da sociedade de acolhimento*, (2) *oportunidades comunitárias* e (3) *recursos pessoais* do indivíduo (vd. figura 5.1). Em consequência são identificadas três agências de mobilização para a atividade empresarial: (1) a sociedade de acolhimento, (2) o grupo (coétnico ou outro com quem o indivíduo estabelece relações privilegiadas), e (3) o indivíduo.

Na **primeira dimensão** são enfatizadas as oportunidades empresariais que os imigrantes mobilizam no mercado de trabalho e/ou nos contextos político e institucional em que se inserem e investem. Ora, considera-se que para desenvolver uma atividade empresarial legal bem-sucedida o imigrante tem de encontrar oportunidades de investimento no mercado e não se deparar com constrangimentos intransponíveis no contexto legal. Por outras palavras,

assume-se que a própria organização da sociedade de acolhimento determina desigualdades de oportunidades⁴⁷ que podem afetar de forma distinta diferentes grupos de imigrantes e/ou indivíduos.

Na **segunda dimensão** é considerado o papel das redes sociais nas opções económicas dos indivíduos. Como se mostrou nos capítulos anteriores, os estudos acerca das estratégias empresariais de imigrantes têm realçado principalmente a importância dos recursos étnicos.⁴⁸ No entanto, nota-se que as redes sociais podem fornecer mais do que recursos étnicos. Contactos privilegiados com outros grupos não coétnicos e com a família podem ser também fundamentais na definição de uma estratégia empresarial (Oliveira, 2007). Por outras palavras, assume-se que na realidade os imigrantes podem desenvolver estratégias empresariais semelhantes aos empreendedores nativos de um dado contexto, não funcionando a sua etnia como efeito diferenciador explicativo. O caso português permite ilustrar rapidamente esta realidade: como foi amplamente evidenciado na literatura científica nacional, a iniciativa empresarial de pequena e média dimensão de portugueses é muito marcada pelo recurso a redes familiares (Guerreiro, 1996). Para além do papel da família na empresa têm sido ilustrados exemplos da mobilização para o tecido empresarial português de oportunidades empresariais inerentes à economia informal, entre eles, os circuitos de aquisição de capital para investir, de abastecimento e de recrutamento de trabalhadores (Guerreiro, 1992; Cardoso et al., 1990: 32-80; Lisboa, 2002). Ora, como se mostrou no capítulo 3, também a literatura acerca das atividades empresariais imigrantes tem mostrado que o funcionamento de oportunidades étnicas funciona exatamente segundo a participação ativa dos imigrantes em redes sociais e de reciprocidade que lhes conferem vantagens competitivas para o seu desenvolvimento económico. Assim o que se procura discutir aqui é que o recurso a oportunidades inerentes a redes sociais não têm necessariamente um cariz étnico – ou seja, a etnia não é a dimensão por si só explicativa – mas antes se procura determinar o efeito explicativo das oportunidades comunitárias e/ou inerentes aos grupos em que os indivíduos se encontram encastrados.

Finalmente, e talvez menos explorado, na **terceira dimensão** considera-se neste modelo explicativo a intervenção da racionalidade individual e dos recursos pessoais nas estratégias empresariais. Nesses recursos incluem-se motivações e/ou fatores de predisposição para a atividade empresarial, poupanças, experiência de trabalho e empresarial, condição legal no

⁴⁷ Entre essas desigualdades estão o acesso e o controlo das fontes e fluxos de informação acerca de como criar uma empresa, fontes de financiamento, mercados apetecíveis, etc..

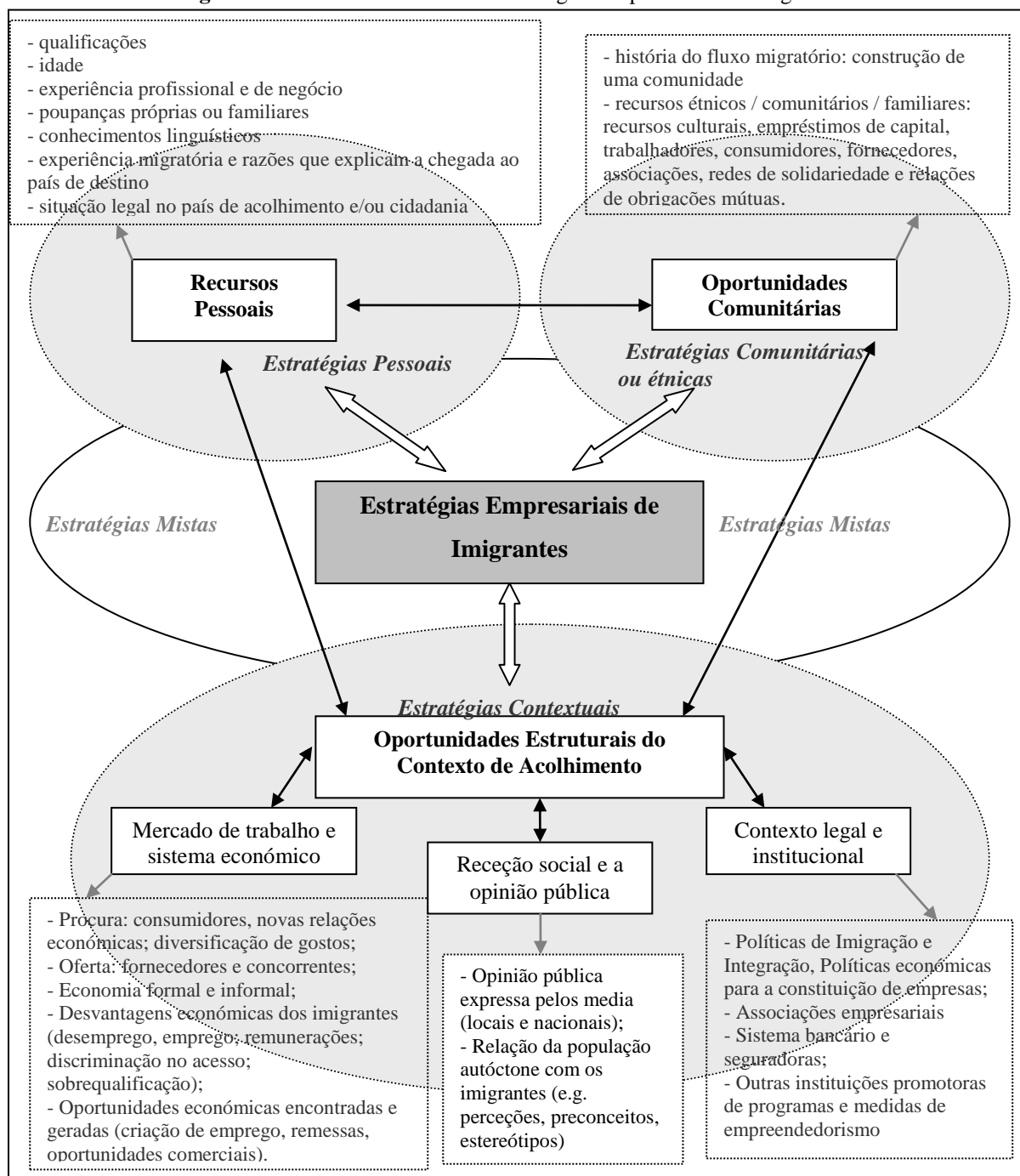
⁴⁸ Vd. sistematização desses contributos em Light e Gold (2000).

país de acolhimento, idade, qualificação, etc.. A natureza pessoal da estratégia empresarial, que decorre das competências, aptidões e talentos do indivíduo, determina também algumas vantagens competitivas para o indivíduo se manter em jogo.

Globalmente pretende-se demonstrar que a carência de recursos e oportunidades em uma ou duas destas agências – sociedade de acolhimento, grupo ou indivíduo - não inviabiliza a iniciativa empresarial imigrante, desde que uma delas funcione como fonte bem estruturada que potencia a iniciativa. Esta situação torna-se particularmente ilustrada a partir do caso de imigrantes empresários bem-sucedidos, que estão encastrados num grupo sem qualquer experiência ou tradição empresarial na sociedade de acolhimento. Por outro lado, mesmo que o contexto de acolhimento não se defina como agente propiciador ou mobilizador da iniciativa empresarial imigrante, continua a ser particularmente relevante - uma vez que é condição fundamental da existência de uma organização - a presença de normas institucionalizadas de funcionamento no mercado. Esta organização garante aos indivíduos um conhecimento prévio das regras do jogo e uma perceção das zonas de incerteza ou dificuldade de pôr em ação recursos individuais ou comunitários. Por outro lado, como se aludia antes por referência ao caso canadiano, os empresários imigrantes podem encontrar um contexto atrativo para os seus investimentos consolidados por experiência pessoal e/ou recursos comunitários, contudo algumas dificuldades em se adaptarem ao contexto regulador e tributário podem comprometer a sua estratégia (Hiebert, 2008). Por outras palavras, muito embora possam encontrar uma lei de imigração que os atraia, outros aspetos do contexto de acolhimento (e.g. características do mercado de trabalho quanto à natureza da procura e do consumo, sistema tributário, opinião pública negativa) podem inviabilizar ou dificultar a sua iniciativa.

Em suma, as relações estabelecidas entre estas três agências determinam a explicação do porquê de alguns imigrantes, em determinados locais ou períodos de tempo, conseguirem desenvolver atividades empresariais, enquanto outros não o conseguem. A figura 5.1 sintetiza estas opções analíticas. Note-se que as relações entre essas agências são sempre efetuadas por intermédio dos imigrantes, o que determina por si só os diferentes fluxos de recursos e oportunidades que se estabelecem para a definição da estratégia empresarial. Diferentes imigrantes podem definir diversos fluxos e/ou relações entre estas agências e por isso definem também estratégias empresariais distintas (Oliveira, 2007). Em consequência, ainda que os projetos empresariais se definam na interação destas três agências, uma estratégia reflete sempre a esfera em que o imigrante consegue angariar mais oportunidades e recursos para ser bem-sucedido e/ou a sua criatividade no contornar de dificuldades nessas mesmas esferas.

Figura 5.1. Modelo Heurístico de Estratégias Empresariais de Imigrantes⁴⁹



Por outro lado, o enquadramento no qual se define a estratégia empresarial não é estático. Como também reconhecem Kloosterman e Rath (2003: 14) as dimensões explicativas do empreendedorismo imigrante são afetadas pelo espaço e pelo tempo. A caracterização de onze países que acolheram empresários imigrantes, realizada pelos autores, evoluiu e mudou ao longo da última década atendendo a que os contextos e as respetivas dimensões económicas, legal, reguladora, social e política são também dinâmicas e reproduzem consequências

⁴⁹ Adaptado de Oliveira (2004b e 2005).

distintas no empreendedorismo imigrante.⁵⁰ Neste âmbito, também Archer (2007: 37) realça que as estruturas são definidas e redefinidas pelos seus constituintes ao longo do tempo, assumindo por isso que “society is open-ended and not «finalistic» in its elaboration”.

Assim, modificando-se as circunstâncias em que a estratégia se inscreve – estrutura de acolhimento, comunidade imigrante e/ou características individuais – é possível admitir alterações nas capacidades e possibilidades dos indivíduos na mobilização de recursos e oportunidades. Essas mudanças podem decorrer no território e ao longo do tempo. Admite-se, pois, que a caracterização de um universo de estratégias empresariais imigrantes é sempre datado e circunscrito ao contexto espacial em que se insere.⁵¹ Não se deve esquecer que as estratégias não resultam de opções arbitrárias ou fortuitas dos indivíduos, mas decorrem da própria ação do empresário integrado num espaço de relacionamento coletivo.

É exatamente neste âmbito que se torna bastante interessante considerar o caso português. Como será detalhadamente analisado na parte III deste trabalho, as mudanças das últimas décadas não apenas de **âmbito regulador** (de uma lei de estrangeiros que era omissa para os empresários imigrantes, para uma lei que inibia o empreendedorismo a alguns títulos, para ainda uma lei que passa a definir um título especial para investidores e empreendedores), mas ainda ao nível das **características do mercado de trabalho** com as suas flutuações económicas (transição de um mercado com momentos em que se verifica uma elevada procura de mão-de-obra imigrante, para um contexto de crise com paralisação de alguns sectores onde se inseriam de forma expressiva os imigrantes), das **mudanças de padrões de procura e consumo** (um país que internacionalizou alguns dos seus consumos, acompanhando a era cosmopolita global), como também ao nível social com o **consolidar e diversificar da sua população imigrante** (com a sua oferta e procura por vezes específica e recursos comunitários particulares), tornam a realidade portuguesa num laboratório dinâmico e rico para o estudo das estratégias empresariais imigrantes na sua variedade e mudança.

⁵⁰ Nas palavras dos autores: “(...) the focus may turn toward the wider context of immigrant entrepreneurship with regard to the emergence of new regulation frameworks that accommodate small businesses in a much more sophisticated way (...) or the changing socio-political context regarding immigration and its impact on immigrant businesses.” (Kloosterman e Rath, 2003: 14).

⁵¹ A este propósito veja-se a discussão que feita em torno da eventual mudança das estratégias individuais de empresários Cabo-verdianos em Portugal (Oliveira, 2005: 155) ou considere-se a evolução das empresas industriais portuguesas que na década de 1970 beneficiavam de forte apoio institucional (Cardoso et al., 1990: 20).

Parte II. METODOLOGIA

6. OPÇÕES METODOLÓGICAS

Realizada a revisão da bibliografia, tornando evidentes as opções teóricas e o modelo a testar com este estudo do fenómeno social do empreendedorismo imigrante, esta parte procura clarificar as opções metodológicas deste trabalho. A definição clara do problema e os respetivos objetivos do estudo contribuem para a seleção das opções metodológicas. Um problema de investigação mal definido pode não só gerar ambiguidade na construção das fronteiras da população-alvo como nos próprios dados trabalhados pelo desconhecimento da população daí resultante.

Deste modo, identificado o modelo heurístico de estratégias empresariais imigrantes e respetivas dimensões explicativas – recursos pessoais, oportunidades comunitárias e oportunidades estruturais –, elementos que orientam esta pesquisa científica ao nível local, o desenho metodológico atende a uma estratégia de tipo quantitativa e qualitativa. Em investigação vários autores defendem a necessidade de se conciliar os caracteres quantitativo e qualitativo (Spector, 1994: 234; Blalock, 1972; Vicente, Reis e Ferrão, 2001:22, entre outros).

Esta abordagem complementar compreendeu, por um lado, a recolha e análise estatística de micro-dados provenientes de bases de dados oficiais (dados secundários) e, por outro lado, a mobilização de dados primários recolhidos no âmbito de inquéritos por questionário aplicados a empresários de origem imigrante em Lisboa, Porto e Faro (Oliveira, 2005), de entrevistas semidirectivas com empresários e líderes associativos, desenvolvidas ao longo da última década, e de sessões de *focus groups*. Foram ainda identificados e analisados dados resultantes de pesquisas académicas que se encontram em acesso livre, designadamente os questionários aplicados a estrangeiros não comunitários em 20 áreas do território de Portugal – regiões do continente e dos arquipélagos insulares autónomos (CLAII/ACIDI 2009/2010).

O estudo contemplou ainda uma outra fase de pesquisa empírica que permitiu aceder a informação complementar. Nesta fase foi realizada uma análise documental de textos jurídicos relevantes que direta ou indiretamente interferem com a população imigrante e respetiva inserção no mercado de trabalho - seja por via do trabalho dependente seja por via do trabalho por conta própria - por forma a identificar os marcos da evolução do quadro

normativo e institucional no que toca ao empreendedorismo imigrante e salientar os determinantes do empreendedorismo em Portugal a este nível analítico. Esta análise foi complementada pela análise de regulamentação internacional conexa e diretivas comunitárias.

O presente estudo mobiliza, desta forma, uma pluralidade de dados e indicadores numa perspetiva longitudinal acurada por forma a determinar e analisar os impactos no empreendedorismo imigrante de, por um lado, os diferentes contextos locais do território português e, por outro, de várias conjunturas – económicas, políticas e legais – verificadas entre 1981 e 2014. Procura-se assim desenvolver uma monitorização comparativa – temporal e espacial – do fenómeno do empreendedorismo imigrante através da mobilização e análise de dados quantitativos e qualitativos, derivando de uma extensa revisão dos contributos e tendências identificadas em estudos e artigos publicados anteriormente.

Em suma, com o objetivo de operacionalizar uma estratégia metodológica de investigação capaz de cruzar as diferentes escalas e dimensões explicativas, subdividiu-se o estudo em dois momentos chave: o primeiro baseado numa análise *top down* e o segundo centrado numa análise *bottom up*. No primeiro momento (*top down*) enquadrou-se a análise documental (de legislação, documentos e bibliografia relevante) e a análise estatística (de fontes oficiais de dados), e no segundo momento (*bottom up*) enquadrou-se a análise de inquéritos por questionários a amostras de empresários imigrantes, entrevistas e *focus groups* centrados nas perceções de empresários imigrantes e de representantes de instituições com intervenção na vertente da criação de empresas e de incentivo ao empreendedorismo (imigrante e não só).

6.1. Dimensões de análise, variáveis e indicadores

Ainda que muitos fatores influenciem o empreendedorismo imigrante, com o modelo heurístico anteriormente desenvolvido procurou-se arrumar esses fatores em grandes dimensões explicativas. A partir dessas dimensões explicativas é possível identificar um conjunto de determinantes das estratégias empresariais de imigrantes, ora mais associados à esfera individual (recursos pessoais), ora mais ligados à esfera coletiva (oportunidades comunitárias) ou à esfera exógena (oportunidades estruturais do contexto de acolhimento).

Neste subcapítulo consideram-se os indicadores que permitem validar ou estudar cada um dos determinantes do empreendedorismo associados às dimensões explicativas teorizadas antes. Não se pretende fornecer a lista exaustiva dos indicadores de empreendedorismo imigrante, mas antes mostrar a seleção efetuada em função dos dados disponíveis ou que

foram passíveis de recolha empírica. Assim, reconhece-se que alguns indicadores podem estar a faltar⁵², não apenas porque não existem fontes que os produzam, mas também porque a investigação empírica é sempre incompleta e confinada no tempo e no espaço.

Quadro 6.1. Dimensões de análise, variáveis, indicadores e fontes do estudo

Dimensões	Variáveis e indicadores	Fontes (primárias e secundárias)
Recursos Pessoais	Nível de escolaridade mais elevado completo	Censos, OCDE-SOPEMI
	Nacionalidade	Censos, Quadros de Pessoal
	Estado civil	Censos
	Género	Censos
	Grupo etário	Censos
	Experiência profissional anterior	Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Experiência empresarial	Inquérito Oliveira (2005)
	Poupanças e capital para investir	Inquérito Oliveira (2005)
	Nível de conhecimentos linguísticos e/ou domínio da língua portuguesa	Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Dificuldades de integração	Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Dificuldades sentidas na criação da empresa	Inquérito Oliveira (2005) e <i>focus groups</i>
	Situação profissional antes de iniciar uma atividade empresarial (empregado? desempregado?)	Inquérito Oliveira (2005)
	Ano de chegada a Portugal e tempo de estadia	Censos 2011, Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Motivações para vir para Portugal	Inquérito Oliveira (2005), Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010 e Entrevistas
Atitude empreendedora e motivação para o empreendedorismo	Flash Eurobarometer, Entrevistas e Inquérito Oliveira (2005)	
Percurso migratório até chegar a Portugal	Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010	
Situação legal dos empregadores à entrada em Portugal	Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010	
Situação legal no país	Dados MNE, Dados SEF	
Oportunidades Comunitárias	Trabalhadores familiares não remunerados	Censos
	Trabalhadores coétnicos	Inquérito Oliveira (2005) e entrevistas com empresários
	Associativismo imigrante	Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Clientes coétnicos	Inquérito Oliveira (2005)
	Redes sociais de suporte	Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010
	Financiamento e empréstimos da comunidade	Inquérito Oliveira (2005) e entrevistas com empresários
Fornecedores da comunidade ou coétnicos	Inquérito Oliveira (2005) e entrevistas com empresários	
Competição entre coétnicos	Inquérito Oliveira (2005) e entrevistas com empresários	

⁵² No relatório da OCDE (2013: 96-100) é elencada e recomendada uma lista de indicadores dos determinantes empresariais – e.g. requisitos administrativos na criação e desenvolvimento do negócio, regulação em caso de falência, enquadramento legal e judicial, segurança social e de saúde, impostos sobre os rendimentos e receitas, impostos sobre o capital das empresas, sistema de patentes, acesso a mercados estrangeiros, grau de envolvimento do sector público, acesso a crédito e taxas cobradas, acesso a capitais de risco, funcionamento dos mercados, desenvolvimento e inovação tecnológica das empresas e dos mercados, níveis de educação, cultura empresarial - alguns dos quais não recolhidos em Portugal ou não disponíveis com a desagregação da informação da nacionalidade do empresário, fundamental para este estudo.

<p>Estrutura de Oportunidades - Mercado de Trabalho e sistema económico</p>	<p>Número de empregadores por total de ativos segundo a nacionalidade Sectores de atividade dos empregadores estrangeiros / portugueses / da respetiva nacionalidade (intensidade por sector) Dinâmica demográfica das empresas em Portugal e constituição de sociedades comerciais / civis forma comercial Criação de emprego por empregadores estrangeiros Taxa de desemprego por nacionalidade e relação entre a crise e aumento do desemprego e a iniciativa empresarial Dimensão média das empresas Sectores económicos das empresas Dimensão do mercado interno português e dependência de bens do exterior Comércio internacional de bens de Portugal por empresas, segundo escalões e número de pessoas ao serviço nas empresas Relações Comerciais de Portugal Saldo da balança comercial de bens por países e nacionalidades com maior número de empregadores Relação entre empreendedorismo e salários recebidos pelos imigrantes Estudo de mercado antes de investir Experiência de discriminação no mercado de trabalho (própria e percecionada) Relação entre empreendedorismo e a sobrequalificação de imigrantes no mercado de trabalho</p>	<p>Censos Censos, Quadros de Pessoal Observatório Racijs, Estatísticas Empresas na Hora, Direção-Geral da Política da Justiça, publicados em INE, <i>Anuário Estatístico</i> Quadros de Pessoal, Inquérito Oliveira (2005) INE - Censos de 2001 e 2011 Quadros de Pessoal Quadros de Pessoal, Censos Estatísticas do Comércio Internacional – INE Estatísticas do Comércio Internacional – INE OMC, Convenções para evitar a dupla tributação & Acordos de cooperação económica Estatísticas do Comércio Internacional – INE Quadros de Pessoal Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito PEI (2014) Inquérito Oliveira (2005) e Inquérito CLAI/ACIDI 2009/2010 Censos, <i>focus groups</i></p>
<p>Estrutura de Oportunidades - Contexto legal e institucional</p>	<p>Políticas de imigração e enquadramento legal Lei do trabalho e enquadramento legal estrangeiros no mercado de trabalho português Políticas de integração e instituições de integração Sistema bancário e acesso ao crédito Custos para a criação de empresas e requisitos burocráticos ou peso dos procedimentos para a criação de empresas Beneficiários de serviços estatais de apoio ao empreendedorismo imigrante (e.g. Programa de Empreendedorismo Imigrante – PEI, IAPMEI) Iniciativas da sociedade civil de promoção do empreendedorismo</p>	<p>Lei de estrangeiros 1981, 1998, 2007 (com revisões de 2012, 2013 e 2015) e Lei do Trabalho 1972, 1977, 1998 (análise documental) Plano para a Integração de Imigrantes (PII), programas de apoio ao empreendedorismo (PEI) do ACIDI (análise documental) Banco Mundial, <i>Doing Business</i>; análise de serviços dos bancos portugueses e relatórios do Provedor de Justiça quanto a eventuais queixas contra bancos. Perceção dos participantes <i>focus groups</i> e empresários imigrantes entrevistados Banco Mundial, <i>Doing Business</i> Dados PEI e IAPMEI, Relatório de execução do programa PEI. Perceção dos participantes <i>focus groups</i> e empresários imigrantes entrevistados Relatórios de medidas, programas e projetos (análise documental) & <i>Focus Groups</i> com instituições</p>
<p>Estrutura de Oportunidades - Receção Social</p>	<p>Opinião pública expressa nos média (locais e nacionais) Relação da população nativa com os imigrantes</p>	<p>Noticias publicadas (análise documental) Eurobarometer, inquéritos nacionais publicados em estudos nacionais Perceções dos participantes dos <i>focus groups</i> e de empresários imigrantes entrevistados</p>

O quadro 6.1. sintetiza os indicadores e fontes de dados, primários e secundários, usados para explicar ou testar cada uma das dimensões analíticas das estratégias empresariais de imigrantes consideradas no modelo heurístico desenvolvido.

6.2. Recolha de indicadores e micro-dados de fontes secundárias disponíveis

Inúmeros indicadores e micro-dados de fontes secundárias encontram-se disponíveis para caracterizar e quantificar os empresários imigrantes em Portugal. A nível nacional serão trabalhados com mais profundidade os micro-dados disponibilizados pelo INE a partir dos dados dos Recenseamentos Gerais da População entre 1981 e 2011, que permitem analisar quatro décadas da evolução e as características dos empregadores estrangeiros de forma comparada com os empregadores portugueses. Mas serão ainda mobilizadas outras fontes secundárias: dados do Serviço de Estrangeiros Fronteiras (SEF) entre 1990 e 2014 e micro-dados dos Quadros de Pessoal para o período entre 2000 e 2014. Os dados do SEF permitem ilustrar as flutuações verificadas entre regimes legais, tendo presente quatro marcos reguladores fundamentais – entre 1981 e 1998, entre 1998 e 2007, e o período pós-2007 com revisões introduzidas em 2012. Os dados dos Quadros de Pessoal, por sua vez, permitem caracterizar em maior detalhe uma década de flutuações do fenómeno do empreendedorismo estrangeiro em Portugal por município e as características dos empregadores e as suas empresas ao longo da última década. Estas fontes secundárias nacionais permitirão fazer um mapeamento da informação disponível acerca dos empregadores estrangeiros e testar algumas das hipóteses teorizadas na parte anterior, através de uma análise extensiva e multivariada que lhes foi aplicada.

A nível internacional, e procurando determinar a especificidade ou não do caso português face a outros contextos de acolhimento de imigrantes e empresários estrangeiros, serão ainda identificados e trabalhados dados do EUROSTAT, dados de relatórios internacionais promovidos pela OCDE (vários relatórios do *Entrepreneurship at a glance*, *Open for Business: migrant entrepreneurship in OCDE countries* (2010), vários relatórios do *International Migration Outlook*) e pelo Banco Mundial (inquéritos *Doing Business*).

Neste âmbito importa, porém, considerar que os resultados dos vários países devem ser analisados com algumas ressalvas uma vez que refletem os determinantes do próprio contexto a que se reportam. Conforme é discutido pela Comissão Europeia (COM, 2011:28), a propósito da compilação de indicadores acerca de trabalhadores por conta própria imigrantes, a interpretação dos resultados desses indicadores face à integração dos imigrantes devem ser abertos à discussão. Deve considerar-se que taxas de empreendedorismo mais altas entre imigrantes, para alguns países, refletem trabalhadores imigrantes a encontrar alternativas a situações de discriminação e desemprego no mercado de trabalho, enquanto noutros países

podem mostrar maior propensão empresarial ou vantagens competitivas das populações imigrantes nesses contextos (COM, 2011:28-29).

6.2.1. Crítica das fontes secundárias

A qualidade de uma investigação passa também por identificar e reconhecer os dados disponíveis e as suas respetivas limitações. No caso particular do estudo das estratégias empresariais de imigrantes em contextos locais em Portugal é possível reconhecer algumas dificuldades.

Medir o número de iniciativas empresariais que estão em curso num determinado país é uma atividade bastante difícil de implementar, não só porque não há consenso acerca da noção de empresário (como é discutido na Parte I deste estudo), como também não se dispõe de indicadores fiáveis e gerais de caracterização desse universo.⁵³ Acresce no universo em análise que, ao contrário de outros países de acolhimento de imigrantes, em Portugal só são recolhidos dados oficiais acerca de estrangeiros. Por outras palavras, todas as análises de dados acerca da imigração têm por base a nacionalidade dos indivíduos. Apesar de aparentemente esta ser uma opção inconsequente e lógica, é importante refletir sobre as implicações subjacentes às conclusões que resultam da análise desses dados (Oliveira, 2012b).

Torna-se, pois, crucial distinguir antes de mais as noções de *imigrante* e *estrangeiro*, uma vez que traduzem universos distintos. O *imigrante* define-se como o indivíduo que, tendo nascido num determinado território, migrou para um outro país, onde passa a residir durante pelo menos um ano⁵⁴. Deste modo estão subjacentes à noção de ‘imigrante’ duas dimensões explicativas fundamentais: espaço (movimento entre pelo menos dois países) e tempo (fixação com carácter contínuo no território de destino). Ora tendo por base estas duas dimensões na equação, é possível admitir que nem todos os imigrantes têm a nacionalidade estrangeira. O movimento de mudança de território em si mesmo não reflete a nacionalidade do indivíduo. Neste âmbito, foi mesmo identificado no estudo anterior, que uma parte substantiva dos empresários imigrantes em Portugal tem a nacionalidade portuguesa e por isso se optou por estudar os “empresários de origem imigrante” (Oliveira, 2005).

Já a noção de *estrangeiro* é indissociável da de nacionalidade, ou seja, é estrangeiro todo o indivíduo que tem uma nacionalidade diferente da do país onde reside. Em consequência, admite-se que nem todos os estrangeiros são imigrantes. Efetivamente há

⁵³ Note-se que esta não é uma limitação específica do caso português (vd. OCDE, 1998: 11 e OCDE, 2010).

⁵⁴ Conforme recomendação das Nações Unidas, descrita em Rosa et al. (2004:30).

indivíduos com nacionalidade estrangeira que nasceram em Portugal e não têm qualquer experiência migratória.⁵⁵

Atendendo a estas ressalvas de base importa perceber que tipo de informação é possível recolher a partir das fontes oficiais disponíveis para caracterizar o universo de empresários imigrantes em Portugal. Os dados oficiais permitem apurar dois universos distintos para se estimar o número de empresários⁵⁶ imigrantes em Portugal. Por um lado é possível estimar o número de estrangeiros que entram em Portugal com a intenção de desenvolverem uma atividade independente ou criarem um negócio a partir dos dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE) relativamente à emissão de vistos em postos consulares e dos dados relativos às solicitações de autorização de residência do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF). Por outro lado, outras duas fontes oficiais permitem caracterizar e/ou estimar o número de empresários estrangeiros: os Recenseamentos Gerais da População do Instituto Nacional de Estatística (INE) e os Quadros de Pessoal do Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (GEP).

Como alguns investigadores têm vindo a alertar, os dados quantificados disponíveis nestas fontes não só estão longe de nos permitir saber o número exato de imigrantes que se encontram em Portugal, como chegam a apuramentos distintos.⁵⁷ Deste modo a opção por a fonte que se utiliza para efeitos de estudo não é inconsequente. Esses dilemas estatísticos repercutem-se no estudo dos empresários imigrantes presentes no país (Oliveira, 2004 e 2010). Neste âmbito procura-se clarificar as limitações e virtudes de cada uma das fontes para ficarem evidentes as implicações das opções tomadas nesta investigação. Reconhece-se, porém, desde logo que uma avaliação com monitorização anual rigorosa dos empresários imigrantes em Portugal é bastante complexa, atendendo à escassez e dispersão das fontes oficiais disponíveis e às dificuldades de comparabilidade da informação. Ainda assim a utilização destas fontes mostra-se fundamental para o estudo, uma vez que ajudam na identificação dos impactos de alguns determinantes do empreendedorismo imigrante em Portugal.

Registos estatísticos do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF): O SEF, na qualidade de serviço estatal responsável pelo controle da entrada, saída e permanência de estrangeiros em Portugal, recolhe anualmente, a partir de atos administrativos, informação estatística acerca de

⁵⁵ Para maior detalhe vd. Oliveira e Inácio (1999).

⁵⁶ Para efeitos de simplificação na análise das bases estatísticas são considerados no grupo dos empresários o somatório de patrões e trabalhadores isolados. Para maior detalhe acerca dos eventuais riscos desta opção vd. Oliveira (2004a:32-33).

⁵⁷ Para maior detalhe vd. Peixoto (1999a) e Rosa et al. (2004).

estrangeiros em situação regular. Uma ilação evidente surge: estes registos estatísticos não contabilizam as entradas e as saídas irregulares de estrangeiros, nem os imigrantes com nacionalidade portuguesa.

As informações estatísticas recolhidas centram-se nas várias tipologias de estadias regulares que os estrangeiros podem ter em Portugal (e.g. autorização de residência, e antes a autorização de permanência, prorrogações, vistos solicitados, etc.). No que diz respeito à situação na profissão dos estrangeiros, estes dados apresentam também várias limitações. O SEF apenas disponibilizou dados relativos ao *stock* da “população estrangeira residente” (titulares de uma autorização de residência) segundo a sua atividade económica até 1998 (quadro 6.2).

Quadro 6.2. Número de estrangeiros com autorização de residência, segundo a situação na profissão, entre 1990 e 1998

Ano	Patrões (A)	Trabalhadores Isolados (B)	Total Ativos (C)	Percentagem de (A+B)/C
1990		14.800	51.781	28,6
1991		15.030	54.904	27,4
1992		15.323	59.012	26,0
1993				
1994		16.199	77.599	20,9
1995		16.619	84.383	19,7
1996	15.842	930	86.810	19,3
1997	15.846	1.101	87.893	19,3
1998	15.872	1.258	88.605	19,3

Fonte: Relatórios Estatísticos do SEF (cálculos da autora).

Não atendendo à interrupção da compilação estatística desses dados, se agregarmos o número de patrões ao número de trabalhadores isolados, como aproximação à expressão empresarial⁵⁸, até 1998 residiam legalmente em Portugal 15.872 patrões estrangeiros e 1.258 trabalhadores isolados estrangeiros. Contudo, os 17.130 trabalhadores por conta própria estrangeiros com autorização de residência não correspondiam ao universo dos empresários imigrantes em Portugal nesse ano. Esse número não contabilizava todos os estrangeiros com um visto de trabalho de tipo III, ou seja, aqueles que exerciam atividades independentes no âmbito de uma prestação de serviços.⁵⁹ Ficavam também de fora todos os empresários de origem imigrante que adquiriram, entretanto, a nacionalidade portuguesa⁶⁰; e todos os que operavam no mercado informal.

⁵⁸ Quanto às reservas que se impõem a este tipo de aproximação veja-se J. Freire (1995).

⁵⁹ Previsto no Decreto-Lei nº 244/98 de 8 de Agosto, e com a nova redação decorrente do Decreto-Lei nº4/2001 de 10 de Janeiro, e do Decreto-Lei nº 34/2003, de 25 de Fevereiro (disponível em www.sef.pt).

⁶⁰ Como sugerem Rosa et al. (2004:33), não devemos esquecer que um imigrante não é necessariamente um estrangeiro. Na realidade, como o estudo de Oliveira mostrou, a iniciativa empresarial imigrante surge normalmente numa fase mais adiantada de integração na sociedade de acolhimento, em muitos casos posterior à

Adicionalmente, os registos estatísticos do SEF sobre a população estrangeira com autorização de residência referiam-se apenas à situação dos indivíduos no momento de entrada em Portugal. Em resultado, não era possível analisar eventuais alterações decorrentes da mobilidade geográfica ou profissional dos estrangeiros, posteriores à sua chegada. Ainda assim os dados relativos aos estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente, também divulgados pelo SEF, permitem dar uma estimativa de algumas das mudanças das características socioeconómicas da população estrangeira que pretende residir legalmente em Portugal.

No que diz respeito à desagregação territorial, fundamental para este estudo, o SEF disponibiliza apenas a distribuição dos estrangeiros⁶¹ por distritos de residência. A partir de 2007, à luz das mudanças no enquadramento legal que uniformizaram os títulos atribuídos a estrangeiros – todos passam a ter autorizações de residência com diferentes motivos (onde se incluem motivos de trabalho independente e empresarial) –, torna-se possível caracterizar a situação na profissão dos imigrantes que adquirem “autorizações de residência para exercício de atividade profissional independente” (artigo 89º) e, a partir de 2012, atendendo às revisões introduzidas à lei de estrangeiros de 2007, “autorizações de residência para atividade de investimento” (artigo 90.º-A). Contudo, os dados trabalhados e disponibilizados pelo SEF dão a perceção da situação da população estrangeira titular de autorizações de residência apenas nos dois primeiros anos da sua estadia em Portugal (validade do título quando é concedido pela primeira vez), a 31 de Dezembro de cada ano. A renovação dos títulos de residência conduz os registos para o regime geral (incluído em “outros motivos”) perdendo-se, por isso, a informação quanto à situação na profissão dos titulares de residência e motivo da residência. Em consequência, estes dados não permitem caracterizar o universo geral de empresários estrangeiros residentes em Portugal em cada ano, mas apenas ilustrar os trabalhadores independentes e investidores que adquiriram pela primeira vez e por dois anos uma autorização de residência com esse motivo de estadia no país.

Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE): Os dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE) recolhidos a partir da rede consular dão conta dos vistos concedidos a imigrantes para virem para Portugal em cada ano. Estes dados acabam por refletir as mudanças na lei de estrangeiros ao longo dos anos.

aquisição de nacionalidade portuguesa (2005). Note-se que as fontes estatísticas oficiais só contabilizam os estrangeiros, pelo que deixa de ser possível caracterizar estes imigrantes.

⁶¹ São contabilizadas as seguintes categorias: estrangeiros com autorização de residência, prorrogações de vistos de longa duração e prorrogações de autorizações de permanência.

A partir de 2007 inúmeras mudanças no contexto legal português para estrangeiros, que introduziram nomeadamente pela primeira vez um título especial apenas acessível a empreendedores, trouxeram importantes implicações na recolha de dados acerca dos estrangeiros que pretendem entrar em Portugal para o desenvolvimento de uma atividade empresarial. Ao abrigo da lei de estrangeiros passam a ser atribuídos vistos e autorizações de residência em função da motivação de estadia dos imigrantes, o que permite distinguir os titulares de vistos e autorizações de residência para efeitos de uma atividade empresarial ou por conta própria em Portugal.

Como se caracterizará em maior detalhe (no capítulo 9), estes dados permitem evidenciar, nomeadamente, o decréscimo na concessão de títulos para empresários ou trabalhadores independentes estrangeiros a partir de 2008, denotando a falta de interesse destes imigrantes de criarem uma atividade empresarial num país em crise económica.

Dados censitários do Instituto Nacional de Estatística (INE): Os dados dos Recenseamentos Gerais da população correspondem aos resultados dos questionários realizados a todos os portugueses e estrangeiros, independentemente da sua situação perante a lei, residentes no território português num momento preciso do tempo. Atendendo a que os fluxos imigratórios em Portugal ganharam visibilidade essencialmente a partir de finais da década de 1970, considera-se pertinente selecionar para efeitos de estudo os quatro últimos Censos – XIIº, XIIIº, XIVº e XVº.

Em qualquer dos Recenseamentos Gerais da População verificam-se alguns problemas de qualidade da operação censitária: situações de não resposta associadas a dificuldades de preenchimento (e.g. estrangeiros com dificuldade em perceberem o português) e/ou a estrangeiros em situação irregular, por exemplo. Adicionalmente, segundo as instruções de preenchimento dos questionários dos Censos de 2011, foram recolhidas informações de estrangeiros que vivem em Portugal há pelo menos de 1 ano (chegaram antes de 21 de Março de 2010) ou que têm a intenção de residir por mais de 1 ano.

Deste modo os recenseamentos apresentam algumas falhas de cobertura para efeitos deste estudo. A primeira, e com mais impactos no Recenseamento de 2001, remete para o facto de uma parte substantiva dos novos fluxos imigratórios presentes em Portugal na última década ter chegado depois do período do lançamento do questionário individual do Recenseamento de 2001 (até 12 de Março de 2000) ou não ter sido considerado para efeitos de recolha por não se encontrarem em Portugal há pelo menos um ano.⁶² As consequências

⁶² Conforme regras de preenchimento do questionário dos Censos de 2001.

dessa falha de cobertura tornam-se claras se compararmos os resultados dos Censos de 2001 com os registos do SEF para o mesmo ano. Centremo-nos apenas nos registos do SEF sobre os estrangeiros com autorização de permanência: no fim de 2001, existiam 126.901 estrangeiros com autorização de permanência, entre os quais constavam 45.233 ucranianos, 23.713 brasileiros, 8.984 moldavos e 7.461 romenos. Ora, os Censos de 2001 não contabilizaram mais de 10.425 ucranianos, 22.977 brasileiros, 2.859 moldavos e 2.412 romenos.

Apesar de essa ser uma falha de cobertura evidente nos Censos, não traz graves consequências para o universo em estudo – empresários imigrantes -, uma vez que os titulares de autorização de permanência só podiam legalmente desenvolver uma atividade por conta de outrem.⁶³ Ainda assim é importante não descurar que, como veremos em maior detalhe, estes novos fluxos imigratórios interferem nas estruturas de oportunidades para o investimento empresarial com a definição, por exemplo, de novos consumos.

Contudo, os dados censitários detalham informações fundamentais para este estudo. A primeira característica destes dados, e a mais importante, está associada ao facto de ser possível desagregar a informação até à freguesia. Por outras palavras, torna-se possível mapear detalhadamente o número de empregadores e trabalhadores por conta própria estrangeiros. A identificação dos polos de atração das iniciativas empresariais dos imigrantes permite, por sua vez, a partir da seleção de várias variáveis (também recolhidas nos Censos), inventariar explicações para as opções desses empresários.

Por outro lado, os Recenseamentos Gerais da população recolhem ainda informação relativa à naturalidade do indivíduo, o que pode fornecer uma aproximação ao universo de imigrantes que já não dispõe de nacionalidade estrangeira. Ainda que os recenseamentos permitam uma caracterização detalhada do universo de estrangeiros num preciso momento (incluindo tanto estrangeiros em situação regular, como irregular e de acordo com a sua situação económica), um inconveniente claro se define: só permite estudar o universo em cada dez anos.

Quanto ao tema central deste estudo, os dados do INE permitem a caracterização do universo de empresários a partir da variável *situação na profissão*, concretamente, com as categorias *patrão* ou *empregador* e *trabalhador isolado*. Reconhece-se deste modo que os dados oficiais apenas permitem o estudo de quem detém a propriedade da iniciativa empresarial. Ou seja, não estamos a caracterizar necessariamente quem exerce a função

⁶³ Para aprofundar vd. Oliveira (2004:70).

empresarial.⁶⁴ Seguindo a própria notação adotada pelo INE, considera-se para análise o seguinte universo:

Trabalhador por conta própria como isolado corresponde a indivíduo que exerce uma atividade independente, com associados ou não, obtendo uma remuneração que está diretamente dependente dos lucros (realizados ou potenciais) provenientes de bens ou serviços produzidos e que, habitualmente não contrata trabalhador(es) por conta de outrem para com ele trabalhar(em). Os associados podem ser, ou não, membros do agregado familiar (conceito vigente INE⁶⁵, código 2450).

Trabalhador por conta própria como empregador corresponde a indivíduo que exerce uma atividade independente, com associados ou não, obtendo uma remuneração que está diretamente dependente dos lucros (realizados ou potenciais) provenientes de bens ou serviços produzidos e que, a esse título, emprega habitualmente um ou vários trabalhadores por conta de outrem para trabalharem na sua empresa (conceito vigente INE⁶⁶, código 2407).

A iniciativa empresarial remete para um processo dinâmico: novas empresas surgem e as existentes crescem ou morrem. O dinamismo deste processo é, contudo, difícil de captar empiricamente (OCDE, 1998: 42). Reconhecendo essa dificuldade, espera-se que a análise dos quatro últimos momentos censitários permita estimar parte dessa dinâmica, em particular, no que diz respeito à evolução do número de empregadores e trabalhadores isolados de nacionalidade estrangeira em Portugal durante as últimas quatro décadas. Como em qualquer aproximação é importante atender a algumas limitações desta opção, em particular, porque o empreendedorismo pode ter um carácter cíclico, influenciado por diversos fatores, que a distância de 10 anos entre dados pode não captar devidamente. Por outro lado, serão estudados indivíduos que são identificados nos censos como empregadores e trabalhadores isolados, e não as entidades em que a sua atividade se insere.

Opção semelhante foi tomada num estudo recente da OCDE (2010: 24-25), atendendo a dificuldades idênticas de chegar ao universo de “empresários” – pessoas que geram valor através da criação ou desenvolvimento de uma atividade económica ao identificarem novos produtos, processos ou mercados – através de dados que na realidade caracterizam “trabalhadores por conta própria”, empreguem ou não trabalhadores. Na realidade esta opção pode excluir, por um lado, detentores de empresas que não aparecem listados por se reportarem como trabalhadores dependentes, ou, por outro lado, gerar duplicações de

⁶⁴ Tendo em conta esta limitação, em 2002, no questionário lançado a empresários de origem imigrante foi adotada como unidade elementar de análise não o proprietário legal da atividade empresarial, mas aquele que exercia a função empresarial, o que em alguns casos correspondeu ao gerente do negócio. A adoção dessa unidade elementar mostrou-se particularmente pertinente no caso chinês, uma vez que em inúmeros casos o responsável do negócio exercia a função empresarial sem ser o proprietário formal do negócio. O indivíduo legalmente reconhecido como dono do negócio correspondia ao chefe da família (Oliveira, 2005: 48-49).

⁶⁵ É apresentado como conceito sinónimo de *Trabalhador por conta própria* (código 2413 do INE).

⁶⁶ Na história do conceito consta o conceito de *Empregador* que já não se encontra vigente. É apresentado como conceito sinónimo de *Patrão* (código 2409 do INE).

contagens de empresas perante imigrantes sócios que reportam ambos a mesma situação na profissão (OCDE, 2010: 26).

Dados do Inquérito ao Emprego do INE: uma avaliação com monitorização anual rigorosa dos empregadores estrangeiros em Portugal é bastante complexa atendendo também às dificuldades de comparabilidade da informação. A comparação de duas fontes de dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), os Recenseamentos Gerais da População (Censos) e as Estatísticas do Emprego, permitem mostrar exatamente isso. Como alguns investigadores têm vindo a alertar (Peixoto, 2008; Oliveira, 2004 e 2010a), os dados disponíveis a partir destas duas fontes geram algumas dificuldades ao utilizador de informação estatística. O quadro em baixo compara as duas fontes para os mesmos anos, ajudando a ilustrar os problemas de amostragem e de margens de erro associadas às *Estatísticas do Emprego* e que impendem a sua utilização anual sistemática, nomeadamente no estudo da subcategoria de trabalhadores por conta própria (que integra empregadores e trabalhadores independentes ou isolados). Se a importância relativa de trabalhadores por conta própria estrangeiros no total de ativos surge subdimensionada, em especial em 2011 (com -9 pontos percentuais que o reportado pelos Censos), a importância relativa para os portugueses surge sobredimensionada (+8 pontos percentuais em 2001 e +1,2 pontos percentuais em 2011). Assim, dos dados do INE, para o estudo dos trabalhadores por conta própria, e especificamente os empregadores estrangeiros, os Censos são a fonte mais completa disponível, permitindo uma caracterização detalhada do universo tendo, porém, um inconveniente claro associado ao facto de só permitirem estudar o universo em cada dez anos.

Quadro 6.3. Percentagem de trabalhadores por conta própria (integra empregadores e trabalhadores independentes) por total de ativos, em 2001 e 2011, de estrangeiros e portugueses, nos Censos e nas Estatísticas do Emprego

Nacionalidade	2001			2011		
	Estatísticas do Emprego (A)	Censo (B)	A-B	Estatísticas do Emprego (A)	Censo (B)	A-B
Estrangeiros	14,21	14,75	-0,54	10,16	19,24	-9,08
Portugueses	23,83	15,83	+8,00	18,19	16,99	+1,21

Fonte: Censos de 2001 e 2011 e Estatísticas do Emprego de 2001 e 2011, INE (cálculos da autora)

Dados dos Quadros de Pessoal: Os Quadros de Pessoal, ainda que sejam uma fonte anual em permanente atualização que coloca à disposição um número significativo de variáveis relacionadas com empresas e os seus trabalhadores, têm associadas outras limitações.

A primeira limitação associa-se ao facto desta fonte só recolher informação acerca da nacionalidade do empresário e dos trabalhadores desde 2000. Por outro lado esta fonte não

recolhe importantes elementos de caracterização do universo de empresários imigrantes, nomeadamente não recolhe informação acerca de todas as atividades económicas⁶⁷ (exclui, por exemplo, o sector doméstico onde se concentra uma importante parte da população ativa imigrante). Também alguns empregadores não dão informação acerca de trabalhadores familiares, trabalhadores temporários e não declarados.

Informação sobre empresas com apenas um trabalhador só é recolhida desde 2002, apesar de dados acerca de microempresas serem considerados pouco representativos porque a maioria dessas empresas não reporta aos Quadros de Pessoal. Por lei⁶⁸ os empresários em nome individual, sem trabalhadores ao serviço, não são obrigadas a reportar informação para este inquérito nacional do Ministério do Trabalho e Solidariedade Social, pelo que também estão ausentes do apuramento anual.

Os impactos das limitações descritas desta fonte são particularmente evidentes se compararmos o número de empregadores estrangeiros identificados nos Censos de 2001 com o número de empregadores estrangeiros reportados pelos Quadros de Pessoal de 2002. A primeira fonte contabilizou 20.571 empregadores estrangeiros, enquanto a segunda fonte apenas reportou 2.780 empregadores estrangeiros. O mesmo se verifica com os Censos de 2011 que reportam 23.652 empregadores estrangeiros e os Quadros de Pessoal de 2011 apenas 6.266 (ou seja, menos 17 mil empregadores estrangeiros apurados).

Em suma, a principal dificuldade no conhecimento rigoroso das características da estrutura empresarial dos imigrantes em Portugal prende-se com a qualidade dos dados oficiais disponíveis e com a informação recolhida. A partir da explanação anterior torna-se evidente que estas fontes oficiais disponibilizam informação diversa, que dificilmente pode ser usada como complementar.

Embora os registos estatísticos do SEF tenham a vantagem de serem recolhidos anualmente, pecam por falta de informação fundamental para este estudo: a desagregação de distribuição geográfica não é detalhada para além do distrito, não é possível caracterizar para o *stock* de estrangeiros a residir no país a sua situação na profissão e, atendendo à natureza do serviço, só nos é dada informação acerca de imigrantes com nacionalidade estrangeira. Por

⁶⁷ Na nota introdutória dos relatórios dos quadros de pessoal até 2010 alertava que deve atender-se a uma “deficiente cobertura em setores onde a organização empresarial apresentar maior debilidade”.

⁶⁸ Os quadros de pessoal regiam-se até 2010 pela Lei n.º 35/2004, de 29 de Julho e Portaria n.º 785/2000, de 19 de Setembro, recolhendo dados de “pessoas singulares ou coletivas com trabalhadores ao seu serviço”. A partir de 2010 passam a recolher-se dados acerca para os Quadros de Pessoal de “empregadores abrangidos pelo código de trabalho”, ao abrigo da Portaria n.º 55/2010, de 21 de janeiro, mantendo-se opcional a resposta por prestadores de serviços.

outro lado, os dados dos quadros de pessoal apesar de disponibilizarem importantes detalhes acerca de empregadores nacionais e estrangeiros (e.g. desagregados por atividade, grupos profissionais, qualificações, número de trabalhadores ao serviços), não reportam o universo global de empresários em Portugal, estando o seu apuramento subestimado.

Em contrapartida, os dados censitários, apesar de nos permitirem ter apenas uma fotografia de quatro momentos das últimas décadas (1981, 1991, 2001 e 2011), garantem o aprofundamento analítico necessário para esta investigação. Entre as virtudes dos dados censitários deve destacar-se o facto de permitirem desagregar a informação ao nível da freguesia, tornando possível, por isso, mapear no território nacional diversas variáveis de caracterização e variáveis explicativas das opções dos empresários imigrantes. Por outro lado, a partir desta base de dados torna-se exequível estimar o número de imigrantes através da comparação dos dados relativos aos estrangeiros (nacionalidade) e aos naturais do estrangeiro (naturalidade), ou seja, cidadãos de origem imigrante. Torna-se, pois, possível comparar também os naturais ou nacionais de outros países com os naturais ou nacionais de Portugal.

Deste modo, reconhecidas e clarificadas as virtudes e as limitações destas fontes optou-se por aprofundar em maior detalhe a análise a partir dos dados censitários, uma vez que constituem a fonte estatística mais abrangente sobre a população residente em Portugal e garantem uma aproximação mais fidedigna ao universo de empresários imigrantes em Portugal. Estes dados captam não apenas aqueles que entram em Portugal já como empreendedores, como também aqueles que depois de uma experiência assalariada se convertem em empresários.

Ainda assim, reconhecendo que os censos não captam algumas das flutuações anuais ou certas mudanças estruturais de Portugal enquanto contexto de acolhimento (flutuações da economia, várias mudanças legislativas, evolução e interferência da opinião pública, etc.) nem as respetivas consequências na estrutura empresarial imigrante (que não aquelas que 10 em 10 anos), serão analisados pontualmente dados das restantes fontes. Concretamente, em alguns momentos serão analisados registos do SEF e do MNE acerca da situação na profissão da população estrangeira que solicitou o estatuto de residente, para o estudo da dinâmica de novos fluxos ou para medir a evolução do interesse de potenciais novos investidores e empreendedores de virem para Portugal.

6.3. Dados primários

Assumindo que alguns indicadores relevantes não são recolhidos ou disponibilizados a partir das bases de dados de fontes oficiais, e sendo necessária a sua análise para testar de forma integrada o modelo heurístico proposto, tornou-se fundamental recorrer à recolha de dados primários do universo de empresários imigrantes. A dificuldade de recensear todo o universo em estudo ditou a necessidade de recorrer a amostras. Neste âmbito foram analisadas amostras da população de empreendedores estrangeiros que permitiram aferir outras das dimensões centrais e contempladas no modelo heurístico proposto.

O instrumento privilegiado na recolha de dados primários foi o inquérito por questionário, muito embora complementado por entrevistas semidiretivas.

Importa, porém, esclarecer as opções metodológicas que estiveram na origem da seleção das amostras uma vez que, conforme discutido antes por Lages et al. (2006), encontrar uma amostra representativa da população imigrante não é isenta de problemas diversos inerentes ao desconhecimento da população. A população imigrante enquadra os desafios que advêm de estudar a partir de amostras “populações raras, sensíveis ou ocultas, por serem pouco numerosas e dispersas no território e não se lhes conhecer a dimensão ou a distribuição exata” (Lages et al., 2006: 51).

Acresce que no caso dos empresários imigrantes, enquadrados nessa população mais ampla dos imigrantes, estamos a estudar uma população que é flexível, não constante ao longo do tempo e do espaço, por vezes com vários caracteres formais ou informais, e cuja origem do empresário nem sempre é explícita na própria identidade da atividade empresarial (e.g. loja de móveis na Almirante Reis de empresários de origem indiana).

6.3.1. Inquéritos por questionário

Três processos de recolha por questionário distintos e com objetivos diversos foram mobilizados para este estudo: (1) questionário aplicado a uma amostra de 854 empresários de origem imigrante, entre setembro de 2001 e setembro de 2002 (Oliveira 2005); (2) questionário aplicado a uma amostra de imigrantes não comunitários com mais de 16 anos e com várias situações na profissão, entre as quais trabalhadores independentes e empregadores (subamostra de 573 indivíduos - 409 trabalhadores por conta própria sem empregados e 164 com empregados - de uma amostra mãe de 5.669 inquiridos), entre outubro de 2009 e março de 2010 (CLAII/ACIDI, 2009/2010); e questionário aplicado a uma amostra de 346 participantes do *Projeto de Promoção do Empreendedorismo Imigrante* (PEI), entre 15 de março e 5 de abril de 2014 (CEDRU, 2014). Estes três processos de inquirição deram origem

a amostras que permitem a análise de algumas variáveis e dimensões relevantes para o universo em estudo.

De forma a perceber as virtudes, mas também as limitações analíticas associadas a estes dados primários, importa clarificar a forma como foram recolhidos e as opções metodológicas que estiveram na sua génese.

Amostra de 854 empresários de origem imigrante: No âmbito do projeto “Empresários de Origem Imigrante”, que valeu à autora o prémio e financiamento de estímulo à investigação de 2000 da Fundação Calouste Gulbenkian (detalhes em Oliveira, 2005), foi desenhado e aplicado um questionário a uma amostra de empresários de origem imigrante. Esse estudo teve como unidade elementar de análise o gerente ou sócio-gerente da atividade económica (quem exerce a “função empresarial”) de nacionalidade ou ascendência chinesa, indiana ou cabo-verdiana, exercendo pelo menos uma atividade por conta própria na área metropolitana de Lisboa (Oliveira, 2005: 48). Para unidades elementares semelhantes aos 704 questionários aplicados na área metropolitana de Lisboa, foram aplicados 75 questionários no Grande Porto e 75 questionários no Algarve, enquanto grupos de controlo.

Foram adotadas duas estratégias de amostragem na aplicação deste questionário: uma aleatória, a partir de listagens de empresários de origem imigrante com igual probabilidade de serem selecionados; e uma segunda a partir da qual os empresários foram identificados através de informadores (encontrados no processo de entrevistas exploratórias). O objetivo desta segunda estratégia amostral foi compensar a relativa diversidade de empresários da população geral que podia não estar totalmente contida nas listagens disponíveis. O aumento da dimensão da amostra ajudou ainda a diminuir os erros derivados da amostragem e a aumentar por isso a confiança nos resultados. A amostra aleatória simples efetuada teve um nível de confiança de 95%, segundo a distribuição normal. A amostra de bola de neve complementar de tipo não aleatória baseou-se no pressuposto de que os informantes não limitaram a diversidade dos contactos que deram para novos inquiridos. Ainda assim, foram aplicados complementarmente neste processo alguns questionários em zonas de concentração comercial de imigrantes (e.g. Mouraria, na cidade de Lisboa). No final do processo de recolha de dados, os resultados obtidos a partir das duas estratégias de sondagem foram comparados e aplicado o teste de homogeneidade, tendo sido validada a congruência dos dados. Como consequência, as duas estratégias amostrais foram combinadas para o estudo único da população-alvo (Oliveira, 2005: 62).

O teste de homogeneidade mostrou, contudo, que as subamostras das três regiões de Portugal onde foram recolhidos os questionários, têm distribuições distintas para um grande número de variáveis em estudo (Oliveira, 2005: 63). Os empresários de origem imigrante das três regiões distinguiram-se, nomeadamente, pela área de negócio da atividade empresarial, o que corroborou a discussão elaborada acerca das estratégias empresariais serem diferentes em função das características e oportunidades passíveis de mobilizar no próprio contexto local.

Estes dados serão usados essencialmente para explicar o fenómeno das estratégias empresariais de imigrantes a partir das dimensões que se associam ou às oportunidades comunitárias ou aos recursos pessoais.⁶⁹

Subamostra de 573 estrangeiros nacionais de países não pertencentes à União Europeia e seus familiares co-residentes a trabalhar por conta própria em Portugal (CLAII/ACIDI, 2009/2010):

No âmbito dos diagnósticos de integração de imigrantes em Portugal promovidos pelo Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI) através da rede de centros locais de apoio à integração de imigrantes (CLAII) foi lançado um inquérito nacional aplicado a uma amostra de 5.669 imigrantes oriundos de países exteriores à União Europeia, permitindo a caracterização de agregados familiares e respetivos membros, num total de 13.520 pessoas. Estes diagnósticos deram origem à coleção *Portugal Imigrante* do Observatório da Imigração, com coordenação científica de Jorge Malheiros (2013).

Tal como no inquérito anterior, este estudo baseou-se num método de amostragem bietápico, tirando partido da informação prévia disponível sobre a distribuição dos imigrantes e da aplicação local ao nível do município pelos CLAI. O território foi dividido em grandes regiões (Norte Interior, Norte Litoral, Centro Interior, Centro Litoral, Grande Lisboa, Península de Setúbal, Alentejo, Algarve, Região Autónoma dos Açores e Região Autónoma da Madeira), selecionando depois municípios de cada região (20 municípios no total) e, aleatoriamente, os locais dentro de cada município onde se aplicaram os questionários. A amostra foi ainda estratificada em função das nacionalidades, procurando-se fazer corresponder as proporções de inquiridos às percentagens dos grupos de estrangeiros não comunitários registados pelo SEF (Malheiros e Esteves, 2013: 28).

Para efeitos deste estudo considerou-se para análise detalhada uma subamostra de 573 trabalhadores por conta própria inquiridos (extraídos dos 5.669 questionários aplicados e

⁶⁹ Muito embora esta recolha se tenha realizado há dez anos, crê-se que os recursos mobilizados para a definição das estratégias empresariais nessas duas dimensões, mantêm-se atuais. Exclui-se, pois, da análise os dados que se associam a aspetos de natureza estrutural e/ou associados a oportunidades contextuais (e.g. sector de atividade do investimento), uma vez que esses inevitavelmente mudaram e estes dados dão uma fotografia datada dessa realidade.

validados a imigrantes não comunitários). Atendendo a que a amostra mãe dessa matriz de dados (CLAII/ACIDI 2009/2010) permitiu caracterizar também as famílias dos inquiridos (num total de 13.520 pessoas) para algumas variáveis, considerou-se também para algumas análises a situação na profissão dos respondentes e seus familiares co-residentes: 666 trabalhadores por conta própria sem empregados e 287 trabalhadores por conta própria com empregados.

Os coordenadores do estudo reconhecem que embora esteja assegurada a representatividade da amostra para o total da população imigrante, o mesmo pode não se verificar para subgrupos, seja ao nível das regiões de residência dos inquiridos, seja ao nível das nacionalidades (Malheiros e Esteves, 2013: 29). Neste âmbito, a extração que aqui se considera para o estudo dos resultados da subamostra de trabalhadores por conta própria inquiridos no âmbito deste questionário foi trabalhada com as devidas ressalvas. Foram analisadas as tendências gerais verificadas, não sendo efetuadas desagregações em função de grandes regiões do país e, no caso da nacionalidade do trabalhador por conta própria, trabalhadas apenas as nacionalidades com maior peso na subamostra (e.g. chineses, brasileiros).

Amostra de 346 participantes do Projeto de Promoção de Empreendedorismo Imigrante, PEI (CEDRU, 2014): No âmbito da avaliação externa do impacto e dos resultados do PEI foi realizado um inquérito por questionário telefónico a 346 participantes do PEI, face ao universo de 1.441 participantes nessa data, obedecendo a uma margem de erro de 5% e um nível de confiança de 95%, entre 15 de março e 4 de abril de 2014. A amostra foi selecionada aleatoriamente a partir da base de dados de participantes do PEI do então ACIDI (atual Alto Comissariado para as Migrações – ACM) e foi estratificada por região do país onde se desenvolveu o PEI (Aveiro, Beja, Faro, Guarda, Lisboa, Porto e Setúbal) e assegurou a representatividade de indivíduos que criaram um negócio após terem participado no PEI. Atendendo à diversidade de nacionalidades e origens da listagem, os avaliadores (CEDRU, 2014) optaram por agrupar os inquiridos por grandes grupos: PALOP, outros países de África, Brasil, outros países da América Latina e Caraíbas, China, subcontinente indiano (Índia, Paquistão e Bangladesh), Europa de Leste (incluindo países bálticos e caucasianos), da União Europeia (excetuo Portugal) e Portugal.

6.3.2. Entrevistas e Focus Groups

Atendendo que as dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes não são captáveis apenas a partir de metodologias directivas, complementar à análise dos

resultados dos inquéritos por questionário aplicados a amostras de empresários imigrantes explicitados antes, foi desenvolvida uma estratégia metodológica de carácter intensivo. Justifica-se esta escolha por se pretender investigar em detalhe a multiplicidade de dimensões de recursos e de oportunidades empresariais mobilizadas pelos indivíduos (conforme proposto no modelo heurístico desenvolvido), bem como identificar os bloqueios desmobilizadores da iniciativa empresarial, e a rede densa de relações estabelecidas entre os vários agentes de estratégias empresariais de imigrantes em Portugal. Esta opção metodológica pretende apoiar a construção tipológica de diferentes estratégias empresariais de imigrantes em contextos de receção – *estratégias pessoais, estratégias comunitárias e estratégias estruturais* – que resultam do confronto das referências teóricas adotadas e das observações recolhidas no terreno, inventariando assim os principais *tipos ideais* de configurações que resultam da combinação de recursos e oportunidades. Assim, esta opção metodológica complementar não procura a representatividade (no sentido estatístico) do universo global de empresários imigrantes e de empresas estrangeiras em Portugal (que se procura com os micro-dados analisados de fontes secundárias e os dados que resultam dos questionários aplicados a amostras representativas deste universo), mas pretende caracterizar em profundidade modalidades de estratégias empresariais.

Para o efeito foram realizadas 42 entrevistas *semidiretivas*⁷⁰ (18 entrevistas com empresários de origem chinesa, 12 com empresários de origem indiana e 12 de origem cabo-verdiana), entre 2000 e 2006, para captar histórias de vida de empresários de origem imigrante com negócios na área metropolitana de Lisboa⁷¹, tendo como fio condutor nos guiões adotados o percurso de vida dos indivíduos, incluindo a sua chegada a Portugal e o desenvolvimento de uma atividade empresarial. Em todos os percursos recolhidos procurou-se caracterizar os recursos e as oportunidades (pessoais, étnicos ou estruturais do contexto português) que os diferentes empresários capitalizaram para a definição e desenvolvimento da sua estratégia empresarial. Deste modo a análise dos percursos de diferentes empresários imigrantes realça não só a existência de diferentes performances de incorporação económica, mas também (como se pretende ilustrar) a mobilização de diferentes recursos e oportunidades na definição de estratégias empresariais na integração económica em Portugal.

⁷⁰ “O entrevistador conhece todos os temas sobre os quais tem de obter reacções por parte do inquirido, mas a ordem e a forma como irá introduzir são deixadas ao seu critério, sendo apenas fixada uma orientação para o início da entrevista.” (Ghiglione e Matalon, 1997: 64).

⁷¹ Optou-se por desenvolver as entrevistas nesta área geográfica por se considerar que é onde existe maior diversidade de perfis de empresários de origem imigrante, conforme concluído antes (Oliveira, 2005).

Complementarmente optou-se por promover quatro sessões de *focus groups* acerca de empreendedorismo imigrante em Portugal, correspondendo a duas sessões com empreendedores imigrantes (na manhã e na tarde de 3 de julho de 2014) e duas sessões com instituições públicas e da sociedade civil com intervenção na vertente da criação de empresas e do empreendedorismo (na manhã e na tarde de 4 de julho de 2014) - detalhes acerca das sessões de focus groups apresentadas no anexo 1.

A metodologia de *focus group* tem sido aplicada enquanto instrumento complementar de recolha de informação de carácter qualitativo, garantindo uma reflexão conjunta e por vezes de confronto com um painel de atores relevantes (idealmente entre 8 e 12 participantes). O método desenvolve-se a partir de uma entrevista coletiva em profundidade com um guião semiestruturado que centra a discussão num número limitado de assuntos conduzidos por um moderador. O moderador é também o facilitador da sessão, pois para além de regular a sessão dentro dos seus moldes, vai também ajudar o grupo a interagir.

Com estas quatro sessões de *focus groups*, moderadas pela investigadora, em que participaram 33 pessoas - 11 empreendedores imigrantes e 22 representantes de instituições (os perfis dos participantes encontram-se detalhados no anexo 1) – e se reuniram cerca de dez horas e meia de gravação, procurou-se validar a interferência das três dimensões explicativas para as estratégias empresariais – estrutura de oportunidades de Portugal (enquadramento legal e institucional, características do mercado de trabalho e da economia, e opinião pública em Portugal em relação aos empresários imigrantes), recursos pessoais e características do indivíduo, oportunidades das comunidades imigrantes, a partir do confronto de perceções tanto entre empreendedores imigrantes, como entre representantes de instituições com respostas na área (os guiões adotados durante as sessões de focus groups encontram-se descritos no anexo 2). Com estas sessões de *focus groups* procurou-se também aprofundar a caracterização do contexto institucional nacional por forma a sinalizar tanto lacunas como recomendações para política pública, passando por isso por identificar, por um lado, as respostas, programas e políticas públicas na vertente da criação de empresas e de empreendedorismo, nas quais os empresários imigrantes também podem participar, e as lacunas, problemas e desafios na vertente do apoio e incentivo à criação de empresas e ao empreendedorismo.

A informação recolhida através das entrevistas e das quatro sessões de *focus groups* foi sistematizada a partir da técnica de análise de conteúdo temática, seguindo o método descrito por Bardin (1995), com vista à uniformização das dimensões e variáveis recolhidas a partir da observação. A análise de conteúdo permite captar a informação explícita nas mensagens, bem

como organizá-la ou enquadrá-la em matrizes de cariz teórico que deram origem à sua produção. O objetivo é a operacionalização do problema através de categorias de análise que servem a grelha organizativa do discurso, para posterior interpretação. É da pertinência destas categorias de análise (propostas no modelo heurístico) que em boa parte está dependente o sucesso da análise.

6.4. Técnicas de análise de dados

Os dados primários e secundários foram objeto de análise e de tratamento estatístico de forma a quantificar o fenómeno em análise, identificar associações e correlações existentes nas variáveis consideradas, e a sistematizar o conjunto de tendências identificadas.

As técnicas estatísticas de tratamento e análise de dados podem ser classificadas de diversas formas. Em todo o caso são normalmente agrupadas em *técnicas paramétricas* e *técnicas não paramétricas*. Como o nome indica, o primeiro grupo refere-se a técnicas que lidam como parâmetros (média ou variância, por exemplo) do universo em estudo; é assumido que os valores da variável têm uma distribuição normal. As técnicas não paramétricas, por sua vez, pretendem tratar exatamente as variáveis ou distribuições para as quais os parâmetros não são conhecidos (Bryman e Cramer, 1992: 150; Hill e Hill, 2000: 195; Murteira et al. 2002: 457).

Tendo em conta os dados primários e secundários mobilizados para este estudo foram adotadas estas duas naturezas de técnicas de forma complementar, tanto de forma bivariada como multivariada.

Os dados secundários e primários recolhidos para este estudo foram agregados em bases de dados tendo sido tratados e validados, sujeitos, com recurso ao Excel e ao SPSS, a tratamento estatístico de tipo descritivo, através da realização de quadros de frequências, cruzamentos simples de duas ou mais variáveis e cálculo de medidas estatísticas básicas com ilustração em tabelas de contingência com frequências absolutas e relativas e inúmeros gráficos.

De forma complementar foram ainda calculados inúmeros índices simples e compostos. Para esse fim foram mobilizadas algumas das medidas de análise regional (INE 2002), para caracterizar a expressão do empreendedorismo estrangeiro ao longo do território português. Essas medidas de análise – quocientes de localização e índices de segregação ou dissimilaridade – foram devidamente adaptadas, atendendo ao universo em estudo.

Finalmente foram ainda mobilizadas algumas técnicas de análise estatística bivariada (e.g. testes de dependência ou de significância do Qui-quadrado – Phi e o coeficiente V. de Cramér) e multivariada (e.g. análise factorial de correspondências e em componentes principais).

Em suma, foi fundamental recorrer a técnicas capazes de tratar globalmente os dados de partida e apresentar os principais traços do fenómeno em estudo, a partir da combinação das variáveis selecionadas em fatores interpretáveis. É importante atender a que as técnicas de análise de dados selecionadas não constituem técnicas confirmatórias de prova de hipóteses, mas antes técnicas exploratórias que ilustram os conteúdos dos dados mobilizados para este estudo. Surgem, assim, como utensílios importantes para a decomposição das tendências inscritas nos dados em estudo e discriminação da informação em grupos, dispondo o peso de cada categoria das variáveis em análise em funções discriminantes.

6.4.1. Quocientes de localização

Os quocientes de localização são instrumentos uteis à caracterização interna de unidades territoriais específicas e à comparação de unidades territoriais entre si (Cabral e Sousa, 2001). Tal como serão adotados neste estudo, estes quocientes comparam a importância de um grupo na unidade territorial i (município) com a importância que esse mesmo grupo tem na unidade territorial padrão p (país). A unidade p é a unidade de referência e corresponde à agregação das unidades i , assumindo que a unidade p tem a distribuição “ótima” do grupo em análise. Estes quocientes permitem tecer considerações sobre o grau de especialização ou diversificação desse território face a uma dada variável em análise (para maior detalhe vd. INE, 2002). Para efeitos deste estudo foram calculados os seguintes quocientes de localização:

Quociente de Localização de Empregadores Estrangeiros (QLEE): mede a concentração relativa de empregadores estrangeiros na subunidade i (neste estudo será analisado por município). O QLEE é calculado da seguinte forma:

$$QLEE = \frac{\left(\frac{e_i}{p_i} \right)}{\left(\frac{E}{P} \right)}$$

Em que: e = empregadores estrangeiros na unidade territorial i
 p = total de empregadores na unidade territorial i
 E = total de empregadores estrangeiros no país
 P = total de empregadores no país

O quociente de localização (QL) pode variar da seguinte forma:

QL > 1 = sobre representação relativa do grupo na subunidade

QL = 1 = peso relativo reproduz significado geral do país

QL < 1 = sub-representado na unidade

Quociente de localização de residentes estrangeiros (QLRE): mede a concentração relativa de residentes estrangeiros na subunidade i (neste estudo será analisado por município). O QLRE pode variar nos mesmos moldes descritos anteriormente e é calculado da seguinte forma:

$$QLRE = \frac{\left(\frac{r_i}{pt_i} \right)}{\left(\frac{R_p}{PT_p} \right)}$$

Em que: r = estrangeiros residentes na unidade territorial i

pt = portugueses por unidade territorial

R = total de estrangeiros residentes no país

PT = total de portugueses no país

Quociente de localização de atividades económicas de empregadores (QLAEE): mede a importância dos empregadores na atividade a na subunidade i . O QLAEE pode variar nos mesmos moldes descritos anteriormente e é calculado da seguinte forma:

$$QLAEE = \frac{\left(\frac{a_i}{t_i} \right)}{\left(\frac{A_p}{T_p} \right)}$$

Em que: a = empregadores da atividade a na unidade territorial i

t = total de empregadores na unidade territorial i

A = total de empregadores da atividade a no país

T = total de empregadores no país

6.4.2. Índices de Empreendedorismo

Procurando também sistematizar a informação disponível e garantir a comparabilidade de grupos de nacionalidades distintas (e com expressões numéricas diversas) e municípios do país, tornando claras tendências locais a partir dos dados secundários, foram desenvolvidos e calculados índices. Como refere Reis (2000: 139), estes instrumentos estatísticos que medem variações no espaço ou no tempo, permitem de forma eficaz e clara sintetizar a natureza das mudanças verificadas numa ou mais variáveis. Por outro lado, permitem agregar num só valor itens expressos em diferentes variáveis com inúmeras unidades de medida ou proporcionalidades diversas. Deste modo uniformiza-se a tendência e tornam-se comparáveis

grupos distintos – neste caso empresários de diferentes nacionalidades ou da mesma nacionalidade mas em diferentes unidades territoriais.

Índice de Dissimilaridade de Empregadores Estrangeiros (IDEE): seguindo a lógica adotada por Duncan e Duncan (1955), este índice corresponde à percentagem de empreendedores estrangeiros que mudariam de unidade territorial (neste caso o município) para que se verificasse a mesma distribuição geográfica que os empregadores portugueses. O índice varia entre 0 (não se verificam diferenças na distribuição de empregadores estrangeiros e de empregadores portugueses) e 100 (total dissimilaridade entre empregadores estrangeiros e portugueses) e é calculado da seguinte forma:

$$IDEE = \sum_{i=1}^n \left| \frac{e}{E} - \frac{p}{P} \right| * 0,5 * 100$$

Em que: e = empregadores estrangeiros por unidade territorial
 E = total de empregadores estrangeiros no país
 p = empregadores portugueses por unidade territorial
 P = total de empregadores portugueses no país

No âmbito deste estudo para clarificar se o município tem a mais ou a menos empregadores estrangeiros para terem a mesma distribuição que os empregadores portugueses, optou-se por considerar os valores do índice sem o módulo. Por outras palavras mantem-se os resultados negativos ou positivos do índice.

Índice de Empreendedorismo Estrangeiro (IEE): corresponde à comparação entre as taxas de empreendedorismo dos estrangeiros e dos nacionais por cada unidade territorial. Este índice, desenvolvido em Oliveira (2008a), é calculado da seguinte forma:

$$IEE = \left(\frac{\sum PeT}{\sum AeT} x 100 \right) - \left(\frac{\sum PtT}{\sum AtT} x 100 \right)$$

Em que: PeT = padrões estrangeiros por unidade territorial
 AeT = ativos estrangeiros por unidade territorial
 PtT = total de padrões por unidade territorial
 AtT = total de ativos por unidade territorial

Este índice tem os seguintes valores de referência:

$IEE < 0$ – sub-representação relativa de empresários estrangeiros na unidade territorial
 $IEE = 0$ – o peso relativo dos empresários estrangeiros reproduz os padrões gerais da unidade territorial
 $IEE > 0$ – sobre representação relativa de empresários estrangeiros na unidade territorial.

Parte III. EMPRESÁRIOS IMIGRANTES EM SOCIEDADES DE ACOLHIMENTO

A iniciativa empresarial desempenha um papel vital no funcionamento das economias de mercado (OCDE, 1998: 41). É o empresário que através da sua ação desenvolve novas formas de pensar o mercado, ou seja, de capitalizar os recursos e as oportunidades disponíveis de forma inovadora e de contornar os constrangimentos à sua iniciativa. Desta forma o empresário assume riscos, fomenta o crescimento das economias num ambiente de livre concorrência e gera a disseminação e a aplicação de ideias inovadoras.

Inúmeros investigadores têm vindo a realçar o dinamismo económico dos empresários imigrantes e os seus efeitos positivos no crescimento económico das diferentes sociedades de acolhimento e na mobilidade social das populações imigrantes (Portes e Zhou, 1999: 145; Castles e Miller, 1998: 171-172). A presença destes empreendedores imigrantes é bastante visível nas cidades que adquiriram um carácter mais cosmopolita nas últimas décadas do século XX, não apenas pela aparência “exótica” de muitos dos produtos vendidos nos seus negócios, mas também pelas mudanças significativas que se operaram em muitas dessas cidades com o aumento da diversidade de origens dos fluxos migratórios. A diversificação dos produtos e populações, enquanto dimensões centrais do processo de globalização, está frequentemente ligada com a introdução de produtos de países longínquos por imigrantes (Oliveira e Rath, 2008: 11).

Apesar da aparente variedade de origens dos empresários e do tipo de negócios que estabelecem em vários países, encontram-se semelhanças. Como era evidenciado numa edição organizada pela OCDE acerca do empreendedorismo imigrante (OCDE, 2010), os imigrantes na maioria dos países têm, em termos relativos, mais ativos que promovem atividades empresariais que os nacionais desses países. Por outro lado, os imigrantes trazem as suas competências para os países de acolhimento, fornecem flexibilidade no mercado de trabalho e, através das suas redes transnacionais, têm contribuído também para expandirem relações comerciais entre o país de acolhimento e o país de origem (Desiderio e Salt, 2010: 13).

Ainda, conforme apresentam Kloosterman e Rath (2003), não obstante se verificarem casos de sucesso notáveis, a grande maioria dos empreendedores imigrantes tem sido

canalizada para os sectores menos atrativos do mercado de trabalho das sociedades de acolhimento. Nesses sectores a produção é essencialmente de pequena escala, com pouco valor acrescentado e, frequentemente, muito dependente de mão-de-obra. Consequentemente para muitos empreendedores imigrantes, os seus rendimentos são relativamente baixos e os dias de trabalho são longos e árduos. Ainda assim, conforme mostrava o estudo promovido pela OCDE (2010), os empresários imigrantes têm vindo a diversificar os seus investimentos numa variedade de sectores, incluindo nas áreas de inovação.

Se bem-sucedidos, os empresários imigrantes podem criar postos de trabalho para outros, ajudando a diminuir o desemprego entre imigrantes ou trabalhadores locais. Como era documentado na edição de 13 de Abril de 2013 da Revista *The Economist* (referindo-se ao caso dos Estados Unidos da América e da discussão acerca das mudanças na política de imigração), ainda que muitos contribuintes acreditem que os imigrantes roubam os trabalhos dos nacionais, este mito pode ser facilmente desconstruído se se atender ao impacto do empreendedorismo imigrante na economia, uma vez que “some 40% of Fortune 500 firms were founded by immigrants or their children, according to the Partnership for a New American economy, a pressure group. So were the firms behind seven of the ten most valuable brands in the world. Although the foreign-born are only an eighth of America’s population, a quarter of high-tech start-ups have an immigrant founder.” (pp. 55-56).

Não é surpreendente por isso que não só académicos mas também governantes se interessem cada vez mais por estes empresários, em particular quando as suas iniciativas têm um impacto importante no crescimento económico das sociedades.⁷²

Do ponto de vista social, a atividade por conta própria dos imigrantes em diferentes países tem significado a sua mobilidade socioprofissional. Já do ponto de vista económico, o dinamismo empresarial dos imigrantes fez renascer alguns mercados locais abandonados⁷³ e gerou o crescimento de novos sectores de atividade.⁷⁴ Estas iniciativas empresariais têm tido

⁷² Vd. relatório financiado pela Comissão Europeia acerca de Empresários de Minorias Étnicas (Niekerk, V. et al., 2008).

⁷³ Em Portugal, por exemplo, na Rua do Cimo da Vila, junto à Estação de São Bento no Porto, os empresários imigrantes têm contribuído para a reconfiguração da imagem de exclusão da área, destino privilegiado de “pensões baratas, tabernas e bares de alterne. Agora está a sofrer uma revolução (...). Aproveitando as rendas baratas, sem falsos pudores, os chineses têm vindo a estabelecer-se nesta viela, transformando-a na mini-«chinatown» do Porto.” (C. Carvalho, in *Única*, revista do Jornal *Expresso* nº 1589, de 12 de Abril de 2003, pág.57). Também o Martim Moniz, em Lisboa, depois de ocupado por imigrantes (em particular indianos e chineses), se reconfigurou e revitalizou gradualmente, florescendo novas oportunidades económicas (Mapril, 2001; Oliveira, 2012a).

⁷⁴ Em diferentes países de destino de imigrantes têm florescido iniciativas empresariais onde a identidade étnica é usada como um recurso económico (Rath, 2002b).

também um papel importante na reconfiguração da identidade de alguns espaços urbanos, por vezes associados à exclusão social e à degradação física e económica.⁷⁵

Apesar das atividades empresariais de imigrantes sempre terem estado presentes um pouco por toda a Europa, três circunstâncias históricas tornaram-nas mais visíveis nas últimas décadas. A primeira circunstância histórica está associada ao crescimento dos fluxos massivos de imigração⁷⁶ essencialmente a partir de meados de 1945, que conduziram à concentração de comunidades estrangeiras em diversos centros urbanos do Norte e Centro da Europa, primeiro, e do Sul da Europa, a partir de meados da década de 1970 (Castles e Miller, 1998: 6). Por outro lado, o crescimento económico e a expansão de vários mercados durante a década de 1950 e 1960 conduziram ao declínio das pequenas e médias empresas tradicionais e ao florescimento de grandes concentrações comerciais e de produção industrial (Waldinger et al., 1990: 80). É exatamente neste contexto que as iniciativas empresariais de imigrantes começam a tornar-se mais visíveis.

Outra conjuntura relaciona-se com a crise petrolífera de 1973/74 que provocou uma recessão económica e respetiva reestruturação da economia mundial. Essa reestruturação implicou a reconversão de formas de produção de inúmeras empresas, o investimento de capital em novas áreas industriais, a alteração dos padrões do comércio mundial e a introdução de novas tecnologias resultantes da revolução da microeletrónica (Castles e Miller, 1998: 78). Estas mudanças provocaram o inevitável aumento do desemprego nas principais economias europeias que disponham de um elevado contingente de mão-de-obra não qualificada. Esta situação conduziu ao crescimento do número de patrões e trabalhadores por conta própria imigrantes. Os imigrantes e seus descendentes, não qualificados ou semiquilificados, conseguiram desta forma encontrar formas alternativas de inserção económica nas sociedades europeias, criando o seu próprio emprego ou empregando-se em empresas de coétnicos. Em resultado, entre 1970 e 1980, as taxas de empreendedorismo cresceram em muitos países europeus (Waldinger et al., 1990: 80; Light e Rosenstein, 1995: 12-13).⁷⁷

Finalmente, inúmeros investigadores acreditam que as mudanças no consumo e na produção, conseqüentes da internacionalização e da globalização, nesta era pós-fordista definem condições para o contínuo desenvolvimento de iniciativas empresariais de imigrantes

⁷⁵ Veja-se Rath (2007) e Aytar e Rath (2012) e para o caso português Oliveira (2003b) e Oliveira (2012a).

⁷⁶ Grande parte destas primeiras correntes migratórias surgiu no âmbito de “sistemas de trabalhadores convidados” e relações coloniais.

⁷⁷ Será que volta hoje a crescer a iniciativa empresarial dos imigrantes por se repetir a tendência de crise económica e de recessão em inúmeras sociedades europeias – incluindo Portugal – e/ou dos sectores económicos menos qualificados e manuais onde os imigrantes se inseriam (e.g. construção)?

ou de referência étnica (Mars e Ward, 1984; Boissevain, 1984; Sassen, 1991a). A estrutura de oportunidades das sociedades europeias tornou-se, assim, favorável às atividades empresariais de imigrantes tendo vindo a ser reforçado os números de pequenos e médios empresários imigrantes (Waldinger et al., 1990: 79).

Em suma, o desenvolvimento empresarial das comunidades imigrantes esteve associado ao decréscimo das tradicionais pequenas e médias empresas e ao crescimento das grandes produções industriais e de grandes concentrações comerciais a partir de meados da década de 1950 (Waldinger et al., 1990: 79-80). Mais tarde, a partir de meados da década de 1970, com a segmentação étnica dos mercados de trabalho e o crescimento da discriminação (institucional ou informal) no acesso ao mercado de trabalho, proliferaram os empresários imigrantes nas diversas sociedades europeias (Castles e Miller, 1998: 182-183). Nas sociedades globalizadas de hoje, onde se verifica uma crescente procura de produtos de referência étnica, definem-se também condições para a propagação das atividades empresariais de imigrantes (Rath, 2002b).

Nesta parte III deste trabalho procura-se caracterizar as tendências do empreendedorismo imigrante em países da OCDE, destacando a realidade verificada em alguns países europeus. Esta caracterização inicial ajuda a enquadrar as particularidades e semelhanças do caso português com os demais contextos internacionais que acolhem empresários imigrantes ao longo do tempo.

7. A PRESENÇA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES EM PAÍSES DA OCDE

Apesar de nem sempre ser fácil desenvolver comparações internacionais rigorosas atendendo à diversidade subjacente aos contextos e à não uniformização das fontes (Oliveira, 2012b; Oliveira e Gomes, 2014), parece que alguns países tendem a ter melhores performances empresariais do que outros. A iniciativa empresarial varia frequentemente ao longo do território, tanto entre países como entre regiões de um mesmo país, e ao longo do tempo. Em resultado a iniciativa empresarial imigrante pode também ter diferentes impactos ou importâncias relativas em função do contexto em que se insere (vd. quadro 7.1.).

Quadro 7.1. Entradas e saídas do trabalho por conta própria de nascidos no estrangeiro e nascidos em países da OCDE, entre 1998 e 2008

País	Entrada no trabalho por conta própria		Saída do trabalho por conta própria		Taxa de persistência no trabalho por conta própria	
	Nascidos no estrangeiro	Nascidos no país	Nascidos no estrangeiro	Nascidos no país	Nascidos no estrangeiro	Nascidos no país
Áustria	13,9	10,4	14,4	8,2	85,6	91,8
Bélgica	7,4	4,8	6,4	3,5	93,6	96,5
República Checa	20,5	16,8	13,6	9,1	86,4	90,9
França	18,0	7,7	9,5	4,9	90,5	95,1
Alemanha	8,3	4,9	5,4	2,0	94,6	98,0
Grécia	12,0	8,6	11,9	7,2	88,1	92,8
Hungria	7,8	3,1	7,5	3,1	92,5	96,9
Irlanda	13,3	11,4	7,7	8,9	92,3	91,1
Itália	14,9	11,1	7,0	5,5	93,0	94,5
Luxemburgo	7,4	4,2	7,7	4,7	92,3	95,3
Holanda	12,1	11,0	9,5	6,4	90,5	93,6
Polónia	6,6	7,9	7,8	6,2	92,2	93,8
Portugal	10,9	5,7	7,7	4,0	92,3	96,0
Espanha	17,0	7,2	8,6	4,3	91,4	95,7
Suécia	11,3	7,7	7,6	5,2	92,4	94,8
Suíça	7,2	7,9	4,5	4,9	95,5	95,1
Reino Unido	17,3	14,3	10,7	9,3	89,3	90,7
OCDE	12,1	8,5	8,7	5,7	91,3	94,3

Fonte: OCDE - SOPEMI (2011: 146)

De uma forma geral nota-se que os imigrantes têm maior probabilidade de abrir um negócio na maioria dos países da OCDE do que os nacionais, embora apresentem taxas de sobrevivência empresarial mais baixas do que o verificado para os nacionais (OCDE, 2011:37-38). Entre 1998 e 2008, segundo dados trabalhados pela OCDE, em média cerca de 12,1% dos imigrantes em países da OCDE criaram uma atividade por conta própria, enquanto apenas 8,5% dos nacionais fizeram o mesmo (vd. quadro 7.1). Por outro lado, medindo a

contribuição relativa de nacionais e imigrantes para a criação de novas empresas nos países da OCDE, o estudo (OCDE 2011: 145) apresenta um *índice de atividade empresarial* (baseado na análise da percentagem de indivíduos que criaram uma empresa num dado ano pelo total de ativos nesse mesmo ano) que confirma a maior propensão dos imigrantes para a iniciativa empresarial e, assim, a sua contribuição ativa para o dinamismo empresarial das sociedades de acolhimento (vd. quadro 7.2).

Quadro 7.2. Índice de atividade empresarial para nascidos no estrangeiro e em países da OCDE, entre 1998 e 2008

Países	Nascidos no estrangeiro - A (%)				Nascidos no país - B (%)				Rácio A / B 2007-2008
	1998- 2000	2001- 2003	2004- 2006	2007- 2008	1998- 2000	2001- 2003	2004- 2006	2007- 2008	
Áustria	..	0,52	0,62	0,69	..	0,76	0,75	0,69	0,99
Bélgica	0,51	0,42	0,60	0,72	0,39	0,35	0,42	0,41	1,77
República Checa	..	0,85	1,16	0,83	..	0,90	0,79	0,71	1,16
França	0,66	0,75	0,81	0,72	0,55	0,50	0,53	0,56	1,29
Alemanha	0,73	0,77	1,11	1,23	1,01	1,01	1,16	1,25	0,98
Grécia	0,78	0,65	-	-	0,69	0,66	0,49	0,40	..
Itália	2,06	2,45	1,73	1,38	1,39	1,54	1,47	1,41	0,98
Holanda	0,59	..	0,56	0,80	0,73	..	0,97	1,03	0,77
Portugal	1,19	1,08	0,93	1,14	1,13	0,72	0,69	0,65	1,77
Espanha	1,33	1,37	1,18	1,55	0,74	0,72	0,73	0,80	1,93
Suécia	0,40	0,36	0,30	0,55	0,27	0,24	0,20	0,52	1,06
Reino Unido	1,32	1,46	1,41	1,63	1,06	1,09	1,11	1,30	1,26
Estados Unidos	0,32	0,35	0,38	0,50	0,27	0,27	0,28	0,28	1,80
OCDE	0,90	0,92	0,90	0,98	0,75	0,73	0,74	0,77	1,27

Fonte: OCDE - SOPEMI (2011: 145)

Nos anos analisados, os nascidos no estrangeiro tiveram sempre um índice de atividade empresarial superior ao verificado para os nascidos no país de acolhimento, verificando-se também sempre um maior peso relativo de estrangeiros que criaram uma empresa num dado ano por total de ativos do que entre nativos. Portugal, comparativamente à média dos restantes países da OCDE, apresenta um rácio superior de indivíduos estrangeiros que criaram uma empresa em 2007-2008 (1,77 por comparação a 1,27).

Em contrapartida, os imigrantes apresentam maior percentagem de saídas ou desistências do trabalho por conta própria – 8,7% contra 5,7% entre nacionais de países da OCDE, entre 1998 e 2008 (vd. quadro 7.1). A sustentabilidade dos negócios foi, pois, ao longo dessa década, mais débil entre imigrantes que entre nacionais: enquanto os primeiros tiveram uma taxa de sobrevivência na ordem dos 91,3%, os segundos tiveram uma taxa de 94,3% (OCDE, 2011: 145-146).

Portugal não se afasta muito da tendência verificada para a média dos países da OCDE (vd. quadro 7.1.), ainda que de forma mais expressiva que alguns países, os imigrantes apresentem quase o dobro relativo das entradas para o trabalho por conta própria (10,9%) por comparação aos nacionais (5,7%). Verifica-se também que os nascidos no estrangeiro têm taxas de sobrevivência ligeiramente mais baixas (92,3%) que os nacionais (96%). O facto de os nascidos no estrangeiro terem taxas de sobrevivência mais baixas que os nacionais, na maioria dos países da OCDE, tanto pode indiciar que o trabalho por conta própria é usado como um mecanismo transitório para uma atividade dependente ou assalariada, como pode traduzir maiores dificuldades vividas pelos imigrantes para a subsistência de atividades empresariais na maioria das sociedades de acolhimento e uma taxa de insucesso e falência empresarial superiores (OCDE, 2011: 146). Mestres (2010: 50) alude que as maiores dificuldades sentidas por imigrantes no acesso ao crédito ou a sistemas de financiamento empresarial acabam por determinar também o menor sucesso ou maior vulnerabilidade dos negócios de imigrantes.⁷⁸

Ainda assim a iniciativa empresarial dos imigrantes tem um impacto positivo na criação de emprego nas sociedades de acolhimento. Entre 1998 e 2008, em média, os empresários imigrantes de pequenas e médias empresas foram responsáveis por gerarem emprego a 2,4% da população ativa total dos países da OCDE, criando entre 1,4 e 2,8 postos de trabalho. Estes valores ligeiramente abaixo da tendência verificada entre empresários nativos (entre 1,8 e 2,8 postos de trabalho criados) variam, contudo, em função do sector das atividades empresariais e da nacionalidade do empresário imigrante (Mestres, 2010: 40). Uma vez mais Portugal não contrasta com esta média dos países da OCDE: para o mesmo período, os nascidos no estrangeiro criaram em média 1,6 a 2,4 postos de trabalho, quando os nacionais foram responsáveis pela criação de 1,7 a 2,5 postos de trabalho (OCDE, 2011: 159).

A estes resultados não são alheias as dimensões das empresas criadas tanto por imigrantes como por nacionais de países da OCDE. Segundo a mesma fonte, entre 1998 e 2008, enquanto 64,8% das iniciativas empresariais criadas por imigrantes em países da OCDE tinham apenas um trabalhador, entre nacionais as empresas com um trabalhador representavam menos 4 pontos percentuais (60,8%). As empresas com 2 a 10 trabalhadores representavam para os nascidos no estrangeiro 31,8% e as empresas com mais de 10 trabalhadores 6,4%; para os nacionais essas mesmas empresas representavam 33,7% e 8,4%, respetivamente (OCDE, 2011:157). A iniciativa empresarial surge, pois, para muitos

⁷⁸ A desenvolver também neste trabalho no subcapítulo 9.2.3.

imigrantes como uma forma de entrar e participar no mercado de trabalho de uma sociedade de acolhimento e de criar emprego para o seu núcleo familiar. De forma mais ou menos indistinta observa-se um aumento da presença de empresários estrangeiros em diferentes países da OCDE (vd. quadro 7.3). No entanto, como mostra o quadro 7.3, deteta-se alguma heterogeneidade entre países da OCDE quanto à importância e impacto dos trabalhadores por conta própria⁷⁹ estrangeiros.

Quadro 7.3. Trabalhadores por conta própria (TCP) nascidos no estrangeiro em países da OCDE, 2000 e 2005

Países da OCDE	% de TCP nascidos no estrangeiro por total de TCP no país		% de TCP nascidos no estrangeiro por total de ativos estrangeiros	
	2000	2005	2000	2005
Austrália	..	26,7	..	12,7
Áustria	6,7	9,3	7,3	7,5
Bélgica	10,2	12,7	17,0	15,1
República Checa	..	3,0	..	24,4
Dinamarca	4,8	6,3	9,1	8,5
França	11,1	12,7	11,4	11,6
Alemanha	9,7	12,8	8,6	10,1
Grécia	2,0	3,7	13,7	12,6
Irlanda	7,7	8,1	17,4	11,0
Luxemburgo	33,5	38,9	7,5	6,9
Holanda	10,3	10,3	10,4	10,8
Noruega	6,0	7,4	7,6	7,6
Portugal	3,6	5,4	14,9	14,2
Espanha	3,0	8,1	18,9	10,3
Suécia	11,4	14,4	12,0	11,3
Suíça	..	18,2	..	10,1
Reino Unido	10,7	11,6	15,2	14,4
Estados Unidos	..	14,1	..	9,6

Fonte: OCDE - SOPEMI (2007: 75)

Em países como o Luxemburgo (39%), a Austrália (26,7%), a Suíça (18,2%), a Suécia (14,4%) ou os Estados Unidos (14,1%), verifica-se que os trabalhadores por conta própria nascidos no estrangeiro tem uma importância relativa bastante substantiva no total de trabalhadores por conta própria do país, denotando que ou esses países têm pouca iniciativa empresarial entre os seus autóctones ou que os empresários imigrantes têm uma grande expressão empresarial. Já em países como a República Checa (3%), a Grécia (3,7%), Portugal (5,4%), a Dinamarca (6,3%), a Noruega (7,4%), a Espanha (8,1%) ou a Irlanda (8,1%), a importância relativa das iniciativas empresariais dos imigrantes no total de empresas do país fica aquém dos 10% e/ou dilui-se na expressão empresarial dos próprios autóctones. Deve ter-se em conta que Portugal apresenta, tal como os restantes países da Europa do Sul, uma

⁷⁹ Tradução de ‘self-employed’. Esta categoria inclui os trabalhadores isolados e os patrões.

estrutura económica distinta dos países da Europa do Norte.⁸⁰ Se no segundo grupo de países se detetam globalmente maiores taxas de emprego por conta própria (o que faz as iniciativas empresariais dos imigrantes se diluírem mais), nos países do Norte, as percentagens de patrões e de trabalhadores por conta própria têm sido sempre mais diminutas.⁸¹ Assim, é importante sublinhar que é no contexto de receção que as iniciativas por conta própria de estrangeiros se esbatem ou se realçam. Nesse âmbito deve considerar-se que nem todos os contextos recebem o mesmo perfil de imigrantes, nem o mesmo volume de população imigrante. Deste modo, as aparentes baixas importâncias relativas de empresários imigrantes no total de empresários, em países como Portugal, podem na realidade refletir até um impacto relevante quando se compara com a importância relativa de imigrantes no total de residentes, ou seja, quando a percentagem de empresários imigrantes não vai para além dos 10%, mas nesses contextos a população imigrante residente não representa mais do que 4% da população total residente, então, na realidade, a iniciativa empresarial imigrante continua a ter uma grande expressão, indo muito para além da importância dos imigrantes residentes.

Deve atender-se, no entanto, conforme é discutido no relatório da OCDE (2012) acerca de indicadores de integração de imigrantes, que o facto de um país apresentar taxas de empreendedorismo elevadas não determina que os seus nacionais tenham taxas de empreendedorismo também elevadas em contexto migratório. Na realidade a experiência empresarial pode ser comprometida pelo contexto empresarial da sociedade de acolhimento e ser díspar da do país de origem, tanto porque os imigrantes mostram desconhecimento acerca das regras, burocracia e requisitos para o desenvolvimento de um negócio, como porque não dispõem do capital necessário para desenvolverem um negócio nesse contexto em particular (OCDE, 2012: 124).

Por outro lado, como também ilustra bem o quadro 7.3., há países onde a importância relativa dos trabalhadores por conta própria nascidos no estrangeiro no seu total de ativos é bastante mais substantiva - acima dos 14% (e.g. República Checa, Bélgica, Portugal e Reino Unido) -, do que noutros – em torno ou abaixo dos 10% (e.g. EUA, Espanha, Noruega, Luxemburgo, Dinamarca e Áustria).

Os dados do EUROSTAT (2011) evidenciam de outra forma essas tendências e os impactos da estrutura empresarial da sociedade de acolhimento na importância efetiva do empreendedorismo imigrante ao promover o cálculo de diferenças. Os dados avançados neste relatório dão conta de que as taxas de trabalho por conta própria entre os estrangeiros e

⁸⁰ Vd. C. Oliveira (2003b:72).

⁸¹ Vd. OCDE (1999).

nascidos no estrangeiro são mais baixas que o verificado para o total da população residente na maioria dos Estados-membros (vd. quadro 7.4).

Quadro 7.4. Diferença entre taxa de trabalhadores por conta própria estrangeiros ou nascidos no estrangeiro e taxa da população total no país, em países da OCDE, por grupos etários, em 2009

Grupo etário	Nascidos no estrangeiro		Nacionalidade estrangeira	
	20-64	25-54	20-64	25-54
UE27	-3	-2	-3	-3
Bélgica	1	1	2	2
República Checa	7	7	10	10
Dinamarca	3	3	3	3
Alemanha	0	0	1	2
Estónia	-1	-1	-2	-2
Irlanda	-6	-6	-9	-9
Grécia	-19	-17	-21	-19
Espanha	-6	-5	-7	-6
França	1	1	0	0
Itália	-7	-6	-10	-9
Chipre	-6	-5	-6	-6
Letónia	0	1	-2	-1
Luxemburgo	-1	-1	-1	-1
Hungria	4	4	6	8
Holanda	-1	-1	-1	-1
Áustria	-2	-2	-2	-2
Polónia	10	13	13	15
Portugal	-5	-3	-6	-4
Eslovénia	-1	-1	2	4
Eslováquia	11	13		
Finlândia	1	2	2	4
Suécia	1	2	2	3
Reino Unido	2	2	0	1

Fonte: EUROSTAT (2011: 93, 99)

O diferencial negativo aparece maior nos países da Europa do Sul, incluindo Portugal e Irlanda – em especial na Grécia, onde se verifica que os nascidos no estrangeiro e os estrangeiros têm menos 19 pontos percentuais e menos 21 pontos percentuais, respetivamente, trabalhadores por conta própria por total de ativos que os nacionais. Em contrapartida o diferencial é positivo em países da Europa Central e do Norte, como é o caso da Eslováquia, Polónia, República Checa, Hungria, Dinamarca, Bélgica, Reino Unido, Suécia, França e Finlândia. Como é alertado no próprio relatório do EUROSTAT (2011: 90), este indicador tem de ser analisado com cuidado atendendo às características de cada Estado-membro. Na realidade elevadas taxas de trabalho por conta própria tanto podem esconder situações de desemprego prolongado e discriminação, como vantagens específicas de inserção no mercado

de trabalho. Por outro lado, como o caso português mostra, deve atender-se à singularidade de alguns contextos onde podem surgir falsos empreendedores. Em Portugal a figura jurídica do emissor de recibos verdes (incluindo na categoria “trabalhador isolado”), por vezes erradamente confundido com o de empresário (Freire, 1995:69 e Oliveira, 2004:33), é nestes dados do EUROSTAT no total de trabalhadores por conta própria (agregação de patrões/empregadores e trabalhadores independentes/isolados), o que acaba por inflacionar o empreendedorismo entre portugueses (por contraste ao dos nascidos no estrangeiro). Como se mostrará no capítulo seguinte, para estudar comparativamente o empreendedorismo e a propensão para a iniciativa empresarial em Portugal deve considerar-se a informação estatística dos trabalhadores por conta própria de forma desagregada ou considerar mesmo na análise apenas os empregadores. Acresce que esta fonte considerou os dados do inquérito ao emprego, o que para o caso português (como se bem ilustrou a partir do quadro 6.3. no capítulo da metodologia) se mostra uma fonte pouco fiável uma vez que subestima o empreendedorismo estrangeiro e sobrestima o empreendedorismo dos portugueses.

Estas diferentes expressões identificadas entre países europeus não são explicadas apenas pelo próprio contexto legal, institucional, económico e social desses países, mas também pela presença de diferentes populações imigrantes, algumas delas mais propensas à iniciativa empresarial do que outras ou com mais ou menos tempo de estadia na sociedade de acolhimento. Conforme é analisado no relatório da OCDE (2011: 142), o facto de se verificar mais baixas taxas de empreendedorismo entre imigrantes nos países da Europa do Sul é indissociável da experiência de imigração destes países ser mais recente e/ou dos imigrantes desses países terem mais baixas qualificações, que respondem às necessidades de trabalho manual das economias desses países, e ainda não terem tido tempo suficiente para reunir o necessário capital humano e social para criar um negócio.

Verifica-se também que há algumas nacionalidades que apresentam mais iniciativa empresarial em contextos de acolhimento do que outras. Os imigrantes asiáticos aparecem normalmente em destaque nas taxas de empreendedorismo imigrante da maioria dos países da OCDE, enquanto os nacionais de países da América Latina e de África aparecem normalmente com as taxas mais baixas (OCDE, 2011: 150-151). Ora a dispersão destas nacionalidades não é equitativa pelos países da OCDE⁸², tendo-se verificado em Portugal, por

⁸² Segundo dados do relatório EUMC (2003), na Alemanha o número de trabalhadores por conta própria imigrantes é dominado por empresários turcos. Na Itália, destacam-se os chineses, os senegaleses, os egípcios e os marroquinos. Já na Grécia, as atividades empresariais são mais propensas entre albaneses, ingleses e alemães. Na Holanda, segundo o mesmo relatório, o universo de empresários de minorias étnicas era dominado por comunidades pequenas (e.g. egípcios, paquistaneses e indianos) que investem principalmente nos sectores da

exemplo, ao longo das últimas décadas uma maior concentração de estrangeiros de nacionalidades menos propensas à iniciativa empresarial do que o verificado em outros países do norte europeu.

Em termos gerais, na maioria dos países da OCDE, os empresários imigrantes tendem, em média, a ter mais anos de educação que os nacionais nas mesmas condições e são ligeiramente mais novos (Desiderio e Salt, 2010: 14). Os empresários imigrantes tendem também a ter mais anos de estadia nas sociedades de acolhimento que os trabalhadores dependentes imigrantes, associando-se o aumento do número de anos no país a mais capital social e a melhores possibilidades de mobilizar recursos para definir ou desenvolver um negócio. A proporção de mulheres imigrantes no empreendedorismo na maioria dos países da OCDE é baixa (tal como entre mulheres nativas), não indo além dos 30% em média, ainda que nos últimos anos se verifique o progressivo aumento (Desiderio e Salt, 2010:15).

Foi ainda observado que os empresários imigrantes na maioria dos países da OCDE têm um papel fundamental para a internacionalização da economia dos países de acolhimento e, em particular, no aumento das transações comerciais com os seus países de origem através das suas redes de contactos privilegiadas. Neste âmbito é recomendado que os decisores políticos dos países da OCDE promovam estes canais de contacto entre países de origem e acolhimento, que podem ser abertos ou facilitados por empresários imigrantes (Desiderio e Salt, 2010: 17).

Em suma, é possível demonstrar que os imigrantes tendem, na maioria dos países da OCDE, a assumir mais iniciativas empresariais que os nacionais. Verifica-se também que na última década a importância relativa do empreendedorismo imigrante cresceu nos países da OCDE. Contudo, neste panorama, este aumento tanto pode refletir uma melhoria geral na posição dos imigrantes nas sociedades de acolhimento, como ilustrar também um aumento de dificuldades de entrada no mercado de trabalho (e.g. discriminação no acesso, dificuldades linguísticas, problemas de reconhecimento de diplomas), que conduz os imigrantes para a criação do seu próprio emprego como forma alternativa para assegurar a sua inserção laboral (OCDE, 2007:75).

restauração e do comércio de roupa. No Reino Unido, os padrões do trabalho por conta própria são mais expressivos entre os paquistaneses, indianos e chineses, que entre os brancos; enquanto as mais baixas taxas de empreendedorismo se verificam entre os africanos e os naturais das Caraíbas. Como veremos em maior detalhe, a estrutura empresarial estrangeira em Portugal é também bastante heterogénea detetando-se perfis diferenciados segundo a nacionalidade, confirmando ainda assim a tendência verificada na maioria dos países da OCDE – os asiáticos com as mais altas taxas de empreendedorismo e no polo oposto os africanos (Oliveira, 2004b).

Em Portugal foi essencialmente a partir das quatro últimas décadas que o fluxo imigratório se tornou visível e os empresários imigrantes aumentaram, dispersando-se pelo país e desenvolvendo novas estratégias de inserção económica: revitalizaram ruas comerciais (algumas abandonadas), trouxeram novos produtos, definiram novas estratégias de marketing, e abriram novas ligações comerciais entre Portugal e outros países (Oliveira, 2004b). Importa, pois, avaliar para o caso português – onde o fenómeno do empreendedorismo imigrante também tem crescido – se se verifica uma melhoria da situação de integração económica dos imigrantes ou estamos perante um empreendedorismo de reação face a dificuldades sentidas pelos imigrantes no mercado de trabalho português, ou um pouco de ambas as situações em momentos distintos.

8. EMPRESÁRIOS ESTRANGEIROS EM PORTUGAL

À semelhança do observado em inúmeros países da OCDE, a iniciativa empresarial⁸³ dos estrangeiros como forma de inserção no mercado de trabalho destaca-se, correspondendo a importância relativa de estrangeiros no total de empregadores a 5,2% em 2011, quando os estrangeiros representavam apenas 3,7% do total da população. Conforme é possível verificar no quadro 8.1 o número de empregadores estrangeiros tem vindo a aumentar substancialmente ao longo das últimas quatro décadas (com taxas de mudança bastante mais elevadas do que o verificado para os empregadores portugueses), crescimento que acompanhou a própria evolução dos estrangeiros em Portugal. Em termos relativos, nos últimos anos, os imigrantes tenderam também a optar cada vez mais por se inserir no mercado de trabalho português como empregadores: entre 1981 e 2011 não apenas se reforçou o número de empregadores estrangeiros – de 1.811 para 23.697 –, como também o peso relativo de empregadores no total de ativos estrangeiros aumentou – de 5,1% para 12,1%. Bastante relevante é ainda observar que, à semelhança do verificado em outros países da OCDE, a percentagem de empregadores é maior no caso do total de ativos estrangeiros do que no total de ativos portugueses, tendo mesmo neste último grupo ocorrido um decréscimo nos últimos dez anos (-7%), contrastando com o aumento no caso dos estrangeiros (+15%).

Uma tendência semelhante verifica-se no caso dos trabalhadores isolados, com um aumento substantivo para o caso dos estrangeiros de 3.188 para 14.127 entre 1981 e 2011, contrastando com o decréscimo verificado no caso dos portugueses nos últimos dez anos. Como será analisado na parte IV deste trabalho importa, porém, discutir se este aumento de trabalhadores isolados estrangeiros durante a última década, à luz do aumento do desemprego e da situação de fragilidade económica do país desde 2008, traduz realmente uma forma efetiva de empreendedorismo ou, em contraste, traduz situações de necessidade ou estratégias de sobrevivência material temporária (conforme também discutido por Froy e Pyne, 2011:37).

Deve considerar-se também a evolução do trabalho familiar, ainda que pouco expressivo entre a população estrangeira em Portugal quando comparado com a importância verificada para os portugueses. Como defende Bonacich (1973), o recurso ao trabalho familiar está associado à própria cultura empresarial. A diversidade observada entre diferentes grupos estrangeiros quanto ao recurso do trabalho familiar acaba por, indiretamente, refletir a

⁸³ Considera-se para efeitos desta comparação o peso relativo de “empregadores”. Não se incluem na análise os trabalhadores isolados uma vez que na singularidade portuguesa inclui-se a figura jurídica do emissor de recibos verdes (incluindo na categoria “trabalhador isolado”), por vezes erradamente confundido com o de empresário. Para maior detalhe acerca desta questão vd. Freire (1995:69) e Oliveira (2004:33).

influência de fatores culturais que são alheios ao próprio contexto da sociedade de acolhimento (Light 1979: 35). Neste caso o recurso ao trabalho familiar é uma prática bem mais expressiva entre portugueses (conforme bem evidenciado por Guerreiro, 1996), muito embora estatisticamente em clara quebra nas últimas décadas, até porque mesmo na condição de coproprietários tendem mais a ser registados nos quadros de pessoal na situação de assalariados com remunerações.

Quadro 8.1. População ativa portuguesa e estrangeira, segundo a situação na profissão, entre 1981 e 2011

Situação na Profissão		1981		1991		2001		2011		Taxa de variação 2001-2011
		N	%	N	%	N	%	N	%	
Empregadores	Português	130.051	3,1	267.757	6,2	467.553	9,8	435.426	10,5	-6,9
	Estrangeiro	1.811	5,1	4.438	7,7	20.571	10,2	23.697	12,1	+15,2
Trabalhadores Isolados	Português	632.354	15,2	567.789	13,1	290.318	6,1	271.963	6,5	-6,3
	Estrangeiro	3.188	8,9	6.561	11,4	9.173	4,5	14.127	7,2	+54,0
Trabalhadores Familiares	Português	100.951	2,4	84.241	1,9	36.773	0,8	23.119	0,6	-37,1
	Estrangeiro	513	1,4	1.058	1,8	987	0,5	1.011	0,5	+2,4
Total	Português	4.147.339	100	4.340.422	100	4.788.561	100	4.164.610	100	-13,0
	Estrangeiro	35.709	100	57.744	100	201.647	100	196.577	100	-2,5

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

Às tendências de crescimento de empregadores estrangeiros e trabalhadores isolados não são alheias algumas das mudanças legislativas que ocorreram ao longo destas últimas décadas e que afetam direta ou indiretamente as opções de inserção dos imigrantes no mercado de trabalho (Oliveira, 2008b). Como se analisará em maior detalhe na parte IV deste trabalho, entre essas mudanças, destacam-se os impactos inerentes às diferenças substantivas verificadas na Lei do Trabalho entre 1977 e 1998, e as alterações na lei de estrangeiros entre 1998 e 2012, nomeadamente com o surgimento pela primeira vez, em 2007, de um título especial apenas acessível a empreendedores estrangeiros e trabalhadores independentes e, em 2012, o seu reforço com a criação da autorização de residência para efeitos do exercício de uma atividade de investimento. Como será mais aprofundado na parte IV, também desde a transição para o século XXI surgiram inúmeras medidas e programas de incentivo ao empreendedorismo no âmbito das políticas de integração para imigrantes.

Como se discutirá adiante neste trabalho, este aumento do peso de empregadores e trabalhadores isolados estrangeiros (em valor absoluto e em importância relativa do total de trabalhadores por conta própria) pode refletir também melhorias na posição social dos imigrantes em Portugal ou, em algumas situações, aumento das dificuldades no acesso dos imigrantes ao mercado de trabalho (Oliveira, 2006 e 2008c). Por outras palavras, esta evolução positiva do empreendedorismo imigrante em Portugal no decurso das últimas

décadas pode estar a funcionar como uma forma de mobilidade social ascendente de alguns imigrantes e a ser reforçada como uma alternativa a constrangimentos vividos por outros imigrantes (e.g. discriminação no acesso ao mercado de trabalho, desconhecimento da língua do país de acolhimento, situações de desemprego prolongado, dificuldades no reconhecimento de qualificações). Assim poderá, nomeadamente, compreender-se o crescimento na última década do número de empregadores estrangeiros (contracorrente aos nacionais) num contexto de crise e aumento do desemprego em Portugal.

Quadro 8.2. Taxas de empreendedorismo em Portugal segundo a nacionalidade, entre 1981 e 2011

País de nacionalidade	1981	1991	2001	2011	Varição de empregadores 2001/2011	Varição de ativos 2001/2011
Total Europa	12,0	13,3	9,9	12,4	+104,9	+64,1
Alemanha	16,1	13,8	17,7	21,6	+14,3	-6,5
Espanha	15,0	18,4	11,6	16,0	+33,6	-3,5
França	7,0	5,4	10,2	14,6	+21,9	-14,6
Reino Unido	16,2	19,5	23,0	27,9	+60,2	+31,9
Roménia			4,4	8,2	+934,6	+462,1
Moldávia			2,6	8,7	+1784,0	+93,2
Ucrânia			1,5	7,1	+206,4	+92,0
Total África	1,1	3,4	6,7	6,9	-31,7	-33,8
Angola	1,2	3,4	6,6	8,1	-38,1	-49,3
Cabo Verde	0,7	3	6,4	6,0	-31,0	-25,8
Guiné-Bissau	1,9	2,9	6,2	5,9	-39,3	-35,3
Moçambique	3	5,9	9,1	9,4	-36,2	-38,9
S. Tomé e Príncipe	0,2	2,6	6	5,4	-25,9	-17,9
Total América	5,1	8,8	13,6	11,8	+104,7	+135,6
Brasil	4,8	9,5	13,5	11,5	+133,5	+174,4
EUA	8,5	8,3	12,3	15,4	+9,2	-12,9
Venezuela	3,9	7,7	13,8	14,3	-37,5	-39,5
Total Ásia	9,8	21,3	19,1	28,3	+360,1	+210,3
China	22,2	24,1	36,0	42,2	+426,5	+349,5
Índia	7,9	17,6	7,6	10,6	+108,1	+50,0
Bangladesh			10,5	22,0	+370,8	+124,0
Paquistão	17	30,7	6,3	14,2	+138,6	+6,3
Oceânia	1,8	9,4	14,2	14,7	+16,7	+12,5
Total estrangeiros	5,1	7,7	10,2	12,1	+15,2	-2,5
Portugal	3,1	6,2	9,8	10,5	-6,9	-13,0
Total	3,2	6,2	9,8	10,5	-5,9	-12,6

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

Deve atender-se, porém, que nem todos os grupos imigrantes têm propensões semelhantes para a iniciativa empresarial. Só nas últimas duas décadas se verificou em Portugal o crescimento da presença de populações imigrantes conhecidas na literatura como particularmente empreendedoras – asiáticos, em especial os chineses. Este crescimento pode explicar por isso, também, o aumento relativo do peso de empregadores estrangeiros na

população ativa estrangeira. Assim, a população imigrante não pode ser observada como um todo homogéneo. Se algumas populações imigrantes mostram forte propensão para a iniciativa empresarial – e.g. chineses, ingleses, alemães e brasileiros – outras tendem a inserirem-se mais no mercado de trabalho português como trabalhadores assalariados – e.g. ucranianos, são-tomenses, cabo-verdianos e guineenses (vd. quadro 8.2). Deste modo, de forma semelhante à tendência observada em outros países, em Portugal nem todos os grupos de imigrantes mostram a mesma propensão para a iniciativa empresarial. Os dados dos censos permitem identificar as nacionalidades com maiores taxas de empreendedorismo.⁸⁴

Como é possível observar no quadro 8.2., os chineses apresentam, entre os grupos estrangeiros residentes em Portugal, as taxas de empreendedorismo mais elevadas – 22% em 1981 e 42% em 2011. Em contrapartida, são os ucranianos (em particular em 2001) e, de forma geral, os nacionais dos PALOP, aqueles que apresentam a menor percentagem de empregadores no total da sua população ativa. A taxa de variação negativa entre 2001 e 2011 dos empregadores dos PALOP é particularmente significativa – na ordem dos -32% (acompanhando a taxa de variação também negativa para os ativos dessas nacionalidades) - podendo estar a refletir a crise verificada nos últimos anos da passada nas atividades económicas onde estes empregadores normalmente investem e se inserem (e.g. construção civil) (Oliveira, 2008c; Peixoto, 2008; Oliveira e Pires, 2010). Esta tendência de decréscimo é, aliás, acompanhada pelos empregadores portugueses, embora de forma menos acentuada (com -6.9%).

Quadro 8.3. Percentagem de empregadores das dez nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal no total de empregadores estrangeiros, entre 1981 e 2011

1981		1991		2001		2011	
Nacionalidade	%	Nacionalidade	%	Nacionalidade	%	Nacionalidade	%
Espanha	26,2	Brasil	13,4	Brasil	15,1	Brasil	30,6
Reino Unido	8,2	Espanha	10,1	Angola	7,2	China	13,0
Brasil	7,9	Reino Unido	8,4	Cabo Verde	6,7	Ucrânia	6,0
Alemanha	7,3	Cabo Verde	6,8	França	4,0	Reino Unido	4,9
França	4,2	Alemanha	5,5	Reino Unido	3,6	Roménia	4,7
Cabo Verde	4,1	França	4,9	Alemanha	3,3	França	4,2
Estados Unidos	3,1	Venezuela	4,2	Guiné-Bissau	3,2	Cabo Verde	4,0
Angola	3,1	Angola	3,6	China	2,8	Angola	3,9
Itália	3,1	Holanda	3,0	Espanha	2,7	Alemanha	3,3
Holanda	2,3	Moçambique	2,0	Venezuela	1,9	Espanha	3,2
Total empregadores estrangeiros	1.811	Total empregadores estrangeiros	4.438	Total empregadores estrangeiros	20.571	Total empregadores estrangeiros	23.697

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

⁸⁴ A Taxa de Empreendedorismo calculada corresponde ao número de empregadores por cada 100 ativos.

A análise do peso relativo dos empregadores de cada nacionalidade para o total de empregadores estrangeiros permite destacar ainda outros grupos, refletindo também o maior peso de determinados fluxos de imigrantes em Portugal. O quadro 8.3. mostra que apesar dos nacionais dos PALOP estarem entre as nacionalidades com as mais baixas taxas de empreendedorismo (conforme quadro 8.2) – ou seja, a maioria dos seus ativos insere-se no mercado de trabalho português como trabalhadores dependentes –, estão entre as dez primeiras nacionalidades que mais contribuem para o total de empregadores estrangeiros do país, em particular os cabo-verdianos e os angolanos, embora com perda de importância relativa nos últimos 10 anos (vd. quadro 8.3).

A última década foi particularmente relevante para reforçar o impacto do empreendedorismo imigrante dos nacionais do Brasil e da China, contribuindo em 2011 com 31% (por comparação aos 15% em 2001) e 13% (mais 10 pontos percentuais que em 2001), respetivamente. Os brasileiros, segundo os dados dos Censos de 2011, tornaram-se na nacionalidade estrangeira em Portugal com o maior número de patrões (7.258), muito embora seja nos chineses que a taxa de crescimento de empregadores é maior (+427%) e superior à própria variação do seu total de ativos (+350%).

Os empregadores ucranianos também tiveram um aumento substantivo ao longo da última década, passando a constar entre as dez primeiras nacionalidades com uma contribuição de 6% para o total de empregadores estrangeiros, confirmando que o seu título legal na viragem do século (autorizações de permanência) inibia a sua iniciativa empresarial (a analisar detalhadamente no subcapítulo 9.2.1). Em contrapartida, é importante verificar a perda de relevância dos empregadores europeus comunitários ao longo das últimas quatro décadas por comparação ao verificado entre nacionais de países terceiros à União Europeia (vd. quadro 8.3).

Contudo, estes dados não devem ser lidos de forma simplista, atendendo a que alguns fatores têm induzido as próprias características e oscilações de maior ou menor propensão de certas nacionalidades de imigrantes para a iniciativa empresarial (Oliveira, 2005). Na parte IV deste trabalho destacam-se, em particular, os fatores explicativos do empreendedorismo imigrante em Portugal associados aos determinantes do contexto legal português das últimas décadas e à evolução das oportunidades do mercado de trabalho.

Também, conforme era identificado em inúmeros países da OCDE, as taxas de empreendedorismo podem variar em função do grupo imigrante porque alguns grupos têm características ou chegam de países tradicionalmente com mais peso de empresários nas suas

economias. Os asiáticos mostram-se os mais empreendedores com maior probabilidade de desenvolver um negócio no país de acolhimento na maioria dos países da OCDE, contrastando com os naturais da América Latina ou de países africanos que têm menor propensão para se tornarem empresários (OCDE, 2010: 14).

Estatisticamente, a análise da realidade do empreendedorismo imigrante em Portugal não fica completa sem caracterizar dois universos distintos que ajudam a explicar a evolução dos empregadores estrangeiros no país: por um lado, o universo dos (1) estrangeiros que entraram em Portugal com a intenção de desenvolver uma atividade independente ou criarem um negócio; e, por outro lado, o universo dos (2) estrangeiros que se encontram, num dado ano e num dado local, a desenvolver uma atividade empresarial (podendo essa não ter sido a forma de inserção inicial no mercado de trabalho português), correspondente a um projeto de investimento que chega depois dum período de inserção assalariada, durante o qual se consolida também uma rede ou capital na sociedade de acolhimento e, por isso, associado a alguns anos de residência.

Como mostra o relatório da OCDE (2011: 154), a iniciativa empresarial entre imigrantes pode variar em função do título de entrada e permanência na sociedade de acolhimento. Os imigrantes que entram com um visto para investimento ou para desenvolvimento de uma atividade empresarial têm, por analogia, maior probabilidade de se tornarem empresários. Por sua vez, Hunt (2010) demonstra que os imigrantes que entram nos Estados Unidos com um visto de trabalho temporário ou de estudo tendem a ser mais inovadores e empreendedores que os outros imigrantes e os nativos. Assim, imigrantes com diferentes categorias de títulos de entrada e permanência podem ter diferentes possibilidades no mercado de trabalho e de ingressarem numa atividade empresarial (também mostrado em Oliveira, 2008b e aprofundado no capítulo 9.2.1 desta tese).

Considere-se, pois, as características e tendências de evolução destes dois grupos de empresários imigrantes – empresários imigrantes à entrada em Portugal e empresários estrangeiros já residentes em Portugal.

8.1. Empresários imigrantes à entrada em Portugal

Os padrões distintos quanto à propensão para a iniciativa empresarial segundo a nacionalidade dos empresários estrangeiros em Portugal reproduzem-se nos fluxos de entrada e nos imigrantes que entram no país logo com a intenção de desenvolver uma atividade empresarial ou independente. A informação estatística acerca dos vistos concedidos nos postos consulares

portugueses a empresários e trabalhadores independentes ao longo dos últimos anos ilustra bem esta realidade.

Até 2007 o enquadramento legal para estrangeiros não previa qualquer estatuto especial para empresários. Deste modo, entre 1998 e 2007 os imigrantes que entravam em Portugal com a intenção de desenvolver uma atividade independente no âmbito da prestação de serviços podiam solicitar um visto de trabalho de tipo III (quadro 8.4) e aqueles que pretendiam desenvolver uma atividade empresarial deviam solicitar um visto de residência, como qualquer imigrante assalariado (a análise deste enquadramento legal será melhor explicitado no subcapítulo 9.2.1.). A partir dos dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE) nota-se que o peso relativo dos estrangeiros que entraram em Portugal com o visto de trabalho de tipo III foi diminuindo desde 1999 (vd. quadro 8.4), representando em 2006 apenas 6% do total de vistos de trabalho concedidos (comparado com os 23% em 1999). Apesar de a importância destes vistos ser relativamente diminuta, é interessante verificar a sobre representação de algumas nacionalidades: em média os brasileiros significaram cerca de 53% do total de vistos de trabalho de tipo III concedidos entre 1999 e 2006 (tendo mesmo em 1999 representado 67%). Torna-se, pois, evidente um fluxo específico dessa nacionalidade para sectores económicos onde predominavam os trabalhadores isolados mais qualificados (por exemplo, em profissões dos sectores de publicidade, comunicação social, saúde e informática).

Quadro 8.4. Número de vistos de trabalho concedidos por Portugal entre 1999 e 2006

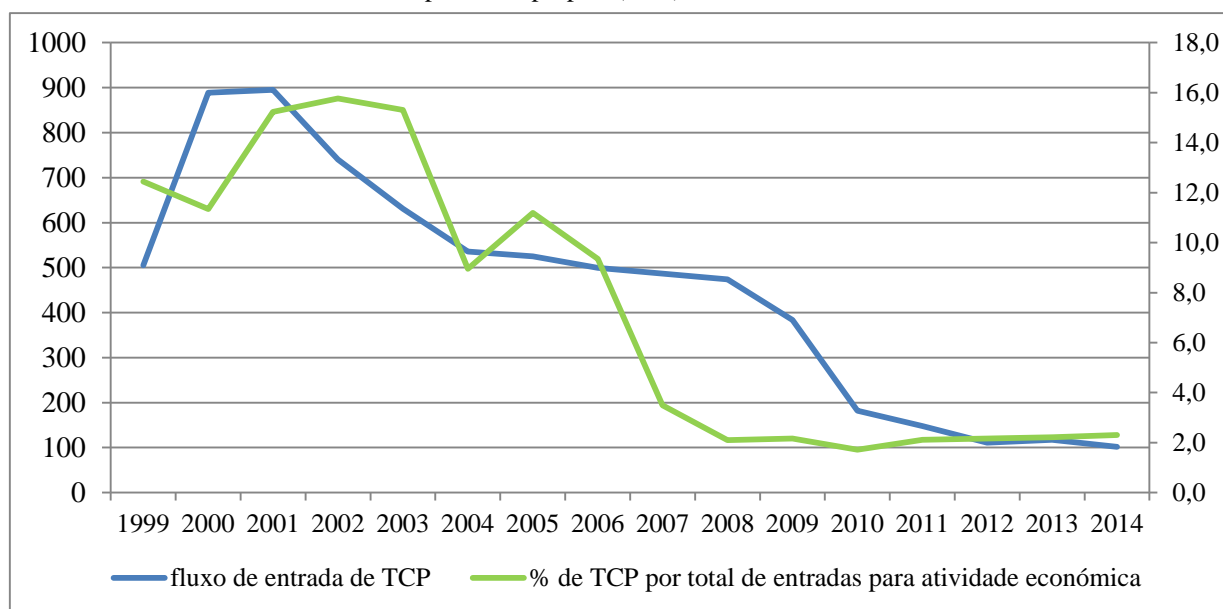
Ano	Total de vistos de trabalho concedidos	Visto de Trabalho de tipo III	
		N	%
1999	1.931	443	22.9
2000	3.372	545	16.2
2001	3.024	380	12.6
2002	2.605	546	21.0
2003	2.761	300	10.9
2004	2.769	336	12.1
2005	3.054	207	6.8
2006	6.735	404	6.0

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE)

Para além desse fluxo de entrada há que atender também ao número de estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente para o exercício de uma atividade por conta própria (vd. gráfico 8.1.). Esses dados, divulgados pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), permitem ter uma estimativa de algumas das mudanças das intenções à chegada e das características socioeconómicas da população estrangeira que pretendia residir legalmente em

Portugal desde a viragem do século. Verifica-se que a partir de 2002 se deu um decréscimo do número de estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente para criarem um negócio ou o seu próprio emprego (vd. gráfico 8.1). Como será discutido, a esta inversão não foram sem dúvida alheias algumas das mudanças do próprio contexto legal que enquadra a imigração (e.g. criação do título autorizações de permanência como ligação estreita ao trabalho por conta de outrem) que afetou direta e indiretamente as iniciativas empresariais dos imigrantes. Deve ainda atender-se ao próprio dinamismo do mercado de trabalho da altura com necessidade de absorver mão-de-obra imigrante assalariada ou ao aumento do fluxo de imigração na viragem do século integrada maioritariamente em trabalhos dependentes dos sectores em expansão e dinamismo nesse período (e.g. construção civil e obras públicas).

Gráfico 8.1. Fluxos de entrada de estrangeiros que solicitaram estatuto de residente para o exercício de uma atividade por conta própria (TCP), entre 1999 e 2014



Fonte: Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF).

Nota: Dados indisponíveis para 2006 e 2007 tendo sido assumida média da evolução.

Em 2007 foram introduzidas inúmeras mudanças na lei que enquadra os fluxos imigratórios. Essas mudanças tiveram impactos diretos na iniciativa empresarial imigrante, nomeadamente através da criação de um título especial para empresários e trabalhadores independentes estrangeiros. Atendendo ao novo enquadramento pós 2007, segundo dados do MNE, o número de estrangeiros que adquiriu um visto de residência para efeitos de uma atividade profissional independente ou para empreendedores diminuiu bastante nos últimos, tanto em números absolutos como em valores relativos face ao total de entradas para o exercício de uma atividade económica (ver quadro 8.5. e gráfico 8.1), apesar de alguma recuperação a partir de 2012. Este decréscimo não deve ser associado à mudança do enquadramento legal,

mas ao contexto de crise económica em que entra Portugal, em especial a partir de 2008, denotando a falta de interesse destes imigrantes de criarem uma atividade empresarial no país.⁸⁵ Como no passado, os brasileiros destacam-se na concessão destes títulos, representando nos últimos anos sempre a nacionalidade mais importante no total de vistos de residência concedidos a empresários estrangeiros. Importa, no entanto, atender à importância crescente desta forma de entrada – visto de residência para trabalhador independente ou empresário – para a Rússia e Ucrânia por contraste, por exemplo, ao decréscimo verificado entre os chineses (vd. quadro 8.5).⁸⁶

Quadro 8.5. Vistos de residência para empresários e trabalhadores independentes concedidos nos postos consulares portugueses ao abrigo da Lei n.º 23 de 2007, entre 2007 e 2014

Nacionalidade	Pós Agosto de 2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos	N	% por total de vistos emitidos
Brasil	81	5,7	178	5,7	112	4,4	67	2,1	51	1,3	45	0,8	30	1,8	41	2,9
China	0	0	21	1,7	16	1,3	12	1,2	15	3,8	5	1,1	13	2,9	12	2,9
Rússia	11	26,8	15	15,6	12	9,5	10	13,3	19	17	25	19,5	10	15,9	11	7,1
Ucrânia	6	0,9	11	0,9	10	1,3	3	0,7	10	3,7	8	5,7	9	10,7	5	2,7
Índia	0	0	8	2,5	3	0,6	2	0,7	2	0,5	1	0,3	0	0	3	0,7
EUA	6	6,4	7	2,5	16	5,5	13	4,3	7	3,2	10	3,4	4	1,9	4	1,1
Canadá	0	0	10	29,4	4	9,1	12	42,9	5	11,4	1	2,1	3	8,8	1	0,7
Total	116	1,8	280	1,9	200	1,6	140	1,1	143	1,2	120	1	125	1,7	106	1,6

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE)

Também nos dados do SEF relativos ao universo de titulares de autorizações de residência para empregadores e trabalhadores isolados estrangeiros ao abrigo da Lei de imigração de 2007, os brasileiros aparecem em primeiro lugar, dominando os títulos emitidos para empresários entre 2007 e 2014 (vd. quadro 8.6). Nestes títulos verifica-se sempre uma sobre representação masculina. Muito embora estes dados não detalhem as atividades empresariais desenvolvidas pelos imigrantes, verifica-se que a crise económica sentida em Portugal, essencialmente a partir de 2008, tem vindo a afetar o interesse destes empreendedores,

⁸⁵ Em todo o caso, como alguns autores têm vindo a realçar mais recentemente (Bongardt e Neves, 2014), a crise também pode funcionar como uma nova perspetiva e oportunidade empresarial, potenciando em alguns casos as mudanças de setores económicos e o florescimento de outros investimentos empresariais, como o caso dos trabalhadores por conta própria chineses bem ilustram (e melhor explorado no capítulo 10.3.).

⁸⁶ Importa, no entanto, destacar a criação da *autorização de residência para atividade de investimento (ARI)* a partir de 2012 (analisadas no capítulo 9.2.1. em detalhe) que pode estar a captar alguns destes empresários estrangeiros que deixam de procurar estes vistos de entrada no país por lhe ter associado outras vantagens mais apelativas.

observando-se também um decréscimo dos títulos emitidos, apesar de a partir de 2012 haver sinais de retoma das autorizações de residência concedidas para efeitos de atividades independentes. Importa realçar ainda que em 2012, apesar de preponderante, dilui-se o peso dos brasileiros (passam a representar 41% do total de títulos para efeitos de atividades independentes) e aumenta a importância de empreendedores asiáticos (32,9%) – 13,3% de chineses e 6,3% do Bangladesh - e europeus de leste – 5,8% da Rússia e 5,3% da Ucrânia. É o ano de 2013 e 2014 que mostra o grande impulso na entrada de estrangeiros com autorizações de residência para o exercício de atividades independentes, 1.686 e 2.560, realçando-se nesse crescimento o reforço do fluxo de asiáticos, em especial da China (262 e 425, respetivamente) e do Bangladesh (262 e 268, respetivamente). Em 2012 os asiáticos representavam 32,9% dos titulares dessa autorização de residência, passando para 37,9% em 2013 e 42,1% em 2014.

Quadro 8.6. Autorizações de residência (AR) para exercício de atividade profissional independente ao abrigo da Lei de Estrangeiros de 2007, entre 2007 e 2014⁸⁷

Nacionalidade	2007*		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Brasil	10	41,7	448	74,4	315	73,6	141	64,1	80	46	163	41	678	40,2	905	35,4
EUA	0	0	12	2	11	2,6	9	4,1	8	4,6	11	2,8	14	0,8	19	0,7
China	6	25	26	4,3	23	5,4	9	4,1	34	19,5	53	13,3	262	15,5	425	16,6
Bangladesh	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	6,3	262	15,5	268	10,5
Rússia	0	0	15	2,5	9	2,1	8	3,6	14	8	23	5,8	43	2,6	55	2,1
Ucrânia	2	8,3	20	3,3	12	2,8	5	2,3	1	0,6	21	5,3	73	4,3	108	4,2
Cabo Verde	0	0	5	0,8	8	1,9	4	1,8	2	1,1	8	2	41	2,4	61	2,4
Total	24	100	602	100	428	100	220	100	174	100	398	100	1686	100	2560	100

Fonte: Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) * Pós Agosto de 2007

Em meados de 2012, conforme será detalhado no subcapítulo 9.2.1., houve uma revisão da lei de estrangeiros, tendo sido criado um canal de entrada mais facilitado para investidores estrangeiros que invistam em Portugal (com acesso a uma autorização para investimento – ARI). No ano de 2012 há apenas registo de um cidadão indiano que adquiriu uma ARI, passando esse número para 348 em 2013, dos quais 278 foram cidadãos de nacionalidade chinesa. No primeiro ano de atribuição da ARI (entre Outubro de 2012 e Outubro de 2013), 294 estrangeiros que adquiriram autorizações de residência de investimento, representando perto de 185 milhões de euros em investimentos (dos quais, quase 157 milhões de euros se deveu à aquisição de bens imóveis). Estes investimentos foram quase dominados pelos

⁸⁷ É fundamental considerar que estes dados do SEF dão a perceção da população estrangeira titular de autorizações de residência de 2 anos, a 31 de Dezembro de cada ano, por motivos. Assim ao fim de dois anos, a renovação dos títulos de residência “conduz” os registos para o regime geral (incluído em “outros motivos”) perdendo-se a informação quanto à situação na profissão dos titulares de residência e/ou motivo da residência.

chineses (77,6% dos investimentos⁸⁸), seguidos dos russos (4,8%), brasileiros (3,1%), angolanos (3,1%) e paquistaneses (2,4%). Em 2014 foram atribuídas 1.526 ARIs (921 milhões de euros em investimentos) e em 2015 apenas 766 (466 milhões de euros em investimento). Desde a sua génese, apesar de essa não ter sido apenas a intenção do legislador, estes títulos acabam por estar pouco associados à criação de empresas e de postos de trabalho no país (em 2014 foram atribuídas apenas 3 ARIs para empresários que criaram no mínimo 30 postos de trabalho e em 2015 as ARIs criaram apenas 10 postos de trabalho), mas essencialmente à aquisição de imóveis.

A quebra nas entradas de empresários imigrantes não é, contudo, acompanhada na evolução do *stock* de empresários estrangeiros em território nacional que, na realidade, como se mostrou antes, aumentaram mesmo nesta última década, quando o cômputo dos empregadores portugueses diminuiu. Deve atender-se a que, na maioria dos casos, os empregadores imigrantes apenas definem a sua estratégia empresarial depois de algum tempo de permanência em Portugal em trabalho assalariado (Oliveira, 2008b). A partir do inquérito por questionário realizado a empresários de origem imigrante durante 2002, concluiu-se que entre 704 empresários apenas 32,1% investiram numa atividade empresarial assim que chegaram a Portugal (Oliveira, 2005: 136).

Deste modo, à semelhança do verificado em outros países da OCDE, esta política de admissão e permanência desenhada para atrair empresários imigrantes e investidores apenas capta uma pequena parte de toda a atividade empresarial imigrante em Portugal. Dados disponíveis para alguns dos países da OCDE mostram que o número de entradas registadas anualmente neste tipo de canais mais simplificados para empresários e investidores imigrantes é apenas uma muito pequena fração do número total anual de novos empresários imigrantes (Desiderio e Salt, 2010: 18). A maioria dos empresários imigrantes entra nos países da OCDE através de outros canais e não usa estes vistos ou autorizações especiais, pelo que estas políticas têm mostrado ter um papel marginal no apoio à atividade empresarial imigrante já que a sua decisão para investir não advém da existência de visto especial (OCDE, 2011: 172).

Neste contexto importa analisar também as características da generalidade dos empresários estrangeiros que se encontram em território nacional e não apenas daqueles que vieram e/ou entraram com um visto especial para trabalho independente ou de investimento em Portugal.

⁸⁸ Segundo informações divulgadas pelo *Jornal i* online a quase totalidade dos estrangeiros que adquiriram autorizações de residência de investimento são “jovens empresários entre os 33 e os 54 anos” (Rosa Ramos, 17 Julho 2013).

8.2. Empresários estrangeiros em território nacional

Duas fontes ajudam-nos a caracterizar os empresários estrangeiros que se encontram em território português: os dados dos Quadros de Pessoal e os dados dos Recenseamentos Gerais da População. Ainda que estas duas fontes oficiais cheguem a apuramentos distintos (atendendo à sua metodologia de recolha - conforme caracterizado no capítulo 6) - os *Censos* de 2011 reportam 23.697 empregadores estrangeiros e o *Quadros de Pessoal* de 2011 apenas 6.089 – permitem caracterizar de forma complementar a realidade da atividade empresarial de estrangeiros no país a vários níveis.

Se, em Portugal (à semelhança de outros países da OCDE) os estrangeiros têm maiores taxas de empreendedorismo que os nacionais, essa tendência não é, contudo, homogénea ao longo do país, nem em todos os sectores de atividade. Por outro lado, verifica-se também alguma variação em função da dimensão das empresas dos estrangeiros e dos nacionais. Este subcapítulo procura detalhar, pois, as características do empreendedorismo em território nacional, distinguindo os empresários em função da nacionalidade, salientando as particularidades do fenómeno entre estrangeiros e portugueses.

8.2.1. Variação espacial da atividade empresarial imigrante

Muito embora, normalmente, a população imigrante seja identificada como mais empreendedora e com maior propensão para a iniciativa empresarial, quando comparada com a média da população nativa de um dado território, essa tendência não se verifica em todos os locais (Guzi, 2006: 20). Por outro lado, as estatísticas nacionais de um país poderão esconder zonas de maior ou menor concentração e dinamismo empresarial (OCDE, 1998: 49).

Em Portugal, segundo informação divulgada pela *Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal* (AICEP), as principais cidades destinos de investimento estrangeiros são Porto e Lisboa porque correspondem aos principais centros de serviços. Segundo a mesma Agência, cidades mais pequenas têm também vindo a destacar-se nos últimos anos - Braga, Aveiro e Covilhã - por terem custos mais reduzidos, recursos humanos qualificados das universidades locais e disponibilidade de espaço.

Importa, pois, analisar a variação espacial do empreendedorismo estrangeiro em vários municípios de Portugal. Como se discutiu teoricamente antes (capítulo 4.3), atendendo às características de cada contexto local – estrutura de oportunidades local e representatividade da população imigrante e a sua expressão empresarial – assim se definem diferentes

oportunidades ou constrangimentos para a iniciativa empresarial de determinado indivíduo. Deste modo, a análise das estratégias empresariais imigrantes em diferentes contextos locais mostra-se particularmente relevante atendendo a que a incorporação económica é o resultado de uma multiplicidade de fatores nos quais intervêm as próprias circunstâncias geográficas. A análise do todo nacional no caso português não capta por isso as particularidades locais que permitem explicar não apenas os diferentes padrões de distribuição residencial das comunidades imigrantes, mas também as características de espacialização do seu investimento empresarial.

Como discutia Favell (2001) muitos estudos centraram-se na comparação de políticas de imigração e políticas de integração usando como referência enquadramentos institucionais gerais ou sistemas de política nacional. Esta opção induziu à acumulação de investigações repetitivas e tendenciosas que reproduziram estereótipos nacionais e assunções acerca do estado nação (Favell, 2001: 390). Como consequência o autor recomenda a utilização da ‘cidade’ como unidade de comparação para permitir identificar, nas comparações estruturais, as especificidades contextuais. Reconhecendo que o processo de incorporação dos imigrantes pode ser influenciado tanto por fatores locais, nacionais ou transnacionais; o município mostra-se como uma categoria territorial mais viável para identificar variáveis independentes para explicar diferenças no território.

É importante não esquecer ainda que nem todos os indivíduos mobilizam ou têm acesso aos mesmos recursos para a definição de uma estratégia empresarial.⁸⁹ Assim é expectável identificar diferentes opções de implementação territorial de negócios em função das características de cada zona e da própria implantação da população de origem.

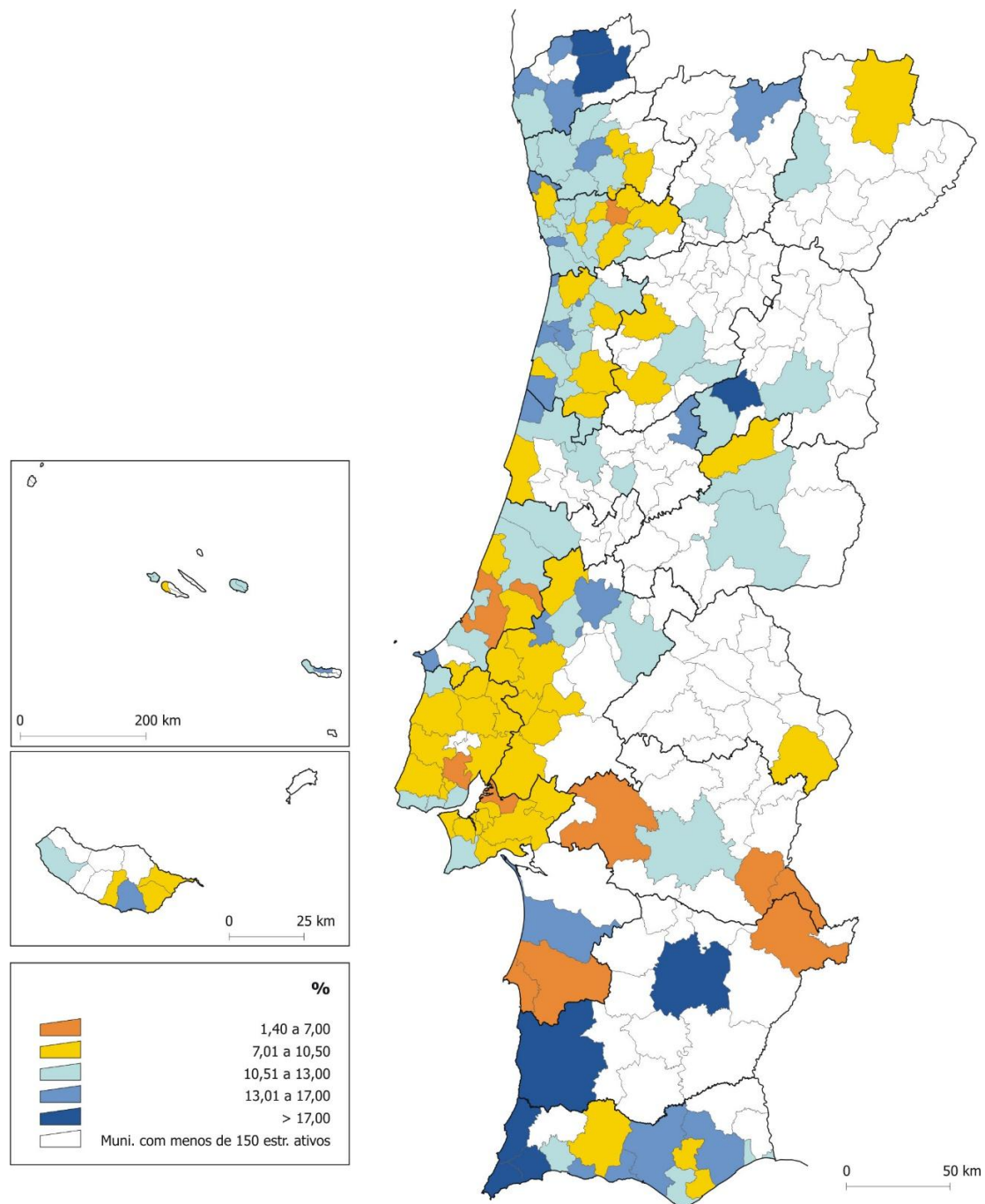
Não foi por isso surpreendente verificar que em Portugal se deteta que as taxas de empreendedorismo de estrangeiros têm padrões distintos ao longo do território e esses padrões são diferentes dos verificados para os empresários portugueses. Os dados dos Censos de 2001 e 2011 permitem observar que enquanto as taxas de empreendedorismo de estrangeiros são superiores nos municípios do litoral de Portugal (vd. mapas 8.1. e 8.2.), as taxas de empreendedorismo dos portugueses tendem a ser mais elevadas no norte do país (comparar com mapas disponíveis no anexo 3 – mais proeminente em 2001).⁹⁰ Apesar de não

⁸⁹ Conforme se discutiu antes é atendendo exatamente a essa mobilização distinta de recursos e oportunidades nas três agências de estratégias empresariais – sociedade de acolhimento, comunidade de origem e indivíduo – que é possível verificar a existência de distintas estratégias empresariais de imigrantes (Oliveira, 2007).

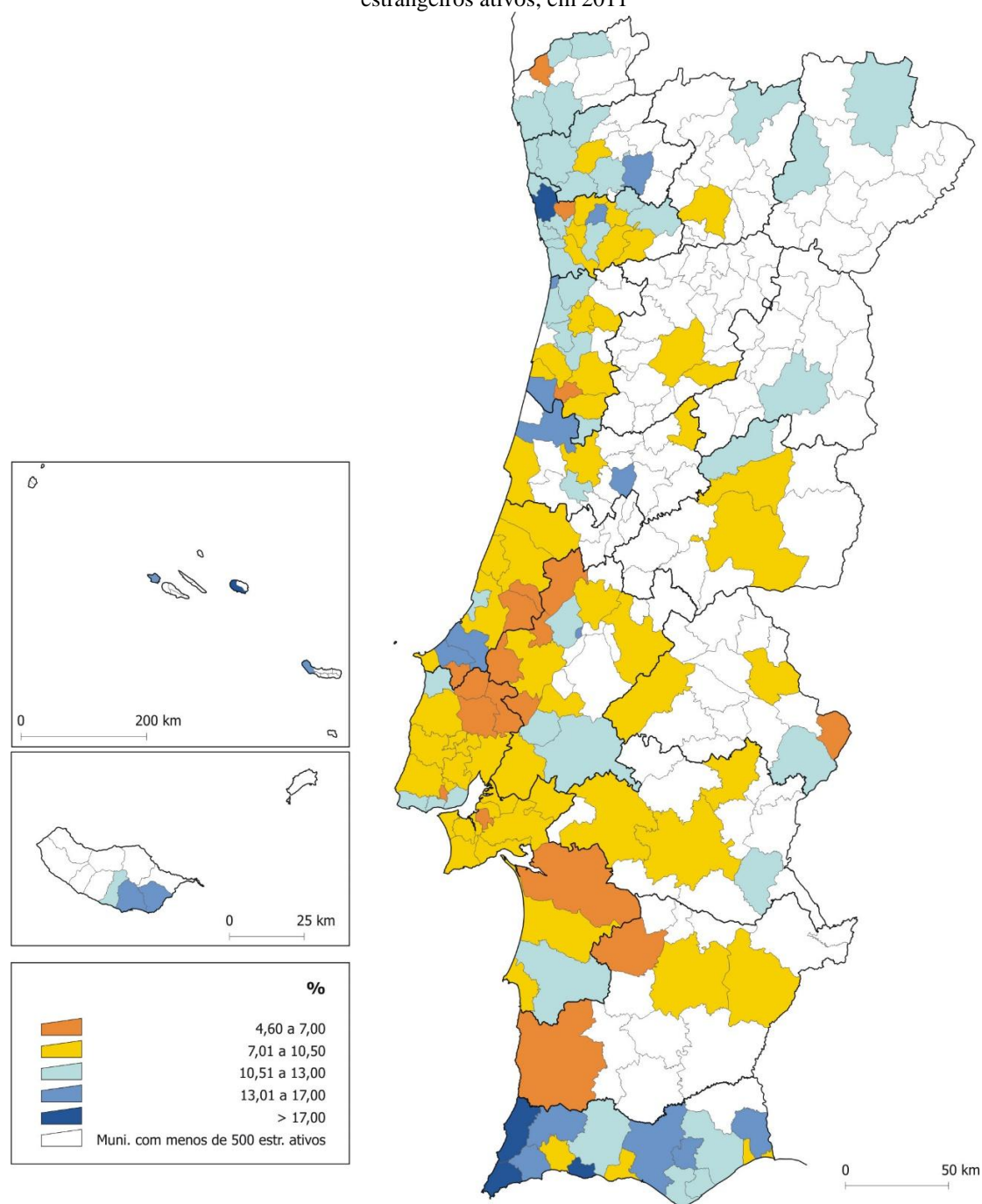
⁹⁰ Conforme conclui Freire (2008: 58), as regiões do Norte e do Centro são aquelas que concentram a maioria dos estabelecimentos empresariais e do respetivo volume de emprego de Portugal.

ser excepcional observar essas diferenças, pouca investigação empírica tem sido promovida para identificar as variáveis explicativas deste fenómeno (Oliveira, 2008a).

Mapa 8.1. Taxas de empreendedorismo de estrangeiros para municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2001



Mapa 8.2. Taxas de empreendedorismo de estrangeiros para municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2011



Fonte: Censos 2011, INE (cálculos da autora)

A comparação dos mapas 8.1. e 8.2. permite ainda evidenciar que, entre os momentos censitários de 2001 e 2011, diminuiu o número de municípios com mais de 150 ativos, embora tenha aumentado o número de estrangeiros ativos em Portugal nesses dez anos (de 201.647 em 2001 para 241.387 em 2011), refletindo assim que nesta década os estrangeiros tenderam a concentrar-se mais em determinados municípios do país. Estes mapas permitem ainda evidenciar que nesse período diminuíram as taxas de empreendedorismo estrangeiro na

maioria dos municípios do país (tal como aconteceu para os portugueses⁹¹ – ver mapas do anexo 3), exceção feita para os municípios do algarve, de Lisboa, de Loures e de Mafra.

De 2001 para 2011 verificam-se também algumas mudanças na distribuição dos empregadores estrangeiros (vd. quadro 8.7.): regista-se o reforço do número de empregadores estrangeiros nos municípios da área metropolitana de Lisboa (+198% no Montijo, +100% em Mafra, +64% em Lisboa, +46% em Odivelas, +41% em Loures, +38% em Vila Franca de Xira e +32%, em Cascais) e do Algarve (+90% em Portimão, +77% em Faro, + 71% em Lagos, +66% em Loulé) e verifica-se uma diminuição do número de empregadores estrangeiros em inúmeros municípios do Norte do país (-32% em Aveiro, -25% em Santa Maria da Feira, -24% em Vila Nova de Gaia, -20% em Braga, -9% em Maia, -4% no Porto). Nos municípios de Vila do Conde (+90,4%) e Benavente (+230%) também se observa um aumento substantivo dos empregadores estrangeiros, estando essa evolução associada essencialmente à nacionalidade chinesa que desenvolveu na última década dois polos empresariais – um em Vila do Conde e outro no Porto Alto, integrado no município de Benavente.

Atendendo que é no norte que se verifica a maior expressão empresarial dos portugueses, será que estes dados permitem concluir que os empregadores estrangeiros estão a evitar essas zonas do país e a procurar zonas distintas para os seus investimentos? Neste âmbito, quais são afinal as razões que levam os empregadores estrangeiros a destacarem-se em zonas tendencialmente distintas dos nacionais? Estaremos na presença de opções que refletem o contorno a constrangimentos associados à concorrência da estrutura empresarial autóctone? Ou as escolhas de implementação territorial desses empreendedores traduzem as próprias condições de acesso e mobilização de recursos e oportunidades à iniciativa empresarial? Haverá zonas mais atrativas ou repulsivas à iniciativa empresarial imigrante?

O quadro 8.7. sintetiza alguns indicadores calculados para testar as hipóteses discutidas em maior detalhe no capítulo 4.3. Conforme mostrado antes, a bibliografia tende a associar as zonas de maior incidência da iniciativa empresarial imigrante: **(1)** aos locais de residência das próprias populações imigrantes; **(2)** às zonas mais urbanas, densamente povoadas, com padrões de consumo mais cosmopolitas; e **(3)** onde é maior a prevalência de pequenas e

⁹¹ De 2001 para 2011 deixaram de existir municípios do país onde os portugueses apresentaram taxas de empreendedorismo superior a 14% (exceção feita para os municípios de Vimioso e Miranda do Douro que em 2011 corresponderam aos municípios de Portugal onde os portugueses apresentaram taxas de empreendedorismo mais elevadas, 15,9% e 14,2% respetivamente), tendo globalmente se reduzido as taxas de empreendedorismo dos portugueses na globalidade dos municípios (comparar mapa A e mapa B do anexo 3).

médias empresas. Para Portes e Zhou (1999: 160) as cidades com maior concentração de empresas de imigrantes tendem a estimular a iniciativa empresarial de outros imigrantes.

Quadro 8.7. Indicadores de análise dos Empregadores Estrangeiros (EE), para municípios de Portugal com mais de 120 empregadores estrangeiros, em 2011

Municípios com mais de 120 empregadores estrangeiros	EE (N)	Taxa de variação de EE de 2001 para 2011	EE por total de empregadores no município	% de EE por total de residentes estrangeiros	Quociente de Localização de EE	Quociente de Localização de residentes estrangeiros	Densidade Populacional *
Lisboa	2796	+64,4	9,8	8,1	2,0	1,7	6435,5
Sintra	1665	+5,0	10,0	4,8	2,0	2,6	1187,7
Cascais	1385	+31,8	12,0	7,4	2,5	3,9	2124,5
Loulé	813	+65,9	18,4	7,9	4,2	4,4	92,4
Amadora	796	+12,9	12,2	4,2	2,5	3,1	7370,9
Loures	793	+40,9	8,9	4,5	1,8	2,4	1213,8
Oeiras	732	+12,3	8,0	7,2	1,6	1,6	3750,2
Odivelas	636	+46,2	10,1	4,9	2,1	2,5	5499,6
Almada	626	+11,6	8,5	5,5	1,7	1,8	2476,5
Porto	501	-4,2	4,5	7,2	0,9	0,8	5710,2
Seixal	491	-13,9	7,8	4,6	1,5	1,9	1659,8
Albufeira	459	+49,0	17,8	6,4	4,0	5,5	291,7
Portimão	406	+89,7	14,1	6,3	3,0	3,4	306,1
Faro	389	+76,8	11,6	7,3	2,4	2,3	320,2
Lagos	387	+70,5	21,8	7,4	5,1	5,2	146
Vª Franca de Xira	372	+38,3	7,1	4,8	1,4	1,5	430,9
Vª Nova de Gaia	370	-23,9	3,0	7,3	0,6	0,4	1792
Setúbal	346	+12,7	7,4	5,1	1,5	1,5	526
Braga	277	-19,5	3,3	5,8	0,6	0,7	990,3
Leiria	260	+8,8	3,5	5,9	0,7	0,9	224,7
Matosinhos	258	+44,1	3,4	7,9	0,7	0,5	2807,7
Mafra	248	+100,0	5,0	6,2	1,0	1,4	263,4
Silves	243	+100,8	13,8	5,8	3,0	3,3	54,4
Funchal	233	-4,9	5,1	8,4	1,0	0,7	1461,6
Lagoa	216	+27,8	17,1	8,4	3,8	3,3	260,3
Montijo	179	+198,3	8,4	5,4	1,7	1,8	147,1
Maia	178	-9,2	2,7	7,9	0,5	0,4	1630,5
Coimbra	175	-7,9	2,8	5,2	0,5	0,4	449,3
Torres Vedras	173	+101,2	3,7	5,4	0,7	1,1	195
Olhão	171	+83,9	9,2	5,9	1,9	1,8	347,1
Caldas da Rainha	162	+26,6	6,1	7,6	1,2	1,1	201,7
Vila do Conde	158	+90,4	4,2	12,5	0,8	0,4	533,2
Barreiro	147	+13,1	6,5	4,3	1,3	1,2	2157,4
Aveiro	134	-31,6	3,9	5,1	0,7	0,9	397,1
Tavira	134	+36,7	10,7	5,4	2,2	2,7	42,9
Sª Maria da Feira	132	-25,4	2,1	7,8	0,4	0,3	644,6
Benavente	132	+230,0	10,1	6,4	2,1	2,0	55,8
Total	23.697	+15,2	5,2				

Fonte: Censos de 2001 e 2011 e * Anuário Estatístico de Portugal (INE)

(1) A história dos fluxos imigratórios para Portugal explica a concentração geográfica dos imigrantes nos municípios mais urbanos e costeiros do país. A existência de redes migratórias informais (de familiares e de solidariedade), estruturadas principalmente desde meados da década de 1970⁹², conduziu os estrangeiros recém-chegados às zonas de residência das primeiras gerações de imigrantes. O reforço populacional, conseqüente do crescimento natural dessas populações no país, explica também a maior pressão residencial nesses municípios (Fonseca et al. 2002).

Reconhecendo a importância dos recursos que os empresários imigrantes captam das suas redes comunitárias, deve aprofundar-se o conhecimento em torno da influência das redes sociais nas opções de implantação territorial desses empresários e no desenvolvimento empresarial imigrante. Concretamente, a participação em redes sociais estabelecidas em alguns contextos territoriais pode justificar, mais do que qualquer outro facto, a opção por investir nesse local, uma vez que são a fonte de informação privilegiada para explorar determinados mercados.⁹³ Em consequência, para algumas origens de imigração os padrões de ocupação residencial das populações pioneiras influenciam fortemente as zonas do seu investimento empresarial.⁹⁴ As redes sociais em si tornam-se importantes oportunidades empresariais locais. Os negócios que surgem em determinados contextos locais a partir das redes sociais neles estabelecidas, tendem a incrementar também mais a economia local. Neste sentido as redes sociais podem atuar não só como promotoras da iniciativa empresarial, mas também como importantes estruturas de sustentação da atividade empresarial, como clientes ou como fornecedores de informações estratégicas que melhoram a eficiência operacional da empresa e/ou que podem conduzir à identificação de novas oportunidades de negócio.

Nas palavras de um empreendedor participante num dos *focus groups* promovido (detalhes anexo 1):

“os imigrantes abrem negócios em meio urbano ou bairros sociais porque acho que tem mais oportunidade as ofertas que tem para oferecer as pessoas dessa comunidade vão comprar.” (participante FG1).

Numa primeira leitura dos dados, parece que a presença e intensidade do empreendedorismo estrangeiro não têm uma associação direta com o **local de residência das populações**

⁹² No caso Cabo-verdiano este padrão de ocupação espacial em Portugal foi, no entanto, um pouco mais precoce remontando já à década de 1960 (Fonseca et al. 2002).

⁹³ A partir da análise dos Censos de 1980 dos Estados Unidos, Yuengert (1995) concluiu que as taxas de empreendedorismo dos imigrantes chineses, mexicanos e cubanos são mais elevadas nas cidades de maior concentração de imigrantes do mesmo grupo étnico.

⁹⁴ Vd. a este respeito o caso dos empresários cabo-verdianos em Portugal aprofundado em Oliveira (2006 e 2008c).

imigrantes. Da análise da importância dos empregadores estrangeiros em função do total de residentes estrangeiros nos vários municípios (quadro 8.7.), destacam-se os municípios de Vila do Conde (12,5%), Lagoa (8,4%), Funchal (8,4%) e Lisboa (8,1%), municípios esses (com exceção de Lisboa) onde não se verifica uma sobre concentração de residentes estrangeiros.

Assim, procurando perceber melhor como o local de residência das populações estrangeiras explica ou determina a maior iniciativa empresarial dos estrangeiros, foram calculados os *quocientes de localização* (QL)⁹⁵ de empregadores e residentes estrangeiros. Para valores superiores a 1 o QL reflete a sobre representação relativa do grupo no município (assinalados a azul no quadro 8.7), para valores iguais a 1 o QL identifica os municípios nos quais o peso relativo do grupo reproduz o significado geral do país (assinalados a amarelo no quadro 8.7) e para valores inferiores a 1 a situações em que o grupo está sub-representado na unidade (assinalados a laranja no quadro 8.7).

A comparação dos resultados dos dois quocientes calculados mostra que os empregadores estrangeiros estão sobre representados nos mesmos municípios onde estão também sobre representados os residentes estrangeiros (principalmente nos municípios do Algarve, com os quocientes de localização de empregadores e de residentes estrangeiros mais elevados, e nos municípios da região de Lisboa). Por sua vez os empregadores estrangeiros mostram-se sub-representados nos municípios do norte do país e em alguns municípios do centro de Portugal – municípios com quocientes de localização inferiores a 1 (e.g. Porto, Maia, Vila Nova de Gaia, Braga, Leiria, Matosinhos, Coimbra, Torres Vedras). Mafra e Funchal são os dois únicos municípios onde se verifica que a proporção de empregadores estrangeiros reproduz o seu significado geral para o país.

Este padrão de concentração residencial remonta já aos primeiros fluxos imigratórios para Portugal. Segundo dados das Estatísticas Demográficas (INE), desde 1975 que os estrangeiros com residência legalizada se concentram principalmente nos distritos costeiros de Lisboa, Faro e Setúbal. Esta implantação territorial reflete também as oportunidades de inserção económica que os imigrantes encontraram ao longo das últimas décadas nessas regiões. A região de Lisboa é um dos pólos mais importantes de concentração das atividades económicas em Portugal. A concentração de cerca de 2/3 da população estrangeira ativa na Região de Lisboa refletia também até à década de 1990 uma polarização e sobre concentração

⁹⁵ Para detalhes acerca da forma como foram calculados estes quocientes vd. capítulo 6 da metodologia.

geográfica de empregos nessa área.⁹⁶ Em 2011, segundo dados dos censos, 28% da população ativa portuguesa encontrava-se nesta área quando 53,4% dos ativos estrangeiros se concentrava nesta região e 51,6% dos estrangeiros residentes, mantendo a tendência dos últimos dez anos (Oliveira e Gomes, 2014).⁹⁷ A taxa de atividade dos portugueses nesta mesma região é de 42,7%, quando a taxa dos estrangeiros corresponde a 52,5%. É o sector terciário que ocupa a maioria da população ativa nesta área metropolitana. Por outro lado, segundo dados do *Anuário Estatístico de Portugal* (INE), em 2011, a região de Lisboa apresentava a maior densidade de empresas com 113,1 empresas por km² (quando a média para Portugal era de 12,4 empresas) e os valores mais altos no volume de negócios por empresa – 495,4 milhares de euros (311,5 milhares de euros era a média para o país).

Ainda assim, como alguns autores têm realçado, as vagas migratórias desde a transição para o século XXI, principalmente da Europa de Leste e da Ásia, apresentaram tendências diferentes de inserção regional denotando, em particular, maior dispersão pelo território português (Pires, 2002; Malheiros, 2002; Oliveira e Gomes, 2016). Esta mudança deveu-se em particular ao facto de, ao contrário da imigração tradicional dos PALOP, estes imigrantes não chegarem por intermédio de redes de solidariedade informais mas, antes, mediante estratégias organizadas de recrutamento formal que interligaram mercados à escala global (Pires, 2002). Por outro lado, esta tendência esteve também associada a novas necessidades e oportunidades de emprego em mercados regionais como o Algarve, o Norte Litoral, e o Centro Litoral (Malheiros, 2002:71). Novas oportunidades económicas nessas regiões justificaram a deslocação dos imigrantes, entre elas uma série de obras públicas (infraestruturas viárias, metropolitano, equipamentos associados ao Porto-Capital da Cultura e estádios de futebol para o Euro 2004) e a expansão do terciário. Já na Região do Alentejo, a atração deve-se principalmente às carências de mão-de-obra no sector agrícola, oportunidades já antes aproveitadas por explorações agrícolas de imigrantes oriundos da Europa do Norte (Malheiros, 2002:79).

Alguns dados recolhidos no inquérito CLAI/ACIDI (2009/2010) ajudam também na análise das opções de implantação territorial dos imigrantes. Os inquiridos estrangeiros não comunitários foram questionados (através de uma pergunta de resposta múltipla) acerca dos principais motivos que os levaram a optar pela residência no município em que se encontram. As principais razões dadas pelo total de inquiridos (5.669 imigrantes não comunitários) foram

⁹⁶ Entre 1986 e 1994 o emprego no sector da construção civil e das obras públicas cresceu particularmente na Área Metropolitana de Lisboa (Baganha et al., 1999:150).

⁹⁷ Para os censos de 2001 vd. Fonseca et al. (2002:25).

a proximidade face a familiares ou amigos (42,1%), a existência de trabalho (32,7%), preços mais baixos na habitação (16,8%) e existência de muitos imigrantes da mesma origem aí residentes (12,6%). Extraindo desse universo os trabalhadores por conta própria inquiridos (quadro 8.8), conclui-se que esses imigrantes tendem a dar como principais motivos para a escolha do município português onde residem “o local onde encontram emprego” (34,6%) e a “proximidade a familiares e amigos” (37,3%). Se a análise for desagregada por nacionalidade, nota-se que os trabalhadores por conta própria chineses inquiridos, para além de destacarem essas duas motivações, consideram também os serviços e comércio que o local oferece (23,9%). Apesar da proximidade a familiares e amigos se destacar entre as motivações para a escolha do município de residência, os inquiridos não tendem a relevar o “local de residência de muitos imigrantes provenientes da mesma origem” para justificar as suas opções de implantação territorial em Portugal (apenas 12,4% no caso dos trabalhadores por conta própria e 12,6% do total de inquiridos).

É interessante verificar ainda que os respondentes trabalhadores por conta própria não destacam como motivação para a escolha do município em Portugal questões associadas à acessibilidade (apenas 7% dos respondentes) ou aos serviços e comércio da zona (apenas 5,1%). O tipo de atividades empresariais que desenvolvem – essencialmente nas áreas da restauração e similares, comércio por grosso e a retalho e construção –, com poucas necessidades de transporte de mercadorias, e o perfil de clientes que captam deve, pois, determinar também as motivações destes trabalhadores por conta própria, neste caso essencialmente ligadas à existência de trabalho (ou a oportunidades para as suas atividades).

Quadro 8.8. Principais motivos na origem da opção pelo município atual de residência para trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos (% de respondentes)

Motivos	% total de TCP respondentes	% TCP Chineses	% TCP Brasileiros
Local onde encontrou emprego	34,6	47,8	25,8
Boa qualidade do ambiente "natural" (clima, paisagem)	13,1	4,5	14,2
Boa imagem dos habitantes e ambiente social	8,7	7,5	14,8
Bons acessos viários/acessibilidade	7,0	3,0	12,3
Local de residência de muitos imigrantes provenientes da mesma origem	12,4	9,0	11,0
Proximidade face a familiares ou amigos	37,3	37,3	36,1
Preços mais baixos na habitação	17,1	10,4	11,0
Nível de vida mais acessível	8,7	7,5	9,7
Qualidade mais elevada nas habitações existentes	3,1	0,0	3,9
Pelos serviços e comércio que oferece	5,1	23,9	2,6

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Quadro 8.9. Principais motivos na origem da opção pelo município atual de residência para trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, segundo a região de residência (% de respondentes que disse sim a esse motivo)

Motivos	Norte	Centro	AML Norte	AML Sul	Alentejo & Algarve	Madeira & Açores
Local onde encontrou emprego	26,7	51,4	19,8	31,7	56,9	38,2
Boa qualidade do ambiente "natural" (clima, paisagem)	5,0	8,1	5,9	11,5	25,0	22,0
Boa imagem dos habitantes e ambiente social	9,9	5,4	6,9	10,8	5,6	9,8
Bons acessos viários/acessibilidade	5,0	0,0	4,0	4,3	4,2	17,9
Local de residência de muitos imigrantes provenientes da mesma origem	16,8	10,8	16,8	7,9	8,3	13,0
Proximidade face a familiares ou amigos	47,5	67,6	31,7	42,4	44,4	14,6
Preços mais baixos na habitação	28,7	0,0	22,8	19,4	5,6	12,2
Nível de vida mais acessível	13,9	10,8	8,9	3,6	9,7	8,9
Qualidade mais elevada nas habitações existentes	1,0	2,7	0,0	2,9	0,0	9,8
Pelos serviços e comércio que oferece	6,9	0,0	9,9	4,3	5,6	1,6

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Se a análise dos motivos na origem da opção pelo município de residência dos trabalhadores por conta própria for desagregada em função da região de residência do respondente, é possível identificar algumas diferenças (vd. quadro 8.9). Nas regiões do Norte e Área Metropolitana de Lisboa Sul a principal motivação dos trabalhadores por conta própria, estrangeiros não comunitários, na escolha do município de residência, é a proximidade a familiares e amigos (47,5% e 31,7%, respetivamente). A motivação associada ao local onde encontram emprego é destacada pelos respondentes residentes nas regiões do Alentejo e Algarve (56,9%), Madeira e Açores (38,2%) e Centro (51,4%). Os residentes na Área Metropolitana de Lisboa Norte tendem a dispersar mais as suas motivações, embora com realce para a importância da proximidade face a familiares ou amigos (31,7%) e para os preços baixos na habitação (19,4%).

Em suma, deve atender-se a que o local de residência das populações estrangeiras pode determinar a implantação territorial de empregadores estrangeiros de forma heterogénea e que o número geral aglutina uma diversidade de situações. Por outras palavras, como se analisará em maior detalhe adiante, se o local de residência explica a localização das empresas de algumas nacionalidades (e.g. cabo-verdianos, brasileiros, angolanos) essencialmente nos municípios da região de Lisboa, não explica a opção por outras regiões do país de outras nacionalidades (e.g. chineses, ucranianos) que atendem a outro tipo de fatores para a implantação territorial das suas opções empresariais.

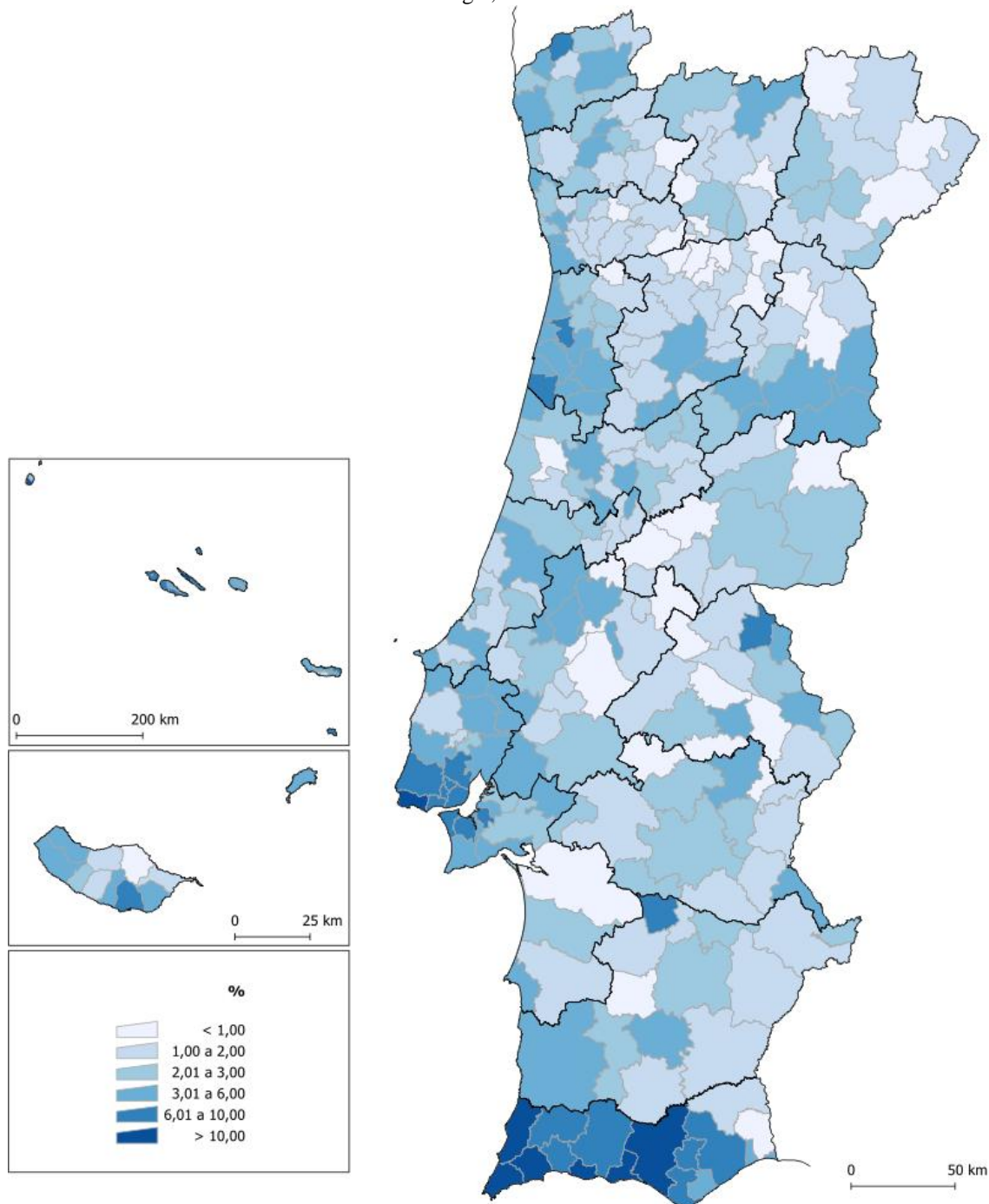
(2) Verifica-se, por outro lado, uma associação positiva dos empregadores estrangeiros aos municípios de maior **densidade populacional**. Nos municípios de maior densidade populacional, com exceção do Porto, os empregadores estrangeiros representam sempre cerca de 10% do total de empregadores do município, mas para o total de residentes estrangeiros a importância relativa de empregadores estrangeiros é variável – em Lisboa representam 8,1%, mas na Amadora ou em Odivelas, ficam pelos 4,2% ou 4,9%, respetivamente (vd. quadro 8.7). A essa tendência, a exceção vem dos municípios algarvios, onde os empregadores estrangeiros aumentaram significativamente a sua presença nos últimos anos tendo a sua iniciativa empresarial bastante impacto na estrutura empresarial local, mas correspondem na sua generalidade a territórios de baixas densidades populacionais (e.g. município de Loulé, Silves, Tavira, Lagos), embora sejam zonas de pressão populacional sazonal – nos meses de verão com aumento do turismo tornam-se zonas densamente povoadas. Assim a distribuição geográfica dos imigrantes não reflete somente a sua procura pelos centros urbanos. Os imigrantes concentram-se nas áreas onde predominam oportunidades económicas nos nichos profissionais onde preferencialmente se inserem. A partir dos dados oficiais analisados torna-se também evidente que a integração dos estrangeiros no mercado de trabalho português determina as suas áreas de concentração geográfica. Quer se tratem de fluxos laborais, profissionais, técnicos, empresariais ou mistos os estrangeiros residentes polarizam-se nas regiões do país onde há mais oportunidades nos segmentos do mercado de trabalho que procuram (Oliveira, 2004).

Ainda assim, como sugere Malheiros (1996), a instalação das populações estrangeiras em centros urbanos está muito relacionada com o facto de o anonimato urbano facilitar “a instalação de populações racia e culturalmente diferentes, uma vez que a diversidade da vida nas grandes cidades gera uma atitude de maior tolerância por parte dos habitantes das grandes urbes” (1996:92).

Neste âmbito alguns autores têm vindo a demonstrar que a taxa de criação de empresas é sempre mais elevada nas zonas urbanas. *Fatores de ordem estrutural* inerentes ao próprio contexto geográfico explicam essas diferenças (OCDE, 1990, Almeida et. al 1994). A concentração de infraestruturas empresariais (e.g. concentração industrial, da tecnologia), a disponibilidade de recursos (e.g. espaços, parques ou incubadoras de empresas), a densidade económica e a tradição local de iniciativa empresarial tendem a determinar a concentração dos empresários imigrantes. É nas cidades que os recursos se concentram e vários grupos e interesses sociais se encontram e interagem (Arnaud e Pinson, 2002). Não é surpreendente por

isso que os imigrantes (não só em Portugal mas também noutras sociedades de acolhimento - OCDE, 1998b) se concentrem predominantemente em centros urbanos.

Mapa 8.3. Número de empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores portugueses em municípios de Portugal, em 2001



Fonte: Censos de 2001, INE (cálculos da autora)

(3) Os dados dos Censos de 2011 ajudam a perceber também que há municípios onde se verifica um **maior impacto dos empregadores estrangeiros na estrutura empresarial local**. O maior peso relativo é verificado nos municípios algarvios – em Lagos os

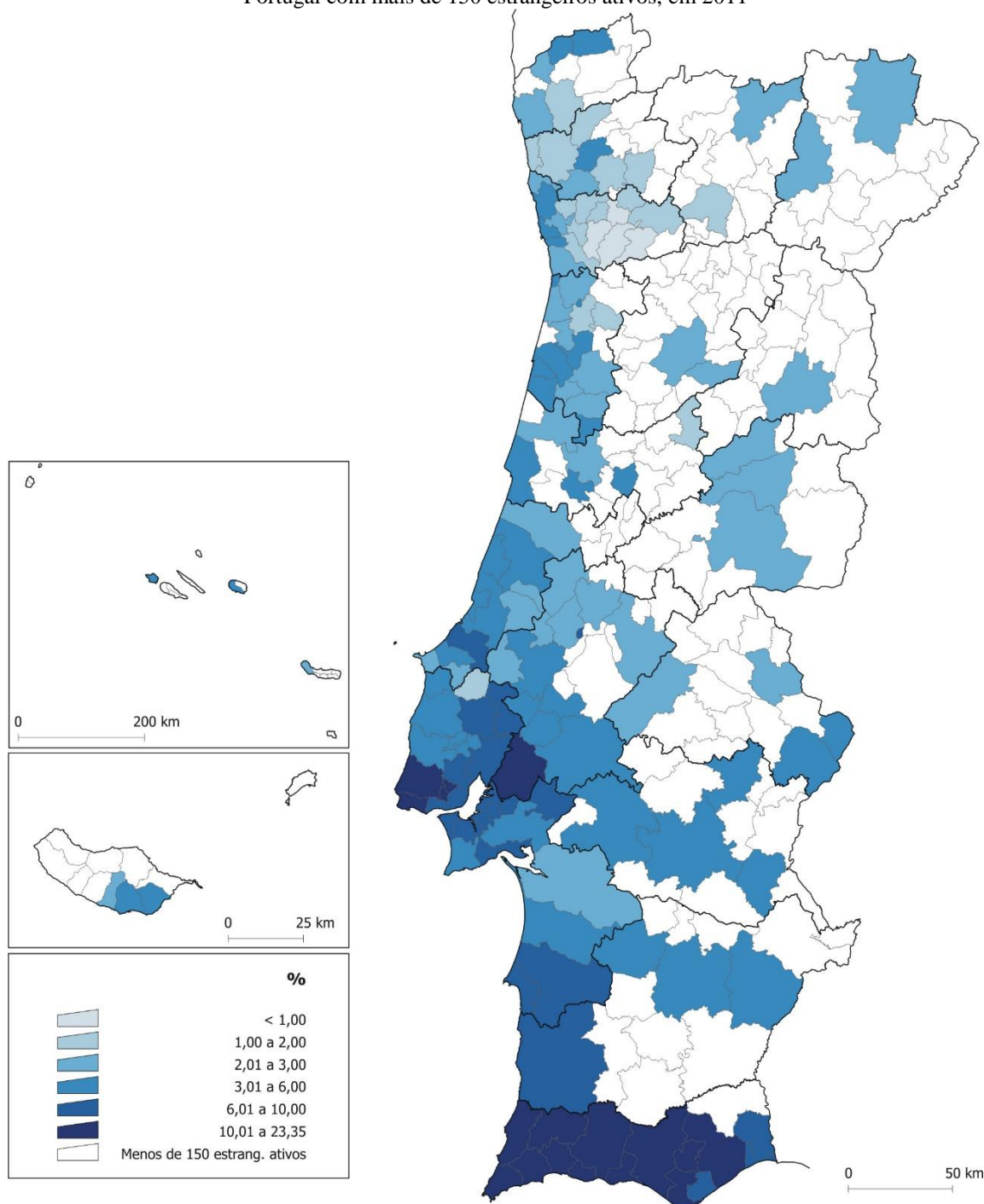
empregadores estrangeiros representam 21,8% dos empregadores do município, seguido de Loulé, Albufeira e Lagoa onde representam 18,4%, 17,8% e 17,1%, respetivamente – e o menor está associado a municípios do Norte do país – representam 2,7% dos empregadores do município da Maia, 3% em Vila Nova de Gaia, 3,3% em Braga, 3,4% em Matosinhos e 4,5% no Porto (conforme quadro 8.7).

Os mapas 8.3. e 8.4. ajudam também a mostrar não apenas quais os municípios onde os empregadores estrangeiros têm maior importância relativa (e por isso mais impacto) na estrutura empresarial local, como ainda a sua evolução entre 2001 e 2011. Nesses dez anos aumentou particularmente o impacto dos empregadores estrangeiros nas regiões do Algarve e de Lisboa. Em 2001 (mapa 8.3.) apenas sete municípios de Portugal Continental tinham mais de 10 empregadores estrangeiros em cada 100 empregadores do município, entre os quais se destacavam seis municípios do Algarve (sendo Lagos o município com maior número – 14 empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores do município) e o município de Cascais (com 12 empregadores estrangeiros em cada 100).

Em 2011 (mapa 8.4.) não apenas aumenta o número de municípios do país com mais de 10 empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores existentes no município (passam a ser dezassete), como também aumenta o número desses empregadores estrangeiros no total de empregadores em cada município. Observa-se o reforço dos municípios algarvios com o maior número de empregadores e mais impacto na realidade empresarial local – no topo surge Aljezur (23 empregadores estrangeiros por 100 empregadores do município), seguido de Lagos (22), Vila do Bispo (19), Loulé (18), Albufeira (18), Lagoa (17), Portimão (14), Monchique (14), Silves (14), São Brás de Alportel (13), Faro (12) e Tavira (11) -, seguidos de alguns municípios da Região de Lisboa – a acompanhar Cascais (que manteve em 2011 os 12 empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores do município) passa a estar Amadora (12), Odivelas (10) e Sintra (10) – e de Benavente (10). O aumento do impacto dos empregadores estrangeiros em mais municípios do país está associado a dois fatores fundamentais que estão subjacentes às mudanças na evolução dos empregadores do país entre 2001 e 2011: por um lado, entre estes dois Censos, como se detalhou antes, diminuíram globalmente os empregadores portugueses no país (taxa de variação de -7%) e aumentaram os empregadores estrangeiros (taxa de variação de +15%), o que influi inevitavelmente no aumento do número de empregadores estrangeiros por total de empregadores portugueses; por outro lado, verifica-se que os empregadores estrangeiros entre estes dois momentos censitários tenderam a concentrar-se mais em determinados municípios do país, diminuindo o efeito de dispersão no território que se tinha observado essencialmente no início deste século

com a chegada de novos fluxos migratórios. Esta última tendência fez, por isso, aumentar também o impacto dos empregadores estrangeiros nos municípios onde se inseriram pelo seu efeito de concentração.

Mapa 8.4. Número de empregadores estrangeiros por cada 100 empregadores portugueses em municípios de Portugal com mais de 150 estrangeiros ativos, em 2011

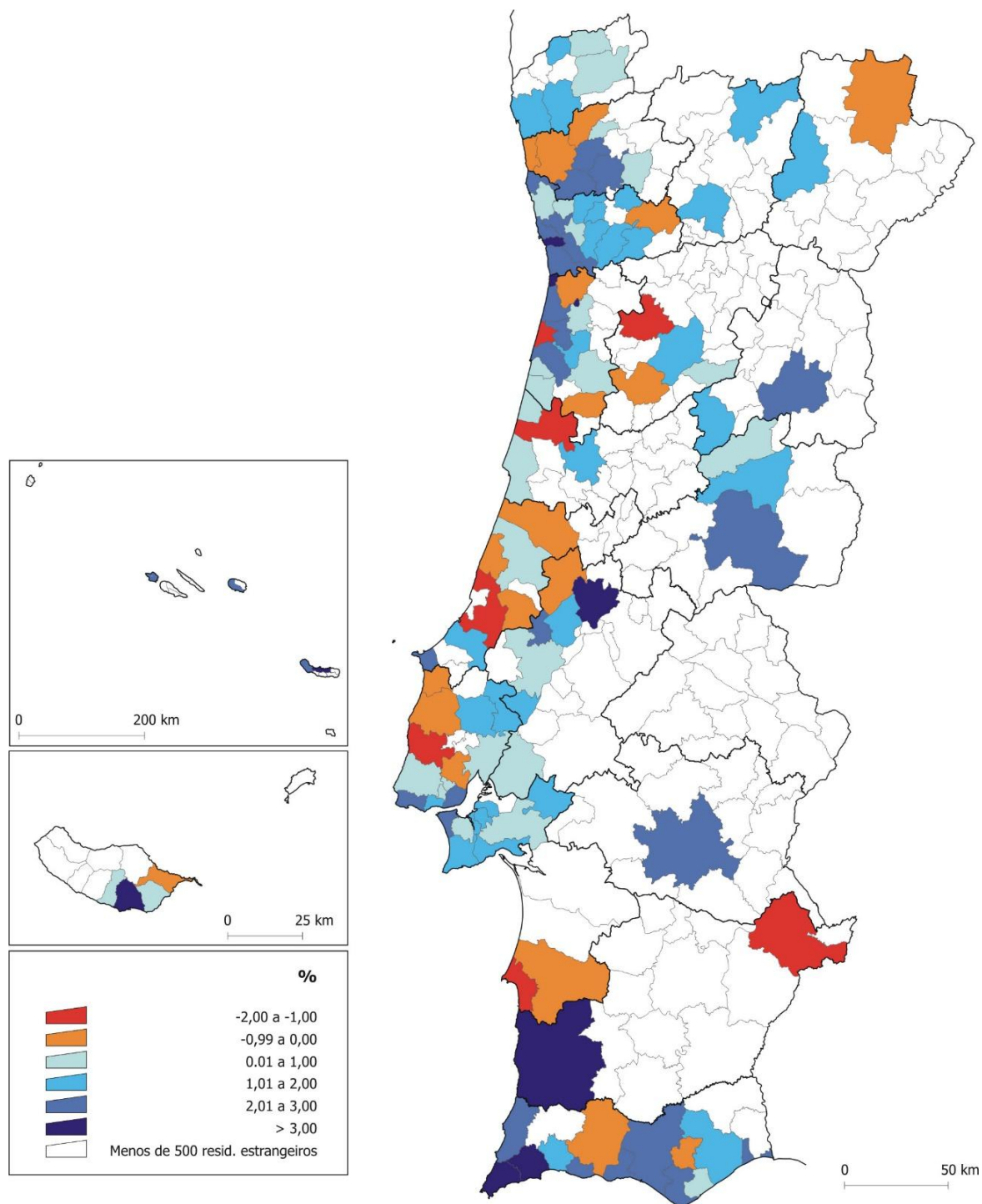


Fonte: Censos de 2011, INE (cálculos da autora)

Procurando tornar mais evidentes as diferenças relativas entre as opções de implementação territorial dos empresários estrangeiros e dos portugueses e, a partir daí, identificar os fatores

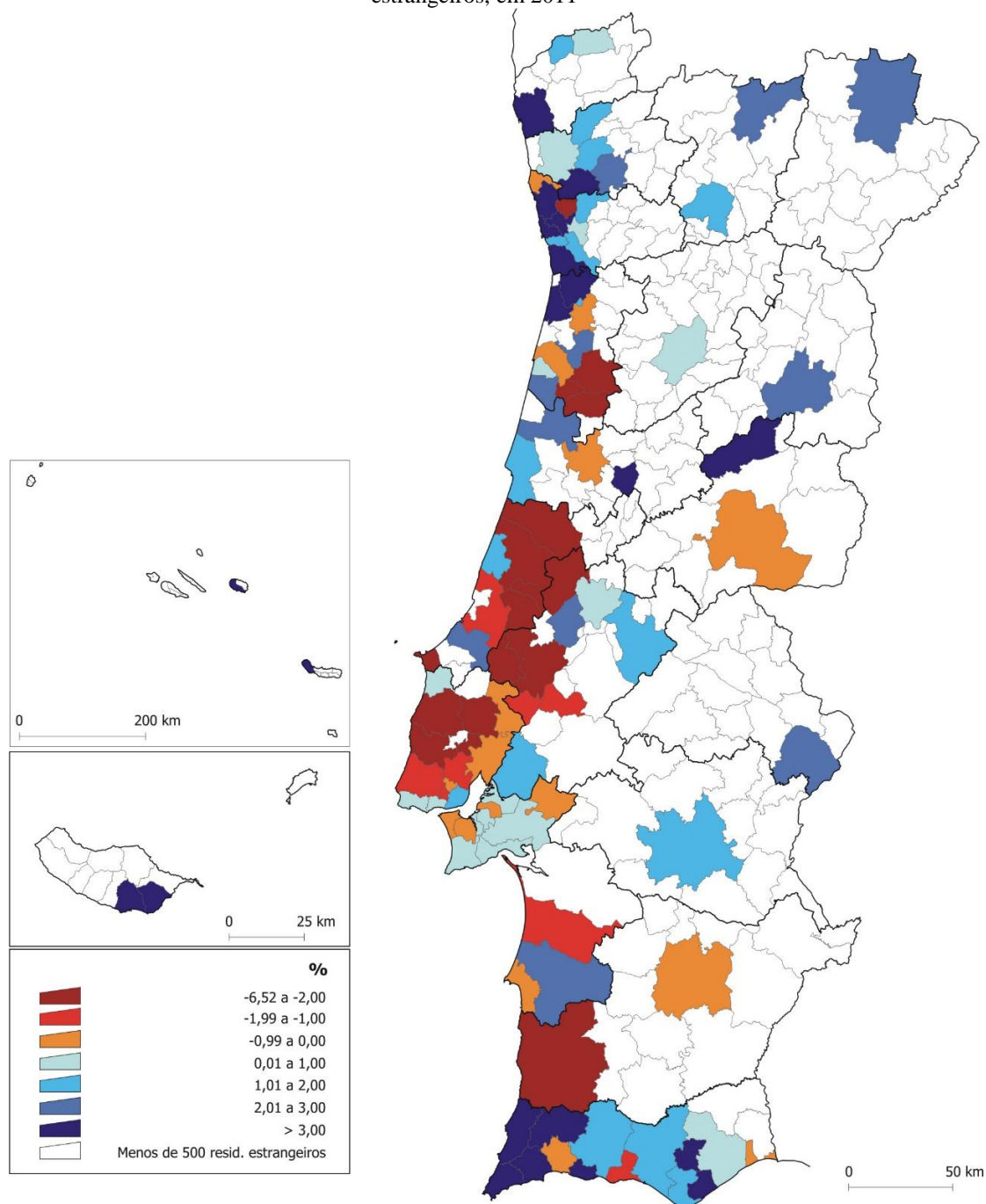
explicativos desse fenómeno, construiu-se também um *índice de empreendedorismo estrangeiro* para cada município de Portugal com mais de quinhentos residentes estrangeiros. Os resultados encontram-se representados nos mapas 8.5. e 8.6.

Mapa 8.5. Índice de empreendedorismo estrangeiro por municípios de Portugal com mais de 500 residentes estrangeiros, em 2001



Fonte: Censos de 2001, INE (cálculos da autora)

Mapa 8.6. Índice de empreendedorismo estrangeiro por municípios de Portugal com mais de 500 residentes estrangeiros, em 2011



Fonte: Censos de 2001, INE (cálculos da autora)

Com este índice tenta-se extrair as particularidades locais inerentes a cada zona e analisar-se, assim, as diferenças efetivas de localização das estratégias empresariais dos imigrantes por comparação às dos nacionais em 2001 e 2011. Por outras palavras, a atração ou a repulsão do investimento empresarial imigrante em cada município são medidas artificialmente a partir deste índice comparado de taxas de empreendedorismo. Os valores positivos do índice mostram que os imigrantes têm taxas de empreendedorismo superiores às dos portugueses

nesse município. Já os valores negativos do índice refletem que nesse município os portugueses são mais empreendedores que os imigrantes. Em suma, pretende-se com este índice dar uma aproximação às tendências de dispersão territorial do investimento empresarial imigrante e identificar os municípios em que efetivamente os estrangeiros se destacam mais como empregadores.

Como é possível observar no mapa 8.5. e 8.6., este índice permite fazer uma análise mais fina das efetivas opções de localização dos empresários estrangeiros em Portugal entre os seus ativos. Globalmente verificam-se alguns municípios onde (confirmando o que se mostrava no quadro 8.7 e mapas 8.3. e 8.4.) o empreendedorismo estrangeiro tem mais impacto na estrutura empresarial local e/ou tem uma expressão mais relevante que a verificada entre os nacionais ativos residentes nesses municípios – especialmente observado nos municípios algarvios onde o índice apresenta resultados mais positivos (e.g. Lagoa, tinha +2,4 em 2001 e passa para +7,5 em 2011; Aljezur tinha +2,2 e assume em 2011 +5,5; Vila do Bispo tinha +3 e passa para +5,5; Lagos tinha +3,3 e passa para +4; Monchique passa a integrar o grupo com +7,5 em 2011⁹⁸), e reforçado entre 2001 e 2011, em alguns municípios do litoral norte de Portugal (caso mais evidente do município de Vila de Conde que tinha +0,6 e passa para +10,5; mas também, ainda que menos acentuadamente, em Matozinhos que tinha +2,6 e passa para +3,6; Vila Nova de Gaia que tinha +2,7 e passa para +3,6; e Maia que tinha +2,1 e passa para +3,2).

Na região de Lisboa, entre os dois momentos censitários, os municípios mantiveram uma atração muito ténue e em quebra (e.g. Lisboa passa de um índice de +2,5 em 2001 para +1,5 em 2011; Cascais passa de +2,3 para +0,8) ou assumiram-se mesmo como mais repulsivos de empregadores estrangeiros, ou seja, verificou-se um reforço das taxas de empreendedorismo dos portugueses que se tornaram superiores às verificadas entre os estrangeiros (e.g. Mafra agrava a sua repulsividade no índice de -1,3 passa para -3,6; Loures passa de -0,7 para -1,6; e Sintra passa de +0,7 para -1,1).

De 2001 para 2011 observa-se ainda o aumento da dispersão dos valores assumidos pelo índice nos municípios com mais de 500 residentes estrangeiros – em 2001 os valores variavam entre -1,96 (observado para o município da Moura) e +3,9 (observado no Funchal), passando em 2011 a variar entre -6,5 (valor mais baixo observado em Ourém) e +10,5 (valor mais alto observado em Vila do Conde), ou seja, acentua-se a negatividade e positividade do

⁹⁸ Albufeira e Portimão são os únicos municípios do Algarve que passam a ter maiores taxas de empreendedorismo entre portugueses do que entre estrangeiros: de +2,3 em 2001, o índice passa para -1,7 em 2011 no caso de Albufeira; e de +1,5 passa para -0,1 no caso de Portimão.

índice em 2011. Neste âmbito, resulta que parece estar a prenunciar-se uma distribuição territorial mais díspar entre empregadores estrangeiros e empregadores portugueses, acentuando-se por isso mais a atração e a repulsão a empregadores estrangeiros em determinados municípios por comparação aos empregadores portugueses. Nota-se que em 2011 os estrangeiros acentuaram taxas de empreendedorismo em municípios com menores taxas de empreendedorismo dos portugueses e, simultaneamente, diminuíram a presença em municípios onde os portugueses apresentam maiores taxas de empreendedorismo.

A comparação do Mapa 8.2 com o Mapa 8.6 permite concluir também que, muito embora se mantenha a principal tendência de associação dos empresários imigrantes aos municípios do litoral de Portugal, nem sempre se confirma que os municípios onde apresentavam maiores taxas de empreendedorismo se destacam efetivamente por terem mais impacto na estrutura empresarial local. A esse respeito verificam-se, por exemplo, alguns contrastes interessantes nos municípios da Região de Lisboa, onde se concentram mais ativos estrangeiros e residentes estrangeiros em Portugal. Em 2011, apenas no município de Lisboa os estrangeiros apresentaram taxas de empreendedorismo superiores (12,3%) à taxa média de empreendedorismo dos estrangeiros em Portugal (12,1%) e um índice positivo de +1,5. Em todos os outros municípios da Região de Lisboa verificam-se, em 2011, taxas de empreendedorismo estrangeiro abaixo da média nacional e, associado, observam-se valores no índice de empreendedorismo a rondar o zero ou a apresentar mesmo valores negativos (e.g. em Mafra a taxa de empreendedorismo estrangeiro foi de 9,2% e o índice, particularmente negativo, de -3,6; na Amadora a taxa de empreendedorismo de estrangeiros foi de 6,7% e o índice de -1; em Loures a taxa de empreendedorismo de estrangeiros foi de 7,2% e o índice fixou-se em -1,6; em Odivelas os empregadores estrangeiros representaram 7,4% dos seus ativos, resultando um índice negativo de -1; e em Sintra a taxa foi de 7,4% e o índice de -1,1). Estas tendências poderão associar-se ao facto de as taxas de empreendedorismo nesses municípios refletirem em parte a própria concentração residencial da comunidade de origem imigrante. As iniciativas empresariais de imigrantes nesses municípios poderão, assim, estar essencialmente a responder às necessidades de consumo da comunidade imigrante, e não estar a contribuir para o dinamismo empresarial da região (onde os empresários portugueses apresentam taxas mais elevadas).

Pode concluir-se também que nem sempre a taxa de empreendedorismo imigrante traduz, a nível local, uma vantagem competitiva para a própria comunidade imigrante, mas refletir tão-somente o próprio dinamismo e estruturas empresariais de alguns municípios. Por outras palavras, a população ativa do município na sua globalidade (portugueses e

estrangeiros indistintamente) tende a contribuir de igual forma para a elevada ou moderada densidade empresarial característica dessa zona, e/ou os portugueses podem apresentar mesmo taxas de empreendedorismo mais elevadas que os imigrantes residentes nesses municípios.

Por outro lado, nota-se que os imigrantes podem também procurar novas zonas de investimento onde a densidade empresarial pode ser baixa, por forma a destacar-se com as suas iniciativas. Para Brown e Butler (1993: 107-108) é possível identificar duas áreas distintas onde pode surgir desenvolvimento empresarial: a *área original* e a *área adotiva*.⁹⁹ A primeira área apresenta alguma densidade empresarial e existem redes sociais empresariais densas onde prolifera informação acerca de oportunidades empresariais. É nesta área que proliferam as ideias originais de investimento empresarial. A área adotiva refere-se às regiões com fraca densidade empresarial e onde as iniciativas empresariais surgem posteriormente, inspiradas nos resultados de sucesso das estratégias desenvolvidas nas áreas originais.¹⁰⁰ Estas iniciativas empresariais são normalmente subsidiadas pelos recursos das redes sociais das áreas originais. Segundo Brown e Butler (1993: 108), os empresários das áreas originais acabam por beneficiar também desta relação. O conhecimento que esses empresários adquirem das tentativas de investimento de outros, em contextos territoriais distintos, torna-os mais flexíveis e com melhores performances.

Enquanto os territórios com elevada densidade empresarial poderão oferecer um universo concorrencial superior para o empresário imigrante, têm também, à partida, garantidas algumas infraestruturas, redes sociais e circuitos empresariais locais que poderão potenciar a sua atividade empresarial. Em contrapartida, em territórios com baixa densidade empresarial há menor concorrência, mas verificam-se redes locais empresariais mais fracas, fator que pode tornar-se crítico para o desenvolvimento empresarial. Nesses últimos contextos, segundo Brown e Butler (1993: 107), pode tornar-se premente para os empresários recorrerem a redes sociais estabelecidas em outros países ou regiões, ao mesmo tempo que definem as suas próprias redes empresariais locais.

Com o tempo os empresários das áreas adotivas tendem a definir novas redes sociais locais e a tornarem-se cépticos acerca das informações adquiridas a partir das redes sociais

⁹⁹ Tradução livre de *Originating Area e Adopting Área*.

¹⁰⁰ No modelo original os autores descrevem “(...) the area may received the entrepreneurial idea from another region. ‘Adopting area’ is used to refer to those nations or regions seeking to accelerate their rate of development through the encouragement of entrepreneurial activity” (Brown e Butler 1993: 107). Contudo, optou-se por adotar uma noção mais genérica desta categoria para fazer referência ao investimento de empresários imigrantes em regiões com fraca densidade empresarial baseado no recurso a redes sociais sedimentadas em outras regiões do país. Neste caso, contemplam-se também os casos em que apesar do contexto local não ter definido incentivos à iniciativa empresarial, os empresários imigrantes investiram.

originais, por essas informações se tornarem distorcidas e pouco operacionais com a distância.¹⁰¹ Também porque os contextos têm características distintas, as estratégias empresariais das áreas adotivas tendem a adquirir características distintas das estratégias definidas na área original.

Apesar de os autores não o preverem, acredita-se que no caso dos empresários imigrantes deve ter-se em consideração que as áreas originais de um país podem ter começado por ser áreas adotivas de áreas originais de um outro país. Concretamente, empresários chineses que investem em Lisboa, depois de terem sido empresários em Amesterdão, é natural que recorram a redes sociais e empresários de referência do primeiro país onde tiveram a sua experiência migratória. Decorridos alguns anos, com o crescimento da população chinesa e a constituição de redes sociais locais com recursos empresariais em Lisboa, estes empresários tenderam a investir em outras regiões do país adotando nesse segundo momento as redes sociais que adquiriram em Lisboa (Oliveira, 2009).

A comparação dos dados dos Censos de 2001 e 2011 parece dar conta de algumas dessas mudanças de implantação territorial. Muito embora persista a concentração empresarial nos municípios da região de Lisboa (área original), tendem a destacar-se e reforçar-se os municípios do Algarve (possíveis áreas adotivas) e, particularmente, o município de Vila do Conde. Parece, pois, confirmar-se a hipótese de que os empregadores estrangeiros investem primeiro em Portugal em regiões de maior densidade populacional e empresarial tradicional, avançando depois para outras zonas quando consolidadas as redes sociais nos locais de investimento originais.

O trabalho de terreno desenvolvido junto da comunidade empresarial chinesa dá também alguma ilustração deste fenómeno (Oliveira, 2002, 2003, 2009, 2010b; Oliveira e Costa, 2008). Os primeiros pequenos e médios empresários chineses tenderam a concentrar-se em Lisboa e no Porto, nomeadamente em áreas urbanas comerciais já consolidadas por outros grupos empreendedores – caso da Mouraria em Lisboa onde estavam concentrados empresários africanos e indianos. Ao longo da última década foram, contudo, se dispersando para outras áreas da cidade e, mesmo, identificando outros pólos comerciais na periferia dessas cidades, onde se conseguem definir grandes armazéns grossistas (impossível nos centros urbanos) para alimentar os negócios de pequena dimensão (caso do Porto Alto – a servir a área original de Lisboa – e Vila do Conde a servir a área original do Porto). A aposta do grande empresário chinês que investiu no Porto Alto, depois de ter tido durante anos o

¹⁰¹ Acerca das barreiras de transferência de informação de redes sociais de um contexto para outro vd. Brown e Butler (1993: 105).

monopólio do aluguer e subaluguer de lojas na zona do Martim Moniz e Mouraria em Lisboa, conforme relatado em entrevista com o próprio (em 2002 e novamente em 2007), deveu-se essencialmente ao facto das “rendas serem baratas e ter uma estrada que liga o Norte ao Sul do país”, expandindo o seu negócio a partir das redes sociais estabelecidas em Lisboa (Oliveira, 2012a).

Em suma, deve reconhecer-se também a gestão de risco em que os empresários investem, optando por se destacar em territórios de elevada ou baixa densidade empresarial ou em atividades económicas já desenvolvidas ou em falta.

É a partir do estudo destas estruturas e oportunidades locais (não constantes ao longo do tempo) que se explicará também a concentração empresarial das populações estrangeiras em determinadas áreas do país. Por outro lado, deve considerar-se também o aspeto dinâmico da circulação da própria população. É exatamente a partir da análise da evolução de oportunidades de emprego nas diferentes regiões e das estratégias de integração económica de imigrantes que é possível explicar a dinâmica de ocupação no território (apesar de se admitir alguma estabilidade em alguns comportamentos, resultado de algumas redes familiares e de solidariedade). Mesmo os cabo-verdianos, considerados a população mais sedentária da região de Lisboa (Saint-Maurice, 1997), foram na última década do século XX e primeiros anos do século XXI para o Porto, tendo em conta oportunidades que aí surgiram no sector da construção civil e obras públicas (estádios de futebol, cidade *capital da cultura*, construção do metropolitano, etc.).

Assim, deve assumir-se que os imigrantes privilegiam determinados municípios para o seu investimento económico em Portugal em função das atividades económicas que privilegiam, mas também deve considerar-se que esses contextos de receção locais moldam as suas estratégias empresariais.

8.2.2. Sectores económicos e de atividade do empreendedorismo estrangeiro

A literatura tem associado o empreendedorismo imigrante essencialmente a atividades consideradas étnicas ou de resposta às necessidades das comunidades imigrantes ou, ainda, de consumos de produtos étnicos (conforme apresentado nos capítulos 3 e 4). Contudo, os imigrantes têm demonstrado cada vez mais o seu investimento não apenas em sectores tradicionais, mas também em atividades consideradas de valor acrescentado (OCDE, 2011: 151).¹⁰²

¹⁰² Apesar de se detetarem variações nos contextos de receção de imigrantes nas diferentes sociedades europeias verificaram-se algumas regularidades nos diferentes países da Europa do Norte (Waldinger et al., 1990: 81).

Na Europa, entre 1998 e 2008, cerca de 19% dos empresários imigrantes estavam em atividades do comércio (por comparação a 21% dos nativos), 18% no sector da construção (17% para nativos), 12% em atividades de alojamento e restauração (6% para nativos), 8% em atividades de consultoria científica e técnica (13% entre nativos) e 6% em atividades de saúde humana e apoio social (7% para nativos) (OCDE, 2011: 152).

Quadro 8.10. Patrões e empregadores segundo atividade económica (secção CAE¹⁰³) e a nacionalidade, 2011, percentagem em linha

Nacionalidade	Indústrias transformadoras (%)	Construção (%)	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos (%)	Alojamento, restauração e similares (%)	Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares (%)	Atividades administrativas e dos serviços de apoio (%)	Atividades de saúde humana e apoio social (%)	Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas (%)	Total de patrões e empregadores (N)
Portugueses (A)	13,5	11,7	24,9	11,8	8,7	2,3	5,1	1,4	435.426
Total Estrangeiros (B)	6,8	12,6	25,4	18,1	4,0	5,0	5,8	2,6	23.697
B - A (pontos percentuais)	-6,7	+0,9	+0,5	+6,3	-4,7	+2,7	+0,7	+1,2	-
Brasil	5,4	13,3	14,3	21,3	3,0	5,2	8,8	3,8	7.258
China	1,8	0,1	82,4	13,8	0,4	0,4	0,3	0,0	3.075
Ucrânia	13,7	25,2	12,7	13,4	1,7	4,5	4,5	1,3	1.413
Reino Unido	5,8	4,9	12,1	20,5	9,2	8,7	3,0	4,7	1.173
Roménia	9,9	29,2	12,7	16,4	1,4	10,0	2,5	2,3	1.107
França	11,7	9,8	25,6	14,3	6,8	3,6	5,4	1,5	1.007
Cabo Verde	4,6	27,9	15,0	20,0	1,6	9,4	3,5	1,9	947
Angola	9,0	18,7	19,1	15,5	4,5	5,6	5,0	1,9	918
Alemanha	14,4	5,1	17,4	13,9	10,9	5,8	6,7	4,2	777
Espanha	6,1	4,8	22,5	15,4	9,8	2,9	13,1	2,8	748

Fonte: Censos de 2011, INE (cálculos da autora).

Em Portugal, apesar de a iniciativa empresarial imigrante ter aumentado nas últimas décadas continua a estar orientada para os mesmos segmentos da estrutura de oportunidades da economia portuguesa (vd. quadro 8.10). Segundo dados dos Censos de 2011 (no quadro 8.10), verifica-se que tanto os empregadores estrangeiros como os portugueses têm mais empresas

Concretamente, no seguimento do aumento do desemprego e da discriminação no acesso ao mercado de trabalho no início da década de 1970, a integração económica dos imigrantes passou a ficar dependente da criação e desenvolvimento de pequenas empresas. Inicialmente as empresas de imigrantes concentraram-se em mercados que respondiam essencialmente à procura da sua comunidade de origem. Contudo, nas últimas décadas, as iniciativas empresariais começaram a abrir-se para outros mercados onde as barreiras à entrada eram menores (Waldinger et al., 1990: 81).

¹⁰³ Apesar de se identificarem alguns problemas em utilizar a desagregação CAE – Classificação das Atividades Económicas - para analisar os sistemas produtivos, uma vez que não permite observar e qualificar as relações que se estabelecem entre empresas, esta é a única forma com informação estatística de caracterizar este universo.

nas atividades do comércio (25,4% e 24,9%, respetivamente).¹⁰⁴ O segundo grupo de atividades económicas mais importante abarca os investimentos em alojamento, restauração e similares (18,1% para empregadores estrangeiros e 11,8% para os nacionais) e a terceira é a construção (12,6% por comparação aos 11,7% verificado para os nacionais). Com exceção das atividades da indústria transformadora (com 6,8% dos empregadores estrangeiros, ou seja, -6,7 pontos percentuais que os nacionais) e atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares (os estrangeiros com -4,7 pontos percentuais que o verificado para os empregadores nacionais), nas restantes atividades a importância relativa para os empregadores estrangeiros é sempre ligeiramente superior à verificada nos portugueses.

Segundo Brown e Butler (1993: 115) a especialização dos empresários em determinados sectores económicos define um grande potencial para o desenvolvimento de redes sociais de interajuda empresarial que, por sua vez, potenciam a criação de novos negócios. Para Waldinger et al. (1990: 133), apesar de não existir um plano orquestrado e intencional para os empresários imigrantes se concentrarem em nichos específicos, o recurso às redes étnicas e aos seus respetivos recursos comunitários empurram os imigrantes para determinados sectores económicos. Neste contexto, segundo os autores, acabam por se definir estratégias empresariais coletivas. São estes recursos e estratégias específicas que distinguem os empresários.

A comparação dos *quocientes de localização de atividade económicas por regiões*¹⁰⁵ de Portugal para o total de empregadores e para os empregadores estrangeiros ajuda a clarificar ainda se os empregadores estrangeiros estão a complementar a estrutura empresarial local face aos investimentos que promovem ou tendem a reproduzi-la (vd. quadro 8.11). Verifica-se que é no Algarve que os empregadores estrangeiros apresentam mais semelhanças com o total de empregadores na região, concentrando-se nas mesmas atividades (e.g. alojamento, restauração e similares; atividades imobiliárias; construção).

Por sua vez, na Região de Lisboa observa-se uma maior dispersão por atividades, denotando a localização dos municípios mais densamente povoados do país com mais serviços e atividades diversificadas nas quais os estrangeiros tendem a estar também representados. É nas regiões Norte e Centro que os empregadores estrangeiros mais especializam o seu investimento na indústria transformadora e no Alentejo que mais

¹⁰⁴ É importante realçar que estas evidências encontradas em Portugal não são uma particularidade. Também Rath e Kloosterman (2000: 660) detetaram que cerca de 60% dos empresários estrangeiros na Holanda investem nos sectores do comércio e restauração.

¹⁰⁵ Como se apresentou no capítulo metodológico, os valores superiores a 1 no quociente mostram a expressão superior de determinadas atividades económicas face à tendência geral verificada para o país e/ou ilustram que a região é mais especializada numa determinada atividade.

concentram as suas atividades empresariais da agricultura e indústrias extrativas, reproduzindo (ainda assim) a própria atividade em que essas regiões estão mais especializadas.

Quadro 8.11. Quociente de Localização de Atividades Económicas (CAE) por Regiões de Portugal Continental para Total de Empregadores e Empregadores estrangeiros (EE) em 2011

CAE	Norte		Centro		Lisboa		Alentejo		Algarve	
	Total	EE	Total	EE	Total	EE	Total	EE	Total	EE
Total	156.436	3.489	102.495	3.092	128.007	11.631	29.332	1.238	23.905	3.565
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	1,0	0,6	1,2	1,5	0,3	0,4	2,5	6,5	0,8	1,0
Indústrias extrativas	1,1	0,9	1,5	1,8	0,3	0,4	2,3	5,9	0,5	0,5
Indústrias transformadoras	1,4	1,5	1,1	1,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,5	0,6
Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	0,9	1,5	1,1	0,6	1,0	1,1	1,2	0,5	1,1	0,6
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	0,9	1,9	1,2	1,8	1,0	0,7	1,0	0,5	0,7	0,7
Construção	1,0	0,5	1,2	0,8	0,8	1,2	0,9	0,7	1,1	1,3
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	1,0	1,5	1,1	1,2	0,9	0,9	1,0	1,3	0,9	0,7
Transportes e armazenagem	0,8	0,7	1,2	1,6	1,1	0,9	1,0	1,5	1,0	0,8
Alojamento, restauração e similares	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	0,9	1,7	1,4
Atividades de informação e de comunicação	0,6	0,5	0,5	0,7	2,1	1,5	0,5	0,4	0,5	0,6
Atividades financeiras e de seguros	0,8	1,0	0,8	0,4	1,5	1,2	0,8	0,8	0,6	0,9
Atividades imobiliárias	0,7	0,5	0,7	0,8	1,5	0,7	0,7	0,4	2,0	2,9
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	0,9	1,2	0,8	0,7	1,5	1,1	0,7	0,5	0,8	0,9
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	0,7	0,4	0,7	0,6	1,5	1,2	0,7	0,6	1,7	1,4
Educação	0,9	1,3	0,9	1,0	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7
Atividades de saúde humana e apoio social	0,9	1,1	0,9	1,0	1,3	1,1	0,8	0,7	0,8	0,9
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	0,7	1,2	0,7	0,8	1,6	0,9	0,6	0,5	1,2	1,1
Outras atividades de serviços	0,9	1,0	0,8	0,7	1,3	1,2	0,7	0,4	0,9	0,7
Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio	0,6	0,3	0,6	0,1	1,8	1,7	0,9	0,6	0,6	0,3

Fonte: Censos de 2011 (cálculos da autora).

Observa-se, contudo, uma distribuição diferenciada das atividades económicas em função da nacionalidade do empregador estrangeiro (vd. quadro 8.10). Por outras palavras, a nacionalidade do empregador parece explicar a distribuição pelos sectores económicos. Os empresários chineses estão sobre representados nas atividades do comércio por grosso e a retalho (82,4%) e da restauração (13,8%). Os empregadores cabo-verdianos, ucranianos e romenos, por sua vez, encontram-se mais concentrados nas atividades da construção (27,9%,

25,2% e 29,2%, respetivamente), refletindo a importância da sua experiência profissional em atividades subordinadas em Portugal para a decisão de desenvolvimento de uma atividade empresarial. O inquérito por questionário aplicado em 2002 a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 140) confirmava já esta tendência, mostrando a grande associação entre o sector onde os empregadores haviam trabalhado antes de forma assalariada e o sector de investimento presente.

Nas atividades de consultoria científicas, técnicas e similares, verifica-se uma maior expressão entre os empregadores da União Europeia – Reino Unido (9,2%), Alemanha (10,9%) e Espanha (9,8%) - por comparação a 8,7% para os portugueses ou apenas 4% para a média geral dos empregadores estrangeiros.

Os empregadores brasileiros são os que mais diversificam as suas atividades económicas. Sendo a sua maior concentração nas atividades do alojamento e restauração (21,3%), reproduzindo também alguns dos padrões de inserção assalariada no mercado de trabalho português, dispersam o seu investimento por atividades do comércio (14,3%), construção (13,3%), saúde humana e apoio social (8,8%), indústria transformadora (5,4%) e serviços administrativos e de apoio (5,2%), tendo ainda cerca de 12,5% de empregadores em outras atividades dos serviços. A crescente diversificação dos sectores de investimento, segundo a análise feita pela OCDE (2010), deve-se ao aumento dos níveis de educação de muitos imigrantes e às mudanças observadas nas próprias estruturas económicas das sociedades pós-industriais. Importa atender a que os empregadores brasileiros têm inerentes duas vagas migratórias com perfis distintos. Até meados da década de 1990, ao contrário dos outros estrangeiros oriundos de países CPLP, a maioria dos brasileiros não estava em profissões ligadas à indústria, construção e transportes, mas antes em profissões científicas e técnicas, onde aumenta a incidência de trabalhadores independentes (Ferreira e Rato, 2000:15). É a vaga brasileira iniciada na transição para o século XXI que contribui para a definição de novos contornos de inserção no mercado de trabalho português, em particular nos segmentos profissionais de baixa qualificação (e.g. construção, restauração). Assim a diversidade de atividades económicas entre empregadores brasileiros refletem estes diferentes perfis migratórios que se implantaram no país.

Para Waldinger (1996) a concentração de certos grupos étnicos em alguns sectores económicos (e.g. construção, comércio a retalho) é o resultado de uma causalidade cumulativa. Ou seja, o sucesso dos pioneiros em determinados segmentos ocupacionais, e subsequente mobilização de capital social por outros indivíduos nas redes sociais onde esses pioneiros participam, tende a cristalizar as opções económicas subsequentes.

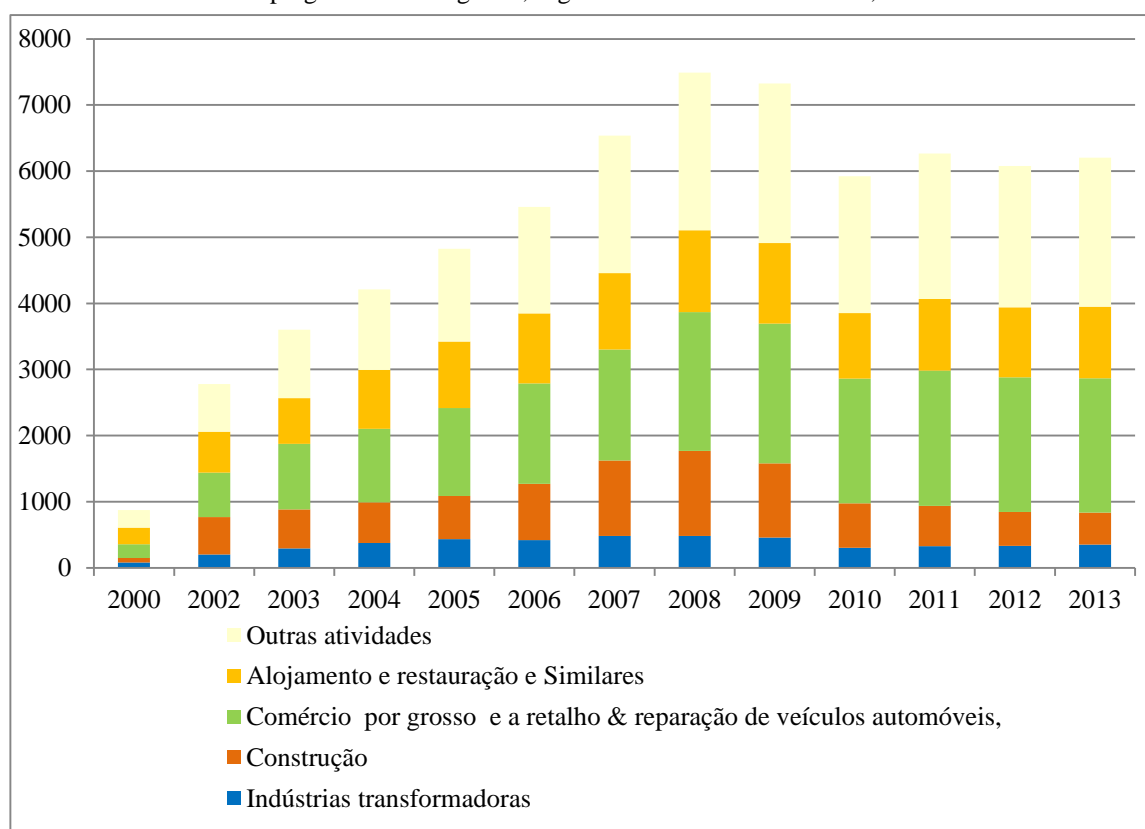
Conforme descrito antes, redes sociais com densidades elevadas tendem a exercer um controle social apertado sobre o comportamento económico dos seus membros. Neste âmbito podem ser definidos padrões de conduta económica em determinados nichos empresariais que, através do controlo social, permanecem ao longo de gerações (Portes, 1999: 20).

Outros investigadores realçam que as opções empresariais dos imigrantes por determinados nichos são consequência das próprias características desses ramos de atividade (Rath e Kloosterman, 2000). Os empresários imigrantes tendem a concentrarem-se em sectores onde os custos de começar a atividade empresarial são relativamente baixos e não são requeridas qualificações ou conhecimentos específicos. Neste âmbito Rath e Kloosterman concluem que os restaurantes e pequenas lojas exigem tecnologia simples e podem funcionar essencialmente com mão-de-obra e com pouco capital inicial. Assim, empregando trabalhadores familiares e/ou trabalhadores da comunidade de origem estes empresários podem reduzir os custos da atividade empresarial. Porque os empresários imigrantes tendem a investir nos sectores empresariais onde há menos barreiras ou dificuldades no processo inicial (*start-up*), acabam por operar em mercados onde a competição é bastante elevada. Os principais concorrentes são normalmente coétnicos. Em resultado, os empresários imigrantes frequentemente aceitam margens pequenas de lucro para se manterem no mercado. Segundo Rath e Kloosterman (2000: 660) esta opção conduz vários empresários imigrantes a contornarem algumas das leis e das regulações do país de acolhimento e a operar no mercado informal.

Os dados divulgados pelos Quadros de Pessoal confirmam a tendência de diferenciação “étnica” do investimento empresarial imigrante na economia portuguesa. Os empregadores estrangeiros encontram-se concentrados nos sectores económicos com menos barreiras à entrada (e.g. menor investimento financeiro e sem necessidade de qualificações específicas), onde a produção é maioritariamente de pequena escala, com pouco valor acrescentado e baseado em trabalho intenso (Oliveira, 2010a: 131-132).

Assim, muito embora se verifiquem alguns casos de maior sucesso e inovação empresarial entre imigrantes (Oliveira, 2005), à semelhança do que é observado em outros países (Kloosterman e Rath, 2001), ao longo da última década a maioria dos empresários estrangeiros em Portugal parece ter estado a ser canalizada para as atividades de menor inovação, onde não são necessárias competências ou qualificações específicas, de menor investimento de capital financeiro, com margens mais limitadas de lucro, e/ou mais exigentes em termos laborais (e.g. construção, comércio, restauração – ver gráfico 8.2).

Gráfico 8.2. Empregadores estrangeiros, segundo a atividade económica, entre 2000 e 2013



Fonte: Quadros de Pessoal (dados não publicados - cálculos da autora).

A quebra no número de empregadores estrangeiros a partir de 2008 (e de forma mais acentuada em 2010) reflete como as atividades onde se inserem estão mais sensíveis ao impacto da crise ou mais vulneráveis face a flutuações económicas. Segundo os dados dos quadros de pessoal, todos os sectores tiveram taxas de mudança negativas entre 2009 e 2010 (média geral de -19,2% na quebra dos empregadores estrangeiros), verificando-se a maior quebra nas atividades dos sectores da construção (de -40%) e das indústrias transformadoras (-33,5%), e a menor descida nas atividades do comércio por grosso e a retalho (-10,9%). O impacto da crise em alguns sectores pode, deste modo, induzir alguns empreendedores estrangeiros a mudar de atividade, nomeadamente passar para o comércio.

Apesar de não ser de negligenciar a importância das redes sociais e de solidariedade que podem estar na origem destas opções de investimento empresarial, estes dados mostram que as diferentes populações estrangeiras não estão sensíveis às mesmas oportunidades no mercado de trabalho português (optando por isso por investir em diferentes atividades), nem mobilizam os mesmos recursos empresariais para o seu negócio. Rath (2002: 13) discute que o sector económico onde os imigrantes investem é consequência dos recursos que dispõe ou

consegue mobilizar: mais ou menos capital (financeiro e social) e mais ou menos força de trabalho disponível determinam diferentes tipos de possibilidades aos empreendedores.

Segundo Waldinger (1996: 5), por sua vez, o afastamento ou procura de outros sectores económicos no mercado de trabalho por determinados grupos populacionais cria espaços vazios nos segmentos secundários do mercado de trabalho para os imigrantes recém-chegados. Segundo o autor, definem-se nas sociedades de acolhimento sucessões étnicas de determinados nichos do mercado de trabalho. Em finais da década de 1970, o sector empresarial de pequena dimensão de Nova Iorque, por exemplo, viveu o mesmo tipo de mudança como se de um jogo de troca de cadeiras se trata-se:

“newcomers moved in as white ethnics abandoned petty retailing, garment contracting, and other less remunerative business lines”. (Waldinger, 1996: 5).

Apesar de ser viável admitir que há sectores mais permeáveis e por isso mais procurados pelas sucessivas vagas migratórias de uma dada sociedade de acolhimento, como Waldinger bem alerta, deve ter-se em consideração que as oportunidades em determinados sectores não são constantes ao longo do tempo (e.g. caso do sector da construção civil), nem diferentes grupos imigrantes se comportam da mesma forma:

“Here, the queuing metaphor leads us awry, with its suggestion that both jobs and groups are ranked in a stable, orderly way, with top-ranked groups moving into higher-ranked jobs, and so on down the line. This image of orderly succession stands at variance from reality because ethnic ties serve as a basic mechanism for sorting workers among jobs. Groups are funnelled into special places in the labor market – which I shall call niches – and then maintain those specializations, albeit at varying rates of persistence, over time. Thus, when ethnic succession occurs, it upsets an already established ethnic division of labor.” (Waldinger, 1996: 20).

O investimento dos empresários chineses é bem ilustrativo da evolução e mudanças que podem ocorrer. Se entre meados da década de 1990 e a transição para o século XXI os chineses investiam predominantemente no sector da restauração étnica para entrar no mercado de trabalho português, verifica-se que a partir de meados de 2004, conforme mostram os dados dos quadros de pessoal, há uma estabilização dos investimentos na restauração (atingindo nessa altura o limite da saturação desse mercado) e a suplantação dos negócios e atividades do comércio (vd. gráfico 8.3). Os resultados do inquérito por questionário aplicado em 2002 a empresários chineses ainda mostravam a restauração étnica como a principal atividade empresarial (68,3% dos inquiridos), seguida por atividades do comércio (30,1%). A mudança nas atividades económicas ao longo das últimas décadas da população chinesa é também refletida pelos próprios empreendedores chineses entrevistados:

“Não os restaurantes muitas vezes são uma forma de vá lá, vá lá, de criar uma subsistência não é?! Ou uma sobrevivência pode assim dizer-se, sem uma grande dependência (...). É por isso que criam, que aparece muitos restaurantes (...). Além de não conhecerem, pronto a própria cultura portuguesa, pronto isolam-se em restaurantes” (Entrevista realizada em 2000 com sócio de uma seguradora, de uma imobiliária e dono de um restaurante chinês. Ascendência chinesa de Cantão, nascido em Moçambique).

“Depois com o conhecimento de Portugal começam a nascer outros negócios (...) já tem uma grande parte que se dedica às confecções (...) e também já têm uma boa parte de chineses que se dedica também ao comércio de malas, bolsas de senhora. Já começam a diversificar. Não só, restaurantes, restaurantes, porque está a ficar um pouco saturado.” (Entrevista em 2000 com sócia de uma Agência de viagens. Ascendência de Cantão, nascida em Moçambique, chegou a Portugal em 1976).

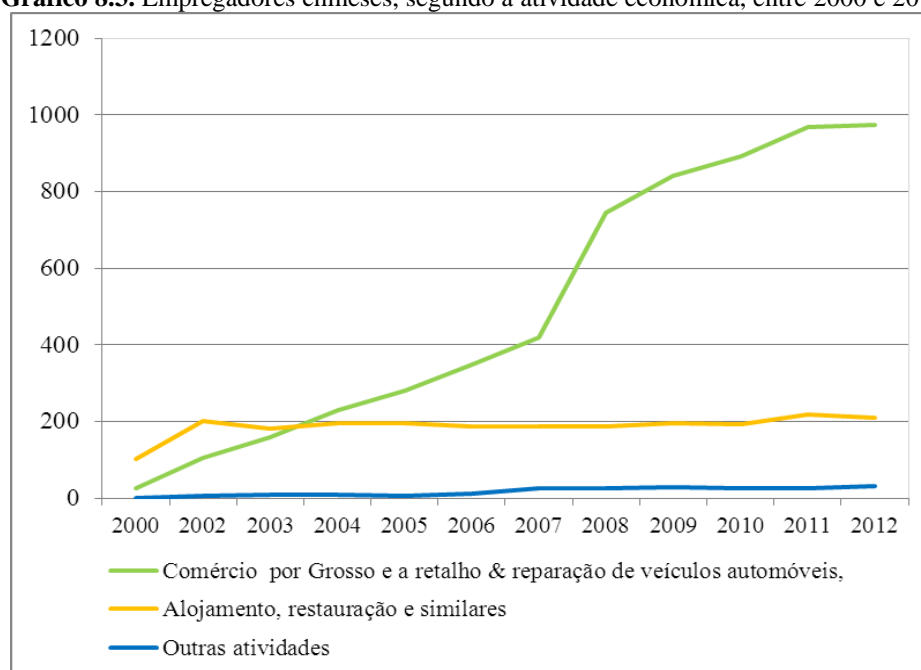
Em suma, os empresários chineses começaram por investir essencialmente no sector da restauração, um sector de “legitimidade étnica” e com sucesso comprovado em outros mercados de acolhimento mas, com o tempo, diversificaram a sua iniciativa empresarial para as atividades do comércio a retalho e grossista. Para os pioneiros, as barreiras físicas e a distância podem dificultar o conhecimento e a perceção das oportunidades empresariais disponíveis no mercado onde pretendem investir ou para onde tencionam imigrar. Em consequência a primeira opção empresarial passa por estratégias empresariais “seguras”, comprovadamente bem-sucedidas nos destinos onde outros coétnicos as estabeleceram. Segundo Light e Roseinstein (1995: 192-193) os empresários imigrantes tendem a investir em mercados pouco procurados pelos empresários nativos ou mercados de conotação étnica. Dependendo do mercado em que investem também se definem os concorrentes. Também Basu e Werbner (2001) demonstraram como a exploração de consumos e mercados culturais pode ser uma forma de determinados grupos imigrantes entrarem e se manterem na atividade empresarial na sociedade de acolhimento, o que de outra forma não conseguiriam ou seria bastante mais difícil. Nas palavras dos autores:

“Looking at the industries in which many ethnic groups cluster, it would appear that in the absence of economic and formal knowledge-based capital, much ethnic entrepreneurship relies on the exploitation of cultural consumption markets and their demand for cheap imitation, exotic or distinctive cultural goods. (...) In the face of racism and discrimination, resourceful ethnic groups with no capital have been able to gain access or even invent cultural capital, that is, the knowledge of how package and sell a particular form of culture.” (Basu e Werbner, 2001: 240-241).

A maturação (ou mesmo saturação) da atividade no mercado, porém, e a sedimentação de redes sociais permite, depois, evoluir a estratégia empresarial com as devidas adaptações ao contexto. Sabendo que estes empresários imigrantes chegaram essencialmente durante a década de 1990 (Oliveira, 2005: 77), encontraram na restauração o primeiro nicho de legitimidade étnica para investir. Porém, consolidado o investimento em Portugal, maturado o conhecimento da dinâmica da economia e mercado, e tendo o sector da restauração um limite de procura, estes empresários começaram a diversificar as suas atividades para o sector do comércio, entrando em clara concorrência com empregadores estrangeiros de outras origens (e.g. indiana) que ocupavam o nicho de mercado do comércio a retalho (e.g. das designadas “lojas dos 300\$” no fim do século passado).¹⁰⁶

¹⁰⁶ Para aprofundar esta questão da sucessão de nichos comerciais, com ilustração a partir do caso da Mouraria em Lisboa, vd. Oliveira (2012a).

Gráfico 8.3. Empregadores chineses, segundo a atividade económica, entre 2000 e 2012



Fonte: Quadros de Pessoal (dados não publicados - cálculos da autora).

Em 2010, segundo dados dos quadros de pessoal, os empregadores chineses representavam 18,8% dos empregadores estrangeiros (comparando com o peso relativo que não ia além dos 10% até final de 2007), mas traduziam 47,3% dos empregadores estrangeiros no sector do comércio por grosso e a retalho. No mesmo ano, grande parte do seu investimento empresarial estava concentrado nas grandes cidades, pese embora sobre representado no distrito de Lisboa (39% das suas atividades do comércio e 50% dos seus restaurantes). Nos anos seguintes a importância relativa dos empregadores chineses no total de empregadores estrangeiros registados nos Quadros de Pessoal viria ainda a reforçar-se mais – em 2011 passam para 19,3% e em 2012 para 20% -, aumentando também a sua importância relativa em atividades do comércio – em 2011 passam a representar 47,3% do total de empregadores estrangeiros das atividades do comércio registadas pelos Quadros de Pessoal, subindo esse valor para 47,8% no ano seguinte (vd. gráfico 8.3.).

O aumento da importância relativa dos empresários chineses em atividades do comércio é o reflexo também da interferência de outros fatores inerentes às dimensões explicativas do empreendedorismo imigrante. Como se detalhará no capítulo 10, a entrada da China na Organização Mundial do Comércio e a subsequente abolição de quotas de importação dos seus produtos, a partir de janeiro de 2005, fez disparar a importação de produtos chineses com distribuição a partir de armazéns e lojas chinesas que se multiplicaram um pouco por toda a Europa, tendo essa dinâmica assumido também consequências no mercado português. Por

outro lado, como se mostra no capítulo 11, algumas reações sociais aos empresários chineses (nomeadamente da restauração) e a evolução da opinião pública acerca destes empreendedores tem determinado e explicado também a evolução da sua dinâmica empresarial em Portugal.

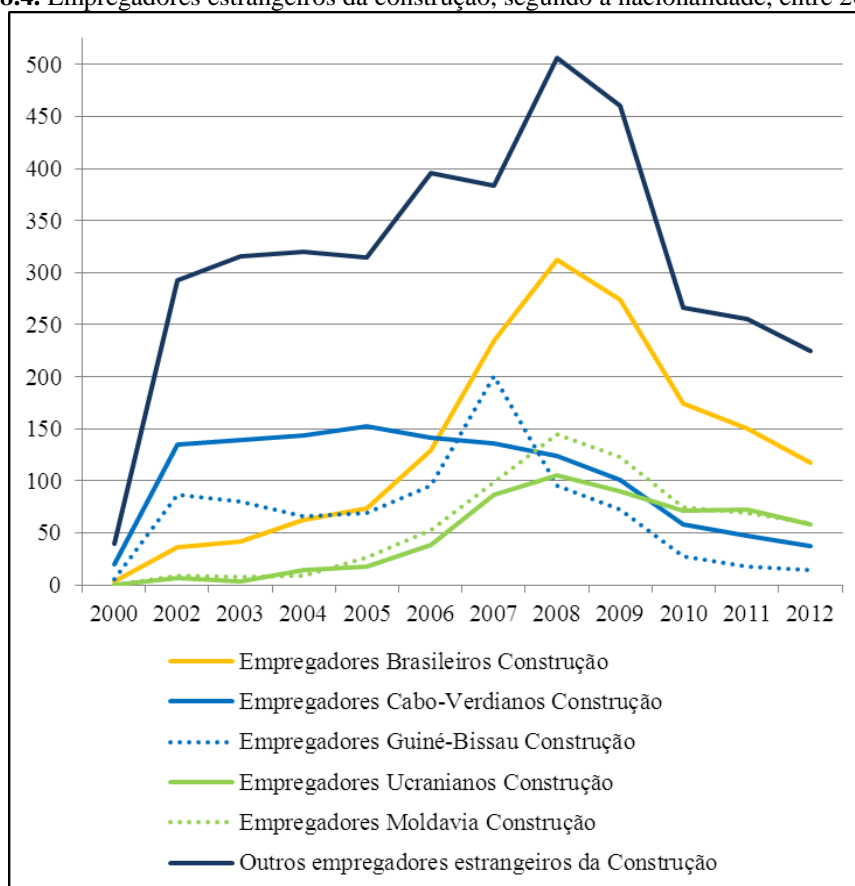
Importa reconhecer, ainda, que nas atividades do comércio, os chineses têm vindo a diversificar as suas áreas de negócio nos últimos anos. Se na década passada os empregadores chineses investiram essencialmente em lojas de retalho de produtos baratos oriundos da China, nos últimos anos observou-se a abertura de outro tipo de negócios muito dependentes de produtos frescos nacionais e de validade limitada no tempo (e.g. legumes e fruta portuguesa) – e.g. frutarias, pequenas mercearias locais, entre outros. Segundo Bongardt e Neves (2014), a estas novas opções de negócio não são alheios os efeitos da crise económica iniciada em Portugal no final da década passada e que obrigou estes empresários a alterarem os seus fornecedores (passaram a procurar mais fornecedores portugueses ou a importar de outros países europeus, reduzindo as relações com a China), a mudarem as suas áreas de negócio e as áreas de inserção geográfica das suas lojas, procurando mais áreas com mais consumidores e com rendas mais baratas. Desta forma estes empresários procuraram explorar mercados com custos mais reduzidos e de menor risco (Bongardt e Neves, 2014: 18).

Deve atender-se, porém, que a sucessão de espaços do mercado de trabalho por grupos imigrantes pode gerar conflitos (Waldinger, 1996: 26). Esse conflito observou-se também entre os cabo-verdianos, que dominavam o sector da construção civil antes da chegada dos europeus de leste e da segunda vaga de brasileiros (Pereira, 2010). Neste âmbito, será que esta pressão para a sucessão no espaço estimulou o desenvolvimento de estratégias empresariais entre os cabo-verdianos? Por outro lado, será que a diminuição da procura no sector da construção condicionou a decisão de investimento empresarial de uma série de europeus do leste que aspiravam a outro tipo de integração económica (atendendo às suas qualificações)?

O gráfico 8.4. ilustra bem como o domínio dos empregadores cabo-verdianos nas atividades empresariais de estrangeiros na construção, estabilizado a partir de meados de 2002, se vai esbatendo ao longo da década passada, sendo mesmo ultrapassado a partir de 2006 pelos empregadores brasileiros e guineenses, e um pouco mais tarde também por empregadores da construção nacionais de países da Europa de Leste (e.g. ucranianos e moldavos). Estes dados parecem mostrar que os cabo-verdianos, tendo-se deparado com maior concorrência de outros empregadores estrangeiros no sector da construção civil, estabilizaram a sua iniciativa empresarial nesse sector. Nesta evolução deve atender-se também à interferência da crise do sector, em especial a partir de meados de 2008, perante a

qual, tendo os cabo-verdianos mais maturidade no sector, podem não ter arriscado e/ou investido mais também por perceberem melhor os riscos inerentes, não se verificando quebras tão acentuadas no número dos empregadores cabo-verdianos como se verifica entre as outras nacionalidades (em especial no caso dos brasileiros).

Gráfico 8.4. Empregadores estrangeiros da construção, segundo a nacionalidade, entre 2000 e 2012



Fonte: Quadros de Pessoal (dados não publicados - cálculos da autora).

O sector onde os imigrantes investem pode estar associado ainda ao tempo de referência para o qual definem o seu projeto migratório e, assim, o seu investimento. Segundo Bonacich (1973: 585), os imigrantes que pretendem regressar ao seu país de origem rapidamente tendem a arriscar mais, mas a investir sempre em atividades empresariais que não remetam para uma fixação territorial. Nas palavras da autora, há uma opção clara por *transportable occupations* (e.g. barbearias, sapateiros, joalharias, restaurantes, mercearias, costureiras e/ou alfaiates). São normalmente sectores que não exigem níveis de qualificação elevados, nem reconhecimento de qualificações dos empregadores, mas permitem uma integração rápida no mercado de trabalho. Este parece ser o caso de uma parte substantiva dos empregadores chineses que se inserem maioritariamente no sector do comércio de pequena e média dimensão.

Apesar de não ser de negligenciar a importância das redes sociais que podem estar na origem destas opções de investimento empresarial, estes dados mostram também que as diferentes populações estrangeiras não estão sensíveis às mesmas oportunidades no mercado de trabalho português e, por isso, nem sempre vão investindo nas mesmas atividades económicas ao longo do tempo. Neste sentido será importante distinguir globalmente não só o sector privilegiado de investimento dos empresários imigrantes nos diferentes contextos locais, como também, dentro da mesma origem de imigração, quem investe em sectores de tradição ou legitimidade étnica (e.g. restauração étnica) e quem investe em sectores económicos genéricos. Importa, pois, perceber nesta investigação até que ponto as estratégias empresariais dos imigrantes mostram como os atores se encontram sensíveis às características locais do mercado, não obstante se definirem sectores económicos privilegiados de investimento consoante estejamos a falar de determinadas origens de imigração. Admitir que o contexto espacial ajuda a determinar as estratégias de inserção económica, significa também que não se aceita uma relação causal semelhante entre a origem étnica do indivíduo e as suas opções económicas de integração em qualquer país ou contexto local.

8.2.3. Dimensão das empresas dos estrangeiros

A iniciativa empresarial imigrante em Portugal tem sido dominada por pequenas e médias empresas. Em 2008, segundo dados dos Quadros de Pessoal, cerca de 83,5% dos empresários estrangeiros registados tinha uma empresa com menos de 10 trabalhadores, sendo este valor ligeiramente mais baixo que os 85% verificado para os empresários nacionais. Uma tendência mais próxima verifica-se em 2010, com os empregadores estrangeiros e nacionais com 84,6% e 84,5%, respetivamente, de empresas de pequena e média dimensão. Resulta, pois, que por comparação aos portugueses, os estrangeiros apresentam mais importância relativa de empresas com entre 10 e 40 trabalhadores (+0,5 pontos percentuais). Ainda em 2010 verificavam-se 43 empresários estrangeiros com empresas com mais de 100 trabalhadores (o equivalente a 0,8% quando o total de empregadores registados nessas condições nos quadros de pessoal representa 1%), confirmando-se que os empreendedores estrangeiros estão a contribuir para a criação de emprego em Portugal (vd. quadro 8.12).

Nos últimos anos, eventualmente associado ao contexto económico e financeiro do país, aumentou a importância relativa das pequenas e médias empresas de estrangeiros registadas nos Quadros de Pessoal (em 2013 passam a representar 88,6%, equivalendo a +3,3 pontos percentuais do que o observado para os portugueses). Verifica-se, por contraposição, a uma redução do número de empresas com entre 10 e 50 trabalhadores: de 811 em 2010 (13,7%, ou

seja, +0,5 pontos percentuais que as empresas portuguesas) para 631 em 2013 (10,2%, ou seja, -2,1 pontos percentuais que as empresas portuguesas). As empresas de estrangeiros com mais de 50 trabalhadores também diminuíram nos últimos anos: de 99 empresas em 2010, passam para 79 em 2013, passando a representar apenas 1,3% das empresas estrangeiras e, assim, a aumentar a distância face à importância relativa de empresas de portugueses desse escalão (era -0,7 pontos percentuais que os portugueses em 2010 e passa para -1,1 ponto percentual em 2013).

Quadro 8.12. Empresas portuguesas e estrangeiras segundo escalão de dimensão da empresa em 2010 e 2013

Escalões de dimensão da empresa por número de trabalhadores	Portugueses				Estrangeiros			
	2010		2013		2010		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1 a 4	182.570	66,1	221.263	85,2	3.759	63,5	5.492	88,6
5 a 9	50.633	18,3			1.252	21,1		
10 a 49	36.316	13,2	32.043	12,3	811	13,7	631	10,2
50 a 99	3.866	1,4	5.541	2,1	56	0,9	72	1,2
100 a 249	1.914	0,7			31	0,5		
250 a 499	483	0,2	469	0,2	9	0,2	4	0,1
500 e mais	354	0,1	342	0,1	3	0,1	3	0,0
Total	276.136	100	259.658	100,0	5.921	100	6.202	100,0

Fonte: Quadros de Pessoal (dados não publicados - cálculos da autora).

Nota: * a partir de 2011 a fonte administrativa muda os escalões de dimensão da empresa reportados

Em função da nacionalidade do empresário estrangeiro, a importância relativa de pequenas e médias empresas varia, verificando-se que são os chineses, brasileiros e ucranianos os que apresentam a maior percentagem de empresas com menos de 10 trabalhadores (dados dos quadros de pessoal). Por contraste, os cabo-verdianos e os moldavos apresentam mais empresas com mais de 10 pessoas ao serviço, sendo os empregadores de países da União Europeia os que apresentam maior peso de empresas de média e grande dimensão.

Estes resultados estão associados às próprias atividades económicas que estes empresários desenvolvem, uma vez que o sector da construção, por exemplo, requer mais trabalhadores que as atividades do comércio. Como se mostra no quadro 8.13. é nas atividades da indústria transformadora e da construção que se verifica o maior peso das empresas com mais de 10 trabalhadores e, por contraste, é nas atividades económicas dos grupos G e I que se verifica uma sobre representação das empresas com menos de 10 trabalhadores. Ora se atendermos que diminuiu nos últimos anos a importância relativa dos empregadores estrangeiros da construção (de 17% em 2008 passam para 8% em 2013 no total de empregadores estrangeiros), então o decréscimo das empresas de grandes dimensões dos estrangeiros acompanham o decréscimo das empresas dessas mesmas atividades económicas.

Quadro 8.13. Empregadores estrangeiros segundo atividade económica (secção CAE) e a dimensão da empresa, entre 2008 e 2013

Atividade Económica	Escalaões de dimensão da empresa (N trabalhadores)	2008		2009		2010		2011*		2012*		2013*	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
C - Indústria Transformadora	1 a 9	282	58,4	276	60,4	163	53,6	198	60,4	200	60,1	219	62,4
	10 a 19	163	33,7	69	15,1	54	17,8	130	39,6	133	39,9	132	37,6
	> de 19	38	7,9	112	24,5	87	28,6	130	39,6	133	39,9	132	37,6
F – Construção	1 a 9	918	71,3	847	75,6	512	76,2	472	77,3	424	83,1	402	82,7
	10 a 19	338	26,3	181	16,1	102	15,2	139	22,7	86	16,9	84	17,3
	> de 19	31	2,4	93	8,3	58	8,6	139	22,7	86	16,9	84	17,3
G - Comércio por grosso e a retalho	1 a 9	1902	90,6	1922	90,9	1684	89,3	1834	89,7	1861	91,2	1907	93,9
	10 a 19	171	8,1	118	5,6	116	6,2	211	10,3	180	8,8	124	6,1
	> de 19	26	1,2	74	3,5	85	4,5	211	10,3	180	8,8	124	6,1
I - Alojamento, restauração e similares	1 a 9	1041	84,1	1033	84,5	810	81,7	894	82,7	884	83,9	932	86,0
	10 a 19	186	15	127	10,4	126	12,7	187	17,3	170	16,1	152	14,0
	> de 19	11	0,9	62	5,1	55	5,5	187	17,3	170	16,1	152	14,0
Total	1 a 9	6252	83,5	6217	84,9	5008	84,6	5351	85,4	5285	86,9	5492	88,6
	10 a 19	1076	14,4	645	8,8	536	9,1	915	14,6	796	13,1	710	11,4
	> de 19	161	2,1	462	6,3	377	6,4	915	14,6	796	13,1	710	11,4

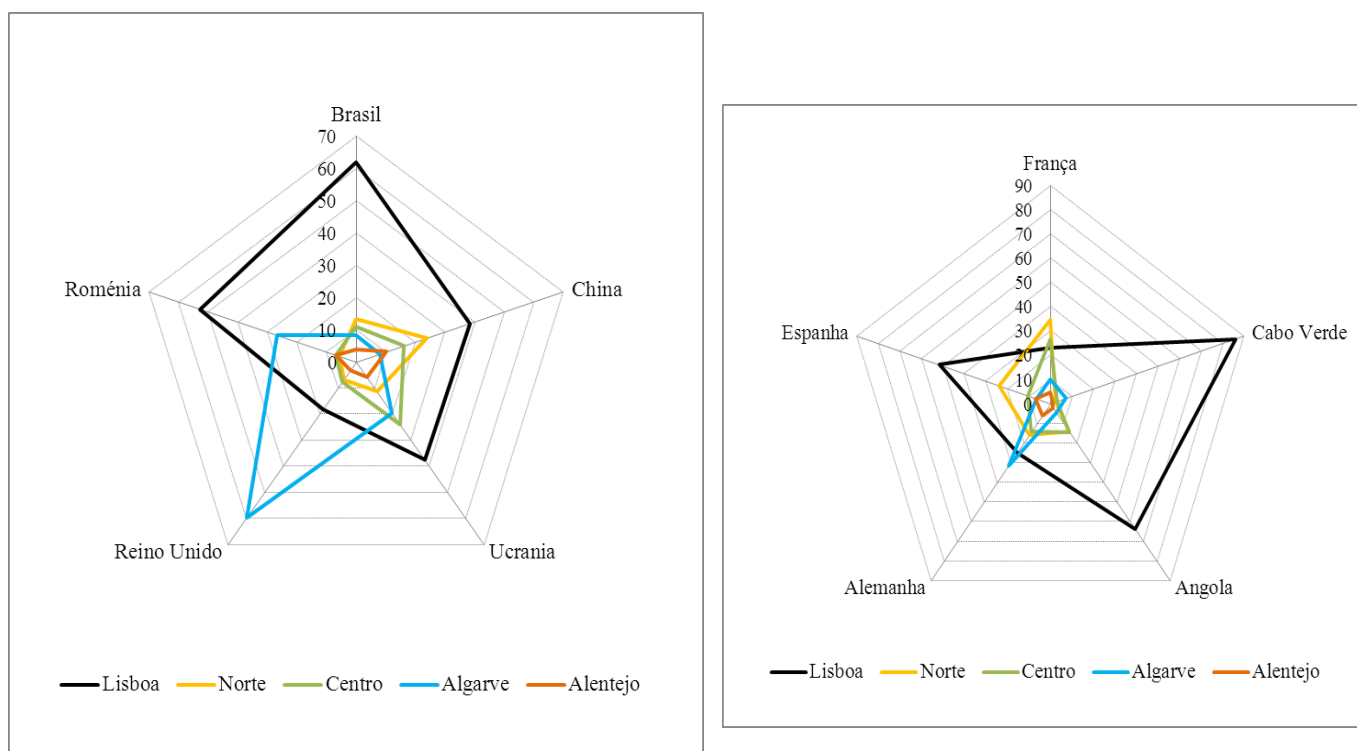
Fonte: Quadros de Pessoal (dados não publicados - cálculos da autora).

Nota: * a partir de 2011 a fonte administrativa muda os escalaões de dimensão da empresa reportados

8.2.4. Variação por nacionalidade do empregador estrangeiro

Como discutem Light e Gold (2000:17), para serem avaliados com rigor os determinantes contextuais (constrangimentos e oportunidades) na iniciativa empresarial imigrante é necessário comparar o comportamento de um mesmo grupo em vários locais, acreditando os autores que assim garantir-se-ia a estabilidade das outras dimensões que influenciam a iniciativa empresarial (recursos pessoais e oportunidades comunitárias). Deste modo, conforme evidenciado antes, não descurando que as populações imigrantes têm níveis de concentração residencial distintos ao longo do país (o que determina diferentes oportunidades de consumo respondidas por iniciativas empresariais – conforme discute Waldinger, 1989:51-52), pretende-se analisar agora para algumas nacionalidades como varia a sua distribuição empresarial ao longo do território português.

Gráficos 8.5. Empregadores estrangeiros por região de Portugal Continental em 2011



Fonte: Censos de 2011 (cálculos da autora)

Nos gráficos 8.5 podem observar-se as distribuições por regiões de Portugal das dez nacionalidades com maior número de empregadores no total de empregadores estrangeiros em 2011 (segundo dados do Recenseamento Geral da População de 2011). Rapidamente se conclui que, em função da nacionalidade do empregador, se verificam distribuições distintas no território. Os empregadores cabo-verdianos, angolanos, brasileiros e romenos são os que apresentam maior concentração na região de Lisboa com 85,9%, 63,9%, 61,8% e 52,8%, respetivamente. Já 59,7% dos empregadores ingleses encontram-se na região do Algarve. Os empregadores chineses e ucranianos encontram-se mais dispersos pelo território, muito embora cerca de metade desses empresários esteja em duas regiões do país: de Lisboa (38,5% e 37,8%, respetivamente) e do Centro (16% e 24%, respetivamente). Os empregadores franceses e alemães também mostram essa tendência de maior dispersão, estando o maior grupo dos empresários franceses concentrado na região do Norte (34,4%) e dos alemães na zona do Algarve (31,5%).

Se a análise for afinada por grandes grupos de origem pode ainda concluir-se que os empregadores do Reino Unido são os que apresentam, comparativamente aos restantes grupos da **União Europeia**, um padrão de maior concentração territorial. Esta população investe, contudo, em atividades distintas em função da região do país. Na região do algarve centra-se

em atividades ligadas ao turismo: 26,9% em atividades de alojamento, restauração e similares; 12% em atividades imobiliárias; 11,4% em atividades do comércio e 11,3% em atividades administrativas e serviços de apoio. Na região Norte, diversifica mais as suas atividades, verificando-se, ainda assim, uma percentagem mais alta nas atividades da indústria transformadora (17,5%), refletindo a sua ligação histórica ao desenvolvimento das indústrias produtoras de vinho do Porto. Por sua vez na região de Lisboa as duas principais atividades dos empregadores ingleses são na vertente da consultoria, atividades científicas, técnicas e similares (20,9%) e de educação (19,1%).

Em contrapartida, entre os empresários oriundos da União Europeia, os franceses apresentam o perfil de investimento de maior dispersão ao longo do país. De forma semelhante aos ingleses dedicam-se predominantemente a atividades ligeiramente distintas em função da região do país: na região Norte cerca de 29% está em atividades do comércio, 19% na indústria transformadora (refletindo também a ligação a atividades da indústria vinícola) e 11% na construção; na região Centro cerca de 31% dos empregadores franceses dedica-se a atividades do comércio, 15% à construção e 13% a atividades de alojamento, restauração e similares; já na região de Lisboa, 18% tem atividades do comércio e 14% atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares.

Os empresários da União Europeia denotam ainda alguma inserção na região do Alentejo, o que contrasta com as outras populações estrangeiras. Esta tendência manifesta o interesse de alguns empregadores, sobretudo da Europa do Norte, no investimento agrícola (também identificado por Braga, 2003). Os empregadores holandeses ilustram bem essa realidade: 22% investe na região do Alentejo, dos quais 50,5% se dedica a atividades agrícolas.

De notar ainda que os empresários da **Europa de Leste** apresentam um padrão espacial de investimento distinto dos restantes europeus e/ou distinto entre si. Compare-se os empregadores romenos com os ucranianos, por exemplo: refletindo as atividades económicas em que predominantemente investem – construção (25,2%) e indústria transformadora (13,7%) -, os ucranianos tendem a dispersar-se mais pelo país; já os romenos, muito embora investindo também em atividades da construção (30%), tendem a concentrarem-se nas regiões de Lisboa e Algarve onde também criam negócios de alojamento, restauração e similares (16,4%).

Os empresários da **América do Norte**, por sua vez, tendem a investir principalmente na região de Lisboa e Açores. É importante não esquecer que grande parte destes estrangeiros chega de países de emigração portuguesa. Ora, esta imigração inclui um fluxo contracorrente

da emigração portuguesa que apresenta contornos de empresarialidade e de atividade distintos da maioria dos estrangeiros (Oliveira, 2004: 60).

Já os empresários da **América Latina**, dominados essencialmente por empregadores brasileiros, muito embora concentrados na região de Lisboa, tendem a reproduzir de forma mais ou menos semelhante as suas atividades empresariais nas várias regiões do país (essencialmente na vertente do alojamento e restauração, construção e comércio).

Os empresários dos **PALOP** concentram o seu investimento nas áreas residenciais das suas populações de origem. Note-se que os imigrantes dos PALOP e, em particular, os cabo-verdianos são os que menos se dispersam no território português. Esta tendência é consequência da própria história da presença destas populações em Portugal (das mais antigas no país) e da sua situação no mercado de trabalho. Foi principalmente a partir do final da década de 1960 que estes imigrantes entraram em Portugal para satisfazer as necessidades regionais de mão-de-obra (principalmente masculina) não qualificada na indústria e na construção civil. Esta importação de trabalhadores vinha assim responder à elevada emigração portuguesa e ao afastamento de contingentes consideráveis de jovens para a guerra colonial (Saint-Maurice e Pires, 1989; França, 1992).¹⁰⁷ Tendo em conta que desde cedo esta população se enquadrou predominantemente numa imigração laboral tem-se concentrado nas regiões onde há procura de mão-de-obra para a construção civil e obras públicas. Ainda assim, conforme se havia analisado antes, os empregadores cabo-verdianos têm abrandado o seu investimento no sector da construção e diversificado para outras atividades. Os dados dos Censos de 2011 já dão conta disso, evidenciando que apenas 28% dos empregadores cabo-verdianos estão na construção, verificando-se 20% em atividades de alojamento, restauração e similares e 15% em atividades do comércio.

No caso dos angolanos verifica-se mesmo que as atividades empresariais da construção têm a mesma importância relativa que as do comércio (19%), apesar das primeiras se concentrarem na região de Lisboa e as outras estarem mais dispersas nas diferentes regiões do país. As atividades da indústria transformadora (com 9% dos empregadores angolanos) mostram-se igualmente dispersas pelas regiões norte, centro e de Lisboa.

Finalmente, os empresários **asiáticos**, com exceção dos chineses, encontram-se principalmente na região de Lisboa. A dispersão territorial dos chineses é acompanhada por

¹⁰⁷ Não é possível calcular com precisão o número destes imigrantes chegados a Portugal até meados da década de 1970 porque naquele período os trabalhadores provenientes de colónias ultramarinas portuguesas (e.g. cabo-verdianos, angolanos, moçambicanos, guineenses) não eram contemplados nas estatísticas oficiais como estrangeiros, uma vez que eram considerados portugueses circulando no território português (França, 1992:76).

uma constante sobre representação nas atividades do comércio.¹⁰⁸ A saturação de determinados mercados e a procura cosmopolita de alguns produtos poderá explicar o porquê dos chineses mostrarem diferentes opções na territorialização dos seus investimentos. A opção por investirem em zonas mais densamente povoadas, por exemplo, reflete como determinadas cidades se caracterizam por uma dada estrutura económica a que se associam oportunidades acrescidas para algumas das estratégias de incorporação destes grupos.

Assim, se é verdade (como se mostrou antes) que as diferentes populações estrangeiras apresentam propensões distintas para a atividade empresarial, nota-se também que nem investem nas mesmas regiões de Portugal, nem nas mesmas atividades económicas; o que acaba por refletir que os mercados regionais têm oportunidades distintas que determinam as estratégias empresariais dos imigrantes e/ou esses procuram os locais onde melhor podem apropriar os recursos e oportunidades que propiciam a sua iniciativa empresarial.

A crescente diversidade de nacionalidades estrangeiras presentes no nosso país, cada uma com a sua própria história, redes sociais e recursos comunitários, apresenta padrões distintos de inserção no mercado de trabalho e de distribuição espacial. Se algumas populações imigrantes mostram forte propensão para a iniciativa empresarial – e.g. chineses, ingleses, alemães e brasileiros – outras tendem mais a inserirem-se no mercado de trabalho português como trabalhadores dependentes – e.g. ucranianos, são-tomenses, cabo-verdianos e guineenses. Por outro lado se algumas nacionalidades tendem a estar sobre concentradas na região de Lisboa – e.g. cabo-verdianos (82%), brasileiros (57%) – ou do Algarve – ingleses -, outras tende a distribuir-se mais ao longo do território – e.g. ucranianos, chineses.

Para perceber melhor como as estratégias de implantação territorial variam foi calculado um *índice de dissimilaridade do empreendedorismo* (apresentado no capítulo metodológico). O quadro 8.14 dá conta da percentagem de empregadores estrangeiros que têm de mudar da unidade territorial para que tenham a mesma distribuição que os empregadores portugueses nessa mesma unidade territorial. Tendo presente as nacionalidades que mais contribuem para o número de empregadores estrangeiros (apresentado no quadro 8.3) e/ou contrastam entre si, considerou-se para efeitos deste exercício os empregadores brasileiros, chineses, ucranianos e cabo-verdianos.

O quadro 8.14. não apenas torna evidente que os empregadores estrangeiros em função da nacionalidade distribuem-se de forma distinta no território por comparação aos

¹⁰⁸ A maior parte das investigações acerca da integração económica dos imigrantes no país realçava a inserção dos asiáticos em atividades empresariais, em particular no sector do comércio (Malheiros, 1996; Baganha et al., 1999; Oliveira, 2000; Ferreira e Rato, 2000; Oliveira, 2004b, 2010b e 2011).

portugueses, como ajuda a ilustrar situações de sobre concentração face aos padrões de maior diluição (muito embora com alguma concentração na área de Lisboa, como descrito antes).

Quadro 8.14. Índice de Dissimilaridade do empreendedorismo estrangeiro face ao dos Portugueses, segundo a nacionalidade e a NUT III com mais de 200 empregadores estrangeiros

NUT III	Total Empregadores Estrangeiros	Índice para Total Empregadores Estrangeiros	Total Empregadores Brasileiros	Índice para Empregadores Brasileiros	Total Empregadores Chineses	Índice para Empregadores Chineses	Total Empregadores Cabo-Verdianos	Índice para Empregadores Cabo-Verdianos	Total Empregadores Ucrânios	Índice para Empregadores Ucrânios
Grande Lisboa	9423	+9,74	3550	+14,03	938	+4,64	656	+24,04	434	+4,73
Algarve	3565	+5,19	605	+1,59	248	+1,44	67	+0,94	278	+7,26
Península de Setúbal	2208	+1,44	938	+3,22	245	+0,69	157	+5,00	97	+0,14
Grande Porto	1729	-2,60	588	-2,09	346	-0,49	17	-5,22	74	-3,50
Oeste	789	-0,41	240	-0,40	105	-0,35	5	-1,79	99	+1,46
Baixo Vouga	514	-0,89	129	-1,06	76	-0,70	4	-1,72	45	-0,34
Pinhal Litoral	458	-0,61	118	-0,75	65	-0,50	3	-1,39	84	+1,43
Lezíria do Tejo	453	-0,16	99	-0,43	159	+1,49	3	-0,95	44	+0,45
Cávado	423	-1,33	133	-1,26	57	-1,24	1	-2,11	23	-1,35
Região Autónoma da Madeira	418	-0,17	77	-0,52	43	-0,35	1	-0,99	14	-0,55
Baixo Mondego	372	-0,76	124	-0,66	42	-0,83	3	-1,35	43	+0,02
Ave	339	-1,64	77	-1,77	87	-0,86	0	-2,27	17	-1,67
Região Autónoma dos Açores	264	-0,49	55	-0,65	59	-0,06	7	-0,65	9	-0,70
Minho-Lima	259	-0,59	51	-0,77	54	-0,23	2	-1,00	10	-0,76
Dão-Lafões	257	-0,65	57	-0,78	64	-0,12	4	-0,95	17	-0,56
Médio Tejo	245	-0,46	51	-0,61	53	-0,10	4	-0,75	29	0,07
Alentejo Litoral	241	0,09	59	-0,02	37	+0,18	5	-0,16	7	-0,18
Alentejo Central	238	-0,23	45	-0,42	57	+0,21	1	-0,67	16	-0,15
Entre Douro e Vouga	229	-0,93	40	-1,11	43	-0,67	0	-1,37	15	-0,84
Tâmega	210	-1,89	36	-2,02	58	-1,30	0	-2,24	7	-1,99
Total	23697	0,00	7258	0,00	3075	0,00	947	0,00	1413	0,00

Fonte: Censos 2011, INE (cálculos da autora).

Os resultados para os empregadores cabo-verdianos são os que melhor ilustram não apenas a dissimilaridade acentuada com os empregadores portugueses como a sobre concentração empresarial desta população: observa-se que cerca de 24% dos empregadores cabo-verdianos deveriam sair da Grande Lisboa para ter a mesma distribuição que os empregadores portugueses. Por sua vez falta cerca de 5% de empregadores cabo-verdianos na região do Grande Porto para obterem a mesma distribuição dos empregadores portugueses. Ao nível concelhio a sobre concentração manifesta-se mais nos municípios de Sintra (índice com

+9,32%) e Amadora (+6,94%)¹⁰⁹, confirmando que os empregadores cabo-verdianos gravitam essencialmente nas zonas residências da sua população de origem. Esta tendência acompanha o observado em outros países: Portes e Zhou (1999: 160-163) concluem que se verifica uma maior concentração dos trabalhadores por conta própria afro-americanos nas cidades que recebem maior número de estrangeiros e onde há a maior concentração de empresários imigrantes (Nova Iorque, Los Angeles e Miami). Também é nessas cidades que os empresários afro-americanos apresentam maiores rendimentos. Ainda assim, como os autores demonstraram, o aumento de concentração de empresários imigrantes não tem um impacto significativo nos rendimentos dos afro-americanos residentes (população global) nas mesmas cidades. As taxas de empreendedorismo dos africanos em cada uma das três cidades também são distintas. Neste âmbito os autores verificam a influência dos padrões residenciais – as taxas de empreendedorismo são maiores nas cidades onde há uma maior concentração de africanos residentes.

Os empregadores brasileiros, por sua vez, apresentam a mesma tendência de dissimilaridade que os cabo-verdianos (ainda que de forma menos intensa) face aos empregadores portugueses. Verifica-se uma sobre concentração na Grande Lisboa (+14% do verificado na distribuição dos empregadores portugueses), destacando-se os municípios de Lisboa (+3,46%), Cascais (+2,77%) e Sintra (+2,28%).

Os empregadores chineses são os que apresentam menores diferenças com a distribuição dos empregadores portugueses (com valores do índice próximos de zero para a maioria das regiões), assumindo por isso a estrutura de oportunidades locais numa lógica de mercado semelhante à dos próprios nacionais. A concentração é ligeiramente superior na Grande Lisboa (+4,64% de empregadores que na distribuição territorial dos portugueses), refletindo essencialmente a sua concentração no município de Lisboa (índice de +4,56%). Ao nível concelhio, destacam-se ainda os municípios de Vila do Conde e Benavente (que inclui Porto Alto) com +1,08% e +1,15%, respetivamente.

Os empregadores ucranianos, tal como os empregadores chineses, tendem também a ter uma distribuição mais equilibrada com os empregadores portugueses. Embora na análise ao nível de NUT III se destaque a concentração na região do Algarve (+7,26%) e na Grande Lisboa (+4,73%), no apuramento do índice de dissimilaridade por município não se destaca nenhum município, tendo todos valores abaixo de 2%.

¹⁰⁹ Para além destes dois municípios o índice só volta a assumir valores acima de 2% para Loures (+2,34%), Seixal (+2,18%), Oeiras (+2,15%) e Lisboa (+2,07%).

Parte IV. RECURSOS E ESTRUTURAS DE OPORTUNIDADES PARA A INICIATIVA EMPRESARIAL IMIGRANTE: O CASO PORTUGUÊS

Conforme era detalhado no relatório da OCDE através da comparação de inúmeros países, “many factors contribute to explain the differences across countries, including the business environment and the specific constrains that migrants might face, the socio-demographic characteristics of migrants relative to natives, the specificities of migration trends, and the sector distribution of migrant employment, among others.” (OCDE, 2011: 143). Nesta parte IV da tese procura-se detalhar exatamente os fatores determinantes que explicam as diferentes propensões para a iniciativa empresarial das populações imigrantes que se encontram em Portugal ao longo do tempo.

Tendo por base o modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes desenvolvido e explanado anteriormente, esta análise será realizada a partir das cinco dimensões explicativas consideradas: (1) os contextos institucional e legal que enquadram as iniciativas económicas dos imigrantes (capítulo 9); (2) o mercado de trabalho e as oportunidades ou constrangimentos gerados nas economias locais onde esses imigrantes se inserem (capítulo 10); (3) a receção social e a opinião pública e os seus impactos na procura dos serviços e produtos dos empreendedores imigrantes (capítulo 11); (4) as características das próprias comunidades imigrantes e/ou as oportunidades e recursos capitalizáveis para o empreendedorismo e disponíveis apenas para alguns dos seus membros (capítulo 12); e (5) os recursos pessoais dos próprios empreendedores imigrantes (capítulo 13).

9. ESTRUTURAS DE ACOLHIMENTO: ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL E LEGAL

Os investigadores que sublinharam a importância dos contextos político e institucional da sociedade de acolhimento provaram que a empresarialidade não é explicada apenas por recursos étnicos, e a relação entre a oferta e a procura (Kloosterman et al., 1999, Kloosterman e Rath 2001). Por outras palavras, o sucesso do empreendedorismo – e, conseqüentemente, também os seus efeitos – é contingente com inúmeras condições sociais, políticas e económicas (Rath 2002b). Conforme apresentado no modelo heurístico (capítulo 5), a complexidade dos processos empresariais impede a apresentação do empreendedorismo como um fenómeno simples e unidimensional. Os imigrantes têm de ter acesso às oportunidades do mercado da sociedade de acolhimento e têm de ter a possibilidade de beneficiarem dos seus recursos próprios e/ou intracomunitários, o que nem sempre é o caso.

O contexto político e legal no qual o empreendedorismo imigrante se desenvolve, bem como as instituições que o governam ou enquadram, são relevantes para o presente estudo. Estas instituições relacionam-se tanto com regulações formais como informais. Neste âmbito, importa atender, conforme discute Engelen (2001), à distinção e complementaridade existente entre legislação e regulação. As ações económicas são sempre reguladas de uma forma ou de outra, mesmo em situações em que a legislação parece ser omissa – como na economia informal (Rath, 2002). Para Engelen (2001) vários modos de regulação existem, de formal a informal, e várias agências assumem um papel no processo, variando entre agências estatais (local, regional, nacional e internacional) e organizações sem fins lucrativos ou associações voluntárias.

Devem atender-se ainda a mudanças do contexto (neste caso o português) e discutir-se o papel dos contextos políticos e institucionais na promoção ou inibição do desenvolvimento de atividades empresariais entre imigrantes nas várias regiões do país.

As políticas da sociedade de acolhimento podem ter um papel fundamental nas iniciativas empresariais dos imigrantes. Quatro situações podem ocorrer: 1) políticas restritivas ao investimento empresarial de imigrantes,¹¹⁰ 2) condições de mercado e políticas que favorecem empresários imigrantes,¹¹¹ 3) políticas passivas sem medidas específicas para

¹¹⁰ “Germany, for example, immigrant workers cannot open a business until they have obtained a residence permit, which they may only receive after more than eight years of labor migrant status in the country”. (Aldrich and Waldinger, 1990:121). Barrett et al. (2001) ilustram ainda como regulações concretas verificadas na Inglaterra afetaram em determinados períodos de tempo o desenvolvimento de negócios de pequena e média dimensão de imigrantes.

¹¹¹Caso de Haia na Holanda com o projeto City Mondial (Santokhi, 2002) e detalhes em <http://www.citymondial.nl/>

imigrantes,¹¹² e finalmente, 4) imigrantes que dependem de redes informais e criam atividades empresariais dentro do grupo étnico, tornando-se por isso indiferentes às características e condições do contexto político e institucional da sociedade de acolhimento.¹¹³ Esta última situação ilustra a economia subterrânea ou informal que é sempre possível. Kloosterman e outros (1999) e Rath (2000:3) exemplificam para o caso holandês como é que as atividades informais e as práticas ilegais podem emergir (fraudes fiscais, contratação de imigrantes ilegais, etc.) no caso de imigrantes que contornam as normas.

Por outro lado, como inúmeros investigadores provaram, os contextos político e institucional estão bastante relacionados com o sistema de assistência social – *welfare system* (Freeman, 1986, Esping-Andersen, 1990, Kloosterman, 2000, Mateos, 2000). Mateos, seguindo a tipologia de Esping-Adersen sugere a existência de quatro sistemas de assistência social na Europa: o sistema de democracia social dos países escandinavos; o sistema conservador a Europa continental; o sistema de democracia liberal do Reino Unido; e o sistema dos países da Europa do Sul, caracterizado (segundo a autora) por um sistema de benefícios subdesenvolvido, e sem cobertura geral para a população (Mateos, 2000:115-116). Kloosterman (2000) ilustra como é que diferentes sistemas de assistência social podem influenciar também as iniciativas empresariais de imigrantes, distinguindo apenas dois sistemas: europeu e norte-americano. Porque o sistema de assistência social norte-americano é fraco (segundo o autor) e os empregos oferecidos no mercado de trabalho são caracterizados por baixos salários, os imigrantes desde muito cedo são incentivados a desenvolverem atividades empresariais para criarem o seu próprio emprego. Já o modelo europeu, com um sistema de assistência social forte caracterizado por benefícios sociais (e.g. rendimento mínimo garantido e subsídios de desemprego), desincentiva a iniciativa empreendedora entre os nacionais e os imigrantes, ou seja, porque os indivíduos em caso de desemprego beneficiam de subsídios e apoios sociais não têm tanta motivação para correrem riscos e criarem o seu próprio emprego (Kloosterman, 2000:105, Freeman e Ögelman 2000:120-122, Barrett et al. 2001:243).

Acresce que os contextos político e institucional não são estáveis ao longo do tempo podendo, por isso, constringer de diferentes formas as estratégias de inserção económica de

¹¹² “In other countries, such as the United States, restraints on commercial competition are weak and apprenticeship requirements lax, with the result that ethnic entrepreneurs can more easily move into supportive markets.” (Aldrich and Waldinger, 1990:122). Por outro lado, como Razin e Scheinber discutem para o caso de Israel “this less regulated business environment may seem like a jungle to the prospective immigrant entrepreneurs who lack the knowledge of unwritten norms and practices among Israeli small businesses” (2001: 274).

¹¹³ Esta quarta situação é muito comum entre os enclaves cubanos estudados por Portes e Manning (1986).

imigrantes em diferentes momentos (Barrett et al. 2001, ilustram para o caso inglês). É ainda sugerido por alguns investigadores que as relações entre as dinâmicas empresariais de imigrantes e os contextos institucional e político podem ser distintos em diferentes níveis de análise: nacional, regional ou local (Kloosterman e Rath, 2001). Para Rath (2002c) a regulação influencia as oportunidades que os empresários imigrantes têm de várias formas. A regulação governamental e não-governamental afeta também a estrutura de oportunidades a vários níveis: supranacional, nacional e local (Rath 2002c: 181-182). O nível internacional de análise pode ser também determinante, em especial se atendermos ao contexto mais global da União Europeia. Em particular, quando inúmeros imigrantes usam a livre circulação na Europa como uma oportunidade empresarial para novos mercados de consumo, para diversificar os fornecedores e como fonte de apoio financeiro e de trabalhadores (Oliveira, 2003). Portes et al. (2002) ilustram também as estratégias empresariais de imigrantes a um nível transnacional.

Os governos nacionais ou locais podem variar na criação de condições – restritivas ou não – em que a atividade empresarial imigrante pode se desenvolver. Numa análise comparada de vários países, Waldinger e associados (1990: 31) identificam que enquanto há países onde é requerido ao potencial empreendedor que prove e/ou justifique a necessidade do seu negócio em determinado mercado local antes de ser autorizada a sua abertura formal; noutros o direito legal de criar um negócio é contingente com a obtenção de um título de residência, que é adquirido após alguns anos de trabalho assalariado.

Ora o caso português, pelas mudanças que foi tendo no contexto legal e institucional, desde meados da década de 1990, mostra-se particularmente interessante de analisar, salientando diferentes implicações e consequências na iniciativa empresarial imigrante em função das políticas promovidas. Nas últimas décadas Portugal experienciou várias posições: de uma lei de estrangeiros que era omissa para os empresários imigrantes até 1998, para uma lei que inibia o empreendedorismo a alguns títulos ou ao fim de alguns anos de trabalho assalariado (desde 1998), para ainda uma lei que contempla (desde 2007 e reforçada em 2012) títulos especiais para investidores e empresários. Importa, pois, analisar estas mudanças e os seus impactos nas iniciativas empresariais imigrantes no país ao longo do tempo.

Esta análise é diacrónica uma vez que, conforme é ilustrado no estudo da OCDE acerca do empreendedorismo de migrantes (Mestres, 2010: 51), a forma como os imigrantes entram nas sociedades de acolhimento e/ou os títulos de que dispõem afetam as suas possibilidades de participarem no mercado de trabalho e de integração laboral: “Migrants with different entry categories might then face different labour market prospects and rely to different

degrees on self-employment as a way to improve their situation in the host-country labour market.”

Segundo Rath (2002c) a regulação que afeta a posição e as possibilidades dos empresários imigrantes pode ser tipificada em três formas: (1) situação de *ignorância* das instituições reguladoras face aos contornos em que se define empreendedorismo imigrante; (2) situação de *suporte público* ativo à iniciativa empresarial; e (3) *regulação apertada e não permissiva*. Rath distingue nesse âmbito as regulações que afetam a definição de empresas, das regulações dos fluxos migratórios. O autor admite, no entanto, que: “of course, the local situation is much more complicated than this simple description of ideal typical situations suggests. After all, regulation is not static, it is not in the hands of a monolithic entity, and it certainly is not without contradictions.” (Rath, 2002c:182).

Ora, uma vez que não há hoje dúvidas de que as políticas governamentais influenciam os fluxos migratórios e as suas características¹¹⁴, importa caracterizar para o caso português os determinantes dos contextos institucional e legal nos empresários imigrantes.

A maioria dos países da OCDE desenvolveu ou adotou na última década políticas e medidas para os empresários imigrantes ou para os imigrantes que pretendem desenvolver um negócio na sociedade de acolhimento. Estas medidas e políticas têm sido desenhadas com o intuito de cativar imigrantes ou investidores que podem contribuir para o crescimento da economia nacional a se fixarem na sociedade. Duas ordens de medidas e políticas têm sido desenvolvidas (OCDE 2011: 140):

(1) medidas dirigidas a empresários imigrantes ou potenciais empresários que já se encontram na sociedade de acolhimento. Estas medidas têm essencialmente como objetivo criar condições iguais ou equilibradas para a criação ou desenvolvimento de um negócio por imigrantes e nacionais, combatendo por isso os desequilíbrios ao nível humano, social, financeiro, burocrático que possam existir.

(2) medidas e políticas criadas para atrair empresários imigrantes e investidores para as sociedades de acolhimento. Estas medidas jogam-se mais ao nível das políticas económicas e de controlo de fronteiras que definem canais especiais e atrativos para esses imigrantes, pretendendo-se que esses empresários e investidores respondam a necessidades da economia da sociedade de acolhimento.

Entre as medidas e políticas desenvolvidas para imigrantes empresários podem encontrarem-se critérios de admissão específicos e/ou mais simplificados para a autorização à entrada,

¹¹⁴ Para aprofundar vd. Castles e Miller (1998) e Ley (2003).

permanência e renovação de títulos; programas de incentivo à criação do próprio emprego por imigrantes; medidas de acesso ao crédito ou de incentivo a acesso a canais de financiamento; medidas de apoio à formação e à literacia financeira de imigrantes empreendedores ou potenciais empresários de forma a aumentar as taxas de sobrevivência dos projetos empresariais, etc. (OCDE 2010: 18-19).

Se o primeiro grupo de medidas procura essencialmente dar resposta a obstáculos e constrangimentos à atividade empresarial dos imigrantes em contexto de acolhimento (e.g. barreiras legais e institucionais decorrentes dos estatutos legais da imigração, dificuldades de acesso ao crédito, desconhecimento das leis e do mundo dos negócios no país de receção, dificuldades de reconhecimento de qualificações), o segundo grupo de medidas intervém normalmente para cativar investimentos de empresários que ainda não se encontram na sociedade de acolhimento.

Os primeiros países a desenvolverem programas de admissão e de atração de empresários imigrantes e investidores estrangeiros foram o Canadá e a Austrália, ainda na década de 1970, seguidos dos Estados Unidos da América e Nova Zelândia, na década de 1990. Durante as décadas que se seguiram estes programas transformaram-se em regulações mais complexas, procurando captar as categorias de imigrantes economicamente mais relevantes que contribuíssem para a criação de emprego e crescimento económico (OCDE, 2011: 164). Outras políticas de admissão específicas dirigidas a empresários imigrantes e investidores foram só introduzidas noutros países da OCDE mais recentemente, tendo acelerado e intensificado durante a última década, com base nas necessidades económicas dos países (em especial onde a crise e o aumento da dívida pública teve maior impacto na economia) e na monitorização das características de capital humano e financeiro dos candidatos imigrantes.

Entre os requisitos mais frequentes exigidos aos candidatos imigrantes desses programas constam: experiência empresarial (particularmente relevante no caso do Canadá e Austrália no sistema de pontos de admissão), domínio da língua do país de acolhimento (e.g. Reino Unido), provas de rendimento ou capital disponível, capital a investir (este é um critério fundamental nos Estados Unidos da América e em inúmeros países da União Europeia, definindo-se mesmo em alguns programas um valor mínimo de investimento¹¹⁵), número de postos de trabalho a criar ou criados na sociedade acolhimento (OCDE, 2011: 165). Alguns

¹¹⁵ Os valores exigidos variam muito de país para país. Na análise da OCDE (2011: 167) os valores variavam entre 300 mil euros na Grécia e 10 milhões de euros na França.

países optaram também por introduzir quotas anuais à entrada de trabalhadores por conta própria estrangeiros (e.g. Áustria, Itália, Suíça e Estados Unidos).

Muito embora estes critérios sejam criados na base do país necessitar de ter formas de monitorizar as características e recursos humanos, sociais e financeiros destes empresários e investidores, que se pretende que contribuam com atividades empresariais bem-sucedidas, podem, por outro lado, tornar alguns países menos atrativos para esses imigrantes, perdendo por isso importantes contribuições empresariais.

Ainda assim, como é alertado pela OCDE (2011: 166), a maioria dos países que definem programas de atração de empresários imigrantes e de investidores estrangeiros não definem critérios precisos para a concessão de autorizações de residência, tendo as autoridades locais por vezes decisões discricionárias em função da contribuição que potencialmente esses imigrantes podem ter para o crescimento económico do país. Para este perfil de imigrante pode variar também a autoridade competente que analisa o processo e decide a sua entrada no país – os países da OCDE têm desde a autoridade que regula os fluxos de entrada, a autoridades com competências económicas, ou ainda a comités especiais com representantes de várias instituições públicas do país de acolhimento.

Nestes programas são também normalmente concedidos alguns privilégios diferenciadores dos restantes perfis imigrantes: alguns programas concedem ao imigrante logo autorização de residência permanente (e.g. Canadá), enquanto outros estabelecem um limite temporal mínimo da atividade empresarial (entre 3 e 5 anos) para a concessão desse título permanente (OCDE, 2011: 170). Na maioria dos programas são concedidas também condições mais simplificadas para o reagrupamento familiar, estendendo o direito a trabalhar e a estudar na sociedade de acolhimento aos familiares do investidor ou empresário imigrante (e.g. Austrália, Canadá, Dinamarca, Reino Unido, Estados Unidos da América). Apesar de em alguns dos países da OCDE, as políticas e medidas não tiveram os impactos esperados (aumento dos empresários imigrantes e/ou investimento imigrante com dinamismo das económicas nacionais e locais), esses investimentos públicos provaram ser particularmente importantes e necessários para responder aos problemas e dificuldades específicas dos empresários imigrantes, por comparação aos empresários nacionais. Globalmente demonstrou-se que tanto as políticas desenhadas para reduzir obstáculos ao empreendedorismo e à criação de negócios, como as políticas de promoção do crescimento económico nos países de acolhimento, são tão importantes como as políticas de integração gerais de imigrantes e/ou de incentivo do empreendedorismo imigrante (OCDE 2010:19).

É, pois, atendendo a estas duas ordens de medidas e políticas – para empresários imigrantes já residentes e de atração de potenciais investidores e de empresários para virem para o país - que será analisado e caracterizado o contexto institucional e legal europeu (subcapítulo 9.1.), primeiro, e depois o contexto português (subcapítulo 9.2).

9.1. O Contexto de receção da União Europeia para empresários e investidores imigrantes

Para Castles e Miller (1998: 9) uma das principais tendências desta “era das migrações” é o crescimento da politização das migrações. A comparação dos movimentos migratórios por todo o mundo permitiu aos autores concluir que, na generalidade dos países, o crescimento dos movimentos de migrações internacionais tem provocado variadas tentativas de gestão dos fluxos através do incremento de acordos entre países e regiões, de políticas de regulação de entrada, saída e permanência de populações e de políticas securitárias e de controlo de fronteiras.

Atualmente, o desenvolvimento de competências e iniciativas empreendedoras é uma prioridade em inúmeros países europeus, por força dos contextos económicos e sociais, mas também por sensibilização formal da própria da Comissão Europeia. Em 2001 a Comissão Europeia desencadeou um estudo piloto (Apitzsch et al., 2001) com o principal objetivo de fornecer uma base sistemática de identificação de boas práticas para a promoção de iniciativas empresariais de “minorias étnicas” (terminologia adotada nessa altura pela Comissão) nos Estados-membros. Em consequência desse estudo, realizou-se em Bruxelas a 26 de junho de 2003, uma conferência sobre “Empresários de Minorias Étnicas” que mobilizou cerca de duzentos participantes de países membros, países candidatos e alguns países da EFTA, tendo sido definido como prioridade o início do debate europeu acerca do potencial económico dos empresários de minorias étnicas. Para o efeito definiram-se como metas principais: (1) a Comissão Europeia procurar fortalecer a cooperação entre o Parlamento Europeu e outras instituições europeias em assuntos relacionados com empresários de minorias étnicas; e (2) a Direção-Geral de Empresas e Indústria da Comissão atuar no sentido de incentivar a criação de redes que promovem a empresarialidade de minorias étnicas. Em consequência, a Comissão Europeia e os Estados-membros decidiram criar em dezembro de 2003 a *Rede Europeia de Empresários de Minorias Étnicas*, que integrou decisores políticos, investigadores, administradores e representantes de organizações empresariais, com o objetivo de melhorar a interação e a troca de boas práticas nesta matéria entre os Estados-

membros, sensibilizando-os para as virtudes das iniciativas empresariais dos imigrantes para as sociedades europeias. No âmbito das suas reuniões, a rede promoveu a partilha de informação sobre os desenvolvimentos políticos e económicos que afetam o empreendedorismo de minorias étnicas e de programas e medidas que promovem a atividade empresarial dessas populações (Oliveira, 2004: 118-119; Jaegers, 2008: 303).

Em 2005 a Comissão preparou ainda o lançamento de um segundo estudo para identificar boas práticas na área do empreendedorismo étnico (Niekerk et al., 2008), tendo os resultados deste trabalho sido apresentados e discutidos numa conferência em Bruxelas, a 5 de março de 2008, perante mais de uma centena de representantes de diferentes ministérios dos diversos Estados-membros, de autoridades regionais e locais, de associações empresariais, de instituições da União Europeia, investigadores e empresários.¹¹⁶ Tanto deste estudo como dos trabalhos da rede (que durante cerca de 5 anos reuniu semestralmente com os vários Estados-membros), resultaram recomendações para política pública a serem promovidas pela Comissão e pelos diferentes países. Algumas recomendações foram também dirigidas à sociedade civil que tem vindo a promover inúmeros programas de apoio e incentivo ao empreendedorismo imigrante. No essencial, em 2008, as recomendações da *Rede europeia de Empresários de Minorias Étnicas*¹¹⁷ na vertente do empreendedorismo de imigrantes eram:

- sendo o empreendedorismo de minorias étnicas e de migrantes um fenómeno que esconde uma considerável diversidade de realidades, não se pode adotar uma abordagem uniforme e global porque não será bem-sucedida;
- os programas e serviços de apoio a este grupo alvo devem atender às necessidades dos indivíduos (e.g. dificuldades linguísticas), mas consideram também as relações dos indivíduos com as suas comunidades (e.g. prestadores de serviços ganharem a confiança e credibilidade dos líderes das comunidades, programas de mentoria com empresários das comunidades como exemplos de referência);
- as instituições de apoio aos imigrantes e minorias étnicas não devem tornar-se estruturas isoladas, mas integraram os empresários e os negócios criados na economia geral da sociedade de acolhimento;
- é necessário dar a conhecer aos empresários e potenciais empreendedores os recursos e apoios disponíveis na sociedade de acolhimento, bem como sensibilizar as instituições públicas, privadas e da sociedade civil para o contributo que estes empresários podem dar às economias europeias;
- é necessário reforçar a formação e competências empresariais (e.g. literacia financeira) destes empreendedores;

¹¹⁶ Tendo C. R. Oliveira sido uma das keynote speakers com uma comunicação acerca de “Factors that Encourage or Discourage Immigrants' Entrepreneurial Behaviour”.

¹¹⁷ Detalhes em Jaegers (2008:304).

- os Estados-membros devem continuar a promover o intercâmbio de boas práticas de políticas, programas e serviços de promoção do empreendedorismo dos migrantes e das minorias étnicas.

Também no âmbito dos trabalhos da Comissão Europeia de reflexão e debate de orientações comuns para as políticas de integração de imigrantes dos Estados-membros, surgiam os onze *Princípios básicos comuns de Integração* (CBS), adotados pelo Conselho de Justiça e Assuntos Internos da Comissão Europeia em novembro de 2004, sendo defendido no terceiro CBS que o emprego é um aspeto central no processo de integração de imigrantes, devendo promover-se a participação e contribuição dos imigrantes para o mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. No âmbito deste princípio têm sido aprofundadas algumas recomendações na vertente do empreendedorismo imigrante, reconhecendo nomeadamente o papel vital que as populações imigrantes empresariais têm crescentemente na cultura empresarial europeia e na criação de emprego (Niessen e Kate, 2007:11).

Na versão de 2011 da *Agenda Europeia para a Integração de Nacionais de Países-Terceiros* (COM (2011) 455 final), a Comissão - na sua comunicação para o Parlamento Europeu, o Conselho, o Comité Económico e Social e o Comité das Regiões – alertava ainda que o potencial do empreendedorismo imigrante tem de ser melhor explorado para gerar mais crescimento e empregos na Europa (COM, 2011: 14). Neste âmbito a Comissão recomendava os Estados-membros a desenvolverem políticas e medidas que apoiem os imigrantes a ultrapassarem barreiras que os possam desmobilizar de se tornarem empresários na Europa. Entre as barreiras sentidas por potenciais empresários imigrantes, e reportadas nesse documento, destacavam-se: dificuldades de acesso ao crédito e serviços de apoio; barreiras linguísticas; falta de competências empresariais, de gestão e de marketing nos empreendedores; sobre concentração nas atividades de mais fácil acesso onde se verifica maior competição e risco de saturação do mercado. Embora no mesmo documento da Comissão se defendia que estas dificuldades não refletem necessariamente discriminação mas, na maioria dos casos, situações circunstanciais; era recomendado que estas barreiras fossem combatidas e promovidas mais ações de sensibilização dos diferentes prestadores de serviços e decisores políticos (COM, 2011: 15).

Outros documentos da União Europeia também abordaram o tema. No *Jornal Oficial da União Europeia*, de 15 de novembro de 2012, foi publicado o parecer do Comité Económico

e Social Europeu acerca da contribuição dos empresários migrantes para as economias europeias¹¹⁸, no qual era realçado logo no primeiro ponto que:

“The contribution of migrant entrepreneurial activities in Europe has been increasing over the last decade. They contribute to economic growth and employment, often by rejuvenating neglected crafts and trades, and increasingly participate in the provision of value-added goods and services. They also form an important bridge to global markets and are important for the integration of migrants into employment, creating employment for themselves but also increasingly for immigrants and the native population.” (2012/C 351/04).

O mesmo parecer trouxe também algumas recomendações para os Estados-membros, defendendo que as estratégias da União Europeia (e.g. Estratégia Europeia 2020, a Estratégia de Emprego e Crescimento e o *Small Business Act*) devem atender ao potencial de crescimento e de valor acrescentado que estes empreendedores imigrantes podem trazer para as sociedades europeias. As recomendações para os decisores políticos são apresentadas a três níveis:

(1) Para a União Europeia: o parecer refere-se à importância dos documentos e estratégias europeias deixarem de se centrar apenas nos trabalhadores imigrantes, mas enfatizarem também o papel dos empregadores imigrantes. É ainda recomendada uma melhoria na recolha e sistematização de informação estatística para caracterizar este universo de forma a sustentarem melhores políticas de imigração a desenvolver pelos Estados-membros, devendo ser também promovida a troca de boas práticas e de programas que promovem a sustentabilidade dos empresários imigrantes nos Estados-membros. Finalmente é ainda recomendada maior pro-atividade no diálogo entre os países de origem de imigrantes e os Estados-membros, nomeadamente através de acordos comerciais, com vista ao alargamento de mercados e promoção do comércio bilateral;

(2) Para cada Estado-membro: o comité recomenda que a promoção do empreendedorismo imigrante faça parte integrante das políticas de integração de imigrantes, devendo reforçar-se o apoio aos negócios de imigrantes já existentes por forma a fortalecer a sua sustentabilidade e aumentar as taxas de emprego. É ainda recomendada a revisão de enquadramentos reguladores e burocráticos com vista à sua simplificação para um melhor desenvolvimento e criação de negócios em geral, e a promoção de ações de sensibilização junto de câmaras do comércio, associações comerciais e outras organizações que apoiam os empreendedores a cumprir os requisitos legais previstos para as suas atividades (e.g. regras laborais e fiscais).

e (3) Para as autoridades locais e os parceiros da sociedade civil: a este nível é recomendado o reforço de programas de apoio, aconselhamento, formação e de mentoria para empreendedores que reforcem as suas competências e sustentabilidade dos seus negócios. Recomenda-se que esses programas se desfoquem dos *start-ups*, e apoiem na disseminação de canais de apoio financeiro aos empresários imigrantes (e.g. fontes de financiamento, apoio na vertente da literacia financeira).

O empreendedorismo é destacado também na *Agenda Europa 2020* como um instrumento de emprego. O *Plano de Ação Empreendedorismo 2020* (COM(2012) 795 final, de 9 de janeiro

¹¹⁸ “Opinion of the European Economic and Social Committee on ‘The contribution of migrant entrepreneurs to the EU economy’ (own-initiative opinion)” (2012/C 351/04), *Official Journal of the European Union*, 15.11.2012. Este parecer resultou de 135 votos a favor, 2 votos contra e 10 abstenções.

de 2013)¹¹⁹, que incentiva os Estados-membros a desenvolver estratégias nacionais a partir do estabelecimento de plataformas entre o sector público, privado e terceiro sector, ganha um eixo específico dedicado aos empresários imigrantes a partir de 2013. Neste eixo a Comissão Europeia vem reforçar aquilo que já a União Europeia vinha a reconhecer publicamente, ou seja, atendendo ao “contributo essencial dos empresários migrantes para um crescimento sustentável e o emprego” (COM(2012) 795 final: 27) e vem incentivar o desenvolvimento de políticas destinadas a encorajar o empreendedorismo na Europa que considerem o potencial empresarial dos imigrantes, nomeadamente dos qualificados, e políticas de atração de potenciais empresários que desejem criar empresas internacionais sediadas na Europa. Assim lê-se que:

“a Comissão irá: propor **iniciativas políticas destinadas a atrair empresários migrantes e a facilitar o empreendedorismo entre os migrantes já presentes na UE** ou que cheguem por outras razões que não a criação de empresas, à luz das boas práticas desenvolvidas nos Estados-membros, incluindo pela autoridades locais; analisar a oportunidade de propor legislação que permita eliminar os obstáculos jurídicos à criação de empresas e conceder aos empresários imigrantes uma licença estável.” (COM(2012) 795 final: 27-28).

Estas medidas no plano de ação da Comissão tem como data de execução 2014-2017. Por sua vez, no mesmo documento a Comissão convida os Estados-membros a:

“**Eliminar obstáculos jurídicos ao estabelecimento de empresas** criadas por empresários migrantes legalizados, nomeadamente através de iniciativas que garantam aos empresários imigrantes ou imigrantes diplomados de uma instituição universitária europeia uma licença estável, que lhe permita constituir uma empresa na Europa e que possa ser prorrogada se os objetivos predefinidos em termos de criação de postos de trabalho, volume de negócios ou captação de novos financiamentos forem alcançados; facilitar o acesso à informação e ligação em rede para os empresários migrantes e potenciais empresários migrantes, por exemplo, mediante a criação de centros de informação relevantes em áreas densamente povoadas por migrantes.” (COM(2012) 795 final: 27-28).

Em resultado, nos últimos anos a Comissão e os Estados-membros têm vindo a promover programas de incentivo ao empreendedorismo de imigrantes e minorias étnicas e estado mais atentos às dificuldades sentidas por esses grupos e/ou inibidoras da contribuição desses cidadãos para o crescimento empresarial na Europa (COM (2008) 394 final).

Alimentando esta abordagem, inúmeros governos nacionais e municipais da Europa, instituições privadas (e.g. bancos, uniões de crédito), associações e instituições do terceiro sector (e.g. câmaras do comércio, ONGs, associações empresariais, associações de imigrantes) têm atribuído um grande valor ao empreendedorismo dos imigrantes. Com vários níveis de envolvimento, estes atores têm promovido o desenvolvimento de pequenas e médias empresas ao introduzirem medidas e programas de incentivo para potenciais empreendedores em geral ou imigrantes, em particular. Estas medidas têm-se dirigido tanto a empresários imigrantes já estabelecidos como a potenciais empreendedores imigrantes que ainda se

¹¹⁹ Mais em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:PT:PDF>

encontram na fase de desenho de um plano de negócio. Por outro lado, estas medidas têm surgido tanto em países com longa experiência imigratória (e.g. Reino Unido, Holanda), como em países com experiências de imigração recente (e.g. países do Sul e Leste europeu) (Kloosterman e Rath, 2010).

Muitas dessas medidas têm-se centrado no melhoramento da *performance* dos empresários imigrantes fornecendo, por exemplo, formação e aconselhamento e outras formas de apoio na vertente das competências empresariais, financeiras e de *networking*. Ou seja, estas medidas têm apostado essencialmente no fortalecimento do capital humano e social dos empresários imigrantes, bem como na consolidação das suas competências empresariais, e no combate às dificuldades específicas que estes empreendedores encontram associadas à experiência migratória – limitados conhecimentos linguísticos, da burocracia e das formalidades empresariais do país, dificuldades na gestão empresarial no contexto de acolhimento, com regras próprias, ou dificuldades na compreensão de como funciona o mercado da sociedade de acolhimento, dificuldades de acesso ao crédito (mais em Niekerk et al, 2008 e OCDE, 2011).

Outras intervenções têm apostado na remoção de obstáculos do contexto legislativo para essas pequenas e médias empresas, variando entre a diminuição de requisitos de licença para a criação de negócios e a concessão de sistemas preferenciais de acesso ao crédito por períodos de tempo onde não há risco de perda dos benefícios de Segurança Social (mais em Niekerk et al, 2008). Note-se, no entanto, que o bom acolhimento destas iniciativas nos países de acolhimento depende também do sector de investimento dos imigrantes. Em Amesterdão, por exemplo, o progressivo domínio dos turcos no sector têxtil, em concorrência direta a muitos industriais autóctones, fez com que o governo adotasse uma série de medidas que acabaram por destruir as empresas desses imigrantes (e.g. combate à mão-de-obra ilegal, impostos elevados, fiscalização dos horários de atividade da indústria e dos horários dos trabalhadores – mais em Rath, 2002a).

Estas medidas e políticas, que têm sido desenvolvidas essencialmente desde as últimas décadas do século XX, têm-se centrado, pois, nos desafios que se colocam à integração dos imigrantes que já se encontram nas sociedades europeias. Atendem às dificuldades dos empresários imigrantes (e.g. linguísticas, sociais, de literacia financeira, de formação empresarial) e às barreiras que eles podem encontrar no contexto legal, institucional e económico da sociedade de acolhimento. Por outras palavras as medidas de apoio criadas têm sido predominantemente dirigidas aos empreendedores imigrantes que já se encontram nas sociedades de acolhimento europeias.

Contudo, a partir de meados da primeira década do século XXI, também como resposta à crise económica e a alguns dos desafios colocados no Plano de Ação *Empreendedorismo 2020* da Comissão Europeia, começaram a ser desenvolvidas e reforçadas novas políticas e medidas de atração para investidores e para empreendedores estrangeiros não residentes. Ou seja, começaram a ser criadas também políticas específicas de admissão e captação de imigrantes cujos planos de negócio e de investimento ou o seu capital humano e financeiro são do próprio interesse do país e/ou respondem às necessidades económicas da sociedade que os acolhe (OCDE, 2011:160). Em alguns Estados-membros estes programas de atração, baseados em incentivos fiscais e de oferta de circulação no espaço comunitário, foram criados nos últimos anos para responder a problemas de liquidez e de estagnação económica. De fundo alguns Estados-membros passaram a perceber a imigração não apenas como uma resposta às necessidades de mão-de-obra assalariada de alguns sectores do mercado de trabalho, mas também como fonte de crescimento e dinamismo das economias em crise.

Entre esses Estados-membros podem destacar-se: a Grécia criou o programa *Invest in Greece* que se baseia no requisito de investimento de 250 mil euros em imóveis; a Holanda tem o *MOMI – Modern Migratiebeleid* que pressupõe 1,25 milhões de euros de investimento para melhoria da economia e criação de emprego ou 250 mil euros em imóveis; a Hungria promove o *Hungarian Investment Immigration Program* através da compra de 250 mil euros em títulos de dívida pública; a Irlanda criou o *Immigrant Investor Programme* que se baseia em cinco perfis: 2 milhões de euros na aquisição de obrigações do tesouro, 1 milhão de euros em investimento numa empresa irlandesa, 1 milhão de euros de participação num fundo de investimento, 500 mil euros de investimento imobiliário e em empresas, ou 500 mil euros em doações filantrópicas; e a República Checa criou também o *Welcome package for investors*.

Muitos destes programas especiais para investidores têm complementarmente na sua base regimes especiais de deduções fiscais que atendem ao enquadramento definido na Diretiva 2006/112/CE do Conselho, de 28 de novembro de 2006¹²⁰, relativa ao sistema comum do imposto sobre o valor acrescentado. Subjacente a esta Diretiva estava a aplicação nos Estados-membros de legislação respeitante aos impostos sobre o volume de negócios que não falseiem as condições de concorrência e não impeçam a livre circulação de mercadorias e serviços.

¹²⁰ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:PT:PDF>

A este mesmo enquadramento europeu atendeu a Lei n.º14/2013 “de apoio aos empreendedores e sua internacionalização”, publicada em Espanha a 28 de setembro de 2013.

Logo no preâmbulo desta lei era realçado:

“Tradicionalmente, a política de imigração tem-se focado unicamente na situação do mercado de trabalho. Pretende-se agora ampliar esta perspetiva e atender não apenas à situação concreta do mercado de trabalho interno, mas também à contribuição para o crescimento económico do país. A política de imigração é cada vez em maior medida um elemento de competitividade.” (*Boletín oficial del Estado*, número 233, 28 de setembro de 2013, Espanha, pág. 78792, tradução livre).

Assim, defende-se que uma política de incentivo ao investimento estrangeiro e à iniciativa empresarial dos imigrantes pode ser uma opção para encorajar a criação de emprego, verificando-se precedentes noutros países¹²¹ que mostram como o desenvolvimento empresarial de imigrantes foi um motor também para a mobilidade social do grupo. Por outro lado a lei espanhola procura atender às potencialidades gerais (não apenas imigrantes) que o empreendedorismo pode ter para a sociedade. Deste modo, esta política parece também ir ao encontro do que tem sido defendido na literatura face à relação positiva que é estabelecida entre uma política de incentivo à criação de empresas (étnicas ou não) e o crescimento económico (Waldinger et al., 1990: 181). Conforme também é descrito no preâmbulo da lei pretende-se desenvolver reformas favoráveis ao crescimento e retoma económica através do empreendedorismo para, por um lado, impulsionar a atividade empresarial de forma conjuntural, mas também fortalecer o tecido empresarial espanhol de forma duradora (e.g. mudança de mentalidade de risco, mudanças normativas e institucionais, dar resposta às dificuldades de acesso ao crédito e a esquemas de financiamento das iniciativas empresariais, promover o investimento em desenvolvimento e inovação, incrementar ligações a mercados internacionais no contexto da globalização).

Seguindo o programa português de captação de empresários e investidores estrangeiros criado antes (em 2012), e outros regimes especiais de vários Estados-membros, o programa espanhol prevê a concessão de um título válido por 12 meses, renovável por períodos de 2 anos, a nacionais de países terceiros à União Europeia que adquiram imóveis residenciais ou comerciais de valor igual ou superior a 500 mil euros. O programa surgiu, assim, para responder ainda à crise do mercado imobiliário que se fazia sentir no país.

Malta também aprovou a 13 de novembro de 2013 o *Malta Individual Investor Programme*, no qual mediante investimentos de 650 mil euros permitia sem requisito mínimo de residência a solicitação da nacionalidade maltesa, o que gerou bastantes críticas e reações negativas a nível europeu.

¹²¹ Waldinger e outros (1990) dão evidências do fenómeno a partir do estudo da situação da Inglaterra, Holanda, Alemanha e Estados Unidos da América.

Estas políticas de atração de empreendedores estrangeiros e os programas de captação de investimento estrangeiro no contexto europeu, têm merecido também a reação de alguns eurodeputados que se insurgem contra alguns Estados-membros (em especial aqueles que sofreram mais com a crise económica) alegando que esses programas estão a “vender a cidadania europeia” em troca de investimentos ou aquisições de imóveis por imigrantes mais ricos. No início do ano de 2014 surgiu mesmo uma moção para resolução do Parlamento Europeu acerca de “EU citizenship for sale” (B7-0031/2014/RC1, de 14 de janeiro de 2014¹²²), por reação em particular ao programa de Malta. Neste âmbito foi promovido o debate acerca de se estas políticas e programas, que têm na sua base a concessão de títulos de residência que garantem o acesso ao Espaço Schengen ou o acesso à cidadania do Estado-membro (e assim à cidadania europeia) em troca de investimentos avultados, podem estar a comprometer alguns dos artigos do Tratado da União Europeia (e.g. artigo 4, 5, 9 e 10) e do Tratado do funcionamento da União Europeia (artigo 20). Muito embora tenha sido reconhecido na moção e no debate que as regulamentações em matéria de residência e de cidadania são da competência dos Estados-membros, é alertado que os mesmos têm de ter em atenção as consequências colaterais que as suas decisões podem ter para os restantes países da União Europeia. O discurso de Viviane Reding, vice-presidente da Comissão, no debate parlamentar desta moção refletia exatamente estas preocupações, abrindo mesmo a possibilidade para revisões futuras nos poderes da Comissão relativamente às regras de concessão de nacionalidade pelos Estados-membros:

“National citizenship is an entrance door to the EU. It is an entrance door to the EU Treaty and to the rights EU citizens enjoy. (...) So in general, let me raise the question: do we like the idea of selling the rights provided by the EU Treaties? My answer is: certainly not. Citizenship must not be up for sale. (...) In this context it is legitimate to question whether EU citizenship rights should merely depend on the size of someone’s wallet or bank account. (...) Our debate today shows the growing importance of these questions [power to determine what constitutes nationality or the rules granting it] in European Union where national decisions are in many instances not neutral vis-à-vis other Member States and the EU as a whole.” (Viviane Reding, vice-presidente da Comissão Europeia no debate no Parlamento Europeu, 15 de janeiro 2014).¹²³

Em consequência, na moção lê-se que:

“ongoing competition for more attractive investment conditions or financial resources may lead to a lowering of the standards and requirements for obtaining Schengen Area residence permits and EU citizenship” (Ponto 10)

“EU citizenship implies the holding of a stake in the Union and depends on a person’s ties with Europe and the Member States or on personal ties with EU citizens; stresses that EU citizenship should never become a tradable commodity” (Ponto 7).

¹²² Detalhes em <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=MOTION&reference=P7-RC-2014-0015&language=EN>

¹²³ Detalhes do debate e discursos disponíveis em <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=CRE&reference=20140115&secondRef=ITEM-017&language=EN&ring=P7-RC-2014-0015>

Este aspeto é particularmente importante atendendo a que estes programas – incluindo o que foi criado em Portugal a partir de 2012 (conforme será detalhado no subcapítulo seguinte) – não definem requisitos mínimos de tempo de residência dos investidores nos países onde adquirem imóveis.¹²⁴

Na mesma moção conjunta eram também refletidas as preocupações dos eurodeputados relativamente: à possibilidade de estarem a entrar investimentos estrangeiros que na realidade correspondem a “lavagem de dinheiro” de indivíduos ricos¹²⁵, e dos Estados-membros estarem a promover programas que discriminam e/ou não geram situações de igualdade entre todos os imigrantes, privilegiando os imigrantes ricos em prejuízo dos que mais precisam de apoio.¹²⁶ Estas mesmas preocupações foram refletidas no debate no Parlamento Europeu a que esta moção deu origem, tendo os eurodeputados portugueses participado referindo-se também ao programa português (ver caixa em baixo).

“Ana Gomes [eurodeputada do PS]: Senhor Van der Stoep, como pode dizer que isto é algo que apenas diz respeito ao país e à sua soberania nacional, quando países como o meu – Portugal – estão a emitir o que chamam de vistos Gold que possibilita a entrada de criminosos de outras partes do mundo? Os vistos Gold são vistos Schengen! (...)

Nuno Melo [eurodeputado do CDS-PP]: A deputada Ana Gomes acabou de fazer uma confusão lamentável entre o chamado visto Gold e o que acontece em Portugal que se chama e que é um programa de autorizações de residência para atividades de investimento. Confunde politicamente porque lhe interessa atacar o governo quer com uma coisa quer com outra, e o que pergunto, senhora deputada, é se não entende que o que se passa em Malta não tem nada que ver com o que se passa em Portugal, onde se tem que fazer transferências superiores a um milhão de euros, criar 10 postos de trabalho ou adquirir casas acima dos 500 mil euros, captando-se verdadeiramente investimento e como a senhora deputada é maltesa, é a pessoa ideal para fazer essa distinção. (...)

Carlos Coelho [eurodeputado do PSD]: A cidadania europeia é um princípio fundamental sobretudo para os que acreditam na Europa dos cidadãos e não aceitam uma Europa limitada aos capitais e às mercadorias. (...) Sabemos que não existe nenhuma forma autónoma de aquisição da cidadania da União que não seja através da obtenção da nacionalidade de um Estado-membro e sabemos que cada Estado-membro tem regras próprias para a atribuição da sua nacionalidade, mas isso não deve comportar a venda da cidadania europeia. É nisso que consiste, porém, o esquema anunciado pelo governo maltês de venda de nacionalidade e, ao contrário do que disse a eurodeputada Ana Gomes, muitos Estados-membros têm legitimamente adotado medidas para atrair investimento estrangeiro, facilitando autorização de residência que permitem residir nesse Estado-membro e circular pelo máximo de três meses no território de outros estados Schengen, sem poder fixar residência ou trabalhar noutra Estado-membro e, claro está, sem acesso à cidadania europeia. (...)

Ana Gomes: Senhor deputado Carlos Coelho pode confirmar aos nossos colegas que em Portugal existe também, como aludiu, um esquema de naturalização, de aquisição de nacionalidade. Esse esquema depende de um certo número de anos de residência – 6 a 10 anos – e da autorização do ministro da administração interna. É

¹²⁴ Em Portugal, por exemplo, o investidor adquire a autorização de residência (com acesso ao espaço Schengen e, ao fim de 6 anos, à nacionalidade portuguesa) tendo apenas de permanecer no território português 7 dias, seguidos ou interpolados, no primeiro ano e 14 dias, seguidos ou interpolados, nos subsequentes períodos de dois anos.

¹²⁵ “Whereas concerns have also been expressed about criminal abuse of these investment programs, including issues such as Money laundering” (Ponto J).

¹²⁶ “whereas concerns exist as regards possible discrimination because these practices by Member States only allow riches third-country nationals to obtain EU citizenship, without any other criteria being considered” (Ponto K).

um esquema de concessão da nacionalidade indiretamente, portanto, o esquema que aludiu, que está em vigor em Portugal desde o ano passado, é um esquema indireto de venda da nacionalidade também.

Carlos Coelho: A deputada Ana Gomes não tem razão e ela sabe que não tem razão. Todos os países têm sistemas de aquisição de nacionalidade e o sistema português é muito parecido com o de quase todos os países da União Europeia e não tem nenhuma cláusula de privilégio para aqueles que fazem investimentos, isto é, entre o investidor estrangeiro ou o imigrante estrangeiro não há regras diferentes, as regras são exatamente as mesmas para adquirir a nacionalidade, portanto a sua acusação é infundada e deve pedir desculpa. (...)

Ana Gomes: Senhor presidente, o deputado Coelho sugeriu que eu intencionalmente enganei este parlamento. Isso não é verdade, e apenas quero dizer que qualquer agência imobiliária deveria confirmar o que eu disse, nomeadamente que a nacionalidade portuguesa pode ser obtida ao fim de cinco anos de residência com uma estadia de 35 dias no total, e que ao fim de 6 anos a nacionalidade é concedida. Se o Comissário Reding é contra isto, por favor diga à Troika que esta é a situação em Portugal e que eles permitiram que este sistema fosse implementado.”

Em resultado da moção conjunta de 14 de janeiro de 2014 e do debate que decorreu no Parlamento Europeu a 15 de janeiro, a 16 de janeiro foi aprovada a resolução do parlamento acerca da venda da cidadania europeia (P7_TA(2014)0038¹²⁷) sendo requerido a Malta que o seu programa para investidores fosse validado em função dos valores e tratados da União Europeia (ponto 12), bem como os esquemas adotados por outros Estados-membros que “direta ou indirectamente coloquem à venda a cidadania europeia a nacionais de países terceiros”. A resolução conclui instruindo o presidente do Parlamento Europeu a encaminhar a resolução para o Conselho Europeu, a Comissão e os governos e parlamentos dos Estados-membros (ponto 14).

Como se analisará em detalhe no subcapítulo seguinte, Portugal acompanhou e antecipou alguns Estados-membros nesta tendência, tendo criado um programa de atração e incentivos para investidores e/ou de captação de imigrantes de elevado potencial em 2012. Contudo, antes de detalhar esses desenvolvimentos mais recentes, importa caracterizar também a evolução do enquadramento legal e das políticas desenvolvidas nesta matéria ao longo das últimas décadas para, assim, compreender melhor também a evolução das iniciativas empresariais dos imigrantes no país.

9.2. Sistemas institucionais e de regulação em Portugal para empresários e investidores imigrantes

Acompanhando a tendência europeia, mas também antecipando algumas medidas e políticas de integração para imigrantes, em Portugal é possível identificar ao longo das últimas décadas

¹²⁷ Disponível em <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2014-0038&language=EN&ring=P7-RC-2014-0015>

mudanças no enquadramento institucional e legal que têm afetado a iniciativa e o investimento empresarial imigrante no país.

O contexto nacional para os empresários em geral também foi evoluindo. Segundo Guerreiro et al. (2000: 25), “ (...) apenas na década de 90, sobretudo na segunda metade, adquiriram visibilidade as micro e pequenas empresas. As várias políticas, medidas e incentivos dirigidos às empresas, por um lado, e o enfoque analítico de muitos dos estudos realizados ao longo destas décadas, por outro, vêm de certo modo confirmá-lo.” É também em meados da década de 1990 que o fenómeno do empreendedorismo imigrante ganha visibilidade, aumentando as taxas de empreendedorismo dos estrangeiros, refletindo maior diversidade nas nacionalidades das populações estrangeiras a entrar e residir em Portugal e maior variedade nas estratégias de inserção económica no país (Oliveira, 2004). Assim, deve estudar-se a evolução e o enfoque das políticas e medidas desenvolvidas em Portugal ao longo das últimas três décadas (entre 1980 e 2015) e as suas implicações na iniciativa empresarial imigrante.

9.2.1. Contexto legal: determinantes jurídicos das últimas décadas¹²⁸

As primeiras orientações da política de imigração nacional centraram-se, de forma parcelar, na captação e gestão de fluxos de imigrantes não qualificados e/ou laborais destinados a ocupar vagas no mercado de trabalho português e/ou os trabalhos que os portugueses não queriam desempenhar (Oliveira e Pires, 2010). Com a viragem para o século XXI, também por força de novos fluxos migratórios com perfis mais diversificados (e.g. europeus de leste com mais qualificações por comparação aos cidadãos dos PALOP), surgem novas orientações políticas que passam a mostrar um interesse crescente também pelos imigrantes qualificados e os empreendedores.

A iniciativa empresarial imigrante, em particular, passou a ser percecionada não apenas como uma alternativa à inserção dos imigrantes no mercado de trabalho português – por vezes em situações de exclusão social, de discriminação, de sobre qualificação e/ou de desemprego prolongado –, mas também como uma forma de permitir a mobilidade social de alguns imigrantes e a criação de novos postos de trabalho no país (Oliveira, 2004a). Assim, a perceção do potencial da imigração foi-se tornando evidente um pouco por todo o país através

¹²⁸ Adaptado, de forma revista e atualizada, do artigo Oliveira (2008b).

de inúmeras iniciativas, medidas, programas e projetos de natureza governamental, privada, do terceiro sector e/ou mistos (Oliveira, 2008b).¹²⁹

Neste contexto, apesar de se reconhecer a importância das oportunidades empresariais étnicas (e.g. acesso privilegiado a capital na comunidade, mão-de-obra e fornecedores coétnicos) – adiante detalhado no capítulo 12 - associadas a alguns grupos imigrantes e que explicam também muito da sua maior propensão para a iniciativa empresarial¹³⁰ por comparação a outros, procura-se neste capítulo realçar, em particular, a evolução da política de imigração portuguesa e a sua interferência no empreendedorismo imigrante entre 1981 e 2015.

Pretende-se, pois, desenvolver uma discussão dos determinantes da iniciativa empresarial imigrante em Portugal atendendo à componente jurídico-legal da “estrutura de oportunidades” da sociedade portuguesa.

Uma primeira conclusão passível de reter desta análise é que os contornos do empreendedorismo imigrante das últimas décadas refletem igualmente algumas das características do próprio contexto político, legal e institucional e/ou as suas mudanças ao longo do tempo. Em consequência, atendendo à evolução do enquadramento jurídico e/ou das políticas governamentais, o momento de chegada dos imigrantes determina também diferentes oportunidades ou constrangimentos com que se deparam na sua inserção no mercado de trabalho português e, assim, a própria iniciativa empresarial. Como bem alertava Waldinger (1989: 71), “immigrants will not go into business unless there are opportunities (...)”. Por outras palavras, é fundamental relacionar as taxas de empreendedorismo imigrante em Portugal com as próprias oportunidades e/ou possibilidades que os imigrantes têm para desenvolver uma estratégia empresarial no país ao longo do tempo.

Como se discutiu em detalhe no subcapítulo 4.2, a equipa coordenada por Waldinger - autora do *modelo interacionista* - foi pioneira em realçar a falta de atenção que a literatura acerca de empresários imigrantes dava ao próprio contexto onde esses empresários funcionavam ou, nas palavras dos autores, à “estrutura de oportunidades” (Waldinger *et al.*, 1985: 589). Kloosterman e Rath também aprofundaram a influência das várias esferas da sociedade de acolhimento (e não apenas a esfera económica, como acontecia no modelo

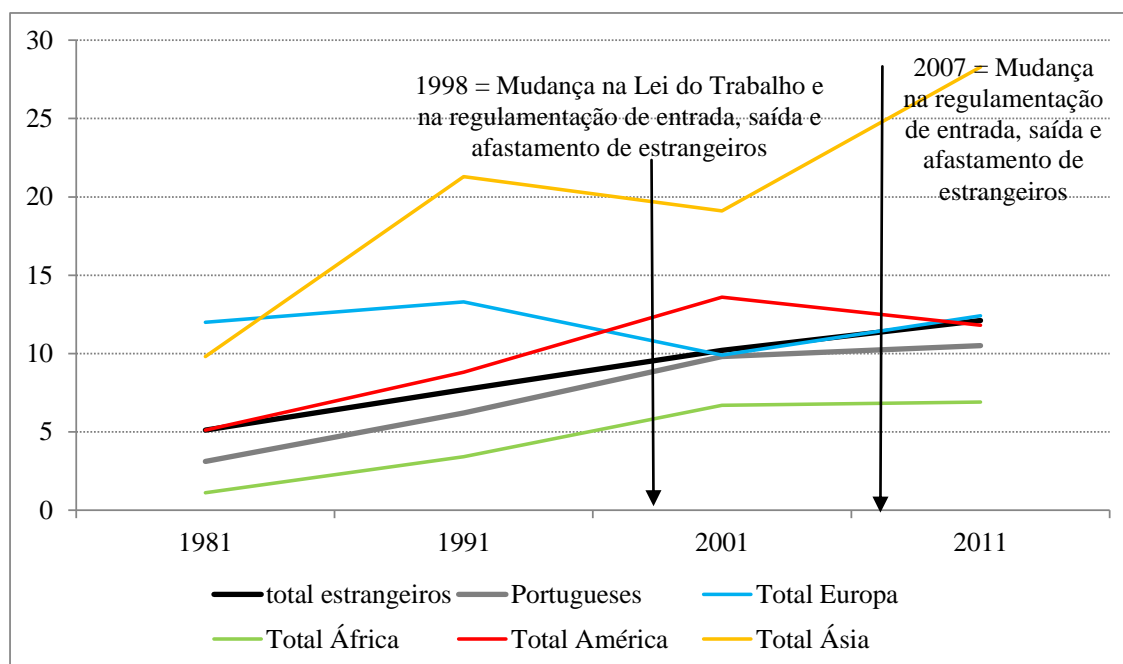
¹²⁹ Algumas dessas iniciativas encontram-se detalhadamente apresentadas na secção III do número temático da Revista *Migrações* (Oliveira e Rath (org.), 2008). Sem pretensão de representatividade, estes exemplos ilustram como os imigrantes passaram a ser vistos não como uma ameaça, mas como uma oportunidade; actores que podem contribuir para o dinamismo de economias locais e para o desenvolvimento regional dos contextos onde se inserem.

¹³⁰ Para maior detalhe acerca do papel das oportunidades étnicas nas estratégias empresariais imigrantes em Portugal vd. Oliveira (2005:125-138) e Oliveira (2009).

interacionista) destacando, em particular, a interferência dos contextos legal e regulador da sociedade de acolhimento. Como discutem os autores, a sociedade de acolhimento pode definir constrangimentos jurídicos que impedem o investimento dos empresários imigrantes e/ou o efetivo uso dos recursos de que dispõem para serem bem-sucedidos. Por outras palavras, no modelo de *encastramento misto* é rejeitada a ideia do excecionalismo étnico e/ou cultural para a iniciativa empresarial e defendido o universalismo do encastramento social. É defendido que – por antítese às perspetivas que realçam a centralidade das características particulares dos empresários imigrantes ou de determinados grupos étnicos na iniciativa empresarial – todos os empresários estão enquadrados por um contexto que determina as suas opções de inserção económica. Assume-se, pois, que o empreendedorismo imigrante não surge num *vacuum* económico, legal e institucional, mas deve atender também às condições políticas e reguladoras do contexto onde se insere.

Neste âmbito, e procurando compreender melhor o que está por detrás das tendências estatísticas identificadas na parte III (e sumariadas no gráfico 9.1.), analisa-se em profundidade alguns dos contornos dos contextos legal e regulador português. Em particular, destaca-se o enquadramento que define a entrada, saída e afastamento de estrangeiros em Portugal de forma a identificar alguns dos seus impactos no empreendedorismo imigrante.

Gráfico 9.1. Taxas de empreendedorismo em Portugal segundo grandes grupos de nacionalidades, entre 1981 e 2011



Fonte: Censos, INE (cálculos da autora)

Da análise feita, é possível identificar **três grandes períodos no enquadramento legal português que interferiram na evolução e nos contornos da iniciativa empresarial imigrante**: (I) o primeiro período desenrola-se entre 1981 e 1998; (II) o segundo período, entre 1998 e 2007; e, finalmente, (III) o terceiro período a partir de 2007 (analisando neste trabalho os seus desenvolvimentos até final de 2015).

I. Entre 1981 e 1998: O destaque concedido ao fenómeno imigratório em meados da década de 1970 refletiu-se nas políticas governamentais, definindo-se o primeiro enquadramento jurídico para regular a entrada, permanência, saída e expulsão de cidadãos estrangeiros (Decreto-Lei n.º 264-B/81, de 3 de setembro). A partir desse ano foram sendo feitos sucessivos ajustes a esse primeiro enquadramento, atendendo também a mudanças na política em relação à imigração, às necessidades do mercado de trabalho português, ao disposto na Convenção de Aplicação do Acordo de Schengen e a normas do Direito Comunitário. No essencial, entre 1981 e 1998, os estrangeiros que pretendessem desenvolver uma atividade empresarial enquadravam-se no mesmo regime de qualquer estrangeiro que pretendesse exercer uma atividade económica dependente, ou seja, deviam reunir condições para adquirir uma autorização de residência (e.g. meios de subsistência, condições de alojamento).¹³¹ Por outras palavras, o Estado português não definia qualquer tipo de regime de atração ou de exceção para empresários imigrantes, mas antes vivia-se uma política de incentivo à imigração laboral que respondesse às necessidades do mercado de trabalho português (Oliveira e Pires, 2010).

Na década de 1990 decorreram dois períodos de regularização extraordinária e, atendendo à conjuntura de intensa dinâmica do sector da construção civil e obras públicas (e.g. novas autoestradas de ligação do país, construção da ponte Vasco da Gama, Expo 98), desenvolvidas com o apoio de fundos comunitários, eram atraídos essencialmente imigrantes para a prestação de trabalho assalariado. Respondendo a essas necessidades do mercado de trabalho e aos próprios contornos da política subjacente, em 1997 era mesmo definido um novo protocolo com Cabo Verde para a entrada de trabalhadores temporários – *Protocolo sobre a Emigração Temporária de Trabalhadores Cabo-Verdianos para a prestação de trabalho em Portugal* (Decreto-Lei n.º 60/97, de 19 de Novembro). Em consequência, torna-

¹³¹ O Decreto-Lei de 1981 previa quatro modalidades de vistos: trânsito, turismo, negócio e residência. O visto de negócio não era utilizado por imigrantes empresários residentes em Portugal, uma vez que este visto destinava-se a estadias de curta duração: “os vistos de turismo ou negócio habilitam os seus titulares a permanecerem em território nacional por períodos não superiores a noventa dias.” (Decreto-Lei 264-B/81 de 3 de Setembro: 2350(12)).

se evidente que os fluxos imigratórios que dominaram as décadas de 1980 e 1990 foram essencialmente caracterizados por trabalhadores assalariados para atividades manuais mais exigentes e normalmente de maior risco (Oliveira e Pires, 2010), destacando-se nesses fluxos os imigrantes dos PALOP (e.g. Cabo Verde, Angola, S. Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau), não sendo por isso surpreendente verificar as baixas taxas de empreendedorismo dos imigrantes dessas nacionalidades nesses períodos (conforme quadro 8.2. e gráfico 9.1.).

Por outras palavras, na análise das taxas de empreendedorismo imigrante é fundamental atender também às próprias dinâmicas da estrutura de oportunidades para explicar os padrões de inserção económica das populações imigrantes e/ou a sua situação na profissão. Se as populações oriundas dos PALOP dominaram o panorama imigratório até finais da década de 1990, tendo uma inserção económica essencialmente de resposta às necessidades de trabalho assalariado de sectores menos qualificados do mercado de trabalho português, uma segmentação da situação na profissão dessas nacionalidades foi-se naturalmente delineando ao longo dessas décadas.¹³²

Ainda, e para explicar a baixa propensão empresarial de alguns grupos imigrantes por contraste, por exemplo, aos europeus comunitários, deve atender-se a um decreto-lei publicado em 1993. Seguindo as Diretivas do Conselho de 28 de Junho de 1990 (90/364/CEE e 90/365/CEE) foi definido em 1993 um regime especial para os cidadãos da comunidade europeia (Decreto-Lei n.º 60/93) no que diz respeito ao direito de residência em Portugal. Ora, atendendo a que a autorização de residência era a condição legal necessária para o estrangeiro desenvolver uma atividade empresarial legal no país, torna-se evidente que este regime especial para os cidadãos comunitários definiu mais facilidades estruturais para estes criarem uma empresa no país. Com maior propensão para a iniciativa empresarial do que os restantes grupos imigrantes em Portugal, os cidadãos comunitários mantiveram-se sempre entre as principais dez nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal, apenas com uma ligeira queda a partir de 2001 e confirmada em 2011 (conforme mostrado no quadro 8.3, reportando dados dos censos) associada ao próprio crescimento da expressão empresarial de nacionais de países terceiros residentes em Portugal.

A sobre representação dos cidadãos comunitários na iniciativa empresarial até à viragem do século deve ainda ser explicada por outro enquadramento legal. A regulamentação do trabalho de estrangeiros em território português que vigorou até 1998 – o Decreto-Lei n.º 97/77, de 17 de Março – definia que “as entidades patronais, nacionais ou estrangeiras, que

¹³² Sem prejuízo de ainda assim terem surgido algumas iniciativas empresariais entre essas nacionalidades, conforme Oliveira (2004) e Oliveira (2008c).

exercem a sua atividade em qualquer parte do território português só podem ter ao serviço, ainda que não remunerado, indivíduos de nacionalidade estrangeira, no caso do seu quadro de pessoal, quando composto por mais de cinco trabalhadores, estar preenchido por 90% de trabalhadores portugueses” (artigo 2º). Deste modo, se se considerar que o empreendedorismo de algumas nacionalidades de países não pertencentes à União Europeia depende normalmente do recurso ao trabalho coétnico – conforme amplamente demonstrado na bibliografia internacional (Waldinger *et al.*, 1990; Light e Gold, 2000) e nacional (Oliveira, 2004b, 2005, 2007) –, então torna-se evidente que esta norma inibiu e/ou constrangeu a iniciativa empresarial imigrante (pelo menos a formalmente declarada). Neste contexto se compreende, por exemplo – conforme era mostrado no quadro 8.2. –, o aumento do empreendedorismo chinês apenas entre 1991 e 2001, ou – no quadro 8.3. – o surgimento dos empregadores chineses entre as dez primeiras nacionalidades com maior número de empregadores a partir de 2001 (representando 2.8% do total de empregadores estrangeiros quando nesse ano, segundo os mesmos dados, se encontram bastante longe das principais dez nacionalidades no total de estrangeiros) – e em segundo lugar em 2011 – representando 13% do total de empregadores estrangeiros, com a mais alta taxa de empreendedorismo do país (42,2% quando para o total de estrangeiros era 12,1%).

II. Entre 1998 e 2007: As mudanças na estrutura de oportunidades de Portugal verificadas no final da década de 1990 conduziram, por sua vez, a uma crescente importância relativa dos empregadores estrangeiros e de alguns grupos imigrantes que antes não se destacavam particularmente em atividades empresariais – caso de nacionais dos PALOP (conforme mostrado no quadro 8.2.).

Dois marcos regulamentares permitiram identificar uma nova fase de regulação com implicações para o empreendedorismo imigrante no país a partir de 1998: nova Lei de Imigração (Decreto-Lei n.º 244/98, de 8 de Agosto) e nova Lei do Trabalho (Lei n.º 20/98, de 12 de Maio).

Com o Decreto-Lei n.º 244/98, de 8 de Agosto – e respetivas revisões com os Decretos-Lei n.º 4/2001, de 10 de Janeiro, e n.º 34/2003, de 25 de Fevereiro – foram introduzidas algumas mudanças nas condições de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território português. No que diz respeito ao desenvolvimento de uma atividade empresarial, apenas duas condições legais o passaram a viabilizar: a “autorização de residência” e o “visto de trabalho de tipo III”. Os imigrantes que exerciam uma atividade

profissional independente ou empresarial sem o visto de trabalho adequado ou autorização de residência ficavam sujeitos a coimas que podiam ir de 300 a 1.200 euros.

A autorização de residência era requerida no Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) em Portugal, tendo para o efeito, regra geral, o estrangeiro de ser portador de um visto de residência válido adquirido num posto consular. A concessão de um visto de residência para o exercício de uma atividade empresarial estava dependente da apresentação de um documento comprovativo de registo da operação de investimento em Portugal e de um documento comprovativo de que o imigrante se encontrava habilitado para exercê-la. Deste modo, ao abrigo deste quadro legal o imigrante necessitava de abrir uma sociedade ou legalizar os estatutos da sua atividade empresarial em Portugal antes mesmo de pedir o visto de residência. Nessa situação o potencial empresário imigrante tinha de solicitar antes um visto de curta duração para vir a Portugal criar a sua empresa, ou fazer-se representar por alguém já residente no país. Tinha ainda, no caso da sua atividade empresarial exigir uma competência específica, de requerer o reconhecimento das suas qualificações e, em caso de profissões reguladas, inscrever-se na respetiva ordem profissional (Oliveira e Fonseca, 2013). Assim, ao imigrante empreendedor era exigido que planeasse bem o investimento que pretendia desenvolver em Portugal para que o processo de legalização da sua condição e da sua atividade não se tornasse moroso.

Finalmente, encontrando-se já em Portugal, para renovar uma autorização de residência o estrangeiro tinha de dar provas de meios de subsistência, ou seja, caso fosse empresário tinha de ter uma atividade empresarial rentável ou uma atividade subordinada que complementasse os seus rendimentos.

A partir de 1998 o quadro regulamentar em vigor aumentou também a variedade de vistos concedidos, complexificando a diversidade de títulos que enquadravam a permanência dos estrangeiros no país. O visto de trabalho foi criado e especificado em quatro situações distintas: “visto de trabalho I” para atividades profissionais em áreas desportivas, “visto de trabalho II” para atividades profissionais no âmbito dos espetáculos, “visto de trabalho III” para atividades independentes no âmbito da prestação de serviços¹³³ e, finalmente, “visto de trabalho IV” para o exercício de uma atividade subordinada. A concessão desses vistos de

¹³³ O visto de trabalho de tipo III era pedido e concedido num posto consular português para o exercício de uma atividade independente no âmbito da prestação de serviços durante um ano, sendo renovável até três anos. “Por atividade profissional independente entende-se qualquer atividade exercida pessoalmente ou sob a forma de sociedade, sem que haja, em qualquer dos casos, relação de subordinação a uma entidade patronal. Por sociedades entendem-se as sociedades de direito civil ou comercial, incluindo as sociedades cooperativas e as outras pessoas colectivas de direito público ou privado, com excepção das que não prossigam fins lucrativos” (Artigo 45º do Decreto-Lei nº 244/98 de 8 de Agosto com a nova redacção decorrente do Decreto-Lei nº 4/2001, de 10 de Janeiro, e Decreto-Lei nº 34/2003, de 25 de Fevereiro).

trabalho passou a estar dependente da previsão anual de oportunidades de emprego, de acordo com os relatórios anuais elaborados pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e aprovados pelo Governo. Segundo estes relatórios a oferta de emprego passou a ser prioritariamente satisfeita por trabalhadores comunitários ou não-comunitários com residência legal em Portugal.

A criação de uma estratégia empresarial não estava constringida diretamente pelas oportunidades do trabalho nacional e/ou não estava condicionada às quotas definidas nos relatórios anuais de oportunidades. Ainda assim, para os empresários imigrantes estas mudanças de regulamentação tiveram consequências importantes. As suas necessidades de trabalhadores passaram, ao abrigo do enquadramento legal que vigorou neste período, a terem de ser declaradas ao IEFP, dificultando, assim, indiretamente a contratação de trabalhadores coétnicos (Oliveira, 2005: 81).

Já para os imigrantes com a intenção de desenvolverem uma atividade independente, era necessário, no momento da solicitação do visto de trabalho III no posto consular português, dar provas de uma promessa de contratação de prestação de serviços e fornecer um comprovativo de que estavam habilitados para exercer a atividade a que se referia a prestação de serviços, com respetiva declaração da ordem profissional (artigo 14º do Decreto-Regulamentar n.º 6/2004, de 26 de Abril). Estes requisitos acabaram por enquadrar principalmente os trabalhadores isolados altamente qualificados e direcionados para segmentos específicos do mercado de trabalho português (e.g. *marketing*, informática, saúde). Deste modo, a maior ou menor procura deste visto ao longo deste período (conforme evidenciado no quadro 8.4) refletiu também as diferentes estratégias de inserção económica em Portugal das diversas populações imigrantes (Oliveira, 2004a: 72-73).

Durante este período definiram-se ainda alguns constrangimentos quanto a mudanças eventuais na situação profissional dos imigrantes assalariados em Portugal. No caso dos imigrantes que se encontravam já em Portugal com um visto de trabalho de tipo I, II ou IV, tinham de aguardar três anos para converter o visto numa autorização de residência, ou voltar a sair do país e solicitar num posto consular português um visto de trabalho de tipo III ou um visto de residência (Oliveira, 2004a: 74).

Por outro lado, atendendo a que durante este período apenas os titulares de autorização de residência e de visto de trabalho de tipo III podiam legalmente desenvolver uma atividade empresarial em Portugal¹³⁴, inevitavelmente para alguns imigrantes tornou-se mais difícil

¹³⁴ Associada à diversificação de títulos durante este período verificou-se uma diminuição na concessão de autorizações de residência (para aprofundar vd. Rosa et al., 2000).

criar uma atividade empresarial em Portugal. Entre esses estiveram os titulares de “autorização de permanência”¹³⁵ que ficaram com algumas restrições importantes na sua inserção económica: com a autorização de permanência o imigrante só podia desenvolver uma atividade subordinada no mercado de trabalho português e nos sectores onde existiam oportunidades de trabalho (segundo também os relatórios de oportunidades). Em consequência, e atendendo a que esta condição legal dominou uma parte substantiva dos fluxos imigratórios na viragem do século em Portugal,¹³⁶ cerca de 183.833 imigrantes¹³⁷ ficaram inibidos à partida de desenvolver uma atividade empresarial legal em Portugal (Oliveira, 2004b: 70). Associada a esta restrição parecia definir-se ainda uma contradição: estes imigrantes não podiam criar o seu próprio emprego, mas em caso de desemprego podiam inscrever-se no centro de emprego e beneficiar de um subsídio. Esta restrição afetou principalmente os imigrantes ucranianos e os brasileiros que representaram cerca de 35% e 21%, respetivamente, do total de estrangeiros com autorização de permanência entre 2001 e 2004. Para o imigrante titular desse estatuto legal poder criar uma estratégia empresarial tinha de, ininterruptamente, durante cinco anos ter um contrato de trabalho que justificasse a sua permanência no país. Só depois de trabalhar durante cinco anos de forma subordinada o imigrante com autorização de permanência poderia converter o seu título numa autorização de residência e aspirar, então, a criar um negócio em Portugal.

Neste âmbito, torna-se evidente que a legislação que regula a presença de estrangeiros no país determina também as formas possíveis de inserção no mercado de trabalho. Com efeito, a condição legal do indivíduo constrange as suas opções e/ou estratégias de integração na sociedade de acolhimento. Deste modo, algumas das tendências estatísticas verificadas antes neste estudo e/ou propensões distintas para o empreendedorismo entre vários grupos imigrantes podem não traduzir vocações empresariais diferenciadas, mas tão-somente constrangimentos da própria regulação em vigor. Por exemplo, no caso dos ucranianos as baixas taxas de empreendedorismo verificadas em 2001 (1,5%) acabam por refletir apenas a sua própria condição jurídica (autorização de permanência) que os restringia a uma atividade subordinada, tendo essa taxa subido para 7,1% em 2011, depois de mudar esse enquadramento legal (vd. quadro 8.2.).

¹³⁵ Este título, criado em 2001 com o objetivo de regularizar relações de trabalho e imigrantes que se encontravam já em território português, correspondeu a um visto de trabalho renovável anualmente e concedido, excecionalmente, em território português, evitando que os imigrantes tivessem de se deslocar ao estrangeiro para solicitarem um visto de trabalho.

¹³⁶ Para maior detalhe vd. Pires (2002).

¹³⁷ Número de estrangeiros com autorização de permanência concedida entre 2001 e 2004, segundo dados do SEF.

Dependendo, pois, do ano de chegada a Portugal, os imigrantes tenderam a associar-se a determinados estatutos legais que lhes conferiram oportunidades ou constrangimentos distintos de inserção no mercado de trabalho. Em função da condição legal em Portugal os imigrantes tiveram de esperar mais ou menos tempo para definirem uma estratégia empresarial legal.

No questionário aplicado a empresários de origem imigrante em Portugal em 2002 (Oliveira, 2005) mostrava-se exatamente como a situação legal à entrada no país pode determinar os contornos da inserção económica e/ou quando surge a iniciativa empresarial (vd. quadro 9.1.). Dependendo do ano de chegada, os imigrantes tenderam a associar-se mais a algumas situações legais (Oliveira, 2005:84). Os chineses vieram principalmente durante a década de 1990, nos anos das regularizações extraordinárias (1992 e 1996), com um visto de turismo (41,7%). Já os indianos chegaram a Portugal na década de 1980, na maioria dos casos, com a nacionalidade portuguesa (55,3%). Conclui-se que a maioria dos inquiridos do estudo supracitado chegou a Portugal com um visto de turismo (29,5%). Contudo, no caso particular dos empresários de origem indiana e cabo-verdiana a obtenção de nacionalidade portuguesa definiu uma permanência estável no país logo à chegada.

Quadro 9.1. Situação legal no momento de chegada a Portugal segundo a origem do empresário

Situação legal à chegada	Origem dos empresários						Total*	
	Cabo-verdianos		Chineses		Indianos		Total*	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Sem visto	5	3,5	6	1,9	4	1,6	15	2,1
Nacionalidade portuguesa	40	28,2	7	2,3	140	55,3	187	26,6
Visto de estudo	9	6,3	6	1,9	4	1,6	19	2,7
Visto de turismo	45	31,7	129	41,7	34	13,4	208	29,5
Visto de trabalho	15	10,6	42	13,6	11	4,3	68	9,7
Visto de residência	13	9,2	49	15,9	24	9,5	86	12,2
NS/NR	13	9,2	70	22,7	11	4,3	94	13,4
Nascidos em Portugal	2	1,4	0	0,0	25	9,9	27	3,8
Total*	142	100	309	100	253	100	704	100

Fonte: Oliveira (2005: 84) * Não se integram neste apuramento os questionários realizados aos grupos de controlo no Algarve e no Grande Porto (150 questionários).

Estas diferentes condições legais dos inquiridos determinaram também a data de início da atividade empresarial. Nota-se que, em média, foram os empresários de origem indiana que mais cedo começaram a trabalhar por conta própria – com 25 anos (mas com moda aos 18). Enquanto os imigrantes de origem cabo-verdiana criaram a sua primeira atividade empresarial aos 30 anos (moda: 25 anos) e os chineses aos 31 anos (moda: 30 anos). Por outro lado, os indianos são aqueles que menos trabalharam por conta de outrem antes de se tornarem empresários. Grande parte desses inquiridos (54,9%) desenvolveu uma atividade por conta

própria ou ajudou no negócio da família assim que chegou a Portugal. Em oposição, são os empresários de origem cabo-verdiana que tiveram maior número de patrões antes de ingressar em uma atividade empresarial. Conclui-se, deste modo, que a nacionalidade portuguesa pode ser um recurso empresarial fundamental, uma vez que, independentemente do sucesso da atividade empresarial do imigrante garante uma estadia legal e incondicional em Portugal.¹³⁸

Conforme já foi referido, a partir de 1998 também se definem algumas mudanças na Lei do Trabalho (Lei n.º 20/98, de 12 de Maio) que se refletiram nas iniciativas empresariais dos imigrantes. Concretamente desaparece o requisito que vigorava desde a década de 1970¹³⁹, no qual se estabelecia que as empresas com mais de cinco trabalhadores tinham de contratar pelo menos 90% de trabalhadores portugueses. Essa alteração refletiu-se na situação profissional de alguns grupos imigrantes em Portugal. Como se mostrou a partir do gráfico 8.1., verifica-se um crescimento no número de estrangeiros que solicitaram residência em Portugal com a intenção de criar uma empresa ou de ser trabalhador isolado, particularmente entre 1999 e 2000 – passando de 312 para 532 solicitações de patrões estrangeiros e de 193 para 357 solicitações de trabalhadores isolados. Também no quadro 8.1. se torna evidente o acentuado aumento do número de empregadores estrangeiros de 1991 para 2001 que passaram de 4.438 para 20.571 (dados dos Censos). O crescimento de empregadores estrangeiros (+363,5%) foi bastante mais acentuado que o observado para os portugueses (+74,6%). Se atendermos ao facto de alguns grupos de empresários imigrantes dependerem do recurso à mão-de-obra coétnica (Oliveira, 2005), então a Lei do Trabalho anterior claramente limitou inúmeras iniciativas empresariais imigrantes. A este respeito destacam-se, em particular, os empresários chineses que reforçaram a sua iniciativa empresarial principalmente a partir de finais da década de 1990 (conforme quadro 8.2., passaram de uma taxa de empreendedorismo de 24,1% em 1991 para 36% em 2001), e passaram a estar entre as dez nacionalidades estrangeiras com maior número de empregadores (conforme quadro 8.3., em 1991 os chineses não constavam entre as dez nacionalidades que mais contribuía para o número de empregadores estrangeiros, passando a constar em 2001 em oitavo lugar contribuindo com 2,8% do total de empregadores estrangeiros no país).

Deve reconhecer-se, no entanto, que o desconhecimento das leis em vigor pode determinar também a atuação de alguns empresários imigrantes. No inquérito por questionário

¹³⁸ Note-se que só os estrangeiros que são portadores de uma autorização de residência podem adquirir a nacionalidade portuguesa, ao fim seis anos ou dez anos de residência, conforme se tratem de cidadãos de países CPLP ou de outros países. Uma vez adquirida a cidadania portuguesa não pode ser retirada, a não ser que o próprio tenha a intenção de a perder (Oliveira e Inácio, 1999).

¹³⁹ Enquadrado na Lei n.º 4/72, de 30 de maio de 1972, complementado pelo Decreto n.º 303/72, de 14 de agosto de 1972, e o Decreto-Lei n.º 97/77, de 17 de março de 1977.

realizado em 2002 a empresários imigrantes foi possível identificar que alguns grupos de imigrantes mostravam maior dificuldade na percepção das leis portuguesas (Oliveira, 2005: 81). Quando questionados acerca das maiores dificuldades sentidas no desenvolvimento da sua estratégia empresarial em Portugal, a maioria dos inquiridos chineses realçavam o seu desconhecimento das leis portuguesas (64,9%) e os empresários indianos e cabo-verdianos queixaram-se ainda da burocracia associada às instituições e às autoridades oficiais portuguesas (43,1% e 42,6%, respetivamente). Neste âmbito, deve admitir-se também que muitos imigrantes poderão, por vezes, não respeitar a complexidade subjacente ao enquadramento legal e/ou resvalar para a economia informal, não porque assim tenham essa intenção, mas antes por desconhecerem uma parte substantiva das regras e das suas sucessivas mudanças. Ainda assim, conforme destaca Peixoto (2008a: 306), algumas barreiras podem induzir os imigrantes a encontrarem subterfúgios para contornar os impedimentos legais.

Em resultado, os bloqueios para a iniciativa e desenvolvimento empresarial imigrante inerentes ao enquadramento legal que vigorou até 2007 foram apontados por inúmeros representantes da sociedade civil, de instituições públicas, de bancos, de fundações e por imigrantes, resultando inúmeras recomendações para a revisão da lei (Peixoto, 2007: 210)

III. A partir de 2007 surgem também inúmeras novidades no contexto regulador português que refletem um interesse especial e crescente por parte dos governantes pelo empreendedorismo imigrante. Tanto na política de gestão de fluxos migratórios como na política de integração de imigrantes de Portugal surgem várias referências aos empresários e trabalhadores independentes imigrantes.

No que diz respeito à política de gestão de fluxos, globalmente deteta-se que a Lei de Imigração aprovada em 2007 (Lei nº. 23/2007, de 4 de Julho) simplificou o sistema de admissão e residência de estrangeiros a um único tipo de visto com finalidades distintas para a fixação de residência. Num prazo de quatro meses, a contar do momento de chegada do imigrante a Portugal, os titulares de visto de residência devem solicitar a autorização de residência temporária com validade de um ano, podendo depois esta ser renovada por períodos sucessivos de dois anos e convertida numa autorização de residência permanente ao fim de cinco anos de residência.

Deste modo, o legislador, com o intuito de racionalizar e desburocratizar os procedimentos, definiu um único tipo de visto de longa duração que permite ao seu titular entrar em Portugal para fixar residência - quando a anterior lei previa vários tipos de visto de longa duração, nomeadamente vistos de estudo, trabalho (quatro tipos) e residência. Uma vez

que ao abrigo deste enquadramento de 2007 os estrangeiros passam a ser titulares de apenas autorizações de residência (AR), alargou-se o universo de estrangeiros com acesso à nacionalidade portuguesa, já que apenas os titulares de AR podem acumular anos de residência para esse efeito.¹⁴⁰ Ora, atendendo a que a nacionalidade é um importante recurso empresarial para os empreendedores imigrantes em Portugal porque determina as condições de acesso a algumas oportunidades e/ou menor burocracia no funcionamento da sua empresa (Oliveira, 2005: 146), esta é uma mudança importante e com implicações positivas.

Importa ainda perceber se a Lei de Imigração de 2007 veio agilizar obstáculos burocráticos à iniciativa empresarial. Um dos obstáculos identificado no passado (em especial até 1998) prendia-se com algumas dificuldades à contratação de trabalhadores imigrantes por empresários imigrantes, ora o contexto regulador de 2007 teve algumas implicações importantes no que diz respeito à contratação de trabalhadores imigrantes por empresários imigrantes (ou por outro qualquer empresário). Apesar de o empresário imigrante ter de respeitar o princípio de prioridade definido na Lei, ou seja, declarar sempre a sua oferta de trabalho ao Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP, IP) de forma a ser possível identificar se existe um trabalhador com as características requeridas em território português – entre nacionais portugueses, trabalhadores nacionais de Estados-membros da União Europeia ou trabalhadores de Estados terceiros com residência legal em Portugal –, essa determinação passa a ser enquadrada num prazo de trinta dias.¹⁴¹ Esta foi uma importante mudança para os empresários, atendendo a que é expectável um menor tempo de espera relativo à confirmação da existência (ou não) de recursos humanos em território português para o preenchimento da oportunidade de emprego.¹⁴² Decorrido esse período, e se ninguém tiver preenchido essa oferta de trabalho, o empresário poderá selecionar o seu trabalhador e celebrar com esse um contrato de trabalho ou uma promessa de trabalho, que passará posteriormente pelo escrutínio de um consulado português para efeitos de emissão de visto de residência para o exercício de uma atividade subordinada.

A lei de estrangeiros, publicada em 2007, introduziu também importantes mudanças quanto ao regime legal que enquadra a entrada e permanência de empresários imigrantes. A

¹⁴⁰ Para maior detalhe acerca da Lei de Nacionalidade em vigor vd Lei Orgânica n.º 2/2006, regulamentada através do Decreto-Lei n.º 237-A/2006 de 14 de dezembro (Oliveira e Carvalhais, no prelo; Oliveira, Carvalhais e Cancela, 2014). Para detalhes acerca do enquadramento legal anterior, vd. análise de Oliveira e Inácio (1999).

¹⁴¹ Conforme o disposto 2 do Artigo 20.º do Decreto-Regulamentar.

¹⁴² Conforme era explicado na exposição de motivos do Ministério da Administração Interna para o anteprojeto de proposta de Lei, estas mudanças na lei para os trabalhadores assalariados estrangeiros surgiram como uma resposta à anterior desadequação ao nível da execução dos Relatórios de Oportunidades de Emprego adotados, com implicações tanto para os empresários que pretendiam contratar trabalhadores estrangeiros, como para alguns imigrantes que acabavam por ser canalizados para a ilegalidade.

análise organiza-se a partir do estudo das implicações da lei de 2007 em duas situações distintas: por um lado, para (1) os imigrantes que já no seu país de origem tinham a intenção de desenvolver uma atividade empresarial e que por isso chegam a Portugal já com essa “situação na profissão”; e, por outro, para (2) os imigrantes que já se encontram em Portugal e que pretendem converter a sua situação na profissão de trabalhadores dependentes para empresários ou trabalhadores independentes. Em maior detalhe:

(1) A referida Lei cria formalmente pela primeira vez um título legal especial para os empreendedores imigrantes, tendo sido reconhecido pela primeira vez no contexto regulador português um regime de acesso para os empresários estrangeiros distinto daquele que se aplica aos restantes imigrantes que chegam a Portugal para desenvolver uma atividade subordinada. O Artigo 60º da Lei nº 23/2007 e o Artigo 31º do Decreto-Regulamentar n.º 84/2007, de 5 de Novembro, definiram as condições de acesso ao “visto de residência” para trabalhadores independentes e imigrantes empreendedores, prevendo-se que:

- os *trabalhadores independentes* devem ter um contrato ou uma proposta de contrato de prestação de serviços no âmbito de profissões liberais. O imigrante tem de dar provas de que se encontra habilitado a exercer essa atividade independente, ou seja, deve ter o reconhecimento das suas qualificações em Portugal sempre que o exercício das suas funções o requeira, ou estar inscrito na respetiva ordem profissional se assim o for exigido para o exercício da sua atividade empresarial (Oliveira e Fonseca, 2013).

- os *imigrantes empreendedores* que pretendem investir em Portugal devem, por sua vez, dar provas de operações de investimento no país ou comprovar de que dispõem de meios financeiros e que têm a intenção de proceder a uma operação de investimento. Na declaração de que realizou, ou pretende realizar, uma operação de investimento, este deve ser detalhadamente descrito e identificado, ou seja, deve constar a sua natureza, valor e duração do investimento. A apreciação pelas autoridades portuguesas atende à relevância económica, social, científica, tecnológica ou cultural do investimento (conforme disposto 3 do artigo 31º do Decreto-Regulamentar).

Para efeito desta análise é importante refletir mais detalhadamente sobre duas das provas que estes investidores imigrantes têm de dar para efeitos de concessão de visto de residência – (a) prova de “meios de subsistência” e (b) prova de “meios de financiamento”:

(a) na portaria n.º 1563/2007, de 11 de Dezembro, com revisão através da Portaria n.º 760/2009, de 16 de Julho, foram detalhados os requisitos necessários para as provas de “meios de subsistência” dos requerentes de visto de residência e/ou dos requerentes de renovação de autorização de residência. O critério de determinação dos meios de subsistência adotado tinha por referência a retribuição mínima mensal garantida, anualmente definida em Portugal, e a sua respetiva regularidade e quotização para a Segurança Social;

(b) a Lei definiu que o imigrante pode dar provas de possuir “meios de financiamento” em Portugal através da declaração de uma instituição financeira portuguesa que ateste o capital de que dispõe e/ou o crédito autorizado. A Lei não definiu neste âmbito quais

os montantes mínimos de meios de financiamento requeridos¹⁴³, remetendo assim para uma avaliação de índole predominantemente discricionária no quadro das linhas orientadoras definidas pelo regime legal. Embora não seja clara a intenção do legislador, acredita-se que os meios de financiamento fossem provados de acordo com a sua proporcionalidade em relação aos objetivos concretos do projeto de investimento, avaliado globalmente na perspetiva da sua relevância (referida no artigo 31º (3) do Decreto-Regulamentar).

(2) Debrucemo-nos agora sobre as implicações da Lei de 2007 na segunda situação em análise, ou seja, os imigrantes que já se encontram a residir em Portugal e que, depois de terem exercido atividades como trabalhadores assalariados, pretendem tornar-se trabalhadores independentes ou empresários. Para estes a lei prevê a concessão de autorização de residência para o exercício de atividade profissional independente. No artigo 89º da Lei define-se que estes imigrantes devem preencher os seguintes requisitos: tenham um visto de residência válido para essa finalidade¹⁴⁴ (ainda que no disposto 2 do mesmo artigo se definam situações de excecionalidade para dispensa de visto); tenham constituído uma sociedade nos termos da lei portuguesa (declarando o início da atividade junto da administração fiscal e da Segurança Social como pessoa singular), ou celebrado um contrato de prestação de serviços para o exercício de uma profissão liberal; tenham meios de subsistência; estejam inscritos na Segurança Social; e, quando exigível, apresentem uma declaração da ordem profissional respetiva que ateste que preenchem os requisitos de inscrição, ou um documento comprovativo de que estão habilitados ao exercício da profissão (conforme também as especificações do artigo 55.º do Decreto-Regulamentar).

Em consequência, muito embora neste quadro legal estejam explícitos os requisitos tanto para a concessão de visto de residência para trabalhadores independentes e imigrantes empreendedores (como se mostrou), como para a concessão de autorização de residência para exercício de atividades independentes; tanto na Lei como no seu Decreto-Regulamentar não se voltava a explicitar a figura do empreendedor imigrante para efeitos de concessão de autorização de residência (temporária ou permanente). Também para os imigrantes que se encontrem a exercer uma atividade subordinada em Portugal e que pretendem mudar de situação na profissão e/ou criar uma estratégia empresarial, deteta-se que esta Lei foi omissa. Ou seja, essa possibilidade não ficou consagrada expressamente na Lei. Em contraste, por

¹⁴³ No âmbito da discussão da Lei de estrangeiros de 2007 no Conselho Consultivo para os Assuntos da Imigração (COCAI) o Ministro da Administração Interna da altura (Dr. Rui Pereira) esclarecia os conselheiros que “o investimento até poderia ser de €1, não havendo nenhum limite, sendo que se houvesse muita precisão, seriam criadas injustiças, pois, ao estabelecer patamares, por menos 1 cêntimo, alguém poderia deixar de ser considerado empreendedor.” (Ata da reunião do COCAI de 7 de Agosto de 2007 – disponível em <http://www.acidi.gov.pt/acidi-i-p/-/conselho-consultivo-para-os-assuntos-da-imigracao---cocai/actas-cocai>).

¹⁴⁴ A que acrescem as restantes alíneas do n.º1 do Artigo 77º da Lei.

exemplo, no disposto 3 do artigo 89º está prevista a possibilidade de uma autorização de residência para o exercício de atividade profissional independente poder ser convertida numa autorização para o exercício de atividade subordinada, mas o contrário não está previsto.

Atendendo a que o disposto 2 do Artigo 75.º define que uma alteração de “elementos” registados na autorização de residência do imigrante implica uma renovação do título, quererá isto dizer que a mudança da situação na profissão do imigrante remete também para uma alteração de elementos e/ou uma *renovação* do título? Ou, atendendo a que muda a finalidade da autorização de residência (de trabalho assalariado para atividade empresarial), o imigrante terá de *substituir* o seu título? Apesar de, tendo por referência o definido no Artigo 85.º relativamente ao cancelamento da autorização de residência, não ser expresso na lei que a mudança de situação na profissão seja razão para o cancelamento do respetivo título, o disposto 1 do Artigo 198.º define que “o exercício de uma atividade independente por cidadão estrangeiro não habilitado com a adequada autorização de residência, quando exigível, constitui contraordenação punível com uma coima de €300 a €1.200”. Serão estas coimas aplicadas também no caso de desenvolvimento de uma atividade empresarial sem a adequada autorização de residência? Ou serão ainda aplicadas a imigrantes que acumulam a sua atividade subordinada com uma atividade empresarial?

No quadro das linhas orientadoras definidas por este regime legal o imigrante que já se encontrava em Portugal tinha dois caminhos possíveis para passar de uma atividade subordinada para uma atividade empresarial. O primeiro passava por regressar ao seu país de origem e solicitar um visto de residência para efeitos de uma atividade independente ou empresarial (definido no Artigo 60º), conforme explicado anteriormente. A segunda opção passava por fazer uma exposição ao Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), com carácter excepcional, a qual merce depois uma apreciação caso a caso. Assim, ainda que os imigrantes não tenham de esperar um período mínimo para mudarem a sua “situação na profissão” (conforme se depreendia da lei de 1998 para alguns títulos),¹⁴⁵ o regime de 2007 complexificou-se nesse aspeto não tendo a autorização de residência o mesmo carácter, ou a anterior abrangência, no que diz respeito à flexibilidade na mudança de situação na profissão. Esta situação tem importantes implicações para a iniciativa empresarial imigrante atendendo a que, na maioria dos casos, os empreendedores imigrantes definem a sua estratégia empresarial depois de algum tempo de estadia e/ou de trabalho assalariado na sociedade de acolhimento.

¹⁴⁵ Recorde-se que, como se explicou, ao abrigo do anterior quadro legal os titulares de visto de trabalho de tipo I, II e IV e autorização de permanência só podiam desenvolver uma atividade empresarial depois de adquirem uma autorização de residência, o que acontecia decorridos três e cinco anos, respetivamente.

No inquérito por questionário realizado a 854 empresários de origem imigrante, concluiu-se que unicamente 32,1% do total de inquiridos investiram numa atividade empresarial assim que chegaram a Portugal (Oliveira, 2005: 136). Naturalmente, este quadro legal pode ter impactos diferentes para as várias nacionalidades ou grupos imigrantes, uma vez que, no mesmo estudo, se identificou também que em função da nacionalidade a propensão para a iniciativa empresarial logo no momento da chegada a Portugal era diferenciada: no caso dos cabo-verdianos apenas em 5,6% dos casos; enquanto no caso dos chineses e indianos esse valor subia para 25,6% e 54,9%, respetivamente (Oliveira, 2005: 136). Por outro lado, este quadro legal pode conduzir a que no curto prazo alguns imigrantes em situação de desemprego possam beneficiar de subsídio de desemprego, mas não possam com carácter imediato criar o seu próprio emprego.

Respondendo a estas e outras limitações, em 9 de Agosto de **2012** (Lei n.º 29/2012) foi publicada em Diário da República a primeira alteração à Lei de 2007, complementada pelo Decreto Regulamentar n.º 2/2013, de 18 de Março. Muito embora se tenha mantido, na generalidade, o regime descrito verificam-se algumas revisões com impacto para o empreendedorismo imigrante. Uma das novidades é a introdução de um ponto 5 no artigo 88.º (complementado com o novo ponto 5 do artigo 55.º do Decreto Regulamentar n.º2/2013, de 18 de Março) onde se define que “o titular de uma autorização de residência para exercício de uma atividade profissional subordinada pode exercer uma atividade profissional independente, mediante substituição do título de residência”, passando a estar claramente previsto na lei a conversão (mais frequente) de imigrantes com trabalho assalariado para atividades independentes e empresariais.

A lei de 2012 introduz também o artigo 90.º-A onde são especificadas as condições de concessão de *autorização de residência para atividade de investimento* (ARI). Podem beneficiar deste título todos os cidadãos nacionais de Estados Terceiros que exerçam, pessoalmente ou através de uma sociedade, uma das atividades de investimento previstas, e que reúnam um dos requisitos quantitativos e temporais mínimos exigidos. Na alínea d) do artigo 3.º da Lei a *atividade de investimento* é definida como “qualquer atividade exercida pessoalmente ou através de uma sociedade que conduza, em regra, à concretização de, pelo menos, uma das seguintes situações em território nacional e por um período mínimo de 5 anos [a contar da data de apresentação do pedido de autorização de residência¹⁴⁶]: (1) transferência de capitais no montante igual ou superior a 1 milhão de euros; (2) criação de, pelo menos, 30

¹⁴⁶ Conforme previsto no artigo 4.º do Despacho n.º 118020-A/2012.

postos de trabalho; (3) aquisição de bens imóveis de valor igual ou superior a 500 mil euros.” O artigo 2.º do despacho n.º 11820-A/2012, de 4 de setembro, dos Ministérios dos Negócios Estrangeiros e Administração Interna¹⁴⁷, complementa ainda com a situação de (4) “titulares de capital social de uma sociedade com sede em Portugal, ou num outro Estado-membro da União Europeia, e com estabelecimento estável em Portugal”. Estas situações têm de estar já concretizadas no momento do pedido de autorização de residência.

O mesmo despacho esclarece os requisitos quantitativos mínimos relativos às situações de investimento: (1) a transferência de capitais não inclui investimento em ações de sociedades não cotadas na Bolsa de Valores; (2) os postos de trabalho criados têm de refletir inscrições dos trabalhadores na segurança social de Portugal; (3) o requisito de aquisição de imóveis é só cumprido se o requerente demonstrar ter plena propriedade dos bens imóveis e/ou que esses estão livres de quaisquer ónus ou encargos. É ainda referido que sempre que um dos requisitos seja realizado através de uma sociedade é considerado imputável apenas a proporção do investimento do requerente para o título, correspondendo à sua participação no capital social. É ainda referido no ponto 6 do artigo 6.º do mesmo despacho que o requerente terá de assinar um compromisso de honra em como irá cumprir, no âmbito do seu investimento em Portugal, os requisitos quantitativos mínimos e durante pelo menos 5 anos.

Estes requisitos quantitativos mínimos foram revistos a partir de 28 Janeiro de 2013, pelo Despacho n.º 1661-A/2013, tornando-se ainda mais flexíveis: (1) passa a estar “investimento em ações ou quotas de sociedades” (ponto 2 do artigo 1.º) podendo essas estar cotadas ou não na Bolsa de Valores¹⁴⁸; (2) considera-se preenchido este requisito com apenas 10 postos de trabalho (e não 30 como está inscrito na própria Lei de estrangeiros de 2012¹⁴⁹) com inscrição na segurança social; e (3) a propriedade de imóveis pode ser conseguida em compropriedade “com valores iguais ou superiores a 500 mil euros ou através de contrato-promessa de compra e venda, com sinal igual ou superior a 500 mil euros, devendo apresentar antes do pedido de renovação do ARI o respetivo título de aquisição.” É ainda acrescentada

¹⁴⁷ Conforme previsto no ponto 3 do artigo 90.º-A da Lei de 2012, as condições para a aplicação do regime especial de autorização de residência para atividade de investimento em Portugal são estabelecidas por despacho dos membros do governo responsáveis pelas áreas dos negócios estrangeiros e da administração interna. Neste âmbito foram publicados os Despachos n.º 11820-A/2012, de 4 de Setembro, e, posteriormente, o n.º 1661-A/2013, de 28 de Janeiro.

¹⁴⁸ No caso de sociedades não cotadas na Bolsa de Valores a evidência do investimento passa a estar prevista (na alínea d) do ponto 1 do artigo 7.º) com “declaração da administração ou gerência da sociedade e relatório de prestação de contas certificadas a atestar a propriedade e a integridade do requisito quantitativo mínimo.”

¹⁴⁹ Neste âmbito surgia até a dúvida se o despacho de 2013 não estaria a violar a Lei n.º29/2012 quando reduziu de 30 para 10 postos de trabalho. Pode um despacho ter mais força que uma Lei?

uma alínea nova para esta situação relativa à possibilidade da aquisição de imóveis ser dada “de arrendamento e exploração para fins comerciais, agrícolas ou turísticos.”

A estes requisitos quantitativos acrescem os requisitos temporais: os investimentos devem ser mantidos por um período mínimo de cinco anos a partir da data de concessão da ARI e os titulares de ARI têm de reunir prazos mínimos de permanência anual em Portugal. Assim, mantidas as condições do investimento – transferência de capital, compra do imóvel ou criação de postos de trabalho - durante cinco anos, o titular consegue renovar a autorização de residência por períodos de 2 anos, desde que tenha permanecido em Portugal pelo menos 30 dias no primeiro ano e 60 dias no seguinte e subsequentes períodos de 2 anos.¹⁵⁰ Estes períodos de permanência viriam a ser revistos a partir de 2013, pelo Despacho n.º 1661-A/2013 de 28 de Janeiro, para: 7 dias, seguidos ou interpolados, no primeiro ano e 14 dias, seguidos ou interpolados, nos subsequentes períodos de dois anos. A lei considera que os nacionais de países terceiros à União Europeia que pretendam adquirir este título estão dispensados da posse de um visto de residência desde que sejam portadores de vistos Schengen válidos, devendo regularizar a sua estada em Portugal dentro do prazo de 90 dias a contar da data da primeira entrada no país.

Tal como os restantes estrangeiros que solicitam uma autorização de residência temporária, os investidores têm ainda de responder a requisitos gerais (pressupostos administrativos e de salvaguarda da segurança interna): dar provas da inexistência de qualquer facto que a ser conhecido pelas autoridades competentes inviabilize a concessão do título (e.g. não pode ter dívidas às finanças ou à segurança social), não ter sido condenado em Portugal por crime com uma pena superior a 1 ano e/ou não estar indicado no Sistema de Informação Schengen para abandonar o espaço europeu ou no Sistema Integrado de Informação do SEF para efeitos de não admissão, estar presente no território português e, se aplicável, estar inscrito na segurança social.

Os valores das taxas de concessão e renovação destes títulos de residência são, contudo, bastante mais elevados que para os restantes requerentes de autorizações de residência. Conforme constava da Portaria n.º 305 – A/2012, de 4 de outubro, para a receção e análise do pedido de concessão ou renovação de ARI a taxa era de 513,75€, quando no caso da concessão ou renovação de qualquer outra autorização de residência os valores eram de 80,04€. Caso o pedido de concessão de ARI seja deferido, o investidor teria de pagar uma taxa de 5.135,50€ e em situação de renovação do título deveria pagar uma taxa de 2.568,75€.

¹⁵⁰ Conforme previsto no artigo 5.º do despacho n.º 118020-A/2012.

Uma vez mais estes valores contrastam com os praticados para as restantes autorizações de residência, para as quais os valores variam entre 32,06€ e 213,21€ (em função da situação – renovação ou concessão de título – e do tipo de título – temporário ou permanente).¹⁵¹

A ARI beneficiou de inúmeras estratégias de divulgação, nomeadamente através de folhetos informativos disponíveis em várias línguas (português, espanhol, francês, inglês, árabe, russo e chinês), de destaques em portais institucionais, placares dispostos em zonas estratégicas (e.g. aeroportos, representações diplomáticas de Portugal no estrangeiros). A Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal (AICEP) promoveu a partir da sua rede internacional o programa e as embaixadas e representações portuguesas (em especial na China¹⁵² e na Rússia) organizaram sessões de divulgação junto de potenciais investidores, envolvendo agências de imobiliários e empresários da emigração. Também em visitas oficiais a outros países, membros do governo (em particular o ministro Paulo Portas¹⁵³) foram fazendo referências ao programa em discursos oficiais de captação de investimento estrangeiro.

Para os processos de candidatura à ARI foi também criado um canal mais cómodo e célere para os interessados (por comparação ao processo normal para os restantes estrangeiros que solicitam outras autorizações de residência). O pedido pode ser feito *online* num site específico criado pelo SEF (<http://ari.sef.pt>), nos postos diplomáticos e consulares portugueses no estrangeiro ou nas direções e Delegações Regionais do SEF, sendo recomendando um agendamento para um atendimento mais célere. Se o pedido de concessão de ARI estiver completo, o SEF estabelece um prazo de resposta de no máximo 72 horas.

¹⁵¹ Detalhes em <http://www.imigrante.pt/BancoInformacao/Docs/TabelaTaxas.pdf>

¹⁵² A Embaixada de Portugal em Pequim, entre outras iniciativas, promoveu uma sessão a 5 de dezembro de 2013 que reuniu dezenas de promotores imobiliários e responsáveis de agências de emigração chinesa, tendo o embaixador português, Jorge Torres-Pereira, apelado ao investimento chinês em Portugal, afirmando que o país "está no momento ideal para acolher" esses projetos e que as relações económicas luso-chinesas "entraram numa fase qualitativamente diferente". O mesmo embaixador comentando o primeiro ano do programa ARI, no qual os chineses foram o grupo que de longe mais adquiriu o título e investiu em Portugal, afirmava que "atravessámos um processo muito severo de ajustamento orçamental, mas estamos a ver os primeiros sinais de que essas políticas resultaram e que vão consolidar-se num futuro próximo". (por Lusa, publicado em *Jornal de Negócios*, 5-12-2013).

¹⁵³ Numa visita oficial à Rússia, entre 18 e 20 de novembro de 2013, o vice-primeiro-ministro Paulo Portas, acompanhado por uma comitiva empresarial de cerca de 50 representantes, salientou num discurso que fez na Câmara do Comércio e Indústria da Rússia em Moscovo, a relevância do programa das ARIs para quem investe em imobiliário em Portugal, salientando que a Rússia é o segundo país que mais tem nacionais a beneficiar dos incentivos associados a este título. Na mesma ocasião o ministro acrescentava ainda: "Gostaria de chamar a atenção para a generosidade deste sistema [das ARI] (...). Portugal é Schengen e quem tiver autorização de residência em Portugal não só não tem a chuva de Londres como tem acesso a toda a área Schengen.". O ministro revelou ainda que Lisboa será palco de uma reunião de uma comissão mista Portugal-Rússia no primeiro trimestre de 2014, altura em que também decorrerá um seminário de empresários russos que visitam o país. (Por Sara Antunes, *Jornal de Negócios*, 19-11-2013).

O Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE) também criou um gabinete de atendimento expresso para os interessados no Consulado Geral de Macau, tendo (até ao final de Setembro de 2013) cerca de 30% dos vistos para investimento sido concedidos por via deste gabinete.¹⁵⁴ A Câmara do Comércio e Indústria Luso-Chinesa, com sede em Lisboa, também introduziu na sua página um destaque a este visto como forma de entrada e investimento em Portugal.¹⁵⁵

Este título especial cria a possibilidade dos seus titulares solicitarem a concessão de uma autorização de residência permanente ou a nacionalidade portuguesa (e respetivo passaporte português), ao fim de 5 anos com uma ARI, o que lhes concede privilégios para o Espaço Schengen¹⁵⁶ e/ou acesso aos Estados-membros da União Europeia, nomeadamente para circular, expandir investimentos¹⁵⁷ e trabalhar.

Este título dá ainda direito ao reagrupamento familiar (de forma semelhante ao verificado para os restantes titulares de autorizações de residência) para esposo(a) ou parceiro(a), filhos menores ou maiores dependentes, ascendentes dependentes e/ou outros familiares que o titular tenha a custódia.¹⁵⁸ No primeiro ano de atribuição de ARI (até outubro de 2013), as 294 ARI atribuídas deram origem também a 353 autorizações de residência temporárias a familiares reagrupados (cada elemento da família reagrupado pagou uma taxa de 5.135€).

Outra vantagem atribuída aos titulares de ARI é poderem negociar o regime fiscal que lhes será aplicado e/ou, em matéria de impostos, cada caso será estudado por consultores especializados junto da Autoridade Tributária.

Deve, pois, verificar-se como o sistema fiscal pode ser usado como instrumento de política de incentivo a uma imigração com um dado perfil. Nos últimos anos Portugal tem instituído regimes fiscais semelhantes e/ou inspirados nos consagrados em outros Estados-membros (e.g. Espanha, Reino Unido, Holanda), seguindo a tendência de definir diferentes regimes fiscais internos para “residentes” e “não residentes” e de conceder benefícios a

¹⁵⁴ Pinto (2013), “Diplomacia. Autorizações de Residência VIP”, *Revista Sábado*, 17 de Outubro de 2013.

¹⁵⁵ Detalhes em <http://www.ccilc.pt/pt/vistos-gold>.

¹⁵⁶ Convenção entre países europeus sobre uma política de abertura das fronteiras e livre circulação de pessoas entre os 30 países signatários.

¹⁵⁷ Como explicava uma advogada entrevistada pela revista *Visão*: “O retrato-tipo do investidor chinês que aparece, relata a advogada Paula Pereira Fernandes, 34 anos, da Plataforma Legal, é o de um jovem ainda na casa dos 20 anos. São os filhos enviados-especiais dos patriarcas que, a partir da China, se dedicam, por norma, ao negócio das importações e exportações, e que, com o *visto dourado*, ganham o livre acesso a um mercado de **300 milhões de consumidores**.” (Júnior, 11 de Julho de 2013, “Segredos dos novos imigrantes milionários”, *Revista Visão*, pp. 52-56).

¹⁵⁸ Para mais detalhes acerca do enquadramento de reagrupamento familiar português, considerado no contexto europeu como o mais generoso, ver Oliveira et al. (2013).

investidores. O Decreto-Lei n.º 249/2009, de 23 de setembro de 2009, veio definir o enquadramento legal do *Código Fiscal do Investimento* e o *Regime fiscal do investidor residente não habitual*, enquadrando um tratamento fiscal favorável aos seus beneficiários durante um período de 10 anos consecutivos, procurando estimular a competitividade portuguesa no que toca à atração de profissionais e estruturas empresariais com capital estrangeiro.

Conforme é realçado no preâmbulo deste decreto-lei, os instrumentos de política fiscal internacional do nosso país devem funcionar “como factor de atracção da localização dos factores de produção, da iniciativa empresarial e da capacidade produtiva no espaço português.” Ou seja, pretende-se que a política fiscal ajude Portugal a reforçar a sua competitividade internacional na atração de imigrantes de elevado potencial – pelos recursos económicos que dispõem ou pelas qualificações que têm – e, assim, “a estimular a economia nacional e o tecido empresarial português”. No mesmo preâmbulo é ainda referido que a regulamentação de benefícios fiscais será atribuída a empresas que “promovam projetos de investimento realizados até 2020 e que sejam relevantes para o desenvolvimento do tecido empresarial nacional e de sectores com interesse estratégico para a economia portuguesa. Trata-se de benefícios de natureza excepcional, com carácter temporário, concedidos em regime contratual, e limitados em função do investimento realizado, estabelecendo-se uma intensidade mais elevada para projetos de especial interesse para o País.” (Diário da República, 1ª Série – N.º 185, 23 de setembro de 2009: 6775).

No artigo 2º do *Código Fiscal do Investimento* consideram-se como atividades de interesse estratégico para o país: as atividades da indústria extrativa e indústria transformadora; turismo e as atividades declaradas de interesse para o turismo; atividades e serviços informáticos; atividades agrícolas, piscícolas, agropecuárias e florestais; atividades de investigação, de desenvolvimento e de alta intensidade tecnológica; tecnologias de informação e produção de audiovisual e multimédia; ambiente, energia e telecomunicações.

Por sua vez, consideram-se como *residentes não habituais* potenciais beneficiários deste enquadramento fiscal, os sujeitos passivos que se dediquem a atividades “de elevado valor acrescentado”. As atividades de “elevado valor acrescentado” encontram-se tipificadas na Portaria n.º 12/2010, de 7 de janeiro, e incluem arquitetos, engenheiros e técnicos similares (1), artistas plásticos, atores e músicos (2), auditores (3), médicos e dentistas (4), professores

universitários (5), psicólogos (6), profissionais liberais, técnicos e assimilados (7), e investidores, administradores e gestores¹⁵⁹ (8).

As grandes medidas que enquadram este regime fiscal aplicam-se a benefícios sobre o rendimento de pessoas singulares (IRS) e de pessoas coletivas (IRC).

Aos *residentes não habituais* prevê-se, por um lado, a aplicação de uma taxa plana de 20% aos rendimentos auferidos no território português relativos a trabalho dependente ou a prestações de serviços “de elevado valor acrescentado” durante um período consecutivo de dez anos; e, por outro, uma isenção de IRS aos rendimentos de fontes estrangeira, ainda que dependente da verificação de determinados requisitos, para eliminar a dupla tributação internacional. Segundo a circular n.º 9/2012 da Autoridade Tributária e Aduaneira, para os contribuintes solicitarem a inscrição como *residentes não habituais* têm de preencher alguns requisitos: (a) tornarem-se fiscalmente residentes em território português; (b) não terem residido em Portugal nos cinco anos anteriores ao início da tributação como residentes não habituais e/ou não terem sido tributados como residentes em sede de IRS; e (c) apresentarem o pedido no ato da inscrição como residentes em território português ou, posteriormente, até 31 de março do ano seguinte aquele em que se tornem residentes.¹⁶⁰

Por sua vez, conforme previsto no mesmo decreto-lei, e procurando incentivar a criação de sociedades em Portugal, estão contempladas medidas de isenção de IRC na tributação dos dividendos e das mais-valias para *projetos de investimento* em unidades produtivas realizadas até 31 de dezembro de 2020, de montantes iguais ou superiores a €5,000,000 que sejam relevantes para “a redução das assimetrias regionais, que induzam a criação de postos de trabalho e que contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional” que podem no limite reduzir para 7,5% a taxa geral efetiva de IRC.¹⁶¹ Estes investidores podem beneficiar também de um contexto de desburocratização e de simplificação de procedimentos aduaneiros com o acesso ao “estatuto de operador económico autorizado para simplificações aduaneiras aos promotores de grandes investimentos produtivos, (...) que possibilitam às associações representativas de actividades económicas, a

¹⁵⁹ A este último grupo de atividades apenas se aplica quando esses têm contratos de concessão de benefícios fiscais celebrados ao abrigo do Código Fiscal do Investimento.

¹⁶⁰ Muito embora estes requisitos deste regime fiscal não tenham sido pioneiros em Portugal, uma vez que seguiram a tendência de outros Estados-membros, mostraram-se mais atrativos em alguns aspetos. Em Espanha, por exemplo, é exigido um período anterior sem residência fiscal de 10 anos e exclui rendimentos anuais brutos superiores a 600.000 Euros (previsto naquela que ficou conhecida como a “Lei Beckham”). Por outro lado, o regime espanhol confere uma tributação para não residentes de 24%, quando em Portugal é de 20%. Acresce ainda que o regime português aplica-se durante 10 anos, superando o que outros países têm concedido: Suécia (3 anos), Espanha (5 anos) e Holanda (8 anos).

¹⁶¹ Conforme previsto no *Pacote Fiscal ao Investimento 2013*.

dispensa da prestação de garantia dos direitos de importação e demais imposições eventualmente devidos pelas mercadorias não comunitárias sujeitas aos regimes aduaneiros mais relevantes.”

Importa realçar, porém, que (conforme definido no artigo 7.º do Código Fiscal do Investimento) os benefícios fiscais em sede de imposto municipal sobre imóveis (IMI) e de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de bens imóveis (IMT) não estão cobertos pelos benefícios fiscais atribuídos com este regime. Para obter benefícios fiscais nesses dois impostos, os investidores residentes não habituais estão condicionados pela respetiva aprovação do órgão municipal competente.

A avaliação das candidaturas e o acompanhamento dos projetos de investimento são efetuados por um Conselho Interministerial de Coordenação dos incentivos fiscais de investimento a conceder até 2020. Esse conselho é presidido por um representante do Ministério das Finanças e da Administração Pública e integra um representante da Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal (AICEP), um representante do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), um representante da Direção-Geral dos Impostos (DGCI) e um representante da Direção-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo (DGAIEC).

Em suma, a ARI simplificou a aquisição de um título de residência para Portugal, uma vez que não estabeleceu um número mínimo de anos de residência ao candidato ou não lhe requereu uma residência permanente no país, nem estabeleceu um mínimo ou máximo de idade do candidato. Por outro lado, confere vantagens ao candidato: concessão de benefícios fiscais; acesso a uma autorização de residência de forma mais rápida e fácil (com dispensa de visto de residência), baseado essencialmente no critério do investimento efetuado em Portugal; concessão de privilégios de circulação no Espaço Schengen (acesso a 30 Estados-membros sem necessidade de visto para circular) ao titular de ARI e aos seus familiares (ao abrigo do reagrupamento familiar); e acesso mais rápido à residência permanente em Portugal (ao fim de 5 anos com ARI) e à nacionalidade portuguesa e/ou passaporte europeu (ao fim de 6 anos com o título) sem ter de residir de forma permanente no país. Numa avaliação global do programa efetuada pelo SEF no primeiro ano da sua atuação, era evidenciada a “celeridade na decisão, a consolidação do número de registos de interessados, a salvaguarda da segurança interna na análise dos pedidos e a confiança que o regime alcançou junto de potenciais investidores.”¹⁶²

¹⁶² No âmbito da Conferência “Atração do Investimento Estrangeiro e Imigração” da Rede Nacional das Migrações a 5 de dezembro de 2013, em Lisboa.

Em resultado, foi, pois, formalizado em Portugal um sistema de entrada e permanência com condições bastante mais favoráveis para atrair estes imigrantes investidores com pendor empreendedor. Convém, porém, referir que este programa – tal como outros desenvolvidos noutros países (Hiebert, 2008) – baseia-se no pressuposto de que o sucesso destes investidores pode ser replicado e/ou multiplicado na sociedade de acolhimento. Por outras palavras, assume-se que as estratégias empresariais destes imigrantes podem funcionar em Portugal tal como funcionam no contexto de onde trazem o capital investido. Ainda assim deve reconhecer-se que, por contraste a outros programas internacionais desenvolvidos (e.g. no Canadá, Austrália), a ARI criada em Portugal em 2012 assume diferenças uma vez que a análise prévia à concessão do título não atende a uma promessa do imigrante e/ou ao seu perfil e experiência empresarial demonstrada noutros países, mas ao investimento efetivo que faz e/ou já fez em território nacional. Por outro lado, embora dê acesso a uma autorização de residência permanente ou à cidadania portuguesa, não exige a permanência destes imigrantes em Portugal. Conclui-se também que este título não pretende atrair necessariamente empresários imigrantes e/ou geradores de emprego, dado que estrangeiros que compreem, por exemplo, um prédio a pronto pagamento - não investindo num negócio mas apenas assumindo a compra de um imóvel – podem adquirir esta autorização de residência. Os dados oficiais disponíveis acerca do primeiro ano de atribuição destas autorizações de residência (até 28 de Outubro de 2013) refletem isso mesmo: das 294 ARI atribuídas, 270 foram por aquisição de bens imóveis e 24 por transferência de capital, representando perto de 157 milhões de euros em compra de imóveis e um pouco mais de 28 milhões em transferência de capitais. Até ao fim de 2013 este número crescia para 471 ARI atribuídas, passando o investimento a rondar os 306,7 milhões de euros, dos quais 272,4 milhões refletiam aquisição de imobiliário.

As mudanças dos requisitos mínimos e meios de provas para a ARI com o Despacho n.º 1661-A/2013 também geram algumas questões e/ou dúvidas quanto aos verdadeiros impactos que esta medida procura ter. Concretamente deve ser questionado o que se pretende realmente com a ARI quando se promove o reforço da facilidade de acesso a este título: para a situação dos investimentos de pendor empresarial, as alterações nos requisitos (1) da criação de 30 para 10 postos de trabalho e (2) da transferência de capitais deixar de ter de ser em empresas cotadas na Bolsa de Valores; e, para a generalidade dos investidores, (3) a mudança no requisito de 60 dias de permanência por ano para 14 dias, seguidos ou interpolados. Estas três mudanças geram não apenas algumas dúvidas quanto à força efetiva que o despacho pode ter face à Lei de Estrangeiros (por alterar pressupostos gerais da Lei – em especial no que diz respeito à primeira mudança), como levantam questões quanto aos resultados esperados pelo

então Governo de Portugal na atração de investimento. Até ao final de 2013 não havia ainda ARI associadas a iniciativas empresariais com criação de postos de trabalho.

Muito embora seja evidente que a revisão da lei procurou dar resposta ao contexto de recessão e crise económica que o país atravessava, reforçando uma visão da imigração como uma oportunidade, é importante questionar que tipo de investimentos se procurou? Pretendeu-se atrair investimentos de pendor (genuinamente) empresarial ou procurou-se animar, na realidade, o mercado imobiliário¹⁶³ em troca de acesso a um título que permite circular na União Europeia?

Em entrevista à Agência Lusa (*Diário de Notícias*, 6 de Março de 2014), o vice-primeiro-ministro Paulo Portas, impulsor da medida ainda enquanto ministro dos negócios estrangeiros, destacava:

“(...) o impacto francamente positivo na dinamização do mercado imobiliário que estava em situação muito crítica (...) este instrumento [a ARI] contribuiu em 2013 para aumentar em mais de 40% as transações no sector.” (declarações de Paulo Portas à Lusa e publicadas em *Diário de Notícias*, 6/3/2014).

Em declarações aos media em setembro de 2013, o Secretário de Estado Adjunto do Ministro Adjunto e do Desenvolvimento Regional defendia também que:

“a atração de investimento também é feita com a captação de pessoas que ajudem a contrariar esta dinâmica de saída de jovens portugueses. (...) É necessário uma nova ambição para as políticas de imigração, na qual se dê prioridade à importação de alto valor acrescentado, também como forma de reter e fixar jovens portugueses qualificados. (...) a política de integração de imigrantes não é só social, é também política económica, e a boa política económica é também uma política social.” (declarações do Secretário de Estado Pedro Lomba, 23/09/2013, TVI24).

Da avaliação do primeiro ano do programa de ARI¹⁶⁴, em 2013, resultava que “o impacto das ARI na atividade das PME é sobretudo indireto, como sejam os investimentos em unidades hoteleiras cujas empresas se encontram em dificuldades económico-financeiras ou o fomento das transações de imóveis e reflexo na atividade das agências imobiliárias”, por outro lado, muitos dos beneficiários de ARI adquiriram o título com a aquisição de imóveis “de modo a permitir o aproveitamento da liberdade de circulação no espaço europeu, sendo que muitos

¹⁶³ Em 2013, aos media o diretor executivo da Associação de Proprietários Estrangeiros em Portugal, Michael Reeve, e o presidente da Garvetur Imobiliária, Reinaldo Teixeira, davam exatamente conta como a isenção fiscal atribuída durante dez anos a cidadãos estrangeiros reformados que residam em Portugal mais de 183 dias, e o Golden Visa (nome também dado à autorização de residência de investimento) com estrangeiros a investir mais de 500 mil euros em imobiliário em Portugal, têm revitalizado o mercado imobiliário nacional. O reforço na venda de casas está também associado às quedas dos preços nos últimos dois anos associado à crise, tendo o mercado imobiliário voltado a ser mais atrativo para os estrangeiros (*Lusa*, 15.09.2013). Uma notícia do *Diário de Notícias* (de 15.09.2013) desenvolvendo este trabalho da Lusa dava ainda conta que os bancos que ficaram com casas penhoradas estão a oferecer créditos vantajosos aos compradores estrangeiros, reforçando também assim uma nova vaga de imigrantes. A mesma notícia apelidava Portugal da nova “Florida da Europa” ao atrair uma nova vaga migratória baseada nestas condições económicas atrativas e no clima temperado, segurança, acessibilidades e localização geográfica.

¹⁶⁴ No âmbito da Conferência “Atração do Investimento Estrangeiro e Imigração” da Rede Nacional das Migrações a 5 de dezembro de 2013, em Lisboa.

dos beneficiários tinham já negócios em Portugal, potenciando assim a geração de outros.” (SEF, 2013: 3).

Em entrevista à Agência Lusa (*Diário de Notícias*, 6 de Março de 2014), questionado sobre o facto de não ter sido concedido em 2013 qualquer ARI para o critério de criação de empregos, o vice-primeiro-ministro Paulo Portas desvalorizava a situação, contrapondo e realçando os efeitos indiretos na criação de emprego:

“As entidades que criaram empregos através de projetos industriais normalmente recorrem aos sistemas de incentivo contratuais negociados com a AICEP. Por isso no caso dos vistos Gold, o efeito de criação de emprego mede-se, sobretudo, através do estímulo ao imobiliário e da ajuda ao sector turístico. Uma coisa e a outra dinamizam oportunidades de trabalho.” (declarações de Paulo Portas à Lusa e publicadas em *Diário de Notícias*, 6/3/2014).

Em declarações ao *Jornal i online* (Rosa Ramos, 17 de Julho de 2013) fonte do Ministério da Administração Interna (MAI) dava ainda conta que se o número de candidatos a ARI continuar a aumentar podem levantar-se novas questões às autoridades portuguesas relacionadas com a segurança e crimes financeiros. A polícia judiciária e a autoridade tributária terão de estar atentos a aspetos como a proveniência do dinheiro estrangeiro, afinal “abrir as portas do país a este tipo de investimento acarreta sempre perigos e exige alguma vigilância”. Ainda assim até ao fim de 2013 (decorrido um pouco mais de um ano da existência do programa) o SEF reportava apenas de 9 processos indeferidos por incumprimento dos critérios da ARI.

Ainda durante o ano de 2012, enquadrados no período de discussão pública da revisão da lei de imigração, os conselheiros do Conselho Consultivo para os Assuntos da Imigração (COCAI) também teceram algumas críticas à criação e desenvolvimento das ARI.¹⁶⁵ Alguns dos líderes associativos representantes das comunidades imigrantes com assento no COCAI mostraram-se contra a introdução do artigo 90.º-A, alegando incoerências de igualdade nos requisitos para os estrangeiros empreendedores ou independentes versus os trabalhadores assalariados, por a lei passar (na sua perspetiva) a privilegiar as pessoas com mais recursos económicos, e a definir o favorecimento dos mais ricos e o desfavorecimento dos que escolheram efetivamente Portugal para viver (e.g. Timóteo Macedo da SOLIM, Carlos Trindade da Casa do Brasil, Flora Silva da Olho Vivo).¹⁶⁶ Alguns conselheiros foram ainda um pouco mais longe nas críticas à proposta da ARI, afirmando que:

“(…) o cartão Gold também suscita alguma preocupação devido a haver pessoas com dinheiro que poderão não ter os melhores propósitos para vir para Portugal.” (Conselheira Galina Leonova em representação da comunidade ucraniana, reunião COCAI de 2 de Abril de 2012).

¹⁶⁵ Nos termos do n.º 4 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 167/2007, de 3 de Maio, refere-se que “compete ao Conselho Consultivo, por iniciativa própria ou sempre que para tal solicitado pelo alto-comissário: a) pronunciar-se sobre os projetos de diploma relativos aos direitos dos imigrantes.”

¹⁶⁶ Conforme as atas das reuniões do COCAI de 2 e 10 de Abril de 2012.

“(…) a emissão de um visto de investidor poderá atrair criminosos e emitir-se uma Autorização de Residência para quem compra casa não tem qualquer fundamento.” (Conselheiro Carlos Trindade em representação da comunidade brasileira, reunião COCAI de 10 de Abril de 2012).

“(…) não se devem criar privilégios para os ricos (…).” (Conselheira Flora Silva em representação das instituições que trabalham com imigrantes, reunião COCAI de 10 de Abril de 2012).

Apenas o conselheiro representante das comunidades chinesas se mostrou a favor da introdução do título, afirmando que:

“(…) a atribuição desses privilégios [aos imigrantes investidores] não retira direitos ao restantes sendo, por isso positivo. (...) [contudo], relativamente ao imigrante investidor, Portugal não tem condições para pedir os valores que está a pedir, devendo diminuir-se o valor.” (Conselheiro Y Ping Chow em representação das comunidades chinesas, reunião COCAI de 10 de Abril de 2012).

Na discussão que teve lugar na Assembleia da República para a revisão da Lei de Estrangeiros em 2012, entre os partidos com assento parlamentar, apenas o Bloco de Esquerda se mostrou em oposição à criação da ARI, propondo a eliminação da alínea d) do artigo 3.º e respetivos subpontos e a eliminação do artigo 90.º-A. A este último artigo os deputados do PSD e do CDS-PP propuseram a introdução dos pontos 2 e 3, relativamente às condições de renovação do título e à publicação de um despacho dos membros do governo relativamente aos requisitos quantitativos mínimos.¹⁶⁷ Assim os deputados do PSD e o CDS/PP apoiaram o governo de coligação dos seus partidos, e aprovaram as propostas de alteração nesta matéria.

Os meios de comunicação nacionais desde então têm também dado inúmeros destaques a este canal de entrada, que passou a ser conhecido como o *golden visa*:

“Segredos dos novos imigrantes milionários. (...) Desde Janeiro último, quando um despacho governamental simplificou o programa de obtenção dos ‘golden visa’, os candidatos chineses foram surgindo, paulatinamente. Estavam, por assim dizer, ‘escaldados’ com investimentos ruinosos concretizados em Chipre, antes do crash de abril passado. (...) Mas o golden visa português acabou por lhes conquistar a confiança. (...) Os investidores chineses e russos têm, contudo, um ponto em comum: admitem que a situação política e social nos seus países pode degenerar em caos, e querem garantir um ‘porto seguro’ para si e as suas famílias, num país que consideram seguro e, por exemplo, bem apetrechado de colégios internacionais para educação dos filhos.” (Júnior, 11 de Julho de 2013, *Revista Visão*, pp. 52-56).

“Portugal pode tornar-se num ‘Florida da Europa’ (...) a criação do ‘Golden Visa’ para cidadãos fora da Europa, a criação de novas rotas pelas companhias aéreas e as condições naturais de Portugal, como o clima temperado, segurança, acessibilidades e localização geográfica, explicam a nova vaga de imigrantes para Portugal.” (Paula Mourato, 2013-09-15, *Diário de Notícias*).

No primeiro ano de concessões, as ARI conseguiram captar bem o investimento de estrangeiros. Segundo dados reportados pelo SEF, verificou-se um aumento mensal gradual das candidaturas de ARI até ao fim de 2013, tendo-se registado em Outubro de 2013 um pico de registos (232 candidaturas nesse mês), sendo a maioria das candidaturas (cerca de 80%) de

¹⁶⁷ Estes requisitos e as concessões das ARIs seriam monitorizados por um grupo de acompanhamento também criado no âmbito do despacho n.º 11820-A/2012, que deve reunir ordinariamente uma vez por mês, sem prejuízo de reuniões extraordinárias. Este grupo é constituído pelo diretor-geral dos Assuntos Consulares e das Comunidades Portuguesas, pelo diretor nacional do SEF e pelo presidente da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) (embora esteja prevista a delegação de competências em representantes seus).

cidadãos chineses.¹⁶⁸ Muito embora este investimento tenha sido essencialmente em imóveis (das 471 ARI atribuídas até ao fim de 2013, 440 foram pela aquisição de bens imóveis) – o que dinamizou o mercado imobiliário – e não na criação de emprego e/ou desenvolvimento de atividades empresariais, 306,7 milhões de euros em investimentos (dos quais 272,4 milhões de euros se deveu à aquisição de bens imóveis) traduzem um importante impacto na economia portuguesa. Em 2014 foram ainda atribuídas 3.452 ARIs, 1.797 a homens e 1.655 a mulheres, verificando-se uma sobre representação de indivíduos de nacionalidade chinesa (79,8%). Na avaliação global efetuada pelo SEF¹⁶⁹ ao primeiro ano de execução das ARIs era realçado que em Portugal “o debate público sobre o Golden Visa incide mais especificamente nos benefícios que pode induzir à economia nacional, não existindo significativas expressões negativas sobre o regime.”

No final do ano de 2013, em entrevista à Agência Lusa, o Vice-Primeiro-Ministro Paulo Portas, promotor do programa das ARIs, realçava também os resultados positivos que este título obteve apenas no primeiro ano:

“O facto de termos captado mais de 300 milhões de euros de investimento só através dos chamados vistos ‘Gold’ em apenas um ano é um sinal muito prático de que Portugal está de volta ao ‘GPS’ dos países em que é interessante investir (...) a meta dos 300 milhões de euros de investimento está 50% acima da previsão mais otimista feita no início do programa. Quando em 2012 me perguntaram qual era o potencial da iniciativa afirmei que seria um bom cenário pensar em 200 milhões de euros como primeira anualidade. (...) Todas as indicações que temos apontam para o facto de os vistos ‘Gold’ estarem a ter um impacto forte na dinamização do mercado imobiliário. As compras e vendas de casas e propriedades estavam muito paradas e isso era um sinal de recessão. O efeito dos vistos ‘Gold’ no crescimento do mercado imobiliário tem sido notado pelas agências e ajuda à retoma da economia. (...) se Portugal não tivesse desenhado um programa que liga residência e investimento, os investidores iriam aplicar o seu dinheiro noutro país, prova que há muitas e boas razões para um estrangeiro pensar em Portugal e investir: o clima, o mar, a natureza, o golf, o surf, a história, o património, a gastronomia, o ‘shopping’ de marca, o jogo, a segurança, o universalismo e, sobretudo, a hospitalidade dos portugueses.” (declarações do Vice-Primeiro-Ministro Paulo Portas à agência Lusa, publicado por *Correio da Manhã*, 28 de Dezembro de 2013).

De fundo denotava-se claramente nas palavras deste governante uma nova forma de encarar o investimento imigrante em Portugal. Da visão que vigorou no passado em que a imigração era essencialmente vista como uma resposta às necessidades do mercado de trabalho e/ou para fazer face à procura de mão-de-obra para determinados setores da economia portuguesa (muito evidente nos enquadramentos legais para estrangeiros que vigoraram nas décadas de 1980, 1990 e até 2007); este programa das ARI parece paradigmático em ilustrar um novo

¹⁶⁸ A 2 de janeiro de 2014 a *Revista Visão* voltava dar destaque à concessão de um “visto dourado” no valor de 3,6 milhões de euros a “um milionário chinês [que] adquiriu uma moradia na seleta Quinta da Marinha, Cascais, e três apartamentos de luxo no Estoril, no mesmo município. Pelas quatro aquisições, desembolsou três milhões e 650 mil euros. O milionário, na casa dos 50 anos e que exigiu anonimato, confidenciou, ainda assim, que pretende «trazer a família para a Europa», a partir de Portugal. Ele próprio andarà entre Lisboa e a China, gerindo os seus negócios.” (José Junior, 2 de janeiro de 2014, *Revista Visão*, volume 1087).

¹⁶⁹ No âmbito da Conferência “Atração do Investimento Estrangeiro e Imigração” da Rede Nacional das Migrações a 5 de dezembro de 2013, em Lisboa.

enfoque que se tem desde a primeira década deste século em Portugal, em passar a ver a imigração como motor de crescimento económico para o país. Desde 2007 e reforçado, particularmente, em 2012, há a perceção de que os imigrantes podem contribuir para a retoma e a dinamização da economia portuguesa e/ou ajudar o país a sair da crise, tendo por isso sido criados programas de incentivo para o seu investimento ser canalizado para o país (ao em vez de ir para outros países) com medidas de atração e aliciamento que passam, nomeadamente, por oferecer a residência e a circulação no espaço europeu e o acesso mais rápido a uma cidadania europeia (por via da nacionalidade portuguesa). A possibilidade de chegar a mercados de consumo mais alargado – como representa o acesso ao espaço europeu a partir de Portugal - pode incentivar também inúmeros investidores imigrantes que promovem estratégias empresariais transnacionais (Portes et al., 2002; Oliveira, 2003).

Contudo, como alertava um advogado da Plataforma Legal (cit. in Júnior, 11 de Julho de 2013, *Revista Visão*, pp. 52-56), a concorrência pode tornar-se grande com outros países europeus que prometem a criação de programas semelhantes:

“Mas a concorrência é feroz. Espanha e Itália já tentaram concretizar um programa ‘low cost’ de ‘golden visa’, baixando a quantia mínima de investimento de €500 mil euros para €160 mil. Tais propósitos terão sido vetados pela Comissão Europeia, que argumentou com o risco de uma imigração demasiado caudalosa. O advogado Miguel Almeida Fernandes (...) manifesta, porém, receios: parece-lhe que a Comissão «está a privilegiar Portugal, procurando ajudar na retoma económica do País, mas que as pressões de terceiros (leia-se Espanha e Itália), talvez mais cedo do que tarde, podem vingar.” (Júnior, 11 de Julho de 2013, *Revista Visão*, pp.56).

Isto viria, aliás, a acontecer a 28 de Setembro de 2013 com a publicação da Lei 14/2013 “de apoio aos empreendedores e sua internacionalização” em Espanha, analisada no subcapítulo anterior. A ARI portuguesa acaba, pois, por acompanhar e antecipar a tendência de outros países europeus que têm promovido programas semelhantes de captação de imigrantes de elevado potencial, em particular nos últimos anos como resposta à crise económica. Devem, porém, perceber-se se estes esquemas – incluindo o português - continuarão a poder funcionar com os benefícios e incentivos concedidos (em especial os ligados à cidadania europeia e circulação no espaço Schengen) atendendo aos debates que têm sido promovidos, nomeadamente em torno da moção para resolução do Parlamento Europeu acerca de “EU citizenship for sale” (B7-0031/2014/RC1) de 14 de janeiro de 2014 (detalhada no capítulo anterior).

Os participantes dos *focus groups* promovidos junto de instituições relevantes na vertente do empreendedorismo (detalhes no anexo 1) mostraram-se bastante críticos a este enquadramento para investidores estrangeiros:

“É verdade que tem de haver um equilíbrio em relação ao investimento, os vistos, ou visas Gold (...) é uma brincadeira, para ajudar os Bancos. Isto é, as casa que estão ali, ou os construtores que devem

dinheiro aos Bancos, ou os Bancos têm as casas, é uma maneira de entrar dinheiro fresco e de, enfim... Portanto, não é investimento produtivo. Faz-se um grande alarido, mas aquilo não é... Fora depois, enfim os negócios que se fazem por aí... Apartamentos que são vendidos ao dobro do... enfim, não interessa.” (representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, *focus group* (FG) 4)

“Em relação aos Golden Visa (...) para mim isto, pronto, não tem grande sentido da maneira como está a ser feita, pelo menos do que é público, em termos do que é o projeto e... Para mim isto é uma injeção rápida de dinheiro no orçamento português. (...) Não passa só por injeções e aquisições rápidas de coisas, e é preciso ser articulado, integrado...” (representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

Depois desta recolha empírica, e em virtude da detenção de altos cargos da administração pública (em novembro de 2014) por suspeita de corrupção na atribuição de ARI, entre os quais estava o então diretor nacional do SEF, surge nova regulamentação para as autorizações de residência para atividade de investimento, tendo sido para o efeito publicado o Decreto Regulamentar n.º 15-A/2015, de 2 de setembro, consequente da terceira alteração à Lei n.º 23/2007, de 4 de julho, que aprova do regime jurídico de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território nacional (Lei n. 63/2015, de 30 de junho).¹⁷⁰ Nesta regulamentação estabelecem-se os requisitos quantitativos mínimos, os prazos mínimos de permanência e os meios da prova, que eram definidos até então pelos despachos dos membros do Governo responsáveis pela área dos negócios estrangeiros e da administração interna, vindo clarificar omissões que persistiam face ao definido na Lei n.º 29/2012. A nova redação de 2015 acrescentou ainda outras atividades de investimento passíveis de atribuição de ARI, diversificando mais os requisitos quantitativos mínimos. Entre as novas atividades de investimento em território nacional passa a constar¹⁷¹: d) aquisição de bens imóveis, cuja construção tenha sido concluída há pelo menos 30 anos ou localizados em área de reabilitação urbana, realizando obras para reabilitar os imóveis adquiridos no montante global igual ou superior a 350 mil euros; e) transferência de capitais no montante igual ou superior a 350 mil euros que seja aplicado em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional; f) transferência de capitais no montante igual ou superior a 250 mil euros que seja aplicado em investimento ou apoio à produção artística, recuperação ou manutenção de património cultural nacional; e g) transferência de capitais no montante igual ou superior a 500 mil euros, destinados à aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou de capital de risco vocacionados para a capitalização de pequenas e médias empresas que, para esse efeito, apresentem o respetivo plano de capitalização e o mesmo se demonstre viável. Por

¹⁷⁰ Alterando o Decreto Regulamentar n.º 84/2007, de 5 de novembro, alterado pelo Decreto Regulamentar n.º 2/2013, de 18 de março, e pelo Decreto-Lei n.º 31/2014, de 27 de fevereiro.

¹⁷¹ Mantendo as três atividades anteriores: a) transferência de capitais no montante igual ou superior a 1 milhão de euros; b) criação de pelo menos 10 postos de trabalho, com respetiva inscrição dos trabalhadores na segurança social; c) aquisição de bens imóveis de valor igual ou superior a 500 mil euros.

outro lado, nesta nova redação passa a ser valorizado o investimento em territórios de baixa densidade, ou seja, com menos de 100 habitantes por km² ou com um produto interno bruto (PIB) *per capita* inferior a 75% da média nacional (pontos 9 e 10 do artigo 65.º-A do Decreto Regulamentar n.º 15-A/2015, de 2 de setembro), prevendo-se nesses casos que o requisito quantitativo mínimo possa ser inferior em 20% para a maioria das atividades de investimento. Nesta regulamentação fica também estabelecido o requisito temporal mínimo de cinco anos para a manutenção das atividades de investimento a contar da data de concessão da autorização de residência.

Em suma, torna-se claro que subjacentes às (aparentes) baixas ou altas taxas de empreendedorismo de alguns grupos de imigrantes, em determinados períodos de tempo, podem estar não diferentes vocações empresariais, mas antes constrangimentos ou incentivos inscritos nas próprias políticas governamentais e/ou regulamentações em matéria de imigração, de integração, de trabalho, e de regimes fiscais. Está, pois, demonstrado que é fundamental monitorizar as políticas de imigração, em geral, ou, em particular, as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo e (cada vez mais também) as medidas de atração de investimento estrangeiro, uma vez que são importantes determinantes das estratégias empresariais dos imigrantes na sociedade de acolhimento.

No caso português, a análise da evolução do enquadramento legal mostra que se verificou uma mudança da política portuguesa essencialmente a partir de 2007. De um contexto regulador que inibia o empreendedorismo imigrante durante décadas e/ou incentivava o trabalho assalariado imigrante, passa-se para um desenvolvimento legislativo que procura estimular o empreendedorismo e investimento imigrante. Nos últimos anos a iniciativa empresarial começou a ser entendida não apenas como uma forma alternativa de integração dos imigrantes na sociedade portuguesa, mas a ser realçada também quanto aos impactos positivos que pode ter para dinamizar a economia portuguesa (e.g. criação de emprego, inovação, revitalização de zonas comerciais), o que aumentou as taxas de empreendedorismo de estrangeiros e a emissão de títulos para investidores estrangeiros.

Ainda assim, importa elencar algumas dificuldades que, na perceção dos entrevistados das quatro sessões dos *focus groups* (2 sessões com empresários imigrantes e 2 sessões com instituições com respostas na área do empreendedorismo), o contexto legal continua a não atender. Na perceção dos empreendedores imigrantes entrevistados verificam-se três bloqueios fundamentais que o enquadramento legal português ainda não ajuda a resolver: no primeiro, alguns empreendedores reportaram que os imigrantes continuam a ficar

“encurralados” em determinados sectores de atividade económica por inibições legais associadas à necessidade de certificação de algumas atividades, alegadamente mais difícil para estrangeiros.

“(…) acho que os imigrantes mesmo vindo de fora com formação, às vezes aqui não são valorizados (….) não tem certificado a dizer que fez aquilo e isso, às vezes obriga a pessoa a mudar de profissão a ir para outro negócio” (Empresário imigrante, participante FG1).

“(…) se tem uma certa barreira e quando as pessoas dificultam a você para fazer aquilo pela lei o que é acontece, as pessoas começam a fazer de forma errada (….)” (Empresário imigrante, participante FG1).

“(…) As leis portuguesas só aceita aquilo que interessa para ele. Se eu sou engenheiro químico isso interessa para Portugal e montar uma fábrica (….) aí vão fazer tudo para me apoiar aqui, mas eu queria montar uma pequena fábrica ou loja de cosmético artesanal e pessoas (….) «você nem pense isso» (….) porque aqui tudo é dificultado, você vai preso ou deportado porque isso é coisa que não pode (….) qual a consequência, simplesmente nem perguntou «qual o seu potencial qual a sua ideia», disse logo «não pode, não pode e acabou», matou o sonho (….) não simplesmente não dizer não, mas sim procurar saber, porque é que você quer essa determinada área, essa determinada situação, investigar o que você quer investir (….) Hoje poderia ser um grande empresário e até em muitos lugares e hoje né, mas eu resisti não fui embora o dinheiro foi mas eu fiquei (….) e acabei por ter um restaurante”. (Empresário imigrante, participante FG1).

“(…) eu sei que é muito complicado fazer um negócio na área do desporto, há várias regras do desporto e umas dificuldades e sei que estou interessado em abrir negócio como pessoa civil (empresário em nome individual)”. (Empresário imigrante, participante FG1).

“Alguns acho não estão legais no país e às vezes é muito difícil legalizar o negócio às vezes ficam com medo vou lá legalizar o meu negócio se não tenho documento podem mandar para o meu país de volta, acho que também às vezes é o medo dos imigrantes.” (Empresário imigrante, participante FG1).

O segundo bloqueio associado ao enquadramento legal é, na perceção destes entrevistados, a validade dos títulos que dificulta por vezes a operacionalização de um plano de negócios no seu conjunto, seja por não conseguirem créditos para a atividade empresarial com um prazo superior ao da validade do seu título, seja porque a criação e o crescimento de um negócio é um processo que na maioria dos casos não remete para um retorno positivo imediato, requisito fundamental para continuar a justificar a permanência no país.

“O meu visto termina, expira antes do prazo do fim do crédito, e o banco precisa de uma garantia de que eu vou ter a renovação. Embora eu acho que é uma desculpa, não sei.” (Empresário imigrante, participante FG2).

“Alguns acho não estão legais no país e às vezes é muito difícil legalizar o negócio às vezes ficam com medo vou lá legalizar o meu negócio se não tenho documento podem mandar para o meu país de volta, acho que também às vezes é o medo dos imigrantes.” (Empresário imigrante, participante FG1).

Outros participantes alertaram ainda para o facto de haver diferentes interpretações da lei pelos funcionários públicos ou serem prestadas diferentes informações (por vezes contraditórias) em função do serviço procurado, o que dificulta bastante o desenvolvimento da iniciativa empresarial em Portugal:¹⁷²

“Informação muito dispersa (….) vais tateando, perguntas a um, perguntas a outro (….) Fui à loja de cidadão na época que tinha lá no Rossio, me deram resposta negativa (….) Peguei no metro e fui à Loja do

¹⁷² Também na perceção dos especialistas portugueses entrevistados para o estudo Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010: 43) havia dúvidas quanto “à competência e eficiência das pessoas que trabalham para as agências governamentais”.

Cidadão das Laranjeiras e resolveram a minha situação, ou seja, a mesma entidade não dá a informação, ou seja, as pessoas elas dão informação conforme elas sabem ou conforme a cara do cliente. Então, tudo o que a gente vai fazer, a gente tem de pesquisar primeiro na net ou em livros, etc., tudo sabendo da legislação, para nós irmos e falar – está aqui escrito. Quer dizer, agente vai ter de ser muito independente na informação.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Já segundo a perceção dos entrevistados de instituições de apoio ao empreendedorismo, as grandes dificuldades prende-se com o desconhecimento do enquadramento legal português pelos imigrantes ou a associação de alguns dos seus negócios e atividades à economia informal. Segundo inúmeros participantes destes dois focus groups, as burocracias e as formalidades por vezes são tantas que alguns empreendedores imigrantes desmobilizam-se e mantêm-se na informalidade/ilegalidade ou tendem a arranjar subterfúgios para contornarem os impedimentos legais.

“Estou aqui há oito anos e luto no mercado informal, ou seja, pessoas nem sequer com recibos verdes nem nada, fazem biscates, fazem vendas pontuais, muito na lógica da informalidade. A maior parte deles nem sequer rendimento mínimo de inserção, absolutamente nada. A condição que nós tínhamos para eles frequentarem os cursos e passarem para a parte do negócio era ter uma AR válida e não terem dívidas ou situações créditos pendentes para poderem passar para a parte de concretização do negócio. Depois viemos a saber que, pronto, que havia situações muito, muito complicadas e tentámos também resolver da melhor forma (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

“Eu acho que esta característica da informalidade da sociedade portuguesa, que é muito próxima também com algumas das nacionalidades, da cultura das nacionalidades que nos procuram, é facilitador deste espírito, ou deste sonho ou desta vontade de fazer o país crescer, cooperação. E acho que isso é muito rico, mas, pois também cria bloqueios, não é, que eles vão à entidade, e a senhora que lá está diz uma informação (...). Essa informalidade às vezes também lhes cria bloqueios e sentem-se absolutamente perdidos (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

“Ok é um negócio informal, acho que aqui também tem que haver algum bom senso nestas questões, não é... Estamos a falar de uma senhora que vende uns pastéis, não é... Não gostas de dizer: «Ah, não pode fazer». Pelo contrário, tentar perceber, inclusive, conseguimos juntar agora um grupo de senhoras que faziam coisas diferentes umas das outras, para se juntarem e juntas começarem a tratar de tudo em qualquer coisa. Cada uma ter o seu negócio, se calhar, é difícil, mas pronto, mas é um caminho, leva o seu tempo (...) Tentar perceber estas pequenas coisas: como é que se certifica os produtos... Portanto, são coisas que a gente vai ter que ir percebendo e tem que ser muito aos poucos, senão as pessoas desmobilizam (...) Mas temos muito sentido isso, que há muito empreendedorismo informal (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

“(...) eventualmente gostaria só de alertar para uma outra questão. É que, a questão, a questão de se conhecer e de simplificar a burocracia em relação às microempresas é decisiva. E portanto, se todo o processo não passa por aí, diria dificilmente encontraremos alternativas, e eu diria alternativas que são claramente necessárias (...). Portanto, o problema é complicado, e portanto, ou nós encontramos, simplificando exatamente a atividade burocrática das microempresas, ou então, de facto, condenamos uma geração (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

Alguns participantes destes dois *focus groups* com instituições alertaram também para a necessidade das políticas e os respetivos enquadramentos legais deverem refletir melhor a resposta a diferentes necessidades e dificuldades dos diversos públicos-alvo de empreendedores imigrantes. O universo de empresários imigrantes é bastante diverso, podendo incluir empreendedores que reflectem um “empreendedorismo inclusivo” (respondendo a necessidades de sobrevivência e de integração no mercado de trabalho), ou um “empreendedorismo de inovação” (novos mercados, novos produtos) ou um

“empreendedorismo gerador de empregos” (grandes empresas, grandes investimentos). De fundo, questionavam até que ponto a legislação está a ser flexível e eficiente para enquadrar e aproveitar o empreendedorismo tanto numa perspetiva “compensatória”, “inclusiva”, “inovadora” ou “criadora de emprego”.

“Quando se fala na imigração e nos países, há geralmente duas ideias e nós agora estamos a sentir isso da parte da EU. Investimento, um grande investimento, da linha de investimento ou a questão demográfica. Que agora começa, é engraçado, porque eles voltam outra vez à questão. Portanto, a imigração, há aqui um investimento; o investimento não é propriamente a imigração... Estamos inseridos numa Europa também... Quando se fala na igualdade entre países, a gente sabe o que é, não é?!... Resumindo, quando se pensam nestas coisas tem que haver, no fundo, uma política que seja coerente, com aquilo que se tem, com aquilo que é possível e que seja coerente. O que se nota é que, isto é assim, nós temos investimento, no entanto, vendemos ao desbarato a empresas portuguesas que tinham alguma rentabilidade. Há aqui muita coisa que é incoerente, não há coerência nisto. Depois em relação à imigração, também a questão demográfica, as coisas, se começa a pensar, é preciso caminhar, e ver se os queremos. Nós temos, como é que os vamos enquadrar, que é que temos para oferecer, tudo isso... Portanto, e o que eu acho que muitos dos incentivos são muito imediatos, aquilo não é um conjunto, é uma pecinha do puzzle e pronto. É uma coisa à volta, enfim, vamos ver se funciona. Entretanto, e daqui a 20 anos, estamos a falar do mesmo... Em relação aos incentivos ao auto emprego ... que eu concordando, discordo, e há umas coisas dentro da minha cabeça, que é verdade que a ideia do auto emprego, sobretudo do ponto de vista económico, tenho dúvidas, isto é, vamos lá ver: o tecido europeu não é auto emprego, mas é muito micro. É uma realidade, não são as grandes empresas... É verdade que o potencial económico é capaz de não ser, e aí estamos de acordo, é capaz de não ser, enfim, o melhor caminho.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

“Gostaria só de acrescentar merecendo aqui as várias pessoas que vêm um enfoque muito empreendedorismo informal, aquilo que nos chegam, muitas das vezes, são mulheres com uma determinada idade e que não conseguem, de facto, digamos que um posto de trabalho, isto mais no sentido da necessidade de sobrevivência, e que estão dependentes de alguns subsídios de, digamos assim, e quando nos vêm procurar em relação da formalidade do seu projeto, negócio que já o fazem de forma informal, principalmente indianas, por exemplo, outra... africanas também (...) verifica-se muito no sentido da preocupação de perder o subsídio, porque depois não têm, digamos, aqui este espaço de transição até ter, digamos assim, o rendimento suficiente de sobrevivência dessa pessoa ou dessa família, que depois não queremos entrar também na privacidade das pessoas. E depois, vimos outros casos que são jovens que vêm para Portugal estudar, tiram licenciaturas, mestrados ou doutoramentos, mas que não querem regressar aos seus países porque não há condições, principalmente Europa de Leste, não há condições suficientes para, digamos, sentirem mais o seu negócio ou a sua ideia de negócio, e procuramos para saber de que forma; estão a terminar; querem-se juntar; de que forma é que nós podemos criar aqui um negócio conjunto ou ao nível das tecnologias de informação ou na área do turismo, depende muito dos sectores de atividade que depois procuramos tentar saber. E isso é uma, digamos um empreendedorismo já a um outro nível, e aquilo que nós fazemos é o acompanhamento de indicar as pessoas para a criação da empresa na hora, neste período de tempo, agora que já terminou, até 2013 e depois lançávamos a ideia de que sendo estas pessoas mulheres e homens com uma qualificação muito elevada podiam através da criação desse projeto, negócio ou empresa na hora, candidatarem-se aos financiamentos comunitários a 100%, elevadíssimos, digamos, níveis de financiamento, do programa COMPER, onde tinham a possibilidade de trabalhar áreas/setores de atividade muito..., por exemplo, na área da investigação, podiam criar centros de investigação, podiam criar centros, por exemplo (...) ou a nível das tecnologias de informação. Portanto, há aqui um público muito diferente, portanto, um muito mais ao nível do empreendedorismo da necessidade, não é, para sobreviver, e depois outro assim a um nível de uma qualificação muito elevada que parece que: «Como é que a gente vai buscar respostas; se eles estão cá, de que forma é que a gente os pode ajudar; como é que os pode integrar» E depois sentimos a necessidade de, não só da nossa rede de contactos, não é, que é aquilo que vocês também fazem ao nível das autarquias, ao nível das instituições ou associações dar este apoio, e depois vê-se o reflexo de que aqueles que conseguem de facto vingar e que nos vêm agradecer. (...) É isso para nós é relevante, porque dá uma boa imagem de Portugal lá fora, não é... a nível do papel, da envolvimento, digamos assim, destas pessoas em querer mostrar o seu talento ou sozinhas ou em conjunto.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

9.2.2. Contexto Institucional

Se as políticas de imigração e de regulação de fluxos descritas antes são desenhadas para regular a entrada ou atrair imigrantes que podem contribuir para o desenvolvimento empresarial e económico do país, as políticas de integração e as iniciativas institucionais da sociedade de acolhimento pretendem apoiar os imigrantes já residentes no país, nomeadamente na criação ou expansão das suas atividades empresariais ou combater assimetrias que possam existir entre empresários imigrantes e nacionais.

Alguns serviços de apoio ao empreendedorismo imigrante têm sido disponibilizados em vários países europeus. Num estudo promovido pela Comissão Europeia (Niekerk, et al., 2008) foram inventariadas 146 medidas políticas e serviços de apoio em trinta e dois países europeus (incluindo Portugal). O estudo mostra um padrão de distribuição dessas medidas e serviços, ainda que com algumas variações a nível local e nacional, permitindo concluir que inúmeras respostas são contingentes com: (1) a história específica da imigração dos países envolvidos, nomeadamente a partir de quando experimentaram imigração de larga escala; (2) o grau de proteção social prevista nos países envolvidos para a integração económica e social dos imigrantes; e (3) as ideologias e modelos subjacentes às políticas nacionais ou locais relativamente à integração dos imigrantes que determinam, nomeadamente, se são viáveis medidas dirigidas a grupos específicos (Oliveira e Rath, 2008: 18). A maioria das medidas e serviços identificados no estudo foram encontrados nos países do noroeste europeu (destaque para o Reino Unido, Alemanha, Holanda e Bélgica), diminuindo a sua densidade nos países do sul europeu e escasseando nos países da Europa Central e de Leste. O estudo identificou uma sobre representação de medidas orientadas para a capacitação dos imigrantes, com vista ao fortalecimento dos seus recursos humanos, sociais e financeiros. A consolidação do capital humano de aspirantes a empresários (e.g. acesso a informação, serviços educacionais, formação e aconselhamento) foi a base de uma parte substantiva das medidas e serviços identificados. Apenas um pequeno número dos serviços identificados no estudo procurou explicitamente estimular a definição de redes sociais, embora implicitamente alguns tenham promovido o *networking* entre empreendedores. Poucas medidas dedicaram-se a disponibilizar serviços financeiros, ainda que muitos programas facilitassem o acesso a capital financeiro. Ocasionalmente algumas medidas forneceram assistência material (e.g. incubadoras de empresas). Apesar de aproximadamente metade das medidas identificadas focaram-se exclusivamente em imigrantes - tendo as restantes respondido ao público em geral, onde se incluíam também os imigrantes – o estudo conclui que os grupos vulneráveis e os imigrantes obtiveram melhor resposta em medidas específicas, nomeadamente com

serviços personalizados na língua dos imigrantes, com mediadores interculturais ou com técnicos de aproximação, mostrando-se esses serviços também mais eficientes. Complementarmente, o estudo identifica também que a participação em programas multiétnicos introduz também os beneficiários em redes *mainstream*, fomentando o contacto com o mundo dos negócios e gerando negócios bem-sucedidos de imigrantes.

No essencial o estudo de Niekerk et al. (2008) permitiu concluir que a maioria das medidas e dos serviços identificados na Europa para os empresários imigrantes se centram na *agência* do empresário em oposição às condições *estruturais* empresariais da sociedade. Apenas um número reduzido de medidas focaram a sua resposta na melhoria da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento para os empresários imigrantes. Ainda assim o sucesso ou insucesso de determinadas medidas e o maior ou menor impacto de alguns serviços refletem a interferência de múltiplos fatores explicativos da iniciativa empresarial imigrante e que variam de grupo imigrante para grupo imigrante e de país para país. O modelo heurístico proposto neste estudo (capítulo 5) acerca das iniciativas empresariais imigrantes procura explicar explicitamente o envolvimento dessas dimensões explicativas.

Bloqueios identificados em Portugal para a iniciativa empresarial dos imigrantes têm justificado também o surgimento e a multiplicação de inúmeros apoios institucionais ao empreendedorismo imigrante ao longo da última década, promovidos por associações não lucrativas, a banca e por instituições do próprio Estado. Como se referiu antes, em Portugal, tal como nos restantes países da OCDE, na realidade as políticas de atração de empresários e de investidores imigrantes apenas refletem uma pequena percentagem do total de novas iniciativas empresariais de imigrantes no país. Na maioria dos casos, a iniciativa empresarial surge depois do imigrante acumular algum tempo de residência no país e/ou de adquirir outras experiências de inserção no mercado de trabalho (Oliveira, 2005:142; OCDE, 2011: 170), tornando-se por isso relevante perceber quais as políticas e medidas que são promovidas para os empreendedores imigrantes já residentes no país.

A análise dos contextos de acolhimento e/ou da estrutura de oportunidades à iniciativa empresarial imigrante deve, pois, atender também às respostas e incentivos que existem no país de apoio direto ao empreendedorismo, de forma global, ou de apoio específico aos empreendedores imigrantes.

O papel que as empresas (em particular as micro, pequenas e médias empresas) tendem a assumir na dinamização económica do país e na criação de novos postos de trabalho (Guerreiro et al., 2000: 42), tem justificado a implementação de um conjunto de ações e medidas, por inúmeros organismos estatais portugueses - no contexto de diferentes governos -

com o intuito de responderem às dificuldades das iniciativas empresarias no país e de reduzirem a taxa de mortalidade do tecido empresarial português. O *Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação* (analisado adiante) para a concretização da estratégia Europa 2020¹⁷³ ou o *Programa Operacional da Economia* (POE) integrado no Quadro Comunitário de Apoio (QCA III), da década passada, traduzem bem as preocupações dos sucessivos governos nesta vertente. Pese embora não seja de hoje a existência de uma variedade de medidas e ações estatais de incentivo ao empreendedorismo, nos últimos anos verificou-se um intensificar da oferta de programas por força do contexto de fragilidade económico-financeira que tem vivido o país.

Torna-se, pois, difícil de conseguir fazer um retrato exaustivo da densidade de respostas institucionais que têm surgido, em especial, na última década em Portugal. Assim, a análise efetuada neste subcapítulo não se pretende exaustiva do universo de instituições que estão envolvidas nas políticas de empreendedorismo em Portugal, nem dos múltiplos programas que têm promovido. Em alternativa pretende-se destacar, de forma analítica, algumas dessas instituições que têm assumido um papel mais preponderante na vertente da integração dos imigrantes ou no incentivo ao empreendedorismo, onde os imigrantes têm podido beneficiar, tal como outros cidadãos residentes em Portugal.

Por outro lado, pretende-se realçar, atendendo à perceção dos atores entrevistados no âmbito dos *focus groups*, aquelas áreas onde parecem persistir algumas lacunas na resposta institucional. Deve reconhecer-se desde já, porém, que os empresários imigrantes (à semelhança dos nacionais, conforme conclui Guerreiro et al., 2000: 44, 204) têm alguma dificuldade em tomar conhecimento das instituições e dos programas existentes e, conseqüentemente, podem desconhecer os apoios e serviços que estão disponíveis e melhor se adequam às suas necessidades. Como se mostrará, os participantes dos *focus groups* realçam que, apesar de inúmeros esforços institucionais, os canais de informação existentes parecem ainda não funcionar em pleno junto do público imigrante, realçando por isso algumas dificuldades ou necessidades para as quais desconhecem haver resposta institucional em Portugal.

Reproduzindo um pouco as próprias mudanças no enquadramento legal, foi na última década que surgiram mais apoios e medidas geradoras de oportunidades ao empreendedorismo imigrante e de combate a alguns dos problemas no desenvolvimento de negócios e atividades empresariais em Portugal (comuns a nacionais e a imigrantes). Numa

¹⁷³ Mais em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=2787>

economia com necessidade de dinamismo económico e de criação de emprego, o empreendedorismo imigrante tem representado cada vez mais um investimento institucional nacional. No contexto de crise, de recessão económica e de aumento do desemprego, o empreendedorismo surge também como uma alternativa possível de inserção no mercado de trabalho sendo por isso alvo de inúmeras políticas transversais. Neste âmbito o empreendedorismo tem ganho bastante relevo político, económico e social, o que se reflete no trabalho de inúmeras instituições públicas, privadas e do terceiro sector. Alguns participantes das sessões de *focus groups* chegaram mesmo a considerar que o empreendedorismo parecer estar hoje “na moda”, razão pela qual têm proliferado tantos programas e medidas de apoio, apesar de, na percepção de alguns, esses investimentos não se traduzirem necessariamente em desenvolvimento empresarial efectivo ou crescimento e consolidação de empresas em Portugal:

“neste momento está tudo ao molho e fé em Deus. Toda a gente quer trabalhar o empreendedorismo, toda a gente quer (...) Eh pá, agora com esta onda do empreendedorismo, todos têm um gabinete de apoio às empresas e todos querem ter incubadoras... Eh pá e temos municípios que já têm mais que uma incubadora. E quem pagou?! Você, você... Conhece o município? Não. Conhece a incubadora? Não. Pagamos todos nós que estamos aqui (...) É uma maluqueira! Está tudo doido! Desculpem lá!”. (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

“(...) isto é uma opinião absolutamente pessoal, nada institucional, que é o que eu sinto (...) lá está este novo conceito [do empreendedorismo] agora tão em moda e de facto a acompanhar muito o discurso político (...) depois de uma situação económica difícil, de uma situação de desemprego, «Portanto tu agora saís dessa e se é para sair dessa aqui tem a bandeira do empreendedorismo». E portanto, eu acho que se desvirtuou um bocadinho o que é que poderia ser efetivamente esta promoção de competências, de capacidades, de perfis, de pessoas que efetivamente têm um sonho de ter o seu próprio negócio. (...) as pessoas, de facto, foram completamente empurradas para aqui pela ausência de alternativas e por uma lógica de responsabilização individual. E portanto eu acho que desvirtuámos muito o que é que é isto de se poder criar o próprio negócio, o que é que é o apoio a uma pessoa que quer criar o seu negócio, porque a dada altura a pessoa pode não querer, não é, mas tem de ir porque não tem outra alternativa.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Não há, pois, consenso quanto à efectividade e consequências positivas do incremento de medidas e serviços de incentivo e promoção do empreendedorismo como forma de criação de emprego e dinamismo económico. Nas palavras mais acesas de um participante de um dos *focus groups*:

“As pessoas são incentivadas a criar um negócio e depois morrem todas. Eu costumo brincar e dizer que é um pouco como se fôssemos médicos de maternidade infantil, então nós dizíamos: «Bom como há muita mortalidade infantil, as soluções que nós temos é a de incentivar a terem mais bebés». Não é evitar que eles morram é fazer mais (...) Portanto, eu ponho em causa que as políticas de auto-emprego e de combate ao desemprego no contexto em que usualmente é feito, incluindo para imigrantes, seja uma solução inteligente... Mas há sempre gente que vai conseguir, que é muito competente. Mas se calhar esses empreendedores vão sempre fazer coisas mesmo sem qualquer tipo de apoios. Contudo, isto tem a ver com a parte da política de incentivo (...) para incentivar as pessoas para que, muito bem, empreendam, mas depois, (...) são chacinados literalmente. (...) O empresário em nome individual se se espalhar ao comprido, vão-lhe à casa, ao cão (...) quando as pessoas falham, os promotores, os apoiantes destes negócios onde estão?” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

Ainda assim alguns dos entrevistados consideram que o país tem hoje instituições mais bem preparadas para apoiar e incentivar o empreendedorismo:

“em relação ao contexto, eu acho que de erro em erro nós vamos acertando alguma coisa, e acho que o contexto que temos agora de promoção do empreendedorismo é muito mais interessante do que quando acabámos a universidade (...). As universidades já trabalham esta área, as Câmaras trabalham com pessoas mais competentes na área, ou seja, a abordagem que tem vindo a ser feita e a promoção que tem vindo a ser feita nos últimos anos, possivelmente vinha com uma moda, vinha com uma coisa de cima para baixo, em que havia instruções e havia essas progressões: «Olha vamos dar dinheiro às pessoas, elas autonomizam-se, vamos retirar números do INE ou assim...» (...). Atualmente eu acho que existe uma série de entidades, e já não é só o Estado, e aí modelos e soluções alternativas são encontrados, eu acho que as próprias entidades têm que ser empreendedoras, têm que ir à procura de novas soluções, têm que se juntar em redes (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Assim, reconhecendo que os empreendedores imigrantes em Portugal – tal como noutros países (OCDE, 2011: 160) – podem enfrentar dificuldades específicas acrescidas na criação e desenvolvimento de um negócio (e.g. linguísticas, de integração, de acesso a crédito, de entendimento do enquadramento legal e da burocracia), têm surgido inúmeros programas e medidas que procuram apoiar os empreendedores imigrantes ao nível das suas competências empresariais e/ou melhorar as suas condições empresariais em igual circunstâncias com os nacionais. Nesta vertente reconhece-se que ou (1) o empreendedor imigrante não tem experiência e a iniciativa surge como uma alternativa para se inserir no mercado de trabalho, devendo-se reforçar as suas competências e/ou apostar na formação e na definição do seu plano de negócio, ou (2) o empreendedor imigrante, ainda que disponha de experiência e competências empresariais adquiridas no seu país de origem, tem, porém, dificuldade em adaptá-las ao contexto de acolhimento e por isso precisa de apoio e orientação. Acresce que as regras de funcionamento do mercado, a burocracia (e.g. registar a atividade ou a empresa) e todas as formalidades (dependendo também do sector da atividade e do investimento) podem se mostrar bastante complexas para o empreendedor imigrante.¹⁷⁴

Da análise efetuada é interessante verificar que os serviços e as medidas desenvolvidas para empreendedores (específicas ou não para os imigrantes) têm-se mostrado plurais permitindo concertar tanto as condições que a estrutura de oportunidades impõe (e.g. ao nível das regras de criação e formalização de negócios conduzindo a uma redução da burocracia excessiva enquanto factor de promoção de um ciclo de relançamento económico; incentivos e apoios para empresários já estabelecidos), como reforçar as características e recursos dos próprios empresários (e.g. apostando na formação, apoio no desenvolvimento de negócios,

¹⁷⁴ Neste âmbito inúmeros participantes dos *focus groups* alertavam para: “(...) acho que os imigrantes mesmo vindo de fora com formação, às vezes aqui não são valorizados (...) não tem certificado a dizer que fez aquilo e isso, às vezes obriga a pessoa a mudar de profissão a ir para outro negócio” (participante FG1); “(...)Depois tem a questão é que tem um défice de competência maior, possivelmente, as questões da certificação e tal, cria obstáculos a que realmente possam fazer isso” (participante FG3).

encaminhamento com mentores). Como bem alertam Kloosterman e Rath (2010: 116) na maioria dos países erra-se por se apostar apenas na definição de programas de incentivo ao empreendedorismo ou de apoio à consolidação das capacidades e características dos empreendedores imigrantes, descorando as condições (ou constrangimentos) da própria estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento ou da forma como as respostas institucionais podem ir ao encontro das reais necessidades dos mercados:

“Most policies tend to take the opportunity structure for granted and aim mainly at the supply side. One could say that privatization and more autonomous processes of outsourcing by firms and households create more markets while overall schemes of deregulation will lower barriers of entry for entrepreneurs across the board including immigrant and ethnic entrepreneurs. Some policies, however, are more exclusively aimed at increasing access to opportunities for immigrant entrepreneurs by introducing more favorable regulation, and strengthening intermediary organizations (training bureaus, consultancies, business associations). Apart from this «soft institutionalism», there seems to be on the whole and overall lack of understanding of the transformation of immigrant entrepreneurship and the kind of markets (migrant) entrepreneurs are now operating in and how this is related to trajectories of incorporation.” (Kloosterman e Rath, 2010: 117).

Ainda assim deve reconhecer-se que em Portugal, tal como acontece em outros países, tendem a ser definidos mais programas e medidas de apoio e de incentivo a novos empreendedores, do que medidas de apoio à expansão dos empresários já existentes no país.

Neste âmbito alguns participantes dos *focus groups* consideravam:

“Porque a maior parte das organizações não ausculta coisa nenhuma. Cada um é dono da sua verdade. Portanto, eu quando fui para o IAPMEI, nunca mais me esqueço, em 90 (...) eh pá, quando fui trabalhar para a formação do IAPMEI disseram-me: «Vamos fazer aqui uns programas». E eu perguntei: «Entretanto, não ouvimos as empresas?»; - «Ouvir as empresas?! Mas nós sabemos exatamente o que é que as empresas precisam!» Eh pá! (...) as pessoas precisam de ser acompanhadas, mesmo que tenham competências técnicas e comportamentais. Todos nós precisamos de apoio, porque é mesmo muito difícil vencer as dificuldades que existem todos os dias na empresa que nós criamos, seja com o cliente, seja com o mercado propriamente dito, com os outros *stakeholders*, com os nossos recursos dentro da empresa (...). Portanto, há muito trabalho a fazer que não se faz em dois meses.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Por vezes apareciam-me pessoas que diziam-me assim «Diga-me lá onde é que há dinheiro para eu fazer o meu projeto?», e eu tinha que dizer «Senhor, está a ver a coisa ao contrário, o que é que você tem para fazer e eu digo-lhe...», e muitas vezes ouvi ainda assim: «Não, não, não, eu faço qualquer coisa!». Deveria ser realmente premiado, como já chegou a ser uma vez falado, é o sucesso. Eh pá, teve sucesso, então ele leva o dinheiro tudo a fundo perdido e é uma desonestidade e uma injustiça para quem começou sem coisa nenhuma. Porque aquela pessoa está a ter uma visão de um negócio totalmente errada.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Similarmente também Kloosterman e Rath (2010) discutem:

“The actual policies implemented in order to promote immigrant entrepreneurship focus mainly on the *agency* of the entrepreneur, rather than to the *structural* societal conditions of entrepreneurship. The policies seem to be mostly geared towards the nascent entrepreneurs and to a much lesser extent to the already established immigrant and ethnic entrepreneurs. They aim primarily at raising awareness among immigrants to become more entrepreneurial; improving their human and social capital and their access to financial capital. These are all sensible policy goals, but given our analysis of how the opportunities are structured the more or less exclusive focus on start-ups seems to ignore the importance of expanding the resources of already active entrepreneurs.” (Kloosterman e Rath, 2010: 116).

Complementarmente, alguns participantes dos *focus groups* criticaram a duração dos programas de apoio, considerando-os pontuais ou muito curtos, não apoiando por isso todo o período crítico para a sobrevivência de uma empresa que acabou de nascer:

“Portanto, o fenómeno da assistência na criação de emprego é decisivo. E a assistência não é por um ano, nem é por dois; é no mínimo por três anos! É no mínimo quando as condições de microempresa se alterarem... E portanto, é algo que tem de ser feito com persistência, com apoio, com muito entusiasmo porque só assim é que eu vejo que é possível arrancar uma base de auto-emprego.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

“Há muita coisa a fazer na área do empreendedorismo (...). Agora, quando cheguei à conclusão que 96% das microempresas que existem em Portugal têm 44% dos trabalhadores e só o resto, 4% das empresas é que corresponde aos 55% de trabalhadores, e esses 4% dominam os media, dominam a justiça, dominam o fisco, dominam o Estado, completamente, e depois, perguntamos, mas onde estão, quem representa, quem defende os 96% de empresas que existem em Portugal, que medidas são criadas para que essas empresas, quando de facto, elas caem que nem tordos todos os anos. (...) mas isto não me assusta, o que me assusta é ver que os mecanismos que são criados, politicamente, para apoiar os empreendedores, para apoiar as empresas, não existem, são cada vez mais dificuldades, há iniciativas nesse sentido mas são muito, muito tímidas, muito ténues (...) isto não pode ser, uma medida destas demora 3 anos, 4 anos a arranjar um técnico para a incrementar, portanto, qualquer medida que vigore só um ano ou dois, eu diria que é um desperdício, manifestamente, porque não cria raiz, não cria estruturas, não se organiza, portanto qualquer medida a pensarmos tem que ser para 3 anos, 4 anos, no mínimo e, depois para ser sustentável durante alguns anos.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Importa, pois, de forma mais sistemática, compreender alguns dos programas e medidas dirigidas a empreendedores imigrantes que surgiram em Portugal e quais os objetivos de intervenção que lhes estiveram subjacentes. Para o efeito recorre-se à mesma forma de análise adotada por Froy e Pyne (2011), na qual as autores, procurando discutir as formas de assegurar o sucesso da integração de minorias étnicas e jovens imigrantes no mercado de trabalho¹⁷⁵, sistematizam três dimensões que têm estado subjacentes aos programas desenvolvidos: (1) criação de oportunidades; (2) formação e capacitação para o empreendedorismo; e (3) apoio a *start-ups*.

Estas três grandes áreas de atuação acabam por refletir as dificuldades que comumente os empreendedores apresentam. A primeira dimensão tem inerente a falta de oportunidades ou de dinamismo do tecido empresarial de uma forma geral, razão pela qual se justifica normalmente a atuação de instituições que cativem investidores ou que promovam o empreendedorismo e a criação de emprego transversalmente, podendo contemplar a concessão de benefícios fiscais. Na segunda dimensão consideram-se as respostas que atendem à escassez de formação e de qualificação, ou ainda de literacia empresarial entre muitos empreendedores. Finalmente, na terceira dimensão consideram-se apoios à criação e formalização de projetos de negócio, tendo inerente nomeadamente a resposta a situações de desemprego prolongado ou a dificuldades que os imigrantes poderão ter no acesso ao

¹⁷⁵ Nas palavras das autoras, “The higher this recognition and appreciation for entrepreneurship and the deeper entrepreneurial behaviour is embedded in society, the greater the public support and the easier it is to recognize opportunities and turn them into business ventures.” (Froy e Pyne, 2011: 49).

mercado de trabalho, na interpretação da burocracia e no acesso a financiamento. Nesta última dimensão consideram-se, assim, respostas a dificuldades no acesso ao tecido empresarial, podendo prever-se a orientação nos contactos com o sistema burocrático e o acesso a apoios financeiros.

Procura-se sintetizar de seguida de forma tripartida por estas dimensões alguns dos programas de apoio ao empreendedorismo unicamente para imigrantes e algumas medidas e programas generalistas de promoção do empreendedorismo (normalmente dedicados a grupos vulneráveis como os desempregados¹⁷⁶) que também têm beneficiado imigrantes.¹⁷⁷ Esta apresentação sumária permite elencar algumas oportunidades estruturais do contexto português para os empresários imigrantes.

Antes de se iniciar essa análise tripartida deve realçar-se que os apoios aos empreendedores imigrantes começaram por ser desenvolvidos principalmente na vertente das políticas e respostas para a integração de imigrantes. Só mais recentemente ao nível das políticas de emprego e políticas económicas se começou a atender de forma explícita também ao grupo dos imigrantes ou investidores estrangeiros, nomeadamente recorrendo a programas comunitários (e.g. QREN, Portugal 2020), e foram reforçados inúmeros apoios a desempregados para a criação do próprio emprego (e.g. *Programa de Apoio ao Empreendedor – Criação Próprio Emprego PAECPE*).

Na vertente das políticas de integração de imigrantes devem destacar-se as mudanças verificadas a partir de 2007, concretamente no âmbito do primeiro *Plano para a Integração dos Imigrantes* (PII) 2007-2009 (Resolução do Conselho de Ministros n.º 63-A/2007), promovido e coordenado pelo Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI), onde foram desenhadas duas medidas de incentivo ao empreendedorismo imigrante, atendendo à importância de se reduzirem as barreiras e constrangimentos à iniciativa empresarial imigrante no país e de encontrar alternativas para a integração dos imigrantes no mercado de trabalho português.¹⁷⁸ Estas medidas foram continuadas no plano seguinte, implementado entre 2010 e 2013 (detalhes no quadro em baixo).

¹⁷⁶ A este respeito, o estudo promovido pela Comissão Europeia (Niekerk et al., 2008) de avaliação de boas práticas de promoção do empreendedorismo de minorias étnicas considera algumas vantagens e desvantagens dos programas estarem centrados unicamente nos migrantes ou se tratarem de programas generalistas dedicados a grupos vulneráveis, onde se incluem alguns imigrantes.

¹⁷⁷ Os apoios concedidos na vertente do financiamento de empresas são analisados de forma autónoma (subcapítulo 9.2.3).

¹⁷⁸ No relatório final de execução do primeiro plano afirmava-se também que: “A vertente do empreendedorismo tem uma dimensão que tem vindo a assumir uma importância crescente como alternativa para a integração profissional dos imigrantes, representando um importante contributo para a criação de riqueza, reconhecendo os imigrantes como agentes de desenvolvimento económico, não só nos países de acolhimento como de origem.” (*Relatório final de execução do PII 2007-2009*: 17).

Medidas na vertente do empreendedorismo nos Planos para a Integração de Imigrantes

No primeiro plano, desenvolvido entre 2007 e 2009, foram definidos alguns compromissos de intervenção nessa vertente a partir de duas medidas específicas: *incentivo ao empreendedorismo empresarial dos imigrantes* (medida 13) e *promoção da empregabilidade e empreendedorismo das mulheres imigrantes, nomeadamente através do acesso à educação e à formação profissional* (medida 116). Subjacente à medida 13 estava prevista a criação de três gabinetes de acolhimento ao empreendedor imigrante, onde seriam prestados serviços de apoio e consultoria na criação de iniciativas empresariais, seriam dados a conhecer oportunidades e incentivos, e seriam prestados serviços de acompanhamento individualizado de todo o processo burocrático associado à constituição da empresa. Em dezembro de 2006 foi aberto o primeiro gabinete de apoio no Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI) de Lisboa, tendo realizado até ao final de 2009 cerca de 525 atendimentos presenciais. Estava também subjacente a criação de um *Programa de Empreendedorismo Imigrante* (PEI) a promover pelo ACIDI. Esta medida tinha como principais indicadores de monitorização da sua implementação: número de atendimentos dos gabinetes, número de novas empresas criadas por cidadãos imigrantes, número de cidadãos estrangeiros abrangidos por programas de incentivo à criação do próprio emprego. As instituições responsáveis pela implementação desta medida eram o ACIDI e o IAPMEI.¹⁷⁹ O PEI viria a ser lançado em 2009 com dez parceiros locais, tendo até ao fim do ano envolvido 159 potenciais empreendedores, dos quais 99 concluíram o curso de “Apoio à Criação de Negócios” e 45 foram avaliados como tendo uma ideia viável de negócio tendo, por isso, recebido uma recomendação para uma instituição de apoio financeiro. No final do ano entre os participantes do PEI, 5 tinham constituído formalmente um negócio.

Na medida 116, implementada até 2009, e refletindo uma preocupação relativa à vulnerabilidade específica das mulheres imigrantes, definiram-se orientações de intervenção mais formativa, tendo como indicadores de monitorização da sua implementação: o número de ações de formação profissional, o número de mulheres abrangidas pelas ações de formação, o número de formandas que beneficiaram da adoção de requisitos especiais e de exceção para mulheres imigrantes em situação de vulnerabilidade. A instituição responsável pela implementação desta medida foi a CIG (Comissão para a Igualdade de Género). Esta medida foi cumprida com ações abrangentes, ainda que incluindo também mulheres imigrantes.

O segundo PII adotado entre 2010 e 2013 – Resolução do Conselho de Ministros n.º 74/2010 – voltou a considerar uma medida na mesma linha de intervenção: *reforço do incentivo ao empreendedorismo imigrante* (medida 14). A medida 14 tinha como metas de execução, 200 formandos por ano em programas inseridos na área do empreendedorismo, 20 voluntários por ano a integrarem o *Programa de Mentores* do ACIDI e 15 negócios criados por ano no âmbito do PEI do ACIDI. Conforme era descrito no relatório final de execução do segundo PII, entre 2010 e 2013, no âmbito dos cursos do PEI foram abrangidos 1282 participantes e criados 75 negócios, pelo que as metas correspondentes ao número de participantes (200 por ano) e negócios criados (15 por ano) foram largamente ultrapassadas.

Detalham-se de seguida alguns exemplos de instituições relevantes que têm conduzindo, através dos seus programas e medidas, à criação de oportunidades estruturais para a definição de estratégias empresariais por imigrantes em Portugal:

Criação de Oportunidades

No plano da política internacional, no enquadramento institucional de criação de oportunidades para o empreendedorismo imigrante, deve atender-se ao trabalho da AICEP

¹⁷⁹ O IAPMEI é a Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. e “tem por missão promover a competitividade e o crescimento empresarial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial, nas empresas que exerçam a sua atividade nas áreas sob tutela do Ministério da Economia, com exceção do sector do turismo, designadamente das empresas de pequena e média dimensão.” (cit. http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema_id=7).

(Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) na vertente da atração de investimento estrangeiro. Como se referiu antes, esta agência faz parte da comissão de acompanhamento dos incentivos fiscais e de investimento estrangeiro em Portugal e da comissão de acompanhamento da emissão de autorizações de residência de investimento (ARI), revestindo-se por isso também o seu trabalho relevante para o empreendedorismo imigrante (de grande dimensão), tendo sido reconhecida e premiada pela Comissão Europeia como boa prática em matéria de promoção e internacionalização da economia nacional. Com uma rede externa de delegações em mais de 40 países por todo o mundo, a AICEP promove a diplomacia económica tanto no sentido de apoiar a internacionalização das empresas e negócios portugueses, como de incentivar empresas estrangeiras a verem Portugal como destino de investimento. Nesta última vertente de atuação é interessante analisar como o país é apresentado aos investidores estrangeiros e/ou quais as dimensões realçadas como oportunidades estruturais ao empreendedorismo. No site da agência através de um guia do investidor, respondendo à pergunta “porquê Portugal?” (detalhes na caixa em baixo) são destacadas inúmeros fatores considerados relevantes para a estrutura de oportunidades de Portugal, nomeadamente o ambiente intercultural do país e os bons resultados das políticas de integração de imigrantes:

Apresentação de Portugal pela AICEP dirigida a investidores estrangeiros (informação retirada do site da instituição):¹⁸⁰

1. **Localização do país:** país europeu mais próximo do continente americano e ponte transatlântica central para importantes rotas internacionais;
2. **Relações estratégicas:** “importante porta de entrada para o mercado da União Europeia e plataforma privilegiada para o relacionamento com os países africanos de língua oficial portuguesa.”
3. **Serviços disponíveis:** 95% do território com banda larga e rede nova geração e fibra ótica em consolidação, sendo que 98% das grandes empresas e 90% das PME's têm acesso à internet de banda larga; eletricidade e gás com zero interrupções em 2012; 98% da água controlada com boa qualidade para consumo humano; imobiliário com qualidade e certificação energética; é ainda realçado que cerca de 90% dos serviços públicos estão disponíveis online, tendo Portugal recebido o primeiro prémio de *egovernment* das Nações Unidas na categoria “incremento da disponibilidade dos serviços públicos online”, realçando o tempo reduzido de criação de empresas (e.g. empresa na hora, registo comercial online, informação empresarial simplificada) ou a facilidade de fazer negócios com serviços públicos online. Portugal é ainda destacado pela *via verde* (sistema que simplifica a circulação e processa mais de 500.000 transações por dia) e pela inovação em serviços financeiros com o sistema multibanco, a rede partilhada ATM portuguesa, onde se pode realizar mais de 60 operações.
4. **Custos competitivos:** são reportados dados de referência do Eurostat para mostrar que em Portugal do custo do gás é mais baixo que a média europeia, o índice de custos laborais e o custo de vida são mais baixos que a média europeia.
5. **Infraestruturas:** existência de portos de águas profundas (Sines) com mais de 27 milhões de toneladas de carga movimentada por ano; 2.852 km de linha férrea com 4 linhas férreas internacionais com saídas a partir de Portugal; a rede rodoviária nacional estende-se por 22.000 km de estradas pavimentadas, estando Portugal (segundo dados da OCDE reportados por esta agência) no top3 dos países europeus com autoestradas de maior

¹⁸⁰ Descrito em <http://www.portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/Paginas/investiremPortugal.aspx> (consultado em junho 2014).

dimensão per capita; 4 aeroportos no continente, 9 nos Açores e 2 na Madeira, tendo de acordo com o Airports Council International em 2011 reconhecido o Porto (pela sexta vez) um dos melhores aeroportos da Europa.

6. Recursos humanos qualificados: são divulgados através desta agência alguns dados de caracterização dos recursos humanos do país (e.g. o número total de licenciados nas principais cidades do país, o número de estudantes inscritos em instituições do ensino superior por área de estudo, dados relativos às capacidades linguísticas, dados acerca do desemprego por idade e nível de qualificação).

7. Lei do trabalho: são realçados alguns aspetos das condições de trabalho em Portugal (e.g. que há desde 2013 mais dias de trabalho - menos 4 feriados -, verifica-se o sistema de banco de horas durante os picos de produção a negociar com os trabalhadores, o pagamento de horas extra foi reduzido em 50% e os colaboradores não têm direito a tempo compensatório remunerado, indemnização por despedimento diminui para o nível médio da União Europeia, poderá ocorrer despedimento por inadequação ao trabalho, contratos a prazo com máximo de 54 meses).

8. Incentivos: são realçados apoios ao investimento produtivo – incentivos financeiros (QREN) e fiscais -, apoios à formação profissional, apoios à investigação & desenvolvimento, incentivos fiscais para “não residentes”, e medidas de apoio à criação de emprego (e.g. estágios profissionais e de estímulo com reembolso TSU; isenção ou redução das contribuições para a Segurança Social; Programa Inov Contacto). São ainda detalhados alguns incentivos fiscais: IRS com regime favorável para residentes não habituais, IRC com incentivos fiscais à criação de emprego e investimento, IMI com incentivos fiscais para prédios em condições especiais, IMT com incentivos fiscais ao investimento produtivo (entre outros).

9. Ambiente de negócios: nesta vertente a agência realça aspetos associados à facilidade de fazer negócios em Portugal (e.g. serviços públicos online, empresa na hora), à simplificação no licenciamento de algumas atividades e nos processos de insolvência, comércio internacional com plataforma eletrónica. Nesta vertente é ainda realçado o contexto português como intercultural, destacando-se o segundo lugar que o país ocupa no ranking de países com as melhores políticas de integração de imigrantes (MIPEX 2011).

A atracção de investimento estrangeiro mereceu, contudo, a crítica de alguns participantes dos *focus groups*:

“Se eu mandasse, à porta do IAPMEI (...) escrevia: «Proibida a entrada a cães e a investidores estrangeiros». Não sei se vocês têm consciência, mas os investidores estrangeiros, especialmente de grande capital, têm esses sim incentivos muito diferentes dos investidores nacionais, com um compromisso de quatro anos. Portanto ao fim de quatro anos, e quando acabam os quadros comunitários, nós percebemos isso, fecham a porta. Quer dizer, nós também não pensamos... porque eles já vieram de França, já vieram da Alemanha? E pensamos que é fantástico. Ninguém se lembrou... quando ele veio da França deixou milhares de desempregados. (...) Portanto, ficou aqui quatro anos que é o compromisso que a Comunidade obriga pelos fundos estruturais, fecha a porta... Ai a Polónia, então é para a Polónia. Vai para a Polónia, 4 anos... (...). E é assim, portanto, como vocês sabem não há novidade (...)” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Algumas organizações privadas e da sociedade civil têm sido promotoras também da criação de oportunidades para os empreendedores imigrantes. A criação, em 2007, do *Prémio Empreendedor Imigrante do Ano*, por iniciativa de um conjunto de fundações, associações empresariais e outras instituições ou organizações da sociedade civil, no âmbito da *Plataforma sobre Políticas de Acolhimento e Integração de Imigrantes* (Plataforma Imigrante)¹⁸¹, é um bom exemplo disso No preâmbulo do regulamento do concurso justificava-se a criação do prémio pelo papel crucial que os imigrantes:

¹⁸¹ O núcleo fundador da Plataforma Imigrante integra as Fundações Aga-Khan Portugal, Calouste Gulbenkian, Luso-Americana para o Desenvolvimento, Luso-Brasileira, Oriente e Portugal África, as Associações Empresarial de Portugal e Industrial Portuguesa, a Comissão Episcopal para a Mobilidade Humana, as Confederações dos Agricultores de Portugal, do Comércio e Serviços de Portugal, da Indústria Portuguesa, do Turismo Português, a União Geral dos Trabalhadores e a Confederação Geral dos Trabalhadores Portugueses.

“serão chamados a desempenhar (...) [para o] desenvolvimento económico e social de Portugal” e considerava-se ser “de grande importância dar a conhecer a todos os residentes no país – tanto aos portugueses como aos próprios imigrantes – casos de imigrantes que se tenham distinguido pelo seu papel empreendedor e responsável na nossa sociedade.” (Valle, 2008: 292).

Os prémios foram atribuídos anualmente durante cinco anos (entre 2007 e 2011), tendo os concursos recebido ampla divulgação pela imprensa e pelas associações de imigrantes. A avaliação e seleção das candidaturas ficaram a cargo de um júri independente que atendeu aos seguintes critérios de apreciação dos candidatos (Valle, 2008: 290): (1) carreira reveladora de atitudes e competências de empreendedorismo; (2) capacidade empreendedora na promoção de iniciativas inovadoras (e.g. novos produtos, serviços ou processos, formas de organização ou mercados); (3) sustentabilidade económica ou social da iniciativa candidata; (4) contributo para aproximar o país de origem do imigrante com Portugal; (5) contributo para o desenvolvimento do país de origem; (6) carreira reveladora de uma integração pró-ativa do imigrante e das suas iniciativas no contexto socioeconómico português; e (7) respeito pelos valores fundamentais da cidadania. Neste âmbito inúmeros empreendedores imigrantes foram publicamente reconhecidos pelo papel que desempenharam na sociedade e economia portuguesa com um prémio monetário.

Formação e capacitação para o empreendedorismo

O acesso a informação e a formação para a criação de empresas em Portugal foi apontado como uma necessidade e recomendado por vários atores auscultados acerca do tema.¹⁸² Para alguns dos empresários imigrantes ouvidos, a informação em Portugal está muito dispersa, sendo difícil identificar as instituições que podem prestar apoio ou uma orientação rigorosa acerca de como criar e desenvolver um negócio, o que constitui um problema para a iniciativa e o desenvolvimento empresarial no país.

“Informação muito dispersa...vais tateando, perguntas a um, perguntas a outro... fui à loja de cidadão na época que tinha lá no Rossio, me deram resposta negativa... Peguei no metro e fui à Loja do Cidadão das Laranjeiras e resolveram a minha situação, ou seja, a mesma entidade não dá a informação, ou seja, as pessoas elas dão informação conforme elas sabem ou conforme a cara do cliente. Então, tudo o que a gente vai fazer, a gente tem de pesquisar primeiro na net ou em livros (...). Quer dizer, a gente vai ter de ser muito independente na informação.” (Empresário imigrante, participante FG2).

“(…) deveria existir um espaço da administração pública que poderia ter pessoas com o intuito de ouvir mais, de saber e direcionar...para alguns tipos de formação exige escolaridade mínima...a credenciação... haver uma rede contactos, que te vai direcionar para ... não existe escola para isso mas vou-te direcionar para um profissional, mas esse profissional cobra x para te ensinar... tem que ser um profissional que já tem experiência em vários negócios... acho que deveria abrir um gabinete aqui no CNAI [Centro Nacional de Apoio ao Imigrante] e que pudesse dar esse apoio e mas não é só apoio de direcionar porque

¹⁸² Também na inquirição do CEDRU (2014) a 346 potenciais empreendedores imigrantes em Portugal se concluiu que uma das principais necessidades sinalizada pelos participantes é a falta de informação acerca de programas e apoios ao empreendedorismo e a dificuldade de acesso aos serviços que prestam informação (20,5% dos inquiridos), bem como a falta de adequabilidade do conteúdo e do processo de prestação da formação (CEDRU, 2014: 77).

para nós imigrantes importa muito o incentivo...apoio moral...” (Empresário imigrante, participante FG1).

“(…) muitas das vezes eu penso, ou os funcionários públicos têm às vezes carência de informação, porque isso também acontece porque a legislação é muito rápida. (...) as pessoas não ficam preparadas, isto é um aspeto, sobretudo a falta de informação por quem tem que dar informação a nós, e outra coisa é verdade que temos que estar atualizados, porque a mesma informação perguntando a vários funcionários, vão dar respostas diferentes, parece que trabalham em empresas ou instituições diferentes, e isto é um bocado caricato, acho, sobretudo que faz perder tempo.” (Empresário imigrante, participante FG2).

“(…) chego a perguntar a mesma coisa a 10 pessoas diferentes e não consigo chegar à resposta. (...) A pessoa não sabe onde, e eu acho que como uma desculpa, pelo menos para nós imigrantes, os portugueses se calhar têm outro sistema, têm conhecimentos (...). Então, era tão bom ter no centro [nacional de apoio aos imigrantes] uma pessoa que seriamente sabe, por exemplo, centralizado, que nos dá conselhos... tenho este problema nesta área e mesmo se a pessoa não saber a resposta, porque todos os imigrantes fazer tantas perguntas diferentes porque empreendedorismo é uma coisa que sempre leva a caminhos novos e, a pessoa do outro lado não é obrigada de facto a saber a resposta, e quando é uma coisa inovadora (...) lei é sempre lei, em tudo, não é, mas esta pessoa podia pelo menos dizer «Olha, não, problema é este, esse e aquele, eu vou pesquisa, daqui a dez dias venha cá que e vamos ter resposta para a esta pergunta», quer dizer, isto é que nós de vez em quando é que precisamos, eu vejo isto como grande dificuldade.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Nos últimos anos têm surgido inúmeros programas de mentores que procuram estimular a ligação entre profissionais ou empreendedores experientes e/ou de reconhecido mérito – atores privilegiados de informação – com empreendedores que estejam a desenvolver as suas ideias de negócio em Portugal. Para além do acesso a informação privilegiada e a uma rede de contactos, estes programas acabam por ter subjacente também a formação informal e a orientação dos empreendedores que se encontram numa fase inicial. Duas instituições estatais apresentam respostas nesta vertente. O IAPMEI dinamiza a *Rede Nacional de Mentores*¹⁸³ que se baseia no apoio de mentoria *pro bono* de pessoas com experiência profissional e empreendedora, normalmente ligada à gestão de negócios, que colocam a sua experiência ao serviço dos potenciais empreendedores. Sendo este um programa nacional, não exclui a participação de empreendedores ou mentores estrangeiros.

Por sua vez o ACIDI (atual Alto Comissariado para as Migrações, ACM) dispõe, desde final de 2012, de um projeto de mentores específico para imigrantes¹⁸⁴ para atender ao seu processo de acolhimento e de integração em Portugal. Numa parceria com a GRACE (*Grupo de Reflexão e Apoio à Cidadania Empresarial*), o projeto procurou criar experiências de encontro e entajuda entre cidadãos portugueses e imigrantes. Neste projeto os mentores são voluntários que a partir das suas competências pessoais e experiências diárias e profissionais – redes, contactos, conhecimento – podem orientar ou acompanhar um cidadão imigrante que tenha chegado recentemente a Portugal ou que, por via das circunstâncias da vida, ainda não esteja plenamente integrado (profissional ou socialmente). No final de 2013, o balanço do

¹⁸³ Detalhes em <http://www.redenacionaldementores.pt/index/>

¹⁸⁴ Detalhes em <http://www.acm.gov.pt/-/programa-de-mentores-para-imigrantes>

projeto dava conta de que meia centena de imigrantes havia beneficiado da mentoria de 44 mentores voluntários de 10 empresas. Não sendo um projeto específico de mentoria na vertente empresarial, não deixa de ser relevante que as áreas mais procuradas para mentoria foram exatamente o empreendedorismo, seguido da qualificação e procura de emprego (assumindo em conjunto cerca de 70% das atividades de mentoria desenvolvidas). Para alguns participantes dos *focus groups* estes programas podem ser uma resposta importante para a promoção do empreendedorismo:

“Acho que o Programa de Mentores pode ser... não é uma única resposta, mas pode ser uma resposta complementar e que vai suprir isto, que é: «eu tenho hoje uma ideia de negócio, neste caso no Porto e no Algarve há uma outra pessoa com essa ideia e que passou pelas mesmas dificuldades e que possa informalmente passar informação». Portanto, a riqueza destas sinergias locais que são entre organizações mas também entre as pessoas, porque isto tem muito a ver com as pessoas, não é as redes.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

“Comecei numa base muito inicial (...) eles falavam uma linguagem que para mim já estava acima donde eu estava, não ia conseguir (...) o problema é que eram consultas marcadas e sempre mudava o interlocutor (...) então para mim o que funcionou melhor (...) foi a mentoria, consegui uma mentora de alguém na área, porque está dentro da área empresarial e tem um pé na área social também, portanto, é alguém que consegue saber como as coisas funcionam, que expectativas as empresas tem, como é que as instituições que vou cobrar podem ser ajudadas e tal, porque o meu problema não é tanto o financiamento (...) mas eu preciso ainda de apoio para fazer um plano de negócio como deve ser.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Se, por um lado, as dificuldades de acesso a informação e de ir ao encontro de instituições relevantes podem funcionar como um importante constrangimento para a criação e desenvolvimento de um negócio em Portugal; a falta de formação, por outro lado, pode dificultar o desenvolvimento da estratégia empresarial. Deste modo, tal como Peixoto (2008a: 306) também tinha identificado, para inúmeros atores que participaram nas sessões de *focus groups*, a formação não apenas deve capacitar o empreendedor na vertente de gestão para ser capaz de desenhar um plano de negócio, como deve conduzir também à aquisição de conhecimentos na vertente da legislação e regulamentação relevante em vigor, de possibilidades de crédito (incluindo microcrédito) e de obrigações fiscais. Para alguns esta intervenção formativa para ser mais efectiva devia ser disponibilizada em contextos locais no seio das comunidades imigrantes, nomeadamente recorrendo às associações de imigrantes (Peixoto, 2007: 210-2011). É ainda recomendado por inúmeros participantes dos *focus groups* o acompanhamento por tutores ou formadores no momento inicial da criação e desenvolvimento de um plano de negócio, como forma de reduzir o risco dos investimentos.

Para os mesmos atores auscultados essa formação não deve passar, porém, por “receitas” pré-estabelecidas que garantam a obtenção de um financiamento – não deve ser esse o fim da formação -, mas antes por uma orientação que gere empreendedores conscientes do investimento que estão a fazer e dos riscos que estão a correr atendendo, em particular, às

especificidades do contexto onde estão a criar o seu negócio. Um ditado chinês dá bem conta da ideia subjacente ao defendido por alguns dos representantes de instituições de apoio ao empreendedorismo que foram ouvidos: o ditado diz *não dê peixe, mas ensina a pescar*. Ora o receio de alguns dos entrevistados é que os programas de formação estejam orientados para “dar peixe” – dar o guião para obter financiamento, ou o receituário para definir um plano de negócio credível – sem que se crie efectivamente empreendedores “que saibam pescar” - independentes para o desenvolvimento e consolidação do seu projeto empresarial em Portugal.

“Porque o que eu vejo, e a gente estávamos a falar de sonhos, é que as pessoas não têm noção nenhuma, pá... Eu quando estava na informação, por exemplo, recebia 2 ou 3 miúdas, ou 3 ou 4, miúdos que me apareciam com uma ideia fantástica, pá, para fazer uma plataforma, um sistema de informação... Estão a ver no IAPMEI ouvia aquela ideia fantástica para aí umas 500 vezes. Então, «Ah, mas só precisamos...», que era outra coisa, que eu também queria acabar, de «não sei quanto dinheiro»; Então mas para que é que precisa desse dinheiro?...isto depende também do milho que se dá aos pardais, não é (...). Há aqui mesmo nesta assistência técnica e nesta mentoria este trabalho que tem de ser feito. Depois também para além da formação, não é... a gente já uma vez se encontrou, já oiço, oiço... Que é chave na mão, não é?! Eu já vi gente nos seus territórios a passar àqueles desgraçados a ficha-modelo de negócios com fichas de cálculo que nós tínhamos (...). Isso não pode ser, a gente não pode estar a ..., não é pronto-a-vestir, não é...” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Alguns dos empresários de origem imigrante defenderam também que a formação para o empreendedorismo deve passar pelo despertar da inovação e por estimular a criatividade do empreendedor, fazê-lo sair das atividades empresariais que já foram feitas e criadas e que, inclusivamente, se encontram saturadas no mercado:

“Aqui podemos acabar curso, a maioria das pessoas acaba cursos, mas depois não tens notas maravilhosas, ou não sabes chinês, ou não sabes uma coisa diferente, ou não és especificamente muito bom numa coisa, é com todos, caminho diferente, difícil, não é, mudanças são persistentes, porque tenho trabalho, não tenho trabalho, por vezes leio esta palavra “crise” e digo, se tirarmos o “s” temos aquilo que é necessário fazer na crise, que é “crie”. E na verdade é esforçar-te um bocadinho, «aquela coisa não! Não dá, não pode», não há mais conforto, obriga-nos a ir noutra direção.” (Empresário imigrante, participante FG2)

Na perceção de outros, uma dimensão importante da formação, mesmo que informal, que permitiu consolidar alguns imigrantes como empreendedores foi terem ouvido muitos “nãos” - “não faça isto”, “não faça aquilo”, “isso não tem pernas para andar”, “este negócio não terá financiamento”.

“Era bom cada empreendedor poder encontrar um especialista em destruir a ideia. Uma pessoa que é capaz de descascar a ideia e dizer, porque a partir do momento que te destrói a ideia e tu te levantas e dizes que a ideia vai funcionar e que há probabilidade de sobreviver é bastante maior (...).” (Empresário imigrante, participante FG2).

“Às vezes, diz-se o «não» e as pessoas não ouvem. Mas também já tive muita gente que me telefonou e disse: «Eh pá, ainda bem que você me disse que o meu tal projeto era uma tolice» (...).” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Para José Ferreira, formador experiente de vários programas nacionais na vertente do empreendedorismo para grupos vulneráveis (e.g. PEI, K’Cidade, projetos Escolhas):

“Se a educação para o empreendedorismo se centrar nos interesses do empreendedor (como condutor de processo de mudança) e não num destino específico do empreendimento, como a usual criação de autoemprego (um dos veículos possíveis de mudança), as possibilidades de exercício de «poder», sobre a sua própria vida, alargam-se, desde a criação de um projeto pessoal (seja de carácter social, económico ou artístico, etc.), à descoberta das suas próprias motivações ou à realização das suas capacidades. Neste sentido, a educação para o empreendedorismo deve ser um processo de ativação da plena cidadania, de apropriação de direitos (legais, políticos e económicos, etc.), possibilidades, responsabilidades e do seu exercício social, centrado na ação da pessoa sobre o meio.” (José Ferreira in PE, 2014: 18).

Na última década, inúmeros programas de educação para o empreendedorismo foram promovidos por serviços estatais, fundações, associações e ONGs. Entre esses destacam-se aqui dois programas nos quais centenas de potenciais empreendedores imigrantes beneficiaram.

O primeiro é o projeto *Promoção do Empreendedorismo Imigrante* (PEI), criado em 2009 pelo ACIDI, com o intuito de promover negócios dinamizados por imigrantes residentes em Portugal através da sua capacitação em competências empreendedoras. Esse objetivo global do projeto foi acompanhado por quatro objetivos específicos: (1) gerar no participante uma atitude empreendedora perante a vida que promova a autoestima e a confiança em si próprio; (2) desenvolver competências pessoais, sociais e de gestão empresarial fundamentais à criação de um negócio sustentado; (3) promover a ligação entre potenciais empreendedores e programas de apoio ao empreendedorismo já existentes; e (4) induzir à formalização de negócios já existentes na economia informal. A formação subjacente ao projeto, designada de curso de “Apoio à Criação de Negócios”, é baseada em 10 sessões coletivas e 8 sessões individuais que correspondem a 62 horas de formação distribuídas ao longo de 10 semanas, nas quais os formandos têm acesso também a um manual – *Dossier do Empreendedor. Apoio à Criação de Negócios* – desenvolvido a partir de 10 fichas.¹⁸⁵ O projeto foi implementado nos distritos de Aveiro, Beja, Faro, Guarda, Lisboa, Porto e Setúbal através de inúmeras parcerias locais estabelecidas entre o ACIDI e instituições de acolhimento e duas entidades formadoras (Rumo – Cooperativa de Solidariedade Social e Associação Cultural Moinho da Juventude). No fim da formação recebida espera-se que os participantes, caso pretendam tornarem-se empresários, apresentem uma proposta de negócio sustentável. Em função da qualidade da proposta apresentada os participantes recebem, para além da declaração de formação, uma carta de recomendação que lhes permite viabilizar o projeto. Contudo, como era realçado por representantes da instituição (cit. in Peixoto, 2011: 52), “a viabilização dos negócios não é tarefa fácil, porque nas populações imigrantes as fragilidades são muitas. Para um dos intervenientes, «o objectivo desta acção é fazer com que os imigrantes tenham acesso

¹⁸⁵ O *Dossier do Empreendedor* do PEI foi adaptado da “Carta de Criação de Negócios para a Inclusão”, criada pela Central Business, no âmbito do projeto K’Cidade – Programa de desenvolvimento comunitário urbano, com financiamento do EQUAL e da Central Business.

a programas mais vastos (...), sabe-se que, neste tipo de acções, o número de negócios criado será sempre reduzido.» Também no âmbito de um dos *focus groups* um dos participantes, formador do PEI, explicava que:

“Eu que dou o PEI, é assim, eu digo sempre a eles: «Atenção não é uma solução! É um trabalho, com competências e desenvolvimento, para no futuro dar resultados.» E em muitos casos acontece que não há resultados imediato, há um trabalho sobre uma capacitação, sobre planos de negócio, negócios que no futuro pode vir a dar. A gente diz que em quinze, se dois abrirem negócio é interessante para o ano, no segundo ano possivelmente há mais dois que tiveram aquela formação, que foram ter outra formação, foram várias experiências e depois consolidam para fazer. Normalmente o *gap* de competências desta população [imigrante] é muito maior, portanto, não podemos achar que em dois meses e meio se cria uma solução ali e assim. (...) Não é dois meses e meio de uma formação que faz isto, não, possivelmente quem já está a ter um negócio informal mais facilmente tem um incentivo para – «Eh pá, tenho este apoio e este, deixa-me fazer isto e posso ir formalizando, ou posso ir melhorando, ou contrato alguém e, isto acontece». Agora novos negócios mais facilmente vamos para o auto-emprego com todos os riscos que isto tem, mas quer dizer, se não houver grande investimento (...). Se não houver grande investimento, se a pessoa não ficar com dívidas, ter um negócio durante um ano, é uma aprendizagem muito maior do que estar..., pronto, e aí, eu acho que não há mal nenhum em abrir e fechar negócios, agora ... se calhar o acompanhamento pode ajudar.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Entre os resultados deste programa, destacam-se um prémio europeu - no âmbito dos *Prémios Europeus de Promoção Empresarial 2012*, o PEI foi distinguido na categoria de empreendedorismo responsável e inclusivo –, e centenas de beneficiários - entre a sua criação em 2009 e o final de 2013, o PEI envolveu cerca de 1.441 participantes, 21 parceiros locais, promoveu 97 cursos de apoio à criação de negócios, conferindo 884 certificados de frequência e 342 cartas de recomendação, e conduziu à criação de 94 negócios. No estudo de “Avaliação de impacto e resultados do PEI” (CEDRU, 2014), no qual foi realizado um inquérito telefónico a uma amostra de 346 participantes, pese embora se tenha concluído que o PEI era um programa “mais vantajoso para o seu público-alvo, comparativamente com outros programas existentes no âmbito da promoção do empreendedorismo, em matéria de estratégias de divulgação e envolvimento dos participantes”, com uma abordagem adaptada às características do seu público-alvo (e.g. grupos homogéneos com obstáculos e dificuldades comuns, serviços em diferentes línguas, mobilização dos participantes a partir de associações comunitárias e locais), realçava-se também que “os programas de apoio ao empreendedorismo centrados exclusivamente nos imigrantes podem aumentar o isolamento dos imigrantes e conduzir a uma potencial estigmatização dos mesmos. Segundo os formadores, com grupos homogéneos de formação perde-se riqueza e interesse. A inclusão de participantes, naturais de Portugal, potenciou o estabelecimento de redes e contribuiu para a inclusão social e desconstrução de preconceitos.” (CEDRU, 2014: 78). Esta percepção dos inquiridos nesta avaliação foi ao encontro do que já havia sido sinalizado no estudo europeu de comparação de programas e de boas práticas em matéria de apoio ao empreendedorismo de minorias étnicas

(Niekerk et al., 2008), no qual era recomendada a diminuição de programas que se direcionem a um só grupo minoritário e a expansão de medidas genéricas ou *mainstream*.

Este não é, contudo, uma recomendação consensual. Para Dyer e Ross (2007) o empreendedor e o ‘conselheiro’ terem a mesma origem de imigração ou etnicidade, ou o empreendedor beneficiar de apoios dirigidos apenas ao seu perfil imigrante ou por via de associações de coétnicos, têm um efeito mais positivo no sucesso empresarial e na relação de aconselhamento. Esses empreendedores tendem a manter relações mais aprofundadas e prolongadas com os seus ‘conselheiros’, adquirem uma identidade étnica mais acentuada aprofundando as relações com a rede social da comunidade, tendem a empregar um maior número de trabalhadores coétnicos e a beneficiar de um maior número de clientes da comunidade. Como os autores discutem, esta investigação acaba por trazer importantes reflexões e recomendações para a forma como os programas de incentivo e apoio ao empreendedorismo dos imigrantes são definidos e, inevitavelmente, para como devem ser repensados para efetivamente potenciar os seus resultados:

“When ethnicity is personally salient to the small business owner as well as being particularly relevant to business activities, choosing ethnic resources for advice may seem to be an attractive option. Owners may be encouraged in this course of action by governments and communities, which continue to invest resources in the creation of ethnocentric structures for the support of ethnic small businesses (...). The literature is equivocal about the wisdom of having a same-ethnicity advisor and, on the basis of our results, we suggest that there may be some circumstances that call for it and others which do not. Possibly the pressure for the creation of ethnocentric institutions and programmes is political, and this makes very difficult to evaluate the usefulness of these programmes objectively. (...) It would be wiser to identify the areas where ethnicity matters – where an ethnocentric focus will be useful on pure business grounds – and to concentrate resources on those.” (Dyer e Ross, 2007: 130).

Um programa *mainstream*, e também premiado, que merece ser destacado neste âmbito é o *Programa Escolhas* (PE)¹⁸⁶, posicionado como um programa de inclusão social desde 2001 que tem sido referenciado como uma prática inspiradora, tanto a nível nacional como internacional, no que toca à integração de crianças e jovens de comunidades multiculturais em situações de exclusão social. Este programa tem também desde 2010 uma medida de incentivo ao empreendedorismo e capacitação juvenil para a inovação com condições potenciadoras para a criação de emprego. Na 4ª Geração do PE (Resolução do Conselho de Ministros n.º 63/2009, de 23 de Julho), desenvolvida entre 2010 e 2012, as principais áreas estratégias das gerações anteriores (e.g. inclusão escolar e educação não formal, inclusão digital) passam a ser acompanhadas da medida V para o “empreendedorismo e capacitação” que previu ações e atividades formativas para o desenvolvimento de competências

¹⁸⁶ Programa nacional, tutelado pela Presidência do Conselho de Ministros e integrado no ACIDI, IP, que visa promover a inclusão social de crianças e jovens provenientes de contextos socioeconómicos vulneráveis, particularmente dos descendentes de imigrantes e das comunidades ciganas, tendo em vista a igualdade de oportunidades e o reforço da coesão social (detalhes em www.programaescolhas.pt).

empreendedoras nos jovens e a autonomização e sustentabilidade dos seus projetos. O Manual *Uma Escolha de Futuro*¹⁸⁷, desenvolvido em parceria entre o Programa Escolhas e a Universidade Católica do Porto no âmbito desta geração, enquanto ferramenta de empreendedorismo social e económico adaptado a jovens de contextos vulneráveis entre 14 e 24 anos, foi selecionado pela Comissão Europeia como uma boa prática nesta área, num guia de educadores lançado em 2013 – “A Guide for Educators from the European Commission” (p. 67). Em janeiro de 2014, a Comissão Europeia integrou também o Programa Escolhas na base de dados europeia do *Small Business Act* (SBA¹⁸⁸), como instituição pública reconhecida por boas práticas na área do empreendedorismo, pelos seus projetos de capacitação de jovens.

A 5ª Geração do PE (Resolução do Conselho de Ministros n.º 68/2012, de 9 de Agosto), a desenvolver entre 2013 e 2015, manteve a medida 5, aprovando 110 projetos novos para a área estratégica do empreendedorismo e capacitação dos jovens. Complementarmente ficou previsto nesta geração o lançamento de uma nova tipologia de candidaturas para projetos pontuais de cariz experimental e inovador, com duração não superior a um ano, que favorecessem a empregabilidade e o empreendedorismo entre jovens (entre os 16 e os 30 anos) de contextos socioeconómicos mais vulneráveis, a que deu origem a 263 candidaturas de vários distritos do país em 2013, das quais obtiveram financiamento 16 projetos em 2014 que incluíram inúmeros negócios de prestação de serviços de proximidade (e.g. costura, reparações, limpeza, alojamento, bar, jardinagem, organização de eventos).¹⁸⁹ Esta área de intervenção do Programa Escolhas foi também sendo consolidada através da criação de um sítio próprio com informação e materiais de apoio à formação e capacitação dos jovens na vertente do empreendedorismo (mais em <http://empreende.programaescolhas.pt/>). Em dezembro de 2014 o programa editou também o livro “Empreendedorismo Inclusivo. A experiência do Programa Escolhas”, apresentando os projetos pontuais promovidos por associações e organizações locais que estimularam inúmeras iniciativas de empreendedorismo por grupos vulneráveis, nomeadamente imigrantes. Da aprendizagem feita do apoio prestado ao empreendedorismo o diretor do programa realçava:

“Frequentemente, e de forma bem-intencionada, procuramos desenvolver nos públicos-alvo destas intervenções todo um conjunto de competências que não existem a priori. Tentamos que o especialista numa qualquer manualidade, que se encontra desempregado, saiba de *marketing*, contabilidade ou

¹⁸⁷ Disponível para download em <http://empreende.programaescolhas.pt/>

¹⁸⁸ O SBA é uma iniciativa política da União Europeia que visa apoiar as pequenas e médias empresas. Abrange um conjunto de medidas políticas articuladas em princípios, desde o empreendedorismo, à capacidade de resposta dos serviços administrativos ou à internacionalização. Detalhes em <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/index.cfm?fuseaction=welcome.detail>

¹⁸⁹ Para mais detalhes acerca dos 16 projetos financiados ver a publicação PE (2014).

fundraising. Procuramos que a prestadora de serviços domésticos saiba de fiscalidade ou *webdesign*. Ao invés de começarmos pelo que as pessoas sabem fazer, colocamos a fasquia num nível que, ao não lhes dar tempo de aprendizagem em exercício, os inibe de irem mais longe.” (Pedro Calado in PE, 2014: 8).

A aposta do PE em disponibilizar apoio ao empreendedorismo surgiu daquelas que consideram ser as características e as necessidades específicas do seu público-alvo – e.g. competências chave deficitárias, experiência profissional nula ou praticamente inexistente, qualificações insuficientes, iliteracia financeira, barreiras sociais e culturais, factores individuais, situação de desemprego, mercado de emprego pouco dinâmico, exposição a discriminação no acesso ao mercado de trabalho - e que podem ser inibidoras e limitadoras da participação em outros programas e serviços existentes (PE, 2014: 32-33). Deste modo este programa procurou desenvolver uma estratégia um pouco diversa, promovendo e apoiando projetos de empreendedorismo coletivos, definidos em consórcio de parcerias de diferentes perfis (sociedade civil, empresas, instituições públicas, comunidades locais), ao em vez de projetos individuais, para permitir a sua sustentabilidade depois de findo o financiamento. Estes projetos, à semelhança de outros desenvolvidos no âmbito deste programa, receberam um acompanhamento de proximidade através de um técnico especializado do PE e monitorização constante dos seus impactos. O foco deste programa esteve nas competências disponíveis – naquilo que os participantes sabem e podem fazer enquanto empreendedores –, promovendo-se o acompanhamento e aprendizagem, num ambiente protegido, de outros requisitos do negócio (e.g. divulgação, marketing, relação com o cliente, faturação). No contexto dos *focus groups* um dos técnicos do PE realçava que:

“(…) A abordagem que foi feita de empreendedorismo inclusivo vai mais na parte mais coletiva, e não estamos a trabalhar o empreendedor individual, portanto, provavelmente até estamos a trabalhar e dar apoio a uma instituição que vai criar um negócio social, híbrido, inclusivo, o que for, em que as pessoas através de uma formação e através da prática, vão tendo a capacidade de se autonomizar e para no futuro terem o próprio negócio. (...) E eu acompanho, faço apoio técnico, o desenvolvimento delas durante um ano. O financiamento foi relativamente baixo para cada, mas num modelo de consórcio, e aí da rede local, em que cada projeto tem de ir buscar parceiros locais que o ajuda a desenvolver, que traz mais recursos para esse projeto, e pode ser a incubadora, pode ser o IEFP que dá ..., que está no consórcio e que dá formação, e que crie um plano para eles, ou seja, durante um ano há uma proteção ao desenvolvimento de uma metodologia, de uma solução, que pode funcionar, ou não, eu estou a fazer isto, é experimental, muitos deles são muito inovadores e estão com dificuldades, exatamente porque chocam com as estruturas que já existem e que não se encaixam, não é..., mas há coisas muito interessantes que vêm e, que essas lacunas de competências, de autonomização ..., estamos a testar uma abordagem mais coletiva, ou seja, uma coisa que não é individuo uno que tem a ideia brilhante, mas aumenta em grupo as competências de um, complementa outros, e eles têm de desenvolver isso, porque é a única forma... É pá, há casos em que a pessoa depois se autonomiza mais rapidamente, mas existe aqui um envolvimento, não é só de uma instituição, é de vários, dedicados a este projeto, com reuniões e participação, em que ..., depois o Escolhas exige, exatamente, haja essa participação. (...) Empreendedorismo Inclusivo, é o nome que está, porque realmente os destinatários são pessoas excluídas de mercado, de formação, de acesso..., e portanto, as competências é assim e esta abordagem pode trazer ensinamentos, a ideia mesmo é essa, é no fim do ano devolvermos à sociedade este processo e, pode ser que haja casos interessantes que possam ser apropriados por outros (...). E aí eu acho que ligação ao empreendedorismo para imigrantes pode estar muito aí, ou seja, há uma vertente se calhar de tentar proteger mais, de ter mais tempo para desenvolver ações, eu acho que isso é importante para dar a língua, as competências, as certificações, isso tudo..., que

são processos que demoram (...) Mas acho que o empreendedorismo, e neste caso, populações mais desfavorecidas precisam de uma abordagem diferenciada. Entidades que já têm experiência e prática, se calhar estão mais capacitadas para, mas é sempre preciso ter a rede, ter muita gente a pôr recursos ali, porque não basta aquela receita tradicional.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Atendendo à realidade estudada nos Estados Unidos da América, para Halter (2007: 120) importa, porém, refletir também que a maior propensão dos imigrantes para o empreendedorismo (por comparação aos nacionais) poderá significar que “em vez de ensinar empreendedorismo aos imigrantes, podíamos certamente inverter a proposição e nos perguntar o que os imigrantes têm a nos ensinar sobre isso. À medida que os pesquisadores e académicos desenvolvem estruturas e currículos de ensino para os estudantes de empreendedorismo, especialmente (...) para a fundação de pequenas e médias empresas, podem muito bem descobrir que alguns dos mais comprovados métodos para começar a expandir empresas de sucesso há muito vêm sendo agregados aos negócios étnicos e de imigrantes, como a associação de crédito rotativo, por serem úteis ferramentas pedagógicas”.

Apoios a start-ups imigrantes

A instituição do país que por excelência tem a missão de promover o empreendedorismo e a inovação, e apoiar as micro, pequenas e médias empresas na operacionalização das suas estratégias de negócio é o IAPMEI, que atua sob a tutela do Ministério da Economia com respostas *mainstream*. Neste âmbito, e atendendo às necessidades e características dos empreendedores e empresários em Portugal, a intervenção da instituição tem evoluído ao longo dos anos, traduzindo-se num diversificado e complementar conjunto de iniciativas e incentivos (e.g. inovação, capacitação e qualificação das PME, investigação e desenvolvimento empresarial no âmbito do QREN, do Portugal 2020 e Comércio Investe), de mecanismos de apoio financeiro (e.g. linhas de crédito e formas complementares de financiamento ao nível da garantia mútua, dos *business angels* e de capitais de risco), e serviços de assistência às empresas baseado, nomeadamente, em ações formativas específicas (e.g. Academia das PME). Nas palavras do presidente do IAPMEI o investimento no empreendedorismo surge como uma importante resposta para transformar e fazer crescer a economia portuguesa:

“A crescente valorização do empreendedorismo e da figura do empreendedor nas sociedades contemporâneas surge muito associada à importância que se atribui à necessidade de construção de um tecido empresarial diversificado e cada vez mais competitivo (...). num momento em que, para além da necessidade de consolidar as contas públicas, importa acelerar o processo de transformação estrutural da economia portuguesa assegurando crescimento, capacidade competitiva e emprego, o empreendedorismo e as dinâmicas de criação de empresas são particularmente importantes.” (Miguel Cruz, Presidente IAPMEI, in PE, 2014: 11).

Entre os programas em implementação por esta instituição refira-se o *Programa +E+I (Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação)*, criado por Resolução do Conselho de Ministros n.º 54/2011¹⁹⁰, de 16 de dezembro, com o intuito de definir uma atuação integrada e transversal do país em todas as áreas que geram desenvolvimento e aumentam a competitividade da economia nacional, incorporando um forte envolvimento da sociedade civil, para apoiar a capacidade de recuperação económica do país. As prioridades deste programa enquadram-se também nas orientações da Estratégia Europa 2020 e da iniciativa europeia *Innovation Union*. O programa desenvolve-se a partir de quatro grandes áreas: (1) promover o aumento das competências empresariais da população, incluindo os segmentos mais jovens e mais desfavorecidos; (2) dinamizar a inovação, nomeadamente nos produtos, processos e tecnologia; (3) estimular contextos favoráveis ao surgimento de projetos empreendedores; e (4) estabelecer instrumentos adequados de financiamento e de acompanhamento de projetos empresariais. No âmbito deste programa, e com o intuito de promover a sistematização e a disseminação de informação essencial ao empreendedor que pretende criar uma empresa ou expandir a sua atividade em Portugal, foi criado o *Guia Prático do Empreendedor*.¹⁹¹ Este guia desenvolve-se a partir de quatro temas: (A) desenvolvimento da ideia e do plano de negócio, destacando nomeadamente formação e competências relevantes para o empreendedor o conseguir fazer ou aprofundar; (B) constituição da empresa e ligação a serviços do Estado, onde é detalhado o enquadramento legal e institucional nacional para a formalização de uma atividade empresarial; (C) apoio às empresas e instrumentos de financiamento, onde são destacados alguns canais de crédito e de apoio às empresas; e (D) links para plataformas online e estruturas locais com vista à constituição e disseminação de redes promotoras de empreendedorismo e inovação, numa perspectiva de promoção da proximidade local.

Reconhecendo que a iniciativa e o dinamismo empresarial não são uniformes ao longo do país (razão pela qual a iniciativa empresarial dos imigrantes tem mais impacto em alguns municípios do que outros, conforme demonstrado no capítulo 8.2.1. e ilustrado no quadro 8.7.), nem as oportunidades que o promovem são equitativamente distribuídas no território, é interessante considerar que no desenho deste programa estão preocupações de combate aos desequilíbrios territoriais, pelo que o território está:

“explicitamente assumido como objeto da política de desenvolvimento económico, tornando-se necessário desenvolver políticas públicas que atuem sobre as realidades específicas locais e respondam de forma

¹⁹⁰ Resolução retificada pela Declaração de Retificação n.º 35/2011, de 21 de dezembro.

¹⁹¹ Este guia viria a ser atualizado já em 2016 (mais em <https://drive.google.com/file/d/0B2YGit88iIK1YTY3VXpmZEd5b1k/view?pref=2&pli=1>).

pragmática e prática a problemas concretos das comunidades, valorizando as potencialidades endógenas, fixando as populações, criando em emprego e dinamizando e apoiando as economias locais, nomeadamente através do estímulo ao empreendedorismo.” (Portaria n.º 432-B/2012, 31 dezembro).

Assim, inúmeras iniciativas que concretizam este programa estratégico têm apostado também em gerar dinamismo empresarial ao nível local. Entre essas iniciativas está, por exemplo, o *Passaporte para o Empreendedorismo*¹⁹² que se destina a empreendedores residentes ou que tenham obtido o grau académico nas regiões Norte, Centro ou Alentejo, considerando que no âmbito do projeto empresarial a apresentar, a respetiva atividade será desenvolvida numa destas regiões. A este programa candidataram-se mais de 2.300 projetos, envolvendo mais de 3.500 promotores, tendo 612 projetos sido aprovados que implicam o comprometimento de apoio financeiro em cerca de 8,3 milhões de euros (PE, 2014: 13). A maioria destes projetos é acompanhada por mentores da Rede Nacional de Mentores, referida antes.

Por sua vez o programa *Portugal Empreendedor* (Portaria n.º 432-B/2012, de 31 de dezembro), também enquadrado no programa estratégico +E+I, visou criar uma *Rede Nacional de Parcerias Territoriais de Apoio ao Empreendedorismo de Base Local* para apoiar localmente as fases críticas do processo de empreendedorismo, incluindo na constituição da empresa e na sua atividade durante o primeiro ano de vida. Entre os principais resultados deste programa no final de 2014 estão os *Planos de Ação Territorial para a Promoção do Empreendedorismo* desenvolvidos pelas comunidades intermunicipais das regiões Norte e Centro, a constituição e capacitação de 10 redes nessas regiões e a organização do primeiro Encontro Nacional das Redes de Apoio ao Empreendedorismo. Neste âmbito o IAPMEI tem procurado capacitar agentes locais (e.g. associações empresariais, Câmaras Municipais, incubadoras) para o empreendedorismo em competências pedagógicas e técnicas. Segundo o presidente do IAPMEI até ao final de 2014 tinham sido promovidas 10 sessões em diversos pontos do país com a participação de 124 agentes de 94 entidades (PE, 2014: 15).

Com o intuito de reforçar e reconhecer o contributo de inúmeras entidades, nomeadamente da sociedade civil, em prole do empreendedorismo a nível local ou nacional, o IAPMEI criou também o *Selo +E+I* atribuído a iniciativas que contribuem “para difundir uma cultura e práticas inovadoras de empreendedorismo e inovação” (PE, 2014:15), tendo até ao final de 2014 sido distinguidas 88 iniciativas em todo o país.

O relatório anual do primeiro Plano para a Integração de Imigrantes (PII) destacava também as iniciativas do IAPMEI na vertente de ações de promoção do empreendedorismo

¹⁹² Detalhes em <http://www.passaporteempreendedorismo.pt>

que abrangeram imigrantes, nomeadamente através dos *Centros de desenvolvimento empresarial* e de inúmeras iniciativas de incentivo ao empreendedorismo e inovação (e.g. “Empreenda, Feira de Ideias e Financiamento”, a “Iniciativa Quadro para o Empreendedorismo (2008-2013)”, as “Plataformas FINICIA”, a “Entreprise Europe Network” e os “Prémios Europeus de Iniciativa empresarial”).

Também do ponto de vista de medidas ativas de emprego, importa destacar a resposta do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) na conversão dos subsídios de desemprego (a que os desempregados que descontaram para a segurança social têm direito) em iniciativas de criação do próprio emprego. Segundo dados IEFP, identifica-se no relatório do PII que 246 imigrantes¹⁹³, entre 2006 e 2009, beneficiaram de apoios à criação do próprio emprego (114 imigrantes) ou a iniciativas locais de emprego (132 imigrantes), superando o que estava previsto na medida 13 do PII.

Transversal à intervenção destas instituições públicas está, desde 2009 (Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro), em implementação o *Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à criação do próprio emprego* (PAECPE) destinado a apoiar a criação de projetos empresariais de pequena dimensão e a criação de novos empregos. Com o programa foram criados dois instrumentos de acesso ao crédito destinados a desempregados e outros públicos desfavorecidos (onde se incluem imigrantes), linha de crédito MICROINVEST e INVEST+, cuja responsabilidade de gestão foi para o IEFP, beneficiando de garantia e de bonificação de taxa de juro.

Nesta terceira vertente o apoio passa, entre outros serviços, por responder a algumas das dificuldades sentidas pelos empreendedores imigrantes associadas ao seu desconhecimento do enquadramento legal português ou de obrigações fiscais, ignorância de requisitos e regras associadas a algumas atividades económicas, ou inerentes à falta de acesso a canais privilegiados de informação. Como concluía também Peixoto (2007: 209), em resposta a muitos destes obstáculos aumentou ao longo da última década os serviços disponibilizados por inúmeras associações e organizações sem fins lucrativos, por bancos e por instituições estatais.

“(…) eu acho que é uma valorização dessas pequenas instituições que podem dar apoio, que podem estar a acompanhar mais próximo, com mais facilidade essa questão “eu sei fazer, mas eu não sei gerir”, “eu sei cozinhar, mas como é que eu vou vender?” Então precisa... é o grande, é o pequeno que vai orientar?”

¹⁹³ Estes dados devem ser lidos à luz do próprio regime legal que enquadra os imigrantes e/ou as suas possibilidades de inserção económica. Concretamente, recorde-se que, ao abrigo do quadro legal anterior, os titulares de outros estatutos legais, que não os da autorização de residência ou do visto de trabalho de tipo III, não podiam criar o seu próprio emprego mesmo em situação de desemprego, e verificava-se alguma presença de imigrantes com autorizações de permanência inscritos nos centros de emprego, em particular de oriundos da Europa de Leste (o correspondente a cerca de 25% dos inscritos nos centros de emprego em 2006).

Não!, São quem? As organizações de proximidade, as organizações do local. E nunca somos chamados para nada, para ver, para saber, o que é que se passa? Não existe a parte periférica.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG3).

Neste âmbito importa destacar o *núcleo de apoio ao empreendedorismo imigrante* do Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI),¹⁹⁴ desenvolvido no âmbito dos serviços estatais de apoio à integração de imigrante em Portugal. Resultando de uma parceria entre a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) e o ACIDI, o gabinete disponibiliza desde dezembro de 2006 (data da sua abertura ao público) informação diversa (e.g. acerca da legislação e requisitos) e orientação – quanto à viabilidade económica, respetivo plano de negócio e financiamento – para todos os imigrantes que pretendem criar o seu próprio emprego e/ou empresas. O gabinete apoia ainda o imigrante na definição do seu plano de negócio com viabilidade económica em estreita articulação com a ANDC, que apoia em termos de concessão de microcréditos para o desenvolvimento do negócio. Nos primeiros anos, os atendimentos anuais deste gabinete ficaram bastante aquém do esperado, alcançando até final de 2009, 525 atendimentos presenciais, distribuídos por vinte e sete nacionalidades. Ainda que não seja significativo o número de atendimentos do gabinete, é importante realçar a sobre representação de imigrantes brasileiros (38%) e ucranianos (13%), seguidos de russos, moldavos, angolanos, guineenses e moçambicanos que recorrerem aos seus serviços. Estas sete nacionalidades no seu total representam cerca de 76% dos indivíduos que recorrem ao gabinete, confirmando que os serviços de apoio desta natureza respondem principalmente aos imigrantes que têm mais dificuldades em reunir recursos (comunitários e pessoais) para desenvolverem uma atividade empresarial em Portugal e/ou apresentam as mais baixas taxas de empreendedorismo no país – com a exceção dos brasileiros (conforme mostrado antes). À luz da situação económica do país e de aumento do desemprego entre a população imigrante residente no país, a partir de 2010 o número de atendimentos cresceu ligeiramente, tendo no final de 2014 alcançado um total de atendimentos acumulado de 1525 sendo 2011 o ano que, até à data, atingiu mais atendimentos presenciais (287).

Atendendo ao facto dos serviços desse gabinete serem prestados por mediadores interculturais (tal como acontece nos restantes serviços dos CNAIs) – ou seja, com a possibilidade dos serviços serem prestados na língua dos imigrantes –, o serviço responde também a um dos obstáculos sentido pelos imigrantes, associado às barreiras linguísticas e à

¹⁹⁴ O Centro Nacional de Apoio ao Imigrante, do Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI, IP) - o instituto estatal com a missão de acolher e integrar os imigrantes em Portugal -, corresponde a uma loja do cidadão especializada para os imigrantes que, através de delegações de vários serviços estatais e gabinetes de apoio, responde num mesmo edifício às necessidades de integração dos imigrantes em Portugal (Oliveira et al 2009).

inerente dificuldade de compreensão da informação relevante acerca das regras e burocracias do desenvolvimento de uma estratégia empresarial em Portugal. Este serviço é especialmente relevante porque alguns empreendedores imigrantes tendem a resvalar para a informalidade por desconhecimento das regras do jogo e/ou por desconhecerem a língua (Oliveira, 2004a: 126; Oliveira, 2005: 81-82). Os mediadores interculturais assumem também um papel fundamental em propiciarem a confiança dos imigrantes nas instituições estatais (Peixoto, 2007: 210), tendo formação na vertente de economia e gestão, e treino complementar acerca das regras associadas à constituição de empresas de diferentes setores e de atividades económicas específicas.

Em suma, pese embora estes exemplos não se pretendam exaustivos das respostas, medidas e programas criados nos últimos anos em prole do empreendedorismo imigrante, permitem ilustrar uma realidade que tem vindo a ser reforçada na última década. Importa, no entanto, reconhecer que na perceção dos entrevistados a partir das quatro sessões dos *focus groups* persistem-se em Portugal algumas lacunas no apoio aos empreendedores imigrantes e/ou mantêm-se sem resposta alguns bloqueios e dificuldades sentidas pelos empreendedores imigrantes no país. Para alguns dos entrevistados parece que inúmeras instituições se repetem nas respostas que dão e nas áreas de intervenção que sinalizam como prioridades, nomeadamente dirigidas a *start-ups*, carecendo de outras linhas de intervenção, nomeadamente para empresários já presentes no tecido empresarial e que precisam de apoio para sobreviverem ou desenvolverem. Importa, no entanto, reconhecer também que carece uma maior divulgação dos serviços e respostas especializadas já existentes para os imigrantes ou para todos os cidadãos em Portugal (onde se incluem também os estrangeiros), de forma a melhor se rentabilizar essas medidas de apoio.

9.2.3. Sistemas de regulação bancária e contexto de financiamento empresarial

No *Plano de ação Empreendedorismo 2020* da Comissão Europeia (COM(2012) 795 final) é reconhecido que um dos problemas que se coloca ao crescimento e à criação de empresas nas sociedades europeias é o acesso ao financiamento, em particular atendendo às atuais restrições ao crédito resultantes da crise económica e financeira. Neste âmbito a Comissão Europeia apresentou em 2011 o *Plano de ação para melhorar o acesso das PME ao financiamento* (COM (2011) 870 final) que inclui um conjunto de propostas sobre fundos de capital de risco e fundos de empreendedorismo social. Reconhecendo, porém, que mais há a fazer, no plano de ação é recomendado maior disseminação da informação referente a

apoios da UE, assumindo a Comissão que irá financiar programas destinados a desenvolver um mercado de microfinanciamento na Europa e disponibilizar meios aos Estados-membros, facilitando o acesso direto das PME aos mercados de capitais. Os Estados-membros, por sua vez, são convidados a:

“Avaliar a necessidade de alterar a atual legislação financeira nacional com o objetivo de facilitar formas novas e alternativas de financiamento para «start-ups» e PME em geral, nomeadamente no que diz respeito às plataformas de financiamento coletivo, bem como analisar a necessidade de simplificar a legislação fiscal para estimular o desenvolvimento de mercados financeiros alternativos, como os investimentos de «business angels»”. (COM(2012) 795: 10-11).

A existência de constrangimentos no acesso ao crédito para o início e/ou desenvolvimento de uma atividade empresarial por imigrantes é também amplamente documentado na literatura (Mestres 2010: 49). Os empresários imigrantes tendem a enfrentar maiores dificuldades no acesso ao crédito que os empresários nativos, o que pode não refletir apenas critérios mais restritivos dos bancos para como os imigrantes, mas tão-somente o facto dos empresários imigrantes terem taxas de mortalidade de empresas superiores às verificadas entre nativos, o que gera mais risco no financiamento dos seus planos de negócio (OCDE, 2011: 162). Por outro lado, deve atender-se a algumas características específicas dos imigrantes que afetam o seu acesso ao crédito (e.g. dificuldades linguísticas, iliteracia financeira). Basu (2001: 259) identifica no Reino Unido que embora a elite empresarial asiática demonstrasse motivação para recorrer a financiamento bancário para o seu negócio, a maioria desses empresários declarou não ter condições para assegurar o empréstimo ao banco, nomeadamente por não ter um plano de negócio definido, não ter apoio colateral e não conseguir satisfazer aos termos de crédito estabelecidos pelas entidades bancárias. Num estudo (OCDE, 2014: 10) são realçadas quatro naturezas de constrangimentos que podem estar na origem das dificuldades de determinados grupos vulneráveis (onde se incluem os imigrantes) na obtenção de financiamento para o seu projeto empresarial: (1) barreiras de mercado (e.g. os bancos não têm informação suficiente para analisar a viabilidade de planos de negócio), (2) barreiras culturais (e.g. barreiras linguísticas e sociais que permitam os imigrantes estabelecer relações de confiança com os bancos), (3) barreiras por falta de competências (e.g. empréstimos recusados por informação submetida ser incompleta ou incorreta, dificuldades em desenhar plano de negócio), e (4) barreiras institucionais (e.g. falta de relação com o banco, ter histórico de crédito). Ou seja, verificam-se mais dificuldades de acesso ao crédito por imigrantes por esses não terem qualquer história ou relação com as instituições bancárias das sociedades de acolhimento, não se verificando a transferência de informações bancárias entre países (Bobeva, 2010).

Deve reconhecer-se, porém, que também poderá haver alguma distorção (ou mesmo discriminação) na relação entre o sistema bancário da sociedade de acolhimento e os empresários imigrantes – Albareto e Mistrulli (2010) demonstraram, por exemplo, que em Itália os empresários imigrantes tendem em média a pagar mais 70 pontos percentuais nos créditos que os empresários nativos com características equivalentes. Em consequência, ao em vez de recorrerem a canais formais de crédito e financiamento, os empresários imigrantes frequentemente acabam por usar também as redes familiares e comunitárias para financiar as suas iniciativas empresariais (OCDE, 2011: 163).

Neste âmbito Portugal não é exceção. A décima edição do índice *Doing Business*¹⁹⁵ do Banco Mundial realçava como Portugal, apesar de se encontrar em 2013 na trigésima posição do ranking de países onde é ‘mais fácil fazer negócios’, descia a posição para centésimo quarto nos indicadores¹⁹⁶ relativos à obtenção de crédito para empresas. Também o Flash Eurobarometer de 2012 acerca de “Entrepreneurship in the EU and beyond” concluiu que na perceção dos inquiridos portugueses é difícil começar um negócio em Portugal devido à falta de apoio financeiro (90% dos respondentes, +8 pontos percentuais do que o verificado em 2009, e superior ao observado para a média da UE27 de 79%, com -2 pontos percentuais por comparação a 2009). Esta é, pois, uma dificuldade geral do contexto português, não sendo por isso específica aos empreendedores imigrantes que se encontram no país.

No entanto, verifica-se que o acesso ao crédito é uma dificuldade acrescida para os empresários imigrantes que por vezes não conseguem satisfazer todos os requisitos exigidos pelo sistema bancário (e.g. oferecer garantias reais e pessoais para o crédito, encontrar fiadores nacionais, aceder a serviços mínimos bancários). No inquérito aplicado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 82) cerca de 19% dos inquiridos que declaram ter dificuldades na criação da sua empresa sinalizaram dificuldades de acesso ao crédito bancário, subindo essa percentagem no caso dos empresários de origem indiana (29,2%) e descendo no caso de empresários chineses (10,3%) por recorrerem a créditos e apoios financeiros da sua comunidade. Deste modo concluía-se ainda em estudo anterior (Oliveira, 2005: 128) que as dificuldades de acesso ao crédito bancário tendem a aumentar a dependência nos recursos étnicos¹⁹⁷ e pessoais para o desenvolvimento da atividade empresarial, verificando-se uma

¹⁹⁵ Detalhes em www.doingbusiness.org

¹⁹⁶ Dois conjuntos de indicadores são analisados para estabelecer este ranking: um que analisa o enquadramento legal para transações seguras, considerando até que ponto as leis que enquadram as falências e a ‘banca rota’ permitem ou facilitam os empréstimos; e outro que considera a cobertura, diversidade e qualidade da informação de crédito, disponível a partir dos registos de crédito e de sistemas de supervisão de crédito.

¹⁹⁷ As associações de imigrantes de natureza económica, cultural ou religiosa podem ter um papel importante para os empresários imigrantes contornarem as dificuldades de acesso a financiamento para as suas atividades

percentagem diminuta de empresários imigrantes inquiridos a recorrerem a bancos portugueses para financiarem as suas iniciativas e estratégias empresariais.

Noutro estudo desenvolvido a partir da auscultação de inúmeras instituições com vista à sinalização de bloqueios sentidos pelos imigrantes e à identificação de recomendações para o desenvolvimento de novas respostas para uma melhor integração dos mesmos no mercado de trabalho português, também Peixoto (2007: 209 e 2008a: 306) concluiu que um dos obstáculos à iniciativa empresarial imigrante em Portugal passa pela sua dificuldade em obter empréstimos ou satisfazer requisitos exigidos pelas instituições bancárias (e.g. oferecer garantias reais e pessoais para o crédito, pouca rentabilidade dos montantes solicitados e a própria dificuldade em abrir contas).

Num seminário acerca de “Produtos e serviços bancários para imigrantes”, promovido pelo então ACIME (atual ACM), a 21 de junho de 2006 no Centro Cultural de Belém, onde participaram académicos, decisores políticos, líderes associativos, representantes de entidades bancárias (e.g. CGD, BPI, BCP, BES) e da Associação Portuguesa de Bancos, era reconhecido e destacado que os cidadãos estrangeiros residentes em Portugal sentiam inúmeras dificuldades no acesso aos serviços e produtos bancários, designadamente na abertura de contas de depósito (relacionadas, sobretudo, com os elementos de identificação exigidos e com o título de residência e o período da sua validade¹⁹⁸), no acesso ao crédito (revelando a falta de confiança dos bancos) e no envio de remessas para os países de origem dos imigrantes (atendendo aos valores cobrados para o efeito). Num destaque feito à iniciativa o *Jornal Público* entrevistava o Alto-Comissário de então, Rui Marques, que defendia:

“Há a consciência de que a plena inserção dos imigrantes na sociedade portuguesa passa também pela relação com o sistema bancário. (...) Queremos construir uma plataforma de confiança entre os bancos e a população imigrante, de modo a que sejam tratados como os cidadãos portugueses. É preciso vencer desconfianças e preconceitos, até algum desconhecimento da realidade, como por exemplo, o tipo de vistos que existem. (...) Por outro lado, muito imigrantes não conhecendo bem a realidade portuguesa têm, numa fase inicial, dificuldades em se relacionarem com o sistema bancário. (...) Devíamos abrir a possibilidade dos imigrantes serem empreendedores, por via do crédito e por via legal. (...) Seria um enorme disparate, numa perspectiva simples de mercado, ignorar este segmento. Estamos a falar de meio milhão de pessoas, com uma vocação fortíssima para trabalhar, ganhar dinheiro, poupar e enviar remessas para o país de origem. (...) Eles fazem parte da população activa, são trabalhadores e têm uma componente de empreendedorismo muito forte.” (“É preciso vencer desconfianças”, in *Público*, 29-05-2006).

No mesmo âmbito alguns líderes imigrantes também comentavam que:

empresarias. No estudo anterior Oliveira (2005) ilustrava como a associação ismaelita, por exemplo, garantia suporte financeiro no desenvolvimento empresarial dos seus associados, sendo a transacção livre de interesses (uma vez que as normas religiosas inibem a prática de usura), transformando a iniciativa numa sociedade comercial.

¹⁹⁸ As dificuldades sentidas por imigrantes neste âmbito levaram mesmo o Banco de Portugal a publicar um aviso (Aviso n.º 11/2005) para proceder à regulamentação dos requisitos bancários para a abertura de conta, clarificando os requisitos e elementos que podem ser exigidos, nomeadamente a estrangeiros ou a cidadãos não residentes em Portugal.

“Eliane Bibas, presidente da casa do Brasil, diz mesmo que «se o objectivo é a inclusão dos imigrantes, então isso também passa pelo acesso às instituições bancárias (...).» Não vê, por isso motivo para tantas desconfianças. Pelo contrário, «os imigrantes são responsáveis por um grande investimento tanto no país de acolhimento, como no país de origem.» (“O cliente que vem de fora”, in *Público*, 29-05-2006).

“Mas há bancos e bancos e, dentro da mesma instituição, há balcões e balcões. Pavel Safokha fala por experiência própria. Este ucraniano chegou a Portugal há cinco anos e foi preciso percorrer quatro balcões do mesmo banco até abrir conta. «Abrimos conta onde conseguimos e não onde queremos, o mercado para nós é restrito». (...) hoje tem também um crédito à habitação, um objectivo que muitos imigrantes não alcançam. Valeu-lhe ter uma namorada portuguesa, cujos pais se disponibilizaram para serem fiadores.” (“O cliente que vem de fora”, in *Público*, 29-05-2006).

Ainda que decorridos alguns anos desse debate, críticas semelhantes foram identificadas nos *focus groups* promovidos em 2014 e analisados neste estudo:

“(...) [foi assumido] por parte do Banco de Portugal com vários Bancos da nossa praça, se não todos, que é a questão de dar a possibilidade a pessoas que não têm dinheiro de puderem abrir a sua conta, se não tiverem qualquer tipo de problema, que é a conta dos serviços mínimos bancários. Portanto, depende e é sempre isto no nosso país é uma coisa, pronto, faz parte de nós, acho que temos que assumir isto em termos culturais, não é; se nós tivermos sorte com a pessoa que nos calha ou no serviço público ou no Banco, tudo acontece bem. Se nós não tivermos sorte acontece como eu tive que estar a falar com um gerente de um banco a explicar-lhe aquilo que o banco dele tinha assinado com o Banco de Portugal há 2 anos. E tive que ser eu a mandar-lhe a legislação sobre esta conta dos serviços mínimos bancários, porque ele não queria deixar um imigrante, que ia frequentar, por acaso, uma ação de formação do IEFP e a única forma que, neste momento, as pessoas têm de receber os apoios das formações do IEFP é tendo conta bancária em nome próprio, não é de um familiar, tem de ser em nome próprio. (...) se tenho esta conta de serviços mínimos bancários, não tenho de pôr dinheiro nenhum e a manutenção da conta é zero ao longo do ano porque é que eu hei de ter os bancos a dificultar-me este processo. (...) tem a ver isto com os bancos, como tem a ver com os próprios serviços públicos é que não há efetivamente uma orientação que seja respeitada. E depende de quem está à frente daquele serviço. E se nós tivermos sorte, ótimo, catita, se nós não tivermos sorte não temos hipótese.” (Representante de instituição de apoio na vertente do empreendedorismo, FG4).

Os relatórios de atividade do Provedor de Justiça, no âmbito da análise feita a queixas contra bancos – em aumento nos últimos anos: eram 21,1% das queixas apresentadas contra entidades particulares em 2008, passando para 38% em 2011 -, realçam ainda algumas dificuldades na relação com o Banco de Portugal e/ou na efetividade da sua supervisão aos bancos em matéria do cumprimento de regras estabilizadas para as instituições bancárias e de respeito de direitos dos clientes:

“uma indesejável morosidade na conclusão da instrução de processos em que é solicitada a colaboração do Banco de Portugal. Esta morosidade resulta não tanto de alguma demora na prestação dos esclarecimentos solicitados, mas em especial da extrema contenção que continua a ser característica de respostas prestadas pelo Banco de Portugal, facto que impede o Provedor de Justiça de prestar aos cidadãos garantias absolutas de que a atividade de supervisão comportamental é exercida com rigor.” (*Relatório do Provedor de Justiça à Assembleia da República 2011*, p. 52).

“De salientar que, nas queixas recebidas sobre a actividade bancária são cada vez mais frequentes as referências à actuação (ou melhor, à omissão) da entidade de supervisão do sector: os cidadãos vão tendo conhecimento de que podem/devem dirigir-se ao Banco de Portugal solicitando-lhe que exerça os poderes que lhe são conferidos em matéria de supervisão do sector bancário, mas o resultado de tal solicitação fica, não raro, aquém do esperado pelos reclamantes. E, diga-se, fica também, com frequência, muito aquém do desejado pelo Provedor de Justiça.” (*Relatório do Provedor de Justiça à Assembleia da República 2008*, p. 296).

Atendendo às dificuldades sentidas na obtenção de financiamento para a criação de negócios, inúmeros governos e organizações não-governamentais têm criado medidas para corrigir ou

compensar este problema. Subsídios, programas de empréstimos com garantias mútuas para grupos vulneráveis, financiamentos em microcrédito, estão entre os instrumentos criados no âmbito, nomeadamente, de políticas de emprego e que funcionam de forma complementar a outros mecanismos financeiros que têm surgido de instituições bancárias.

Tem sido recomendado que sejam criados programas de apoio financeiro ou de crédito sensíveis às desvantagens de alguns grupos, devendo esses programas adquirir uma dimensão social e económica que ajude os beneficiários a integrar-se no mercado de trabalho (OCDE, 2014: 3). Por outro lado, os programas devem responder a algumas das particularidades dos beneficiários imigrantes:

“Migrants often combine different activities together to guarantee their livelihood, with physical and legal boundaries between different activities not always clear. Financing schemes for inclusive entrepreneurship should adapt to these peculiarities because they reflect some of the barriers that prevent (...) migrant entrepreneurs from access to traditional sources of enterprise finance. (...) Supply-side interventions need to be combined with financial education to improve the financial literacy skills of disadvantaged entrepreneurs. In the case of our target groups, barriers to access to finance are in fact not only of market nature, but also involve limited understanding of the credit market (e.g. loan application process, interest rates, time value of money, etc).” (OCDE, 2014: 3-4).

Em Portugal, reconhecendo que nem sempre as instituições bancárias disponibilizam os seus serviços a todos os cidadãos, incluindo os imigrantes, o Banco de Portugal preparou durante a última década um enquadramento regulamentar que conduziu à assinatura de protocolos de adesão por instituições de crédito com vista à aplicação das regras previstas no regime de serviços mínimos bancários (aprovado pelo Decreto-Lei n.º 27-C/2000, de 10 de março, alterado pela Lei n.º 19/2011, de 20 de Maio, e pelo Decreto-Lei n.º 25/2012, de 17 de outubro). Inerente a este enquadramento está a salvaguarda de direitos dos cidadãos a adquirirem serviços bancários essenciais. Entre os ‘serviços mínimos bancários’ a disponibilizar a todos os cidadãos pelas instituições bancárias aderentes estão: abertura e manutenção de uma conta de depósito à ordem, utilização de cartão de débito que permita a movimentação dessa conta, acesso à conta através dos serviços correntes (e.g. caixas automáticas, *homebanking*, balcões) e possibilidade de, a partir da conta, os titulares fazerem levantamentos e depósitos, pagamentos de bens e serviços, débitos diretos e transferências intrabancárias nacionais. Em novembro de 2012 o Governador do Banco de Portugal, o Secretário de Estado Adjunto da Economia e do Desenvolvimento Regional (enquanto membro do Governo responsável pela área da defesa do consumidor) e os conselhos de administração de um conjunto de instituições de crédito (BPI, BCP, BES, Santander Totta, Montepio Geral e CGD), assinavam protocolos, aceitando as condições de acesso e manutenção de contas de serviços mínimos bancários, tendo o Banco de Portugal

disponibilizado no *site* institucional e no Portal do Cliente Bancário um desdobrável sobre os direitos e deveres dos clientes bancários associados a este regime.

Em virtude das dificuldades de acesso ao crédito bancário em Portugal, surgiu também em finais da década de 1990 a Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC) com o intuito de combater a exclusão económica e social de alguns cidadãos, apoiando a criação do auto-emprego e pequenos negócios através da concessão de microcréditos a pessoas sem condições de aceder à banca tradicional, onde se incluem inúmeros imigrantes (Oliveira, 2004: 100; Peixoto, 2007: 209).¹⁹⁹ Segundo dados desta associação, apesar de não dispor de uma linha especializada de microcrédito para imigrantes, inúmeros empresários estrangeiros beneficiaram dos seus serviços nas últimas duas décadas, (cerca de 16% do total de crédito concedido), em especial cidadãos dos PALOP, Brasil e do leste europeu, como consequência das suas fragilidades no relacionamento com instituições financeiras nacionais, em particular em oferecer garantias reais como contrapartida dos contratos de crédito que pretendem realizar (Alves, 2008: 279). Para consolidar o seu papel na sociedade, nos últimos anos a associação tem estabelecido inúmeras parcerias privilegiadas com organizações imigrantes e outras instituições que trabalham com imigrantes, em especial na região da área metropolitana de Lisboa. Conforme é realçado no estudo da OCDE (2014: 14) os sistemas de microcrédito ajudam os seus beneficiários a contornar barreiras de mercado, culturais e por vezes mesmo de iliteracia financeira, se complementadas por educação financeira ou aconselhamento empresarial.

Deve reconhecer-se, porém, que ao longo da última década o sistema bancário português foi evoluindo também na resposta às necessidades dos clientes imigrantes, tendo algumas entidades bancárias atualizado e recriado os seus serviços e produtos para atender a este público específico. Embora alguns desses bancos tenham criado serviços na vertente da sua responsabilidade social, esta evolução refletiu também o reconhecimento das instituições bancárias da representação da população imigrante no país como uma oportunidade comercial que reclamou produtos e serviços que respondessem às suas necessidades específicas. Conforme era destacado num artigo publicado no *Jornal de Negócios* de 27-04-2006:

“um em cada três imigrantes que obtêm autorização de residência em Portugal quer montar o seu negócio próprio, um micronegócio que passa pela criação do próprio posto de trabalho e que se traduz num

¹⁹⁹ Na *Revista Pública* n.º 381, do *Jornal Público*, num artigo acerca de “Microcrédito. «pobres» empresários”, de 14 de setembro de 2003, eram dados alguns exemplos de imigrantes que tendo obtido recusas aos seus pedidos de crédito nos bancos, acabaram por recorrer à ANDC sendo à data pequenos empresários de sucesso: “«Empréstimo recusado» é a frase lacónica com que se deparam milhares de pessoas que se dirigem aos balcões de um qualquer banco na esperança de obter crédito.” (p. 46). Também numa notícia acerca de “Serviços dificultam acesso de imigrantes a serviços” do *Diário de Notícias*, de 21-06-2006, eram destacados alguns dos obstáculos sentidos por imigrantes no acesso às instituições e serviços bancários em Portugal.

investimento que ronda os 5 ou 10 mil euros. Para o sector bancário, este fenómeno social – e em especial esta apetência empreendedora – é mais uma oportunidade comercial, mais um nicho de mercado a explorar.” (cit. in *Jornal de Negócios* de 27-04-2006).

Em resultado, entre 2005 e 2006, alguns bancos portugueses criaram serviços de microfinanciamento disponíveis também para empreendedores imigrantes, nomeadamente através de protocolos assinados com a ANDC. O primeiro banco a estabelecer uma rede de microcrédito dirigida a imigrantes e sediada em três espaços próprios – Lisboa, Porto e Braga - foi o Millennium BCP (em 2005²⁰⁰), na sequência de ter criado em 2004 a “conta passaporte”²⁰¹ e a primeira campanha nacional de crédito à habitação dirigida às comunidades imigrantes de maior dimensão no país (brasileiros, europeus de leste e PALOP), entre outros serviços que já dispunha desde 1995 de transferências de dinheiro através da parceria com a Western Union. Com a linha de microcrédito o BCP criava uma solução financeira para o desenvolvimento de iniciativas empresariais viáveis até ao valor de €15.000 por candidato, sendo ainda disponibilizado apoio técnico de um gestor de projeto, assim como ações de formação em gestão, resultado de parcerias com universidades, a Fundação Calouste Gulbenkian e a Caritas. No primeiro ano desta linha de microfinanciamento 8,3% das operações contratadas e em curso eram de cidadãos estrangeiros, com o valor médio unitário de €11.100, com destaque para atividades de restauração. Para muitos desses clientes a anterior experiência de trabalho e de empreendedorismo indicaram uma oportunidade clara para o crédito.

Também em 2006 o Banco Espírito Santo (BES) lançava uma linha de crédito para financiar o empreendedorismo imigrante, estimando que cerca de 29% dos imigrantes de então pretendiam abrir um negócio em Portugal e que 127 mil imigrantes estariam em condições de obter uma autorização de residência e abrir um negócio próprio de 2006 em diante.²⁰² Neste âmbito Jorge Portugal, diretor coordenador responsável de então pelo segmento de imigrantes do BES, afirmava em entrevista para o *Jornal de Negócios* que:

²⁰⁰ Destaque feito em “BCP lança crédito para desempregados, domésticas, imigrantes e estudantes” no *Jornal de Negócios* de 19-10-2005, onde representante do banco era citado explicando que “Os gestores de projectos microcrédito irão garantir não só um apoio personalizado desde a fase do desenvolvimento da ideia até à concretização do respectivo plano de negócio, como irão manter, após a concessão do financiamento, o respectivo acompanhamento e aconselhamento”.

²⁰¹ Tratava-se de uma conta à ordem com isenção de comissão de manutenção, com acesso a um cartão electron nacional e internacional com isenção da anuidade e com acesso a um seguro de acidentes pessoais gratuito que incluía serviço de assistência para transladação do corpo do titular para o país de origem – o que surgia como a resposta a uma necessidade específica dos trabalhadores imigrantes mais expostos à sinistralidade laboral em Portugal (Oliveira e Pires, 2010).

²⁰² Cit. in intervenção de Jorge Portugal intitulada “Uma abordagem especializada aos novos residentes: o posicionamento do GBES” no âmbito da conferência “Produtos e Serviços Bancários para Imigrantes”, promovida pelo ACIME em 21 de junho de 2006.

“Há que olhar para a imigração como uma questão estrutural e não conjuntural, pois este é um fenómeno que vai afectar de forma definitiva a composição da sociedade portuguesa com benefícios a longo prazo. As comunidades vieram para ficar e, se assim é, têm necessidades de serviços financeiros. (...) Obviamente que há aqui um potencial de negócio. Mas sem paternalismos ou complexos. Os novos residentes não são clientes diferentes dos restantes.” (cit. in “Cidadãos imigrantes são os novos residentes do BES”, *Jornal de Negócios*, 07-04-2006).

Nesta mesma entrevista o representante do banco realçava mesmo a aposta numa política de “não-discriminação” dos imigrantes que passou, por exemplo, pela uniformização dos critérios de análise do risco entre cidadãos nacionais e imigrantes e por uma campanha apoiada em suportes bilingues, criando o pacote “BES Boas Vindas”. Também para “os novos residentes” (designação adotada pelo banco) foram celebrados protocolos com associações de imigrantes, dando origem a gabinetes informais de proximidade às comunidades imigrantes para explicação dos serviços bancários disponíveis em Portugal. O BES criou ainda os ‘agentes empresariais das comunidades imigrantes’ em várias regiões do país para, ao contrário do BCP, não colocarem as oportunidades de crédito territorialmente confinadas. Esta estratégia alargou a difusão de informação em redes sociais distintas e estabelecidas em contextos territoriais diferenciados (redes empresariais transregionais), tendo estes promotores ‘étnicos’ sido realçados como muito bem-sucedidos na captação de novos clientes para o banco (Peixoto, 2007: 209). Também com o intuito de se aproximar das comunidades, na sua esfera de actuação em matéria de responsabilidade social, o BES promoveu ainda um encontro com líderes das comunidades imigrantes, jornalistas e o alto-comissário de então, a 11 de abril de 2006 no Centro Cultural de Belém para refletir “Uma nova visão para o Empreendedorismo Social em Portugal. Os novos residentes e os serviços financeiros como instrumentos de empreendedorismo e integração social”. O BES criava ainda a campanha “Temos o BES em comum”, celebrando várias parcerias com instituições bancárias com instituições bancárias dos países de origem das comunidades imigrantes residentes em Portugal (criados três corredores – Leste, África e Brasil), procurando assim também incrementar a bancarização nos mercados de origem e controlar os fluxos financeiros entre países, promovendo externalidades económicas pela redistribuição dos fundos.

Já a Caixa Geral de Depósitos (CGD) desenvolveu a sua linha e microcrédito para imigrantes através de um Protocolo assinado em 2005 com o Serviço Jesuíta aos Refugiados (JRS), definindo como montante de investimento entre €500 e €7.500, isento de comissões bancárias, não exigindo garantias ao beneficiário. A divulgação do serviço foi feita de forma bilingue em português e russo. Coube ao JRS avaliar o perfil dos candidatos ao crédito, fazer a triagem dos projetos em função da sua viabilidade financeira e acompanhar o proponente. Como relatava Figueirinha (2008: 285) do JRS, entre os principais obstáculos sentidos pelos

que procuravam este serviço estavam as garantias que têm de apresentar à banca para beneficiarem de crédito e algumas dificuldades associadas à definição do plano de negócios.

Os empreendedores imigrantes que participaram nas sessões de *focus groups* destacaram ainda as suas dificuldades em identificarem fiadores ou gerirem alguns dos requisitos dos bancos por o seu título de residência ter uma validade inferior ao período do contrato de crédito:

“O meu visto termina, expira antes do prazo do fim do crédito, e o banco precisa de uma garantia de que eu vou ter a renovação. Embora eu acho que é uma desculpa, não sei ... (...) Eles estão a fazer um pedido que não está previsto em nenhuma portaria, é um pedido extraordinário pelo facto de ter uma Residência ou ser estrangeiro, e ter uma residência a expirar em 2016. E isto se eu fosse português ou tivesse uma Residência até 2030, não se colocava esta questão, porque o Fundo de Garantia Mútua faz uma garantia deste valor (...) até 100%. Os Bancos assinaram um acordo com o Estado que concordavam com estas normativas.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Em contrapartida, alguns representantes institucionais que participaram nas sessões de *focus groups* com instituições de apoio ao empreendedorismo, algumas delas com parcerias formalizadas com a banca para o desenvolvimento de alguns dos seus programas e serviços, tendiam a reconhecer como necessários alguns dos requisitos definidos pelas instituições bancárias:

“Na operação, e em qualquer operação, o avalista, e continuamos a dizer... «o avalista é uma medida de extorsão da parte da banca». Não é verdade! Também aí na parte do microempreendedorismo, porque o avalista eu diria quase... é quase um padrinho da operação. É ele que em momento de crise é o primeiro a ser informado e é a primeira ajuda que aparece em termos de conseguir viabilizar o próprio empreendedor. Portanto, é fundamental e, portanto, havendo crédito necessariamente a figura do avalista aparece, mas eu admito que os imigrantes tenham mais dificuldades eventualmente em encontrar um avalista de que um nacional.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

Acresce que a crise económica e financeira dos últimos anos interferiu também, de uma forma geral, na concessão de empréstimos ao sector privado, tornando-se mais restritivos nos segmentos de empréstimos ou linhas de crédito a empresas (e a particulares), adotando critérios mais exigentes (e.g. *spreads* mais elevados, aumento de garantias exigidas e das comissões) de forma transversal a diferentes segmentos de empresas e para diferentes maturidades contratuais, conforme descrito nos *Inquéritos aos Bancos sobre o Mercado de Crédito* do Banco de Portugal ou pela OCDE (2014: 9). Segundo um estudo do Banco Central Europeu a taxa de rejeição dos pedidos de crédito por empresas também aumentou nos últimos anos, em especial nos países do sul da Europa (Portugal com 18% em 2012), que atingiu valores bastante mais altos que a média da zona euro (ECB, 2013: 16).

Atendendo à necessidade a responder a estes e outros bloqueios inerentes ao sistema bancário português, a partir de 2010 o governo intervém, definindo um *Programa Nacional de Microcrédito* (Resolução de Conselho de Ministros n.º 16/2010, publicada a 4 de março em Diário da República), complementar ao *Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à*

Criação do Próprio emprego, no qual passa a estar prevista a concessão de crédito beneficiando de bonificação de taxa de juro e de garantia, no quadro do sistema de garantia mútua²⁰³, para um patamar máximo de investimento de €20.000 por projeto e/ou por financiamento elegível por linha de crédito. Este plano foi definido também a partir de uma particularidade – a parceria entre o Estado e o sector social que desenvolver “ações de promoção e integração social activa de grupos vulneráveis, como os imigrantes, idosos e os desempregados”. Neste âmbito o programa, baseado num montante global de €15.000.000 gerido por empresas do sector social em parceria com instituições de crédito e sociedades financeiras de microcrédito, foi definido com o intuito de estimular a “criação de emprego e o empreendedorismo entre as populações com mais dificuldades no acesso ao mercado de trabalho, facilitando não só o acesso ao crédito bem como a prestação de apoio técnico à criação e consolidação dos projetos empresariais.” A entidade da sociedade civil que assumiu o papel de coordenador do programa foi a CASE (Cooperativa António Sérgio), em articulação com o IEFP, o IAPMEI e a Direcção-Geral de Tesouro e Finanças. Verifica-se, pois, neste programa alguma inovação: por um lado, o de conciliar a resposta a partir de vários parceiros (públicos, privados e do terceiro sector) e, por outro, o de não se limitar a conceder crédito mas prever o apoio técnico aos beneficiários de crédito com vista à sobrevivência das suas atividades empresariais. O programa foi continuado pelo XIX Governo Constitucional no âmbito dos seus compromissos de levar à prática o *Small Business Act* europeu, nomeadamente através da dinamização do recurso ao microcrédito e do desenvolvimento de mecanismos de apoio à promoção do próprio emprego, prevendo-se, no entanto, novos requisitos, entre esses estabeleceu que o projeto financiado deve promover a criação de postos trabalho (Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril).

Este programa mereceu também alguns comentários dos participantes dos *focus groups* com as instituições que trabalham na área:

“Como a CASAS é uma entidade semipública, é a única, acho até agora, que foi dada a responsabilidade de aprovar os Planos. Os Planos basta passar por eles e serem aprovados e eles dão um certificado (...) e praticamente já podes, tens uma luz verde (...) de aceder ao mecanismo de Plano Nacional de Microcrédito. (...) Há uma pessoa que só se dedica ao Microcrédito, está lá disponível para isso (...) pode-te atender via online, pode-te atender por telefone, podes pedir uma marcação para lá. Mas antes de avançar e ir lá, se calhar é melhor compreender como funciona, no site tens tudo (...), podes ler os documentos necessários, os formulários, ler a legislação sobre tudo, (...) para a sua área, tem que estar

²⁰³ Esta tem sido uma opção de inúmeros governos para gerar mecanismos de compensação entre instituições de crédito e empreendedores de grupos vulneráveis. Conforme identificava-se numa publicação da OCDE (2014): “Loan guarantees have received increasing attention by governments because of their advantages relative to traditional loans and grants, namely the fact that they leverage private sector know-how and resources through the banks participating in the programme to favour the Access of disadvantaged entrepreneurs to traditional sources of debt finance. The main driver of banks’ participation in this policy is the lower credit risk associated with publicly- or privately-guaranteed loans.” (OCDE, 2014: 12).

enquadrada dentro dos parâmetros legais (...).” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

De alguns empreendedores imigrantes que procuraram beneficiar do programa surgiram, porém, relatos menos positivos, sendo realçados aspectos em que o programa nacional de microcrédito tem funcionado menos bem:

“Numa condição normal este tipo de empréstimo, que é o Plano Nacional de Microcrédito, não prevê fiadores (...) fiador é exatamente por causa disso, por causa da minha Residência (...). É assim, então isto vai em contrário daquilo que são as normativas, porque a questão concreta do Programa Nacional de Microcrédito, existem portarias que regulam esta linha de crédito, que é uma linha de crédito, digamos assim, especial, (...) ou seja, o fundo de garantia mutua que existe serve como garante a este tipo de extraordinário de financiamento, não havendo necessidade segundo a legislação, de um fiador.” (Empresário imigrante, participante FG2).

“Existe agora planos nacionais de cedência de créditos a valores especiais, a taxas especiais, e que tens mais ou menos 2 anos de carência sem fazer o negócio. Nesses 2 anos de carência tem de alguém ser muito forte, porque são sempre riscos em cima de riscos que estás a assumir. E tens que fazer um estudo de viabilidade, neste caso, eu tive uma cooperativa que teve a me apoiar, eu já tinha feito o plano de negócios, mas há umas entrelinhas... quando se tem um projeto inicial as ideias são às vezes assim, tem que se começar um mês de apuração da coisa.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Subjacente a esta inoperância do programa pode estar aquilo a que o coordenador do programa escolhas, atual Alto-Comissário para as Migrações, chamou de “falácia da experiência individualizada”, ou seja, nas palavras do próprio:

“Frequentemente, os incentivos e mecanismos de apoio visam apoiar um(a) empreendedor(a). A transposição (incorreta) de mecanismos típicos de apoio ao crédito, muito bem-sucedidos noutras partes do globo, nomeadamente por assentarem numa co-responsabilização coletiva, foi feita para a Europa de forma individual e, frequentemente, assenta em modelos muito próximos de um qualquer outro crédito. Nalguns casos são exigidos mini-MBA para a atribuição de apoios financeiros. Se este modelo funciona muito bem para indivíduos qualificados, o mesmo não se passa com públicos mais vulneráveis que vêem aqui uma barreira adicional.” (Pedro Calado in PE, 2014: 7).

Como também concluía um *policy brief* da OCDE (2014: 23) acerca de financiamento de atividades empresariais, o aumento ou reforço de programas de apoio financeiro a empresas ou empreendedores vulneráveis por si só não resolve o problema. Na realidade esses programas de apoio financeiro na vertente do empreendedorismo inclusivo para terem retorno têm de ser complementados com outras iniciativas e medidas que apoiem o desenvolvimento de competências empresariais e de mercado, fortalecendo também a literacia financeira para potenciar o acesso dos empreendedores mais vulneráveis aos mercados de crédito.

Neste enquadramento dos sistemas de regulação bancária e contexto de financiamento empresarial em Portugal é ainda interessante atender – ainda que recente e de difícil apuramento dos seus impactos para a comunidade empresarial – à chegada em abril de 2013 do *Bank of China* com uma agência em Lisboa. No *site* da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa a instituição bancária é apresentada como “o primeiro Banco Chinês em

Portugal. Um banco que fala Mandarim, Português e Inglês”.²⁰⁴ Aquando da sua abertura em Portugal a chegada era acolhida como mais um dos investimentos chineses no país que poderia potenciar as sinergias e oportunidades económicas nas relações comerciais entre os dois países, sendo assumido como o centro de operações da instituição bancária na Península Ibérica, estando já presente em outros países da União Europeia. Nas palavras do presidente do AICEP em 2013, espera-se que esta instituição melhore as condições de financiamento, gere acesso a liquidez e abra portas a outros mercados com quem Portugal tem interesse em estar ligado, gerando outras operações financeiras no estrangeiro (cit. in TVI24, 1 de julho 2013). Tendo estado envolvido no financiamento das privatizações das empresas estatais portuguesas EDP e REN, o banco chinês parece acompanhar outros investidores chineses atentos às oportunidades económicas do país. Numa notícia do Jornal *Sol* explicava-se que a estratégia do banco se basearia na aposta “no mercado da diáspora chinesa em Portugal e das pequenas e médias empresas exportadoras para o mercado chinês”.²⁰⁵ Em setembro de 2015 o Jornal *Público* assinalava, contudo, noutra notícia que o *Bank of China* tinha tido perdas financeiras em Portugal no último ano (de acordo com contas disponibilizadas pelo Banco de Portugal), explicando-se o prejuízo pelos custos de arranque da operação e os custos com o pessoal. Pode tornar-se, pois, interessante perceber no futuro se a instituição bancária consegue encontrar mercado, nomeadamente na comunidade chinesa presente no país que tem assumido uma maior dependência por recursos da sua própria comunidade e por isso menor procura por serviços bancários para o desenvolvimento da sua atividade empresarial no país (Oliveira, 2005: 128).

Em suma, a análise feita neste capítulo 9 demonstra como os contextos de receção – enquanto “estruturas de oportunidade” – determinam também as opções e/ou as iniciativas empresariais dos imigrantes em Portugal. Apesar de se identificar que, ao nível das políticas portuguesas, é reconhecida hoje a importância do empreendedorismo imigrante, importa monitorizar as implicações que os contextos regulador e institucional têm ao nível da iniciativa empresarial imigrante, de forma geral, ou em algumas nacionalidades em particular.

Tal como em outros países da OCDE, em Portugal os imigrantes apresentam taxas de empreendedorismo mais elevadas do que os nacionais. Essa tendência não se mostra, contudo, uniforme para todos os grupos imigrantes residentes no país. Por outro lado, segundo os

²⁰⁴ Detalhes em <http://www.ccilc.pt/pt/news/institutional/bank-china-o-primeiro-banco-chines-em-portugal-um-banco-que-fala-mandarim-portugues-e-ingles> (consultado em 04.03.2016).

²⁰⁵ Fernanda Pedro, “Bank of China instala-se em Lisboa”, *Sol*, 25/02/2013.

mesmos dados, concluiu-se que o empreendedorismo imigrante também não é estável ao longo do tempo, mas sofre flutuações. No caso português verifica-se que o empreendedorismo imigrante se reforçou principalmente ao longo da última década. Também a este nível se verificam padrões distintos em função das nacionalidades, ou seja, há populações imigrantes que se destacam mais em determinados períodos do que noutros. Como se mostrou, entre 1981 e 2001 as dez nacionalidades com maior número de empregadores no total de empregadores estrangeiros foram variando.

Ora estas tendências não podem ser analisadas sem atender aos determinantes dos próprios contextos regulador e institucional de Portugal. Como se analisou, o porquê de as taxas de empreendedorismo imigrante terem tido uma evolução muito positiva na última década, ou o porquê de determinadas nacionalidades se destacarem mais do que outras na iniciativa empresarial, é explicado na realidade também pela própria evolução das políticas migratórias das últimas décadas. A análise do contexto regulador português permite demonstrar como os enquadramentos legal e institucional podem interferir nas opções de inserção dos imigrantes no mercado de trabalho e/ou nas suas reais possibilidades de definição de uma estratégia empresarial no país, sendo possível identificar três grandes períodos no enquadramento legal português que determinaram a evolução e os contornos do empreendedorismo imigrante em Portugal.

Entre 1981 e 1998, a política migratória mostrou-se particularmente orientada para as necessidades de trabalho assalariado de determinados segmentos do mercado de trabalho português (e.g. construção civil e obras públicas). Neste âmbito, os fluxos migratórios acabaram por se orientar essencialmente para o trabalho dependente. A Lei do Trabalho que vigorou até 1998 foi ainda identificada como potencialmente inibidora das estratégias empresariais de imigrantes dependentes do recurso ao trabalho coétnico, atendendo a que definia que as empresas com mais de cinco trabalhadores (mesmo que não remunerados) tinham de ter pelo menos 90% de trabalhadores portugueses no seu quadro de pessoal.

No segundo período identificado, decorrido entre 1998 e 2007, a migração quase que duplica e observa-se a complexificação dos títulos. Durante este período é criada e reforçada a concessão de títulos que não conferem aos imigrantes a possibilidade de desenvolver uma atividade empresarial no país. Em 1998 a Lei do Trabalho também muda, desaparecendo a obrigatoriedade de ter uma percentagem mínima de trabalhadores portugueses. Com este enquadramento, não apenas foi possível explicar as baixas taxas de empreendedorismo dos ucranianos (com títulos que apenas lhes permitiam exercer uma atividade subordinada), como

também o grande crescimento do número de empresários chineses no país (com estratégias muito dependentes do recurso ao trabalho coétnico).

Finalmente, a partir de 2007 são definidas ainda mudanças ao nível das políticas de gestão de fluxos e das políticas de integração, com consequências importantes para o empreendedorismo imigrante em Portugal. Pela primeira vez, a Lei de Imigração passa a prever um regime de concessão de visto de residência distinto para os empreendedores imigrantes e no *Plano de Ação para a Integração dos Imigrantes* é reconhecida a importância de reduzir as barreiras ao empreendedorismo imigrante, definindo-se medidas de incentivo. Este enquadramento foi ainda reforçado a partir de 2012 com a criação da autorização de residência de investimento.

A mudança da lei do trabalho em meados da década de 1990 refletiu-se também na situação profissional dos estrangeiros em Portugal. Os dados oficiais disponíveis evidenciam um ritmo de decréscimo das taxas de empreendedorismo dos principais grupos de estrangeiros com residência legal em Portugal até 1998 (Oliveira, 2004b). Em contrapartida, no mesmo período, os portugueses apresentaram um comportamento exatamente inverso. Ora se atendermos ao facto de que uma parte importante das estratégias empresariais dos imigrantes dependem do recurso a mão-de-obra coétnica (como veremos em maior detalhe no capítulo 12), parece que a anterior lei do trabalho limitou as iniciativas empresariais de inúmeros imigrantes até meados de 1998.

Torna-se pois claro que, subjacentes às (aparentes) baixas ou altas taxas de empreendedorismo de alguns grupos de imigrantes em determinados períodos de tempo, podem estar não diferentes vocações empresariais, mas antes constrangimentos ou incentivos associados às políticas governamentais e/ou regulamentações em matéria de imigração, integração e trabalho. Mostrou-se também que condição legal do indivíduo constrange também as suas estratégias de integração na sociedade de acolhimento, tendo nas últimas décadas sido criados alguns títulos que inibiam mesmo a iniciativa empresarial entre os seus titulares durante algum tempo (e.g. autorização de permanência, visto de trabalho IV). Neste âmbito, torna-se fundamental monitorizar as políticas que regulam a imigração, em geral, ou de incentivo ao empreendedorismo, em particular, uma vez que são determinantes para as estratégias empresariais imigrantes.

Como se analisou, as instituições políticas e económicas são também cruciais para compreender os obstáculos e as oportunidades que os aspirantes a empresários podem sentir para criarem o seu negócio na sociedade de acolhimento.

10. MERCADO DE TRABALHO E O SISTEMA ECONÓMICO

Os contributos de Waldinger et al. (1990) e Sassen (1991a) acerca da interferência do contexto socioeconómico nas opções dos imigrantes no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento conduziram a que a investigação nesta área deixasse de considerar apenas as características étnico-culturais dos imigrantes. Neste âmbito passou a ser dada mais atenção às estruturas económicas que envolvem os empresários imigrantes. O mercado de trabalho é geralmente visto como o contexto económico em que os imigrantes querem participar como trabalhadores ou como empregadores, mas a integração económica é estrangida por uma estrutura de oportunidades pré-existente (mas não rigidamente constante).

Sassen (1991a) discute particularmente como é que o mercado pode influenciar a performance económica dos imigrantes, apresentando como é que as recentes mudanças, consequentes da internacionalização e da globalização, podem afetar a procura. Ao estudar o fenómeno das ‘cidades globais’ detetou o crescimento de dinâmicas de produção flexíveis, novas relações económicas (e.g. subcontratação), o crescimento dos serviços num processo de reestruturação económica, o crescimento da economia informal e a diversificação dos gostos dos consumidores (em particular na procura do “exótico” a que os imigrantes normalmente estão associados). Nesta era, a que se chamou Pós-Fordista, inúmeros investigadores acreditam que com estas mudanças (no consumo e na produção) haverá condições para o florescimento de atividades empresariais étnicas (Mars e Ward, 1984; Boissevain, 1984; Sassen, 1991a). Por outras palavras, as mudanças verificadas nas ‘cidades globais’ podem oferecer oportunidades económicas aos imigrantes (Sassen 1991a).

Contudo esta teoria não se mostra coerente com todos os contextos urbanos e poderá parecer contraditória em situações onde a imigração aumentou em períodos de grande desemprego (OCDE, 1998b:18).²⁰⁶ Como consequência é bastante importante considerar que a *procura*, bem como as suas estruturas de oportunidades, podem ser vistas não só numa perspetiva de mercado aberto, mas também em mercados étnicos (como foi ilustrado pela teoria do ‘enclave étnico’) e em diferentes níveis – nacional, regional ou local.²⁰⁷

Aldrich e Waldinger (1990: 116) identificaram quatro circunstâncias distintas que podem incentivar a empresarialidade imigrante num mercado aberto: 1) desenvolvimento de

²⁰⁶ Caso dos empresários chineses que, como se mostrará, no contexto de aumento do desemprego verificado nos últimos anos em Portugal, aumentaram o seu fluxo de entrada no país.

²⁰⁷ Rekers e Kempen (2000) explicam que as oportunidades não estão uniformemente distribuídas no território.

mercados abandonados, 2) seleção de mercados inexistentes na sociedade de acolhimento, 3) mercados com procura instável ou incerta, e 4) mercados de produtos exóticos.

Contudo a *procura* não é suficiente para explicar as tendências empresariais. A *oferta* pode também afetar as oportunidades disponíveis nos mercados da sociedade de acolhimento. O número de concorrentes pode influenciar, por exemplo, o sucesso de certas atividades dos empreendedores imigrantes, particularmente em mercados étnicos, normalmente mais pequenos e por isso mais vulneráveis ao efeito de saturação (Aldrich e Waldinger, 1990:115, Jones et al. 2000:42). Sassen discute que os imigrantes têm sensibilidades distintas dos nativos quanto às oportunidades de emprego (1995:113). Será que isso significa que os nativos e os estrangeiros não são concorrentes porque investem em diferentes sectores do mercado de trabalho? Essa perspetiva foi normalmente aceite em sectores não qualificados ou para trabalhos que os nativos não querem desempenhar na economia. Contudo, será que o mesmo se verifica para a generalidade das atividades empresariais, ou seja, os imigrantes tendem a investir em atividades empresariais que os nativos não querem ou não desenvolvem?

É verdade que quando há competição direta entre imigrantes e nativos, os Estados de acolhimento podem definir medidas com as quais os imigrantes tendem a perder o acesso a mercados desejáveis, ou tendem a ser direcionados para mercados incertos e abandonados (Aldrich e Waldinger, 1990:118; Raes, 2000: 205).

Por outro lado, a vulnerabilidade comercial de pequenas empresas (como as de pequeno retalho de imigrantes) face à competição de grandes empresas (como super/hipermercados) pode afetar a procura e a localização desses empresários (Jones et al., 2000: 47). É neste sentido que Engelen (2001: 208) sugere que a análise das oportunidades de mercado deve ir além de considerações em torno da oferta e da procura, e atender também às relações estabelecidas entre mercados - numa análise weberiana, a luta pelo preço e a luta entre potenciais concorrentes.

Inúmeras críticas são ainda apontadas às teorias que apenas consideram a influência da oferta e da procura, porque as oportunidades disponíveis não são necessariamente claras, transparentes ou fáceis de identificar, como esses investigadores querem acreditar. Na maioria dos casos os imigrantes também não têm um conhecimento perfeito das estruturas de oportunidades, seguindo muitas vezes apenas o que a rede de contactos pessoais e de solidariedade intrínsecos à sua comunidade de origem lhes indica. A partir do inquérito aplicado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 115) foi possível concluir que

em Portugal, por exemplo, apenas uma minoria desses empresários (34,9%) faz um estudo de mercado antes de investir.

Finalmente é ainda fundamental considerar que o mercado é regulado por instituições (bancos, finanças, seguradoras, etc.) e políticas que podem incentivar, desencorajar ou não demonstrar qualquer influência na performance económica de imigrantes. Tendo isso em consideração Kloosterman e Rath (2001:194) discutem que os mercados têm antes de mais de ser acessíveis para os imigrantes investirem ou demonstrarem potencial económico de crescimento.

Outras influências involuntárias como desemprego, crises económicas, bloqueio ou discriminação no acesso ao mercado de trabalho, podem também incentivar os imigrantes para a empresarialidade como uma alternativa para assegurar a sua integração económica no país de acolhimento (Boissevain, 1984, Chan e Cheung, 1985:143; Jones et al., 2000:39; Rekers e Kempen, 2000:54).

É exatamente neste âmbito que conflui a pertinência de considerar a interferência do contexto económico da sociedade de acolhimento no desenvolvimento de estratégias empresariais dos imigrantes. Importa, pois, atender às características da economia e do mercado de trabalho português (bem como a sua evolução nas últimas décadas), uma vez que também enquadram as oportunidades e bloqueios criados à iniciativa empresarial dos imigrantes.

Para melhor compreender o papel da *procura* e da *oferta*, da regulação económica e das influências involuntárias (e.g. desemprego, crise, discriminação) do contexto económico português na iniciativa e no desenvolvimento empresarial dos imigrantes, bem como analisar as relações que os imigrantes têm estabelecido com a economia e o mercado de trabalho nacional, e as oportunidades económicas que têm gerado, desenvolve-se este capítulo a partir de três pontos: o primeiro atende às características da economia portuguesa por comparação a outros contextos, considerando os resultados de estudos comparados internacionais que permitem considerar o posicionamento do país na economia global e, assim, compreender o grau de vitalidade empresarial do país e a sua atratividade face a outros destinos. No segundo focam-se as características específicas do contexto económico português, realçando-se como a *procura* e a *oferta* nacional potenciam, concorrem ou inibem o empreendedorismo imigrante. Finalmente o terceiro centra-se na análise das características socioeconómicas dos imigrantes que residem em Portugal, estudando-se o percurso e perfil dos imigrantes no mercado de trabalho nacional, destacando tanto algumas das possibilidades ou desvantagens sentidas

pelos mesmos no país e que os impelem para o empreendedorismo, como as oportunidades económicas que estes empreendedores geram para o país e para as suas comunidades.

10.1. O contexto económico português para a atividade empresarial em *rankings* internacionais

Inúmeras fontes internacionais (e.g. Eurostat – *Structural Business Statistics*; Flash Eurobarometer *Entrepreneurship in the EU and beyond*; OCDE – *Structural Demographic Statistics* e *Entrepreneurship at a Glance*; World Bank *Entrepreneurship Survey*) têm recolhido e analisados indicadores que permitem caracterizar a dinâmica da criação de empresas e a densidade empresarial de países, nomeadamente Portugal. Na última década também têm sido construídos inúmeros índices para analisar a relação entre o empreendedorismo e as características do contexto económico onde surgem (*Global Entrepreneurship Monitor – GEM*; *Global Entrepreneurship index – GEINDEX*; *Doing Business index*). Estas fontes têm reportado essencialmente variáveis que permitem destacar a demografia empresarial, a densidade e dimensão das empresas e a performance empresarial, enquadrando-as ao longo do tempo nos contextos institucional e político que promovem ou inibem o empreendedorismo, e nos perfis das economias e de desenvolvimento dos países.²⁰⁸

O relatório da OCDE *Entrepreneurship at a Glance* (OCDE, 2012a: 107) realça Portugal como um dos países com um enquadramento legal menos restritivo à criação de negócios – 9º lugar entre os 40 países analisados para os dados de 2011²⁰⁹ -, mais rápido quanto ao número de dias necessário para a abertura de uma empresa (5 dias) – 7º lugar -, e uma posição mediana ao nível do número de procedimentos necessários para começar um negócio (17º lugar). No mesmo relatório os países pior posicionados são a China, Índia e Brasil, surgindo na maioria dos indicadores como países mais restritivos à criação de empresas ou onde o processo é bastante demorado (120 dias no Brasil e 40 dias na China) e burocrático. É interessante considerar que são os países de origem dos imigrantes mais empreendedores em Portugal (Brasil e China) que definem mais restrições ou dificuldades à iniciativa empresarial, o que reforça a perceção de que são os mais empreendedores que

²⁰⁸ Devem ser reconhecidas, porém, discrepâncias substanciais na análise das múltiplas fontes mobilizadas nos diferentes países estudados, em particular quando são consideradas as empresas juridicamente ativas (registadas em notário) ou empresas economicamente ativas. O número de empresas registadas formalmente é normalmente superior ao número de empresas economicamente ativas, pelo que devem ser tidos em consideração alguns cuidados na análise (Sarmiento e Nunes, 2011: 25).

²⁰⁹ Por comparação aos resultados de 2010 (OCDE, 2011a: 101) Portugal evoluiu positivamente, tornando-se num país menos restritivo à criação de negócios.

efetivamente emigram e/ou encontram na emigração a oportunidade para se tornarem empresários, contornando assim também as dificuldades que sentem no seu país de origem.

Por sua vez, segundo a base de dados *Doing Business* do Banco Mundial, Portugal encontrava-se em 2013 em trigésimo lugar (entre 185 países analisados) no *ranking* dos países onde é ‘mais fácil fazer negócios’. Este ranking baseia-se num índice que compara dois conjuntos de indicadores: indicadores relacionados com a força das instituições que regulam e enquadram a criação e desenvolvimento de negócios (e.g. contexto institucional e legal, instituições de crédito, políticas de proteção de investidores, resolução de insolvências), e indicadores relacionados com a complexidade e custos da burocracia para a criação e funcionamento das empresas (e.g. custos e eficiência dos processos para criar uma empresa, licenças, registo de propriedade, pagamento de impostos, relações comerciais entre diferentes países). As economias que ocupam as melhores posições deste ranking, essencialmente os países mais desenvolvidos da OCDE, tendem a combinar enquadramentos regulamentares eficientes com instituições fortes que protegem os direitos dos investidores e a propriedade. O resultado global de Portugal neste índice agrega, porém, alguns indicadores onde o país está melhor posicionado e outros onde apresenta mais fragilidades: Portugal sobe no ranking dos indicadores que analisam as facilidades de comércio com outros países (ocupa o 17º lugar), a formalização de contratos – quanto ao custo, tempo e procedimentos – (ocupa 22º lugar), a resolução de insolvências (22º lugar) e registo de propriedade (30º lugar); mas está bastante aquém dos restantes países analisados, nomeadamente quanto ao acesso ao crédito para empresas (104º lugar), à obtenção de licenças de construção (78º lugar), ao pagamento de impostos (77º lugar) e à proteção dos investidores (49º lugar). A décima edição do relatório *Doing Business* realça também as reformas realizadas no país (tal como nos restantes países da Europa do Sul), no contexto da crise económica e financeira dos últimos anos, com o intuito de contrariarem o aumento do risco de investimento no país e o desinteresse dos investidores. Entre as reformas realçadas no relatório para o apuramento da posição do país no ranking global estão as revisões do código do trabalho para tornar o mercado de trabalho mais flexível, os incentivos e as reformas no enquadramento das importações e exportações, a simplificação da abertura e formalização de empresas, e a resolução de insolvências. Portugal é mesmo dado como exemplo de como reformas que geram a simplificação dos procedimentos de formalização de novas empresas (e.g. ‘Empresa na hora’) conduz a um aumento do número de novas empresas e a um crescimento dos postos de trabalho na economia formal. Ainda assim deve ser reconhecido que nem sempre as reformas ou as políticas desenvolvidas têm um impacto imediato na abertura de novas empresas ou na

dinâmica do tecido empresarial, ou mesmo no crescimento económico do país, nomeadamente num contexto de crise económica e financeira que o país atravessa.²¹⁰

Os dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM²¹¹) – estudo independente com *benchmarking* de carácter internacional acerca do empreendedorismo²¹² realizado em mais de meia centena de países (incluía em 2010 cerca de 59 países, entre os quais Portugal), com o intuito de analisar a relação entre o empreendedorismo e o nível de crescimento económico e determinar as condições que estimulam ou inibem as dinâmicas empresariais – permitem mostrar que Portugal e a atividade económica do país têm sido profundamente afetados pela crise económico-financeira internacional, realçando-se a necessidade de surgirem mais empreendedores para investir, gerar riqueza e emprego, de forma a recuperar e desenvolver a economia do país (GEM, 2010). Baseado numa amostra de 2000 inquiridos em Portugal Continental, o estudo mostra que a ‘taxa de atividade empreendedora *early-stage*’²¹³ diminuiu entre 2007 e 2010, de 8,8% (8 a 9 empreendedores por cada 100 indivíduos em idade adulta) para 4,5% (4 a 5 empreendedores), ou seja, passou para metade, tornando-se no nono resultado mais baixo do universo GEM de 2010, ficando também aquém da média dos países membros da UE (5,2%).²¹⁴ Esta diminuição registada no GEM vai ao encontro das tendências verificadas a partir de outras fontes nacionais e internacionais que dão conta do contexto pouco favorável de Portugal nos últimos anos para o desenvolvimento de iniciativas empresariais. Conforme se mostrou antes (quadro 8.2) os dados dos Censos mostram um decréscimo do número de empregadores (-7%) e de trabalhadores isolados portugueses (-6%), entre 2001 e 2011 (contrastando esse decréscimo com o crescimento verificado entre os empregadores estrangeiros em +15%).

Os dados da cessação da atividade empreendedora também refletem o contexto de fragilidade económica do país nos últimos anos. Segundo dados recolhidos no GEM (2010: 34) para Portugal, cerca de 29,7% dos inquiridos que cessaram o seu negócio fizeram-no por inexistência de lucro, 22,4% alegaram razões pessoais, 3,9% por oportunidade de venda e

²¹⁰ Sarmiento e Nunes (2011:15), por exemplo, defendem que o programa “Empresa na Hora”, com início em 2005, “não teve um impacto substancial a nível da taxa de criação de novas empresas”.

²¹¹ O empreendedorismo nesta feramente é definido como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou empreendimento como, por exemplo, uma atividade autónoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas” (GEM, 2011). Mais em www.gemconsortium.org

²¹² O ‘empreendedorismo’ é definido como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos.” (GEM, 2010: 4).

²¹³ “Proporção de indivíduos em idade adulta (entre os 18 e os 64 anos) que está envolvida num processo de start-up (negócio nascente) ou na gestão de negócios novos e em crescimento” (GEM, 2010: 15).

²¹⁴ Ainda assim, em 2011 (GEM, 2011) nota-se uma retoma, passando a taxa para 7,5% (entre 7 e 8 empreendedores), colocando Portugal no 36º lugar do universo GEM 2011.

3,1% por problemas de obtenção de financiamento, tendo os restantes 40,9% o feito por diversas outras razões (e.g. oportunidade de emprego ou de negócio, reforma, incidente). No GEM (2011: 26) identifica-se um reforço da razão ‘inexistência de lucro’ (57%, mais 27 pontos percentuais) no universo de indivíduos que cessou um negócio, bem como da referência às ‘dificuldades no acesso ao crédito’ (6,3%, mais 3 pontos percentuais). Os problemas na obtenção de financiamento (que como se mostrou no subcapítulo 9.2.3. é uma dificuldade empresarial em Portugal) devem ser considerados também como uma das razões para a diminuição de empresários na economia portuguesa nos últimos anos. Como realça a OCDE (2014):

“Problems in obtaining external finance are one of the possible reasons for entrepreneurs to exit the market. Its importance as increased following the 2008 global economic crisis and the 2011 sovereign debt crisis that have resulted in a credit crunch forcing many entrepreneurs to shut down their business. (...) This crisis has had a disproportionate impact on SMEs in Southern Europe and Ireland. Between 2007 and 2010 there was a drop in fully successful loan applications by SMEs from 97% to 53%. (...) The outbreak of the sovereign debts crisis in summer 2011 is likely to have made access to SME loans even more difficult, and SMEs in Greece, Portugal and Italy reported strong increases in their need for bank loans over the period from October 2012 to March 2013 (...). In Portugal, the interest rate spread marginally decreased only because the average interest rate for large companies augmented comparatively more than the average SME interest rate, which nonetheless rose by over 1%.” (OCDE, 2014: 7, 9).

Segundo a avaliação da perceção de especialistas nacionais, no âmbito do estudo GEM Portugal (2010: 40), pese embora seja elencado que o acesso ao financiamento por parte de empresas novas e em crescimento é uma das principais barreiras ao empreendedorismo no país, identifica-se como indicador mais favorável a disponibilidade de subsídios e programas governamentais para fomentar a atividade empreendedora. Os programas governamentais são destacados pela positiva como fomentadores do empreendedorismo em Portugal, nomeadamente os apoios prestados em parques de ciência e em incubadoras de empresas (GEM, 2010: 43). Ainda assim, ao nível das políticas governamentais relativas a impostos e regulamentações para empresas, que também determinam o surgimento ou crescimento das empresas, os especialistas nacionais tendem a fazer uma avaliação globalmente desfavorável para todos os indicadores recolhidos no GEM: e.g. políticas governamentais para empresas consideradas ineficientes e/ou inadequadas, excesso de burocracia que conduz a demoras na obtenção de autorizações e licenças para empresas, sobrecarga associada a impostos ou excesso de carga fiscal. De acordo com os especialistas entrevistados (GEM, 2010: 42) a realidade nacional tende a ser menos favorável do que a média das economias orientadas por fatores de produção e eficiência.

Ainda ao nível da estrutura de oportunidades portuguesa, o GEM (2010: 47) analisa também a perceção de especialistas nacionais quanto ao impacto da infraestrutura comercial e profissional de apoio aos empreendedores – serviços comerciais, de contabilidade e outros

serviços jurídicos e institucionais. Neste âmbito os resultados mais positivos associam-se à quantidade de fornecedores de serviços e consultores para apoiar empresas, e os resultados menos positivos ao custo associado a esses fornecedores e serviços. Já ao nível da abertura do mercado ou das barreiras à entrada (e.g. possibilidade de modificar acordos comerciais, transparência do mercado e das políticas governamentais que estimulam a abertura do mercado e competitividade das empresas) a perceção dos especialistas nacionais é de que estas condições estruturais são parcialmente insuficientes (GEM, 2010: 48). Os resultados menos favoráveis realçam dificuldades das empresas novas e em crescimento de poderem entrar no mercado sem que “sejam injustamente bloqueadas pelas empresas já estabelecidas”, revelando-se mais favorável na União Europeia “a eficiência e correta aplicação da legislação anti-trust” (GEM, 2010: 49). Na vertente do acesso a infraestruturas físicas (e.g. comunicações, transportes, matérias-primas e recursos naturais) a perceção dos especialistas nacionais entrevistados para o GEM (2010: 50) é de que são parcialmente suficientes.

De outro prisma, o *Global Competitiveness Index* de 2010, promovido pelo Fórum Económico Mundial, onde a competitividade é definida como o conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade de um país, posiciona Portugal no 46º lugar a nível mundial (entre 139 países). Nas dimensões mais destacadas como vantagens competitivas do país para os empreendedores estão as suas infraestruturas – qualidade das estradas, taxa de penetração de comunicações móveis, qualidade dos caminhos-de-ferro e qualidade dos fornecedores de energia elétrica - (fica em 24º lugar); a sua prontidão tecnológica (31º lugar), onde são realçados os níveis de investimento direto estrangeiro e de transferência de tecnologia, a disponibilidade de tecnologias recentes e a capacidade das empresas para as adotarem; a inovação – produtos de alta tecnologia e qualidade das instituições de investigação científica - (32º lugar); condições estruturais da educação superior e formação profissional para a facilitação do empreendedorismo (39º lugar). Em contrapartida, entre as fragilidades do país estão a eficiência do mercado de trabalho (117º lugar), destacando-se a este nível os custos de contratar e despedir trabalhadores, os custos de redundância e da rigidez das políticas salariais; o ambiente macroeconómico que em 2010 é considerado desfavorável à prática empresarial (96ª posição); a sofisticação do mercado financeiro (59º lugar), onde ainda que sejam apontadas as baixas restrições aos fluxos de capital e a disponibilidade e acessibilidade de serviços financeiros, é avaliado negativamente os direitos legais dos beneficiários de serviços financeiros; a eficiência do mercado de bens (52º lugar), onde apesar de se destacar as baixas tarifas aduaneiras, a facilidade em criar uma empresa e a baixa burocracia alfandegária como vantagens competitivas de Portugal, o

relatório sinaliza como desvantagens a fiscalidade e a extensão do domínio dos mercados (associada a monopólios); e, finalmente, a sofisticação dos negócios (51º lugar), onde é apontado como principal obstáculo competitivo de Portugal a indisponibilidade para a delegação de autoridade dentro das empresas.

Já segundo o *Global Entrepreneurship and Development Index*, promovido por Ács e Szerb (2009) para aferir a natureza multidimensional do empreendedorismo – considerando variáveis individuais e institucionais -, atendendo aos seus obstáculos e aos impactos que esse tem nos diversos países, variando em função das fases de desenvolvimento económico de cada país, posiciona Portugal em 28º lugar geral no ranking dos 64 países estudados. Nos parâmetros deste índice onde Portugal se posiciona mais favoravelmente é na ‘atitude empreendedora’ onde é considerada a postura adotada pela população face ao empreendedorismo quanto ao grau em que esta é capaz de identificar oportunidades, aceitar o risco de criar um negócio ou possuir as competências necessárias para a criação e desenvolvimento de um negócio. Em contrapartida os resultados menos favoráveis a Portugal neste índice relacionam-se com fragilidades no sector tecnológico quanto a um número reduzido de novos negócios associados ao sector da média/alta tecnologia entre 2002 e 2009, e reduzida disponibilidade no país da mais recente tecnologia mundial, bem como na perceção de oportunidades pelos empreendedores ou na apetência para criar novos produtos, continuando a surgir inúmeros negócios que oferecem produtos e serviços semelhantes.

Em suma, embora estas fontes e questionários não considerem a realidade específica dos empreendedores imigrantes, estes resultados ajudam a caracterizar o contexto económico do país onde os imigrantes se inserem e investem, bem como as oportunidades empresariais de atração de investimento estrangeiro para Portugal, por comparação a outros destinos de imigração. Nota-se, pois, que apesar de Portugal não estar posicionado como um dos países mais atrativos ou competitivos internacionalmente, apresentando algumas fragilidades em especial nos últimos anos por força da crise económica e financeira, está – ainda assim - entre os países do mundo mais desenvolvidos, dispendo de importantes infraestruturas para as empresas e onde há confiança para o desenvolvimento empresarial.

A análise SWOT representada na figura 10.1 ajuda a sintetizar e a destacar o que de mais favorável e desfavorável é identificado para o empreendedorismo em Portugal por estes estudos internacionais, elencando as forças e fraquezas do país e as suas oportunidades e ameaças.

Figura 10.1. Análise SWOT para o empreendedorismo em Portugal com síntese dos relatórios internacionais comparados considerados

Forças	Fraquezas
Enquadramento legal menos restritivo à criação de empresas	Procedimentos necessários para começar um negócio
Formalização de contratos (custo, tempo e procedimentos)	Extensão do mercado e o seu domínio
Eficiência do mercado de bens	Acesso ao crédito para empresas e fragilidades do mercado financeiro
Rápida abertura de empresas	Obtenção de licenças de construção
Resolução de insolvências	Excesso de carga fiscal e impostos
Registo de propriedade	Falta de proteção de investidores
Infraestrutura comercial e profissional de apoio aos empreendedores	Excesso de regulação para empresas
Atitude empreendedora da população	Indisponibilidade para delegação de autoridade dentro de empresas
Infraestruturas físicas (comunicações, transportes, matérias-primas e recursos naturais)	Dificuldades de entrada de novas empresas
Prontidão tecnológica e inovação	Ineficiência do mercado de trabalho (custos de contratar e despedir trabalhadores, rigidez das políticas salariais)
Condições estruturais de educação superior e formação profissional para o empreendedorismo	Falta de apetência para criar novos produtos
	Limitada disponibilidade nos país da mais recente tecnologia mundial
Oportunidades	Ameaças
Facilidades de comércio com outros países	Crise económica e financeira internacional / ambiente macroeconómico desfavorável à prática empresarial
Reformas consequentes da crise económica e financeira	Melhores resultados na facilidade de criação de empresas em outros contextos internacionais
Disponibilidade de subsídios e programas para fomentar o empreendedorismo	Risco do investimento e desinteresse dos investidores
Restrições à criação de empresas ou morosidade na criação de empresas nos países de origem dos imigrantes que se encontram em Portugal (e.g. Brasil e China)	Maior atratividade ao investimento de empreendedores em outros contextos internacionais.

Fonte: Análise da autora, adaptando os resultados de OCDE (2012a), *Doing Business* (2013), GEM (2010), *Global Competitiveness Index* (2010), *Global Entrepreneurship and Development Index* (2009)

10.2. Particularidades do contexto empresarial português

As características da estrutura empresarial do contexto de acolhimento – as suas forças e fraquezas, oportunidades e ameaças -, bem como a perceção de concorrência pelos empreendedores, podem ser fatores fundamentais para explicar as opções empresariais dos imigrantes. Pese embora, conforme referido antes, uma parte substantiva dos empresários imigrantes não realize um estudo de mercado antes de investir e/ou não tenha um conhecimento rigoroso da estrutura empresarial e do sistema económico do país de acolhimento (Oliveira, 2005: 115), é fundamental atender às características desse contexto para compreender como se podem desenvolver as estratégias empresariais imigrantes e/ou sinalizar mecanismos que a sociedade de acolhimento define para inibir ou promover o desenvolvimento dessas iniciativas no seu sistema económico. Como um participante dos *focus groups* alertava:

“o Plano de Negócio é importante, a **pesquisa de mercado** é importante, o objetivo onde você quer chegar ... uma coisa que prejudicou demais os empreendedores que chegaram para buscar financiamento com projetos sérios como o meu ... e eu encontrei essa barreira, foram os falsos empreendedores com negócios muito mal concebidos.” (Empresário imigrante, participante FG1).

Importa reconhecer logo à partida que os imigrantes encontram em Portugal uma **população nativa mais motivada para trabalhar por conta própria** que noutros contextos de receção de imigrantes. Tal como identificado no relatório internacional *Global Entrepreneurship and Development* (2009), segundo o Flash Eurobarometer *Entrepreneurship in the EU and beyond* de 2012, cerca de 49% dos inquiridos de Portugal gostaria de trabalhar por conta própria (+12 pontos percentuais que a generalidade dos europeus), valor apenas superado no contexto europeu pelos inquiridos da Grécia (50%) e da Lituânia (58%) e no contexto extraeuropeu analisado pela China (56%) e o Brasil (63%) – uma vez mais os dois países de origem dos imigrantes mais empreendedores que Portugal acolhe.

Quadro 10.1. Percentagem de trabalhadores por conta própria por total de ativos em países da OCDE, entre 1990 e 2013

País	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Austrália	15,1	15,4	14,1	13,0	11,8	10,3
Áustria	14,2	14,4	13,1	13,3	13,9	13,2
Bélgica	18,1	18,8	14,4	15,1
Canadá	9,5	10,6	10,6	9,4	9,3	8,8
República Checa	..	12,0	15,2	16,1	17,8	17,9
Dinamarca	11,7	9,6	8,7	8,7	9,1	9,0
Finlândia	15,6	15,6	13,7	12,7	13,5	13,5
França	13,2	10,8	9,2	9,0	9,4	..
Alemanha	10,9	10,7	11,0	12,4	11,6	11,2
Grécia	47,7	46,1	42,0	36,4	35,1	36,9
Hungria	..	18,0	15,2	13,8	12,4	11,3
Islândia	15,1	19,6	18	14,3	12,7	12,7
Irlanda	24,9	22,2	18,9	17,4	17,1	17,1
Itália	28,7	29,3	28,5	27,0	25,6	25,1
Japão	22,4	18,3	16,7	14,7	12,2	11,5
Coreia	39,5	36,8	36,8	33,6	28,8	27,4
Luxemburgo	9,1	8,4	7,4	..	5,8	6,2
México	31,9	40,9	36,4	35,7	34,7	33,0
Holanda	11,6	12,4	12,0	..	15,0	15,9
Nova Zelândia	19,7	21,0	20,8	18,5	16,2	15,4
Noruega	11,3	9,4	7,4	7,5	7,7	7,0
Polónia	27,2	29,7	27,4	25,8	23,0	21,8
Portugal	29,4	27,9	26,5	25,2	23,2	22,1
Espanha	25,9	25,2	20,2	18,3	16,8	17,9
Suécia	9,2	11,2	10,3	9,8	11,0	10,6
Suíça	..	12,7	13,2	11,2	10,6	10,4
Turquia	61,0	58,5	51,4	45,8	39,1	35,9
Reino Unido	15,1	15,6	12,8	13,5	13,9	14,4
Estados Unidos	8,8	8,5	7,4	7,5	7,0	6,6
EU 19 total	17,2	17,0	16,3	16,0
OECD total	19,4	19,4	17,7	16,9	16,1	..
Brasil	..	38,6	..	34,9	..	31,2

Fonte: OCDE (detalhes em <https://data.oecd.org/emp/self-employment-rate.htm>). Labour Force Statistics

Acresce que em Portugal o **número de empregadores por total de ativos é superior por comparação a outros países** (conforme mostrado antes a partir do quadro 7.3.), daí que a importância relativa dos empresários imigrantes possa ser menor por comparação a outros contextos e/ou diluir-se mais na expressão empresarial dos autóctones. Portugal, tal como outros países da Europa do Sul, mantém uma das mais elevadas taxas de trabalho por conta própria da União Europeia (+8,2 pontos percentuais que a UE19 em 2005 e +6,9 pontos percentuais em 2010) e dos países da OCDE (+8,3 pontos percentuais em 2005 e +7,1 pontos percentuais em 2010) - vd. quadro 10.1.

Também de acordo com os registos de criação de empresas do Banco Mundial²¹⁵ desde 2000, Portugal apresenta uma densidade empresarial superior à média da União Europeia e da OCDE, embora com taxas de registo de novas empresas inferiores à média da União Europeia (com exceção em 2001), o que induz a uma relativa menor dinâmica do registo de empresas no país.

A **dinâmica demográfica das empresas** em Portugal reflete uma elevada taxa de natalidade, por comparação a outros países da OCDE. Entre 1987 e 2005, as taxas de natalidade de empresas variaram entre o mínimo de 12,7% (em 2004) e o máximo de 22,8% (em 1994). Importa reconhecer, porém, que a demografia empresarial de Portugal também é muito marcada pela ‘morte’ de empresas. Segundo dados analisados pela OCDE (2011a), em 2005 e 2006 Portugal foi o país da OCDE com as maiores taxas de mortalidade de empresas empregadoras, em especial de microempresas (1 a 4 trabalhadores) do setor dos serviços (17%), embora surja também como o país com maior taxa de turbulência de empresas (‘employer enterprise churn rate’²¹⁶ de 33% em 2006). Conforme sublinha Freire (2008: 62), com “a geral agudização da concorrência nos mercados, é provável que o «risco de morte» das empresas seja maior do que no passado, e não apenas um problema que incida em especial sobre a sua fase «juvenil»”.

Os dados publicados no Observatório Raciuss²¹⁷ (gráfico 10.1) mostram também a evolução das dissoluções e insolvências de empresas em Portugal, tornando nomeadamente

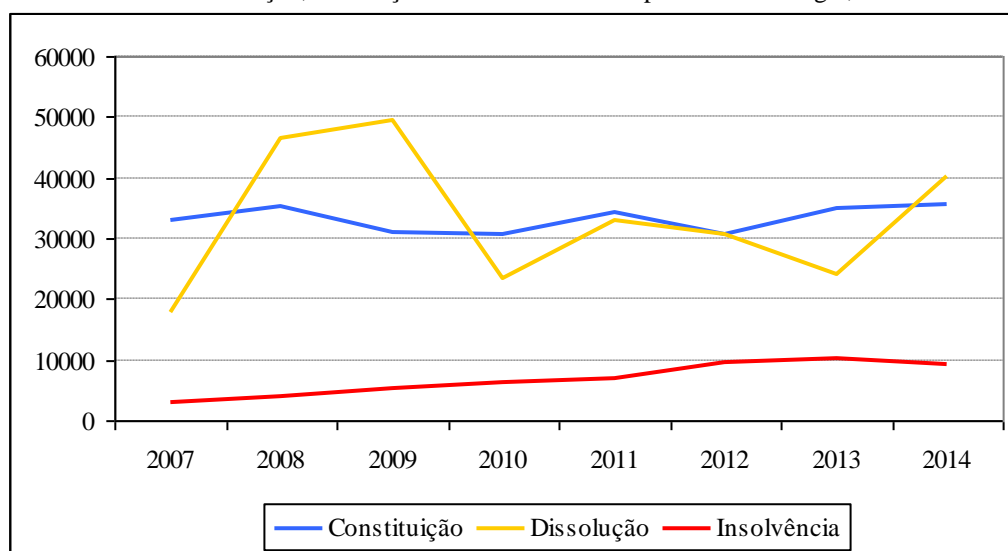
²¹⁵ Os dados em painel recolhidos no âmbito do *World Bank Entrepreneurship Survey*, abrangendo mais de uma centena de países industrializados e em desenvolvimento, desde 2000, ajudam a melhor conhecer a relação estatisticamente significativa entre a criação de empresas e os indicadores de desenvolvimento económico e financeiro e o enquadramento regulador e legal. As conclusões do Banco Mundial no âmbito deste questionário vão no sentido de reforçar a perceção do papel que desempenha o ambiente regulador na atividade empreendedora, demonstrando a interdependência do empreendedorismo, do ambiente de negócios e da governança (Sarmiento e Nunes, 2011).

²¹⁶ ‘Employer enterprise churn rate’ corresponde ao somatório da taxa de natalidade e taxa de mortalidade de empresas empregadoras. O indicador reflete o grau de ‘destruição criativa’ de empresas de um país.

²¹⁷ Detalhes em <https://www.raciuss.com/observatorio/2015/>

evidentes os impactos da crise económica e financeira na estrutura empresarial portuguesa nos últimos anos: a partir de 2008 verifica-se um aumento abrupto do número de dissoluções de empresas – que ultrapassa mesmo o número de constituição de novas empresas (também com ligeira diminuição entre 2008 e 2010) – e nota-se um crescimento gradual do número de insolvências.

Gráfico 10.1. Constituição, dissolução e insolvência de empresas em Portugal, entre 2007 e 2014



Fonte: Observatório Raciús – Estatísticas sobre o mundo empresarial português

Quadro 10.2. Total de empresas constituídas anualmente no âmbito da iniciativa ‘Empresa da Hora’, entre 2006 e 2014

Ano	Totais de empresas constituídas	Taxa de variação anual
2006	15.544	
2007	23.075	+48,4
2008	23.619	+2,4
2009	19.341	-18,1
2010	18.630	-3,7
2011	21.347	+14,6
2012	16.952	-20,6
2013	19.629	+15,8
2014	19.576	-0,3

Fonte: Estatísticas *Empresas na Hora* em www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT_estatisticas

Como mostraram os relatórios internacionais que também analisaram a performance da Economia portuguesa, os últimos anos de crise económica e financeira fustigaram muito o tecido empresarial nacional, conduzindo ao decréscimo da atividade económica e do número de empresas, ao aumento da mortalidade das empresas e à redução do número de empresas criadas. Os dados do programa ‘Empresa na Hora’ ilustram bem a redução no número de empresas constituídas em Portugal a partir de 2009 (-18,1% que em 2008 – quadro 10.2.).

Importa reconhecer que a ligeira recuperação pontual verificada nos anos de 2011 (+14,6%) e 2013 (+15,8%) podem refletir não necessariamente o aumento do dinamismo empresarial no país, mas também o crescimento do empreendedorismo induzido pela necessidade, ou seja, a criação de empresas como uma alternativa ao desemprego que, aliás, o relatório GEM (2010: 26) também identifica como tendo aumentado entre 2007 e 2010. Mais recentemente, neste âmbito, Couto (2014) explicita o ‘empreendedorismo de necessidade’ como uma prática também associada às pequenas e médias empresas em Portugal.

Peixoto (2013: 169) detalha os dilemas do crescimento português e os impactos da recessão dos últimos anos, revelando que embora o país tivesse um ritmo de crescimento mais forte do que a média da UE15 até 2001, a partir dessa data passa a crescer sempre a um ritmo inferior, tendo sido violentamente afetado pela crise mundial a partir de 2008 e agravada profundamente a sua taxa de crescimento do PIB a partir de 2010 com a ajuda financeira externa. A crise teve importantes consequências no consumo e nas condições de mercado, aumentando por isso os riscos da comunidade empresarial do país, o que debilitou ou eliminou mesmo inúmeras empresas.

Outra característica do tecido empresarial português é a **dimensão pequena ou micro das empresas**.²¹⁸ Ou seja, estamos num país com um tecido empresarial dominado por empresas com a mesma dimensão das que normalmente os imigrantes apostam – conforme caracterizado a partir do quadro 8.12, em 2010 cerca de 84,4% do total de empresas de nacionais eram empresas com menos de 10 trabalhadores²¹⁹ e no caso dos estrangeiros eram 84,6%. Segundo dados de 2007 do Ministério da Economia de Portugal, ainda que as microempresas representem um pouco mais de $\frac{3}{4}$ do tecido empresarial português, são responsáveis por mais de $\frac{1}{4}$ do emprego gerado pelas empresas no país - as empresas com menos de 10 trabalhadores representavam 85% do total de empresas ativas em Portugal e cerca de 28% do emprego gerado.²²⁰ Como explica Freire (2008: 55), ao contrário do que se previa há cerca de quatro décadas atrás, o peso das pequenas e muito pequenas empresas continua a crescer no universo empresarial português, tendo sido o país que primeiro utilizou a designação de ‘microempresas’ (Freire, 1995) que depois se generalizou como a categoria formal para designar empresas com entre 1 e 9 pessoas ao serviço (Guerreiro et al., 2000).

²¹⁸ A propósito da estrutura empresarial portuguesa veja-se também os estudos de Guerreiro (1996) e Freire (1995).

²¹⁹ Segundo o Anuário Estatístico de Portugal 2011 (INE) esse valor sobe para 95,6%. Recorde-se que, conforme explicado no subcapítulo 6.2.1., os Quadros de Pessoal não têm dados representativos das microempresas uma vez que uma parte substantiva dessas empresas não reporta a esta fonte o seu quadro de pessoal.

²²⁰ Detalhes em *Estatísticas de Bolso* do Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento.

Conforme é possível verificar no quadro 10.3., desde 1985 que a percentagem de microempresas tem vindo a subir – representavam 72,8% em 1985, passando para 80,7% em 1995 e atingindo o patamar dos 85% a partir de 2005. Em contrapartida, as pequenas e médias empresas (PMEs, de 10 a 49 trabalhadores) desceram perto de 9 pontos percentuais entre 1985 e 2010, e as ‘grandes’ empresas (com mais de 50 trabalhadores) diminuíram a sua importância relativa nas últimas décadas de 5,4% para 2,4% no mesmo período de tempo. Segundo Freire (2008: 56) esta tendência é explicada por múltiplos fatores, entre os quais “a entropia e fragmentação experimentadas pelas empresas gigantes (nomeadamente industriais); uma maior especialização empresarial, muitas vezes aliada a processos de «emagrecimento»; a apetência dos portugueses para o trabalho por conta própria; o apoio e promoção da «criação do próprio emprego» por parte do governo, enquanto «medida ativa de emprego»; «falsas empresas» (apenas nominais) criadas com vista à obtenção de certas vantagens para os seus fundadores (contabilísticas, gestionárias, fiscais, etc.); empresas desativadas, porque o seu encerramento formal é caro e difícil”.

Quadro 10.3. Distribuição do número de empresas por estrutura dimensional de empresas em Portugal Continental, entre 1985 e 2010 (%)

Escalões dimensionais	1985	1995	2005	2010
1-9 trabalhadores	72,8	80,7	84,9	84,5
10-49 trabalhadores	21,8	16,1	12,9	13,2
50 e mais trabalhadores	5,4	3,2	2,2	2,4
Total (%)	100	100	100	100
Total (N)	97.646	184.472	328.230	282.057

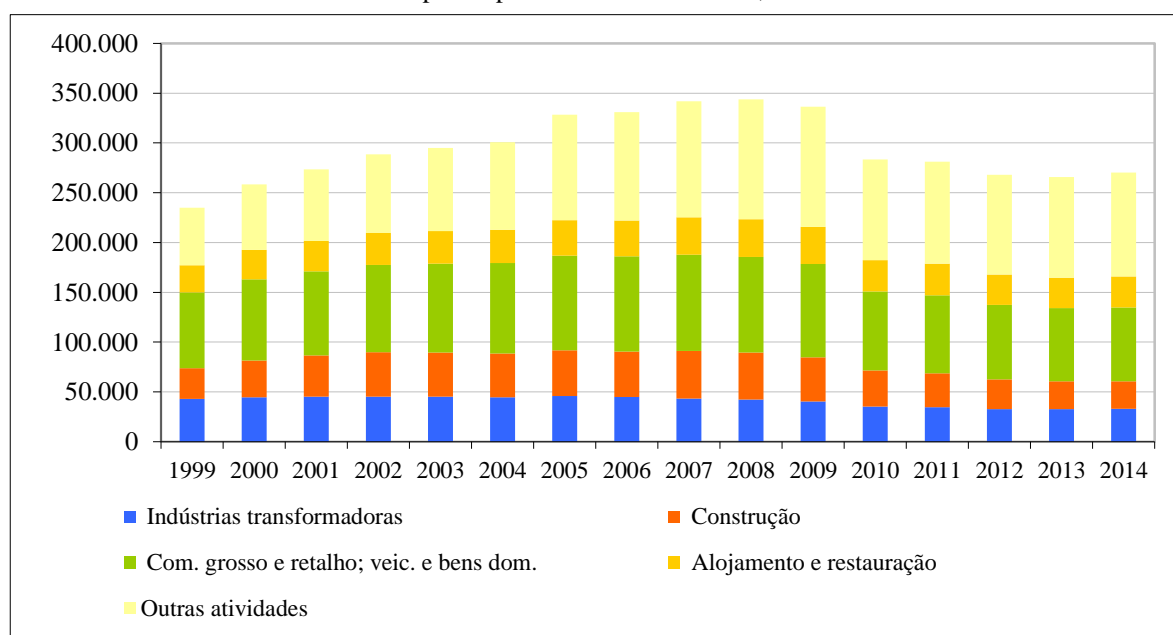
Fonte: Quadros de Pessoal (cálculos da autora)

O desenvolvimento de **empresas familiares**, com recurso ao trabalho familiar, foi também, ao longo de décadas, uma característica do tecido empresarial português (Guerreiro, 1996). Uma parte do empreendedorismo português está associada a uma tradição familiar, sendo um número significativo de empresas dirigido por famílias (Cardoso et al., 1990; Almeida, Ferrão e Sobral, 1994; Guerreiro, 1996; IAPMEI, 1999; Oliveira, 2005: 120). Com efeito no panorama empresarial do país estas empresas não são uma figura económica e social em extinção, estando cada vez mais presentes não só nos sectores tradicionais, como nos sectores mais modernos da indústria e dos serviços.

Complementarmente tem sido ilustrado o funcionamento de uma **economia informal** no tecido empresarial português, encontrando a sua diversidade de ação neste meio de redes de solidariedade, muito baseadas em laços de sangue e de contactos privilegiados em determinados círculos sociais que podem conduzir à aquisição de capital para investir, de

abastecimento e de recrutamento de trabalhadores (Guerreiro, 1992; Cardoso et al., 1990: 32-80; Lisboa, 2002). Inúmeros estudos nacionais sugerem a importância das classes sócias para explicarem as estratégias empresariais portuguesas (Guerreiro, 1996; Almeida, Ferrão e Sobral, 1994). Nota-se que esta é também uma característica que normalmente se associa às estratégias empresariais de imigrantes em contextos de acolhimento (Rath, 1999).

Gráfico 10.2. Empresas por atividade económica, entre 1999 e 2014



Fonte: Quadros de Pessoal, GEE/ME.

A estrutura empresarial portuguesa mostra ainda uma **forte associação aos sectores tradicionais** (e.g. pequeno comércio, restauração, serviços e empresas de construção). Os dados dos Quadros de Pessoal (vd. gráfico 10.2), entre 1999 e 2014, evidenciam a grande importância relativa das atividades do comércio por grosso e a retalho que nesse período representaram sempre em média cerca de 30% do total de empresas do país, seguidas pelas atividades da indústria transformadora e da construção (cada atividade com cerca de 14% das empresas no mesmo período) e pelas atividades de alojamento e restauração (11% das empresas). Sendo essas as atividades principais do tecido empresarial português e das mais sensíveis a flutuações económicas, não é surpreendente verificar que entre 2008 e 2013 sofrem quebras que fazem descer o volume de empresas do país (-23%), verificando-se entre 2013 e 2014 uma ligeira retoma no número de empresas registadas nos quadros de pessoal (+1,6%). As atividades que sofreram maior diminuição de empresas entre 2008 e 2013 foram as da construção (-40,9%) e do comércio por grosso e a retalho (-23,3%). Se compararmos o gráfico 10.2 com o gráfico 8.2, rapidamente concluímos também que se verificam bastantes

semelhanças entre as atividades económicas do tecido empresarial português e as desenvolvidas por estrangeiros em Portugal: como se mostrou antes, também os empregadores estrangeiros estão sobre representados nas atividades do comércio por grosso e a retalho, construção, alojamento e restauração.

Nestes mercados a produção é essencialmente de pequena escala, com pouco valor acrescentado e, frequentemente, muito dependentes de mão-de-obra. Consequentemente, para muitos dos micro e pequenos empresários destas atividades (onde se incluem grande parte dos empresários imigrantes) os rendimentos são baixos e os dias de trabalho são longos e árduos (Oliveira e Rath, 2008: 12).

Importa reconhecer, porém, que mesmo ocupando as mesmas atividades económicas, os empreendedores portugueses e imigrantes podem distinguir-se por dinamizarem diferentes formas empresariais. Inúmeros empresários imigrantes têm introduzido novos produtos (e.g. *döner kebab*), expandindo as opções dos consumidores, criando novas formas de *marketing* em diferentes sociedades de acolhimento, e mesmo encontrando-se nos setores económicos menos atrativos do mercado têm sido inovadores (‘novos homens’ à Schumpeter), mesmo que de forma mais modesta, desenhando assim as suas próprias vantagens comparativas aos autóctones (Oliveira e Rath, 2008: 13-14).

Como analisa Peixoto (2013: 171), a dinâmica destes setores de inserção com baixa produtividade foram salvaguardados nas últimas décadas pela imigração que permitiu, através da sua mão-de-obra, o reforço das lógicas de trabalho intensivo, barato, pouco qualificado e precário que os portugueses rejeitaram. A disponibilidade desta mão-de-obra imigrante possibilitou aos empregadores destas atividades económicas optarem por baixos custos de trabalho, em vez de procurarem inovação organizacional e tecnológica. No entanto, esta dinâmica reforçou também a segmentação do mercado de trabalho nacional – conduzindo os imigrantes para os trabalhos menos atrativos, de menores salários e mais arriscados (Oliveira e Pires, 2010) – e gerou a viabilização de atividades empresariais tradicionais, mas com intensa pressão concorrencial.

A concorrência comercial e a competitividade fiscal acentuaram-se também ao longo das últimas décadas com o reforço do “mercado único” europeu, o *Euro* e a centralização da política monetária e financeira, e com a circulação de pessoas (regulada pelos Acordos de Schengen). A concretização de algumas políticas comuns da União Europeia, nomeadamente ao nível das relações comerciais com terceiros e do controlo e regulação da imigração, têm interferido também nos contornos do contexto económico português.

A **pequenez do mercado interno português** obriga a uma abertura ao exterior o que, por sua vez, segundo Freire (2008: 242) nos conduz a uma maior exposição a crises internacionais (e.g. 1993, 2003, 2008 em diante) “que nos atingem mais profundamente do que a outros, ou que levamos mais tempo a recuperar delas”. Como discute o mesmo autor, “os progressos da globalização económica e as inovações tecnológicas fragilizaram muito o modelo de desenvolvimento em que assentava a nossa economia”, o que afetou profundamente o crescimento do produto, com efeitos de crise desde 2002 (Freire, 2008: 250).

Ainda assim o **tecido empresarial português tende a limitar-se ao mercado local**, sendo tímida a internacionalização de grande parte das empresas nacionais. Para Freire (2008: 63) um dos fatores de resistência e explicador de parte das dificuldades de maior crescimento da economia portuguesa é “o excessivo papel desempenhado pelo Estado como agente comprador de bens e serviços, «clientelizando» (no pior dos sentidos) as relações económicas com bom número de empresas, das mais importantes, e inibindo-as de, por si sós e perante a concorrência, conseguirem melhores desempenhos e alcançarem maior eficiência.”

O tecido empresarial português também é muito marcado pela **dependência de bens do exterior**. Segundo dados publicados nas *Estatísticas do Comércio Internacional* do INE, em 2011 as saídas de bens de Portugal atingiram os 42.870,2 milhões de euros, correspondendo a um aumento de 15% face ao ano anterior, acompanhando a tendência de crescimento de 2010 (+17,6%), após a redução de 2009 (-18,4%). Os principais países de destino dos bens nacionais continuam a ser os países europeus (Espanha, Alemanha e França recebem no seu conjunto um pouco mais de 50% do valor de saídas de bens de Portugal). Ainda assim o saldo da balança comercial de bens de Portugal continua com défice - em 2011 o défice foi de 16.372 milhões de euros, refletindo contudo um desagravamento e atingindo um valor que não era tão favorável para Portugal desde 2003. Verifica-se, pois, que a economia portuguesa continua a não conseguir compensar as suas importações de bens com as suas exportações, apesar de ter melhorado nos últimos anos a taxa de cobertura das importações pelas exportações (72,4% em 2011, traduzindo uma melhoria de 8,8 pontos percentuais face ao ano anterior). A região de Lisboa continua a ser a responsável por mais de 50% das importações do país (57,8% das entradas em 2010 e 57,3% em 2011), apesar de nas saídas ser a região Norte a que domina as transações com o exterior (37,7% do total de saídas em 2011), seguida pela região de Lisboa (33,1% do total de saídas em 2011). Os maiores saldos positivos da balança comercial de bens de Portugal estão nas transações de calçado (atingiu em 2011 um saldo positivo de 1.141,9 milhões de euros), papel e cartão, aparelhos recetores para

radiodifusão, óleos de petróleo ou de minerais betuminosos (excluindo óleos brutos) e vinhos. Já nos saldos mais deficitários encontramos nas transações de óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos, gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos, medicamentos, aparelhos telefónicos e máquinas automáticas.²²¹

Quadro 10.4. Comércio internacional de bens de Portugal por empresas, segundo os escalões de número de pessoas ao serviço nas empresas, em 2010

Número de pessoas ao serviço nas empresas	Saída de bens		Entrada de bens	
	% empresas	% exportações	% empresas	% importações
Comércio Intra-UE de bens				
0 a 9	59,9	8,1	77,7	13,9
10 a 49	30,1	13,6	17,6	23,8
50 a 249	3,4	42,6	2,4	26,7
250 e mais	5,9	28,9	1,6	29,5
Comércio Extra-UE de bens				
0 a 9	47,9	11,0	51,6	7,6
10 a 49	34,8	15,3	28,9	14,0
50 a 249	3,0	49,9	3,7	57,6
250 e mais	13,3	21,1	13,7	16,3

Fonte: INE, *Estatísticas do Comércio Internacional* (2011)

Segundo a mesma fonte, em Portugal são as empresas do comércio por grosso e a retalho que predominam no número de empresas exportadoras e importadoras de bens. Quanto aos escalões de número de pessoas ao serviço nessas empresas, embora sejam as pequenas empresas as que em termos relativos representem a maior parte das empresas exportadoras do país (em 2010 significaram 60% das empresas exportadoras para os países intra-UE), são as empresas com dimensão entre 50 e 249 pessoas ao serviço que concentram a maior parte do valor transacionado tanto no comércio intra-UE de bens (42,6%) como no comércio com países terceiros (49,9%) - vd. quadro 10.4. As empresas com mais de 250 pessoas ao serviço apesar de corresponderem em 2010 apenas a 5,9% das empresas exportadoras, foram responsáveis por 28,9% do valor da expedição de bens para países da UE. Já no comércio extra-UE, verifica-se que as empresas com 0 a 9 pessoas ao serviço representaram em 2010 cerca de 47,9% das empresas que realizaram exportações e significaram 11% do valor total de exportações do país; destacando-se uma vez mais as empresas cuja dimensão se situa entre 50 e 249 pessoas ao serviço que, apesar de representarem apenas 3% das empresas exportadoras, foram responsáveis por metade do valor transacionado com países terceiros. Ao nível da

²²¹ Em 2011, segundo as *Estatísticas do Comércio Internacional* do INE, as maiores empresas exportadoras foram a Petróleos de Portugal - Petrogal SA, Volkswagen Autoeuropa Lda., Soporcel – Sociedade Portuguesa Papel SA. Já nas empresas importadoras destacam-se as empresas abastecedoras de combustíveis (Petróleos de Portugal – Petrogal, BP Portugal, Galp Gás Natural), automóveis (Volkswagen, Renault, Mercedes, Peugeot) e de distribuição alimentar (Modelo Continente, Pingo Doce).

entrada de bens, apenas no comércio extra-UE de bens se verifica a sobre representação das empresas com 50 a 249 pessoas ao serviço no valor transacionado (responsáveis em 2010 por 57,6% do valor de importações), no comércio com os países comunitários verifica-se uma maior distribuição do valor das importações pelos diferentes escalões de empresas. Ainda assim, nota-se que as pequenas empresas dominam as empresas que mais importam da UE (em 2010 significaram 77,7% das empresas importadoras e 13,9% do valor transacionado).

A maioria parte das empresas expede bens para apenas um país parceiro: 29,1% das empresas no comércio intra-UE (o correspondente a 10,3% do valor exportado) e 64,7% das empresas no comércio extra-UE de bens (o equivalente a 12,1% do valor exportado).

Ao nível das **relações comerciais de Portugal** com outros países, torna-se fundamental considerar complementarmente algumas das negociações realizadas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e que interferem nas características do contexto económico português, nas oportunidades e bloqueios que o enquadram, nomeadamente para as atividades empresariais. As relações económicas entre países podem determinar também as relações comerciais e, inerentemente, o investimento e a iniciativa empresarial de algumas nacionalidades de imigrantes. Um bom exemplo disso associa-se às relações económicas entre Portugal e China, consolidadas na última década e que têm tido impactos diretos no perfil empresarial da população chinesa imigrante no país. Aprofunda-se o estudo das relações económicas estabelecidas entre Portugal e a China por se tratar da nacionalidade imigrante com a maior taxa de empreendedorismo no país, procurando assim perceber como os acordos comerciais existentes entre os países e as relações económicas podem ser potenciadoras do empreendedorismo.

A 11 de dezembro de 2001 a República Popular da China é admitida na OMC, tendo em janeiro de 2005 sido abolidas as quotas de importação dos seus produtos. Com a integração da China na OMC este país, passou a poder participar na definição das regras aplicáveis ao contexto internacional e a exercer influência na salvaguarda dos seus interesses. Desde a sua adesão à OMC, a China diminuiu a lista de produtos sujeitos a contingentes e dispensou vários bens da emissão de licenças de importação. Por outro lado, a China também definiu na última década um conjunto de medidas de incentivo²²² ao investimento estrangeiro, estabelecendo porém algumas atividades interditas e incentivando outras atividades que contribuem para o incremento das suas exportações e permitem substituir as suas importações.

²²² E.g. isenção de impostos sobre o rendimento dos investidores na China, devoluções parciais de imposto sobre o valor acrescentado se as empresas investirem em zonas em desenvolvimento da China.

Estas mudanças tiveram profundas consequências no mercado mundial, em geral, e no mercado europeu e português, em particular, com o aumento da entrada de produtos de origem chinesa e com o incremento de armazenistas e lojistas chineses em várias sociedades de acolhimento europeias. Assim, se na perspetiva chinesa estas mudanças geraram a expansão do seu comércio externo²²³, para a União Europeia esta integração da China na OMC traduziu-se no aumento das suas importações, com algumas consequências negativas para os produtores europeus, sobretudo nos têxteis e vestuário²²⁴, o que levou a algumas reações sociais negativas em inúmeros contextos²²⁵ e a comunicações da Comissão Europeia:

“Dado que aproximadamente metade das importações de têxteis e vestuário chineses estão actualmente ao abrigo de quotas, e que, das 42 quotas chinesas que serão eliminadas em 2005, 25 são presentemente muito utilizadas (90% ou mais), poderá ocorrer um aumento muito substancial da percentagem de produtos chineses no mercado após 2005. Esta situação teria impacto não apenas na produção da EU-25, mas também na de países terceiros mais pequenos (e mais pobres), alguns dos quais correm o risco de serem afastados no que respeita alguns segmentos de mercado.” (COM(2003) 649 final, p. 13).

Embora a Comissão tenha vindo a realçar a importância da China se abrir ao mercado mundial e passar a importar também produtos europeus, continua a prever a possibilidade de adotar medidas especiais de salvaguarda se ocorrerem perturbações no mercado de importações, nomeadamente de produtos têxteis e de vestuário (*Press Release IP/04/1307*). Neste sentido negociou em junho de 2005 o Acordo de Xangai, prevendo limitações e restrições ao crescimento das exportações chinesas para várias categorias de têxteis. Para evitar conflitos com os seus parceiros comerciais, tais como a UE e os EUA, o governo chinês também adotou a partir de 2005 uma regulação de licenças de exportação de produtos têxteis e de vestuário. Complementarmente os Estados-membros da UE podem continuar a recorrer a instrumentos de defesa comercial autorizados pela OMC para se protegerem da concorrência desleal (Rocha e tal., 2006).

Ao longo do tempo Portugal e China celebraram também alguns acordos para potenciar as suas relações comerciais, nomeadamente associados ao desejo de aprofundar a cooperação entre os dois países na sequência da transferência de poderes em Macau. Os primeiros acordos estabelecidos entre os dois países aconteceram ainda na década de 1990 – *Acordo de promoção e proteção recíproca de investimentos* e a *Convenção para evitar a dupla*

²²³ O comércio externo da China tem crescido a um ritmo muito acentuado na última década, posicionando-se desde 2004 entre os três países com mais exportações e importações a nível mundial (ICEP, 2007: 24). Os principais países clientes da China têm sido os EUA, Japão, Coreia do Sul e Alemanha. Na China, em 2005 Portugal ocupava apenas uma quota de 0,1% enquanto cliente (o correspondente ao 56º lugar na lista de países clientes) e uma quota de 0,05% enquanto fornecedor (o correspondente à 64ª posição) (ICEP, 2007: 25). Já no mesmo ano para Portugal, a China foi 17º cliente (quota de 0,6%) e o 13º fornecedor (quota de 1,2%).

²²⁴ Pese embora os Estados-membros possam recorrer a algumas medidas e instrumentos de defesa comercial previstos (Rocha et al., 2006: 46).

²²⁵ A vertente dos impactos na opinião pública serão desenvolvidos no capítulo 11.

tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento. Os mesmos acordos viriam a ser renovados já na primeira década do século XXI. A 10 de dezembro de 2005 foi assinado em Lisboa novo acordo entre a República Portuguesa e a República Popular da China, com vigência por um período de 10 anos, sobre a promoção e proteção recíproca de investimentos (publicado no Decreto n.º 17/2008, de 26 de junho) com o intuito de estimular os investimentos em ambos os territórios, substituindo o acordo anterior com características semelhantes assinado em 3 de fevereiro de 1992. Nesse acordo era realçado que o encorajamento, a promoção e a proteção de tais investimentos contribuiria para estimular a iniciativa empresarial dos respetivos investidores e aumentaria a prosperidade em ambos os Estados, bem como a cooperação económica entre os países. Importa destacar, porém, conforme previsto no artigo 3º, que o acordo não definiu qualquer tratamento favorável aos investidores de ambos os estados, nem gerou a concessão de tratamentos preferenciais ou privilégios a nenhuma das partes.

Já a *Convenção para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento* (Resolução da Assembleia da República n.º 28/2000, 30 de março) assinada entre os dois países entrou em vigor a 8 de junho de 2000. Idêntica a esta Convenção, Portugal assinou outras com outros países, nomeadamente países de expressão portuguesa.²²⁶ No essencial a convenção explicita que um cidadão não deve ser taxado nos dois países devendo, nomeadamente, os lucros da empresa de um Estado contratante serem tributados apenas nesse Estado, a não ser que a empresa exerça a sua atividade no outro Estado contratante por meio de um estabelecimento estável aí situado (artigo 7.º).

Para aprofundar o desenvolvimento dos laços económicos entre os dois países, em janeiro de 2005, no âmbito da deslocação do Presidente da República Portuguesa de então (Jorge Sampaio) à República Popular da China, é assinado um novo *Acordo de Cooperação Económica*, entrando em vigência a partir de 15 de dezembro de 2006. Complementarmente, em dezembro de 2005, o governo chinês atribui a Portugal o estatuto de parceiro estratégico (atribuído a um reduzido número de países) que viabiliza uma relação preferencial de cooperação e de abertura em vários domínios de interesse mútuo (ICEP, 2007: 34).

²²⁶ Em 2015 havia 65 Convenções para evitar a dupla tributação assinadas com Portugal (detalhes em http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/20EBAC5D-26AD-4719-A07B-E5728C7F555B/0/Tabela_CDTs_2015.pdf). Entre esses países estavam o Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau e Moçambique.

Em resultado, na última década a China adquiriu importância não apenas como fornecedor, mas também como cliente de Portugal (desenvolvido no subcapítulo 10.3.2).²²⁷

Acresce que o incremento da presença de empresários imigrantes em Portugal, nomeadamente os chineses, responde a oportunidades geradas pelo próprio ciclo económico dos últimos anos, uma vez que a recessão e o decréscimo do rendimento disponível das famílias conduziram ao aumento da procura de produtos mais baratos que estes empresários comercializam (Rocha-Trindade et al., 2006). A sua presença permite definir-se também dinâmicas de cosmopolitismo, associadas nomeadamente à diversificação dos gostos dos consumidores e à procura do exotismo, favoráveis à integração das cidades portuguesas em rotas de turismo étnico (Oliveira, 2012a) ou em redes de cidades globais (conforme discute Sassen, 1991a).

Notam-se, pois, **inúmeras semelhanças entre as características do tecido empresarial português e as estratégias empresariais dos estrangeiros** em Portugal (analisadas no capítulo 8.2) – e.g. número de trabalhadores, dimensão das empresas, recurso a trabalhadores familiares não remunerados, recurso a redes de solidariedade informais (a desenvolver em maior detalhe no capítulo 12), associação a sectores económicos tradicionais e de menos investimento. Desde logo a identificação destas semelhanças denuncia que, ao contrário do defendido por alguns investigadores (Aldrich e Waldinger, 1990; Waldinger et al., 1990), não há especificidades nas estratégias empresariais dos imigrantes só porque possuem uma origem ou etnia diferente, ou seja, as atividades empresariais não têm uma natureza étnica (Rath, 2000: 5), nem as estratégias empresariais dos imigrantes são necessariamente diferentes das definidas pelos nativos de uma dada sociedade de acolhimento (Oliveira, 2007: 63).

Acresce que, atendendo a que os empresários imigrantes nos diferentes países de acolhimento tendem a desenvolver essencialmente também micro e pequenas empresas²²⁸, com recurso a redes sociais e de solidariedade comunitária²²⁹, importa perceber se encontram no contexto português maior competição do que a verificada em outros contextos de acolhimento (pese embora o decréscimo das taxas de empreendedorismo de nacionais nos

²²⁷ E.g. “Imprensa chinesa destaca marcas, castas e colheitas portuguesas”, in *Lusa*, 25/02/2008; “As latas que conquistaram os chineses. Conserveiras portuguesas investem pesado na China. Exportações aumentam 35% ao ano”, in *Revista Macau*, agosto de 2014.

²²⁸ Para o caso português também se mostrou essa tendência, recorde-se a análise feita a partir do quadro 8.12., com 63,5% de empregadores estrangeiros com empresas com menos de 5 trabalhadores e 21,7% com entre 5 e 9 trabalhadores.

²²⁹ A participação ativa de imigrantes em redes sociais e de reciprocidade nas várias sociedades de acolhimento tem sido apontada como uma vantagem competitiva para o desenvolvimento económico dos imigrantes (Wilson e Portes, 1980; Portes e Manning, 1986; Portes e Stepick, 1993; Light e Gold, 2000).

últimos anos). A mesma discussão é feita para o caso italiano por Magatti e Quassoli (2003), atendendo à elevada percentagem de trabalhadores por conta própria e pequenas empresas entre a população nativa, comum a outros países do sul europeu – nas palavras dos autores:

“(…) to some extent the deep-rooted and widespread phenomenon of self-employment and small businesses within the native population has filled many of the spaces in the market, making it more difficult for many immigrant to start his own business.” (Magatti e Quassoli, 2003: 164).

Assim, será que em Portugal é exigido aos empresários imigrantes garantirem outras ‘vantagens competitivas’²³⁰ para serem bem-sucedidos ou conseguirem superar a concorrência dos nacionais? Segundo Porter, três estratégias podem definir-se: liderança de custos, diferenciação e segmentação ou especialização (cit. in Lopes e Suleman (coord.), 2000: 54-55). Para Light e Roseinstein (1995: 192-193), nestas circunstâncias os empresários imigrantes devem ocupar mercados pouco procurados pelos empresários nativos, ou mercados de conotação ou legitimidade étnica (e.g. restauração).

Sassen defende, porém, que os imigrantes têm uma sensibilidade e perceção de oportunidades económicas diversa da dos nativos com as mesmas características (Sassen, 1995: 113). Acresce que a concorrência entre nacionais e imigrantes pode não ser sentida de forma uniforme por todas as populações imigrantes. De facto, embora se identifiquem inúmeras semelhanças nas características das empresas dos portugueses e dos imigrantes, dependendo do sector económico do investimento também se definem diferentes concorrentes. No inquérito aplicado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 121) mostrava-se exatamente essa diversidade: a concorrência coétnica era sentida principalmente por empresários chineses (72,2%), enquanto a concorrência de outros empresários portugueses era destacada pelos empresários de origem cabo-verdiana (28,2%) e indiana (34,8%). Deve atender-se a que muitos dos empresários imigrantes (e.g. chineses) adquirem os conhecimentos necessários para a constituição do seu negócio em empresas de coétnicos, pelo que a concorrência entre coétnicos acaba por ser uma consequência dos empresários imigrantes apresentarem planos de mobilidade e estratégias semelhantes (conforme também mostrado por Waldinger et al., 1990: 146).

Deve reconhecer-se ainda que as similitudes das estratégias empresariais dos portugueses e dos imigrantes podem levar a que os imigrantes tenham em Portugal algumas dificuldades em desenvolver atividades empresariais nos segmentos do mercado de trabalho onde proliferam também as empresas de pequena dimensão nacionais. A estrutura empresarial

²³⁰ Consideram-se ‘vantagens competitivas’ pela definição de Porter, ou seja, tendo em conta as estratégias desenvolvidas para garantir uma posição no mercado e defender a empresa da concorrência (cit. in Lopes e Suleman (coord.), 2000: 54-55).

nacional parece oferecer mais oportunidades (ou define menos concorrência) nos segmentos onde é necessário maior investimento e inovação, o que, atendendo aos recursos das diferentes populações estrangeiras em Portugal, exclui inúmeros potenciais empreendedores.

Por outro lado, mudanças verificadas no tecido empresarial português dos últimos anos podem vir a desenhar novas formas de diferenciação étnica na economia. O crescente investimento dos portugueses, nos sectores modernos dos serviços e da indústria, abre espaço para os empresários de origem imigrante investirem nos sectores mais tradicionais do comércio e dos serviços da economia nacional (Marques et al., 2002). Outros estudos mostram que a população ativa estrangeira tem vindo a substituir os ativos nacionais nas profissões altamente qualificadas (dentistas, enfermeiros, médicos) e em algumas atividades manuais (e.g. construção civil e trabalho doméstico). Em outras áreas, os trabalhadores estrangeiros têm definido uma relação de complementaridade com a população ativa portuguesa (e.g. marketing, design).²³¹

As opções de investimento mostram-se, contudo, distintas em função da origem dos indivíduos. Os imigrantes asiáticos, em particular os chineses, definiram as suas primeiras estratégias empresariais em Portugal no mercado de produtos exóticos (e.g. restauração). Neste caso, procuram encontrar na sua etnia a legitimidade para o seu sector de investimento.²³² Já os empresários da União Europeia, com elevadas qualificações e capital, procuram rentabilizar a mão-de-obra portuguesa e alguns recursos nacionais. Assim parecem ser as oportunidades estruturais do contexto de receção português que incentivam o investimento destes estrangeiros. Os dados do Banco de Portugal relativos ao investimento direto estrangeiro ilustram essas estratégias. Nas últimas duas décadas a maior parte do investimento de cidadãos da União Europeia foi canalizada para o sector da indústria transformadora (cerca de 1/3) e para atividades do comércio por grosso e a retalho, alojamentos e restauração (perto de 1/3). Este último sector de atividade denota o investimento dos europeus no sector do turismo em algumas regiões do país.

O mercado da construção civil ilustra o terceiro caso descrito por Aldrich e Waldinger (1990:116). A procura instável ou incerta que caracteriza esta atividade afeta não só os empresários que aí investem como os próprios assalariados.²³³ Alguns cabo-verdianos, depois

²³¹ Desenvolvido em Baganha et al. (1999) *cit. in* Baganha e Marques (2001:37).

²³² O que explica o porquê de se verificar que os concorrentes dos chineses, ao contrário dos outros empresários inquiridos, são principalmente coétnicos (72,2%) (Oliveira, 2005).

²³³ Como era mostrado para alguns países da OCDE, “une analyse sectorielle plus fine a permis cependant de mettre en évidence une certaine fragilité de l’emploi étranger, particulièrement élevée dans le secteur de la construction (...). Cette fragilité concerne aussi les activités extractives et/ou de la fabrication (...)” (SOPEMI 1999:43).

de adquirirem alguma experiência profissional neste sector, arriscam também a trabalhar por conta própria (Oliveira, 2006). Esse investimento refletiu, em muitos casos, situações de desemprego prolongado²³⁴ e discriminação no acesso ao mercado de trabalho português. O que contrasta claramente com o caso chinês, que tem acesso ao sistema de emprego a partir de empresas coétnicas.

Como argumenta Portes, estamos perante capacidades distintas de neutralizar as desvantagens no acesso ao mercado de trabalho (1999:90). Os imigrantes que têm a sua população de origem inserida, maioritariamente, em atividades empresariais tendem a ser atraídos na sua direção, conseguindo assim emprego. Já comunidades não qualificadas e inseridas em trabalhos do segmento secundário tornam os seus imigrantes mais vulneráveis à discriminação, ao desemprego, e à opinião pública da sociedade civil do país recetor. Em suma, para além das oportunidades e/ou constrangimentos do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, a comunidade do imigrante pode determinar também a sua inserção económica no país recetor.

10.3. Empreendedores imigrantes enquanto agentes na economia portuguesa: entre a identificação de oportunidades e o contorno de bloqueios

Tendo presente as particularidades do contexto económico português e do seu tecido empresarial, bem como algumas das fragilidades económico-financeiras do país verificadas nos últimos anos, importa perceber de que forma os empresários imigrantes foram afetados e que estratégias adotaram para encontrar oportunidades e contornar bloqueios.

Fatores conjunturais e contextuais fundamentais enquadram as opções de inserção económica das populações imigrantes ao longo das décadas em Portugal. A estrutura de oportunidades da economia portuguesa foi moldando ao longo do tempo a inserção económica dos imigrantes, tendo conduzido mesmo ao surgimento de uma segmentação étnico-racial do mercado de trabalho português.²³⁵ Recuemos um pouco na história para enquadrar também as próprias opções de inserção económica dos imigrantes no país.

Portugal começou a receber fluxos migratórios numericamente expressivos a partir de meados da década de 1970. A comparação entre os dados recolhidos nos Recenseamentos

²³⁴ Os dados disponíveis acerca do desemprego de estrangeiros em Portugal mostram que são os indivíduos que se enquadram nos sectores com “ritmos” e ciclos de atividade difusos que têm níveis de desemprego mais elevados (os africanos e os europeus de leste). Ora os imigrantes com condições mais precárias no mercado de trabalho português tornam-se muito mais vulneráveis às características estruturais e flutuações da economia portuguesa.

²³⁵ Vd. Baganha et al. (2000), Oliveira (2004: 35-38).

Gerais da População de 1960 e 1981 ilustra bem a mudança demográfica verificada: Portugal de um país predominantemente emissor²³⁶ de população torna-se num país recetor. Entre essas duas décadas a população portuguesa cresceu cerca de 12% e a população estrangeira cresceu 313%. Ainda assim é já na década de 1990 que Portugal adquire de forma estável saldos migratórios positivos (Oliveira e Gomes, 2015: 10).²³⁷

Até meados da década de 1970, a escassez de mão-de-obra em alguns sectores de atividade (e.g. construção civil), conseqüente de um fluxo emigratório forte e da saída de um contingente militar, fez com que se definissem processos de recrutamento coletivo de imigrantes laborais (Saint-Maurice e Pires, 1989). Assim chegaram os primeiros fluxos imigratórios de Cabo Verde inserindo-se predominantemente em atividades pouco qualificadas do mercado de trabalho português. Esta população começa desde cedo a ser vista como uma mão-de-obra barata e pouco reivindicativa, que ocupa as atividades menos atrativas para a população portuguesa.

É também durante a segunda metade da década de 1960 e primeiros anos da década de 1970 que Portugal começa progressivamente a abrir o seu regime ao exterior, integrando-se nos organismos comerciais internacionais da EFTA. Esta ligeira abertura conduziu a algum desenvolvimento industrial da economia portuguesa e ao rápido crescimento do turismo de qualidade para o Algarve, este último associado à fixação de um número crescente de imigrantes ingleses e alemães (Ferreira e Rato, 2000:95).

O fim do regime ditatorial em 1974 e as conseqüentes mudanças nas estruturas políticas, económicas e sociais foram responsáveis pela alteração dos padrões migratórios do país (Esteves et al., 1991). Entre 1974 e 1975 a emigração diminuiu e a independência das ex-colónias africanas determinou a chegada de meio milhão de retornados e refugiados (Pires et al., 1984). Nos últimos anos da década de 1970 a imigração esteve menos associada às necessidades do mercado de trabalho português (nessa altura em crise e com elevados níveis de desemprego), e mais ao regresso de milhares de cidadãos de descendência portuguesa (Pires et al., 1987). Com a exceção desse período, os fluxos de entrada para Portugal viriam a ser principalmente dominados por uma imigração laboral (Machado, 1997) que respondeu às exigências e transformações da própria economia nacional. A consolidação da democracia e

²³⁶ Note-se que Portugal ainda hoje tem fluxos emigratórios, tendo assumido novamente, desde 2011 saldos migratórios negativos. O país encontra-se, aliás, em situação de grande fragilidade demográfica, uma vez que desde 2010 apresenta saldos populacionais totais negativos, ou seja, saldos naturais negativos que não são já compensados pelo saldo migratório (Oliveira e Gomes, 2014: 30).

²³⁷ Atenda-se, porém, que até meados dos anos 1970 alguns dos fluxos imigratórios não eram detetáveis nos dados oficiais disponíveis. As populações oriundas das antigas colónias portuguesas de África não eram contabilizadas como estrangeiras, uma vez que eram vindas do considerado então ‘Portugal ultramarino’.

as transformações económicas resultantes da adoção de políticas restritivas à imigração em países tradicionais de destino (Europa do Norte e do Centro) conduziram a que o país se tornasse, em meados dos anos 1980, num país de imigração (Esteves, 1991).

Em 1980 o número de estrangeiros com residência legal em Portugal representava cerca de 0,5 % da população total residente em Portugal. Segundo dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, entre 1980 e 1999 o número de estrangeiros em situação regular em Portugal cresceu de cerca de 58 mil para 191 mil. Até ao fim da década de 1990 os nacionais dos PALOP constituíram as populações estrangeiras numericamente mais representativas, seguidas dos cidadãos de países da União Europeia e dos Americanos.

A entrada de Portugal para a Comunidade Económica Europeia, em 1986, criou também alguns incentivos necessários para esses novos fluxos imigratórios e conduziu a uma modernização do tecido empresarial nacional. Portugal, neste contexto, passou a integrar, tal como apresenta Freire (2008: 242), o conjunto dos países ricos, tendo inúmeros atributos desse universo – “europeu”, “ocidental-atlântico” e do “Norte” -, embora mantendo afinidades com os países africanos e as fragilidades de alguns dos países do sul.

A entrada de fundos comunitários a partir de então dinamizou alguns sectores económicos – caso da construção civil e obras públicas – que originaram a procura de mão-de-obra não qualificada. Os dados do SEF relativos à entrada de estrangeiros no país mostram essa tendência: entre 1983 e 1990 cresce o número de estrangeiros ativos nos grupos profissionais 7/8/9²³⁸ (com uma taxa de variação de 139,5%). Os cidadãos oriundos dos PALOP foram até finais da década de 1990 os principais abastecedores da mão-de-obra necessária para esses sectores (Oliveira e Pires, 2010).

A abertura e a internacionalização da economia portuguesa, e a modernização do tecido empresarial português incentivaram, por outro lado, o investimento estrangeiro e os fluxos migratórios de profissionais com elevados níveis de qualificação (Oliveira e Fonseca, 2013). Ao longo da década de 1980, verificou-se um crescimento bastante acentuado dos ativos estrangeiros em profissões científicas e liberais. A sua taxa de variação, entre 1983 e 1990, foi mesmo superior à taxa de variação dos trabalhadores da construção civil e da indústria para o mesmo período, o que traduz um crescimento acelerado de um fluxo profissional em prejuízo de uma imigração laboral. É com o crescimento do número de cidadãos da Comunidade Económica Europeia, da América (principalmente do Brasil) e de Asiáticos (em especial da

²³⁸ Nos grupos profissionais 7, 8 e 9 integram-se os trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices (grupo 7), operadores de instalações e máquinas e trabalhadores de montagem (grupo 8) e trabalhadores não qualificados (grupo 9).

China), que se observa a diversificação dos perfis profissionais dos imigrantes no país e a um crescimento do número de empresários estrangeiros.

A expansão do consumo interno durante a década de 1990 gerou também oportunidades na economia portuguesa que estes imigrantes, especializados nos sectores do comércio (e.g. mobiliário, importação de brinquedos e artigos de papelaria) e dos serviços (e.g. pensões, lavandarias, cinemas), não desperdiçaram (Malheiros, 1996). Os asiáticos trouxeram novas estratégias de inserção económica, contribuindo para o crescimento do número de trabalhadores isolados e de patrões. É durante este período que chegam muitos imigrantes de Moçambique com origens indo-paquistanesas e com experiência empresarial. Alguns estudos mostram mesmo que esta população transferiu os seus negócios de Moçambique para Portugal (Ávila e Alves, 1993). O florescimento destas empresas de imigrantes foi facilitado pelo recurso ao trabalho familiar, mas dependeu também das poupanças angariadas nas atividades assalariadas exercidas em outros países.

É também em finais da década de 1980 e inícios da década de 1990 que se define um importante crescimento do PIB e os níveis de desemprego encontram-se abaixo da média da União Europeia (Baganha et al., 1999). Entre 1992 e 1995, porém, verifica-se um abrandamento na economia com consequências nas tendências imigratórias da década anterior. A crescente formação de nacionais diminuiu a procura de profissionais qualificados, e a taxa de estabelecimento de empresas estrangeiras decresce. O ritmo decrescente do número de trabalhadores por conta própria estrangeiros no total da população ativa só começa a abrandar a partir de 1996 (Oliveira, 2004b). É exatamente nesse período de retoma que os asiáticos, ao contrário de todas as outras populações estrangeiras, aumentam as suas taxas de empreendedorismo.

Adicionalmente é importante não esquecer que a década de 1990 é ainda marcada por dois processos de regularização extraordinária: um em 1992/93 e outro em 1996. É tendo em conta a origem das populações estrangeiras que se regularizam em Portugal nesses anos e a sua atividade económica no mercado de trabalho, que se entende também o aumento da população ativa assalariada. O elevado crescimento de trabalhadores dos serviços pessoais e domésticos (grupo 5), entre 1990 e 1998, reflete um segmento importante da população ativa estrangeira (em particular de origem africana) que se encontrava ilegal em Portugal (Baganha et al., 1999).

É também durante este período que se define uma política económica de liberalização e aumenta a flexibilização do mercado de trabalho português. A definição de contratos de

trabalho temporário – a curto prazo e a tempo parcial – contribuiu para aumentar a necessidade de uma mão-de-obra flexível e barata.

A política de imigração definida na viragem para o século XXI (detalhado no capítulo 9.2.1.) culminou exatamente no objetivo de regular os fluxos imigratórios em função das necessidades do mercado de trabalho português. Os relatórios anuais de oportunidades de trabalho em Portugal da responsabilidade do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) pretendiam coordenar os movimentos de mão-de-obra estrangeira, e as suas respetivas características profissionais, com a procura identificada em algumas áreas da economia. A retoma no sector da construção civil e obras públicas, em finais do século passado, justificou, uma vez mais, o afluxo de mão-de-obra estrangeira. A construção de algumas infraestruturas do metropolitano em certas zonas urbanas, de vias rodoviárias e dos estádios de futebol, explicou o recrutamento de trabalhadores assalariados estrangeiros. A rápida inserção no mercado de trabalho da imigração do Leste europeu retratou exatamente as dinâmicas da economia portuguesa no início do século XXI. As necessidades regionais de mão-de-obra conduziram à dispersão desta população pelo país e a sua incorporação em segmentos precários do mercado de trabalho nacional.

Em suma, ao longo das últimas décadas, definiu-se progressivamente uma etnicização de alguns sectores do mercado de trabalho português (Baganha et al., 1999). As vagas de imigrantes africanos e, mais recentemente, do Leste europeu no sector da construção civil e obras públicas; os imigrantes asiáticos no sector do comércio, restauração e hotelaria²³⁹; e os europeus e os americanos sobre representados na categoria dos profissionais científicos e técnicos.

Tal como no trabalho por conta de outrem, também nas iniciativas por conta própria se tem vindo a definir alguma segmentação de base étnica. Uma vez que não é comum a criação de um negócio logo no momento de chegada, a polarização em determinadas atividades subordinadas reproduz-se, pelo menos numa fase inicial, no sector de investimento do empresário imigrante (Oliveira, 2005). As atividades por conta própria de imigrantes em Portugal concentram-se principalmente na restauração, no pequeno comércio a retalho, na construção civil e em alguns sectores da indústria. Ora esses são exatamente os sectores que

²³⁹ Em 1998, um quarto dos asiáticos ativos estava no mercado de trabalho português como pessoal do comércio e vendedores (grupo 4), que corresponde ao principal ramo de investimento dos seus empresários (Oliveira, 2005). Nos dados relativos às autorizações de permanência essa segmentação ainda se torna mais evidente: no final de 2001, 57,5% dos chineses tinha um contrato de trabalho no sector da hotelaria e restauração (Pires, 2002).

empregam a mão-de-obra estrangeira.²⁴⁰ O estudo de Oliveira (2005) ilustra como a experiência profissional adquirida em Portugal determina o ramo de atividade empresarial do imigrante: 45,1% dos cabo-verdianos investiram na construção civil, sector onde também tinham exercido uma atividade assalariada; e 68,3% dos chineses investiram no sector da sua experiência profissional.

Dada a semelhança entre os ramos de atividade dos empresários imigrantes em Portugal e em outros países europeus²⁴¹, deteta-se que há sectores económicos mais permeáveis ao investimento imigrante. O que pode ser consequência de bloqueios (e.g. certificação de algumas atividades económicas) ou desvantagens sentidas nas sociedades de acolhimento (e.g. acesso ao crédito bancário – ver subcapítulo 9.2.3), o que induz estes empresários para os segmentos empresariais mais indiferenciados, com menos entraves à entrada e de menor investimento no capital de arranque.

Como se mostrou em detalhe no capítulo 8, as taxas de empreendedorismo dos estrangeiros em Portugal foram aumentando gradualmente. Segundo dados dos Recenseamentos Gerais da População, em 1981 havia cerca de 5 empregadores estrangeiros em cada 100 ativos estrangeiros, duplicando em 2001 essa relação para 10 em cada 100 ativos e cifrando-se em 12 empregadores por cada 100 ativos estrangeiros em 2011. Entre 2001 e 2011, verifica-se ainda um crescimento mais relevante (+15,2%) uma vez que esse foi contracorrente tanto com a evolução dos empregadores portugueses (-6,9%) como com a dos ativos estrangeiros (-2,5%). Assim, nos últimos anos, o empreendedorismo imigrante aumentou em Portugal em termos absolutos e relativos – contracorrente ao próprio empreendedorismo dos nacionais. Muito embora este aumento se possa associar a dois fatores fundamentais que mudaram essencialmente ao longo das duas últimas décadas – por um lado, a diversificação das populações imigrantes sentida no país, sendo algumas delas mais propensas ao desenvolvimento empresarial (caso dos asiáticos), e, por outro, a mudança do enquadramento legal e institucional (com respetivos impactos, conforme mostrado no capítulo anterior) -, é importante atender também ao impacto da crise e aumento do desemprego no país. Conforme discutido antes, o empreendedorismo pode surgir como uma necessidade ou possibilidade para contornar situações de desemprego prolongado e, assim, uma forma de aceder ao mercado de trabalho.

²⁴⁰ Segundo alguns autores a concentração de estrangeiros no sector dos serviços em Portugal está muito relacionado com a importância da economia informal (Malheiros, 1996; Baganha, 1998). A economia subterrânea é alimentada também pelo crescimento de pequenos empresários imigrantes que recorrem ao trabalho familiar.

²⁴¹ Veja-se o relatório EUMC (2003) e o relatório da OCDE (2010).

Deste modo, importa destacar neste subcapítulo os impactos também do próprio contexto económico e dos contornos com que se enquadram os imigrantes no mercado de trabalho português. Estes impactos podem ser analisados a dois níveis: pelas oportunidades que são identificadas e que geram a iniciativa empresarial dos imigrantes (a desenvolver no subcapítulo 10.3.2), ou pelas desvantagens que são sentidas pelos imigrantes e que motivam a criação do seu próprio emprego como forma de contornar bloqueios (subcapítulo 10.3.1).

10.3.1. Desvantagens económicas sentidas

Inúmeras razões podem induzir os imigrantes ao desenvolvimento de uma atividade empresarial na sociedade de acolhimento. Entre essas razões – como mostra bem a teoria das desvantagens (detalhada no subcapítulo 4.1) – podem estar situações de vulnerabilidade sentidas pelos imigrantes no mercado ao trabalho: situações de desemprego prolongado, baixos salários, trabalhos de risco, discriminação, etc.

Resultados do estudo promovido pela OCDE (2011: 155) dão conta que, dependendo do país de acolhimento, se podem identificar impactos mais ou menos pronunciados desses fatores na decisão dos imigrantes criarem o seu próprio emprego. Por outro lado, os retornos esperados do investimento imigrante podem variar, identificando-se países em que na realidade os trabalhadores por conta própria acabam por aferir menos que os outros imigrantes assalariados. Há que considerar também que os imigrantes podem reagir de forma diversa às desvantagens ou limitações encontradas no mercado de trabalho. Por exemplo, se no caso dos Estados Unidos da América se observou que imigrantes que foram alvo de processos de discriminação no acesso ao mercado de trabalho desenvolveram atividades empresariais (Portes, 1999:82), em Portugal esta associação não é evidente para todos imigrantes (Oliveira, 2005: 111).

Peixoto (2013: 174) demonstra que em Portugal as oportunidades de mobilidade profissional e social ascendente são escassas para os imigrantes no mercado de trabalho. Por outro lado, o agravamento da situação económica nos últimos anos e a ausência de alternativas internacionais intensificou as desvantagens de inserção laboral dos imigrantes no país (Peixoto, 2013: 175). A segmentação laboral que se foi consolidando nas últimas décadas, associando os imigrantes aos segmentos mais precários, menos qualificados, mais arriscados e mais mal pagos ou ao desemprego (Oliveira e Pires, 2010) pode, pois, induzir ao empreendedorismo como uma forma de contornar essas dificuldades ou desvantagens no mercado de trabalho português.

Relação entre a discriminação no acesso ao mercado de trabalho e o empreendedorismo

No inquérito desenvolvido junto de empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 112) verificou-se diferentes experiências de discriminação no mercado de trabalho português em função da nacionalidade do empresário: a grande maioria dos empresários chineses e indianos afirmaram não ter tido experiências de discriminação (92,6% e 88,2%, respetivamente). Em contraste, cerca de 36,6% dos empresários cabo-verdianos declararam já ter sentido discriminação no acesso ao mercado de trabalho em Portugal.

Quadro 10.5. Trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, segundo o domínio das ocorrências de situações de discriminação (%)

Domínio da ocorrência de situações de discriminação	% face total TCP inquiridos	% face a total que reportou experiência de discriminação
Num banco/organismo de concessão de crédito	5,1	12,0
Numa entrevista de emprego	5,9	14,1
No trabalho	17,3	41,1
Serviço público	10,6	25,3
Arrendamento de casa ou quarto	8,4	19,9
Transportes públicos	5,2	12,4
Táxis	3,1	7,5
Compras num supermercado ou loja	8,7	20,7
Café, restaurante ou similar	7,3	17,4
Na escola	3,5	8,3
Na rua	1,9	4,6
Pela polícia	0,9	2,1

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Os resultados do inquérito CLAI/ACIDI (2009/2010) também confirmam essa tendência, mas com as experiências de discriminação étnica e racial reportadas a aumentar ligeiramente. O inquérito questionava os estrangeiros não comunitários quanto à ocorrência de situações de discriminação num sentido mais lato, especificando depois o domínio das experiências de discriminação reportadas. A maioria dos trabalhadores por conta própria estrangeiros não comunitários inquiridos afirmou não ter tido experiências de discriminação em Portugal (57,4%), tendência que acompanha o verificado para o universo geral de inquiridos em todas as situações na profissão (57,8%). Dos trabalhadores por conta própria inquiridos são os brasileiros e os nacionais dos PALOP os que mais declaram ter sido alvos de discriminação em Portugal (51,6% e 43,2%, respetivamente), sendo os chineses os que menos reportam essas situações (31,3%). É interessante verificar que os trabalhadores por conta própria brasileiros e chineses reportam ligeiramente mais experiências de discriminação que a generalidade dos seus conterrâneos que foram inquiridos (+2,4 e +5,8 pontos percentuais, respetivamente). As situações de discriminação reportadas por esses inquiridos são

essencialmente na vertente do trabalho (41,1% no trabalho e 14,1% numa entrevista a emprego) – quadro 10.5. Para os trabalhadores por conta própria inquiridos as situações de discriminação no mercado de trabalho foram essencialmente cometidas pela entidade empregadora ou por colegas de trabalho, embora os clientes sejam também elencados como causadores de discriminação (conforme quadro 10.6).

Quadro 10.6. Situações de discriminação no mercado de trabalho reportadas por trabalhadores por conta própria (TCP) inquiridos, em função de quem as promoveu (%)

Quem promoveu as situações de discriminação no mercado de trabalho?	% face a total de TCP inquiridos	% face a total de TCP que reportou discriminação no trabalho
Entidade patronal	8,0	46,5
Colegas de trabalho	8,0	46,5
Clientes	6,8	39,4

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Malheiros e Esteves (2013: 207) concluem que em Portugal a discriminação vivida pelos imigrantes está mais associada à questão fenotípica, designadamente a prevalência do fenotípico ‘negro’. Acresce que nas experiências de discriminação reportadas há que distinguir os imigrantes que não concorrem diretamente ao mercado de trabalho “aberto” da sociedade de acolhimento, mas se circunscrevem às oportunidades de trabalho disponibilizadas por empregadores familiares, coétnicos ou pela rede social de acesso privilegiado (caso dos chineses). Estes últimos, exatamente pela natureza da sua integração económica inerente à sua comunidade, não identificam ou se sentem afetados de igual modo por situações de discriminação no acesso ao mercado de trabalho (Oliveira, 2005: 113). Assim, tal como Chan e Cheung (1985) observaram para o caso dos empresários chineses de Toronto, essas desvantagens estruturais não são suficientemente salientes para explicar o desenvolvimento de atividades empresariais por chineses em Portugal.

Isso não significa, porém, que não percecionem na sua globalidade que na sociedade portuguesa existem situações de discriminação. No inquérito de Oliveira (2005), quando os empresários de origem imigrantes inquiridos foram chamados a dar a opinião acerca de se existe discriminação no mercado de trabalho português, as respostas opuseram-se ainda mais: a maioria dos empresários cabo-verdianos afirmaram que existe (73,2%), contra 69,3% chineses e 60,1% indianos que acha que não existe discriminação. Os empresários asiáticos tiveram ainda uma componente relativamente grande de não respostas: inúmeros chineses e indianos afirmaram não ter conhecimento acerca da situação do mercado de trabalho português porque nunca sentiram necessidade de concorrer a ele.

Não parece, assim, clara a associação entre experiências ou percepções de discriminação no mercado de trabalho em Portugal e a iniciativa empresarial, pelo menos no caso da população estrangeira com maiores taxas de empreendedorismo no país. Na realidade, os mesmos inquiridos (Oliveira, 2005) quando questionados acerca das razões que os levaram a desenvolver uma atividade empresarial, dão mais ênfase a outras motivações, apenas 1,7% do total de inquiridos dando a discriminação sentida no mercado de trabalho como razão para a atividade empresarial. A maioria dos empresários cabo-verdianos inquiridos (52,8%) justificou a sua iniciativa por querer ser independente. Já os chineses deram como principal razão “querer subir na vida” (Oliveira, 2005: 141).

Relação entre o empreendedorismo e os salários recebidos pelos imigrantes

Como Light (1998: 279) concluiu, no âmbito da teoria das desvantagens (desenvolvido no capítulo 4.1.), a iniciativa empresarial pode surgir para garantir ou melhorar a situação no mercado de trabalho, podendo os imigrantes criar o seu próprio emprego por não obterem os salários ou os rendimentos que ambicionavam ter de forma assalariada.

Quadro 10.7. Remuneração base média de portugueses e estrangeiros por grupos profissionais, em 2012 (Portugal continental)

Grupos profissionais (CPP2010)	Total	Estrangeiros	Taxa de discrepância entre estrangeiros e portugueses (%)
1-Representantes do poder legislativo e de órgãos executivos, dirigentes, diretores e gestores executivos	2.079,21 €	2.939,32 €	+41
2-Especialistas das atividades intelectuais e científicas	1.571,04 €	1.851,76 €	+18
3-Técnicos e profissões de nível intermédio	1.217,71 €	2.602,69 €	+114
4-Pessoal administrativo	855,44 €	756,20 €	-12
5-Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	636,52 €	581,74 €	-9
6-Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	683,85 €	581,17 €	-15
7-Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	685,48 €	639,98 €	-7
8-Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	645,19 €	628,04 €	-3
9-Trabalhadores não qualificados	572,43 €	541,80 €	-5
Trabalhadores sem profissão atribuída	1.690,99 €	2.587,80 €	+53
Total	915,01 €	855,52 €	-7

Fonte: Quadros de Pessoal, GEE/ME (cálculos de Oliveira e Gomes, 2014: 72)

Inúmeros investigadores têm realçado que os imigrantes apresentam em Portugal remunerações inferiores aos nacionais nas mesmas categorias profissionais, exceção feita para as categorias profissionais de topo, onde se integram nomeadamente os quadros estrangeiros de empresas multinacionais (Cabral e Duarte, 2011: 109; Peixoto, 2013: 165; Oliveira e

Fonseca, 2013: 91; Oliveira e Gomes, 2014: 71). Os dados dos Quadros de Pessoal evidenciam estes desequilíbrios nas remunerações base médias dos portugueses e estrangeiros (quadro 10.7). Em 2012, em média, os trabalhadores estrangeiros receberam -7% que a generalidade dos trabalhadores do país²⁴² obtendo, contudo, nos grupos profissionais de topo remunerações mais altas (+41% no grupo 1, +18% no grupo 2 e +114% no grupo 3).

Quadro 10.8. Remunerações médias mensais base na região de Lisboa em Euros, segundo a nacionalidade, em 2009

País de nacionalidade	2009	Taxa de mudança % (2005-2009)	Taxa de discrepância face aos portugueses % (2009)
USA	1.707,60 €	-2,88	+124,8
Espanha	1.664,31 €	+10,84	+119,1
Reino Unido	1.529,50 €	-15,15	+101,4
Alemanha	1.251,40 €	-22,30	+64,8
França	1.053,25 €	-25,94	+38,7
Canadá	948,42 €	-6,92	+24,9
Moçambique	921,38 €	-1,00	+21,3
Angola	834,88 €	+33,52	+9,9
Luxemburgo	777,77 €	+16,44	+2,4
Portugal	759,55 €	-1,32	0,0
Índia	686,68 €	+46,00	-9,6
Brasil	621,60 €	+2,12	-18,2
Cabo Verde	590,51 €	+16,27	-22,3
Rússia	582,87 €	+1,78	-23,3
Moldávia	562,87 €	+13,72	-25,9
Guiné-Bissau	552,37 €	+8,20	-27,3
Ucrânia	552,52 €	+15,86	-27,3
Roménia	551,61 €	+15,05	-27,4
S. Tomé e Príncipe	522,52 €	+1,83	-31,2
China	513,99 €	+23,45	-32,3
Paquistão	505,86 €	+9,18	-33,4

Fonte: Quadros de Pessoal 2005 e 2009, GEE/ME (cálculos da autora)

O quadro 10.8. permite evidenciar que, por comparação aos portugueses, são os nacionais de países terceiros os que recebem remunerações médias mais baixas, enquanto os cidadãos da União Europeia e Estados Unidos da América obtêm remunerações mais altas (+125%). Em 2009 são os trabalhadores espanhóis aqueles que apresentam uma taxa de discrepância maior face às remunerações dos trabalhadores portugueses (+119%), enquanto no extremo oposto encontramos os chineses (rendimentos 32% mais baixos que os portugueses) e os

²⁴² Oliveira e Gomes (2014: 71) mostram que a distância salarial entre os portugueses e os estrangeiros tem diminuído nos últimos anos – em 2002 os estrangeiros recebiam -17,1% que os portugueses e em 2009 cerca de -14,3%.

paquistaneses (-33,4%). A estas diferenças nas remunerações não são alheias as formas de incorporação no mercado de trabalho e/ou os grupos profissionais em que esses estrangeiros se inserem em Portugal. Porque algumas nacionalidades tendem a associar-se mais a grupos profissionais de base e/ou atividades indiferenciadas e mais mal pagas, tendem a obter remunerações mais baixas que outras nacionalidades que se inserem predominantemente em grupos profissionais de topo.

Quadro 10.9. Remunerações médias mensais base em Euros, segundo a nacionalidade do trabalhador, para os grupos profissionais 1 e 9 no distrito de Lisboa, em 2009

País de nacionalidade	Taxa de discrepância		Taxa de discrepância	
	Grupo 1	face aos portugueses (%)	Grupo 9	face aos portugueses (%)
USA	7.769,72 €	+187,0	902,27 €	+49,7
Reino Unido	6.312,91 €	+133,2	514,40 €	-14,7
Bélgica	5.970,29 €	+120,6	469,90 €	-22,0
França	5.539,28 €	+104,6	532,52	-11,7
Alemanha	5.280,29 €	+95,1	696,05 €	+15,5
Espanha	4.515,82 €	+66,8	514,01 €	-14,7
S. Tomé e Príncipe	4.424,20 €	+63,4	493,29	-18,2
Moçambique	3.275,13 €	+21,0	528,41	-12,3
Canadá	3.050,42 €	+12,7	600	-0,5
Brasil	2.990,16 €	+10,5	505,21 €	-16,2
Portugal	2.706,84 €	0,0	602,78	0,0
Angola	2.471,38 €	-8,7	510,62 €	-15,3
Índia	1.846,12 €	-31,8	480,82 €	-20,2
Cabo Verde	1.814,02 €	-33,0	479,32 €	-20,5
Guiné-Bissau	1.379,09 €	-49,1	484,98 €	-19,5
Rússia	1.180,52 €	-56,4	519,82 €	-13,8
Ucrânia	1.051,43 €	-61,2	520,51 €	-13,6
Roménia	973,79 €	-64,0	497,99	-17,4
China	818,74 €	-69,8	450,00 €	-25,3
Paquistão	733,33 €	-72,9	492,28	-18,3
Moldávia	675,00 €	-75,1	519,53	-13,8

Fonte: Quadros de Pessoal 2009, GEE/ME (cálculos da autora)

Procurando destrinçar esse possível enviesamento analisaram-se os dados relativos às remunerações base de diferentes nacionalidades na região de Lisboa em 2009 (dados dos Quadros de Pessoal) para um grupo profissional de topo e outro de base (quadro 10.9).²⁴³ Comparando as remunerações médias base dos trabalhadores portugueses com diversas nacionalidades estrangeiras inseridos em órgãos executivos, dirigentes, diretores e gestores executivos (grupo 1), verifica-se que se mantêm os norte-americanos com a maior distância aos portugueses, recebendo +187%, seguidos por inúmeros nacionais de países da União Europeia; sendo no mesmo grupo profissional os moldavos, os paquistaneses e os chineses os

²⁴³ Também Cabral e Duarte (2011) haviam identificado que mesmo controlando inúmeras variáveis – e.g. idade, sexo, educação, tipo de contrato, atividade económica, região – persistem diferenças salariais entre imigrantes e nacionais.

trabalhadores que recebem menos face aos portugueses (-75,1%, -72,9% e -69,8%, respetivamente). Devem salientar-se, contudo, algumas *nuances* nas tendências identificadas para o todo: no grupo 1 os trabalhadores nacionais do Brasil e de São Tomé e Príncipe recebem +10,5% e +63,4% que os portugueses, respetivamente.

Por sua vez no grupo profissional 9 (trabalhadores não qualificados), onde se insere cerca de um quarto da população empregada estrangeira, nota-se que apenas duas nacionalidades têm rendimentos superiores aos portugueses (os cidadãos dos EUA e da Alemanha com +50% e +16%, respetivamente), sendo os chineses aqueles que têm rendimentos mais baixos (-25%).²⁴⁴ Ainda assim nota-se que o intervalo de variação das remunerações é menor neste grupo profissional (varia entre -25% e +50%) por comparação ao grupo profissional 1 onde o intervalo de variação de discrepância de remunerações entre estrangeiros e portugueses é muito dilatado (entre -75% e +187%).

Atendendo a que estes dados induzem à perceção de que os trabalhadores estrangeiros estão a incorporar os trabalhos mais mal pagos do mercado de trabalho português, importa perceber, porém, até que ponto estes salários baixos os motivam para a criação do próprio emprego. Desde já deve realçar-se que são exatamente as nacionalidades com mais elevadas taxas de empreendedorismo (e.g. chineses, paquistaneses) as que também apresentam - enquanto trabalhadores assalariados - rendimentos médios mensais base mais baixos, tanto no grupo profissional de topo como no de base. Assim se, por um lado, este resultado pode significar que os trabalhadores destas nacionalidades têm motivações salariais para criarem o seu próprio emprego e/ou procuram evitar esta desvantagem salarial no mercado de trabalho português; por outro lado, este resultado pode refletir também que estas mesmas nacionalidades enquanto empregadoras (particularmente de trabalhadores coétnicos) baseiam parte da sua competitividade empresarial nos baixos salários que praticam nos seus trabalhadores, uma vez que investem em atividades económicas de menores rendimentos e de baixas qualificações (e.g. comércio a retalho, restauração).

Relação entre o empreendedorismo e a crise e o aumento do desemprego

Conforme se destacou antes, nos últimos anos Portugal tem vivido uma crise económica e financeira com impactos importantes no tecido empresarial do país. O relatório GEM (2010: 26) revela como entre 2007 e 2010 aumentou em Portugal a percentagem de empreendedores

²⁴⁴ Cabral e Duarte (2011: 112) também realçam a sobre representação dos imigrantes chineses entre os trabalhadores com rendimentos mínimos ou com mais baixos salários – cerca de 2 em cada 3 trabalhadores chineses recebeu entre os anos de 2002 e 2008 o rendimento mínimo.

motivados pela ‘necessidade’²⁴⁵ (passam de 22,7% para 31,1%), sendo também maior essa percentagem do que a verificada na média das economias da União Europeia. O mesmo estudo demonstra a correlação positiva entre a riqueza de um país e o número de empreendedores que são motivados pela oportunidade (e.g. aumento de rendimento, adquirir independência) e, inversamente, uma relação negativa entre o PIB *per capita* e a atividade empreendedora baseada na necessidade ou na manutenção de um dado rendimento, verificando-se que o enriquecimento das nações faz diminuir o empreendedorismo baseado na não-oportunidade (GEM, 2010: 28). Ora o aumento de 8.4 pontos percentuais dos empreendedores por necessidade em Portugal reflete a deterioração do mercado de trabalho do país, pressionando a população ativa a criar o seu próprio emprego.

De facto nos últimos anos o agravamento da situação económica do país tem feito aumentar o desemprego tanto entre nacionais como entre estrangeiros. Segundo dados do EUROSTAT, em 2012, Portugal foi o terceiro país com a mais elevada taxa de desemprego (15,9%), apenas ultrapassado pela Grécia (24,3%) e a Espanha (25%), distanciando-se da média europeia em +5,4 pontos percentuais. A mesma fonte permite concluir ainda que é a partir de 2005 que Portugal passa a registar taxas de desemprego superiores à média europeia.

Deve realçar-se, porém, que o desemprego não incide da mesma forma nas diferentes populações, apresentando-se como um fenómeno de natureza inigualitária e socialmente seletiva (Peixoto, 2008). Nas últimas décadas os estrangeiros tiveram sempre mais expostos ao desemprego que os nacionais em Portugal, tendo nos últimos anos aumentado a distância entre a taxa de desemprego de nacionais e de estrangeiros (Fonseca e McGarrigle, 2014: 61; Oliveira e Gomes, 2014: 86). Segundo dados dos Censos, de 2001 para 2011 o desemprego de estrangeiros aumentou 265% (quando nos portugueses aumentou 89%) e a distância entre as taxas de desemprego dos portugueses e dos estrangeiros agravou-se consideravelmente – em 2001 era de 2 pontos percentuais, passando para 6 pontos percentuais em 2011.

A população estrangeira não pode, uma vez mais, ser analisada como um todo homogéneo, verificando-se que há nacionalidades e subgrupos mais expostos ao fenómeno do desemprego em Portugal. Os dados estatísticos dos Censos e os dados administrativos do Instituto de Emprego e Formação Profissional e do Instituto de Segurança Social referentes a prestações de desemprego (analisados em Oliveira e Gomes, 2014: 85-100) permitem concluir que o desemprego está mais associado aos estrangeiros oriundos de países extracomunitários,

²⁴⁵ Segundo a explicação no GEM (2010: 26) “o empreendedorismo induzido pela necessidade resulta da ausência de outras oportunidades da obtenção de rendimentos (nomeadamente, o trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de uma empresa, dado considerarem não possuir melhores alternativas.”

aos trabalhadores menos qualificados (com escolaridade inferior ao 3º ciclo do ensino básico) e inseridos nas atividades do segmento secundário do mercado de trabalho português. As atividades económicas mais geradoras de desemprego nas populações estrangeiras são a construção civil, a restauração e alojamento, e as atividades imobiliárias, administrativas e dos serviços de apoio, as quais incluem algumas atividades de apoio à construção e às limpezas industriais. Esta tendência denota que a imigração em Portugal tem-se destinado a satisfazer as necessidades de recrutamento em segmentos de maior precariedade laboral, rotatividade e flexibilidade que em momentos de recessão e crise têm sido mais afetados e por isso mais causadores de desemprego (Peixoto, 2013: 179).

Quadro 10.10. Taxas de desemprego e de variação de desemprego, taxas de empreendedorismo e de variação de empregadores, para as dez nacionalidades residentes numericamente mais representativas, em 2001 e 2011 (%)

Nacionalidade	Taxa de desemprego em 2001	Taxa de desemprego em 2011	Diferença na taxa de desemprego 2001-2011 (pontos percentuais)	Taxa de variação de desempregados 2001-2011 (%)	Diferença na taxa de empreendedorismo 2001-2011 (pontos percentuais)	Taxa de variação de empregadores 2001-2011 (%)
Brasil	7,4	16,6	+9,2	+633,7	-2,0	+133,5
Cabo Verde	8,3	27,8	+19,5	+244,0	-0,4	-31,0
Ucrânia	3,4	16,9	+13,5	+1046,0	+5,6	+206,4
Angola	13,7	29,1	+15,4	+ 51,5	+1,5	-38,1
Roménia	3,5	16,5	+13,0	+3045,9	+3,8	+934,6
Guiné-Bissau	12,5	32,5	+20,0	+149,0	-0,3	-39,3
Reino Unido	4,0	9,7	+5,7	+260,3	+4,9	+60,2
França	8,1	12,9	+4,8	+56,0	+4,4	+21,9
China	0,9	1,6	+0,7	+673,3	+6,2	+426,5
Espanha	6,9	11,8	+4,9	+87,0	+4,4	+33,6
Estrangeiros	8,5	18,6	+10,1	+254,7	+1,9	+15,2
Portugueses	6,7	12,9	+6,2	+88,8	+0,7	-6,9
Total	6,8	13,2	+6,4	+95,2	+0,7	-5,9

Fonte: INE - Censos de 2001 e 2011 (cálculos da autora).

O quadro 10.10 evidencia que são os cidadãos dos PALOP os que mais estão expostos ao desemprego em Portugal, apresentando sempre taxas superiores à média dos estrangeiros, já por si com taxas superiores às dos portugueses. Em 2011 as três nacionalidades com taxas de desemprego mais elevadas foram os guineenses (32,5%), os angolanos (29,1%) e os cabo-verdianos (27,8%), sendo também as nacionalidades que face a 2001 apresentam o maior crescimento nas taxas de desemprego (+20, +15,4 e + 19,5 pontos percentuais, respetivamente). Em contraste, são os chineses aqueles que apresentam as taxas de desemprego mais baixas (apenas 0,9% em 2001 e 1,6% em 2011) e de menos crescimento entre 2001 e 2011 (apenas +0,7 pontos percentuais), confirmando a empregabilidade desta

nacionalidade inerente às iniciativas empresariais da própria comunidade chinesa (Oliveira, 2005). Devemos ter em conta que os imigrantes chineses, na maioria dos casos, não procuram um emprego no mercado de trabalho português, encontrando na sua comunidade as oportunidades de emprego necessárias. Oliveira (2005) mostrou que a maioria dos empresários chineses inquiridos (50,8%) chegou a Portugal recrutados por um empregador coétnico, situação que contrasta com as restantes populações inquiridas.

Nota-se, pois, que as nacionalidades que se destacam nas taxas de desemprego são as que apresentam taxas de empreendedorismo mais baixas. Em contrapartida a nacionalidade menos exposta ao desemprego é aquela que apresenta maior taxa de empreendedorismo em Portugal.

Importa perceber se a maior vulnerabilidade dos imigrantes ao desemprego e a sua fragilidade face a menor período de acesso a benefícios sociais em Portugal, induz a uma maior motivação ao trabalho por conta própria por necessidade. Como ilustravam alguns participantes das sessões de *focus group*, o desemprego por vezes pode induzir à iniciativa empresarial:

“No meu caso eu fui essa pessoa que fui empurrado. Eu fiquei sem trabalho praticamente e tinha uma semana para decidir ... e aí vi que eu mesmo não tendo lucros no final do mês ... eu apostei ... através de mim já 4 amigos já pediram as contas e já montaram seus negócios e até hoje estão melhor... se você tem medo você vai sempre ser um assalariado... daqui a 100 anos ... eles estão ganhando o mesmo salário eles são assalariados e eu posso estar com um império...” (Empresário imigrante, participante FG1).

“desde 2008 que já venho tentando montar um negócio...depois que perdi aquele trabalho fiquei assim desorientada fui contactada através do centro de emprego para participar de uma formação para criação de próprio emprego... decidi ou voltar a trabalhar por conta de outro mas foi tanta instabilidade de 2008 para cá que não consegui-me fixar em lado nenhum ...” (Empresário imigrante, participante FG1).

No estudo da OCDE (2011: 155-156) procurou-se avaliar o impacto da crise e do aumento do desemprego na evolução do empreendedorismo imigrante. Dois argumentos essenciais são elencados e apresentados como coexistentes nos países da OCDE para explicar como as situações de recessão impelem ou inibem o empreendedorismo imigrante: o primeiro argumento considera a recessão como um fator *push* para o empreendedorismo, uma vez que a ausência de alternativas no mercado de trabalho pressiona à criação do próprio emprego; por sua vez o segundo argumento defende que situações económicas más são fatores *pull*, ou seja, tendem a diminuir a iniciativa empresarial atendendo à procura e padrões de consumo diminutos. Como mostra Mestres (2010: 52-53), em alguns países (e.g. França e Reino Unido), quando se verifica um aumento do desemprego diminui a taxa de empreendedorismo, ou seja, tende a diminuir o número de trabalhadores por conta própria por total de ativos. Por outro lado, numa análise do indivíduo, o autor verificou que na sequência de uma situação de

desemprego, iniciar uma atividade por conta própria é mais provável entre nacionais que entre imigrantes.

Os dados de Portugal ilustram bem como argumentos baseados em fatores *push* e *pull* podem coexistir. Os dados das entradas de imigrantes investidores ou trabalhadores independentes (quadro 8.6) mostram o aumento do interesse em promover iniciativas empresariais em Portugal, exatamente nos anos de crescimento do desemprego no país, e/ou adotar esse canal de entrada para o país (contracorrente com as entradas de assalariados), tal como os dados acerca da situação profissional dos estrangeiros que se encontram em território nacional mostram um crescimento entre 2001 e 2011 (quadro 8.2), o que pode induzir a pensar que o empreendedorismo está a ser usado tanto por novos imigrantes como por alguns imigrantes que já se encontravam no país e procuravam uma alternativa para criar o seu próprio emprego e, assim, manterem-se ou integrarem-se no mercado de trabalho português. Essa não parece ser, contudo, uma tendência uniforme para todas as nacionalidades. Se compararmos as taxas de variação do desemprego entre 2001 e 2011 com as taxas de variação de empregadores para o mesmo período, para as dez nacionalidades residentes numericamente mais expressivas em Portugal (quadro 10.10), embora se verifique que na maioria das nacionalidades estrangeiras residentes analisadas o aumento do desemprego foi acompanhado por um aumento do número de empregadores – bastante evidente no caso dos ucranianos (+1046% de desempregados e +206% de empregadores), romenos (+3046% de desempregados e +935% de empregadores), chineses (+673% de desempregados e +427% de empregadores) e brasileiros (+634% desempregados e +134% de empregadores²⁴⁶) -, observa-se que no caso dos cabo-verdianos, angolanos e guineenses o aumento no desemprego (+244%, +52% e +149%, respetivamente) foi acompanhado por um decréscimo no número dos empregadores (-31%, -38% e -39%, respetivamente), gerando também uma diminuição nas taxas de empreendedorismo no caso dos cabo-verdianos (-0,4 pontos percentuais) e guineenses (-0,3 pontos percentuais), tal como acontece no caso dos portugueses (+89% de desempregados e -7% de empregadores).

Ainda assim é difícil estabelecer uma relação causal clara entre o desemprego e o empreendedorismo para o caso das populações imigrantes em Portugal. Os dados oficiais disponíveis acerca do desemprego (Oliveira e Gomes, 2014) mostram que são os imigrantes que se enquadram nos sectores menos qualificados e vulneráveis do mercado de trabalho

²⁴⁶ Embora no caso dos brasileiros tenha diminuído a taxa de empreendedorismo entre 2001 e 2011 em -2 pontos percentuais, ou seja, na última década passaram a existir menos dois empregadores por cada 100 ativos brasileiros em Portugal.

português os que mais se inscrevem nos centros de emprego e formação profissional (e.g. africanos e europeus de leste). Por outro lado, os grupos estrangeiros com as mais baixas taxas de empreendedorismo são também aqueles que se realçam no acesso ao subsídio de desemprego e ao rendimento mínimo garantido (principalmente os africanos e os europeus de leste).

Apesar de não se verificar uma relação linear entre a taxa de desemprego dos estrangeiros e a taxa de empreendedorismo em todas as nacionalidades e/ou para todos os perfis de imigrantes, não deixa de ser curioso que entre 2001 e 2011 aumentou a taxa de desemprego dos estrangeiros (+10 pontos percentuais) e aumentou a taxa de empreendedorismo dos estrangeiros (+2 pontos percentuais). Deve perceber-se, porém, se no caso de alguns grupos se tratam de estratégias empresariais por ‘necessidade’ com tendência a serem temporárias. No inquérito por questionário realizado junto dos empresários de origem cabo-verdiana foi interessante verificar alguma ineficiência da base amostral perante a instabilidade da condição de empresário desta população (Oliveira, 2005). Alguns dos pequenos empresários cabo-verdianos inquiridos declaravam mesmo que hoje eram empresários porque não tinham conseguido emprego como dependentes, mas que essa condição poderia mudar assim que obtivessem um emprego. Por outras palavras muitos dos inquiridos surgiam como empresários ocasionais e/ou a “biscate”, e as suas opções ilustraram estratégias de ‘sobrevivência material temporária’ (Oliveira, 2006).

Assim os imigrantes que enfrentam mais dificuldades no mercado de trabalho não são, necessariamente, os que têm maior propensão para a iniciativa empresarial – como acontece no caso dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal que estão entre os grupos estrangeiros com as mais baixas taxas de empreendedorismo (Oliveira, 2008c) e tiveram uma taxa de variação de empregadores entre 2001 e 2011 negativa (-31%). Como se discutiu antes no subcapítulo 4.1, esta é uma das críticas mais frequentes formuladas à teoria das desvantagens que não consegue explicar a aparente contradição de inúmeros grupos que estão mais expostos ao desemprego no mercado de trabalho serem também aqueles que apresentam menores taxas de empreendedorismo (Sole e Parella, 2005: 57; Min e Bozorgmehr, 2003: 30). Por outras palavras, também em Portugal se verifica que a maior exposição ao desemprego por parte de determinados grupos imigrantes não é fator explicativo suficiente para o aumento da propensão para o trabalho por conta própria.

Na realidade, como também inúmeros autores identificam (Kloosterman, 2000:105; Freeman e Ögelman, 2000: 120-122), a alternativa ao desemprego pode não ser a iniciativa empresarial, mas antes o acesso a benefícios sociais (e.g. prestações sociais de desemprego,

rendimento social de inserção) que podem mesmo desincentivar o risco de empreender. Em Portugal, os imigrantes que têm beneficiado mais de subsídios e apoios concedidos pelo estado-providência português (e.g. PALOP, Europeus de Leste) tendem a ter menos iniciativa empresarial. Neste contexto, deve ser refletido se estes recursos diminuem a motivação empresarial de alguns grupos de imigrantes, principalmente porque no caso de serem excluídos do mercado de trabalho português torna-se menos arriscado manterem uma condição legal no país com estes subsídios que a partir da criação do seu próprio emprego. No âmbito dos *focus groups* promovidos alguns participantes contrapuseram a ideia de que o empreendedorismo ou os mecanismos de incentivo ao autoemprego são respostas ao desemprego:

[É preciso] “combater a ideia que o empreendedorismo é a solução para o desemprego, ou seja, isto não é, não pode ser hipocritamente combater o desemprego e a exclusão. A criação de negócios é uma das ferramentas que existe para ter resposta (...) mas [neste momento] isto é como moda e pensam que com empreendedores tudo se resolve.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG 4).

No entanto, a diminuição ou o fim do acesso a prestações sociais e subsídios por parte dos imigrantes²⁴⁷, atendendo aos seus curtos períodos contributivos, pode, todavia, levar a que inúmeros estrangeiros sem emprego em Portugal se vejam obrigados a definir estratégias de sobrevivência material temporária (Oliveira, 2006), recorrendo nomeadamente a programas e medidas de apoio de criação do próprio emprego. Como é evidente na avaliação do PEI (CEDRU, 2014) são exatamente as populações mais expostas ao desemprego e vulneráveis no mercado de trabalho que recorreram ao programa estatal para empreendedores imigrantes – a maioria dos participantes do PEI encontrava-se numa situação de desemprego ou de emprego precário no momento da candidatura ao programa (CEDRU, 2014: 52) -, concluindo-se ainda que o programa obteve resultados positivos na redução das situações de desemprego dos participantes – redução do número de desempregados há menos de 1 ano de 10,4% para 7,5% e redução do desemprego de longa duração de 49,1% para 37,9% (CEDRU, 2014: 51).

Relação entre o empreendedorismo e a potencial dificuldade dos imigrantes usarem as suas qualificações no mercado de trabalho

Outra motivação que pode estar por detrás da iniciativa empresarial imigrante e que se associa a uma desvantagem no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, associa-se a

²⁴⁷ A partir de 2009 observa-se a uma desaceleração relativa do aumento do número de desempregados estrangeiros por comparação aos portugueses. Para Peixoto (2013: 177) esta desaceleração relativa pode refletir tanto um agravamento substancial da situação dos trabalhadores portugueses, como a diminuição do acesso por estrangeiros a benefícios sociais, atendendo aos seus curtos períodos contributivos. Fonseca e McGarrigle (2014: 63) relacionam também esta tendência à diminuição dos estrangeiros residentes estrangeiros - muitos regressaram aos seus países de origem, nomeadamente recorrendo ao Programa de Retorno Voluntário, ou reemigraram para outros destinos.

dificuldades que os imigrantes podem ter em usarem as suas qualificações no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. Inerentes a estas dificuldades podem estar constrangimentos no reconhecimento das qualificações, situações de sobrequalificação no mercado de trabalho, ou ainda bloqueios na promoção profissional de acordo com as qualificações dos imigrantes.

Neste contexto, importa perceber se o trabalho por conta própria pode estar a ser usado como uma forma de contrariar situações de ‘sobrequalificação’ vividas pelos imigrantes. Conforme demonstrado antes, a partir da análise da teoria das desvantagens (capítulo 4.2.), dificuldades no reconhecimento das qualificações dos imigrantes e/ou a situação de trabalho assalariado por imigrantes que não conseguem usar as suas qualificações no mercado de trabalho, podem induzir à atividade empresarial como uma alternativa de integração económica, explicando por isso a maior relação do empreendedorismo entre imigrante com qualificações mais elevadas que o verificado entre os nacionais.

Em Portugal também se tem verificado, em especial desde a transição para o século XXI, algumas situações de ‘sobrequalificação’ de trabalhadores estrangeiros face às atividades exercidas no mercado de trabalho nacional, ou seja, há estrangeiros que estão a desempenhar funções abaixo das suas habilitações (Oliveira e Fonseca, 2013: 109). Os dados dos Quadros de Pessoal permitem verificar o reforço ao longo da última década do número de estrangeiros nos níveis de habilitações médio-superiores (+30% em 2012 por comparação a 2004) e a diminuição dos trabalhadores estrangeiros com habilitações inferiores ou iguais ao primeiro ciclo básico (-54% e -43%, respetivamente, em 2012 por comparação a 2004), estando esta evolução associada principalmente à mudança dos fluxos migratórios para Portugal (chegada de novos fluxos desde finais da década de 1990 – e.g. Europeus de Leste – e diminuição das entradas de nacionais dos PALOP e acesso à nacionalidade por esses imigrantes, fazendo-os desaparecer das estatísticas das fontes oficiais). Complementarmente, a mesma fonte permite realçar que é entre os trabalhadores estrangeiros que se verificam mais situações em que o trabalhador não usa as suas qualificações nas funções que exerce no mercado de trabalho português – em 2009, apenas 51,5% dos trabalhadores estrangeiros estavam inseridos nos grupos profissionais de topo (1 e 2 – que inclui dirigentes e especialistas das atividades intelectuais e científicas) e cerca de 12,7% dos trabalhadores estrangeiros com educação de nível superior estava incorporado nos grupos profissionais da base (7,8 e 9), realçando-se em particular que 5,1% dos trabalhadores estrangeiros com ensino superior estavam inseridos no mercado de trabalho como ‘trabalhadores não qualificados’ (grupo profissional 9). Em contrapartida no caso dos trabalhadores portugueses com ensino

superior, 56,6% estava nos grupos profissionais de topo (+5 pontos percentuais) e apenas 1,7% se encontrava nos grupos profissionais de base (-11 pontos percentuais que os estrangeiros) (Oliveira e Fonseca, 2013: 109).

As populações estrangeiras residentes com maior percentagem de pessoas com ensino superior em Portugal são da União Europeia e da Europa de Leste (Oliveira e Gomes, 2014: 69). É, contudo, entre as populações oriundas da Europa de Leste onde se verificou na última década mais situações de ‘sobrequalificação’ no mercado de trabalho português (Góis e Marques, 2007; Oliveira e Fonseca, 2014). Neste âmbito, o quadro 8.3. parece apoiar a leitura de que existe uma associação positiva entre a situação de ‘sobrequalificação’ no mercado de trabalho e o empreendedorismo no caso dos cidadãos da Europa de Leste. Concretamente de 2001 para 2011 verifica-se uma expansão muito expressiva do número de empregadores de países da Europa de Leste – a Ucrânia e a Roménia passam em 2011 a constar da lista das dez nacionalidades estrangeiras com maior número de empregadores em Portugal. De ausentes em 2001 (atendendo ao título legal que tinham no momento da entrada em Portugal e ao contexto regulador que os inibia – desenvolvido no capítulo 9.2.1.), estas duas nacionalidades passam a ocupar o 3º e o 5º lugar, respetivamente, entre as dez nacionalidades estrangeiras com mais empregadores. Recorde-se também que entre 2001 e 2011 estas nacionalidades viram aumentar bastante as suas taxas de empreendedorismo – de 1,5% para 7,1% no caso dos ucranianos (+206% de empregadores, quando foi apenas +92% a variação de ativos) e de 4,4% para 8,2% no caso dos romenos (quadro 8.2).

Esta associação – entre a qualificação e o empreendedorismo – não se consegue, porém, estabelecer para todas as nacionalidades, em particular no caso dos chineses. Segundo dados dos Censos de 2011 (analisados em Oliveira e Gomes, 2014: 69), os chineses estão entre as nacionalidades estrangeiras em Portugal com mais baixas qualificações – 28,5% com nenhum nível de escolaridade, 9,3% com o 1º ciclo do ensino básico, 16,7% com o 2º ciclo e 26,2% com o 3º ciclo, tendo apenas 3% declarado ter o ensino superior -, tendência que se reproduz entre os empregadores chineses. Em contrapartida, como mostrado antes, correspondem à nacionalidade estrangeira com as mais elevadas taxas de empreendedorismo em Portugal (42,2%). Assim evidencia-se mais uma vez que neste caso há uma maior dependência por oportunidades e recursos comunitários que recursos pessoais para o desenvolvimento das estratégias empresariais em contexto migratório.

Outros dados analisados neste estudo não parecem confirmar a hipótese de que são situações de ‘sobrequalificação’ no mercado de trabalho português que induzem os imigrantes à iniciativa empresarial. Conforme é possível verificar a partir dos dados dos Censos de 2011

(retratados adiante no quadro 13.7.), a grande maioria dos empregadores estrangeiros registados não tem mais do que o ensino secundário. Os dados recolhidos em CLAI/ACIDI (2009/2010) também confirmam esta tendência com 65,5% dos inquiridos trabalhadores por conta própria estrangeiros não comunitários a terem o ensino básico ou secundário, tendência que reproduz os níveis de ensino dos inquiridos em todas as situações na profissão.

Deve atender-se, porém, que as dificuldades de reconhecimento de qualificações e as situações de sobrequalificação no mercado de trabalho, ainda que possam incentivar alguns imigrantes para a iniciativa empresarial, limitam-lhes as atividades empresariais a áreas onde a posse de competências formais certificadas não é essencial. Num dos *focus groups* um empresário imigrante (participante FG1) partilhava a sua história de que tentou abrir um negócio numa indústria de cosméticos, que atendia à sua área de formação, contudo por força da “quantidade de certificações necessárias” e dificuldades criadas pela própria instituição pública onde tentava formalizar o negócio, acabou por decidir investir num restaurante étnico.

10.3.2. Oportunidades económicas encontradas e geradas

Peixoto (2013: 180) conclui que a associação entre os ciclos económicos e a imigração é muito estreita em Portugal, verificando-se que as entradas de estrangeiros aumentaram em períodos de crescimento económico mais intenso ou retraíram-se em períodos de menor expansão económica ou recessão. Assim o mercado de trabalho tem sido um importante mecanismo regulador dos fluxos de uma imigração assalariada. Nota-se, porém, que a mesma relação não é clara no fluxo de empresários e investidores estrangeiros que – contracorrente com o fluxo de entrada de imigrantes assalariados e a evolução de empregadores portugueses – aumentou nos últimos anos de crise económica e financeira do país. Como se mostrou antes, as autorizações de residência para o trabalho independentes e para investidores estrangeiros aumentaram nos últimos anos.

Embora a crise económica e financeira dos últimos anos tenha tido importantes impactos no tecido empresarial português, fazendo diminuir o consumo, mudando as condições de mercado, e conduzindo à dissolução e insolvência de inúmeras empresas, conduziu também à definição de novas estratégias empresariais por parte das populações imigrantes e atraiu novos investidores ao país. Como concluem Bongardt e Neves (2014: 30), a crise facilitou e intensificou a entrada de empresários de grande escala e investidores estrangeiros em Portugal que beneficiaram, nomeadamente, de programas de atração e privatização de determinadas atividades económicas. Por outro lado, a crise conduziu a reações pró-ativas, nomeadamente baseadas em estratégias de expansão ou diversificação –

com mudança da área de negócios das comunidades empresariais já estabelecidas no país incentivando, por exemplo, o investimento em novos sectores não enquadrados na economia étnica (e.g. chineses com frutarias, vendendo frescos e fruta nacional) – ou mudança da área geográfica de implantação da atividade (Bongardt e Neves, 2014: 17).

A crise do país mudou, nomeadamente, as atividades empresariais dos chineses e gerou o investimento de grande escala de chineses em Portugal. Afetados pela diminuição do consumo interno e por condições adversas do mercado nacional dos últimos anos, os empresários chineses reagiram de diversas formas procurando novas oportunidades para as suas estratégias empresariais: (1) mudanças de atividade (e.g. frutarias, agências imobiliárias), abandonando alguns negócios saturados no mercado (e.g. restauração); (2) investimento na exportação de produtos portugueses (e.g. vinho português para a China); (3) expansão do negócio com mudança de fornecedores (e.g. passam a ter fornecedores portugueses em vez de chineses, como é o caso das frutarias); (4) mudança da área geográfica (procura de grandes centros urbanos e zonas mais movimentadas das cidades). Os autores realçam também a vinda de outro perfil de imigrantes chineses, neste caso de grandes investidores atraídos pela privatização de algumas empresas públicas e na participação da China (desde 2010) na compra de dívida pública portuguesa (Bongardt e Neves, 2014).

Os dados dos Censos permitem também mostrar que a última década foi particularmente relevante para reforçar o impacto dos empregadores chineses no país, contribuindo em 2011 com 13% (mais 10 pontos percentuais que em 2001) no total de empregadores estrangeiros. Foram também os cidadãos chineses que apresentaram o maior crescimento entre 2001 e 2011 no número de empregadores (+427%), sendo esse aumento superior à própria variação do seu total de ativos (+350%). Em 2011 a atividade económica “comércio a retalho e por grosso” concentrou quase 72% da população chinesa empregada, sendo a maioria das empresas onde a população chinesa exerce a sua profissão de pequena ou média dimensão - 59% dos chineses trabalha em empresas com 2 a 4 pessoas ao serviço, 23% em empresas com 5 a 9 trabalhadores e 10% com apenas 1 trabalhador (Oliveira, 2014), ou seja, claramente estas atividades criaram postos de trabalho no mercado de trabalho português. Estes resultados ilustram bem a existência de oportunidades económicas identificadas por alguns imigrantes empreendedores, mas também oportunidades económicas geradas e com consequências tanto para os imigrantes e os seus países de origem como para as economias de acolhimento. Os resultados das atividades empresariais dos imigrantes têm efeitos económicos tangíveis, nomeadamente no comércio internacional do país de destino e de origem, nas remessas e no emprego que geram.

Reconhece-se, porém, que neste contexto económico e financeiro português o crescimento e expansão empresarial não é uniforme para todas as populações estrangeiras, verificando-se (como se analisou em detalhe antes) que nos últimos anos algumas populações estrangeiras retraíram as suas iniciativas empresariais ou enveredaram no empreendedorismo por ‘necessidade’ para se manterem no mercado de trabalho português.

Tendo no subcapítulo anterior analisado as desvantagens sentidas pelos estrangeiros e que os podem conduzir ao empreendedorismo, procura-se neste subcapítulo destacar algumas oportunidades económicas criadas ou ampliadas pelos empregadores estrangeiros no sistema económico português.

Criação de emprego

“Os hindus, todos eles nas importações. Ahh! E dão emprego neste país” (Entrevista realizada em 2000 com Presidente da Casa de Moçambique e da Associação Bhavani, natural de Moçambique, chegou a Portugal em 1981. Empresário de uma fábrica de confecções que exporta e importa, com 2000 operários, em Portugal e tem uma pequena fábrica em Bombaim).

O primeiro contributo dos empregadores estrangeiros para a economia e o mercado de trabalho da sociedade de acolhimento é na criação de emprego. Os empreendedores estrangeiros assumem um papel importante em Portugal como empregadores, apresentando ao longo das últimas décadas sempre maior número de empregadores por cada 100 ativos que os nacionais – em 1981 por cada 100 ativos estrangeiros havia 5 empregadores, subindo esse valor para 8 empregadores em 1991, 10 em 2001 e 12 em 2011; por comparação aos 3 empregadores portugueses por cada 100 ativos em 1981, 6 em 1991, 10 em 2001 e 11 em 2011 (conforme quadro 8.2).

Conforme realçado no subcapítulo 8.2.3, ainda que a iniciativa empresarial dos estrangeiros seja dominada por pequenas e médias empresas, verifica-se que os estrangeiros têm maior importância relativa de empresas com mais de 5 trabalhadores quando comparados com os portugueses – segundo dados dos Quadros de Pessoal (quadro 8.12), em 2010 cerca de 37% das empresas estrangeiras tinham mais do que 5 trabalhadores (e 34,8% do total de empresas tinha entre 5 e 49 trabalhadores), quando apenas 34% das empresas portuguesas tinha mais do que 5 trabalhadores (31,5% do total de empresas portuguesas com entre 5 e 49 trabalhadores) – sendo por isso evidente que em Portugal os empreendedores estrangeiros estão a contribuir para a criação de emprego em Portugal.

Segundo dados da OCDE (2011: 157) os empresários imigrantes na maioria dos países da OCDE, entre 1998 e 2008, tenderam a desenvolver pequenas e médias empresas com 1 trabalhador (65% por comparação a 61% entre nativos) ou com entre 2 e 10 trabalhadores

(32% por comparação a 34% entre nativos). Ainda assim a contribuição dos empresários imigrantes para a criação de emprego aumentou ao longo da última década na generalidade dos países da OCDE.

Portugal acompanha esta tendência: cerca de 64% dos empresários nascidos no estrangeiro tinha apenas um trabalhador (comparado com 61% entre nativos) e 30% entre 2 e 10 trabalhadores (33% para nativos). Contudo, nos últimos anos aumentou a importância relativa de pessoas empregadas em empresas imigrantes de 4.7% (57 mil pessoas) entre 1998-2000 para 5.7% (cerca de 61 mil pessoas) entre 2007-2008 (OCDE, 2011:158).

Nota-se, porém, que em função da nacionalidade do empresário estrangeiro podem identificar-se empresas que criam mais ou menos empregos. Em Portugal os empregadores chineses têm essencialmente empresas de até 10 trabalhadores (93,3% das empresas segundo dados dos quadros de pessoal para 2010), tal como os empregadores brasileiros e ucranianos (90% de empresas com menos de 10 trabalhadores). Por contraste, entre os nacionais de países terceiros à União Europeia, os cabo-verdianos e os moldavos apresentam das mais baixas percentagens de pequenas e médias empresas, tendo cerca de 24% e 17%, respetivamente, de empresas com mais de 10 pessoas ao serviço. São os empregadores de países da União Europeia os que criam mais empresas de média e grande dimensão.

Estas diferenças em função da nacionalidade retratam tanto diferentes setores e atividades económicas em que se enquadram estes empregadores, como estratégias empresariais distintas. Como se mostrou antes na análise do quadro 8.13. é nas atividades da indústria transformadora e da construção que se verifica o maior peso das empresas com mais de 10 trabalhadores e, por contraste, é nas atividades do comércio a retalho que se verifica uma sobre representação das empresas com menos de 10 trabalhadores. Adicionalmente, como será analisado em maior detalhe no capítulo 14, os chineses recorrem mais ao trabalho coétnico e/ou familiar para o desenvolvimento das suas atividades empresariais, enquanto os empresários cabo-verdianos, em especial da construção civil, declaram não ter qualquer relação afetiva com os seus trabalhadores e empregam em função das suas necessidades (Oliveira, 2005: 131-133; Oliveira, 2007: 75-76).

Basu (2001) no estudo de elites empresariais do sul asiático no Reino Unido, demonstra ainda que a expansão das estratégias de imigrantes e o crescimento empresarial dessas comunidades depende cada vez mais do recrutamento de trabalhadores da sociedade de acolhimento, evitando o confinamento na contratação de trabalhadores familiares ou da comunidade. Nas palavras do autor:

“(…) these elite entrepreneurs have pursued distinctive expansion strategies that have enabled them to overcome external as well internal barriers to growth in Britain. First, they seem to have realized the need to move out of the confines of their local coethnic community in order to expand their business operations. They have consequently adopted strategies that conform to mainstream business practices and have discarded the insular policies on recruitment and markets followed by many of their small business-owning brethren. Thus instead of relying largely on their families or heir own community as source of labour, the successful entrepreneurs are increasingly employing people from the host community. Instead of focusing on the needs of their own community members, they serve the needs of the wider national community and occasionally even international community.” (Basu, 2001: 262-263).

Relação entre o empreendedorismo e fluxos de remessas

Os fluxos migratórios e as atividades económicas protagonizadas pelos seus migrantes têm-se reproduzindo também nos fluxos de remessas²⁴⁸. Segundo dados do Banco de Portugal (quadro 10.11), ao longo da última década verificou-se um aumento significativo das remessas de imigrantes para os países de origem.²⁴⁹ Entre 2000 e 2007 as remessas de imigrantes a partir de Portugal triplicaram, passando de 189 milhões de euros para 570 milhões de euros. Refletindo a crise económica e a redução do número de residentes estrangeiros em Portugal, a partir de 2007 interrompe-se a trajetória de crescimento das remessas enviadas a partir do país, atingindo em 2013 cerca de 556 milhões de euros (-2,5% que em 2007, mas menos -9,7% que em 2006, ano em que é atingido o pico de remessas enviadas a partir de Portugal da década). Como também concluem Fonseca e McGarrigle (2014: 64), as poupanças dos trabalhadores estrangeiros residentes em Portugal diminuíram nos últimos anos como consequência da crise económica e financeira do país que gerou o desemprego de muitos imigrantes e a diminuição do número de estrangeiros residentes.

Se analisarmos o valor das remessas enviadas pelo total de residentes estrangeiros no país – e atendendo a que nos últimos anos se verificou uma diminuição do *stock* de estrangeiros residentes em Portugal - conclui-se, porém, que esse valor tem vindo ainda assim a crescer nos últimos anos (de 1,3 milhares de euros por residente estrangeiro em 2007 passa para 1,4 milhares de euros em 2013). Essa tendência não é, contudo, uniforme para todas as nacionalidades, mostrando que as poupanças dos residentes estrangeiros não foram afetadas de igual forma e que nem todas as populações imigrantes têm a mesma situação económica no país e/ou o mesmo grau de exposição à crise económica e financeira e fragilidade no emprego. De 2007 para 2013 nota-se que foram os cidadãos brasileiros e ucranianos (quadro 10.11) os mais afetados e/ou que mais diminuíram as suas remessas por cada residente (-2 e -

²⁴⁸ Por remessas entende-se as transferências correntes efetuadas por emigrantes/imigrantes quando são considerados residentes da economia onde trabalham.

²⁴⁹ Como realçam Oliveira e Gomes (2015: 51), a evolução das remessas enviadas ao longo da última década sobressaem o próprio crescimento dos residentes estrangeiros de determinadas nacionalidades: verifica-se o aumento das remessas para a Ucrânia (+29 milhões de euros entre 2000 e 2013), Brasil (+219 milhões, entre 2000 e 2013) e Roménia (+12 milhões, entre 2000 e 2013).

0,5 milhares de euros, respetivamente), o que se relacionam também com a sua maior exposição ao desemprego (conforme quadro 10.10) no últimos anos e a sua decrescente capacidade em reunir poupanças. Em contrapartida, em média, cada cidadão chinês, francês e espanhol conseguiu enviar mais poupanças para o seu país de origem (+3,7 milhares de euros, +2,1 e +1, respetivamente). Verifica-se, pois, que são as nacionalidades com maiores taxas de empreendedorismo em Portugal aquelas que enviaram mais remessas para a origem.

Quadro 10.11. Remessas de imigrantes, por principais países de destino dos fluxos, em 2000, 2007 e 2013

Principais países de destino	2000			2007			2013		
	Milhares €	%	Remessas por residentes* em milhares de euros	Milhares €	%	Remessas por residentes* em milhares de euros	Milhares €	%	Remessas por residentes* em milhares de euros
Total Europa	84.030	44,5	1,4	156.760	27,5	0,9	141.270	25,4	0,9
Total U.E.	45.890	24,3	0,8	81.910	14,4	0,7	95.950	17,3	1,0
Espanha	5.920	3,1	0,5	10.180	1,8	0,6	15.240	2,7	1,6
França	24.310	12,9	3,4	18.470	3,2	1,7	20.150	3,6	3,8
Roménia	3.870	2	N.d.	18.000	3,2	0,9	15.760	2,8	0,5
Ucrânia	2.130	1,1	N.d.	50.680	8,9	1,3	31.320	5,6	0,8
Total América	67.940	36	1,8	329.260	57,8	3,9	267.080	48	2,6
EUA	25.370	13,4	3,1	7.700	1,4	0,9	7.140	1,3	2,6
Brasil	33.790	17,9	1,5	311.840	54,7	4,7	253.250	45,5	2,7
Total África	34.700	18,4	0,4	62.450	11	0,4	61.220	11	0,6
Total PALOP	28.060	14,8	N.d.	47.490	8,3	N.d.	45.600	8,2	N.d.
Angola	14.750	7,8	0,7	12.270	2,2	0,4	18.850	3,4	0,9
Cabo Verde	4.800	2,5	0,1	22.280	3,9	0,3	13.130	2,4	0,3
Total Ásia	1.410	0,7	0,2	20.860	3,7	0,9	85.950	15,5	2,2
China	N.d.	N.d.	N.d.	4.731	0,8	0,5	78.204	14,1	4,2
Total Geral	188.960	100	0,9	570.000	100	1,3	556.040	100	1,4

Fonte: Banco de Portugal *cit. in* Pordata (cálculos da autora).

* Residentes estrangeiros de cada nacionalidade registados no SEF.

Quadro 10.12. Remessas entre Portugal e China (em milhares de euros) por chineses residentes em Portugal, entre 2006 e 2013

Ano	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Remessas recebidas em Portugal da China	30	280	270	485	1.389	491	580	1.669
Remessas recebidas na China oriundas de Portugal	1.811	4.731	10.623	16.800	21.715	63.643	67.345	78.204
Saldo (milhares de euros)	-1.781	-4.451	-10.353	-16.315	-20.326	-63.152	-66.765	-76.535
Remessas por número de chineses residentes em Portugal (milhares de euros)	0,2	0,5	0,8	1,2	1,4	3,8	3,9	4,2
Chineses com Autorização de Residência registados no SEF	8.081	9.689	13.313	14.373	15.600	16.785	17.447	18.637

Fonte: Banco de Portugal (dados relativos às remessas) e Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (dados relativos aos chineses com autorização de residência em Portugal).²⁵⁰ Cálculos da autora.

²⁵⁰ Dados publicados no sítio do Observatório da Emigração (<http://www.observatorioemigracao.pt>).

Neste âmbito, é bastante interessante analisar os fluxos de remessas entre a China e Portugal nos últimos anos porque não apenas é contracorrente com a evolução global das remessas para os países de origem das restantes populações imigrantes residentes no país, como também pela sua evolução muito rápida (quadro 10.12). Em 2006 foram enviados da China para Portugal cerca de 30 milhares de euros em remessas, tendo esse valor sido reforçado em 2013 para 1.669 milhares de euros, o correspondente a 0,1% do total de remessas recebidas em Portugal dos seus emigrantes. Esses valores não têm, contudo, comparação com o volume de remessas enviadas de Portugal para a China pelos imigrantes chineses residentes em Portugal. Em 2006 foram enviados 1,8 milhões de euros em remessas de Portugal para a China, sendo esse valor bastante reforçado nos anos seguintes e atingindo 78,2 milhões de euros em 2013, o que gerou um saldo para Portugal de -76,5 milhões de euros nestes fluxos de remessas. Ou seja, em 2013, as remessas enviadas para a China pelos imigrantes chineses residentes em Portugal foram 47 vezes superiores às remessas enviadas para Portugal a partir da China.

Observa-se que as remessas enviadas de Portugal para a China aumentaram exatamente durante os anos em que o país viveu uma crise económica e financeira, ou seja, de 2008 em diante (conforme quadro 10.12), acompanhando também o crescimento de entradas de chineses em Portugal durante esse período. Em 2013 a China foi, na hierarquia dos destinos das remessas dos imigrantes residentes em Portugal, o segundo²⁵¹ país para onde foram transferidas mais remessas (14% do total de remessas enviadas de Portugal), pese embora os chineses residentes no país representassem apenas 4% do total de estrangeiros residentes. Acresce que apesar do número de chineses residentes no país ter aumentado nos últimos anos, representando em 2013 perto de 19 mil residentes (quando em 2006 eram apenas cerca de 8 mil, segundo dados do SEF), é relevante considerar que em média cada residente chinês passou a enviar mais remessas em milhares de euros nos últimos anos – em 2006 por cada residente chinês foram enviados de Portugal para a China, em média, cerca de 0,2 milhares de euros, quando em 2013 esse valor sobe para 4,2 milhares de euros por chinês residente em Portugal, passando a corresponder à nacionalidade com mais remessas enviadas por cada residente no país. Neste âmbito deve atender-se a que nos últimos anos o perfil imigratório de chineses se viu associado cada vez mais a empresários e a grandes investidores. Assim, paradoxalmente, os anos de crise económica e financeira que se vivem em Portugal desde 2008 e de aumento da dívida pública nacional, atraíram o investimento e a chegada de mais

²⁵¹ O primeiro país foi o Brasil, captando 46% das remessas enviadas a partir de Portugal em 2013.

empresários chineses que viram neste contexto económico mais uma oportunidade para o estabelecimento de novos negócios. A crise facilitou a intensificação das estratégias de globalização da China em Portugal, nomeadamente através do programa de privatização de alguns sectores e atividades nacionais (e.g. eletricidade, gás, água) e de programas de captação de empresários e investidores estrangeiros para novos segmentos da economia (e.g. sector financeiro – entrada do *Industrial and Commercial Bank of China* em Portugal em 2012), abrindo a porta à entrada de investimentos chineses de grande e média escala para o país (Bongardt e Neves, 2014: 30). Segundo dados publicados no jornal *Sol*²⁵², entre 2011 e 2014 Portugal tornou-se no quarto país europeu com mais investimento chinês – cerca de 5.009 milhões de euros, apenas ultrapassado pelo Reino Unido, França e Alemanha. Este processo mais recente contribuiu para algumas mudanças na comunidade de empreendedores chineses em Portugal, nomeadamente tornando o perfil destes empregadores mais complexo e heterogéneo – variando entre os tradicionais comerciantes chineses²⁵³ de pequena escala integrados em contextos locais e com presença mais antiga no país (Oliveira, 2003, 2009 e 2010a), e os novos investidores de empresas de grande escala. Algumas mudanças na lei de estrangeiros, com a criação de canais dirigidos a grandes empresários e investidores (desenvolvido no capítulo 9.2.1), podem explicar também a maior atratividade de Portugal nos últimos anos para este novo perfil de imigrantes chineses e, assim, o aumento das remessas enviadas por esta nacionalidade para o seu país de origem.

Oportunidades comerciais

Os empresários imigrantes podem contribuir também para aumentar as oportunidades comerciais entre as sociedades de acolhimento e de origem, reduzindo os custos das transações entre países através do uso das suas redes de contactos e conhecimento dos mercados, e reduzindo as barreiras implícitas ao comércio entre o país de acolhimento e de origem (OCDE, 2011: 159-160). Segundo Desiderio e Salt (2010:17) foi demonstrado a partir do estudo de alguns países da OCDE que os empresários imigrantes têm um papel fundamental para a internacionalização da economia dos países que os acolhem.

²⁵² Cit. in “Invasões chinesas”, in *Sol*, 24-04-2015, pp. 39.

²⁵³ Os empregadores estrangeiros em Portugal têm-se concentrado nas últimas décadas nos sectores económicos com menos barreiras à entrada (e.g. menor investimento financeiro e sem necessidade de qualificações específicas), onde a produção é maioritariamente de pequena escala, com pouco valor acrescentado e baseado em trabalho intenso (Oliveira, 2010b). Assim, muito embora se verifiquem alguns casos de maior sucesso e inovação empresarial (Oliveira, 2005), à semelhança do que é observado em outros países (Kloosterman e Rath, 2001), a maioria dos empresários estrangeiros em Portugal parece ter estado ao longo do tempo a ser canalizada para os sectores de menor inovação, onde não são necessárias competências ou qualificações específicas, de menor investimento de capital financeiro, com margens mais limitadas de lucro, e/ou mais exigentes em termos laborais – no caso dos chineses os sectores do comércio e da restauração.

Complementarmente, inúmeros estudos têm ilustrado como as empresas de imigrantes, essencialmente negócios de pequena dimensão, contribuem significativamente para o crescimento económico dos países de acolhimento e para o acréscimo das exportações e importações de produtos (Rath, 2000; Light, Zhou e Kim, 2002; Kloosterman e Rath, 2003; Collins, 2008).

Em Portugal o estudo de Faustino, Peixoto e Baptista (2009) procurou exatamente estudar as características da imigração e os seus efeitos no comércio bilateral. Também Bongardt e Neves (2014) mostram para o caso dos empresários chineses como alguns empreendedores têm contribuído para a internacionalização da economia portuguesa, exportando hoje produtos portugueses (e.g. vinho, conservas) para o mercado chinês e promovendo a vinda de turistas chineses ao país.

Também o Comité Económico e Social Europeu sublinhava num parecer publicado no *Jornal Oficial da União Europeia* (2012/C 351/04) que os empresários imigrantes não apenas contribuem para a criação de emprego nas sociedades europeias, mas também para o crescimento económico e a diversificação de oportunidades comerciais:

“Migrant entrepreneurs’ contributions are not limited to job creation, they also contribute to the overall **economic growth** of the receiving country. It is very difficult to gather true empirical evidence as regards the actual contribution to the EU economy, however, there is data from UK which shows that their contribution is estimated at GBP 25 billion to the UK economy per year – 6 % of the total SME Gross Value Added. (...) There is also evidence that migrant entrepreneurs help **create trade opportunities** for the receiving country by lowering trade-related transaction costs with their countries of origin using their contact networks and knowledge about the markets in their countries of origin. (...) migrants can play an important role as facilitators of foreign trade by **reducing implicit trade barriers with their countries of origin**.” (C 351/20).

Como evidenciam inúmeros autores (Light, Zhou e Kim, 2002; Faustino, Peixoto e Baptista, 2009) são dois os mecanismos a partir dos quais os imigrantes podem influenciar os fluxos comerciais internacionais: por um lado, a sua preferência por determinados produtos de origem (ou étnicos) não disponíveis na sociedade de acolhimento pode conduzir a um aumento das importações do seu país de origem para o país de residência e, inerentemente, também iniciativas empresariais de imigrantes que promovem esse comércio. Por outro lado, os laços culturais e linguísticos dos imigrantes, os conhecimentos que detêm sobre o seu mercado de origem, e as suas redes sociais podem criar oportunidades comerciais entre países ou revelar-se como uma vantagem, reduzindo custos de transação, minimizando barreiras ao comércio e flexibilizando relações entre agentes económicos. A experiência migratória também pode inspirar os imigrantes (nomeadamente os empreendedores) a detetarem novos

mercados pouco explorados no país de origem ou de destino, o que gera impactos no comércio internacional entre países.²⁵⁴

Neste âmbito é interessante analisar as relações comerciais que Portugal estabelece com os países de origem das dez nacionalidades com maior número de empregadores no país. Conforme é possível observar no quadro 10.13, a importância relativa dos empregadores estrangeiros não se traduz diretamente no saldo da balança comercial e/ou não se verifica uma associação positiva entre a expressão empresarial de determinadas nacionalidades imigrantes e o saldo do comércio internacional de bens dos seus países com Portugal, uma vez que esse relaciona a dinâmica das importações e exportações. Por outras palavras, em função do país de origem da população imigrante e dos empregadores podem verificar-se maiores ou menores influências no comércio bilateral de Portugal e maior ou menor impacto individualizado nas importações ou nas exportações. Neste âmbito deve atender-se a que o presente processo de globalização mundial - que inclui, nomeadamente, a redução de tarifas e barreiras ao comércio, incrementa a mobilidade de capitais e de produtos, incentiva a standardização dos produtos, e define enquadramentos legais - gera fluxos comerciais independentes às dinâmicas migratórias. Interessa, porém, analisar o que a imigração ou os empregadores estrangeiros ajudam a explicar ou a reforçar no comércio internacional entre países de origem e de destino.

Quadro 10.13. Comércio internacional de bens de Portugal: saldo da balança comercial de bens (em milhões de euros) por país das 10 nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal, em 2008 e 2011

País	% de empregadores no total de empregadores estrangeiros (Censos 2011)	Saldo Balança Comercial 2008	Saldo Balança Comercial 2011
Brasil	30,6	-1.044	-879
China	13,0	-1.158	-1.103
Ucrânia	6,0	-42	-145
Reino Unido	4,9	-1	+261
Roménia	4,7	+93	+107
França	4,2	-619	+1.204
Cabo Verde	4,0	+249	+244
Angola	3,9	+1.853	+1.154
Alemanha	3,3	-3.641	-1.521
Espanha	3,2	-8.961	-8.437

Fonte: INE, *Estatísticas do Comércio Internacional* (2011)

Deve atender-se ainda que dependendo da atividade empresarial promovida pelos empregadores dessa nacionalidade podemos estar a falar de produtos que importam dos seus

²⁵⁴ Light, Zhou e Kim (2002: 703) destacam, por exemplo, como os cinemas na China passaram a vender pipocas quando estudantes chineses que se encontravam nos EUA, verificando essa prática nos EUA, começaram a exportar para a China pipocas.

países ou não, devendo reconhecer-se, no entanto, que no caso da maioria dos empreendedores imigrantes em Portugal o que eventualmente importam dos seus países para a sua atividade económica não tem impacto na Balança Comercial do país.²⁵⁵

Complementarmente, como concluem Faustino, Peixoto e Baptista (2009:115) verificam-se muitas relações comerciais indiretas, nas quais os empresários imigrantes recorrem a empresas ou outros intermediários localizados noutros países, para além do país de origem e de acolhimento. Os autores ilustram esta realidade com os produtos alimentares da Europa de Leste distribuídos a partir de importantes empresas internacionais que geram cadeias de redistribuição de produtos para as suas comunidades espalhadas pelo mundo e que, no caso português, fazem diluir o impacto na ligação comercial direta entre Portugal e a Europa de Leste por se tratar de estruturas económicas globalizadas. Também Oliveira (2005) e Malheiros (2008) apresentaram sustentação empírica para as redes de redistribuição de produtos oriundos da Ásia através da Europa, atendendo a que inúmeros empresários chineses e de origem indiana sedeados em Portugal abastecem-se em empresas de coétnicos estabelecidas noutras cidades ou países europeus.

Por outro lado, como destacava o vice-presidente da Câmara do Comércio e Indústria Luso-Chinesa em entrevista ao Jornal *Sol*, o investimento em Portugal por inúmeros empresários estrangeiros – em particular os chineses – relaciona-se também com as ligações que o país tem com outros mercados. Ou seja, o crescimento de empregadores de uma dada nacionalidade pode na realidade gerar um aumento do comércio internacional com outros países com quem o país de acolhimento já se relaciona comercialmente e não tanto com o país de origem desses empregadores. Como era descrito na referida entrevista:

“Os chineses consideram interessante a plataforma portuguesa em que a maior parte das empresas em que investiram têm posições e projetos no estrangeiro, nomeadamente nos PALOP.” (cit. in “Invasões chinesas”, in *Sol*, 24-04-2015, pp. 39).

Dos dez países analisados de onde Portugal importa mais bens, não compensáveis pelas exportações nacionais para esses países, são em primeiro lugar Espanha (saldo da balança comercial em 2011 foi de -8.749.741 milhares de euros), seguido da Alemanha (-3.283 milhões de euros), China (-1.345 milhões de euros), Brasil (-607 milhões de euros) e Ucrânia (-145 milhões de euros). A Espanha e a Alemanha correspondem aos principais países fornecedores de Portugal – em 2011, cerca de 32,3% dos bens entrados no país por via do comércio internacional tinha origem espanhola e 12,4% tinham origem alemã. Da China e do

²⁵⁵ Os principais produtos adquiridos em mercados externos por Portugal e/ou que mais contribuem para o saldo negativo da Balança Comercial do país são os combustíveis minerais (17,5% em 2011), máquinas e aparelhos (15,3% em 2011) e veículos e outro material de transporte (10,6% em 2011).

Brasil vieram em 2011 cerca de 5% do total de bens entrados em Portugal (2,5% de cada país).

O caso chinês é particularmente relevante neste trabalho e merece uma análise mais detalhada. Na última década a China adquiriu importância não apenas como fornecedor, mas também como cliente de Portugal.²⁵⁶ Segundo dados das *Estatísticas do Comércio Internacional* do INE, Portugal enquanto fornecedor da China passou da 34ª posição (com uma quota de 0,2%) em 2001, para 14ª (com uma quota de 0,5%) em 2007 e para 10ª posição em 2012 (quota de 1,72%). Apesar da quota pouco expressiva que Portugal ocupa no mercado chinês, há produtos em que a oferta nacional ocupa lugares de destaque, como é o caso da cortiça natural em bruto e simplesmente preparada (96% da quota de mercado chinês), obras de cortiça natural (45%) e cortiça aglomerada (44%) (ICEP, 2007: 37). Por outro lado, verifica-se um crescimento contínuo do número de empresas em Portugal que exporta para a China: em 2001 havia registo de apenas 295 empresas do país a exportar para a China, passando para 419 em 2004 e 1.035 empresas exportadoras em 2012.

Já no que diz respeito às importações portuguesas provenientes da China, verifica-se uma maior diversidade de produtos, destacando-se o peso das máquinas e aparelhos (30% do total de importações oriundas da China em 2005), metais comuns (8%), matérias têxteis (8%), produtos químicos (7%), produtos agrícolas (5%) e vestuário (5%), entre outros (ICEP, 2007: 38). Em 2001 foram registadas 2.369 empresas em Portugal a importar da China, tendo subido para 3.745 em 2004. Deve reconhecer-se que uma parte dessas empresas importadoras de produtos chineses em Portugal é na realidade de imigrantes chineses residentes no país. O contacto regular dos empresários chineses com fornecedores coétnicos fixados em regiões industriais da China ou noutros países europeus (Oliveira, 2000) tem, pois, não apenas mantido e expandido as estratégias empresariais dos imigrantes chineses em Portugal, como tem contribuído para aumentar as importações de produtos da China para o país.

Tendo a China maior peso enquanto fornecedor, atendendo à forte competitividade dos seus produtos - embora nos últimos anos as exportações portuguesas tenham registado um crescimento para este destino -, a balança comercial entre os dois países é tradicionalmente desfavorável a Portugal. Neste âmbito têm surgido inúmeras reações da comunidade empresarial portuguesa à liberalização da entrada dos produtos chineses no país:

“Os produtos de origem chinesa e a sua concorrência aos produtos europeus estão, hoje, na ordem do dia, e afetam tanto as empresas industriais como as empresas do comércio. No comércio, assiste-se à

²⁵⁶ E.g. “Imprensa chinesa destaca marcas, castas e colheitas portuguesas”, in *Lusa*, 25/02/2008; “As latas que conquistaram os chineses. Conserveiras portuguesas investem pesado na China. Exportações aumentam 35% ao ano”, in Revista *Macau*, agosto de 2014.

proliferação das designadas «Lojas de Chineses», que se estimam neste momento acima de um milhar, num volume de negócios global que poderá rondar os 250 milhões de euros. A questão que se coloca ao comércio, e que tem suscitado a preocupação dos empresários, são os fortes indícios fundados que grande parte destes estabelecimentos não cumpre as regras higieno-sanitárias nem as suas obrigações perante a segurança social, potenciando assim eventual concorrência desleal face aos estabelecimentos cumpridores das normas legais. Face a diversos alertas de situações verificadas um pouco por todo o país, pelas Associações afiliadas, a CCP requereu à Inspeção-geral do Trabalho, à Inspeção-geral da Segurança Social, à Direcção-Geral dos Impostos e ao Instituto de Defesa do Consumidor, a intervenção urgente destas entidades na fiscalização das condições de funcionamento de estabelecimentos de venda de produtos por estrangeiros. Para José António Silva, presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP), «A dimensão do fenómeno, que se configura não apenas em termos da abertura crescente destes estabelecimentos, mas também na forte capacidade de investimento destas empresas – nomeadamente no pagamento de elevados valores de trespasse – indicia a existência de uma organização de contornos ainda desconhecidos, mas que as entidades competentes deverão investigar com maior acuidade». «Os comerciantes procuram sobreviver e muitos lutam dia-a-dia pela manutenção das suas empresas, mas não podem aceitar situações de concorrência desleal que beneficiam de alguma inércia das entidades fiscalizadoras.» (in Comunicado da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP), “Impacto de estabelecimentos detidos por estrangeiros (vulgo lojas chinesas) sobre o comércio”, 24-02-2005).

“No mercado doméstico português, a face mais visível da concorrência chinesa está na proliferação por todo o país das conhecidas «lojas chinesas» que praticam preços extremamente baixos e constituem já uma poderosa rede de distribuição, tudo indicando beneficiarem de fortes apoios logísticos e financeiros de retaguarda. (...) Não é aceitável, ao nível nacional, que práticas de comércio desleal permaneçam impunes. É pois urgente que, a nível nacional, seja aplicada uma vigorosa fiscalização que assegure que as leis são efetivamente cumpridas. Esta fiscalização deverá incidir em particular sobre: os produtos importados, direta ou indiretamente, de terceiros países que são comercializados em Portugal (pagamentos de direitos aduaneiros e tributação interna (...)); o cumprimento das obrigações fiscais e parafiscais por parte das empresas que exploram as designadas «lojas chinesas» e os armazéns que as fornecem; o cumprimento da legislação laboral e de segurança, higiene, saúde no trabalho por parte desses agentes. Reconhecendo que a abertura comercial é inevitável, a melhor resposta a dar por parte das empresas portuguesas tem de partir do pressuposto de que a atuação com base apenas em baixos custos de produção não é sustentável. (...) resta a convicção de muitos empresários que, por maiores que sejam os progressos efetuados nestas áreas, não serão suficientes para enfrentar uma concorrência baseada não só em baixos salários e condições de produção inaceitáveis pelos padrões (sociais e ambientais) europeus como em apoios incompatíveis [do Estado Chinês] com as regras da OMC e noutras práticas desleais. É certo que não são atitudes defensivas que irão ser eficazes como resposta à concorrência exercida pela China e outras economias emergentes. Mas as regras têm de ser cumpridas por todos. Não é aceitável que a União Europeia continue a adotar uma atitude passiva face ao incumprimento por parte da China das suas obrigações como membro da OMC, ao mesmo tempo que cumpre escrupulosamente as suas. (...)” (in “A China e o Comércio Mundial”, Gabinete de Estudos da AEP – Associação Empresarial Portuguesa, fevereiro de 2005, pp. 9-13).

Como concluem Guimarães e Fernandes (2009: 207), as importações de proveniência chinesa para Portugal, em particular de produtos de vestuário, calçado, bijuteria e acessórios a preços mais baixos, tiveram um impacto negativo juntos dos empresários portugueses, em especial de pequena e média dimensão. Algumas visões, mais centradas nas oportunidades de exportação de Portugal para o mercado chinês, têm ainda assim reconhecido a importância da China fazer parte da OMC, e o papel que os empresários imigrantes podem ter no abrir de portas para a entrada de produtos portugueses no mercado chinês:

“muitos empresários têm uma visão mais otimista, centrada nas oportunidades que a emergência da economia chinesa abre para as empresas portuguesas. O surgimento de uma nova burguesia urbana com elevado poder de compra, ávida de produtos ocidentais, abre perspetivas muito positivas para os exportadores portugueses (...). Existe um capital de simpatia relativamente a Portugal, país que pela sua dimensão, não representa qualquer ameaça para a China. A conquista de uma pequena parcela do mercado chinês representa um enorme potencial de crescimento para qualquer sector da economia portuguesa (...).

Nas zonas mais industrializadas, existe já uma nova mentalidade de negócios que permite encontrar parceiros locais com os quais é possível estabelecer um vasto leque de relações comerciais e de cooperação, proveitosas para ambas as partes, que vão desde a exportação e a produção sob marcas portuguesas para o mercado doméstico, à subcontratação e à constituição de *joint-ventures*.” (in “A China e o Comércio Mundial”, Gabinete de Estudos da AEP – Associação Empresarial Portuguesa, fevereiro de 2005, pp. 14)

Também Faustino, Peixoto e Baptista (2009: 116) realçam no seu estudo que não se justifica o país definir uma política comercial e industrial dirigida aos setores sujeitos à concorrência internacional e/ou uma política específica para os empregadores e importadores imigrantes:

“É nossa convicção que se os empregadores imigrantes forem considerados como uma mais-valia para Portugal isso se refletirá no ambiente cultural e social que os rodeia, facilitará a sua integração económica e social e reforçará as suas *networks* sociais e comerciais. O mínimo é não serem discriminados e terem as mesmas oportunidades que os empregadores nacionais. (...) Se o país de acolhimento reconhecer o contributo positivo da imigração para o comércio bilateral não faz mais do que reconhecer e constatar a evidência empírica. Se além disso houver desburocratização, respeito e igualdade de tratamento em relação às iniciativas empreendedoras dos imigrantes, isso criará o clima de estabilidade e de confiança indispensáveis à sua iniciativa empresarial. Como dissemos anteriormente, o comércio e a imigração são um jogo de soma positiva. Pelo menos tem sido assim em Portugal.” (Faustino, Peixoto e Baptista, 2009: 116-117).

Entre os países analisados (quadro 10.13), o saldo da balança comercial de bens portuguesa mostra uma tendência positiva, nomeadamente, na sua relação com Angola (+1.154 milhões de euros) e Cabo Verde (+244 milhões de euros). Os laços históricos e linguísticos de Portugal com estes parceiros comerciais assumem especial relevância, enquadrando tanto o comércio internacional estabelecido como a imigração mais antiga no país. Faustino, Peixoto e Baptista (2009: 92) concluem que Cabo Verde é dos exemplos mais bem conseguidos de como a imigração pode influenciar nas exportações de Portugal (e.g. vestuário, calçado, bijuterias), ao contrário do que acontece com os restantes países (2009: 95). Portugal destaca-se entre os países que exportam para Cabo Verde, assumindo também a população imigrante cabo-verdiana residente no país um importante papel nessas relações comerciais, nomeadamente investindo no seu país de origem:

“Portugal é o principal exportador para Cabo Verde, e a forte imigração de cabo-verdianos para Portugal desde o início da década de 70 tem contribuído para fomentar a intensidade das relações comerciais entre os dois países. (...) Adicionalmente, com a elevação do país de rendimento médio, surgem novas e promissoras oportunidades de negócio no mercado cabo-verdiano em diversos sectores, nomeadamente no sector imobiliário, cujo investimento tem aumentado em anos recentes. Uma parte substancial desse investimento é feita por imigrantes.” (Faustino, Peixoto e Baptista, 2009: 92-93).

Contudo, como alertam Faustino, Peixoto e Baptista (2009: 115), a pequena dimensão das empresas constituídas pela maioria dos imigrantes na área dos serviços tem na realidade pouco impacto sobre o comércio internacional português, tanto em termos absolutos como relativos. Como se mostrou, a partir do quadro 10.4, em Portugal embora de forma geral sejam as pequenas empresas as que em termos relativos representam a maior parte das trocas comerciais do país, traduzem pouca importância relativa no volume dos bens transacionados. Acresce que a reduzida capacidade financeira de inúmeros microempresários induz a

recorrerem ainda a mecanismos informais para as suas trocas comerciais internacionais, uma vez que não conseguem suportar os custos inerentes às atividades de importação e exportação, em particular as taxas alfandegárias consideradas bastante elevadas (Faustino, Peixoto e Baptista, 2009: 94).

Ainda assim os autores conseguiram demonstrar os efeitos da imigração no comércio bilateral do país, realçando, porém, que o estímulo e a participação no comércio internacional por determinadas populações imigrantes dependem tanto do grau de abertura da economia e da condição política e social dos seus países de origem, como da proximidade cultural dos imigrantes com o país de acolhimento e do perfil da população imigrada e os seus modos de incorporação no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento – contrapondo imigrantes assalariados, imigrantes altamente qualificados e empresários de 38 países (UE27, PALOPs e BRICs – Brasil, Rússia, Índia e China – EUA, Moldávia e Ucrânia). Faustino, Peixoto e Baptista (2009) destacam que em 2006 esses países representavam 89% do total de imigrantes de Portugal e 83% do comércio de bens do país. O estudo conclui que o aumento da imigração no período 1995-2006 teve um impacto positivo no aumento das exportações e das importações de Portugal e, mais especificamente, o aumento da percentagem de imigrantes altamente qualificados e de imigrantes empregadores (destaque feito para a indústria transformadora) refletiu-se positivamente nas exportações e no comércio intersectorial (exportação e importação de produtos pertencentes a indústrias ou setores diferentes).

Também Light, Zhou e Kim (2002) testaram a hipótese de perceber se os imigrantes empreendedores (em especial os chineses), por comparação aos não empreendedores, têm um impacto superior no comércio internacional dos EUA, concluindo que os imigrantes empreendedores tiveram um efeito positivo nas exportações americanas para os países de origem, mas não influenciaram as importações. Os autores relacionam as taxas de variação do volume de imigrantes ao longo de uma década com as taxas de variação das importações e de exportações de cada país de imigrantes (2002: 709). Fazendo um exercício semelhante para Portugal no período entre 2002 e 2011 (quadro 10.14) e comparando as taxas de variação da população estrangeira residente em Portugal, dos empregadores estrangeiros e das saídas e entradas de bens em Portugal verifica-se que globalmente nos últimos anos o aumento da saída (+53,9%) e da entrada de bens (+27,2%) foi acompanhada pelo aumento da população estrangeira residente (+24,5%) e empregadora (+125,4%). Analisando as variações anuais notam-se muitas flutuações discrepantes, devendo ainda assim destacar-se padrões evolutivos mais próximos na variação de empregadores estrangeiros e da saída de bens, o que pode levar

a refletir que o aumento dos empregadores estrangeiros em Portugal na última década tem influenciado positivamente também as exportações portuguesas.

Quadro 10.14. População estrangeira, empregadores estrangeiros e comércio internacional de bens de Portugal, entre 2002 e 2011

Ano	População estrangeira (a)		Empregadores estrangeiros (b)		Comércio internacional de bens (c) (milhões de euros)			
	N	variação anual (%)	N	variação anual (%)	Saídas de bens	variação anual (%)	Entrada de bens	variação anual (%)
2002	413487	17,8	2780		28461	2,2	45080	-3,2
2003	433650	4,9	3604	29,6	29260	2,8	44441	-1,4
2004	447155	3,1	4213	16,9	30920	5,7	49260	10,8
2005	414659	-7,3	4824	14,5	31137	0,7	51379	4,3
2006	420189	1,3	5457	13,1	35640	14,5	56295	9,6
2007	435736	3,7	6537	19,8	38309	7,5	59927	6,5
2008	440277	1,0	7489	14,6	38950	1,7	64194	7,1
2009	454191	3,2	7324	-2,2	31697	-18,6	51379	-20,0
2010	445262	-2,0	5921	-19,2	37268	17,6	58647	14,1
2011	436822	-1,9	6266	5,8	42870	15,0	59243	1,0
2002-2011		24,5		125,4		53,9		27,2

Fonte: (a) Serviços de Estrangeiros e Fronteiras; (b) Quadros de Pessoal; (c) Estatísticas do comércio internacional – INE (cálculos da autora)

Importa, porém, esmiuçar esta análise para algumas nacionalidades imigrantes. Segundo o modelo desenvolvido por Gould (1991) também é esperado que o aumento do volume de imigração de um país gere um aumento na importância relativa das relações comerciais do país de acolhimento com esse país de origem. É, pois, assumido que um aumento na importância relativa de uma dada população estrangeira no país de acolhimento faz aumentar a importância relativa das relações comerciais entre o país de acolhimento e o país de origem – a imigração gera comércio, mas o comércio não gera necessariamente imigração (Light, Zhou e Kim, 2002: 709).

Procurando validar essa relação para o caso português analisa-se no quadro 10.15 a evolução das importâncias relativas entre os dois últimos momentos censitários (2001 e 2011) de população estrangeira, de empregadores estrangeiros e de entradas e saída de bens de Portugal para os dez países com maior número de empregadores em Portugal. Os dados analisados permitem verificar desde logo que no caso do Brasil – o país de origem que mais aumentou a sua importância relativa no total da população estrangeira (+14 pontos percentuais) e no total da população empregadora estrangeira (+16 pontos percentuais) entre 2001 e 2011 – há um crescimento da sua importância relativa tanto na saída de bens (+0,6 pontos percentuais) como na entrada de bens (+1,3 pontos percentuais). A mesma tendência

se verifica no caso da China, onde o grande crescimento do número de empregadores na década se refletiu também num aumento da importância relativa desse país nas relações comerciais com Portugal, tanto nas exportações portuguesas para a China (+0,7 pontos percentuais) como nas importações para Portugal de origem chinesa (+1,8 pontos percentuais).

Quadro 10.15. Importâncias relativas de população estrangeira, de empregadores estrangeiros e de entradas e saída de bens de Portugal para os dez países com maior número de empregadores em Portugal, entre 2002 e 2011

País	% na população estrangeira (a)		% de empregadores na população empregadora estrangeira (a)		% nas saídas de bens (b)		% nas entradas de bens (b)	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Brasil	14,1	27,8	15,1	30,6	0,81	1,36	1,20	2,47
China	1,0	2,9	2,8	13,0	0,22	0,93	0,75	2,53
Ucrânia	4,8	8,6	0,7	6,0	0,02	0,04	0,09	0,28
Reino Unido	3,6	4,0	3,6	4,9	10,12	5,21	4,98	3,33
Roménia	1,2	6,2	0,5	4,7	0,08	0,54	0,05	0,21
França	6,8	3,6	4	4,2	12,72	12,16	10,30	6,77
Cabo Verde	14,6	9,9	6,7	4,0	0,48	0,59	0,02	0,02
Angola	16,3	6,8	7,2	3,9	1,81	5,44	0,27	1,99
Alemanha	4,1	2,1	3,3	3,3	18,66	13,55	14,43	12,38
Espanha	4,0	2,7	2,7	3,2	20,37	24,91	27,99	32,27

Fonte: (a) Censos de 2001 e 2011; (b) Estatísticas do comércio internacional – INE (cálculos da autora)

Em contrapartida, verifica-se que no caso dos europeus – em especial nos franceses e alemães – a diminuição da importância relativa dos seus residentes (-3,2 e -1,9 pontos percentuais, respetivamente) entre 2001 e 2011 se refletiu na diminuição da importância relativa desses países nos fluxos do comércio bilateral, tanto nas saídas de bens de Portugal para esses países (-0,6 e -5,1 pontos percentuais, respetivamente) como nas entradas de bens (-3,5 e -2,1 pontos percentuais, respetivamente).

Nos nacionais do PALOP e nos europeus de Leste – que se destacam entre as populações estrangeiras com as mais baixas taxas de empreendedorismo em Portugal (conforme quadro 8.2) – verifica-se que a evolução da importância relativa dos seus residentes e dos seus empregadores se traduz pouco na importância relativa que têm nas importações e nas exportações de Portugal. A mesma tendência foi verificada nos EUA por Light, Zhou e Kim (2002: 710) em relação aos ‘latinos’ que, por comparação aos chineses, apresentam menor ligação à prática empresarial e por isso têm menor impacto no comércio internacional dos EUA que os chineses. Angola é talvez a exceção desse grupo, tendo nos últimos anos aumentado bastante a importância das exportações para esse país (de 1,8% em

2001 para 5,4% em 2011) pese embora tenha diminuído a importância dos residentes e dos empregadores dessa nacionalidade em Portugal (-9,5 e -3,3 pontos percentuais, respetivamente), o que pode refletir as exportações para consumo do crescente número emigrantes portugueses que se encontram nesse país.

Quadro 10.16. Taxas de variação entre 2001 e 2011 de população estrangeira, de empregadores estrangeiros e de entradas e saída de bens de Portugal para os dez países com maior número de empregadores em Portugal

País	Taxa de variação de residentes (a)	Taxa de variação de empregadores (a)	Taxa de variação de saída de bens (b)	Taxa de variação de entrada de bens (b)
Brasil	+244,5	+133,5	+159,1	+162,0
China	+426,6	+426,5	+561,7	+327,4
Ucrânia	+213,1	+206,4	+280,0	+290,5
Reino Unido	+91,7	+60,2	-20,8	-14,9
Roménia	+815,3	+934,6	+1009,5	+468,2
França	-6,5	+21,9	+47,1	-16,4
Cabo Verde	+17,3	-31,0	+88,1	+11,1
Angola	-27,2	-38,1	+362,5	+827,6
Alemanha	-9,2	+14,3	+11,8	+9,1
Espanha	+15,9	+33,6	+88,2	+46,7
Total	+74	+15,2	+53,9	+27,2

Fonte: (a) Censos de 2001 e 2011; (b) Estatísticas do comércio internacional – INE (cálculos da autora)

A análise das taxas de variação entre 2001 e 2011 para as mesmas variáveis torna mais evidentes as influências da imigração e dos empregadores estrangeiros no comércio internacional de bens entre Portugal e os países de origem dos imigrantes empreendedores (quadro 10.16). Como é possível verificar, são os países que mais aumentaram os seus nacionais e os seus empregadores em Portugal (e.g. Roménia e China) que mais cresceram nos fluxos comerciais de bens entre os seus países e Portugal, tendo sido bastante mais forte o crescimento nas exportações de Portugal para os seus países de origem que as importações para Portugal. A Roménia teve um crescimento entre 2001 e 2011 de +815,3% de residentes e +934,6% de empregadores, verificando-se também mais do dobro do crescimento das exportações de Portugal para esse país (+1009,5%) por comparação ao crescimento das importações da Roménia para Portugal (+468,2%). Pendor semelhante apresenta a China que aumentou em +426,6% os seus residentes em Portugal e +426,5% os seus empregadores no país, o que se refletiu num aumento maior das exportações de Portugal para a China (+561,7%) que nas importações desse país para Portugal (+327,4%). Nestes países verifica-se que o grande aumento de empregadores se espelhou no aumento das exportações de Portugal para esses países de origem (confirmando o observado entre outros contextos de acolhimento – Gould, 1991; Light, Zhou e Kim, 2002). Ainda que se observe também que esses imigrantes

importam produtos do seu país de origem, não se verificou um impacto tão acrescido nas importações de Portugal.

Já no caso da Ucrânia e do Brasil, ainda que com valores não tão expressivos – na década de referência aumentaram a sua população residente em Portugal (+213,1% e +244,5%, respetivamente) e empregadora (+206,4% e +133,5%, respetivamente), refletindo-se esse aumento ligeiramente mais no crescimento da entrada de bens da Ucrânia e do Brasil para Portugal (+290,5% e +162%, respetivamente) que nas exportações portuguesas para a Ucrânia e o Brasil (280% e +159%, respetivamente).

A análise das taxas de variação torna também evidente que é nos fluxos imigratórios mais recentes para Portugal que o crescimento dos residentes e dos empregadores mais se reflete na variação das saídas e entradas de bens. No caso dos europeus e PALOP, fluxos migratórios mais antigos, o crescimento mais residual (e.g. Espanha, Cabo Verde) ou mesmo o decréscimo (e.g. Alemanha, França) de residentes teve impacto no comércio internacional de bens de Portugal com esses países, com crescimentos muito ténues (e.g. Alemanha) ou mesmo decréscimos (e.g. Reino Unido, França). Neste grupo, Angola surge como a exceção – embora com decréscimos evidentes de residentes (-27,2%) e empregadores (-38,1%), verificaram-se crescimentos nas exportações de Portugal para esse país (+326,5%) e na entrada de bens de origem angolana em Portugal (+827,6%), o que pode denotar que é cada vez mais um destino tanto de investidores como de emigrantes portugueses.

Para Light, Zhou e Kim (2002) a língua é também um fator determinante nas relações comerciais entre países. Para os autores os grupos falantes da língua do país de acolhimento têm mais vantagens competitivas e/ou pendor explicativo no estímulo ao comércio internacional entre países, em particular nas exportações, uma vez que adquirem posições privilegiadas na promoção do diálogo e articulações comerciais entre a economia de acolhimento e a economia de origem. Os autores concluem que imigrantes de países não-falantes da língua do país de acolhimento para estimularem as exportações têm de se tornar bilingues e/ou só depois de adquirirem o domínio da língua do país de acolhimento é que começam a ter um efeito mais positivo nas exportações. Os dados de Portugal parecem mostrar também que a relações comerciais com países falantes do português e/ou com quem Portugal tem laços históricos é também uma dinâmica apelante e que não reflete necessariamente a presença expressiva de residentes ou empregadores dessas origens (e.g. PALOPs). De forma mais residual que Angola, Cabo Verde reflete isso – tendo diminuído os empregadores cabo-verdianos em Portugal (-31%), aumentaram ainda assim as relações comerciais entre países (+88% na saída de bens de Portugal para Cabo Verde e +11% na

entrada de bens). Complementarmente deve atender-se ainda que no caso dos cabo-verdianos o seu menor impacto no comércio internacional de Portugal pode estar associado a práticas informais nas relações comerciais entre países. Como tem sido destacado (Grassi, 2003) verificam-se práticas de um comércio espontâneo transnacional – e.g. com as *rabitantes* – que permite e incentiva a circulação de produtos entre países sem que os fluxos inerentes fiquem registados na balança comercial de bens dos países.

Light, Zhou e Kim (2009) discutem ainda que o fraco impacto nas relações comerciais com países de origem de grande volume de imigrantes pode refletir também a situação política desses países e/ou o fechamento da sua economia ao exterior. Como se mostrou antes neste capítulo, só nos últimos anos é que a China se começou a abrir ao comércio internacional, pelo que a pequena importância relativa das exportações de Portugal para esse país (em grande crescimento nos últimos anos) pode associar-se ao fechamento anterior da economia portuguesa. Por outro lado, os países da Europa de Leste só no fim do século passado é que assumiram estatutos e papéis comerciais com a maioria dos países fora do espaço da ex-União Soviética.

Do lado das sociedades de acolhimento, as políticas de imigração, as condições do mercado de trabalho e os incentivos à atividade empresarial de imigrantes, assumem papéis importantes no estímulo à relação comercial entre países. Faustino, Peixoto e Baptista (2009: 116) concluem no seu estudo que se verifica um efeito positivo entre imigração qualificada e empreendedora e a balança comercial do país, num ‘jogo de soma positiva’, razão pela qual reforçam a ideia que Portugal deve fortalecer uma política de imigração que reforce estes dois perfis migratórios:

“Os contextos políticos e institucionais das sociedades de acolhimento, como a lei da imigração e o conjunto de outras condições legais, podem e devem facilitar a qualificação dos trabalhadores e a iniciativa empreendedora dos empregadores imigrantes. Estas medidas reforçarão o efeito positivo da imigração sobre o comércio bilateral de Portugal (inter-sectorial e intra-sectorial), como o presente estudo evidencia.” (Faustino, Peixoto e Baptista, 2009: 116).

Neves e Rocha-Trindade (2008: 182) defendem que a comunidade empresarial chinesa em Portugal, em particular, pode ter um papel estratégico de relevo a longo prazo para internacionalização da economia portuguesa e das suas PME. Para os autores, os empresários chineses no país podem ser encarados com um fator estratégico a vários níveis: por um lado, através da cooperação entre empresários chineses e portugueses, nomeadamente constituindo parcerias para a realização de investimentos conjuntos na China, podem reduzir riscos políticos e custos de transação com o mercado chinês. Atendendo a que o mercado chinês apresenta um maior potencial de crescimento, tal como outros mercados onde se encontram comunidades chinesas emigradas, para os autores esta pode ser uma importante via de

expansão e internacionalização para as PME portuguesas. Por outro lado, os investigadores defendiam em 2008 (o que nos últimos anos se concretizou de alguma forma) que Portugal deveria apostar numa política ativa “de atração de investimento chinês para os sectores industriais em declínio e sob grande pressão da concorrência chinesa (têxteis, vestuário, brinquedos e, a curto prazo, o calçado e os produtos eletrónicos e elétricos) (...) o que permitiria evitar a falência de empresas e a eliminação da capacidade produtiva, mas também a recuperação parcial dos sectores em dificuldade” (Neves e Rocha-Trindade, 2008: 182). Para os autores os empresários chineses em Portugal podem ainda ser importantes “embaixadores informais” do país junto do mercado chinês, tanto porque podem divulgar oportunidades e incentivos que o país oferece a investidores estrangeiros, como porque podem abrir portas para os empresários portugueses exportarem os seus produtos. Finalmente os autores realçam ainda como os empresários chineses em Portugal podem ter um papel importante numa perspetiva formativa, dando a conhecer aos empresários portugueses a cultura de negócios chinesa e as especificidades regionais do seu país, reduzindo assim a falta de informação sobre a China que prevalece em Portugal.

Á semelhança do que outros autores concluíram nomeadamente no contexto americano, deve considerar-se que a economia portuguesa pode beneficiar da imigração e dos empregadores estrangeiros para fazer crescer as exportações, embora não precise da ajuda desses grupos para importar:

“If Americans were fully exploiting all the export opportunities that the world economy already affords American products, transmigrant entrepreneurs could find no untapped export markets to fill. However, the identification of untapped export markets does not depend upon massive immigration, although that is a minor factor. The main resource is transmigrant entrepreneurs.” (Light, Zhou, Kim, 2002: 716).

Em suma, os empresários imigrantes podem constituir-se como importantes catalisadores de fluxos económicos entre o país de acolhimento e o país de origem, assumindo já em Portugal o papel de mobilizar tanto as exportações portuguesas para os seus países de origem, apoiando a internacionalização de empresas nacionais, mediando o acesso a informação sobre oportunidades de negócio, características de mercados e cultura de negócios do seu país de origem, ajudando a reduzir riscos, melhorar o conhecimento e o acesso ao mercado, e a superar dificuldades de relacionamento de empresários dos diferentes países decorrentes, nomeadamente, da forma de fazer negócio ou de dificuldades de comunicação (e.g. língua).

11. A RECEÇÃO SOCIAL E A OPINIÃO PÚBLICA ACERCA DE EMPRESÁRIOS IMIGRANTES: EXEMPLOS NACIONAIS E LOCAIS

Os impactos da receção social e da opinião pública acerca da imigração em geral, e dos empreendedores imigrantes em particular, no desenvolvimento e sucesso empresarial dos imigrantes, têm sido dimensões da *estrutura de oportunidades* da sociedade de acolhimento descuradas na literatura acerca do empreendedorismo imigrante. Ora importa reconhecer que o desenvolvimento de uma atividade empresarial não depende apenas das condições geradas pelo enquadramento legal e institucional e pelas oportunidades do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, mas depende também da procura que acolhe ou dos consumidores que capta e esses consumidores, enquanto atores sociais, podem ser condicionados por perceções e representações sociais (Oliveira, 2016). Freire (2008: 220) refere que a dinâmica do consumo privado é fortemente estimulada por modelos de consumo, estilos de vida e “imagens maciçamente difundidas”.

Inúmeras sociedades e economias avançadas, em especial de grandes cidades, têm vindo a adquirir uma dinâmica cosmopolita desde as últimas décadas do século XX que se baseia, nomeadamente, na diversificação dos produtos e consumos e que inclui não apenas itens mais evidentes (e.g. Coca-cola, hambúrgueres), mas também outros que se têm vindo a generalizar (e.g. *kebabs*, crepes chineses, chá verde). Não é apenas o surgimento desses produtos “exóticos” nas lojas de cidades como Amesterdão, Berlim, Londres ou Lisboa, que revela as ligações profundas entre as economias dos países de origem e acolhimento, mas também a composição demográfica e, inerentemente, as tendências de consumo que mudaram significativamente com o aumento e diversificação dos fluxos migratórios para essas sociedades e economias (Oliveira e Rath, 2008: 11).

Se é verdade que as iniciativas empresariais de imigrantes podem beneficiar das oportunidades geradas por alguns dos consumos cosmopolitas e globalizados mais “exóticos” que têm sido difundidos nas sociedades globais de hoje, também é verdade que imagens e perceções sociais mais negativas veiculadas nas sociedades de acolhimento podem determinar o insucesso da atividade empresarial dos imigrantes num dado momento.

Pese embora a globalização e a internet tenham vindo alterar um pouco o impacto da informação veiculada pelos *media*, os meios de comunicação continuam a ser um dos elementos de criação e manutenção de imagens sociais e narrativas de dimensão nacional e local e de impacto central na vida pública das sociedades, sendo inúmeras referências e

produtos estrangeiros constantemente reinterpretados para se enquadrarem nos públicos nacionais (Costa, 2010: 56).

Este capítulo procura analisar, a partir de alguns exemplos de mediatização de percepções sociais acerca de imigrantes verificados no contexto nacional e local português e disseminados pelos meios de comunicação, os impactos que imagens sociais podem ter nas iniciativas e atividades empresariais dos imigrantes. Reconhece-se, pois, que a dinâmica da integração dos imigrantes está também dependente dos efeitos dos discursos mediáticos. Uma abordagem mediática negativa – explícita ou implícita – da presença e papel dos imigrantes num país de acolhimento, influenciará decisivamente uma atitude de fechamento, sendo o inverso também recorrentemente verdadeiro.

Costa (2010) explica que os meios de comunicação ao informarem acabam por veicular também representações sociais, tendo “o poder de selecionar, compor, dar prioridade a certas aceções e ideias sobre diferentes tipos de pessoas”. Nesse processo de «falar para» e «falar de», os estereótipos e representações acabam por surgir na forma como se constrói o “outro”, relacionando conceitos tidos como “naturais” ou “normais” para se manter a comunicação de informação dentro do legitimado e aceite (Costa, 2010: 61-63). Ferin et al. (2008: 24) descrevem as funções de “reforço cultural que os *media* podem exercer na sociedade, ora acentuando as diferenças culturais e étnicas em detrimento da integração e da diversidade, ora veiculando imagens, valores e modelos de uma sociedade mais inclusiva”.

Globalmente, inúmeros barómetros internacionais (e.g. *Transatlantic Trends*, Standard Eurobarometer *Public Opinion in the European Union*, *European Social Survey*) também aplicados em Portugal tendem a mostrar percepções sociais positivas acerca dos contributos da imigração para o país. Também no questionário internacional GEITONIES (Fonseca e McGarrigle, 2014: 66), os residentes (tanto portugueses como imigrantes) de Lisboa surgem concordando ou concordando fortemente que os imigrantes são importantes para a economia. Fonseca e McGarrigle (2014: 68-69) realçam que os resultados de Portugal nestes estudos internacionais refletem a percepção popular da cultura tolerante dos portugueses de aceitação dos outros, não tendo aumentado – mesmo no contexto de recessão e aumento do desemprego – as tensões sociais entre trabalhadores nacionais e estrangeiros, ou as atitudes e discursos anti-imigração, como têm surgido em outros contextos europeus.

Pese embora se verifique também alguma subjetividade e conjunturalidade na forma como se definem e identificam percepções sociais acerca da população imigrante numa dada sociedade de acolhimento, a análise de alguns exemplos aqui selecionados e elencados permite ilustrar interferências que a opinião pública pode ter na atividade empresarial

imigrante. Sem pretensões de representatividade, e não sendo possível gerar aqui uma análise exaustiva dos impactos da receção social no empreendedorismo imigrante em Portugal, optou-se por examinar alguns exemplos que interferiram no caso particular do empreendedorismo chinês em Portugal - com características que, como se mostrou antes, se destacam e contrastam com as restantes populações imigrantes residentes no país. Os exemplos elencados dão conta de imagens mediatizadas que tiveram consequências diretas na percepção social acerca de empreendedores imigrantes chineses e, assim, na procura dos seus produtos pelos consumidores.

Estudos realizados em Portugal acerca das imagens que os portugueses têm dos imigrantes e da imigração (António e Policarpo, 2011; Rosário et al., 2011) permitem elencar também algumas das percepções sociais dos portugueses acerca dos chineses por comparação a outros grupos estrangeiros. As representações dos portugueses vão no sentido de verem os chineses como os mais fechados²⁵⁷, misteriosos, exóticos ou desconhecidos, por comparação aos outros grupos imigrantes (e.g. europeus de leste, nacionais de países de língua portuguesa). Os chineses tendem a ser vistos também, de forma antagónica, como os imigrantes melhor integrados na sociedade portuguesa, resultado neste caso que espelha a associação estereotipada da integração social à incorporação económica bem-sucedida ou ao sucesso empresarial desta população em Portugal.

Entre os portugueses e os chineses há uma interação multissecular que remonta ao período dos descobrimentos. Desde os primeiros contactos, no século XVI, essa interação foi deixando diferentes marcas na sociedade portuguesa e gerando diferentes reações sociais acerca dos chineses. Pela sua riqueza e grande temporalidade das relações entre os dois países, as percepções e atitudes sociais dos portugueses face aos chineses evoluíram ao longo dos séculos. Matias (2010) analisa no seu estudo - misturando elementos históricos e literários através de testemunhos de exploradores, missionários e viajantes, e de documentos literários – como os primeiros contactos entre os dois povos em território chinês geraram nos portugueses tanto um fascínio e admiração pela ordem, pela valorização na educação, pela profundidade milenar da cultura; mas também alguns sentimentos antagónicos com percepções mais negativas face à alimentação e higiene, gerando distanciamento ou mesmo rejeição dos chineses.

²⁵⁷ Os meios de comunicação também têm divulgado esta percepção acerca dos chineses: “De facto, em Portugal, os chineses têm um «estatuto de estranhos» que geram muitas vezes suspeições e desconfianças. «Eles próprios esperam que os portugueses os tratem como estranhos e não como alguém de dentro.» (Ana do Dragão, “Chineses têm «estatuto de estranhos» em Portugal, notícias Sapo, 23 de Janeiro de 2012).

A inversão dos fluxos migratórios no decurso do século XIX e (muito reforçada) em finais do século passado, associada à imigração económica de chineses para Portugal, viria, contudo, a complementar essas percepções sociais.

Na década de 1930 os chineses tornavam-se mais conotados com comerciantes das «glavatas balatas»²⁵⁸ das grandes metrópoles portuguesas, passando a partir da década de 1980 a serem associados às lojas chinesas do «vende tudo e balato» e dos restaurantes chineses. Neste âmbito Matias (2010) destaca como sobressai ao longo das décadas do século passado uma atitude de tolerância crítica dos portugueses face aos chineses, por valorizarem a oferta de produtos baratos, pese embora associando-os a um conjunto de estereótipos que incluem a falta de higiene, a concorrência desleal e práticas culturais misteriosas.

Os processos de construção de imagens e de percepções sociais são inacabados por natureza, dando constantemente origem a recontextualizações e reparticularizações, por vezes conflituantes e contraditórias. Ainda assim, como será aqui analisado, as imagens mais negativas acerca dos chineses têm induzido, em alguns momentos, a representações estereotipadas e rumores, de disseminação mais ou menos consistente, que ao longo do tempo têm sido difundidos através de discursos, meios de comunicação social e por via da internet - e.g. os «chineses não morrem ou não declaram os óbitos em Portugal»²⁵⁹, «os chineses fazem tráfico de órgãos»²⁶⁰, «os chineses beneficiam de acordos especiais com o Estado português para terem mais lucros que os outros comerciantes»²⁶¹.

Portugal tem promovido, através da intervenção institucional de agências responsáveis, algumas estratégias de autorregulação da forma como é mediatizada informação, se definem agendas de temas comunicados ou como são disseminadas percepções da realidade.²⁶² Em 2006 verificam-se alterações legislativas no campo dos meios de comunicação e nas funções atribuídas à nova *Entidade Reguladora para a Comunicação Social* (ERC), tendo ainda os operadores privados e públicos assinado um acordo de autorregulação com o objetivo de

²⁵⁸ A expressão “glavatas balatas” traduzia a forma como os chineses dessa altura diziam-no em português – por referência às gravatas baratas que esses comerciantes vendiam. Ainda hoje é referenciada alguma dificuldade dos imigrantes chineses pronunciarem correctamente o português, mostrando mais dificuldade em pronunciar algumas consoantes.

²⁵⁹ “O que fazem os chineses aos seus mortos?”, in *Jornal Crime*, 13-09-2007.

²⁶⁰ “A imaginação de alguns pode ser a desgraça de outros. No outro dia, umas pessoas cuja imaginação está no seu auge, lançaram o boato de que os chineses estão a traficar órgãos e a raptar crianças aqui na Região. (...) Sobre eles [chineses] recaem, muitas vezes, estigmas e preconceitos complicados e esses boatos, completamente falsos, só vêm piorar as coisas.” (Paulo Mendes, “Os atropelos de verão”, in *Jornal Açoriano Oriental*, 31-08-2007).

²⁶¹ Esta foi uma percepção social também referida por inúmeros participantes dos *focus groups*.

²⁶² O estatuto dos jornalistas, publicado através da Lei n.º 1/99, de 13 de Janeiro, define também, na alínea e) do artigo 14º, o necessário tratamento não discriminatório de pessoas (nomeadamente em função da ascendência, raça, língua, território de origem, religião) que estes profissionais devem ter.

promover a classificação de programas, identificando géneros e contribuindo para a proteção de públicos mais vulneráveis, onde se incluíram os imigrantes (Ferin et al., 2008: 29).²⁶³

A *Comissão para a Igualdade e Contra a Discriminação Racial* (CICDR) tem assumido também um papel fundamental, nomeadamente, na monitorização das imagens e percepções que existem acerca dos imigrantes, reagindo sobre elas sempre que necessário, designadamente com comunicados ou formalização de queixas de discriminação de base racial ou étnica. Desde 2006 que a CICDR tem assumido também posições oficiais, através de comunicados, relativamente à forma como os *media* noticiam os imigrantes e as minorias étnicas, sensibilizando para o processo a que os *media* potencialmente induzem “de estigmatização e de reforço de preconceitos contra estrangeiros”²⁶⁴

No âmbito dos inúmeros trabalhos dessa Comissão é possível identificar alguns exemplos de reação dos seus conselheiros a situações que envolveram percepções sociais negativas acerca dos empresários chineses em Portugal. O primeiro exemplo, e que deu mesmo origem a uma queixa formal de discriminação contra uma entidade pública nacional, verificou-se em 2006. Na sequência da CICDR ter tido conhecimento, através da comunicação social, de que a *Autoridade de Segurança Alimentar e Económica* (ASAE) estava a promover uma ação inspetiva denominada “Operação Oriente” a 130 restaurantes chineses, reagiu com um comunicado e uma queixa de desrespeito pelo princípio da igualdade e de discriminação. Entre a fundamentação da queixa esteve o critério de seleção dos alvos a inspecionar – uma nacionalidade específica – e a intencionalidade de forte impacto mediático, evidenciado pelo convite a vários meios de comunicação social para acompanharem a operação, “com potencial efeito xenófobo e estigmatizante para toda uma comunidade estrangeira, nomeadamente para uma das suas principais atividades económicas”. Pese embora desta operação inspetiva tenha resultado apenas o encerramento de 14 restaurantes chineses²⁶⁵, acabou por ter, segundo a comunidade chinesa, um forte impacto negativo na

²⁶³ Segundo Ferin et al. (2008) estas estratégias obtiveram algum impacto nos meios de comunicação. Na comparação do tipo de peças de imprensa e televisivas produzidas em 2003 e 2004, face a 2005 e 2006, nota-se a tendência dos jornalistas evitarem cada vez mais “temas que poderão causar polémica, quer com as entidades reguladoras, quer no confronto com a sociedade civil”. (Ferin et al., 2008: 114).

²⁶⁴ Cit. in “Posição sobre a referência a nacionalidade, etnia, religião ou situação documental em notícias a partir de fontes oficiais e em meios de comunicação social”, comunicado da CICDR de 10 de Abril de 2006. Um comunicado semelhante viria a ser produzido dois anos mais tarde (comunicado CICDR de 19 de Maio de 2008) também acerca de referências à nacionalidade, etnia ou religião em peças humorísticas, nomeadamente sensibilizando os humoristas para “num quadro de respeito pela criatividade artística evitem utilizar características depreciativas dos cidadãos como estando associadas a uma determinada nacionalidade estrangeira, religião ou minoria étnica”.

²⁶⁵ Cit. in “Inspeção à comida fecha 14 «chineses””, *Jornal de Notícias*, 31-03-2006.

procura dos restaurantes chineses nos meses que se seguiram ao incidente (estimaram quebras de vendas entre 35% e 50%).²⁶⁶ Neste âmbito a ASAE reagiu defendendo que:

“não escolheu restaurantes chineses mas sim locais de venda de comida chinesa independentemente de quem é o proprietário do estabelecimento comercial” e que a “escolha de locais de venda de comida chinesa tem a ver exclusivamente com o elevado número de consumidores, com as denúncias e queixas apresentadas e a preocupação de defender os consumidores, no âmbito da saúde pública”, bem como “a decisão de efectuar operações temáticas tem, exclusivamente em conta, a indispensabilidade de preparar as equipas para a efectivação de actividades inspectivas de qualidade, na defesa do consumidor e da livre concorrência dos operadores.” (cit. in notícia do *site* do ACM, “Comissão para a Igualdade pronuncia-se sobre operação «Oriente»” de 11-04-2006).

Estes esclarecimentos mereceram a reação imediata da CICDR que defendeu que “nada nem ninguém está acima da lei; mas ninguém pode ser particular alvo da lei, nomeadamente em função de uma referência de nacionalidade. (...) Sendo a «nacionalidade» o fator comum a todos os alvos de inspeção, tal configura uma opção errada e potencialmente indutora de preconceitos quanto a uma atividade económica em geral, desenvolvida por uma comunidade imigrante em Portugal.”²⁶⁷ Os meios de comunicação também documentaram as reações da comunidade chinesa:

“O presidente da ASAE irá a um restaurante chinês a convite de um conselheiro da Embaixada da China, que se deslocou à ASAE para protestar contra a «Operação Oriente». O descontentamento deve-se a esta acção ter tido como alvo apenas estabelecimentos chineses e, para mais, com a televisão atrás, o que terá gerado quebras (...) no negócio.” Na mesma notícia eram reportadas as reacções de um líder associativo chinês: “Lamentamos a proporção que as coisas tomaram. Ninguém pode contestar se levarem sempre a televisão e a imprensa e se todas as operações tiverem igual tratamento, mas não foi isso que aconteceu.” (“Chineses acusam fiscalização de gerar xenofobia”, in *Jornal Diário de Notícias*, 12-04-2006).

O segundo exemplo que gerou um comunicado da CICDR no mesmo ano prendeu-se com um rumor disseminado no ciberespaço que advertia a população em geral para a alegada ocorrência de raptos em lojas de venda de produtos chineses. Conforme era explicitado no comunicado de 18 de Dezembro de 2006 da CICDR, “segundo os autores não identificados destes boatos, os raptos estariam relacionados com o tráfico de órgãos e os seus autores chegaram mesmo a indicar as cidades de Águeda, Aveiro, Braga e Espinho como exemplos de locais onde, alegadamente teriam ocorrido essas práticas ilícitas.”. Dada a gravidade destas acusações a CICDR solicitou esclarecimentos à Polícia Judiciária (PJ) e à Polícia de Segurança Pública (PSP), as quais comunicaram que não havia registos de qualquer ocorrência dessa natureza. Neste âmbito a CICDR deliberou tornar pública a situação e “denunciar o intuito racista e xenófobo subjacente [aos boatos anónimos] uma vez que o objetivo destas práticas é a estigmatização dos cidadãos de nacionalidade chinesa e a tentativa de impedir o legítimo exercício das suas atividades comerciais”. Na sequência deste

²⁶⁶ Cit. in “Restaurantes chineses com quebra 35% a 50% nas vendas após inspecção”, in *Lusa*, 07-04-2006.

²⁶⁷ Cit. in notícia do site do ACIDI, “Comissão para a Igualdade pronuncia-se sobre operação «Oriente»” de 11-04-2006.

comunicado a CICDR enviou ainda uma participação contra incertos à Procuradoria-Geral da República pela prática de discriminação racial, previsto e punido no artigo 240º do Código Penal português.

Estes dois exemplos enquadram-se entre outros que surgiram nos anos de 2005 e 2006, documentados também pelos meios de comunicação²⁶⁸, nomeadamente na sequência da entrada da China (em final de 2001) na Organização Mundial do Comércio e subsequente abolição das quotas de importação dos seus produtos, em janeiro de 2005, que deu origem ao aumento da entrada de produtos chineses em Portugal e à multiplicação de armazéns e lojas chinesas de venda desses produtos. Essa atividade comercial dos imigrantes chineses em Portugal despertou, pois, tal como noutras partes do mundo (Saveliev, 2007; Miranda, 2007), reações contraditórias.

O *Jornal de Notícias* publicava em 2005 uma notícia que dava conta de uma manifestação do “Movimento Salvaguarda Industrial Têxtil Portuguesa” (MSITP) com cerca de 100 manifestantes que se reuniram junto à zona industrial da Varziela (em Vila do Conde) alertando para a “concorrência desleal” dos produtos chineses. Era reportado na notícia que um dos manifestantes entrevistados destacava que:

“(…) houve o cuidado de avisar os proprietários dos armazéns chineses do que estava a ser preparado. «Não estamos contra a sua presença cá, mas exigimos que cumpram regras de trabalho, porque ninguém consegue competir com um país onde os patrões pagam 70 euros de salário mensal, são isentos de pagar à Segurança Social e onde os operários trabalham 7 dias por semana, cerca de 15 horas por dia».” (cit. in “Manifestação contra comerciantes chineses”, in *Jornal de Notícias*, 14/05/2005).

Já na *Revista Visão* o ano de 2005 ficou marcado por alguns artigos em profundidade acerca dos chineses (e.g. artigos da secção de economia intitulados “O império chinês em Portugal” e “Negócios da China”) com o intuito de “amenizar os receios da concorrência chinesa” e dar a perceção que os chineses também poderiam ser vistos como “pólos de atracção de investimento na China, nomeadamente com a criação de *joint-ventures* entre empresas chinesas e portuguesas” (Costa, 2010: 82-83).

“Era um bocado para perceber o ponto de situação, se estava a haver um grande volume, de que forma estava a afectar o comércio português, depois há sempre aquelas queixas. (...) Na altura havia uma histeria assim grande nas coisas desse tipo: a ameaça chinesa. Vão controlar isto tudo, é impossível concorrer com eles.” (jornalista Fonseca, Março de 2008, cit. in Costa, 2010: 83).

Em final de 2006 também surgiram algumas peças nos meios de comunicação acerca de imigrantes empreendedores em Portugal e do seu contributo para o PIB nacional, como argumento para a redução de entraves legais à entrada desse grupo no país (Costa, 2010: 87).

²⁶⁸ Ferin et al. (2008) na análise sistemática de 4.750 peças de imprensa e 558 peças de televisão de 2005 e 2006, realçam o aumento de textos acerca dos chineses nesses dois anos, por comparação ao que haviam analisado nos anos de 2003 e 2004 – 1,2% em 2003 para 2,2% em 2006 - e de peças de televisão, destacando-se nesse âmbito o ano de 2005 com 5,8% de peças acerca dos chineses, quando foram apenas 1,3% em 2003 (Ferin et al., 2008: 110-112).

Estávamos no período de discussão pública da proposta de revisão da lei de estrangeiros de 2007 que, entre outras mudanças, previa pela primeira vez (como se analisou no subcapítulo 9.2.1.) a criação de uma autorização de residência específica para empreendedores, pelo que alguns meios de comunicação foram porta-vozes²⁶⁹ dos discursos de sensibilização da opinião pública para o acolhimento destas mudanças legislativas.

Embora estas perceções e reações sociais à comunidade chinesa em Portugal tenham tido um surgimento e desenvolvimento conjuntural que acabou por se ver extinto com o acompanhamento e supervisão institucional que acolheram nesses anos, geraram algumas consequências, nomeadamente nas dinâmicas empresariais dos chineses. As representações sociais em torno dos padrões de higiene e segurança alimentar dos chineses, por exemplo, viriam a afetar profundamente a procura dos restaurantes chineses. Deste modo, no decurso da última década, alguns restaurantes chineses converteram-se em restaurantes japoneses ou asiáticos, e alguns empresários mudaram de ramo. Se entre meados da década de 1990 e a transição para o século XXI os chineses investiram predominantemente no sector da restauração étnica como forma de entrada no mercado de trabalho português, correspondendo essa atividade a um nicho de legitimidade étnica (Oliveira, 2005), verifica-se que a partir de meados da primeira década deste século há a estabilização dos investimentos na restauração (atingindo nessa altura eventualmente também o limite para a saturação desse mercado) e há a suplantação das atividades do comércio e retalho (como se mostrou antes com o gráfico 8.3.), entrando em clara concorrência com outros pequenos empresários que ocupavam o nicho de mercado do comércio a retalho.²⁷⁰

De forma mais estável, ao longo dos anos têm sido, porém, alimentadas outras perceções sociais que defendem que os chineses podem ser uma ameaça para a economia portuguesa e para os empresários nacionais. A capacidade dos chineses disponibilizarem produtos mais baratos no mercado e alegadamente trabalharem mais horas, gerando concorrência a inúmeros pequenos e médios comerciantes locais, têm-se mostrado como fatores perturbadores para o surgimento de reações e disseminação de imagens negativas e estereotipadas da população chinesa, nomeadamente através dos meios de comunicação que,

²⁶⁹ Costa (2010) explica que a *Revista Visão*, com periodicidade semanal, procura “acompanhar os assuntos que estão a marcar a «actualidade»”, levando a que os seus artigos se debruçassem sobre “assuntos já bastante abordados pelos outros media, criando a necessidade de encontrar outras perspectivas que forneçam aos seus leitores algo de novo. Este factor, cruzado com a postura e a sua identidade associada à tolerância e à defesa dos direitos humanos, faz com que frequentemente procure desmontar pânico morais, como se verifica em «negócios da China» (...)” (Costa, 2010: 101).

²⁷⁰ Para aprofundar esta questão da sucessão de nichos comerciais, com ilustração a partir do caso da Mouraria em Lisboa, vd. Oliveira (2012).

entre outras razões, pretendem afetar a procura destes negócios.²⁷¹ Neste âmbito, é possível identificar inúmeros episódios mais ou menos mediatizados em que são defendidos protecionismos ou definidos “ataques” à população chinesa.

Em 2005, o Presidente da Região Autónoma da Madeira declarava num discurso público que “não queria chineses e indianos a fazer negócios na Madeira”.²⁷² Estas declarações geraram inúmeras reações de outros políticos²⁷³, figuras públicas, líderes de associações antirracistas e das comunidades de imigrantes, tendo também a CICDR se pronunciado quanto ao teor discriminatório subjacente à afirmação.²⁷⁴ O próprio Presidente da República da altura condenou as declarações.²⁷⁵ O presidente da Liga dos Chineses em Portugal reagia neste âmbito afirmando que:

“não gosta, nem quer os chineses na Madeira, [mas] vai comprar e utilizar muitos produtos chineses para continuar a conquistar os seus eleitores nas próximas eleições.” (cit. in “Imigrantes condenam declarações «racistas e xenófobas» de Jardim”, in *Lusa*, 04-07-2005).

Neste caso, porém, como os media locais reportavam anos mais tarde, as declarações tiveram o efeito inverso, uma vez que se verificou um aumento do número de lojas chinesas e de residentes chineses na ilha nos anos que se seguiram.²⁷⁶

Em Lisboa, no âmbito das discussões de 2007 em torno da reabilitação da Baixa-Chiado, integrando o bairro da Mouraria²⁷⁷ nesse projeto, o discurso de uma das vereadoras da câmara em torno dos comerciantes chineses da zona tornou-se também polémico e alvo da atenção da comunicação social, degenerando em inúmeras reações de outros políticos, associações empresariais, associações antirracistas, empresários locais e membros da comunidade chinesa e de outras comunidades imigrantes. O episódio iniciou-se quando a

²⁷¹ “(...) é uma concorrência que coloca em causa alguns dos postulados da sociedade que o mundo ocidental criou nas últimas décadas. Uma cultura orientada para o trabalho intensivo, sem prezar as «distracções» e o sem número de solicitações «modernas» com que todos nos entretemos. A concorrência do quadro chinês de pensamento e de actuação deixou de ser um tema que preocupe apenas os industriais do têxtil ou os teóricos do comércio internacional. (...) podemos repudiá-la ferozmente, argumentando que não respeita os nossos «valores», ou podemos aprender com ela, no sentido também de a sabermos absorver e, com isso, sabermos recriar a nossa própria sociedade.” (José Diogo Madeira, “De olhos em bico”, coluna de opinião semanal, in *Jornal de Negócios*, 22-03-2006).

²⁷² Cit. in “Jardim diz que não quer chineses e indianos a negociar na Madeira”, in *Lusa*, 04-07-2005.

²⁷³ “Bloco de Esquerda considera que João Jardim cometeu ilícito criminal”, in *Lusa*, 04-07-2005; “PSD desmarca-se das declarações de Jardim sobre presença de chineses e indianos”, in *Lusa*, 04-07-2005; “PCP repudia afirmações de «índole racista» de Alberto João Jardim”, in *Lusa*, 04-07-2005; “Parlamento da Madeira chumba voto de protesto contra declarações de Jardim”, in *Lusa*, 05-07-2005.

²⁷⁴ “ACIME acusa Jardim de declarações «ofensivas e discriminatórias»”, in *Jornal Público*, 04-07-2005.

²⁷⁵ “Jorge Sampaio contra declarações «racistas e xenófobas»”, in *Lusa*, 04.07.2005; “Presidente da República rejeita afirmações xenófobas e racistas”, in *Correio da Manhã*, 05-07-2005.

²⁷⁶ “China em expansão também na Madeira”, in *Tribuna da Madeira*, 31-08-2007.

²⁷⁷ A Mouraria é um bairro situado na zona histórica da cidade de Lisboa, entre o Castelo e o Rossio, que ao longo dos séculos tem sido palco do encontro de povos e culturas que têm vivido na cidade. Os chineses chegaram a esta zona da cidade em meados da década de 1990 tendo gradualmente assumido a predominância na ocupação do espaço e feito, ao longo dos anos, várias tentativas de reconversão da identidade local da zona para a “Chinatown” de Lisboa. Para mais detalhes vd. Oliveira (2012).

vereadora do CDS-PP declarou a um jornal de disseminação nacional que as lojas dos chineses não deveriam ser permitidas na zona histórica da cidade de Lisboa uma vez que, nas suas palavras:

“[a] prioridade imediata é travar o declínio da Baixa-Chiado. (...) [e para isso é necessário] travar a proliferação das lojas chinesas, porque se continuam naquele território, nunca mais vai ser possível deitar mão ao pequeno comércio. (...) O comércio é central para a Baixa, mas sem as lojas chinesas que estão a dar cabo do comércio da cidade.” Proponha neste âmbito que a “autarquia proíba a abertura de novos estabelecimentos destes na Baixa-Chiado. A Câmara é que dá a licença e pode dizer que a quota de lojas chinesas neste espaço está esgotada.(...)”. E acrescentava “não há nenhum controlo sobre a origem desses produtos, portanto, mesmo em termos de mercado, não digo que seja concorrência desleal, mas não estou certa que seja leal. Se esses produtos são feitos por uma criança que come uma tigela de arroz.” (Nogueira Pito citada no *Jornal Expresso*, “Baixa sem lojas chinesas”, 8 de Setembro de 2007).

Na sequência destas afirmações, várias foram as vozes que se levantaram acusando, por um lado, a vereadora de racismo e xenofobia, em detrimento de um mercado liberal e livre, ou, por outro, comentando a necessidade de se proteger os comerciantes tradicionais locais da competição gerada pelos pequenos lojistas chineses. A polémica gerou, pois, inúmeras manchetes e artigos de jornais.²⁷⁸ Em alguns artigos de opinião, comentadores realçavam também que estas reações contra os chineses só refletiam o desconhecimento do papel importante que estes pequenos comerciantes assumiam no dinamismo e revitalização do comércio local:

“Deitar as culpas para os chineses é ocultar a triste realidade do nosso pequeno e médio comércio. Que sendo genericamente pobre e de má qualidade, tal como o dos chineses, é também preguiçoso, anacrónico e incompetente. Esta ideia tão em voga de que a mercearia do bairro é que é boa, quando tanta vez não passa de um antro de imundice, tomates podres e roubo no peso, deriva da mesma concepção identitária e protecionista que é responsável por muito do atraso do nosso país. (...) O caso da Baixa é neste sentido exemplar. Num processo de envelhecimento geral, das pessoas e dos negócios, a área foi-se degradando. Os próprios envolvidos nunca foram capazes de dinamizar o local.” (Leonel Moura, Artigo de Opinião “Chinatown” publicado em *Jornal de Negócios*, 12 de Setembro de 2007).

Líderes de associações chinesas rebateram também as propostas da vereadora, argumentando que seria anticonstitucional uma autarquia definir impedimentos à criação de negócios ou abertura de lojas numa zona específica da cidade com base em critérios de nacionalidade do empreendedor, embora alguns líderes e empresários chineses aceitassem a ideia se significasse como contrapartida a criação de um espaço só para os comerciantes chineses e/ou fosse desenvolvida uma *Chinatown* em Lisboa.

Outros exemplos de reação à possível concorrência gerada pela comunidade chinesa em Portugal, e com consequências diretas na sua atividade económica, têm surgido também noutros contextos locais. Em Samora Correia, por exemplo, um grupo de grossistas e comerciantes da região organizou-se para formar a *Associação de Grossistas de Portugal*,

²⁷⁸ Ver *Diário Económico*, 12 de Setembro de 2007; *Diário de Notícias*, 13 de Setembro de 2007; *Jornal Global*, 14 de Setembro de 2007; *Diário de Notícias*, 14 de Setembro de 2007; *Jornal Público*, 18 de Setembro de 2007; *Notícias da Manhã*, 20 de Setembro de 2007

reunindo mais de mil associados do país, entre grossistas, comerciantes e fabricantes têxteis, de sapatos, acessórios de moda e brinquedos, com o intuito de combaterem a alegada “concorrência desleal dos empresários chineses” por não passarem faturas e não “pagarem qualquer imposto”, terem como trabalhadores “chineses ilegais” sujeitos “a horários de trabalho alargado, sem garantias e condições mínimas”.²⁷⁹ A associação acusou também as entidades fiscalizadoras nacionais de “passividade” face a esses empresários, tendo neste âmbito o Presidente da Câmara garantido que foram instaurados vários processos de contraordenação com aplicação de coimas a empresários chineses incumpridores e que seria intensificada “a fiscalização junto de todos os armazéns porque as ilegalidades não existem apenas nos chineses”.²⁸⁰ Esses grossistas e comerciantes defenderam ainda a ameaça que esses empresários chineses fazem “a centenas de postos de trabalho nas lojas e nas fábricas, que reduziram a produção para metade nos últimos dois anos”.²⁸¹ Face a esta reação dos grossistas portugueses, os chineses defenderam estar a ser “alvo de racismo” tendo a Embaixada da China acompanhado a situação e prometido apoio aos investidores chineses de Portugal.²⁸²

Noutro caso de reação à chegada de empresários chineses, nas Caldas da Rainha foi noticiado num jornal local em 2004 que o tradicional Café Central (fechado há vários anos e edificado na década de 1930), na Praça da República no centro histórico, iria ser transformado numa loja de produtos alimentares chineses. A notícia gerou algumas reações dos habitantes - que acabaram por fazer um abaixo-assinado para impedir a transformação - e de outras personalidades locais, que pressionaram para o assunto ser remetido a especialistas do património atendendo a que o espaço foi o “centro de debate e de convívio de muitas gerações”²⁸³ locais. Neste âmbito o *Instituto Português do Património Arquitectónico* viria a classificar o imóvel de interesse público e sobre o qual não poderiam “ser feitas quaisquer obras de demolição, instalação, reconstrução, nem alteração, ou diferente utilização contrária à traça originária, sem prévia autorização”.²⁸⁴ Na sequência da polémica os empresários chineses desistiram do investimento, mantendo-se ainda hoje o edifício como um café com o mesmo nome. Nos anos que se seguiram, porém, a praça foi presenciando a chegada de outros empresários chineses (e.g. numa das pontas da praça uma loja de móveis foi convertida em hipermercado chinês).

²⁷⁹ “Chineses acusados de concorrência desleal”, in *Jornal de Vale do Tejo*, 27-02-2003.

²⁸⁰ *Idem*.

²⁸¹ *Idem*.

²⁸² *Idem*.

²⁸³ Cit. in “Café Central dá lugar a loja de produtos chineses”, in *Jornal das Caldas*, 04-02-2004.

²⁸⁴ Cit. in “Café Central dá lugar a loja de produtos chineses”, in *Jornal das Caldas*, 04-02-2004.

Também mais a norte de Portugal, em Vila do Conde, numa zona conhecida como uma *Chinatown* de Portugal por lá se concentrarem armazéns industriais e de comércio a retalho de empresários chineses, têm surgido alguns exemplos de mediatização dos chineses. Apesar da concentração de empresários chineses nesta zona, desde 2001, ter gerado o maior centro de abastecimento de produtos chineses do país²⁸⁵ com proximidade estratégica a Espanha, e ter repovoado uma infraestruturas que arriscava a desertificação, a presença chinesa tem induzido algumas reações, nomeadamente dos outros armazenistas portugueses da zona. Como alerta Waldinger (1996), a sucessão de espaços do mercado de trabalho por grupos imigrantes pode gerar conflitos:

“(…) the labor market is not always home to a game of ethnic musical chairs, in which some groups move one run up the ladder, allowing newcomers to take up the vacated rung. Although the queue metaphor suggests movement without friction, the structural properties of the labor queue can shift or stabilize in ways that either forestall or promote ethnic conflict over jobs.” (Waldinger, 1996:26).

No essencial têm surgido acusações de concorrência desleal e suspeitas de não pagamento de impostos, associadas uma vez mais ao desconforto face ao sucesso empresarial da comunidade chinesa:

“Serafim Ferreira foi um dos primeiros a chegar nos anos de 1990 [ao parque industrial] e não esconde não ser um entusiasta do predomínio asiático, [afirmando] «não sou racista, até fui criado em França», desculpa-se, queixando-se da «concorrência desleal». Há 25 anos que não vai de férias. Conduz um Renault. É assim que verbaliza a inveja por ver os chineses a cirandar em topos de gama. «Isto é Xangai, ninguém paga a ninguém. Só o que eles deviam pagar de impostos dava para pagar à Troika.»” (“O euromilhões saiu na Chinatown da Varziela”, in *Jornal de Negócios*, 29-02-2012).

“A jovem Elsa, da Póvoa de Varzim, foi despedida da fábrica e ficou com um bebé de colo para criar. Valeu-lhe a família de chineses para quem trabalha agora: «São muito bons, pagam tudo direitinho, fazem-me descontos...». O problema, diz, é que «não têm palavra, ora pedem cinco euros por uma blusa, ou já baixaram para três, e eu fico sem saber o que dizer aos clientes.». É esta jogada de preços baixos que deixa os revendedores portugueses à rasca: «Não sabemos como conseguem as coisas tão baratas», queixa-se uma senhora de um armazém que também faz vendas para as lojas de um euro e meio”. (“Comunidade chinesa ocupa zona industrial de Varziela”, in *Jornal de Notícias*, 07-08-2004).

“A JB Cash&Carry chegou à Varziela em 1998 e José Miguel, o responsável desta loja de venda, (...) lembra que «antes de chegarem os chineses a zona estava ligeiramente desertificada. (...) em termos de segurança, as coisas ficaram muito melhores porque eles [os chineses] ocuparam os armazéns e estão por aí 24 horas por dia», já a intensa procura asiática fez disparar o valor por metro quadrado.” (“O euromilhões saiu na Chinatown da Varziela”, in *Jornal de Negócios*, 29-02-2012).

Algumas destas perceções sociais têm conduzido, no entanto, a algumas reações e comportamentos mais hostis face à comunidade chinesa local. Em 2006 surgiam várias notícias acerca dos receios de insegurança da população chinesa em relação a assaltos violentos (um deles conduzindo à mutilação nas mãos de um comerciante chinês), envolvendo indivíduos armados que “irrompem pelos armazéns e levam todo o dinheiro (...) [porque] eles sabem que muitos chineses não levam o dinheiro ao banco. Guardam-no em casa em

²⁸⁵ A proximidade ao aeroporto, tal como a ligação rodoviária ao Porto e a outras zonas urbanas densamente povoadas do norte de Portugal com ligação a Espanha, estão na origem dos motivos para a concentração de empresários chineses naquele espaço.

pequenos cofres.”²⁸⁶ Nos últimos anos há a registar também incêndios em vários armazéns chineses da zona com causas difíceis de determinar²⁸⁷ e foram sinalizados agentes de forças policiais que montaram um esquema de corrupção, peculato e abuso de poder, cobrando pagamentos a empresários chineses em troca de segurança na zona.²⁸⁸ A comunidade chinesa residente na zona, por sua vez, também tem sido apontada por alguns crimes, sendo por vezes percecionada como a “máfia chinesa de Portugal”, conforme têm reproduzido alguns meios de comunicação social:

“Conhecida por «Chinatown» (...) a zona industrial da Varziela tem estado na mira das autoridades por casos de extorsão, jogo ilegal, ajuste de contas a tiro, branqueamento de capitais e contrafação. Em Março passado, a Polícia Judiciária deteve três cidadãos chineses e desmantelou um casino clandestino. O líder deste grupo terá exigido 40 mil euros a um empresário para «autorizar» que ele instalasse um negócio em Vila do Conde. No ano passado um outro indivíduo chinês foi condenado a seis anos e meio de prisão por tentativa de homicídio, num processo que foi rotulado de «ponta do icebergue» da máfia chinesa em Portugal.” (in *Jornal de Notícias*, 06-11-2012).

O vício do jogo também tem sido uma das imagens que se tem associado à comunidade chinesa. Inúmeros casos têm sido relatados nos meios de comunicação, seja pela suspeita de existirem casinos e casas de jogos ilegais de chineses²⁸⁹, seja pela formalização de queixas e detenção de chineses por casos efetivos de prática de jogo ilegal ou usura por dívidas de jogo de chineses.²⁹⁰ Em 2011 os meios de comunicação relataram também o sequestro de uma mulher chinesa por um compatriota chinês, como consequência de dívidas de jogo do seu marido, que fez desencadear a detenção de alguns membros da comunidade. Neste caso a comunicação social relatava também o “silêncio total da comunidade chinesa da Varziela”, tendo neste âmbito um líder da comunidade feito algumas declarações que fizeram alimentar nos *media* a perceção social acerca dos chineses enquanto uma comunidade fechada que prefere resolver os seus assuntos sem a interferência da sociedade de acolhimento:

“Presidente da Associação de Comerciantes Chineses, disse (...) que se trata de «pessoas que se conhecem» e deu a entender que a comunidade não vê a denúncia com bons olhos. «A pessoa que emprestou o dinheiro podia ter facilitado e perdoado parte dos juros, mas teria sido melhor se se tivesse resolvido entre nós e não tivesse havido queixa», disse, acrescentando que «isto prejudica a imagem dos chineses.” (cit. in “Mais dois detidos no caso de sequestro de chinesa”, in *Diário de Notícias*, 05-02-2011).

Deste modo, nota-se que a generalidade dos meios de comunicação tem contribuído para a manutenção e atualização de várias narrativas acerca dos empreendedores chineses em

²⁸⁶ Cit. in “Comerciantes chineses vivem com «muito medo» de assaltos violentos”, in *Diário de Notícias*, 14-11-2006.

²⁸⁷ Os meios de comunicação reportaram já dois incêndios nocturnos de grandes dimensões (um em 2009 e outro em 2013) em armazéns chineses da zona com causas sempre difíceis de determinar, causando feridos entre a comunidade chinesa (cit. in “Causas do incêndio na China Town de Vila do Conde difíceis de determinar”, *Jornal de Notícias*, 31-01-2013 e *Lusa*, 31-01-2013).

²⁸⁸ “Quatro GNR cobravam para proteger negócios chineses”, in *Jornal de Notícias*, 06-11-2012.

²⁸⁹ Um tenente-coronel comentava a um jornal “onde há um chinês, há jogo”, cit. in “Comunidade chinesa ocupa zona industrial da Varziela”, *Jornal de Notícias*, 07-08-2004.

²⁹⁰ “PJ descobre casino da máfia chinesa em Vila do Conde”, in *Jornal de Notícias*, 23-03-2012.

Portugal, tendo um papel importante na alteração ou reificação de estereótipos ou de conceitos naturalizados na opinião pública nacional. Como conclui Costa (2010), a cobertura mediática estabelece inevitavelmente uma simplificação da realidade que, face ao consumo cada vez mais rápido de informação, induz os jornalistas cada vez mais ao encontro das “ideias pré-estabelecidas, agir em consonância com os julgamentos rápidos dos seus leitores, ou a criar narrativas facilmente apelativas” (Costa, 2010: 110).

Nas sessões de *focus groups* realizadas em Julho de 2014 foi possível identificar também outro rumor veiculado em Portugal em relação aos empresários chineses. Tanto no discurso de empresários de outras origens de imigração, como no discurso de representantes de instituições com programas de apoio ao empreendedorismo, surgiu a ideia de que o sucesso empresarial dos chineses em Portugal se associa a um “acordo especial” estabelecido entre Portugal e a China que confere “isenção de impostos” a esses empresários:

“Os chineses têm cinco anos de isenção de impostos e a partir dos cinco anos eles mudam de nome (...) e nunca pagam imposto. E nós pagamos sempre os impostos.” (Empresário imigrante, participante FG1).

“Os chineses também vieram aqui causar algum certo burburinho porque a gente ouvia “ah, os chineses não pagam (...); o estado beneficiou as taxas dos chineses (...). Portugal não está preparado para investir nos próprios nacionais e vai investir nos imigrantes?!” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

Apesar de não existirem evidências desse alegado acordo²⁹¹ que isenta os empresários chineses do pagamento de impostos em Portugal, e a própria representante do IAPMEI²⁹² presente num dos *focus groups* o ter desmentido, a verdade é que esta perceção tem sido veiculada (nomeadamente no ciberespaço), enquadrando um sentimento de injustiça dos portugueses e de outros imigrantes por reação ao sucesso e dinâmica empresarial dos chineses no país.

Outros participantes dos *focus groups* também foram no sentido de desmentir essas isenções fiscais, realçando outros fatores que, na sua opinião, propiciam os melhores resultados empresariais dos chineses no país em comparação a outros grupos e nacionalidades:

“(…) houve de certeza algum incentivo fiscal no tempo da passagem de Macau. De qualquer das formas, eu não tenho de fonte segura, o que eu oiço é exatamente ao contrário, que é o Governo Chinês que suporta esses encargos dos seus cidadãos, não é... não é Portugal. (...) portanto há um período de transição em que há realmente condições especiais, mas oiçam..., aquilo que eu sei sem grande fundamento é que é o Estado Chinês que suporta e, quanto a isso não há nada a fazer.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

²⁹¹ Como referido antes, apenas a *Convenção entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento* (Resolução da Assembleia da República n.º 28/2000, 30 de Março) parece enquadrar esta matéria, embora não preveja isenções particulares aos chineses. Tal como assinou com a China, Portugal assinou convenções semelhantes a esta com outros países, nomeadamente países de expressão portuguesa.

²⁹² O IAPMEI é o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, ou seja, a instituição pública do Estado português que apoia a criação e desenvolvimento das pequenas e médias empresas no país.

“Eu tive curiosidade e uma vez perguntei a uma pessoa que era inspetor (...) da Inspeção Tributária, e o que essa pessoa me disse e garantiu-me (...) é que as lojas chinesas são tributadas, taxadas e inspecionadas exatamente como todas as outras. Agora o que me contou é que eles têm uns sistemas de software..., que nem todos são licenciados e nem todos fazem as contagens da mesma forma (...) o que essa pessoa também me contou, que a grande diferença é que nunca se sabe bem quantos trabalhadores uma loja chinesa tem. (...) mas esse controlo não compete às Finanças. (...) [Também] o que acontece com as lojas chinesas é que têm lucros na ordem dos 500%, porque conseguem que se venda óculos de sol a 1€, é porque os óculos de sol lhes custa 0,1€..., e que é a partir daí que as coisas são taxadas. A grande dúvida que as Finanças colocam é sobre os fornecedores das lojas chinesas, portanto, de resto a tributação é exatamente igual.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

Num blogue nacional foi feita também a alusão a esta perceção social, sinalizando-a como “um disparate”:

“Este é daqueles disparates que tem como base o medo dos outros. Muitas pessoas ressentem-se da presença das comunidades estrangeiras, outras não gostam da concorrência que julgam desleal, outras acreditam simplesmente em qualquer coisa. Corre por aí que as lojas dos chineses têm uma isenção especial de imposto, negociada entre Portugal e a China. Certo, certo, é que ninguém consegue encontrar o tratado ou a lei ou o que for onde essa isenção está escrita. Diz-se, mas não se sabe. Repete-se, mas não se verifica. Acredita-se, mas não se pensa duas vezes.” (*blogspot* de “O Caçador de disparates” de 25 de Fevereiro de 2013).

Alguns chineses também têm reagido a esse «mito»:

“Jizhi Fei reside em Portugal há 7 anos (...) [e diz:] «O governo Chinês ajuda todos os que querem trabalhar ou estudar. Vim para Portugal a convite de um amigo (...). Como a minha família me ajudou não foi preciso a ajuda do Governo. Mas quando dizem que os chineses não pagam impostos em Portugal, isso não corresponde à verdade. Tenho os documentos tal como os portugueses e pago impostos.” (cit. in “O que fazem os chineses aos seus mortos?”, in *O Crime*, 13-09-2007).

Nos *focus groups* alguns participantes mostraram ainda algumas reações ao enquadramento legal nacional mais recente (em vigor desde 2012) que tem atraído essencialmente investidores chineses:

“Acerca dos *Gold Visa* isto traz a Portugal a Máfia chinesa e isso está a atrapalhar não só o meu negócio (...) Quantas lojas na sua rua não foram fechadas, dos seus avós ou dos seus conhecidos?” (Empresário imigrante, participante FG2).

“E nós conseguimos perceber tendo em conta a situação atual do país e a crise e ... que os investidores chineses sejam fantásticos, é um elemento apetecível, ninguém o nega, porque há financiamento. Mas depois a médio e longo prazo existem as relações diplomáticas e, existe a Convenção dos Direitos Humanos e, existem todas estas coisas muito bonitas, mas depois quando o dinheiro fala mais alto ficam relegadas para segundo plano. E isto deixa-nos um bocadinho incomodados. (...) Porque nós sabemos como é que são as relações económicas, e não só, que a China estabelece e depois como é que fica toda a parte de cooperação e desenvolvimento e do respeito dos direitos humanos? E na perspetiva nacional isto é uma preocupação mínima comparada com a situação e com a resposta que eles têm estado a dar. Portanto, isto é uma realidade que está e que vai ficar.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3).

Os meios de comunicação também destacado o investimento chinês dos últimos anos no contexto da privatização de inúmeras empresas (e.g. EDP, Fidelidade, BES/Novo Banco). Neste âmbito algumas notícias publicadas em jornais têm documentado as operações de investimento, rotulando-as como “invasões chinesas” (*Jornal Sol*, 24 de abril de 2015), incentivando o debate entre empresários nacionais e empresários chineses:

“Perante a ascensão dos chineses, há quem não esconda os receios. O presidente do BPI, Fernando Ulrich, mostra-se «chocado» com a quantidade de investimentos em Portugal nos últimos anos, dada a ligação ao Partido Comunista Chinês (PCC).” (cit. in “Invasões chinesas”, in *Sol*, 24-04-2015, pp. 38).

“Ao SOL, o vice-presidente da Câmara do Comércio e Indústria Luso-Chinesa desdramatiza. «Não exageremos. Os investimentos angolanos e brasileiros em Portugal também têm sido avultados nos últimos anos. Claro que a cultura chinesa é muito diferente, mas Portugal só deve abraçar os investidores que cá querem investir. Infelizmente os investidores nacionais estão depauperados com as crises recentes», sublinha Ilídio Seródio.” (cit. in “Invasões chinesas”, in *Sol*, 24-04-2015, pp. 38).

Em suma, pese embora se verifiquem mudanças ao longo do tempo nas perceções sociais acerca dos chineses em Portugal e que alguns rumores tal como surgem se extinguem naturalmente, a tendência identificada vai no sentido de se encontrar maior recorrência e estabilidade em perceções e reações sociais que se baseiam na integração económica ou sucesso empresarial dos chineses no país, ou nos receios de concorrência principalmente a pequenos e médios comerciantes do país. Em casos pontuais, como se elencou, algumas imagens mediatizadas dos chineses têm tido consequências diretas no desenvolvimento ou crescimento das suas atividades empresariais em Portugal.

Ainda assim em Portugal coexistem também perceções positivas acerca dos contributos da imigração para o país. A edição de 2013 do inquérito anual *Transatlantic Trends*²⁹³ revela que 54% dos portugueses inquiridos, valor ligeiramente acima da média europeia (em 50%), afirmam que “os imigrantes ajudam a criar emprego através da criação de novos negócios”. Entre os países onde foi aplicado o inquérito, Portugal corresponde a um dos três países (ao lado da Alemanha e Suécia) onde a imigração é mais percecionada como uma oportunidade para o país (50%) do que como um problema para o país (41%). A média europeia para essa pergunta ficou em 41% dos inquiridos a verem a imigração como uma oportunidade e 44% a verem como um problema.

Quanto a perceções acerca das relações transatlânticas e visões globais da economia mundial, no mesmo inquérito conclui-se que 56% dos portugueses afirmaram que acham a China mais uma ameaça económica do que uma oportunidade económica (valor mais ou menos estável desde 2007). Este resultado posiciona-se entre o dos europeus – 46% acham que a China é uma ameaça económica – e o dos americanos – 62% colocam a China como ameaça económica. Importa realçar, no entanto, que 33% dos portugueses percecionam também a China cada vez mais como uma oportunidade económica, tendo esse valor aumentado desde 2007 (24% dos portugueses inquiridos nesse ano).²⁹⁴

²⁹³ Sondagem anual de opinião pública conduzida pelo *German Marshall Fundo of the United States*(GMF) e pela *Compagniadi San Paolo* (Turim, Itália), com o apoio em Portugal da Fundação Luso-Americana (FLAD). Foram inquiridos 1000 portugueses com mais de 18 anos em território português, entre 3 e 21 de Junho de 2013 (<http://trends.gmfus.org/files/2013/09/TT-TOPLINE-DATA.pdf>). Mais informação acerca desta sondagem podem ser consultadas em www.transatlantictrends.org

²⁹⁴ Por sua vez, 69% dos portugueses inquiridos destacaram outros países (a pergunta dava como exemplo Índia, Brasil e Indonésia) como novos mercados criadores de oportunidades de investimento.

Estas percepções dos portugueses acerca da China devem ser enquadradas, por um lado, no aumento do empreendedorismo imigrante chinês em Portugal e o seu impacto (nomeadamente) no comércio bilateral e, por outro, na participação da China desde 2010 na compra de dívida pública portuguesa e investimentos em Portugal (Bongardt e Neves, 2014).

Em Novembro de 2010 o presidente chinês Hu Jintao veio numa visita oficial a Portugal procurando (segundo aquilo que foi publicado nos media²⁹⁵) reforçar a sua presença na Europa, escolhendo os países mais endividados e onde há mais oportunidades de negócios e a bons preços como troca da compra de dívida pública. A atração de investimento direto chinês em Portugal confere à imigração chinesa no país uma posição central, podendo contribuir para a emergência de diferentes visões e percepções sociais - ora imagens positivas que sublinham o contributo para a economia e o país, e o seu papel estratégico na política externa; ora imagens menos positivas associados ao sentimento do país “estar à venda” e a dar “benefícios” que não confere aos nacionais ou a outras comunidades imigrantes.

Esperam-se, pois, inúmeros desenvolvimentos a muito curto prazo nas percepções e reações sociais aos empreendedores chineses em Portugal, em especial porque trata-se de um fluxo de imigração que continua a aumentar e a destacar-se cada vez mais pela aquisição de imóveis, a aplicação de investimentos e o desenvolvimento de atividades empresariais no país. Resta continuar a perceber os impactos que a opinião pública portuguesa pode ter no dinamismo empresarial e no investimento chinês no país.

²⁹⁵ “Chineses compram dívida e ajudam euro”, *Jornal Público*, 17 de Agosto de 2010; “China pondera comprar dívida pública portuguesa”, *Jornal de Negócios*, 28 de Outubro de 2010; “Incertezas sobre compra de dívida pela China”, *Jornal Público*, 9 de Novembro de 2010; “Almunia: Compra de dívida pública pela China é muito positiva”, *Jornal de Negócios*, 14 de Janeiro de 2011.

12. OPORTUNIDADES E RECURSOS COMUNITÁRIOS

A atividade empresarial imigrante emerge também da complexa rede social onde os imigrantes se inserem. Para alguns investigadores o empreendedorismo é amplamente uma atividade criada e desenvolvida socialmente, onde os empreendedores avultam em função das suas relações e comportamentos sociais (Mitchell e Co, 2007):

“(…) the essentially social nature of establishing connections and fruitful relationships with both insiders and outsiders means that the study of entrepreneurship should focus on social behaviour. This includes investigations about the way people identify which relationships will be crucial to the success of their venture, and how they develop and maintain the relationship that enable their firm to obtain the resources needed for their firm to survive and grow. There are a number of dimensions of social networks that may be conducive to entrepreneurship. The first is the importance of being within a group which (...) increases network density. Secondly, the accessibility of persons who can match actors with similar interests (...). Third, the diversity of ties is important (...). Fourthly, the Access to those people with the most social resources (...).” (Mitchell e Co, 2007: 684).

Um empresário imigrante entrevistado explicava esta ideia de forma muito particular e elucidativa:

“Todas as relações comerciais estão interligadas (...) há um passa palavra que praticamente se nos negócios fazem (...). Não é relações económicas, mas relações sociais. Quer dizer, passo a palavra através das relações sociais.” (Entrevista realizada em 2000 com sócio de uma seguradora, de uma imobiliária e dono de um restaurante chinês. Ascendência chinesa de Cantão, nascido em Moçambique).

As estratégias empresariais imigrantes devem, pois, ser enquadradas similarmente por variáveis sociais e culturais, uma vez que as ações económicas dos indivíduos podem ter na sua base a resposta a obrigações sociais ou comunitárias (Granovetter, 1995: 128 - 131) e o acesso privilegiado a oportunidades económicas e a recursos inerentes ao grupo a que pertencem (Bonacich e Model, 1980; Light e Rosenstein, 1995: 22; Light e Gold, 2000: 105). Na realidade, os indivíduos não são socialmente atomizados, nem são exclusivamente racionais na perseguição de objetivos económicos, tendo as relações sociais em que participam uma influência direta no seu percurso e objetivos económicos (Portes, 1999: 7-8).

Como inúmeros investigadores têm vindo a demonstrar, a participação ativa de imigrantes em redes sociais e de reciprocidade surge em várias sociedades de acolhimento como uma vantagem competitiva para a inserção económica ou a iniciativa empresarial.²⁹⁶ Para Light e Gold (2000: 94) o contributo explicativo das redes sociais para o empreendedorismo é uma das mais importantes descobertas científicas da última geração de académicos desta área de estudo. Estas redes de solidariedade e de interconhecimento abrem aos indivíduos empreendedores várias oportunidades para o desenvolvimento de iniciativas empresariais: podem disponibilizar mão-de-obra coétnica que aceita condições de trabalho

²⁹⁶ Para aprofundar vd. Wilson e Portes (1980), Chan e Cheung (1985), Portes e Manning (1986), Portes e Stepick (1993), Light e Gold (2000) e Rath e Kloosterman (2000: 660).

que outros não aceitariam (e.g. baixos salários, mais horas de trabalho, relações de trabalho mais precárias), e geram o acesso a fornecedores e a informações, conselhos e conhecimentos estratégicos privilegiadas para a iniciativa empresarial.²⁹⁷ À medida que estas redes sociais se tornam mais fortes e densas na comunidade e se consolida o seu capital social, os custos de desenvolver iniciativas empresariais pelos seus membros diminui, uma vez que os indivíduos ganham acesso rápido e facilitado a recursos e informações que não estão acessíveis no mercado. Os indivíduos que beneficiam destas redes sociais tornam-se, assim, mais preparados para sobreviverem e se debaterem nos mercados competitivos onde pretendem criar o seu negócio. Foi interessante verificar nas entrevistas que os indivíduos têm a percepção real da existência e atuação dessas redes sociais na comunidade ou da importância que as mesmas podem assumir:

“Eu acho que o grande, o *goal* principal para o empreendedor montar um bom negócio é fortalecer a rede de contactos, se fortalece a rede de **contactos** você chega onde você quer.” (Empresário imigrante, participante FG1).

“Todos os chineses... não sei como explicar... Todos os chineses têm uma rede. Cá em Lisboa têm muitos chineses a sair da mesma terra lá da China [Zhejiang]”. (Entrevista em 2000 com natural da Província de Zhejiang na China, chegado a Portugal no início da década de 1990 com a ajuda do pai, filho de dono de Restaurante Chinês em Lisboa).

“Quero internacionalizar o meu negócio ...se dentro da rede de contactos eu tivesse algum angolano com um potencial de visão empreendedor... Eu poderia ter alguém, um angolano, que está inserido na mesma rede de contactos, onde eu sou empreendedor e que me poderia ajudar lá ... um português ele tem esse projeto e eu ter rede de contactos no Brasil que possa auxiliar ele ou em qualquer lugar de negócio e resolver investir com ele lá. A rede para mim funciona para isso aí, além das coisas aqui por Portugal (...).” (Empresário brasileiro, participante FG1).

Em sessão de *focus group* a percepção de representantes de instituições de apoio da sociedade civil quanto às oportunidades em Portugal para os empreendedores imigrantes também passou por realçar o papel que assume a rede social do indivíduo e o capital social da sua comunidade na afirmação e definição de um negócio:

“Por vezes, há ali, não sei..., em alguns, há aqui **questões culturais** também interessantes. Estou a lembrar-me alguns da América Latina, do Bangladesh, em como o negócio é uma coisa que está presente, está-lhes no sangue... Aquilo para eles é o único caminho, não há outro. Trabalhar por conta de outrem é uma coisa que não lhes passa pela cabeça, passa muito, às vezes, pelo desenrasca... Em algumas comunidades, apesar de tudo, existem algumas **redes de solidariedade** entre eles que funciona, portanto, isso é importante até a forma depois como aquilo que é a ideia deles do negócio. Porque há uma questão com que me coloco muitas vezes se é, se eu criar um negócio para um imigrante se é para ele ou a forma como ele olha para o negócio se é uma forma de integração. E eu acho que muitas vezes a questão será natural, enfim, um negócio... eu acho que isso na cabeça deles não... não pareça que seja por aquilo que é um negócio (...) tem a ver com questões culturais e potenciar talentos. Acho que há muito o desejo de afirmação... É também uma forma afirmação perante a comunidade.” (Representante de instituição de apoio ao empreendedorismo, FG3, sublinhados da autora).

Neste âmbito, este capítulo procura analisar a importância da estrutura social, onde os indivíduos se inserem, na construção de empresas e na definição de estratégias empresariais. Conforme identificado antes e enquadrado em maior profundidade no capítulo 3, os

²⁹⁷ Para aprofundar vd. também Waldinger et al (1990:133), Brown e Butler (1993:103)

imigrantes tendem a mobilizar também na definição da sua estratégica empresarial as características do seu grupo e os recursos da sua comunidade (Waldinger et al., 1990: 132). Inúmeros autores (Light e Rosenstein, 1995; Light, 1998; Light e Gold, 2000) têm realçado o papel dos denominados ‘recursos étnicos’ no desenvolvimento da iniciativa empresarial de alguns grupos imigrantes reconhecendo-se, porém, que esses recursos não são universais ou acessíveis a todos os membros de uma comunidade, mas têm regras e exigências que lhe estão inerentes. Como Light e Gold (2000) discutem a capacidade de mobilizar recursos não é igual em todos os membros do grupo, ou seja, há outros fatores que afetam a mobilização dos recursos étnicos. Os autores explicam que coexistem pequenos subgrupos dentro da população étnica, com ligações familiares e posições de classe semelhantes, que definem diferentes hierarquias de solidariedade, de reciprocidade e de acesso aos recursos do coletivo. Porque os grupos imigrantes não são homogêneos, nem têm os mesmos recursos potenciadores da iniciativa e estratégia empresarial, também não se verifica de forma homogênea o acesso e benefício desses recursos por imigrantes. Granovetter (1995) realça que o valor do capital social também está associado a esse ser confinado por limites específicos que constroem o seu acesso a determinados indivíduos. Basu (2001) realça ainda como os resultados empresariais de uma determinada comunidade (asiáticos no Reino Unido) tende a estar associados a uma crescente diferenciação social, refletindo o reforço de uma elite empresarial no grupo

Esses recursos e oportunidades comunitárias são produzidos e reproduzidos por membros de um mesmo grupo, baseando-se em formas de fidelidade, confiança, reciprocidade, cooperação e solidariedade (Portes e Sensenbrenner, 1993). Assim é importante atender a que os ‘recursos étnicos’ só existem no grupo e não isoladamente em cada membro do grupo, conferindo aos seus participantes obrigações (Light e Karageorgis, 1994: 659). Estas obrigações mútuas dos membros da comunidade ou da rede social, embora na maioria dos casos não estejam escritas, mas definem-se na interação regular dos indivíduos, induzem à extensão de favores, preferências e à defesa dos interesses de cada membro (Light e Gold, 2000).

Respeitando determinadas regras e normas sociais do grupo, os membros podem ter acesso a recursos passíveis de serem mobilizados na sua comunidade que lhes potenciam a atividade empresarial. O capital social inerente às redes sociais não constitui em si recursos, mas corresponde antes à habilidade dos indivíduos mobilizarem os recursos disponíveis na comunidade em função das suas necessidades (Portes, 1999). Inerentemente, as estratégias empresariais definidas a partir dos recursos do grupo refletem, por um lado, as próprias

características sociais, culturais e económicas do grupo e, por outro, a capacidade do indivíduo (membro do grupo) mobilizar e explorar as qualidades do coletivo a que pertence (Waldinger et al., 1990: 132).

Importa reconhecer, porém, que muitos desses recursos não são recursos económicos em si mesmo, podendo ser convertidos enquanto tal no contexto da definição de uma estratégia empresarial.

Deve ainda atender-se a que, como desenvolvido no subcapítulo 3.3., os recursos da comunidade ou da rede social não são só oportunidades (Portes e Sensenbrenner, 1993; Light e Gold, 2000), podendo alguns empreendedores sofrerem de constrangimentos que condicionam as suas ações, ficando encurralados nas lógicas e opções da sua rede social. Nesses casos verifica-se que os recursos e oportunidades empresariais mobilizados da rede social podem ter alguns efeitos adversos (e.g. limitar a contratação de trabalhadores a coétnicos que podem ter competências e qualificações limitadas, fechar o investimento empresarial a alguns mercados, inibindo a expansão para outros setores ou mercados, circunscrever os fornecedores a perfis identificados na comunidade).

Em Portugal nota-se que são os asiáticos – em particular os chineses – os que melhor ilustram o acesso e a conversão de recursos comunitárias em oportunidades empresariais (Oliveira, 2005). Deve, contudo, atender-se que não se pretende assumir com esta análise qualquer relação causal unilateral entre as ligações étnico-culturais de indivíduos com o seu grupo étnico e o desenvolvimento de atividades empresariais, mas antes perceber qual o contributo que os recursos inerentes ao grupo a que os indivíduos pertencem podem ter na expressão e natureza empresarial.

A análise dos dados dos Censos não permite dar conta dos processos coletivos que estão por detrás da variedade de taxas de empreendedorismo das diferentes nacionalidades estrangeiras. Apesar da sua relevância (analisada anteriormente), esses dados dão apenas uma imagem pobre do carácter social das estratégias empresariais e dos recursos comunitários mobilizados. Portes e Zhou (1999: 164) identificam o mesmo tipo de constrangimentos quando analisam os dados dos Censos dos Estados Unidos da América. Neste âmbito a análise desenvolvida neste capítulo recorre a trabalho empírico realizado em Portugal ao longo dos anos (Oliveira, 2000; 2002; 2003; 2005).

Os dados censitários permitem, ainda assim, iniciar esta análise do papel dos recursos da rede social dos empresários a partir do fenómeno do **trabalho familiar** não remunerado nestas iniciativas empresariais. Verifica-se que entre 2001 e 2011 houve um aumento de 1 ponto percentual na importância relativa dos trabalhadores familiares por empregadores

estrangeiros (de 3,3% para 4,3%). A importância relativa de trabalhadores familiares não remunerados e o seu respetivo aumento na década em análise mostram-se mais relevantes nos empresários nacionais de países fora da União Europeia (vd. quadro 12.1.), em particular no caso dos empresários chineses (por cada 100 empregadores, 8 têm trabalhadores familiares não remunerados em 2011, +1,9 pontos percentuais que em 2001) e empresários dos PALOP, nomeadamente cabo-verdianos (5% em 2011, +2,9 pontos percentuais que em 2001) e angolanos (5,2% em 2011, +2,3 pontos percentuais que em 2001). É relevante destacar a importância que o trabalho familiar assume na iniciativa empresarial dos chineses uma vez que estes empregadores incorporavam 25,4% (em 2011) do total de trabalhadores familiares estrangeiros não remunerados em Portugal, embora no conjunto dos empregadores estrangeiros só representassem 13%. Nas palavras de empresários imigrantes entrevistados esta é uma opção refletida para assegurar o desenvolvimento do negócio, ainda que remetendo posteriormente para a reciprocidade de apoio com esses mesmos familiares:

"Quando tem pouco dinheiro, eles primeiro prepara. A família vem cá. Têm dois pessoas ou três pessoas que trabalham, têm muito dinheiro mais (...). É difícil. Olha por exemplo: filhos trabalham, sem pai pagar (..) e depois pai tem um restaurante, ele abre esse para o filho." (Entrevista com dono de um Restaurante Chinês em Lisboa em 2000, chegado a Portugal por 'engano' no início da década de 1980 quando tinha pedido um visto para Macau).

"Sim, minha família tem quatro pessoas. Vieram ficar quatro vezes. Primeiro é minha mulher, para Portugal. Pouco dinheiro, eu chega a comprar um bilhete para ela. Para ela minha mulher (...) e último os filhos também vem. Quatro pessoas ficar também aqui. Agora filhos já casaram, tá muito bom" (Entrevista com dono de loja de roupa de Massamá em 2000, natural de Zhejiang na China, chegou a Portugal na década de 1980).

"Porque como são empresas familiares organizadas só com família, eles trabalham todos os dias (...). Poderão descansar mas está outro ao serviço quer dizer em toda a atividade. Portanto praticamente é... não digo vinte e quatro horas mas é quase." (Entrevista em 2000 com sócia de uma seguradora, dona de imobiliária e de um restaurante chinês. Ascendência de Cantão, nasceu em Moçambique).

Ainda segundo dados dos Censos, em Portugal a segunda nacionalidade estrangeira a incorporar mais trabalhadores familiares não remunerados é a brasileira (23,15%), embora nesse caso o seu volume tenha inerente a própria importância relativa de empregadores brasileiros no total de empregadores estrangeiros (30,6%). Notam-se, pois, diferentes opções e capacidades de mobilização de recursos da rede social – neste caso de trabalhadores familiares – entre as diferentes nacionalidades de empregadores estrangeiros em Portugal (vd. quadro 12.1.).

Também os portugueses recorrem ao apoio de trabalhadores familiares não remunerados. Segundo dados dos Censos de 2001, por cada 100 empregadores portugueses havia 5 trabalhadores familiares não remunerados, quando no caso dos estrangeiros a relação era de 3 em cada 100. Já em 2011 verifica-se um aumento (+2,4%) do número absoluto de trabalhadores familiares estrangeiros não remunerados (de 987 em 2001 para 1.011 em 2011),

contrariando a diminuição observada (-37,1%) no número absoluto de trabalhadores familiares portugueses (de 36.773 para 23.119).

Quadro 12.1. Percentagem de trabalhadores familiares por total de empregadores e taxa de empreendedorismo em 2001 e 2011 para as dez nacionalidades estrangeiras com maior número de empregadores em Portugal

País de nacionalidade	% de Trabalhadores Familiares por total de Empregadores		% de Trabalhadores Familiares por total de Empregadores		A-B (pontos percentuais)
	Taxa Empreendedorismo 2001	2001 (B)	Taxa Empreendedorismo 2011	2011 (A)	
Brasil	13,5	1,9	11,5	3,2	+1,3
China	36,0	6,5	42,2	8,4	+1,9
Ucrânia	1,5	3,2	7,1	3,3	+0,1
Reino Unido	23,0	1,6	27,9	1,8	+0,2
Roménia	4,4		8,2	2,8	
França	10,2	4,2	14,6	3,0	-1,2
Cabo Verde	6,4	2,1	6,0	5,0	+2,9
Angola	6,6	2,9	8,1	5,2	+2,3
Alemanha	17,7	2,4	21,6	2,4	0
Espanha	11,6	3,9	16,0	2,3	-1,6
Estrangeiros	10,2	3,3	12,1	4,3	+1,0
Portugal	9,8	4,9	10,5	5,3	+0,4

Fonte: Censos de 2001 e 2011 (cálculos da autora)

Torna-se, pois, evidente que à semelhança da estrutura empresarial portuguesa, onde há um número significativo de pequenas empresas dirigidas por famílias²⁹⁸, proliferam as empresas familiares entre os empresários imigrantes. Neste âmbito Waldinger et al. (1990:142) defendem que o recurso ao trabalho familiar não é uma especificidade das empresas étnicas, mas de todos os negócios de pequena dimensão. Os resultados do inquérito por questionário realizado em 2002 a empresários de origem chinesa, indiana e cabo-verdiana também confirmam esta evidência (Oliveira 2005: 131): apenas 27,4% do universo de empresários imigrantes inquiridos declaravam não ter trabalhadores familiares. Foram os empresários cabo-verdianos que, comparativamente aos chineses e aos indianos, apresentaram o menor peso de trabalhadores familiares. Entre os empresários que declararam ter trabalhadores familiares, 13,1% admitiu não dar qualquer remuneração pelos seus serviços. Foram os empresários Chineses os que mais reportaram recorrer ao trabalho familiar não remunerado: 16,2% por comparação a 10,3% dos empresários de origem indiana e 11,3% dos empresários de origem cabo-verdiana (vd. quadro 12.2.). Também Chan e Cheung (1985:149) mostraram a importância da família nas atividades empresariais dos chineses em Toronto, realçando que apesar de metade dos inquiridos ter declarado ter um ou mais empregados familiares, este

²⁹⁸ Para aprofundar vd. Cardoso et al. (1990), Almeida, Ferrão e Sobral (1994) e Guerreiro (1996).

valor estava sub-representado uma vez que não atendia ao apoio ocasional de familiares nas atividades empresariais.

Quadro 12.2. Número de trabalhadores familiares por grupo de origem imigrante

Número de Trabalhadores familiares	Origem dos empresários						Total*	
	Cabo-verdianos		Chineses		Indianos		N	%
	N	%	N	%	N	%		
0	64	45,4	70	22,8	57	22,8	191	27,4
1	23	16,3	51	16,6	84	33,6	158	22,6
2	21	14,9	96	31,3	61	24,4	178	25,5
3	15	10,6	42	13,7	28	11,2	85	12,2
4 e mais	18	12,8	48	15,6	20	8,0	86	12,3
Total*	141	100	307	100	250	100	698	100

Nota: * Não se integram neste apuramento os questionários realizados aos grupos de controlo no Algarve e no Grande Porto (150 questionários). 6 valores omissos (o correspondente às não respostas de 2 chineses, 3 indianos e 1 cabo-verdiano).

Fonte: C. R. Oliveira (2005: 131).

Deve reconhecer-se ainda o papel da família no desenvolvimento de sociedades empresariais. A partir do mesmo inquérito (Oliveira, 2005) concluía-se que cerca de 54,2% dos empresários indianos tinham sócios familiares e 7,5% adquiriram a sua empresa por herança, doação ou casamento. Apenas os cabo-verdianos tinham um peso relativamente significativo de sócios não familiares (Oliveira, 2005: 129-130). Como Light e Gold (2000) realçam, as relações de parentesco nas estratégias empresariais (seja por casamento ou por linhagem direta de sangue) ou a existência de outros familiares também empresários mobiliza à progressão empresarial dos indivíduos. Neste âmbito, Mitchell e Co (2007: 702) também concluíram que a menor propensão em identificar entre africanos (por comparação aos asiáticos) familiares empresários explica, em parte, os menores níveis de empreendedorismo dessa população e induz à ilação de que esta comunidade dispõe de uma rede social mais fraca no incentivo à prática empresarial.

Assim, sendo o recurso ao trabalho e a capital familiares uma característica comum às estratégias empresariais portuguesas e imigrantes, será que os empresários imigrantes têm de garantir outras vantagens competitivas para o seu sucesso empresarial em Portugal? Que outros recursos ou oportunidades conseguem mobilizar na sua comunidade que lhes assegura especificidades mais competitivas para as estratégias empresariais que desenvolvem no país?

Como se detalhou antes, inúmeros investigadores têm evidenciado que a comunidade imigrante pode ser uma importante fonte de recursos empresariais – e.g. mão-de-obra, financiamento, fornecedores, conselhos e experiência empresarial, contactos privilegiados com atores chave, troca de favores, solidariedade, cooperação, confiança e fidelidade (Light e Gold, 2000: 109-129). Assim a proximidade geográfica ao grupo coétnico pode determinar,

para alguns empresários imigrantes, o acesso a recursos disponíveis na comunidade e, deste modo, potenciar o sucesso do seu negócio em Portugal. Em função do grau de dependência dos empreendedores imigrantes por recursos da sua comunidade, assim se podem entender as suas opções de implementação territorial.

Deve-se, no entanto, distinguir o tipo de recursos étnicos que os empreendedores imigrantes necessitam de mobilizar e/ou dependem. As iniciativas empresariais de imigrantes mais dependentes de trabalhadores e clientes coétnicos são forçadas a concentrarem-se nas regiões de residência da sua população de origem. Já as iniciativas empresariais mais dependentes de capital da comunidade apresentam maior flexibilidade de implementação no território. Ou seja, aproveitar o recurso da mão-de-obra coétnica obriga a maior rigidez geográfica (local de residência dos coétnicos), do que o aproveitar de recursos financeiros da comunidade.

O sector de investimento dos diferentes empreendedores imigrantes acaba por determinar também as opções distintas de implementação territorial das estratégias empresariais. Para negócios essencialmente dependentes de **clientes coétnicos**, a sua implementação territorial acaba por refletir as zonas de residência da própria população coétnica, uma vez que é aí que se concentram os consumidores.

No estudo comparado das estratégias empresariais de imigrantes foi possível concluir que enquanto os empresários Chineses e Indianos tinham principalmente como clientes os portugueses – 64,7% e 51,4%, respetivamente –, apenas 24,6% dos empresários Cabo-verdianos declararam ter apenas clientes portugueses. A partir dos dados recolhidos no mesmo estudo é evidenciado que 10,6% dos empresários Cabo-verdianos tinham exclusivamente como clientes coétnicos – contra apenas 1,9% e 0,4% para os casos dos empresários Chineses e Indianos (Oliveira 2005: 117). Torna-se, pois, evidente que os empresários chineses e indianos, com menor peso de consumidores coétnicos, têm um investimento de menor rigidez geográfica ou de ligação às zonas de residências das suas comunidades de origem.

“Do ramo da roupa que eu tenho, não tem produtos de origem indiana (...) é a clientela que prefere nacionais (...). Aqui no mercado não ponho [roupa indiana] porque eu tenho aqui clientes e não estão motivados para comprar produtos da Índia. (...) Prefiro vender produtos portugueses porque têm mais saída, não é?” (Entrevista realizada em 2000 com vendedor de roupa no Mercado da Praça de Espanha. Nascido na Índia, passou por Moçambique e chegou a Portugal na década de 1980).

As atividades do pequeno comércio de produtos especializados étnicos que têm florescido em Portugal nas últimas décadas (e.g. pequenos supermercados de produtos alimentares chineses na zona do Martim Moniz em Lisboa, cabeleireiros africanos em bairros específicos de Lisboa), mesmo quando circunscritos a determinados contextos geográficos de maior

concentração de residentes coétnicos, continuam a não se fechar num mercado étnico como acontece em enclaves de outros países (Wilson e Portes, 1980: 314; Chan e Cheung, 1985: 149; Portes e Manning, 1986: 63; Portes e Stepick, 1993: 127; Portes e Zhou, 1999: 158; Portes, 1999: 58), mas a procurar clientes portugueses (Oliveira, 2005: 126). À semelhança do encontrado por Li (2001: 1107) noutra contexto, em Portugal as empresas imigrantes, mesmo beneficiando em alguns casos de recursos da comunidade étnica para o seu desenvolvimento empresarial, abastecem e trabalham essencialmente para o mercado aberto. Por outro lado, como também concluíram Light et al. (1994: 77), neste caso beneficiar de recursos étnicos não fecha os imigrantes ao pré-requisito de concentração espacial de negócios (como a teoria dos enclaves étnicos tende a defender), uma vez que não há uma evidência clara que as relações de solidariedade são definidas nem que conduzem ao uso exclusivo de determinadas concentrações residenciais ou de atividades económicas.

Acresce que ao contrário do defendido por Waldinger (1989: 69) e como mostram os dados analisados para o caso português (desenvolvido no subcapítulo 8.2.1.), nem sempre a elevada concentração de residentes de determinada origem imigrante numa dada área aumenta a proporção de negócios nessa mesma área. Se a comunidade de origem for maioritariamente empreendedora a distância acaba por ser mesmo crucial para o sucesso empresarial e/ou para evitar a concorrência. Como referem alguns autores a **competição entre coétnicos** é recorrente em empresários com experiências empresariais e planos de mobilidade semelhantes, e acesso aos mesmos recursos da comunidade (Waldinger et al. 1990:146, Light e Gold 2000:127). Se não tiverem a habilidade de controlar a competição entre si os empresários imigrantes de uma mesma comunidade podem tornar-se incompatíveis. No inquérito aplicado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 122), 37,5% do universo inquirido declarou ter coétnicos como concorrentes, sendo esse valor especialmente elevado no caso dos empresários chineses (72,2%). Atendendo a que os empresários chineses em Portugal reconhecem que a maioria dos seus concorrentes são coétnicos, não é surpreendente verificar que são o grupo que apresenta maior dispersão territorial no investimento empresarial (conforme mostrado no subcapítulo 8.2.4.). Alguns empresários imigrantes entrevistados reconheciam os desafios da competição coétnica:

“o facto de estar tudo junto [lojas próximas na zona da Mouraria e Martim Moniz] não quer dizer é que é fácil negociar. Aliás, quantos mais chineses juntos é mais difícil negociar (...) há mais oferta, concorrência e muitas vezes há concorrências desleais (...). Não se pode fixar os preços porque os preços oscilam todos os dias, consoante... de repente ali é mais barato, é como se fosse um mercado da bolsa (...). Por isso é que as informações têm de correr rápido.” (Entrevista realizada em 2000 com proprietário de loja de roupa do Centro Comercial da Mouraria, 38 anos, natural da Província de Zhejiang, chegado a Portugal em 1990).

“(…) já teve melhor, agora está mais... há tanta concorrência (...). Estão a abrir muitas lojas, todos os dias abrem mais lojas, é assim (...). [No início] vendia-se qualquer coisa, havia pouca gente... mais poucas lojas, não havia tanta, tanta oferta.” (Entrevista realizada em 2000, Hindu, natural de Moçambique, dona de loja oriental no Centro Comercial Colombo, chegou a Portugal no início da década de 1980).

Contudo, nestas densas redes sociais, a percepção da competição entre coétnicos pode, na realidade, não gerar conflitos diretos nem levar ao afastamento da rede social. Para Brown e Butler (1993: 104) as relações nas redes sociais podem ser feitas com outros empresários coétnicos que não são vistos como concorrentes (num sentido negativo), mas são assumidos como parceiros que partilham informações acerca de oportunidades de negócio, conselhos estratégicos e recursos financeiros. Segundo os mesmos autores, a mobilização de capital social nestas redes torna-se particularmente importante para as empresas de pequena dimensão (mesmo que repetindo atividades e aumentando a concorrência entre si), particularmente quando essas empresas se estabelecem em regiões onde não há intervenção e/ou incentivos empresariais dos governos locais. Para Light e Gold (2000: 118) a competição ou os conflitos que possam existir na comunidade são regulados através de mecanismos compensatórios, ou seja, os empresários pagam salários baixos aos seus trabalhadores coétnicos, mas depois compensam-nos apoiando-os no desenvolvimento do seu negócio, não os assumindo como concorrentes. Como detalham os autores:

“This practice, which is based in ethnic trust, ensures the loyalty and low cost of workers, limits the creation of competitors from among the ranks of former employees, and facilitates the sharing of capital, advice, and credit. Working simultaneously, these factors foster the upward mobility of ethnic workers and the expansion of the ethnic economy.” (Light e Gold, 2000: 118).

Neste sentido a comunidade assume mecanismos de regulação (informal) da competição interna e desenvolve relações de cooperação baseadas em (bastante) comunicação entre os seus empresários que viabilizam a rede social e as suas relações de confiança e lealdade. Por outro lado, os conflitos entre empresários coétnicos com atividades e estratégias semelhantes podem ser minimizados se, na comunidade, forem coordenadas as localizações de cada negócio para que não se reduzam mutuamente nos lucros da atividade.

Importa reconhecer também que a modernização dos modos de comunicação e a globalização permitem alargar as fronteiras territoriais onde os efeitos das redes sociais chegam, permitindo aos empresários imigrantes estarem mais longe entre si, mesmo que participando e beneficiando dos recursos de um mesmo grupo. Rocha-Trindade et al. (2006) concluem que os empresários chineses em Portugal mantêm um intenso relacionamento ao nível comercial com a China e com outras firmas chinesas que operam em países da União Europeia (e.g. Espanha, França e Itália). Neste âmbito estes empresários têm uma visão global, nomeadamente à escala europeia, de acesso a **fornecedores coétnicos** e à venda de produtos, não restringindo a sua atividade ao mercado nacional português ou ao mercado local

onde se inserem. A distância e as barreiras físicas definem cada vez menos limitações às ligações sociais de comunidades imigrantes. Inúmeros empresários chineses entrevistados no início do século já relatavam isso mesmo:

“Importamos da China, da Europa: Alemanha, Itália. Na China Taiwan” (Entrevista realizada em 2000 com sócio de empresa familiar de brindes comerciais e publicitários na Amadora, com 30 empregados. Hindu, natural de Moçambique, chegado a Portugal em 1981).

“Todo o chinês a montar um restaurante chinês vai a Espanha ou outro país comprar a empresas chinesas” (Entrevista em 2000 com natural de Zhejiang na China, trabalhador do restaurante chinês do pai).

“[os produtos] uma parte eu sei que vem da China, alguns deles compram diretamente em Paris, ou na Itália, porque os meus clientes [da agência de viagens] viajam muito para essas duas cidades: Paris e Roma porque creio que lá ou têm fábricas tipo caseiras, não é, que fazem confecção de roupas (...)” (Entrevista em 2000 com sócia de uma agência de viagens. Ascendência de Cantão, nascida em Moçambique, chegada a Portugal em 1976).

“de forma geral os contactos [com fornecedores] são feitos com empresas chinesas. Torna-se mais fácil recorrer aos chineses.” (Entrevista em 2000 com dono de restaurante chinês em Lisboa, chegou a Portugal na década de 1980).

Para Bongardt e Neves (2007: 34) a comunidade empresarial chinesa em Portugal explora uma rede ‘*guanxi*’²⁹⁹ que se estende entre Portugal e outras comunidades chinesas residentes em outros países europeus. Esta rede social de confiança intracomunitária permite a estes empresários aumentarem a sua competitividade empresarial, nomeadamente por através dela conseguirem obter custos de transação mais reduzidos, créditos comerciais, preços e condições de pagamento mais favoráveis.

Deve reconhecer-se também por isto que as inovações empresariais e as características das estratégias empresariais imigrantes facilmente e rapidamente se podem replicar em contextos locais distintos e distantes, detetando-se semelhanças entre as estratégias empresariais de determinadas origens de imigrantes em diferentes cidades dum mesmo país, ou mesmo em diferentes países.³⁰⁰

A necessidade de recorrer a **trabalhadores coétnicos** para o desenvolvimento da atividade empresarial pode, porém, constranger o local de implementação da atividade em função de onde reside essa mão-de-obra. Em trabalho empírico realizado no final do século passado (Oliveira, 2000, 2002) verificava-se que em Portugal os empresários chineses tinham

²⁹⁹ Expressão adotada e explicada pelos autores: “One of the essential aspects of the functioning of Chinese family firms is the «*guanxi*» networks in which they participate and which provide them with business opportunity, partnerships as well as support in difficult situations. The *guanxi* refer to personal connections that involve «mutual obligations, good will and personal affinity with particular emphasis on the family and on the sharing of common experiences». There are three different levels of *guanxi*: (i) The first and foremost involves the family, including the enlarged family and close friends; (ii) the second one involves people with shared common experience in crucial phase of life, such as former colleagues at school or of military service; (iii) the third involves third persons with whom a trust relation is established after a long and demanding process of contacts.” (Bongardt e Neves, 2007: 5).

³⁰⁰ O investimento empresarial chinês na restauração um pouco por todo o mundo é um bom exemplo disso mesmo. A noção de negócio de sucesso acaba por se repetir um pouco por todos os contextos de acolhimento desta população imigrante.

falta de mão-de-obra coétnica em resultado de terem uma comunidade ainda numericamente muito limitada no país. Deste modo multiplicavam-se os anúncios de procura de trabalhadores (escritos com caracteres chineses), nomeadamente na zona da Mouraria em Lisboa, e faziam-se inúmeros contactos com outros chineses estabelecidos em outros países europeus para promoverem a vinda de trabalhadores. Nas entrevistas realizadas no seio da comunidade chinesa no fim do século passado (Oliveira, 2000; 2002 e 2003) verificavam-se relatos de inúmeros empresários a recorrerem a contactos com outros chineses estabelecidos nomeadamente em Espanha, de onde traziam trabalhadores sempre que precisavam. Como referiam, em Portugal a falta de mão-de-obra coétnica disponível era explicado por se tratar de uma comunidade ainda em construção:

“[se precisar de trabalhadores] põe-se um anúncio porque aqui [na Mouraria] há lojas que põem anúncios (...) e depois as pessoas respondem (...). Geralmente os anúncios que os chineses põem são colocados em chinês.” (Entrevista realizada em 2000 com empresário de uma loja de roupa no centro comercial da Mouraria. Natural de Zhejiang, chegou a Portugal na década de 1990).

"Não, antes ela estava em Espanha [uma trabalhadora, que se tornou esposa do entrevistado] (...). Sim depois fui lá buscá-la para vir para cá trabalhar. Porque nós precisávamos muito de empregados e ela queria vir para cá para Portugal" (Entrevista em 2000 com natural da Província de Zhejiang na China, chegado a Portugal no início da década de 1990 com a ajuda do pai, filho de dono de Restaurante Chinês em Lisboa).

Para Portes (1999: 58) a existência de uma elite empresarial na primeira geração de imigrantes permite a constituição de um mercado étnico que gera a própria sobrevivência da comunidade e dos novos imigrantes coétnicos que vão chegando, mantendo assim as próprias iniciativas empresariais em florescimento. É uma classe de tipo empresarial entre as primeiras vagas imigratórias que poderá determinar a capacidade de mobilidade social dos fluxos seguintes. Se as atividades empresariais dos primeiros imigrantes forem bem-sucedidas, esses empresários criam oportunidades de trabalho e rendimento para os próprios membros da comunidade, alimentando assim também as taxas de empreendedorismo da comunidade.

Decorridos alguns anos, e tendo a população chinesa aumentado entre finais da década de 1990 e a primeira década do século XXI, a inquirição posterior aos empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 82) mostrava ainda que a “falta de mão-de-obra” era uma importante dificuldade dos empresários chineses (15,3%), surgindo essa dificuldade de forma ligeiramente mais pronunciada nessa população que nos restantes grupos de empresários imigrantes inquiridos (11,8% para os cabo-verdianos e 6% para os indianos).

Inerente a esta dificuldade está, pois, a preferência dos empresários chineses em contratarem trabalhadores coétnicos. Segundo resultados do mesmo questionário, cerca de 52,4% dos empresários Chineses inquiridos declararam contratar preferencialmente trabalhadores coétnicos (vd. quadro 12.3.), quando essa era uma preferência de apenas 11%

dos empresários indianos e 35% dos empresários cabo-verdianos. A opção dos empresários chineses era explicada essencialmente por razões de confiança e facilidade de comunicar na mesma língua (Oliveira 2005: 132). A confiança entre empregador e trabalhador da mesma comunidade podem ter subjacentes obrigações mútuas que induz o trabalhador a aceitar, nomeadamente, salários mais baixos e a não trocar de emprego durante um período estabelecido (reduzindo instabilidade na relação laboral), em troca de formação na atividade exercida e de apoio futuro na constituição do seu próprio negócio. No caso do chinês a língua (ou em alguns casos o dialecto de origem) assume um papel fundamental na contratação de trabalhadores (Oliveira, 2002: 249):

“(…) porque geralmente eles também só se relacionam com a comunidade chinesa. O único contacto com o exterior é só a loja. Na loja é só números, não é? O preço. Quando é algo mais complicado eles geralmente falam com alguém que fala português, nomeadamente a mim.” (Entrevistado em 2000, proprietário de uma loja de roupa no Centro Comercial da Mouraria, chegado em 1990 a Portugal, natural da província de Zhejiang, China).

“Ai eu sinto-me fora do meio deles [outros chineses de origem de Zhejiang] porque para já, embora nós comuniquemos através do dialecto oficial que é o Mandarin, não é?! Mas eu convivo muito pouco com eles. E eles têm o dialecto deles, quando estão juntos falam só o dialecto deles e eu não entendo absolutamente nada.” (Entrevista em 2000, ascendência de Cantão, com naturalidade de Moçambique. Sócia de Agência de Viagens, chegou a Portugal em 1975).

O mesmo tem sido observado noutros países:

“Although language can be a barrier in finding work outside the community, it is an advantage in finding jobs in the community. A basic requirement of hiring for most of the business is fluency in at least one of the major local dialects or as a foreign language such as Cantonese or Vietnamese.” (Zhang, 1998: 43).

Quadro 12.3. Preferências na contratação de trabalhadores por grupo de origem imigrante

Preferências na contratação de trabalhadores	Origem dos empresários						Total*	
	Cabo-verdianos		Chineses		Indianos			
	N	%	N	%	N	%	N	%
Preferencialmente contrata trabalhadores coétnicos	50	35,2	162	52,4	28	11,1	240	34,1
Preferencialmente contrata trabalhadores não coétnicos	57	40,1	70	22,7	178	70,4	305	43,3
NS/NR	35	24,6	77	24,9	47	18,6	159	22,6
Total*	142	100	309	100	253	100	704	100

Nota: * Não se integram neste apuramento os questionários realizados aos grupos de controlo no Algarve e no Grande Porto (150 questionários). O *Coefficiente de V. de Cramér* avalia a associação em 0,322 para as variáveis.

Fonte: Oliveira (2005: 133).

No mesmo inquérito mais de metade dos empresários chineses inquiridos (50,8%) disse ainda ter vindo para Portugal recrutados por um empregador coétnico (Oliveira, 2005: 136). Esta contratação de coétnicos incentiva relações paternalistas entre trabalhadores e patrões, implicando a obediência formal dos empregados e desincentivando a constituição de uma ‘consciência de classe’ - à maneira de Marx - (Chiang-Hmang, 1995: 241). A integração destes trabalhadores nas empresas de coétnicos ou familiares logo à chegada inibe também o

desenvolvimento de outras competências ou conhecimentos (e.g. língua do país de acolhimento, informação financeira, regulações e enquadramento legal, serviços de apoio) do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, deplorando expectativas e possibilidade de carreira a médio-longo prazo longe dos nichos económicos da própria comunidade (Flap, Kumcu e Bulder, 2000: 158). Isto não significa, porém, que os indivíduos não estejam conscientes do potencial conflito de interesses entre empregadores e empregados, embora a comunidade tenda a gerir estas relações de forma harmoniosa, cooperativa e complementar, definindo também os dividendos que os empregados ganham desta relação com a elite empresarial da comunidade (Butter, Masurel e Mosch, 2007: 42). Alguns entrevistados da comunidade chinesa relatavam estas relações laborais preferenciais e os compromissos que se estabelecem entre trabalhadores e empregadores coétnicos:

“Cá quem está a puxar pessoas de lá (...). Pagam bilhetes [aos trabalhadores coétnicos] e depois eles trabalham para pagar. Não trouxe dinheiro de casa, pagam depois com trabalho durante dois anos.” (Entrevista com dono de um Restaurante Chinês em Lisboa em 2000, chegado a Portugal por ‘engano’ no início da década de 1980 quando tinha pedido um visto para Macau).

“Você ver aí balcões que à noite estão abertos, com as pessoas de porta fechada a trabalharem. O próprio sistema obriga a isso. Quer dizer, e agora por pagamento dos bilhetes de avião é outra forma de agarrar contratualmente. (...) Investiu as suas passagens, investiu o seu posto de trabalho, investiu na casa, e depois passado 2 ou 3 meses vai embora? Está a ver não é? São formas contratuais de agarrar o próprio trabalhador para produzir” (Entrevista em 2000 com sócia de uma seguradora, dona de imobiliária e de um restaurante chinês. Ascendência de Cantão, nasceu em Moçambique).

A contratação de trabalhadores coétnicos conduz, indiretamente, as atividades empresariais a combaterem também o desemprego dentro da comunidade.³⁰¹ Os dados do desemprego da população estrangeira em Portugal confirmam esta tendência, evidenciando que são as populações com as mais altas taxas de empreendedorismo as que apresentam menores taxas de desemprego. Neste âmbito, uma vez mais, o caso chinês é paradigmático, tornando muito explícita esta relação causal: não apenas é a população estrangeira com a mais alta taxa de empreendedorismo do país (42,2% em 2011, segundo dados dos Censos), como se mostrou antes (vd. quadro 8.2.), como é também a população estrangeira em Portugal com a mais baixa (ou mesmo inexistente) taxa de desemprego (apenas 1,6%, quando a média geral dos estrangeiros se cifra em 18,6%), confirmando a empregabilidade inerente à própria comunidade (Oliveira e Gomes, 2014: 86).

No parecer do *Comité Económico e Social Europeu* acerca da contribuição dos empresários migrantes para as economias da União Europeia (2012/C 351/04) era também realçado que muito embora seja evidente o contributo positivo dos empresários migrantes

³⁰¹ Rath e Kloosterman observaram também como o crescimento do número de empregados da população turca, entre 1986 e 1992, na Holanda esteve associada ao próprio crescimento de trabalhadores isolados e empresários turcos que empregaram coétnicos nas suas empresas (2000: 660).

para a criação de emprego (através da análise dos dados europeus do inquérito ao emprego entre 1998 e 2008), a verdade é que grande parte desse emprego é criado para a própria comunidade e/ou para trabalhadores coétnicos (C 351/19).

Em geral o funcionamento da rede social e os seus recursos (materiais e imateriais) são vistos como as principais vantagens para alguns empreendedores imigrantes contratarem desproporcionalmente coétnicos e para esses mesmos trabalhadores quererem ser incorporados nessas empresas. A contratação de trabalhadores coétnicos pela elite empresarial da comunidade reduz a esses trabalhadores incertezas no processo de integração na sociedade de acolhimento (e.g. obtenção de emprego, reconhecimento de qualificações, aprendizagem da língua da sociedade de acolhimento, experiência profissional), atenuando a necessidade dos mesmos recorrerem a sistemas formais de apoio, o que gera lealdade, reciprocidade e confiança mútua mesmo em situações de conflito (Butter, Masurel e Mosch, 2007: 48-49). Por outro lado, a compensação pelo trabalho vai além do salário, inclui também a formação, contactos privilegiados com fornecedores e apoio no estabelecimento de iniciativas empresariais se o próprio trabalhador assim o quiser (Portes, 1999: 59). Por sua vez, para o empresário imigrante, a contratação de trabalhadores familiares e/ou de membros da comunidade permite-lhe aumentar a rentabilidade da iniciativa empresarial, reduzindo os seus custos. Assim as relações laborais, baseadas em relações de solidariedade e reciprocidade, tendem a gerar nas empresas de imigrantes vantagens competitivas em relação às demais empresas que operam na sociedade de acolhimento.

A preferência por contratar coétnicos não é, contudo, comum a todos os empregadores imigrantes, o que nos permite evidenciar que estes recursos das comunidades não conferem só vantagens. Os dados do inquérito por questionário realizado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005) permitem distinguir duas lógicas. Enquanto os empresários chineses demonstram uma preferência clara por contratar trabalhadores da sua comunidade, os restantes grupos de empresários imigrantes estudados não mostram a mesma apetência. A maioria dos empresários indianos inquiridos em Portugal advertia para alguns contornos negativos que podem ter origem na mobilização desses recursos étnicos da comunidade (Oliveira, 2005: 132). Para esses empresários a concorrência com empresários da mesma comunidade pode conduzir a conflitos entre coétnicos o que, inevitavelmente, os desmobiliza de contratar preferencialmente trabalhadores da comunidade por esses tenderem a aprender os meandros do negócio e rapidamente a abrirem o seu próprio negócio como concorrentes.

Assim as obrigações mútuas subjacentes às redes sociais e ao benefício dos seus recursos podem ter subjacentes custos tão elevados que podem diminuir o valor dos recursos

do grupo ou o interesse na sua mobilização. Light e Gold (2000: 126) também alertam que embora as comunidades étnicas possam ser importantes fontes de recursos convertíveis em oportunidades empresariais para quem pretende desenvolver um negócio, uma vez que esses serviços da comunidade são normalmente associados a um contexto informal ou não regulado, baseado essencialmente na confiança que existe entre os seus membros, há por vezes situações fraudulentas que lesam membros da comunidade. Nas palavras dos autores:

“Ethnic entrepreneurs report being swindled by coethnics through fraudulent deals, stolen investment funds, and illegal surcharges. Ethnic entrepreneurs are also vulnerable to protection rackets from ethnic gangs. In certain settings, the risk of coethnic exploitation is so great that entrepreneurs disassociate themselves from their fellows to avoid blackmail.” (Light e Gold, 2000: 126).

Alguns investigadores têm vindo a demonstrar ainda que embora os indivíduos possam tirar vantagens e encontrar oportunidades empresariais na comunidade, os recursos étnicos mobilizados podem definir alguns constrangimentos nas opções empresariais de determinados imigrantes. Porque beneficiar das oportunidades e recursos da rede social tem inerentemente obrigações, os indivíduos são confrontados com constrangimentos e normas da comunidade que condicionam as suas ações (Portes e Sensenbrenner, 1993: 1340). Como discutem Light e Gold (2000: 126) as obrigações de reciprocidade levam, por vezes, empregadores a contratarem coétnicos sem qualificações e/ou a experiência necessária para a atividade empresarial. Por outro lado, inúmeros trabalhadores abdicam das suas carreiras e experiências profissionais quando recorrem aos recursos da comunidade para se inserirem rapidamente numa sociedade de acolhimento. Numa entrevista com um empresário chinês tornava-se clara a necessidade que os trabalhadores coétnicos têm de, por vezes, abdicar do exercício das suas habilitações e adquirir conhecimentos que se enquadrem nas atividades empresariais que existem na sua comunidade, uma vez que essa pode ser a única forma de conseguirem aceder a um emprego na sociedade de acolhimento:

"ter visto em 1991(...) antes de sair da China já vem com a Escola do hotelaria, aprender treze meses no curso de gastronomia. Para trabalhar na cozinha (...) não pode ter emprego na escola [era professor de Matemática na China] tem de ser trabalho de cozinha. O chinês sempre, fora do país, sempre trabalha hotelaria ou cozinha. Lá fora é muito fácil arranjar emprego nesta área (...) Sempre trabalha na cozinha e depois para aprender alguma língua, língua português e vem trabalhar fora, trabalho mesa. Depois pessoa ajuda um passo e restaurante abriu, não é? O nosso negócio começa em Cantão, restaurante Cantão [restaurante do sogro], sogro ajuda nós" (Entrevista em 2000 com professor de Matemática na China, dono de restaurante chinês em Rio de Mouro, chegado a Portugal por ter casado com uma imigrante de origem chinesa já com nacionalidade portuguesa, sobrinha do diretor da escola onde trabalhava na China).

Como explicam Light e Gold (2000: 109) porque em alguns casos falta aos membros da comunidade alguns recursos – e.g. competências, domínio da língua do país de acolhimento, estatuto legal, ligações sociais, dinheiro ou capital necessário para aceder a oportunidades económicas da sociedade -, a única alternativa passa por esses indivíduos defenderem práticas de solidariedade ou reciprocidade no seio do seu grupo e assim recorrerem à sua comunidade,

respeitando as suas obrigações (e alimentando-as). Os trabalhadores coétnicos são também condicionados a aceitarem salários mais baixos, longas horas de trabalho e condições de trabalho mais precárias, abdicando de se sindicalizarem ou a trabalharem noutras atividades económicas (Light e Gold, 2000: 127).

Contudo, segundo Butter, Masurel e Mosch (2007: 49) para as empresas dos imigrantes crescerem precisam de atrair também trabalhadores externos à comunidade, com determinadas competências e especialidades que não podem ser integralmente identificadas na rede social ou familiar desses empreendedores. Por outro lado, na perspetiva dos autores (2007: 57) a contratação de coétnicos tende a gerar mais segregação e fechamento das comunidades do que integração dos seus membros na sociedade de acolhimento (e.g. pode prevenir os membros de adquirirem outras competências, reduz a necessidade de aprenderem a língua da sociedade de acolhimento, aumenta o controle social e reduz a interação com o mercado de trabalho da sociedade de acolhimento). Como concluem Light e Gold (2000: 127), a solidariedade étnica pode assim funcionar como um inibidor para os empresários imigrantes e os trabalhadores coétnicos procurarem outras relações económicas mais favoráveis ou se integrarem na sociedade em geral. Como explicava um entrevistado da comunidade chinesa:

“Estamos um bocado isolados parece que assim para nós, não é tão importante a questão linguística, mas quem vive cá, quem vem de fora é uma questão muito importante. (...) já muitas dificuldades para o chinês viver, mesmo na área linguística como sei lá, isto é um meio essencial para entrar nas outras áreas, área legislativa, não conhecendo as leis fazem-se erros.” (Entrevista em 2000 com diretor do Jornal Sino, natural de Nanjing na China, licenciado em língua portuguesa pela Universidade de Pequim, chegou a Portugal em 1986).

Outro recurso da comunidade que pode assumir um carácter vital para o desenvolvimento de uma atividade empresarial é a disponibilidade e acesso a **capital financeiro**. Recorde-se (conforme analisado no subcapítulo 9.2.3.) que os imigrantes tendem a sofrer mais que os nacionais de dificuldades no acesso ao crédito de instituições bancárias para o financiamento dos seus projetos empresariais, o que induz a uma maior dependência de recursos pessoais, familiares ou comunitários para o desenvolvimento de estratégias empresariais. Como também mostravam outros investigadores:

“(...) because of difficulties in obtaining loans from commercial banks, minority entrepreneurs need to nurture kinship and friendship networks that provide alternative access to the savings of coethnics.” (Waldinger, et al., 1990: 156).

Alguns estudos têm realçado como alguns grupos étnicos têm vindo a desenvolver práticas de apoio financeiro com o intuito de responder às necessidades da comunidade (Light e Gold, 2000: 114-117). Quando as comunidades dispõem de capital e o tornam acessível aos seus membros há uma maior propensão para a iniciativa empresarial entre essa população

imigrante. Num *policy brief* da OCDE (2014) acerca do financiamento de empresas era recomendado que fossem encontradas “linkages between community-based tools, such as self-financing groups, and more structured government programmes aimed at strengthening general access to finance for entrepreneurs.” (OCDE, 2014: 24). Neste âmbito não deixa de ser interessante verificar que a abertura de sucursais do *Bank of China* a partir de 2013 teve exatamente a intenção (conforme explicitado em inúmeras notícias veiculadas pelos meios de comunicação em 2013 – e.g. notícia do *Jornal Sol* de fevereiro de 2013) do banco se aproximar do “mercado da diáspora chinesa em Portugal e das pequenas e médias empresas exportadoras para o mercado chinês”, procurando assim explorar ligações com a comunidade residente em Portugal. As perdas financeiras do banco nos últimos anos (cit. in *Público*, setembro de 2015) induzem, porém, à percepção de que os recursos financeiros intracomunitários têm assumido mais força que os que a instituição bancária pretendia disponibilizar, por muita identidade étnica que queira transmitir à sua comunidade de origem em território português.

A mesma publicação da OCDE (2014) realçava ainda o financiamento islâmico³⁰², cada vez mais presente na União Europeia, como uma forma de promover a integração de empreendedores imigrantes (islâmicos) que apresentam dificuldades em aceder ao mercado de crédito. Nas últimas décadas, em Portugal a comunidade ismaelita ilustra bem o papel que uma associação formal pode ter no suporte financeiro para a iniciativa empresarial dos seus associados. No caso dos empréstimos desta comunidade, uma vez que o capital utilizado para o desenvolvimento da empresa não pode ser visto como um empréstimo (já que as normas religiosas proíbem a prática de usura), a transação é livre de interesses e o apoio financeiro transforma a iniciativa em uma sociedade comercial (Marques, Oliveira e Dias, 2001). Como se concluiu no estudo com empresários de origem indiana (Oliveira, 2005: 128), a maioria dos inquiridos dessa comunidade têm sócios (60%) e desses 86% são sócios coétnicos, o que contrasta com as demais comunidades empresárias inquiridas que na sua maioria não têm sócios (77% dos chineses e 56% dos cabo-verdianos não têm sócios).

Resulta que em Portugal há, à semelhança do verificado em outros contextos (Waldinger et al., 1990: 137-140; Sanders e Nee, 1996: 235), uma variedade de fontes de capital para empresários imigrantes à margem das instituições oficiais que realçam inevitavelmente a importância da comunidade imigrante. Como se concluía a partir do inquérito aos empresários

³⁰² “Islamic finance, which refers to financing tools complying with Sharia-law that forbids interest rates, could help the promotion of migrant and ethnic minority entrepreneurship in certain countries and regions.” (OCDE, 2014: 19).

de origem imigrante (Oliveira, 2005), este não é, contudo, um recurso acessível em todas as comunidades imigrantes: o apoio de amigos é para 44% dos empresários chineses inquiridos uma fonte de capital para a criação da sua empresa, enquanto no caso dos cabo-verdianos esse recurso é pouco significativo não indo além dos 9,2% (Oliveira, 2005: 126-127). O apoio de familiares é também particularmente relevante para 66,3% os empresários de origem chineses inquiridos e reduzido no caso dos empresários de origem cabo-verdiana (apenas 13,4%). Alguns entrevistados explicavam desta forma o recurso a capital financeiro da sua rede social mais próxima ou da comunidade, para o desenvolvimento de negócios:

“Como falámos no campo empresarial... há certas formas, por exemplo, um tipo de conhecimento e eles ajudam-se (...). Um fundo familiar às vezes funciona tipo quase uma fundação, ou seja, no próximo mês pede-se aí dez contos, pode ser dez ou quinze para quem precisa na altura vamos descontar esse fundo e ele por sua vez quando ganhar dinheiro devolve o dinheiro para esse fundo.” (Entrevista realizada em 2000 com diretor de jornal chinês em Portugal, Jornal Sino. Natural de Nanjing na China, chegou a Portugal em 1986, licenciado pela Universidade de Pequim)

“A questão é a confiança. Essa questão não é fácil. Mas conheço a pessoas não têm problemas. Quinhentos contos, quinhentos contos ficam um ou dois anos.” (Entrevista com dono de um Restaurante Chinês em Lisboa em 2000, chegou a Portugal no início da década de 1980).

“[o capital para montar a loja] foram os meus irmãos e uns amigos do meu marido. Mas também naquela altura foi a casa assim muito mais em conta. Graças a Deus tivemos assim apoios da família e pronto (...) e depois 5 ou 6 anos foi outro cunhado que abriu, também já nós tínhamos uma vida normal e então ajudamos eu. Depois foram meus irmãos e então olha, foi tudo assim, ajudar uns aos outros pronto.” (Entrevista realizada em 2000 com dono de loja de malas em Lisboa. Ascendência indiana, natural de Moçambique, chegou a Portugal em 1977).

Os empréstimos adquiridos na família e os sistemas de crédito criados na comunidade para os seus membros geram um sentido de reciprocidade e confiança restrita nos seus beneficiários:

“The discussion of rotating credit association shows that the solidarity required for assembling coherent combinations of economic activity depends on a well-defined collection of people who identify one another as belonging to the same collectivity by ethnic or even more specific markers such as place of origin. This indicates that at least as important as intensity of interaction is the clearly defined boundary beyond which such intensity and trust falls off sharply. Such a boundary is required in order to sustain trust internally, but also to limit the extent of the group that can make claims on the economic organization that has been constructed.” (Granovetter, 1995: 142-143).

Acresce que a questão da ‘face’ é um valor fundamental para o empreendedor chinês sobreviver numa sociedade de acolhimento dado que, no caso de não cumprir com os seus deveres, a exclusão da comunidade lhe pode ser fatal (Oliveira, 2000). Por outro lado, outros investigadores têm mostrado que inúmeros imigrantes tendem a entrar e a manter-se neste círculo de reciprocidade por isso lhes conferir honra, reputação e estatuto na comunidade:

“Although large sums of Money are sometimes required, in practice amassing this kind of money is often not a problem for aspiring ethnic entrepreneurs as many relatives and good friends are prepared to lend money. But why do they do so in the absence of collateral? They do so not only because they expect future returns, but also, especially if they are entrepreneurs themselves, because they have a status to uphold or gain. Others refer to this status when asking for a loan and make them feel obliged to honour their request. (...) Status is always local, but it is even more so in local immigrant communities where networks are mainly restricted to coethnics. (...) People fear getting bad reputation or even being ostracised.” (Flap, Kumcu e Bulder, 2000: 154-155).

Para Waldinger et al. (1990: 132), as estratégias empresariais étnicas correspondem por isso a projetos coletivos. Concretamente, segundo os autores, **as associações** empresariais étnicas estão por vezes em posição de orientar as direções que tomam as atividades empresariais dos seus membros. As associações de imigrantes com ligações à comunidade dispersa um pouco por todo o país podem funcionar como *redes empresariais transregionais*, ou seja, são capazes de difundir oportunidades empresariais e informações estratégicas de negócio a todos os seus membros. Esta influência direta pode afetar como os imigrantes percecionam nichos de investimento e/ou oportunidades empresariais em determinados sectores económicos. Neste sentido, sem os indivíduos o fazerem conscientemente, podem definir-se estratégias empresariais coletivas, centradas nos recursos do grupo mobilizados no contexto da associação. As associações de imigrantes (económicas, culturais ou religiosas) podem assumir um papel fundamental para identificarem também oportunidades estratégicas para as iniciativas empresariais dos seus membros (e.g. trabalhadores, fornecedores) (Oliveira, 2005: 128). Esta influência varia, contudo, em função da nacionalidade e/ou da própria densidade associativa (diversa por região do país e por comunidades) e recursos que lhe estão inerentes.

Em Portugal reconhecendo-se o papel que as associações têm desempenhado nos processos de integração, de socialização, de solidariedade e de reforço de laços culturais comuns entre imigrantes (Horta, 2010: 11). O campo de análise do associativismo imigrante é também abrangente (Horta, 2010: 21), verificando-se, contudo, alguma escassez de conhecimento acerca da relação entre o associativismo imigrante em Portugal e a mobilização empreendedora ou a integração económica dos imigrantes no país.

Os dados recolhidos no âmbito do inquérito CLAI/ACIDI (2009/2010) permitem introduzir, ainda assim, esta realidade. Muito embora os dados evidenciem um reduzido nível de associativismo por parte da globalidade dos inquiridos (apenas 17,7% declarou pertencer a uma qualquer organização ou associação), refletindo a própria tendência nacional que espelha dos níveis de associativismo mais reduzidos da Europa (Malheiros e Esteves, 2013: 226), ajudam a sinalizar algumas diferenças entre nacionalidades. No grupo que se declarou filiado numa organização ou associação, destacam-se os nacionais dos PALOP e do Brasil que contrastam com os quase inexistentes associados de origem asiática. Considerando apenas os inquiridos trabalhadores por conta própria, a filiação associativa sobe apenas ligeiramente para 18,3%, tratando-se na maioria dos casos de uma associação de carácter local. Não parece, pois, evidente a relação entre a filiação associativa e a mobilização para a iniciativa empresarial em Portugal. Contrasta, em particular, verificar que são os imigrantes mais empreendedores os que demonstram menor associativismo.

Bongardt e Neves (2007) obtiveram resultados mais animadores quando inquiriram empresários chineses quanto à sua filiação em associações comerciais ou de negócios. Um pouco mais de metade dos inquiridos tinham uma filiação numa associação chinesa, embora não retirassem desse associativismo grandes dividendos nem mostrassem motivação para esse associativismo. A maioria dos inquiridos realçou a utilidade da associação para interação sociocultural, sendo a ‘oportunidade para negócios’ um objetivo menos realçado, mas quando o foi, era-o numa perspetiva de relação com o exterior, nomeadamente a China, e não com as necessidades prementes em contexto português. Para os autores esta menor motivação na filiação dos empresários chineses em Portugal resulta das associações serem caracterizadas por um baixo nível de participação e um número relativamente limitado de membros, promovendo os seus líderes o acesso limitado a potenciais concorrentes do controle da associação. Para os autores esta tendência induz a que:

“(…) when an entrepreneur reaches a phase of maturity and expansion of his business and has a greater motivation to promote his interests, he is more likely to create a new association than to join an existing one. This fuels the tendency of proliferation of associations (...) [to expand] ties of the community with China, the high growth of the Chinese economy and its attraction for investment flows.” (Bongardt e Neves, 2007: 29).

Se atendermos a que, tal como Light e Gold (2000: 106) argumentam, o acesso a recursos étnicos na comunidade está dependente dos indivíduos ocuparem determinadas posições na comunidade ou a possuírem certos recursos de classe, então há que considerar que porque este associativismo acaba por ser benéfico apenas para uma elite dentro da comunidade, desmobiliza o restante grupo (nomeadamente de classes mais baixas) a perceberem vantagens em se manterem no associativismo existente onde já há relações de poder estabelecidas. Light e Gold (2000: 112) também explicam que para alguns membros da comunidade otimizar a sua posição económica, não apenas tendem a definir círculos restritos de cooperação entre si, como minimizam obrigações a outros membros para ganharem a sua fidelidade e cooperação.

O associativismo imigrante pode ainda ser fundamental para gerar e dinamizar relações económicas entre países. Neste caso as associações podem conferir aos seus membros importantes recursos que potenciam o empreendedorismo, ou conferem privilégios para a expansão empresarial. Neves e Rocha-Trindade (2008: 180) realçam como em Portugal “alguns empresários chineses foram nomeados «embaixadores económicos informais» de cidades chinesas, como é o caso do Presidente da Liga dos Chineses em Portugal que foi designado como «Embaixador para a captação de investimento estrangeiro» pela cidade de Quingdao, província de Zhejiang.” Os mesmos autores concluem que as associações de

chineses em Portugal beneficiam de um reconhecimento junto do governo chinês (não tendo, contudo, por vezes o mesmo reconhecimento ou formalismo legal em Portugal), estatuto esse que lhes permite não apenas serem instrumento de «paradiplomacia» dos empresários chineses para os integrar na economia mundial, como ter acesso privilegiado a condições favoráveis (e.g. acesso a crédito, simplificação e redução burocrática em processos administrativos) junto das autoridades chinesas, uma vez que funcionam como portas de entrada de exportações da China para a Europa ou são angariadores de investimento estrangeiro. Neste âmbito torna-se evidente que o enfoque destas associações não é tanto a integração dos seus membros na sociedade de acolhimento, mas antes é gerar oportunidades e recursos empresariais (comunitários ou étnicos) para os seus membros por ligação ao seu país de origem. As associações chinesas acabam, assim, por assumir um papel estratégico importante na proliferação de oportunidades e de recursos empresariais para as suas comunidades que se concretizam, como bem destacam Neves e Rocha-Trindade (2008: 181), no suporte às exportações chinesas, na facilitação do processo de investimento direto chinês na Europa e no espaço lusófono, e ao reinvestimento na China dos lucros obtidos na Europa. Também Light e Gold (2000: 122) realçavam padrões semelhantes noutras comunidades empresariais dos EUA, refletindo que a abertura destas parcerias a mercados internacionais tem trazido vários produtos e empresas para a economia mundial, só possível com as ligações preferenciais coétnicas, conhecimentos linguísticos e facilidades nas viagens.

Ainda sobre o associativismo chinês em Portugal, para Rocha-Trindade et al. (2006) este tem objetivos essencialmente externos e não internos, servindo fundamentalmente para fortalecer as relações privilegiadas com o governo chinês e as autoridades regionais. Neste âmbito este associativismo não tem sido utilizado como instrumento de pressão junto das autoridades portuguesas ou para organizar serviços para os seus associados melhor se integrarem em Portugal (por exemplo), mas antes tem assumido um papel de promoção dos interesses económicos de uma elite empresarial. Esta mesma noção era elencada em algumas entrevistas:

“nós os chineses de cá podíamos organizar, para nos defender e para defender os nossos interesses que é importante. Devíamos ter um canal para dialogar com as partes governantes. Teríamos mais facilidades nos contactos com o governo”. (Entrevista em 2000 com sócia de uma seguradora, dona de imobiliária e de um restaurante chinês. Ascendência de Cantão, nasceu em Moçambique).

“(…) o grande problema desta comunidade é ainda não se definiu um representante ou uma associação que fale pela população chinesa residente em Portugal. A grande diversidade de associações não unifica a comunidade, ao contrário, geram-se grupos competitivos, que lutam por prestígio...” (Entrevistada em 2000, natural de Xangai com nacionalidade portuguesa adquirida em 1977, embora só tenha chegado a Portugal já meados da década de 1980, depois de uma temporada na Alemanha. Licenciada em Economia (curso que nunca exerceu) é proprietária de uma tipografia).

No inquérito CLAI/ACIDI (2009/2010) foi ainda recolhida informação acerca da mobilização de **redes sociais de suporte formais e informais**. À questão “a quem recorrerias se precisasse de ajuda em caso de emergência?”, a maioria dos trabalhadores por conta própria estrangeiros inquiridos disse que recorreria a redes informais de solidariedade: “amigos imigrantes” (34,2%), “familiares em Portugal” (23,2%) e “amigos portugueses” (15,2%). Os serviços de suporte são ainda considerados por alguns destes inquiridos: 12,9% recorreria a “serviços públicos portugueses” e, apenas, 1,6% recorreria a instituições religiosas e só 0,9% a associações.

No inquérito aplicado a empreendedores de origem imigrantes (Oliveira, 2005) também se mostrava como os contactos privilegiados com o grupo ou redes informais de solidariedade são fundamentais, entre outros aspetos, para a obtenção do primeiro emprego em Portugal. Perto de 70% dos inquiridos chineses declararam ter obtido o primeiro emprego no país com a ajuda de “amigos, familiares ou conhecidos coétnicos”. O mesmo se verifica para 62% dos empresários cabo-verdianos (Oliveira, 2005: 136).

Os contactos privilegiados com estas redes sociais assumem ainda um papel fundamental para o início da atividade empresarial em Portugal. A maioria dos empresários de origem imigrante inquiridos (73,7%) disse ter contactos com empresários da mesma área de negócios, sendo 55,8% com coétnicos. Neste indicador os empresários chineses destacam-se uma vez mais, sendo assumido por 71,8% dos empresários chineses o contacto privilegiado com empresários coétnicos na mesma área de negócio (Oliveira, 2005: 136-137). Os cabo-verdianos neste indicador apresentam resultados mais baixos: apenas 42,3% declararam ter contactos com coétnicos na mesma área de negócios. Esta tendência também foi observada ainda de forma mais acentuada por Mitchell e Co (2007: 702), que concluíram que é a falta de modelos de referência para os empresários africanos que lhes limita as aspirações ou inspiração para as suas carreiras empresariais. Também alguns empresários imigrantes participantes de uma das sessões de *focus group* concretizavam bem esta ideia:

“Eu acho que o grande, o *goal* principal para o empreendedor montar um bom negócio é fortalecer a rede de contactos, se fortalece a rede de contactos você chega onde você quer.” (Empresário imigrante, participante FG1).

“(…) haver uma rede contactos, que te vai direcionar para ... não existe escola para isso mas vou te direcionar para um profissional, mas esse profissional cobra x para te ensinar...” (Empresário imigrante, participante FG1).

Como os empresários conhecem os seus fornecedores também reflete a importância das redes sociais para a dinâmica empresarial dos imigrantes. Oliveira (2005: 137-138) conclui que a maioria dos inquiridos (63,2%) conheceu os seus fornecedores de forma informal, através de familiares, amigos e conhecidos, destacando-se os chineses neste âmbito com 70,6% dos seus

empresários inquiridos a utilizar esta via de contacto para a identificação de fornecedores. Já no caso dos empresários cabo-verdianos e indianos inquiridos, ainda que um pouco mais de metade use essa via para identificar os seus fornecedores (60,6% e 55,7%, respetivamente), outras formas para conhecer fornecedores foram também adotadas, nomeadamente através de “anuários, publicidade e câmaras do comércio” (23,9% e 28,9%, respetivamente).

Em suma, torna-se evidente que as densas redes de solidariedade intracomunitárias podem ser oportunidades empresariais fundamentais para os indivíduos de uma dada comunidade. Para Light e Gold (2000: 122) o sucesso dos empresários imigrantes que baseiam a sua iniciativa em recursos e oportunidades étnicas está na forma como promovem a sua integração “horizontal” e “vertical” na economia da sociedade de acolhimento:

“Horizontal integration involves ethnic business owners cooperating to choose store location, avoid competitive pricing, pool information, and engage in collective buying. Vertical integration occurs when a whole package of business services – ranging from credit, wholesale goods, and maintenance to parking, transportation, real estate, manufacturing, and import-export concessions – are provided by coethnics. Through vertical and horizontal integration, ethnic entrepreneurs can support each other, strengthen coethnic ties, share information, avoid cannibalism, and generally contribute to interlocking business orientation of the entire immigrant community.” (Light e Gold, 2000: 122).

Nota-se, pois, que quem tem acesso a mais capital social e recursos empresariais da sua comunidade tem maior probabilidade de criar e manter-se numa atividade empresarial na sociedade de acolhimento. Contudo, os recursos e oportunidades comunitárias não são só vantagens, não devendo por isso ver-se o capital social do grupo apenas como algo positivo. As obrigações e regras que os seus beneficiários têm de respeitar podem ser mesmo inibidoras da expansão empresarial, circunscrevendo a comunidade a uma forte densidade empresarial mas sempre de pequena ou média dimensão num círculo vicioso de reciprocidade de pouca inovação e de muita dependência intracomunitária.

Verifica-se ainda que as estruturas de oportunidades comunitárias e os recursos inerentes às redes sociais dos imigrantes não são homogéneos, nem igualmente propiciadoras da iniciativa empresarial, sendo por isso expectável que, para alguns casos, outros recursos e oportunidades apresentem uma importância explicativa mais significativa nas estratégias empresariais dos imigrantes.

13. RECURSOS PESSOAIS

Entre os determinantes para a definição de estratégias empresariais por imigrantes estão ainda as características e o capital humano dos indivíduos. A proliferação de empresas de imigrantes, à semelhança do verificado entre empreendedores nativos, deve atender também às competências individuais ou recursos pessoais do empresário. Como realça Archer (2000), ao reconceptualizar o lugar dos seres humanos no contexto social, é fundamental considerar a ação dos indivíduos e a sua racionalidade no confronto com as estruturas. Nas suas palavras:

“(...) about who they were, in their rich but concrete singularity, and about what moved them to act, be this individual or collective action. (...) It seeks to resist sociological imperialism and its representation of persons as remorselessly and exhaustively social. Instead, it begins by emphasising that constituted as human beings are, the world being the way it is, interaction between the two if a matter of necessity. (...) As social beings we have to try to find a place for ourselves in society – one which is expressive of who we are by virtue of the roles we actively personify (...), rather than executing their requirements robotically. In trying to find such a place, persons necessarily confront structural (and cultural) properties as constraints and enablements, as vested or objective interests, as motivating or discouraging influences (...).” (Archer, 2007: 39-40)

A motivação para o empreendedorismo ou a **atitude empreendedora** é um dos principais recursos pessoais do empreendedor. Segundo o Flash Eurobarometer “Entrepreneurship in the EU and beyond” de 2012, cerca de 37% dos europeus gostaria de ser trabalhador por conta própria, percentagem ligeiramente inferior ao verificado em 2009, quando eram 45%. Em contrapartida cerca de 49% dos inquiridos de Portugal gostaria de ser trabalhador por conta própria, valor apenas superado no contexto europeu pelos inquiridos da Grécia (50%) e da Lituânia (58%) e no contexto extraeuropeu analisado na China (56%) e no Brasil (63%). Deve notar-se, porém, que segundo este inquérito europeu, o interesse dos portugueses em se tornarem trabalhadores por conta própria tem decrescido ao longo da última década – eram 71% em 2002, ou seja, mais 22 pontos percentuais do que o verificado dez anos depois. Como se mostrou bem antes, as motivações para o empreendedorismo – ainda que de origem individual e particular – são movidas também pelas características (e a sua evolução) dos contextos socioeconómico, legal e institucional onde os indivíduos se inserem e pretendem desenvolver um negócio. Ainda assim é possível encontrar algumas características pessoais intemporais e comuns a todos os contextos nos empreendedores (imigrantes ou não).

Para alguns dos empresários imigrantes auscultados, entre as características individuais que se destacam num empreendedor estão a persistência e a capacidade e necessidade de arriscar (características semelhantes às identificadas no estudo de empreendedores nacionais – Lisboa, 2002 e Guerreiro, 1996):

“Trabalho difícil para outras pessoas de outros países ... e não é fácil, é preciso ter **persistência**, recursos, dinheiro (...)” (Empresário imigrante, participante FG1).

“... depois vi uma frase “**A persistência** é o caminho do êxito” e anotei e em todos os rascunhos essa frase vai sempre para o próximo rascunho e comecei a sonhar ... que ia dar certo ... tanta instabilidade, mas não penso em desistir.” (Empresário imigrante, participante FG1).

“as minhas características empreendedoras é que demandam onde eu vou chegar, eu tenho foco, e **persistência**, e sei o que eu quero, e procuro fazer o meu dever de casa e correr atrás daquilo. Quando eu me sinto naquele momento fragilizado... não dá certo o negócio... características de **auto-motivação** e que consiga te motivar... abraçar mais o imigrante, o imigrante aqui se sente muito fragilizado estamos longe da família, dos familiares, poucos amigos e isso para nós nesta terra é que faz falta.” (FG1).

“Eu acho que tem de ter muita resistência (...) tem que ter **persistência** e porque é muito difícil mudar de mentalidade, acho que fomos programados para não ser empreendedor, programado para fazer aquilo que os outros te dizem, a obedecer (...) é mesmo um outro perfil (...).” (participante FG2).

Outras características ressaltaram das sessões dos *focus groups*. Na percepção dos participantes os empreendedores precisam de ser pessoas que acreditem, inovem, apresentem iniciativa e sejam criativas:

“**Acreditar**, uma coisa muito importante, não é só nós acreditar, por exemplo, saber seduzir alguém com a ideia. Quando comecei trabalhar, comecei a trabalhar com três portugueses e contei-lhes o plano é aquele e vamos às escolas. Primeira reação era – Natacha, isto não funciona em Portugal (...) isto aqui não vai, e é muito esforço a fazer (...) tinha tempo de convencer as pessoas, vamos até escolas, se nos comprarem três, vamos continuar, se não vamos desistir. (...) oito compraram projeto na altura, em 2001 (...) Aqueles mesmos portugueses que diziam que em Portugal isto não funciona ficaram de boquiaberta (...) prefiro ficar no meu conforto do que no desconhecido (...) esta apatia de certa maneira, não é problema meu, problema é do outro, a crise vai acordar (...) não abanar e gente não acordar ...” (Empresário FG2).

“Quando eu cheguei, vou para a Europa, chegar lá, vou fazer espetáculos... Depois quando cheguei a realidade era outra. Quanto à pergunta que colocou como é que a pessoa parte para ser empreendedora, acho que isso só pode acontecer se alguém tem antes uma **força dentro de si**, antes de encetar qualquer coisa, com que você se identifica, que sente bem, acho eu e, também **as dificuldades faz com que a pessoa seja mais criativa**, tem que apanhar uma saída.” (Empresário imigrante, participante FG2).

“No meu caso esta **diferença**..., não percebia bem qual é o lugar, pronto, comecei a trabalhar no bairro ali mesmo... uma pessoa pensava com teatro ir procurar lugar no Teatro Nacional não vai funcionar a não ser como encenadora, ou qualquer coisa assim... esta verdade de lugar não definido, quer dizer o mundo tem muito espaço para desenvolver atividades, se vamos copiar espaços que já existem provavelmente não vamos encontrar lugar, vamos observar um bocadinho, que no meio desses espaços, nós podemos fazer uma coisa, ali há um infinito mar de ideias que se podem desenvolver e fazer. Ali é que eu acho que isto me fez, que era diferente, não podia ir pelo caminho lógico, clássico.” (Empresário imigrante, FG2).

“Tenho um amigo que sempre costuma dizer assim – O empreendedorismo devia se ensinar nalguns países africanos, - Porquê? Por causa deste cenário de guerra, vim de um país de guerra, todas as pessoas fazem qualquer coisa para sobreviver, não há apoio do Estado, não há cá pieguice de alguém a chorar porque ninguém lhe ajudou, não há apoios, não há nada (...) então toda a gente tem que ter mesmo alguma coisa de empreendedor (...).” (Empresário imigrante, participante FG2).

Oliveira (2005: 141-142) no inquérito aplicado a empresários de origem imigrante conclui também que a maioria dos inquiridos dão razões de natureza individual para o desenvolvimento da sua atividade empresarial – “queria ser independente” (38,4% dos inquiridos), “queria subir na vida” (38,5%) ou “conhecia bem o sector de negócio” (24,3%).

As características sociodemográficas e a experiência individual são também aspetos determinantes nas opções económicas e nas iniciativas empresariais dos imigrantes (Oliveira 2005: 138-147). Estes recursos pessoais não são, contudo, específicos aos imigrantes, mas comuns a todos os empreendedores. Mestres (2010: 43-48), a partir de um modelo econométrico, tenta demonstrar quais as características individuais (idade, género, educação,

estado civil, composição do agregado familiar) que influenciam mais a decisão para o desenvolvimento de uma iniciativa empresarial. Os resultados comparados entre imigrantes e total de residentes num dado país da OCDE, apresentados em probabilidades marginais, mostram a interferência da **idade** – mais novos com menor probabilidade de desenvolver uma atividade empresarial que os mais velhos – e do **género** – com as mulheres a terem menor probabilidade de desenvolver uma atividade empresarial - em ambos os grupos.

Quadro 13.1. Empregadores segundo a nacionalidade e o sexo em 2011

País de nacionalidade	Total	Homens		Mulheres	
		N	%	N	%
Total Europa	8.816	5.394	61,2	3.422	38,8
Alemanha	777	479	61,6	298	38,4
Espanha	748	426	57,0	322	43,0
França	1.007	588	58,4	419	41,6
Reino Unido	1.173	723	61,6	450	38,4
Roménia	1.107	697	63,0	410	37,0
Moldávia	478	322	67,4	156	32,6
Ucrânia	1.413	867	61,4	546	38,6
Total África	2.964	1.730	58,4	1.234	41,6
Angola	918	558	60,8	360	39,2
Cabo Verde	947	519	54,8	428	45,2
Guiné-Bissau	394	224	56,9	170	43,1
Moçambique	178	107	60,1	71	39,9
São Tomé e Príncipe	226	114	50,4	112	49,6
Total América	8.099	4.198	51,8	3.901	48,2
Brasil	7.258	3.686	50,8	3.572	49,2
EUA	167	95	56,9	72	43,1
Venezuela	247	155	62,8	92	37,2
Total Ásia	3.730	2.291	61,4	1.439	38,6
China	3.075	1.775	57,7	1.300	42,3
Índia	179	143	79,9	36	20,1
Bangladesh	113	104	92,0	9	8,0
Paquistão	105	99	94,3	6	5,7
Oceânia	42	25	59,5	17	40,5
Total de estrangeiros	23.652	13.639	57,7	10.013	42,3
Portugueses	435.426	283.397	65,1	152.029	34,9
Total geral	459.123	297.068	64,7	162.055	35,3

Fonte: Censos de 2011, INE (cálculos da autora).

Os dados dos Censos de 2011 acerca dos empregadores permitem rapidamente realçar as discrepâncias entre os sexos na iniciativa empresarial (vd. quadro 13.1.). No total de empregadores estrangeiros as mulheres representam 42,3%, percentagem ainda assim superior se se comparar com as mulheres empregadoras portuguesas que só representam 34,9%, ou

seja, os estrangeiros apesar de manterem algum desequilíbrio entre os sexos na criação de empresas têm +7,4 pontos percentuais de mulheres como empregadoras que os portugueses.

Esta tendência não é, contudo, homogénea entre nacionalidades (vd. quadro 13.1.), verificando-se que em alguns grupos a iniciativa empresarial é quase da exclusiva responsabilidade dos homens (94,3% no caso dos paquistaneses, 92% dos nacionais do Bangladesh e 79,9% dos indianos), enquanto há outras nacionalidades onde se verifica um maior equilíbrio entre os sexos – caso particularmente paradigmático nos brasileiros com 50,8% de empregadores homens e 49,2% de empregadoras mulheres. Também no inquérito a empresários de origem imigrante Oliveira (2005: 144) identificou uma maioria do sexo masculino (78,7%), sendo essa tendência mais acentuada em algumas nacionalidades – e.g. indianos com apenas 13,4% de empresárias do sexo feminino – e menos noutras – e.g. chineses com 30,1% de empresárias.

No caso de algumas nacionalidades imigrantes, o desequilíbrio entre sexos para a atividade empresarial pode refletir alguns padrões de comportamento cultural específicos a algumas comunidades – e.g. nas entrevistas realizadas por Oliveira (2005: 145) alguns empresários de origem imigrante explicavam que a sua religião assim determinava uma divisão sexual de tarefas, canalizando os homens para a propriedade e a função empresarial das atividades económicas. Por outro lado, Malheiros e Beatriz (2010: 33) realçam a vulnerabilidade das mulheres migrantes a uma dupla discriminação na sociedade de acolhimento (discriminação por serem mulheres e por serem imigrantes) que lhes conduz a dificuldades acrescidas na definição de estratégias empresariais. Deve ainda considerar-se que no caso de inúmeras estratégias empresariais familiares se verifica que são os homens que registam a atividade empresarial embora na prática seja um projeto familiar conjunto que envolve igualmente mulheres (nomeadamente as esposas).

Acresce, conforme era ilustrado também num relatório da OCDE (2011: 147), na generalidade os empresários – tanto nacionais como imigrantes - têm maior propensão de serem homens, com mais de 35 anos e, em termos relativos, com mais qualificações que os trabalhadores assalariados. No inquérito aplicado a empresários imigrantes em Portugal (Oliveira, 2005: 143) concluiu-se que a maioria dos inquiridos iniciou a sua atividade empresarial com 30 anos de idade, embora se verifique alguma oscilação desse valor em função da origem migratória do empresário – os empresários de origem indiana são os que mais cedo começam a sua experiência empresarial (25 anos de média, mas com moda aos 18 anos), seguidos dos cabo-verdianos (30 anos de média e moda de 25 anos); em contraste os chineses começam ligeiramente mais tarde (31 anos de média e 30 anos de moda).

Quadro 13.2. Taxa de empreendedorismo de nascidos no estrangeiro com idades entre os 15 e os 64 anos, segundo o número de anos de residência, 2009-10

País de receção	Nascidos no estrangeiro > 10 anos de residência	Nascidos no estrangeiro com 0-10 anos de residência	Diferença
Espanha	22,2	7,5	+14,7
Irlanda	20,3	6,1	+14,2
Itália	20,9	10,7	+10,2
Grécia	14,9	7	+7,9
Reino Unido	18,3	11,1	+7,2
Canada	17,9	11,9	+6
Estados Unidos	12,4	7,5	+4,9
França	13,1	8,2	+4,9
Média da OCDE	14,9	10,5	+4,4
Holanda	13,3	9,2	+4,1
Dinamarca	10,8	7,6	+3,2
Portugal	14,7	11,6	+3,1
Finlândia	14,5	12,1	+2,4
Hungria	18,3	16,5	+1,8
Eslovénia	10,2	8,7	+1,5
Suécia	11,3	10,3	+1
Bélgica	14,7	13,9	+0,8
República Checa	23,5	22,8	+0,7
Áustria	9,7	9,4	+0,3
Luxemburgo	6,4	6,9	-0,5
Alemanha	9,7	11,9	-2,2

Fonte: OCDE (2012: 125) (cálculos da autora).

O estudo da OCDE (2011: 148) demonstra também a associação entre a iniciativa empresarial dos imigrantes e o **tempo da sua estadia** no país de acolhimento, concluindo que são os imigrantes mais antigos aqueles que mais se associam à iniciativa empresarial. Esta tendência resulta da própria associação positiva entre o número de anos de residência na sociedade de acolhimento e o capital social e financeiro dos imigrantes para desenvolverem uma atividade empresarial, evidenciando (conforme capítulo 8.2.) que a maioria dos imigrantes não é empresário à entrada num destino de imigração, mas torna-se já em território de acolhimento. Assim, outro recurso individual fundamental é o tempo de estadia na sociedade de acolhimento. A probabilidade de um imigrante se tornar empresário aumenta com o número de anos da sua residência na sociedade de acolhimento (Mestres, 2010:51). Segundo dados da OCDE (2012: 124-125), a iniciativa empresarial é mais expressiva entre imigrantes com mais 10 anos de residência do que entre imigrantes recém-chegados o que suporta a ideia de que os imigrantes têm mais falta de capital e redes sociais nos primeiros anos de residência (vd.

quadro 13.2.). Portugal acompanha a tendência da média dos países da OCDE, muito embora a diferença entre nascidos no estrangeiro com mais (14,7%) ou menos de 10 anos (11,6%) seja mais ténue: enquanto em Portugal a diferença desses dois grupos se fique por 3 pontos percentuais, na média dos países da OCDE essa diferença fica em 4 pontos percentuais.

Segundo Portes (1999: 28), em meados da década de 1970 Chiswick foi pioneiro a aplicar o conceito de capital humano no estudo do desempenho económico dos imigrantes. O autor demonstrou também que o tempo de residência nos Estados Unidos tem uma correlação positiva com os rendimentos dos imigrantes, uma vez que com o passar dos anos os indivíduos tendem a aumentar a sua fluência de inglês e a acumular competências específicas ao seu local de trabalho.

Os dados da subamostra de trabalhadores por conta própria estrangeiros não comunitários em Portugal (CLAII/ACIDI 2009/2010) parecem também confirmar esta tendência. Cerca de 69,5% dos 573 trabalhadores por conta própria inquiridos tinham idades compreendidas entre 25 e 44 anos, tendo 41,5% do mesmo universo chegado entre 1998 e 2003 - quando na amostra geral, com todas as situações na profissão, apenas cerca de 36,9% dos inquiridos chegaram nesse mesmo período e 40,4% chegaram depois de 2004 (Malheiros e Esteves, 2013:71). Por outras palavras, estes dados parecem denotar também que os trabalhadores por conta própria estrangeiros tendem a ser os indivíduos com mais anos de residência em Portugal e/ou os que chegaram há mais anos ao país.

Os dados dos Censos de 2011 também evidenciam que a maioria dos empregadores estrangeiros chegaram a Portugal antes de 2007, ou seja, há mais de cinco anos à data do recenseamento (vd. quadro 13.3.). Nota-se, porém, que essa tendência não é totalmente uniforme entre as dez nacionalidades com maior número de empregadores, verificando-se que o ano de chegada dos empregadores acompanha na realidade o fluxo das suas comunidades – os PALOP correspondem aos fluxos mais antigos de imigrantes em Portugal (e.g. Cabo Verde, Angola) tendo chegado ainda antes da década de 1980, os europeus essencialmente durante as décadas de 1980 e 1990 (e.g. Reino Unido, Alemanha, França), e os asiáticos e europeus de Leste essencialmente a partir da década de 1990. Complementarmente os dados podem estar também a dizer-nos que para algumas nacionalidades a iniciativa empresarial demora mais a concretizar-se do que para outras. Entre todos os empregadores estrangeiros, são os brasileiros aqueles que apresentam maior percentagem de indivíduos a chegar depois de 2006 (29%), o que pode refletir (conforme se havia mostrado no capítulo 8.1. e detalhado nos quadros 8.5 e 8.6) indivíduos desta nacionalidade que chegam a Portugal já como empresários ou trabalhadores independentes.

Quadro 13.3. Ano de entrada em Portugal de empregadores estrangeiros para as 10 nacionalidades com maior número de empregadores, 2011

Nacionalidade	1980 1990 1999				Total acumulado até 2006						Total acumulado 2007-2011
	Até 1979	a 1989	a 1998	a 2006		2007	2008	2009	2010	2011	
Brasil	2,2	4,6	6,6	57,3	70,7	8,5	7,4	5,6	6,7	1	29,2
China	0,2	3,4	23,4	56,6	83,6	3,7	4,2	3,7	4,1	0,6	16,3
Ucrânia	0,1	0,4	1,7	85,9	88,1	1,8	3,5	3,7	2,5	0,4	11,9
Reino Unido	5,8	15,8	20,5	35,4	77,5	5,6	4,6	4,2	6,3	1,6	22,3
Roménia	0,2	0,1	3	73,7	77,0	7,4	4,2	4,3	6,5	0,7	23,1
França	12,3	22,2	30,3	22,2	87,0	2,1	2,9	3,2	3,4	1,3	12,9
Cabo Verde	15,5	9,7	14,6	38,8	78,6	6,6	4,7	5,2	4	1	21,5
Angola	35,9	10,1	22,4	20,6	89,0	1,5	0,8	1,8	5,5	1,5	11,1
Alemanha	6,5	22,9	31,3	25,7	86,4	2,9	2,5	2,1	4,8	1,4	13,7
Espanha	9,9	10,2	22	34,3	76,4	4,8	4,1	5,3	7,3	2,1	23,6

Fonte: Censos 2011, INE (dados não publicados – cálculos da autora).

Deve reconhecer-se que há associada ao tempo de estadia no país o acumular de anos de **experiência profissional** (ou mesmo empresarial). Já antes se tinha demonstrado o efeito positivo que a experiência profissional exerce na iniciativa empresarial dos imigrantes, em particular no que se refere, nomeadamente, à aquisição de conhecimentos no sector do negócio (Waldinger e outros, 1990: 140; Oliveira, 2005: 139). Os resultados do inquérito a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005: 140) confirmavam que os investimentos empresariais tendem a reproduzir o ramo de atividade onde os inquiridos adquiriram experiência profissional antes, variando essa associação em função da nacionalidade do empresário. Em alguns casos a experiência profissional não é, porém, apenas um recurso pessoal do empreendedor, mas pode refletir oportunidades concedidas pela comunidade – e.g. no caso chinês é recorrente o empresário ter trabalhado previamente como assalariado numa empresa de coétnicos antes de enveredar no seu próprio negócio, potenciando desse modo as oportunidades comunitárias para adquirir a experiência profissional necessária à definição da estratégia empresarial. No questionário a empresários de origem imigrante analisou-se a importância da experiência profissional adquirida no mercado de trabalho português a partir do indicador ‘número de patrões tidos antes da criação do negócio’ (Oliveira, 2005: 143). Apesar do número de patrões não traduzir necessariamente maior ou menor tempo de exercício de funções assalariadas antes da criação de um negócio, de forma indireta este indicador permitiu medir também os recursos que os inquiridos dispunham ou precisaram reunir para concretizarem o seu projeto empresarial. Os empresários de origem indiana foram nesse inquérito os que menos trabalharam por conta de outrem antes de criarem a sua empresa

em Portugal, tendo uma parte substantiva (54,9%) declarado iniciar uma atividade por conta própria ou ajudado no negócio de família assim que chegou ao país. A maioria dos empregadores chineses declarou ter tido apenas 1 ou 2 patrões (62,8%) antes de fundar a sua própria empresa, o que pode mostrar também a fidelidade inerente às relações patronais intracomunitárias, uma vez que a maioria desses inquiridos declarou ter conseguido o seu primeiro emprego através de contactos privilegiados com amigos ou familiares (Oliveira, 2005: 143). Em contraste os empresários de origem cabo-verdiana foram aqueles que tiveram um maior número de patrões antes de desenvolverem uma atividade empresarial (apesar desta multiplicidade de empregos pode também associar-se à própria dinâmica do sector da construção civil, no qual adquiriram a sua experiência profissional).

O inquérito CLAI/ACIDI (2009/2010) também parece confirmar a associação da experiência profissional à iniciativa por conta própria: a maioria dos trabalhadores por conta própria estrangeiros inquiridos tende a estar inserido no mesmo grupo profissional em que trabalhava no país de origem (exceção feita para os grupos profissionais 4, 8 e 9), tendo a maioria dos inquiridos experiência no grupo do pessoal dos serviços e vendedores (vd. quadro 13.4.). Os grupos profissionais em que os inquiridos se inserem atualmente do sector do comércio, restauração e similares, construção e limpezas – 5, 7 e 9 - acabam por refletir uma vez mais as atividades do mercado secundário mais permeáveis à imigração, para as quais o recrutamento não se baseia na qualificação dos indivíduos. Os 12% de trabalhadores por conta própria inseridos no grupo 1 (apesar de apenas 5,6% estar nesse grupo profissional na origem) acabam por refletir os dirigentes e quadros superiores de empresa que estão hoje em Portugal. Denota-se, ainda assim, por comparação ao restante universo inquirido (Malheiros e Esteves, 2013: 135), que os trabalhadores por conta própria estrangeiros não comunitários estão menos associados a situações de “desqualificação” profissional e/ou não se nota tanto a redução da percentagem dos inquiridos que integram grupos profissionais de qualificação elevada e média-alta (grupos 2 e 3) do país de origem para a situação atual.

A comparação dos quadros 13.4. e 13.5. permitem realçar, porém, a ligação (já estudada – Peixoto, 2008; Oliveira e Pires, 2010), em especial à chegada, dos imigrantes aos trabalhos mais exigentes³⁰³, manuais, sem perspectivas de mobilidade laboral e com salários mais baixos do mercado secundário. Verifica-se que a maioria dos trabalhadores por conta própria inquiridos (CLAI/ACIDI, 2009/2010) associa o seu primeiro emprego em Portugal a

³⁰³ Ou seja, os trabalhos denominados na literatura como os dos três D’s – *demanding*, *dangerous* e *dirty* (Piore, 1979, cit in. Oliveira e Pires, 2010: 17).

profissões de pessoal dos serviços e vendedores (31,9%), de trabalhadores não qualificados (19,9%) e de operários, artífices e trabalhadores similares (18%) (vd. quadro 13.5.).

Quadro 13.4. Trabalhadores por conta própria inquiridos, segundo o grupo profissional atual e o grupo profissional no país de origem

Grupos profissionais atuais*	Grupos profissionais na origem*										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	NR/NR	
1	19	2	4	6	9	1	2	1	5	20	69
2	2	12	0	0	5	0	0	0	0	8	30
3	0	3	17	3	3	2	1	0	1	1	32
4	0	2	0	3	4	0	1	0	0	2	12
5	6	1	2	5	83	1	7	5	8	41	160
6	0	0	0	0	2	5	2	0	0	0	9
7	2	5	4	2	14	4	27	9	3	23	93
8	0	2	0	1	0	0	1	2	0	1	7
9	0	6	0	3	12	1	10	4	7	22	67
NR/NR	3	7	2	5	22	0	6	2	2	45	94
Total	32	44	30	28	154	14	57	25	26	163	573

Nota: * **1.** Quadros superiores da administração pública, dirigentes e quadros superiores de empresas; **2.** Especialistas das profissões intelectuais e cientistas; **3.** Técnicos e profissionais de nível intermédio; **4.** Pessoal administrativo e similares; **5.** Pessoal dos serviços e vendedores; **6.** Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e pescas; **7.** Operários, artífices e trabalhadores similares; **8.** Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem; **9.** Trabalhadores não qualificados.

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Quadro 13.5. Trabalhadores por conta própria inquiridos, segundo o grupo profissional do primeiro emprego em Portugal e grupo profissional no país de origem

Grupos profissionais 1º emprego em Portugal	Grupos profissionais na origem										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	NR/NR	
1	15	1	2	2	2	0	0	0	1	4	27
2	0	9	0	0	2	0	0	0	0	5	16
3	1	1	16	6	2	0	0	0	0	1	27
4	0	2	0	2	1	0	0	0	0	6	11
5	4	5	5	8	93	4	11	6	7	39	183
6	0	0	0	0	1	6	1	0	0	1	9
7	4	6	1	2	22	3	23	10	3	29	103
8	0	3	0	1	1	0	2	2	0	2	11
9	4	9	2	5	21	0	15	5	15	38	114
NR/NR	4	7	4	2	9	1	5	2	0	38	72
Total	32	44	30	28	154	14	57	25	26	163	573

Fonte: CLAI/ACIDI 2009/2010 (extração da amostra e cálculos da autora).

Por outro lado, mais de metade destes inquiridos teve apenas um (33,5%) ou dois empregos (25,7%) antes de trabalharem por conta própria, destacando-se os inquiridos chineses com mais de 62,7% a, antes, terem apenas um emprego. Dos trabalhadores por conta própria brasileiros inquiridos, cerca de 3,2% nunca trabalharam por conta de outrem em Portugal e 29,7% teve apenas um emprego. Entre estes inquiridos são os nacionais dos PALOP e de

países da Europa de Leste aqueles que tiveram mais empregos antes de trabalharem por conta própria.

Ainda que a maioria dos recursos pessoais mobilizados para a iniciativa empresarial pelos empregadores imigrantes seja comum aos dos empregadores nacionais, Mestres (2010: 49) encontra algumas diferenças no impacto das características individuais nos nativos e nos imigrantes para as variáveis nível de educação e estado civil. Ainda que o **estado civil** não ajude a explicar a decisão de desenvolver uma atividade empresarial por imigrantes, esta variável tem uma correlação muito positiva com os trabalhadores por conta própria nativos (Mestres, 2010: 49).

Quadro 13.6. Distribuição dos níveis de educação alcançados entre empresários nascidos no estrangeiro e nascidos em países da OCDE, 1998-2008

País	Nascidos no estrangeiro			Nascidos no país		
	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
Áustria	13	48	39	15	57	28
Bélgica	26	34	40	22	39	39
República Checa	12	56	32	3	79	18
Dinamarca	22	42	36	15	58	27
França	34	30	35	20	50	30
Alemanha	20	41	39	6	47	46
Grécia	30	42	28	45	37	19
Hungria	6	53	41	9	70	21
Irlanda	20	35	45	37	40	23
Itália	40	39	20	44	39	17
Luxemburgo	14	40	46	14	60	26
Holanda	21	37	42	22	46	32
Noruega	17	45	38	18	59	23
Polónia	9	50	42	15	71	14
Portugal	50	29	21	83	10	8
Espanha	32	32	36	55	21	25
Suécia	20	50	30	19	60	22
Suíça	16	44	41	6	58	36
Reino Unido	17	47	36	13	58	29
Estados Unidos	14	50	36	2	63	35
OCDE	21	43	36	22	52	25

Fonte: OCDE – SOPEMI (2011: 149)

Na vertente da **educação**, os imigrantes mais qualificados apresentam maior probabilidade em se tornarem empresários que os nacionais com o mesmo nível de qualificações. Basu (2001: 259), no seu estudo com empresários asiáticos no Reino Unido, também conclui que a educação é valorizada pela elite empresarial, permitindo aos mais qualificados ganharem estatuto na comunidade e aceder a uma rede social mais alargada que induz a mobilidade

social e económica ascendente. Por outro lado, Basu (2001: 261) demonstra que os empresários mais qualificados (com nível de ensino superior) tendem a ter resultados mais positivos nas vendas e a apresentar taxas de crescimento empresarial melhores.

O estudo da OCDE (2011) realça que os empreendedores imigrantes são mais qualificados que os nacionais na maioria dos países da OCDE (ver quadro 13.6.). Embora Portugal, contraste com a média verificada para os países da OCDE, por os seus empresários terem globalmente menos qualificações que os imigrados noutros países, verifica-se da mesma forma que os empresários imigrantes têm níveis de educação mais elevados que os nacionais. Entre 1998 e 2008, cerca de 21% dos empresários imigrantes tinham educação superior, face a apenas 8% dos empresários portugueses (OCDE 2011: 149). Em complementaridade, enquanto apenas 50% dos empresários nascidos no estrangeiro tinha uma educação baixa, 83% dos empresários portugueses encontram-se nessa situação.

Quadro 13.7. Empregadores por país de nacionalidade, segundo o nível de ensino completo, em 2011

Nível de ensino completo	Portugueses (A)		Estrangeiros (B)		Diferença B-A (pp)	Brasil	China	Ucrânia
	N	%	N	%		%	%	%
Nenhum	6.815	1,6	1.111	4,7	+3,1	4,6	7,0	4,7
1º ciclo	95.725	22,0	1.588	6,7	-15,3	5,7	13,8	0,8
2º ciclo	72.137	16,6	2.492	10,5	-6,1	10,1	22,5	1,8
3º ciclo	86.949	20,0	4.998	21,1	+1,1	20,3	33,1	15,9
Secundário	75.785	17,4	7.483	31,6	+14,2	40,4	20,0	36,0
Pós-secundário	4.960	1,1	777	3,3	+2,1	3,3	0,9	11,2
Superior (bacharelato)	13.191	3,0	1.072	4,5	+1,5	2,1	0,5	6,7
Superior (licenciatura)	70.666	16,2	3.130	13,2	-3,0	11,1	2,0	20,0
Superior (mestrado)	8.169	1,9	795	3,4	+1,5	2,0	0,2	2,3
Superior (doutoramento)	1.029	0,2	251	1,1	+0,9	0,4	0,0	0,6
Total (N)	435.426	100	23.697	100		100	100	100

Fonte: Censos 2011, INE (dados não publicados – cálculos da autora).

Os dados dos Censos de 2011 de Portugal confirmam também a tendência de os empregadores estrangeiros apresentarem mais qualificações que os empregadores nacionais, apesar de não de forma tão contrastante como o observado no estudo da OCDE (vd. quadro 13.7.). Cerca de 22,1% dos empregadores estrangeiros tinha em 2011 o nível de ensino superior, quando apenas 21,4% dos empregadores portugueses se encontravam nessas condições (estrangeiros com +0,7 pontos percentuais de educação superior). É nos níveis superiores de mestrado e doutoramento que os empregadores estrangeiros mais se destacam – 3,4% e 1,1%, respetivamente (+1,5 e +0,8 pontos percentuais que o verificado entre os portugueses). Também nos níveis de ensino secundário e pós-secundário os empregadores estrangeiros têm maior importância relativa que os portugueses (+14,2 e +2,1 pontos

percentuais, respetivamente). No extremo oposto, nota-se que os empregadores estrangeiros têm ainda +3 pontos percentuais que os portugueses com nenhum nível de ensino.

Alguns empreendedores imigrantes que participaram nas sessões de *focus group* também realçaram a importância da educação superior adquirida no país de origem pelas diferenças e particularidades que os seus detentores trazem, podendo funcionar como uma inovação no empreendedorismo na sociedade de acolhimento:

“é saber uma coisa que o outro não sabe, trazer esta diferença, porque **os meus estudos superiores eram na verdade aquela coisa que me salvou**. Porque eram muito diferentes dos estudos superiores criados aqui, trouxe muitas coisas diferentes aos meus colegas portugueses e com eles também tive oportunidade de ver algumas outras coisas. E esta troca me ajudou a conseguir isto para mim.” (Empresário imigrante, participante FG2).

Estes padrões não são, contudo, comuns a todas as nacionalidades: os empregadores estrangeiros com níveis de habilitações mais elevadas são de países da União Europeia. Entre os nacionais de países terceiros, os empregadores brasileiros são os que apresentam habilitações literárias mais diversificadas, apesar de a maioria ter habilitações do secundário (40,4%). São os empregadores chineses os que apresentam mais baixos níveis de ensino completo (7% não tem nenhum nível de ensino e perto de 70% não tem mais do que o ensino básico), baixando a média de qualificações da generalidade dos empregadores imigrantes, revelando que a educação neste caso não é um recurso empresarial importante (o que realça, como evidenciado antes, que esta nacionalidade define as suas estratégias empresariais essencialmente a partir de oportunidades e recursos comunitários, o que diminui a sua dependência por recursos pessoais). Em contrapartida, são os empregadores ucranianos os que apresentam níveis de ensino completo mais elevados (cerca de 30% com nível de ensino superior, o que traduz mais +8 pontos percentuais que os empregadores portugueses e +7 pontos percentuais que a generalidade dos empregadores estrangeiros), tendo mesmo alguns mestrado (2,3%) ou doutoramento (0,6%), relevando neste caso a importância da educação como um recurso pessoal para o desenvolvimento de uma atividade empresarial. Assim, à semelhança do que Portes e Zhou (1999: 152) verificaram nos Estados Unidos, a educação do indivíduo não tem um efeito linear na iniciativa empresarial para todos os grupos imigrantes.

Na Finlândia a investigação acerca das iniciativas empresariais de imigrantes mostrou que há uma relação causal entre a qualificação, a origem étnica e o sector de investimento privilegiado do empresário (EUMC, 2003). Os negócios de venda a retalho e de *catering* são normalmente de estrangeiros com níveis de educação básico e técnico-profissional (e.g. da Ásia, de África, do Norte e Médio Oriente). Enquanto os investidores do sector financeiro ou da habitação têm qualificações universitárias e são principalmente da América do Norte, Europa e Austrália.

Deve reconhecer-se, porém, que o nível de qualificações do imigrante não o incentiva necessariamente para o investimento empresarial se esse não possuir recursos financeiros ou forma de lhes aceder. Por outro lado, as qualificações podem também não ser usadas na atividade empresarial, uma vez que o sector de investimento reflete ainda o **capital** a que os diferentes empreendedores conseguem ter acesso. Mestres (2010: 49-50) mostra que são os imigrantes que têm mais capital financeiro, aqueles que tendem a desenvolver mais iniciativas empresariais, denotando que (conforme realçado no subcapítulo 9.2.3.) os imigrantes sofrem mais que os nacionais de dificuldades no acesso ao crédito ou a sistemas de financiamento empresarial. No seu estudo no Reino Unido, Basu (2001: 259) também identifica uma correlação negativa entre a dimensão inicial da empresa e a proporção de recursos financeiros pessoais e familiares investidos no negócio, concluindo que quanto maior a dependência desses recursos informais menor é a dimensão da empresa. As principais fontes de financiamento para criar um negócio, e transversais aos diferentes grupos sociodemográficos, são os recursos pessoais ou os considerados na literatura como os 3Fs – *founder, family e friends* (OCDE, 2014: 5). Esta opção pode refletir:

“On the one hand, people with substantial own resources may decide to finance themselves rather than seek external finance. On the other hand, people who are refused external finance, or are discouraged from seeking it, will be forced to use their own resources even though this may constrain the development of their business.” (OCDE, 2014: 6).

Ora as dificuldades de acesso ao crédito em Portugal podem conduzir a uma maior dependência dos empreendedores em geral, e dos imigrantes, em particular, por recursos pessoais, familiares ou comunitários para o desenvolvimento de estratégias empresariais.

Parecem, pois, realçadas algumas desvantagens vividas por certos imigrantes (e.g. situação de sobrequalificação no mercado de trabalho, dificuldades de acesso ao crédito) – conforme defendido pela teoria das desvantagens (explicitada no capítulo 4.1.) – que podem induzir a motivações individuais para a iniciativa empresarial como forma de integração (e por vezes de sobrevivência) em contexto migratório.

Mestres (2010: 50) admite que poderão existir mais características individuais difíceis de observar, mas que afetam a propensão para o empreendedorismo entre nativos versus imigrantes. O autor considera mesmo que, atendendo à própria seletividade inerente ao processo migratório, é possível que os imigrantes (e/ou quem decide migrar) tenham menos aversão ao risco que os não-imigrantes e, por isso, tenham também mais competências empreendedoras.

A análise dos **percursos migratórios** e as opções de inserção territorial dos empreendedores imigrantes em Portugal é importante para compreender o perfil destes

empregadores. Como se discutia antes (Oliveira, 2005: 87) é importante reconhecer, porém, que o contexto português – nas vertentes legal, institucional, social e económica – determinou também ao longo das últimas décadas não apenas o perfil dos imigrantes no país, mas ainda as suas opções de inserção económica e, assim, o perfil dos próprios empresários imigrantes que entraram ou se encontram no país. Por outras palavras, os percursos dos empresários imigrantes reflectem não apenas as suas opções, mas também o perfil de imigrantes que Portugal consegue atrair.

Para esta caracterização recorre-se uma vez mais a dados empíricos recolhidos junto deste universo. Os empresários inquiridos por Oliveira (2005) ilustram bem diferentes estratégias de entrada em Portugal e percursos migratórios adotados por os imigrantes ao longo das últimas décadas. Se a maioria dos empresários de origem indiana e cabo-verdiana chegaram a Portugal já com nacionalidade portuguesa (55,3% e 28,2%, respetivamente), por via de relações coloniais passadas, havendo na sua opção por Portugal motivações de proximidade cultural, tendo vindo diretamente para Portugal (70,4% e 85,9% dos inquiridos, respetivamente); a maioria dos empresários chineses inquiridos chegaram a Portugal com um visto de turismo (41,7%), durante os períodos de regularização extraordinária que decorreram durante a década de 1990 (67,3%), já com outras experiências migratórias (42,7%).

É interessante comparar estes resultados com os dados recolhidos no inquérito aplicado a estrangeiros de países não pertencentes à União Europeia (CLAII/ACIDI, 2009/2010). Apesar de estarmos a comparar amostras definidas com objetivos diferentes e com opções metodológicas distintas na sua génese, pode ser interessante explorar se alguns dos padrões que diferem refletem, na realidade, uma evolução ou mudança no perfil destes imigrantes em Portugal. Na pergunta sobre a residência noutro país diferente do país de origem antes de se instalar em Portugal, os resultados deste último inquérito mostram uma mudança no padrão das experiências migratórias no caso dos trabalhadores por conta própria chineses face ao inquérito aplicado a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005). Apenas 14,9% dos trabalhadores por conta própria dessa nacionalidade disseram ter tido outras experiências migratórias antes de vir para Portugal (na maioria dos casos em países europeus – e.g. Espanha, França). O hiato temporal de quase dez anos que as separa pode levar à interpretação de que este fluxo migratório já está consolidado, sendo hoje Portugal um destino para estes imigrantes e/ou não (como antes) uma mera plataforma de entrada para a União Europeia ou de regularização no espaço europeu. Importa recordar que os empresários chineses inquiridos antes (Oliveira, 2003) e/ou que chegaram durante a década de 1990 refletiam bem a influência da estrutura de oportunidades de Portugal na sua decisão para optar

para vir para o país: um número significativo desses empresários declaravam vir de outro país europeu para Portugal apenas para regularizar a sua situação, tendo acabado por ficar por identificarem oportunidades económicas e/ou falta de competição a nível empresarial nos sectores em que investiam (Oliveira, 2005:86; Góis, Oliveira e Marques, 2013: 221).

Ainda assim os dados recolhidos pelos CLAI/ACIDI (2009/2010) confirmam a tendência de uma parte substantiva dos imigrantes (incluindo os trabalhadores por conta própria) entrarem em Portugal com passaporte sem visto (34,2% do total de inquiridos e 37,7% para os trabalhadores por conta própria inquiridos) ou com visto de turismo (36,1% para o total de inquiridos e 38,6% nos trabalhadores por conta própria). É interessante verificar que cerca de 25% dos trabalhadores por conta própria brasileiros inquiridos ainda não têm a sua situação regularizada em Portugal, apesar de já terem criado o seu próprio emprego ou investido no país.

O inquérito aos estrangeiros não comunitários em Portugal (CLAI/ACIDI, 2009/2010) permite ainda concluir que mais de um quarto dos trabalhadores por conta própria inquiridos teve como principal razão para vir para Portugal “oportunidades de emprego no país” (30,2%, quando no total dos inquiridos essa razão representou 26,5%), em especial no caso dos chineses (43,3%) e brasileiros (30,3%). Esta tendência reforça a perceção de que se trata de migrantes económicos que viram no crescimento económico de Portugal das décadas passadas uma oportunidade (Malheiros e Esteves, 2013: 85).

Os outros motivos mais frequentemente apontados foram “língua e proximidade cultural” (16,9% dos trabalhadores por conta própria inquiridos e 27,1% dos brasileiros com essa situação na profissão) e “facilidade de entrada” (16,6% dos trabalhadores por conta própria inquiridos). O “reagrupamento familiar”, o segundo motivo mais apontado por a amostra geral de inquiridos estrangeiros não comunitários, apenas foi apontado por 14,5% dos trabalhadores por conta própria. O carácter predominantemente económico dos fluxos migratórios para Portugal reflete-se ainda nas motivações destes inquiridos para deixarem o seu país de origem: mais de metade (58,6%) dos trabalhadores por conta própria estrangeiros inquiridos (CLAI/ACIDI, 2009/2010) declarou ter deixado o seu país de origem por “motivos económicos ou de emprego”. Os inquiridos de nacionalidade chinesa destacam-se nesta motivação – cerca de 75% dos trabalhadores por conta própria dessa nacionalidade dão motivos económicos para terem deixado a China.

No mesmo inquérito os estrangeiros não comunitários foram ainda questionados quanto à forma de imigração utilizada para chegar a Portugal. No caso dos trabalhadores por conta própria, mais de metade dos inquiridos afirmou ter vindo “sozinho(a), utilizando meios

próprios ou familiares” (53,2%) e um pouco mais de um quarto desses inquiridos veio “com a família, utilizando meios próprios ou familiares” (29,7%). Estes resultados reproduzem a tendência verificada para o universo geral dos inquiridos de todas as situações na profissão, evidenciando a importância dos recursos pessoais ou familiares para o projeto migratório.

O **nível de conhecimento da língua** da sociedade de acolhimento também constitui um aspeto que interfere na integração laboral dos imigrantes e/ou nas suas opções de inserção no mercado de trabalho. Défices linguísticos tendem a contribuir para a inserção laboral desqualificante dos imigrantes, muito embora os imigrantes não associem de forma explícita e direta um maior domínio da língua portuguesa a trajetórias de mobilidade profissional ascendentes (Malheiro e Esteves, 2013: 167). No caso específico dos empresários imigrantes, o domínio da língua da sociedade de acolhimento pode ter impactos distintos na iniciativa empresarial. Portes e Zhou (1999:153), ao analisarem os resultados dos censos americanos, detectaram determinantes para a empresarialidade comuns a diferentes grupos de imigrantes e a nativos, salientando que os menos fluentes em inglês (língua oficial dos EUA) tinham maior propensão para a iniciativa empresarial. Também na perspectiva de Light e Rosenstein (1995:153-155) as limitações no domínio da língua da sociedade de acolhimento podem funcionar como uma desvantagem na inserção no mercado de trabalho e, por isso, incentivam à criação do próprio emprego dos imigrantes. Alguns participantes dos *focus groups* ilustraram bem esta tendência:

“Chegando aqui eu encontrei muita dificuldade para trabalhar como atriz, por causa da **barreira da língua**. Eu precisei encontrar um caminho onde eu estivesse ligada aquilo que amo fazer que é o Teatro, que é a área artística. E como existia essa demanda, esse pedido, foi aí o *incite*, falei é aqui que eu vou tentar entrar, mas ter-me tornado uma empreendedora, tem o aspeto positivo e o negativo, que são estes dois que eu falei, um é que não tenho contrato e lugar onde sempre estive, sempre foi o meu caminho e de repente esse caminho pega uma nova direção. Então o que é que eu vou fazer para a solução e a solução foi essa, que também o mercado pedia isso.” (Empresário imigrante, participante FG2).

No inquérito aplicado a empresários de origem imigrante confirmava-se esta tendência no caso dos chineses, para os quais o desconhecimento da língua é apontado como uma dificuldade relacionada com a sociedade portuguesa (ao contrário do verificado para os empresários de origem cabo-verdiana e indiana), muito embora esses imigrantes não associem de forma explícita essa dificuldade à motivação para a iniciativa empresarial (Oliveira, 2005: 153). Em sintonia estão também os resultados da subamostra de estrangeiros não comunitários a trabalhar por conta própria em Portugal (CLAII/ACIDI 2009/2010), a partir dos quais se verificava que 62% dos chineses inquiridos declarava ter conhecimentos de português suficientes ou fracos. Verifica-se, porém, que 67% dos inquiridos com essa

situação na profissão declarava ter muito bons ou bons conhecimentos de português, refletindo o peso de trabalhadores por conta própria brasileiros na subamostra (27%).

Ainda assim para alguns empreendedores imigrantes falarem o português (do Brasil) pode gerar também algumas dificuldades. Segundo uma artista brasileira:

“(...) tenho grandes barreiras por causa da língua (...) em qualquer lugar temos aspetos positivos e negativos, sempre, sempre, e aqui é igual (...)” (Empresário imigrante, participante FG 2).

Importa atender, porém, que o desconhecimento da língua portuguesa pode dificultar o acesso à informação e às instituições. Como referiam inúmeros participantes dos *focus groups*, os empreendedores imigrantes desconhecem os apoios e as respostas institucionais de incentivo ao empreendedorismo (de natureza nacional e local) porque têm dificuldades linguísticas de compreensão que se revertem em iliteracia burocrática e administrativa, tendo sido referido também que inúmeros empreendedores imigrantes não conseguem adquirir crédito simplesmente porque não conseguem redigir em português um plano de negócio ou “*vender a sua ideia de negócio em português*”. A este aspeto associa-se a dificuldade de acesso à informação por inúmeros empresários imigrantes que desconhecem os canais de informação e de serviços, o que os conduz por vezes a não responderem a requisitos importantes (e.g. obrigações fiscais, regras de higiene e segurança, requisitos específicos de determinados setores e atividades económicas) ou a resvalar para a economia informal. Nas palavras de alguns empreendedores participantes das sessões de *focus groups*:

“às vezes as pessoas vão pelo lado errado... têm mais dificuldade de falar a **língua**, de sair de procurar, um trabalho... a dificuldade das pessoas vão procurar o seu sonho, o que é que você quer fazer, o que você precisa ou então logicamente o que você sabe fazer, não é o que você quer fazer ... é pesquisar o teu sonho, é pesquisar o teu empreendimento, o que é que você precisa, eu preciso de um projeto, eu **tenho uma ideia mas não sei fazer o projeto**... como vocês estão fazendo aqui connosco ... para evitar que você cometa deslize e perder a confiança...” (Empresário imigrante, participante FG1).

“O imigrante procura... no meu caso eu tive a ideia, mas não tive o apoio... se tivesse um sistema que acreditasse no meu potencial, na minha ideia.... Você sabe fazer?, sei...” (Empresário imigrante, participante FG1).

Em suma, é possível realçar a interferência de características e recursos pessoais na mobilização e desenvolvimento de iniciativas empresariais em Portugal. Entre as variáveis desta dimensão explicativa que mais determinam o desempenho económico dos empreendedores imigrantes estão: o tempo de estadia do indivíduo na sociedade de acolhimento, poupanças e capital próprio para investir, e a experiência profissional. Como se analisou, outros recursos pessoais assumem uma influência mais dúbia, caso mais evidente na educação e nível de domínio da língua da sociedade de acolhimento que apresentam um papel explicativo variável em função da nacionalidade do empregador.

Parte V. TIPOLOGIA DE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES

Da análise parcelar das cinco dimensões explicativas consideradas para a compreensão do empreendedorismo imigrante e desenvolvidas na parte anterior, esta quinta parte avança, de forma integrada, para a observação das combinações possíveis destas mesmas dimensões numa tipologia de estratégias empresariais imigrantes. Em função da esfera de oportunidades e de recursos que os imigrantes mobilizam de forma mais predominantemente para o desenho da sua estratégia empresarial, assim se definem diferentes estratégias. Conforme Guerreiro (1996) já havia mostrado, o conceito de ‘estratégias’ tem sido amplamente utilizado tanto na sociologia contemporânea para explicitar “lógicas de acção duradoras, enraizadas nos lugares ocupados pelos seus protagonistas nas estruturas sociais, orientadas mais ou menos sistematicamente, por parte de indivíduos, famílias ou grupos, para conservar ou melhorar as suas condições sociais de existência” (p. 198); como nas ciências empresariais para destacar a “gestão estratégica [que] incide no posicionamento da empresa, com as suas características internas, perante o meio envolvente económico e social, com vista a conseguir a optimização a prazo das suas capacidades de sobrevivência e evolução.” (p.199). Assim resulta que:

“As estratégias empresariais têm a ver, nomeadamente, com a finalidade e a vocação, com a opção por determinados produtos e mercados, com a realização de investimentos e a implementação de certos modelos organizacionais, com a adopção de tecnologias e o desenvolvimento do perfil de qualificações dos membros da organização com formas integradas de articulação com as envolventes mais importantes.” (Guerreiro, 1996: 199).

Deste modo procura-se nesta parte V analisar como os imigrantes – enquanto agentes criativos e reflexivos – mobilizam e combinam recursos e oportunidades a que têm acesso ou que se encontram disponíveis nas esferas onde estão encastrados – as dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes. Com o identificar desta tipologia de estratégias empresariais de imigrantes evidencia-se que não são fatores ocasionais ou aleatórios que explicam o empreendedorismo, nem o mesmo é semelhante independentemente das características do grupo imigrante ou do indivíduo. Reconhece-se, pois, neste processo que as estratégias empresariais de imigrantes resultam de interações criativas e dinâmicas de três componentes fundamentais que os indivíduos recrutam nas suas opções económicas: (1) oportunidades comunitárias; (2) recursos pessoais do indivíduo; e (3) oportunidades estruturais da sociedade de acolhimento. Inerentes a estas componentes estão, pois, três

agências de mobilização para a atividade empresarial: (1) o grupo ou a comunidade; (2) o indivíduo; e (3) a sociedade de acolhimento.

Dependendo da fonte predominante de oportunidades e recursos convocados por imigrantes, bem como a preponderância da agência de mobilização para a definição de uma estratégia empresarial, assim é possível identificar, recorrendo ao modelo heurístico proposto (e explicitado no capítulo 5), diferentes tipos-ideais de estratégias empresariais:

- (1) *estratégias grupais e/ou comunitárias* baseadas, predominantemente, na alocação de recursos angariados em redes sociais inerentes ao grupo de referência do empreendedor (onde se incluem, entre outras, as *estratégias étnicas* e as *estratégias familiares*, consoante os recursos são predominantemente étnicos ou familiares);
- (2) *estratégias pessoais* baseadas em recursos individuais e/ou características pessoais do indivíduo e da forma como as mobiliza para o empreendedorismo;
- (3) *estratégias contextuais ou estruturais* definidas essencialmente a partir da mobilização das oportunidades das estruturas do contexto de acolhimento. São estratégias dependentes, nomeadamente, de incentivos institucionais definidos no contexto de acolhimento (nacional e local); e
- (4) *estratégias mistas* quando é difícil distinguir a fonte principal de oportunidades e recursos mobilizados para o projeto empresarial.

Com a definição desta tipologia não se está a defender que as estratégias empresariais dos imigrantes são estáticas. Muito pelo contrário, deve desde já realçar-se o seu carácter dinâmico e evolutivo, podendo os indivíduos iniciar a sua estratégia empresarial num perfil mais associado a um tipo-ideal que depois evolui para outro. Neste processo dinâmico e criativo, os imigrantes podem mudar o curso das suas táticas empresariais dependendo dos recursos e oportunidades que são capazes de mobilizar em cada momento e nos diferentes contextos locais onde vão investindo. De facto, o capital humano do indivíduo, os contactos privilegiados que estabelece, e os contextos de acolhimento estão em mudança permanente. Como sugerem Barrett et al. (2001), ao estudarem o caso britânico, mudanças na legislação têm produzido diferentes efeitos nas taxas de empreendedorismo dos imigrantes e dos nativos. Peters (2002:39) reforça ainda esta ideia na perspetiva de se considerar também o efeito das gerações nos projetos empresariais dos imigrantes.

Assim as estratégias empresariais não são constantes no tempo e podem mudar a sua natureza. Por exemplo, um indivíduo pode, num determinado momento da sua vida, definir uma estratégia pessoal que se torne, posteriormente, em uma estratégia familiar transferida por herança. Por outro lado, admite-se que os imigrantes que no passado tenham definido

estratégias baseadas no benefício de programas ou medidas de incentivo ao empreendedorismo (oportunidades estruturais), podem noutra altura converter essas iniciativas de natureza estrutural em estratégias pessoais. Em consequência, a definição de uma estratégia empresarial é também sempre um processo inacabado e em constante mutação.

Para além do tempo, as estratégias empresariais dos imigrantes são influenciadas pelo espaço onde se inserem. As características subjacentes ao território – infraestruturas, características do mercado, políticas, população e padrões de consumo – também mudam no tempo. Assim, o estudo das iniciativas empresariais imigrantes desenquadrado destas duas dimensões – tempo e espaço – não permite identificar a interferência de elementos (ainda que abstratos) que distinguem a natureza e os impactos das ações (concretas) nos contextos em que se definem.³⁰⁴

Cada espaço tem uma temporalidade que se reifica em património físico, social, económico e político e que pré-existe a qualquer iniciativa empresarial que nele possa ser criada. Castells (1984: 142) resume esta ideia de coletividade ou multifuncionalidade territorial com a noção de *conjunto urbano*, onde contempla o processo de produção, processo de consumo, um processo de intercâmbio e o processo de gestão que tem a compreensão da estrutura no seu conjunto.

Ora estas dimensões espaciais e temporais da estrutura de oportunidades que se acumulam através da sua combinação adquirem um carácter próprio que afeta os modos de produção e/ou de atividade económica dos agentes. Ainda que por vezes de natureza abstrata, esses traços específicos da estrutura de oportunidades local influenciam as ações dos agentes que sobre ela atuam. As circunstâncias geográficas têm, pois, impacto na atividade social e económica que ocorre no espaço e que, conseqüentemente, se adapta aos modos historicamente definidos e permanecidos. Por sua vez, deve reconhecer-se também que os agentes podem induzir mudança nos modos e condições da estrutura de oportunidades local ou gerar desenvolvimento do ‘conjunto espacial’, combatendo dificuldades ou estrangimentos das circunstâncias geográficas.

Torna-se, assim, evidente que a estrutura e as ações estão associadas e são indivisíveis. Como discute Raes (2000):

“(…) in order to understand the indivisibility of structure and agency we have to acknowledge the ‘concrete’ nature of actions, and the ‘abstract’ nature of structure as in the historic materialist methodology.” (Raes, 2000: 49).

³⁰⁴ A dinâmica empresarial numa zona particular da cidade de Lisboa – Mouraria - ao longo das últimas décadas é particularmente rica para explicar a interferência do tempo e do espaço nas atividades empresariais dos imigrantes (Oliveira, 2012).

O conhecimento das características dos contextos locais – redes sociais, instituições financeiras, estruturas de suporte à criação de novas empresas (e.g. incubadoras de empresas), políticas locais, etc. – permite explicar porque é que a iniciativa empresarial não se distribuí equitativamente pelo território. Torna-se evidente que as oportunidades e os constrangimentos à iniciativa empresarial que os empresários enfrentam diferem em função do espaço.

A análise territorial não funciona, porém, em si só, como a explicação das estratégias empresariais imigrantes, uma vez que as relações sociais e os agentes que as promovem continuam a deter um papel explicativo preponderante. Considerar o papel explicativo da dimensão espacial não significa unilateralmente que o contexto determina todo o comportamento dos empresários imigrantes.

Nesta parte pretende-se teorizar cada um dos tipos-ideais assinalados de estratégias empresariais imigrantes, reconhecendo o seu carácter dinâmico no tempo e no espaço. Cada perfil de estratégia é ilustrado com observação empírica efetuada desde o início deste século. Em Oliveira (2005), na análise dos resultados do inquérito por questionário aplicado a 856 empresários de origem imigrante, eram identificadas e ilustradas essencialmente três tipos de estratégias: as *estratégias étnicas* para o caso dos empresários chineses, as *estratégias familiares* para o caso dos empresários indianos, e as *estratégias pessoais* para o caso dos empresários cabo-verdianos. Tendo em conta o processo metodológico assumido nessa investigação, a partir da análise factorial das correspondências múltiplas, foi possível promover uma leitura multivariada de atributos socioeconómicos e sociodemográficos que permitiu distinguir os empresários imigrantes nesses três tipos de estratégias empresariais. Considerando as categorias com contribuições absolutas superiores à média e com mais interesse do ponto de vista sociológico, ficaram para análise vinte e três variáveis, cinquenta e duas categorias ativas e nove categorias suplementares, apurando a dispersão da nuvem dos dados a dois factores capazes de explicar 76,3% da variância, surgindo no gráfico factorial as estratégias empresariais pessoais (à esquerda do eixo) por oposição às estratégias étnicas (à direita do eixo), ou seja, assumia um papel importante na distinção (e oposição) de estratégias empresariais de imigrantes os recursos pessoais (à esquerda do eixo) e as oportunidades comunitárias ou étnicas (à direita do eixo) (Oliveira, 2005: 149). Recuperam-se, pois, alguns desses resultados empíricos para teorizar as denominadas *estratégias grupais ou comunitárias* (no capítulo 14) e *estratégias pessoais* de imigrantes (no capítulo 15).

Atendendo às mudanças verificadas na última década (e analisadas em detalhe na parte IV desta tese) essencialmente ao nível da estrutura de oportunidades de Portugal (e.g. mudanças na lei de estrangeiros, mudanças nas condições do mercado de trabalho e no

sistema económico, mudanças nas políticas de integração com medidas concretas de incentivo ao empreendedorismo imigrante como forma de integração no país), importa hoje aprofundar esta análise e discutir se é possível identificar já em Portugal também *estratégias contextuais ou estruturais* à luz das oportunidades e incentivos ao empreendedorismo de imigrantes desenvolvidos no país, nomeadamente a partir de 2009 com a criação do projeto estatal de *Promoção do Empreendedorismo Imigrante* (PEI) que será analisado no capítulo 16 como um exemplo ilustrativo da forma como oportunidades estruturais podem determinar também a definição de estratégias empresariais de imigrantes.

14. ESTRATÉGIAS COMUNITÁRIAS

As *estratégias grupais ou comunitárias* referem-se aos projetos empresariais de imigrantes que criam o seu negócio a partir de recursos que mobilizam essencialmente na sua rede social e/ou comunitária. Estas estratégias ignoram inúmeras vezes as oportunidades ou constrangimentos estruturais do contexto de acolhimento, assumindo-se recorrentemente como uma mera repetição das escolhas de sucesso de outros empresários do grupo ou da rede social dos imigrantes empreendedores.³⁰⁵ Por outras palavras, ainda que os imigrantes estejam encastrados no contexto económico e social do país recetor, eles podem mostrar desconhecimento da procura e/ou das necessidades do mercado e seguirem apenas as opções de investimento das suas redes de contactos privilegiadas e que legitimam as suas escolhas.

Estas estratégias empresariais têm sido as mais referenciadas na literatura académica acerca dos empresários imigrantes, normalmente denominadas como *estratégias empresariais étnicas*. Como se mostrou antes, duas opções explicativas têm sido adotadas por referência a estas estratégias: uma que destaca o papel dos recursos étnicos para determinar a identidade da estratégia empresarial do imigrante – ilustrado nos modelos do *enclave étnico*, *minorias intermediárias* e teoria dos *recursos* (descrito e analisado em detalhe no capítulo 3) –, e outra que, muito embora reconhecendo a inoperância das teorias unidimensionais e por isso considere também a interferência da estrutura de oportunidades, considera a universalidade das estratégias étnicas e/ou como que todos os imigrantes desenvolvessem estratégias empresariais de forma semelhante – *teoria interativa* (detalhadamente descrita e analisada no capítulo 4.2.).

Reconhecendo alguns contributos relevantes destes enfoques são extraídos alguns elementos importantes, mas de forma crítica, considerando-se uma abordagem própria na tipificação destas estratégias. Desde já atribui-se outro nome para designar estas estratégias – “estratégias grupais ou comunitárias” – exatamente para promover um distanciamento da leitura que considera que os imigrantes desenvolvem estratégias ‘étnicas’ simplesmente porque têm uma dada etnicidade.

Como foi mostrado antes, na literatura acerca da iniciativa empresarial imigrante há inúmeros investigadores que defendem que é a existência de recursos étnicos que explica o desenvolvimento empresarial de imigrantes. Assim ao nível da primeira opção teórica (associada às perspetivas mais culturalistas) importa reter que os recursos comunitários (e/ou

³⁰⁵ As opções empresariais de muitos chineses no sector da restauração um pouco por todo o mundo ilustram relativamente bem estas estratégias de “imitação” (Oliveira 2003).

étnicos) mobilizados para as estratégias empresariais de imigrantes correspondem a características socioculturais do grupo a que o imigrante pertence que são reconvertidas em recursos económicos. Como analisado antes (no capítulo 3.2. e capítulo 12), nestes recursos podem constar: empresários de referência da comunidade que influenciam a iniciativa empresarial ou próprio negócio, valores ou redes de contactos de fornecedores e de clientes; créditos e/ou fontes de financiamento para apoiar o negócio; bolsa de trabalhadores não remunerados e/ou de trabalhadores da rede social que aceitam salários baixos e mais horas de trabalho; redes de solidariedade e relações de obrigações mútuas, etc..

Importa atender, porém, às condições em que os imigrantes conseguem efetivamente aceder a esses recursos. Na realidade uma origem comum e/ou nacionalidade semelhante não transmite ou disponibiliza *per si* recursos e oportunidades capazes de serem mobilizados para a iniciativa empresarial imigrante. É necessária a integração numa base de confiança na comunidade para ter acesso aos recursos empresariais que lhes possam estar inerentes. Como discute Rex (1987) as fronteiras étnicas que são atribuídas a um grupo étnico não constituem em si necessariamente um “grupo” no sentido mobilizador da palavra, pelo que a pertença étnica e o acesso a recursos étnicos difere, em algum grau, da diferenciação com base na raça, onde se alia o sentimento de cultura comum a características físicas, ou biológicas semelhantes. Neste âmbito, Light e Gold (2000: 83) admitem também a importância de enquadrar os recursos étnicos em recursos de classe que, esses sim, determinam hierarquias de solidariedade, reciprocidade e as condições de acesso aos recursos do coletivo. Assim, não basta ter uma determinada nacionalidade ou origem imigrante para aceder a um conjunto de recursos inerentes à comunidade que propiciem a iniciativa empresarial.

Sassen (1995) tenta seguir redes sociais de imigrantes no mercado de trabalho. Em particular estuda as suas localizações baseadas no acesso a informação privilegiada aquando da procura de trabalho ou da definição de mercados pertinentes. A participação de imigrantes na economia informal ou em mercados locais baseia-se em recursos de conhecimento e de informação, o que evidência uma estrutura de oportunidades comunitárias localizada de procura e oferta (Sassen 1991b:79 e 1995).

Seguindo este raciocínio, Waldinger (1996) ilustra também, com a teoria dos «nichos ocupacionais», a importância das redes étnicas. Segundo o autor a construção desses nichos cria uma divisão de trabalho entre etnias, podendo cristalizar determinados sectores do mercado uma vez que começa a ser bastante difícil para novos imigrantes (de diferentes origens étnicas) ou nativos entrarem e/ou participarem nesses sectores económicos. Contudo nem a estrutura do mercado de trabalho é constante no tempo, nem o mesmo grupo de

imigrantes está necessariamente relacionado de forma constante com o mesmo nicho económico. Outras atividades económicas são negociadas, a mobilidade pode ocorrer e há certas atividades – ou nichos étnicos – que são usados apenas num período inicial de integração na sociedade de acolhimento, como alerta Rath (2002b).

É atendendo também a estas críticas que neste trabalho se considera que na opção de considerar a mobilização de recursos étnicos não se deve assumir que os imigrantes o fazem num vácuo. Concordando com a proposta de Waldinger, Aldrich e Ward (1990), na qual se deve explicar as atividades empresariais dos imigrantes na sua relação com o mercado, neste estudo contempla-se a procura (o que o contexto de acolhimento procura) e a oferta (o que os imigrantes oferecem). Como se mostrou antes em maior detalhe, na estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento (ou procura) os autores identificaram as relações que se estabelecem entre empresários, consumidores e concorrentes (coétnicos, nativos ou de outros grupos imigrantes). Por sua vez no lado da oferta, os autores consideraram os fatores de predisposição e os recursos que os imigrantes mobilizam nas suas redes de contactos privilegiados. Atende-se ainda, na perspetiva adotada neste estudo, à interferência de outras dimensões de encastramento dos imigrantes (e.g. dimensões social, cultural, económica, institucional, legal e política) nas suas opções económicas, considerando assim alguns dos contributos de Kloosterman e Rath (2003).

Este estudo distancia-se, no entanto, do modelo interativo quando os autores defendem que as *estratégias empresariais étnicas* resultam da mobilização de fatores culturais ou de predisposição dos grupos imigrantes e que, por isso, as “strategies adopted by the various ethnic groups in capitalistic societies around the world are remarkably similar” (Aldrich e Waldinger, 1990: 131). Como Rath (2000:7) realça, Waldinger e seus associados assumem que os imigrantes definem naturalmente estratégias empresariais étnicas só porque partilham uma etnicidade e/ou identificam-se com um grupo com traços étnicos e tradições culturais específicas.

Contudo, se se considerasse apenas a etnicidade como facto diferenciador das atividades económicas dos imigrantes como se poderia explicar a iniciativa empresarial de indivíduos de grupos sem experiência ou tradição empresarial?³⁰⁶ Ou, por contraste, como explicar o insucesso de empresários imigrantes experientes em determinados contextos de acolhimento?³⁰⁷

³⁰⁶ Conforme ilustrado com o caso dos cabo-verdianos em Portugal (Oliveira 2006 e 2008c).

³⁰⁷ Conforme Hiebert (2008) ilustrava para o caso canadiano.

Como foi discutido em profundidade antes, muito embora Waldinger et al. (1990) tenham sido os primeiros a desenvolver uma perspetiva mais inclusiva, não tiveram em consideração que a partir da interação entre os recursos comunitários e as estruturas de oportunidades da sociedade de acolhimento se definem diferentes estratégias empresariais. Por outro lado, as estratégias étnicas não reflectem simplesmente a etnicidade dos imigrantes, mas antes o carácter original e criativo que os empreendedores podem ter na mobilização de recursos na sua rede social, comportamento económico esse que pode também ser identificado entre nacionais/nativos de um dado contexto. Por isso mesmo a designação de *estratégias grupais ou comunitárias* é mais integradora, reconhecendo que os nacionais (neste caso os portugueses) também podem definir estratégias desta natureza.

Engelen (2001:212) critica ainda o modelo de Waldinger por apenas distinguir as estratégias étnicas inseridas em concentrações espaciais de imigrantes, o que não é necessariamente o caso. Estratégias com orientação espacial não são necessariamente relevantes para todos os empresários. Na realidade, como Portes et al. (2002) ilustram, há uma série de estratégias comunitárias com cariz transnacional.

Assim, não obstante a preponderância que estes recursos étnicos podem assumir na definição da estratégia empresarial, continuam a ter influência as características da estrutura de oportunidades locais que força a uma adaptação dos empreendedores. Como Razin (2002) explica, tendo por referência o caso dos empresários chineses que um pouco por todo o mundo tem alguma expressão no sector da restauração étnica:

“the concentration of Chinese in the restaurant niche is not only a product of unique ethnic resources, but is influenced also by the external environment: limited access to alternative employment, changing consumer demands and market conditions. The first factor explains why Chinese are driven into the restaurant niche, whereas the later factors explain how they adjust within their niche in response to changes in the economic milieu, such as the increasing demand and proliferation of fast food outlets.” (Razin, 2002: 165).

Neste contexto, muito embora se mobilize a conceptualização feita em várias perspetivas acerca dos recursos étnicos para a teorização das *estratégias grupais ou comunitárias*, nestas opções não se inclui as interpretações (detalhadas antes) acerca da economia étnica. Concretamente, fala-se destes recursos mobilizados no grupo de pertença ou rede social numa perceção de que a sua utilização se faz de forma abrangente, numa estratégia empresarial que se insere na sociedade de acolhimento no seu todo (por oposição a uma economia étnica fechada com regras próprias).

Em Portugal, entre as populações imigrantes estudadas, o grupo que melhor ilustrou este tipo de estratégia empresarial foi o dos chineses (Oliveira 2002, 2003a, 2004a, 2005, 2010b). Como se mostra no capítulo 8 em maior detalhe, os chineses em Portugal são a

população imigrante com as mais elevadas taxas de empreendedorismo³⁰⁸ – em 2011, segundo dados dos Censos, os chineses apresentavam uma taxa de 42,2%, ou seja, tinham 42 empregadores em cada 100 dos seus ativos, quando a média dos estrangeiros não ia além dos 12,1% e a dos portugueses era de 10,5%. É importante atender ainda à evolução muito positiva do empreendedorismo nesta população em Portugal. Nas últimas décadas, segundo dados dos Censos, os chineses viram o peso relativo dos seus empregadores quase duplicar: em 1981 a taxa de empreendedorismo dos chineses era de 22%, passando para 24% em 1991, 36% em 2001 e 42% em 2011. Assumem-se também como uma das populações estrangeiras que mais subiu a sua contribuição relativa para o total de empregadores estrangeiros no país: de 2,8% em 2001 (ocupando o oitavo lugar entre as populações estrangeiras com mais empregadores) para 13% em 2011 (passando para segundo lugar).

Procurando exatamente explicar o porquê deste crescimento excecional das taxas de empreendedorismo dos chineses e/ou a sua particularidade por comparação às demais populações imigrantes em Portugal na vertente da iniciativa empresarial, foi analisada a interferência de cada uma das componentes explicativas previstas no modelo heurístico proposto e discutido no capítulo 5 (Oliveira 2010b), tendo-se concluído que a dimensão mais explicativa das suas opções empresariais é efetivamente a dos recursos mobilizados no grupo de pertença ou na comunidade (Oliveira 2004a). Concretamente, a partir da análise dos resultados do inquérito por questionário aplicado a 854 empresários de origem imigrante, dos quais 359 eram chineses, foi possível verificar a partir da técnica de análise de correspondências os atributos socioeconómicos e sociodemográficos que se associam aos chineses na definição das suas estratégias empresariais (Oliveira 2005). A partir do gráfico factorial gerado (Oliveira 2004a: 82) observou-se uma separação clara entre combinações de recursos e oportunidades usadas por empresários chineses que se distingue dos demais empresários de origem imigrante estudados. A nuvem de inércia destaca as estratégias empresariais grupais (ou neste caso claramente étnicas) promovidas pelos chineses, essencialmente circunscritas a oportunidades do grupo de pertença (e.g. primeiro emprego a partir de contactos coétnicos; empregadores coétnicos, trabalhadores da comunidade ou coétnicos; acesso a fornecedores a partir de contactos privilegiados na comunidade; recursos financeiros familiares ou da comunidade, etc.).

³⁰⁸ A taxa de empreendedorismo refere-se ao número de empregadores por cada 100 ativos.

Assim, a partir de evidências desse estudo (Oliveira 2005) foi possível destacar os atributos que tornam este grupo ilustrativo das *estratégias empresariais grupais* e/ou, especificamente, das *estratégias étnicas*:

- apoio económico e financeiro de familiares e amigos é particularmente importante no caso chinês, representando 66,3% e 44%, respetivamente. Entre os inquiridos, este grupo de empresários imigrantes também foi aquele que menos recorreu a empréstimos bancários para o desenvolvimento da sua estratégia empresarial (apenas 10%). Esta evidência vai ao encontro do defendido por inúmeros autores que destacam a importância do acesso privilegiado a financiamento na rede social para o desenvolvimento da atividade empresarial por oposição ao recurso aos canais formais de financiamento (Waldinger et al 1990: 137-140, Granovetter 1995: 142-143, Sanders e Nee 1996:235, Light e Gold 2000:116);
- muito embora a maioria dos empresários chineses inquiridos não tivesse sócios (77%), em 93% dos que declaram ter, disseram que esses sócios eram coétnicos ou familiares;
- a maioria dos empresários chineses inquiridos tinha trabalhadores familiares (77%), 16% dos quais admitiram não dar qualquer remuneração pelos seus serviços. Esta tendência assemelha-se à própria estrutura empresarial portuguesa onde a família funciona como uma condição social propiciadora da emergência de “vocações empresariais” (Guerreiro 1996:19), confirmando a expectativa de Waldinger et al (1990:142) que acreditavam que o trabalho familiar é importante não só nas empresas étnicas, mas em todos os negócios de pequena dimensão;
- os empresários chineses declaram ter preferência na contratação de trabalhadores coétnicos (52,4%) justificando a sua opção por razões de confiança e facilidade de comunicação na mesma língua, o que confirma a existência de relações de solidariedade confinada, de confiança e reciprocidade mútua, teorizadas essencialmente a partir das perspetivas mais culturalistas (Portes 1999, Light e Gold 2000). A confiança e a solidariedade confinada à comunidade permitem aos empresários imigrantes exigirem dos seus trabalhadores coétnicos maior disciplina e esforço no desempenho das suas funções. Por sua vez, neste jogo de reciprocidade, os empregados destas empresas imigrantes podem exigir um comportamento preferencial aos seus empregadores coétnicos, nomeadamente no que diz respeito à ascensão nas posições da empresa e a aceder a formação empresarial ou a crédito para a constituição de um negócio;

- para os empresários chineses assume-se como fundamental a mão-de-obra coétnica, tendo 98% dito não ter empregados de outras origens de imigração que não a chinesa. Esta evidência confirma também os estudos que associam as estratégias empresariais étnicas ao recurso à mão-de-obra da comunidade por favorecer condições mais exigentes e por isso mais competitivas para o sucesso empresarial – e.g. salários mais baixos, mais horas de trabalho (Chan e Cheung 1985:149, Waldinger et al 1990:142, Light e Gold 2000:119, Poros 2001:244);
- as redes sociais também se mostram importantes enquanto fontes de conselhos, de informação e de conhecimentos estratégicos, à semelhança do defendido por Waldinger et al. (1990:133) e Brown e Butler (1993:103). Mais de metade dos empresários chineses inquiridos (50,8%) disseram ter vindo para Portugal recrutados por um empregador coétnico ou em 69,9% dos casos o grupo étnico facilitou a obtenção do primeiro emprego em Portugal. Por outro lado os contactos privilegiados com coétnicos foram ainda importantes para os inquiridos chineses para o início da atividade empresarial e 71,8% disse ter contacto com coétnicos na mesma área de negócio;
- a forma como os empresários chineses conheceram os seus fornecedores também ilustra bem a importância da sua rede social para o desenvolvimento da atividade empresarial: 70,6% disse ter tido acesso aos seus fornecedores de forma informal através de familiares, amigos e conhecidos. Como se analisou em detalhe no capítulo 12, a maioria dos empresários chineses também caracteriza os seus fornecedores como sendo coétnicos e integrando membros de comunidades chinesas estabelecidas noutros países europeus.

Através do mesmo estudo (Oliveira 2005) foi possível caracterizar ainda as *estratégias familiares* protagonizadas por empresários indianos, também essas estratégias empresariais grupais pela forma como se desenvolvem. As *estratégias familiares* distinguem-se pelo recurso particular e mais restrito a oportunidades intrínsecas a uma rede familiar, resultam de um projeto familiar, são herdadas e mantidas a partir de recursos financeiros e sociais da família. Conforme mostrava Guerreiro (1996: 199) para o caso dos empresários portugueses, a família pode assumir-se como um recurso estratégico da empresa (e.g. titulares do capital, colaboradores da empresa), embora, como alerta a mesma autora, não se deve confundir ‘empresas familiares’ com ‘famílias empresárias’, uma vez que se deve atender à sobreposição das relações sociais entre a família e cada empresa. Por outro lado, como a mesma autora conclui, é importante atender que nestas estratégias empresariais tanto é a

família que se constitui como um recurso, como também inversamente, se verifica que é a empresa familiar que se assume como um recurso da família e que permite à família concretizar os seus objetivos económicos e adquirir mobilidade social ascendente (Guerreiro, 1996: 204). É particularmente interessante indagar acerca da transmissão familiar de capital económico e social que poderá se tornar num fator decisivo na aptidão e disposição empresarial, neste sentido influenciando as trajetórias individuais e familiares que de forma mais ou menos direta se traduzem em trajetórias empresariais.³⁰⁹

Guerreiro (1996: 251-253) identificou vários tipos de estratégias empresariais familiares (e.g. tipo clã, tipo linhagem, tipo nuclear, tipo conjugal, tipo fratria) em função das relações familiares e recursos familiares mobilizados na empresa. Nas iniciativas empresariais de alguns imigrantes é interessante verificar como a noção de família pode ser ou muito abrangente (indo bastante além de laços diretos de sangue) ou mais circunscrita a um núcleo mais restrito de familiares. No caso dos chineses o círculo de amigos e da família ultrapassa largamente os laços de sangue, e funciona como uma verdadeira instituição “muito forte e regida por leis de imposição apenas moral, mas às quais qualquer homem recto ou *ren ian* se não pode furtar” (Amaro, 1998:696). É por isto que as vagas de imigração chinesa, em Portugal e no resto do mundo, se processam a partir de redes de interconhecimento, com base parental ou étnica (onde incluem os amigos). Como Light e Gold (2000) realçam, as relações de parentesco nas estratégias empresariais (seja por casamento ou por linhagem direta de sangue) ou a existência de outros familiares também empresários mobiliza à progressão empresarial dos indivíduos. Em Portugal, segundo os resultados do inquérito com empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005), são os empresários de origem indiana os que mais têm familiares no mesmo ramo de negócio (74,3%) e os que mais contam com o apoio financeiro familiar para o desenvolvimento da estratégia empresarial (51,8%). Alguns empresários entrevistados explicavam bem os contornos destas estratégias familiares:

“Somos muito unidos. A família é muito unida, trabalham tudo junto. Portanto se forem 3 irmãos trabalham tudo junto. Cada um vive na sua casa, mas trabalhar, negócios e outras coisas é tudo junto, ajudam-se muito uns aos outros. Um tem problemas, outro vai logo ajudar.” (Entrevista realizada em 2000 com natural de Moçambique, Hindu, dona de uma loja de produtos orientais no Centro Comercial Colombo. Chegou a Portugal em 1982).

“O poder económico deles [dos indianos] era e é bastante grande, porque eles são pessoas que são capazes de trabalhar vinte e quatro horas ao dia se for preciso. (...) e depois eles têm muito, como hei-de dizer... um sentido de família. Portanto eles estão depois trazem os primos, trazem sei lá quem, maioria para trabalhar, dão sempre chance.” (Entrevista realizada em 2000 com natural de Goa, chegou a Portugal em 1963 para ajudar o irmão).

³⁰⁹ Também Guerreiro verifica que nas empresas portuguesas se deteta a reprodução social do trajeto familiar com «vocações empresariais» (Guerreiro, 1996:19).

Assim, à semelhança da estrutura empresarial portuguesa, proliferaram também as empresas familiares entre os empresários de origem imigrante. Não obstante, eram raras ainda as empresas adquiridas por herança, doação ou casamento (apenas 3,8%), o que pode estar associado ao facto de Portugal ser ainda um país relativamente recente de acolhimento destes empresários imigrantes.³¹⁰

Os empresários de origem indiana são aqueles que menos trabalharam por conta de outrem antes de desenvolverem uma atividade empresarial, sendo os empresários que mais cedo começaram a trabalhar por conta própria,³¹¹ o que evidencia o enquadramento do projeto familiar. Não devemos esquecer que grande parte (54,9%) desses inquiridos desenvolveu uma atividade por conta própria ou ajudou no negócio da família assim que chegou a Portugal (Oliveira, 2005). Deste modo, tendo em conta também que se associam à aquisição da empresa por herança, verificou-se (em alguns casos) a transferência de estratégias empresariais familiares desenvolvidas em Moçambique para Portugal, conforme já tinha sido realçado por Ávila e Alves (1993). Também Basu (2001: 260) observou no Reino Unido a importância desse capital inerente a famílias empresárias asiáticas, o que implica a existência de redes sociais privilegiadas que assumem um papel fundamental na disseminação de informação e aconselhamento entre membros da mesma família.

Por outro lado, esses empresários aparecem associados a atividades no sector do comércio, apesar da sua experiência profissional não se cingir ao mesmo sector, mas se associar também a outras atividades profissionais, evidenciando que a estratégia empresarial, para alguns casos, não resulta da experiência do indivíduo mas antes da sua família.

Também, à semelhança da estrutura empresarial portuguesa de pequena dimensão, o trabalho familiar tem um papel fundamental nas estratégias empresariais imigrantes, tanto pela confiança que os membros da família tendem a assegurar, como pela redução de custos que traduzem. No inquérito a empresários de origem imigrante (Oliveira, 2005), concluiu-se que apenas 27,4% dos empresários de origem imigrante inquiridos não tinham trabalhadores familiares. Entre aqueles com trabalhadores familiares, 10,3% disse não dar qualquer remuneração pelos seus serviços. É o caso indiano que baseia mais a sua estratégia empresarial em trabalhadores familiares: apenas 22,6% das empresas de origem indiana não tinha trabalhadores familiares.

³¹⁰ Apesar de que dos 27 inquiridos que disseram ter adquirido a empresa por herança, doação ou casamento, 19 eram empresários de origem indiana (Oliveira, 2005: 130).

³¹¹ Em média esses empresários começaram com 25 anos (mas com moda aos 18), enquanto os empresários de origem cabo-verdiana em média tiveram a sua primeira atividade empresarial com 30 anos (moda: 25 anos) e os chineses com 31 anos (moda: 30 anos).

É interessante verificar ainda que há um investimento direto destes empreendedores na educação superior dos seus trabalhadores familiares, nomeadamente os filhos. Inúmeros empresários de origem indiana entrevistados relatavam como apostaram na educação superior dos seus filhos, nomeadamente em cursos de gestão e de economia (frequentados recorrentemente em Inglaterra), como forma desses virem a contribuir para a profissionalização da estratégia empresarial da família. O mesmo observou Basu (2001: 259) entre a elite empresarial indiana do Reino Unido:

“(…) education has always been valued by Indians and other South Asians because it is regarded as a mean of gaining status within the community, obtaining Access to the wider community, and enhancing economic and social mobility.” (Basu, 2001: 259).

Também Guerreiro (1996: 203) havia identificado opções semelhantes nas estratégias empresariais de algumas famílias portuguesas, em especial quando as organizações passaram a exigir novas estruturas, mais complexas e profissionalizadas, assumindo inúmeros descendentes dos empresários, já com educação superior, os quadros da empresa.

Em suma, e como a ilustração empírica permitiu também validar, defende-se que o que define a *estratégia empresarial comunitária* (ou normalmente referenciada na literatura como “estratégia empresarial étnica”, mas indo além dessas, integrando também nomeadamente estratégias familiares e grupais definidas a partir de uma dada rede social que pode na sua base não ter uma identidade étnica comum) não são as suas raízes culturais e/ou étnicas, mas antes os recursos e oportunidades que o imigrante pode e consegue mobilizar na sua comunidade ou rede social privilegiada para a concretização dos seus objetivos económicos (Oliveira 2009). Consequentemente, as estratégias empresariais grupais não se distinguem das demais estratégias apenas porque os indivíduos têm referências culturais distintas, mas principalmente pela mobilização que é feita de oportunidades e recursos do grupo a que pertencem. Por outras palavras, realça-se (por contraste à bibliografia internacional de referência do estudo do empreendedorismo imigrante) que os imigrantes de diferentes origens e nacionais/nativos num determinado contexto de acolhimento podem definir estratégias empresariais semelhantes por, de forma análoga, recorrerem à sua rede social ou familiar para o desenvolvimento de um negócio.

15. ESTRATÉGIAS PESSOAIS

Este é talvez o tipo-ideal menos considerado na literatura científica acerca de empresários imigrantes, e que ilustra o caso dos imigrantes que, mesmo sem recursos étnicos ou acesso a oportunidades mobilizáveis na sua rede social, e sem encorajamentos do contexto de acolhimento, definem estratégias empresariais a partir dos seus recursos pessoais (Oliveira 2004b). Como defendem Chan e Cheung (1985:144) a proliferação de empresas de imigrantes deve ter em consideração, para além da influência do grupo e dos seus recursos, as competências individuais do empresário. Portes e Zhou (1999), a partir da análise dos Censos americanos de 1980 e 1990, demonstram que há fatores determinantes para a empresarialidade entre os diferentes grupos de imigrantes. Entre esses fatores, os autores destacam: a experiência profissional e de negócio, o conhecimento da língua do país de acolhimento, a idade, o sexo e os anos de residência no país de acolhimento. É fundamental atender ainda que nem todos os imigrantes têm um espírito empresarial ou motivação para arriscar as suas poupanças num negócio. Contudo, alguns sociólogos têm chamado a atenção que a influência das características individuais no desempenho económico pode variar em função das origens da imigração (Portes 1999: 29).

Diferentes grupos étnicos têm sido caracterizados na literatura como tendo qualidades culturais e psicológicas distintas que lhes propiciam ou desmobilizam de desenvolver uma atividade empresarial. Os asiáticos são normalmente descritos como muito trabalhadores, ambiciosos, ariscos ao risco, tendo a iniciativa empresarial como um traço cultural do seu comportamento económico. Já os africanos não só tendem a ser menos propensos a investirem numa atividade por conta própria, como apresentam mais dificuldades em desistir do trabalho assalariado (Tang, 1996: 134; Portes e Zhou, 1999: 165). Para além do risco de se trabalhar com estereótipos, é difícil provar, senão impossível, que são características culturais que explicam a maior ou menor propensão para o desenvolvimento de estratégias empresariais. Em consequência, adotando uma leitura mais pragmática da realidade, defende-se que são indicadores objetivos e de natureza individual (e.g. motivação, qualificações, experiência profissional, idade, experiência migratória, entre outros analisados em maior detalhe no capítulo 13) que fornecem uma explicação mais concreta de como os recursos pessoais afetam as opções e estratégias de inserção económica dos indivíduos em contextos migratórios.

Em alguns estudos que procuram perceber o porquê dos asiáticos e africanos, em contextos migratórios, terem diferentes propensões e sucessos empresariais, surge o argumento que é a falta de recursos financeiros (e.g. falta de associações de crédito rotativo

intracomunitárias) nos africanos que os fragiliza no desenvolvimento empresarial (Light, 1972). Outras análises com objetivos semelhantes enfatizam a falta de capital humano dos africanos para a iniciativa empresarial, destacando inúmeras fragilidades do grupo por comparação a outros (Bates, 1997 cit. in Young, 2007: 161). Outros autores tendem a explicar o menor sucesso empresarial dos africanos pela fraca rede de solidariedade étnica propiciadora da atividade empresarial, dificuldades em aceder a financiamento para projetos empresariais, falta de experiência e de qualificações (Basu e Werbner, 2001: 237). Estas investigações tendem, no entanto, a pecar por justificarem a baixa propensão de determinados grupos para a iniciativa empresarial (por comparação a outros) na sua falta de recursos comunitários ou pelas suas fragilidades, quando o estudo deveria passar também por perceber o que permite – contra as expectativas e probabilidades - alguns indivíduos desses grupos desenvolverem ainda assim iniciativas empresariais de sucesso. Verifica-se, neste contexto, uma carência de estudos que analisem outros factores, dimensões ou características dos indivíduos que os conduzem à iniciativa empresarial mesmo quando o seu grupo não o propicia. Como também discute Young (2007: 175):

“(...) there is a common tendency to confuse an explanation of causes with a justification of acceptance of results. Again, this misstep results in part from a failure of scholars to investigate other factors that may expand our understanding of and thinking about these issues. There are few examples of fresh research pointing up new ways of measuring such problems. With such an obvious void, current inquires continue to focus on what we already know, and reflect much of what has yet to be analysed. It would be helpful to know how African Americans go about the process of creating viable, competitive firms.” (Young, 2007: 175).

É exatamente neste âmbito que se deve assumir também o estudo do papel dos recursos pessoais nas estratégias empresariais dos imigrantes (Oliveira, 2005). Reconhece-se que para além dos recursos comunitários e das oportunidades passíveis de angariar nas estruturas dos contextos de acolhimento, a análise das estratégias empresariais de imigrantes deve ter em consideração o papel dos recursos dos indivíduos. Admitir a importância desse capital humano é o mesmo que aceitar também que os nativos e os imigrantes podem definir estratégias empresariais semelhantes quando, assim, assentam as suas opções económicas em recursos e características individuais idênticas (e independentes das diferentes identidades étnicas ou de grupo). Segundo o modelo neoclássico o sucesso económico dos imigrantes é pré-determinado pelas suas características individuais: grau de instrução, experiência laboral, domínio da língua do país de origem e/ou do país de acolhimento, tempo de residência no país de acolhimento, etc. (Portes 1999: 28-29).

Segundo a tipologia proposta, as *estratégias pessoais* definem-se exatamente pela mobilização dominante de recursos pessoais do indivíduo. Como se analisou em maior

detalhe no capítulo 13, entre esses recursos destacam-se as poupanças próprias (como a principal fonte financeira do investimento) e a experiência profissional. A experiência profissional revela um efeito positivo forte sobre a iniciativa empresarial, em particular porque pode fornecer os conhecimentos necessários para investir com segurança numa atividade por conta própria (Waldinger et al., 1990: 140). A estratégia empresarial parte do próprio indivíduo – é ele que funda o negócio.

Recorrendo uma vez mais a evidências empíricas recolhidas anteriormente (Oliveira 2005), entre os casos de empresários de origem imigrante considerados verificou-se que os cabo-verdianos ilustram bem este tipo de estratégias. A população cabo-verdiana torna-se particularmente interessante de estudar atendendo a que se consubstancia num dos fluxos imigratórios mais antigos de Portugal e, muito embora se destaque entre as populações estrangeiras com as mais baixas taxas de empreendedorismo, apresentou ao longo das últimas décadas uma variação bastante mais positiva no número de empregadores do que o verificado para o total de estrangeiros e portugueses, encontrando-se sempre entre as 10 nacionalidades estrangeiras que têm mais empregadores em números absolutos. Esta tendência é ainda mais relevante se se tiver em consideração que, segundo os mesmos dados dos recenseamentos da população, entre 1981 e 2001 o crescimento do número de empregadores cabo-verdianos (+17,3%) é superior ao crescimento do número de ativos cabo-verdianos (+1,1%). Ainda assim de 2001 para 2011 verifica-se um decréscimo acentuado em 31% (quando nos ativos foi de -26%). A esta inversão não é alheia a crise económica e financeira que afetou mais os sectores onde grande parte dos empregadores (e assalariados) cabo-verdianos estava inserida (e.g. construção civil).

No inquérito a empregadores de origem imigrante, os cabo-verdianos deram principalmente razões individuais para o desenvolvimento das suas estratégias empresariais: “queria ser independente” (52,8%, face à média geral dos inquiridos de 38,4%), “conhecia bem o sector de negócio” (35,9%) e “queria subir na vida” (23,9%) (Oliveira, 2005: 141).

A experiência profissional ajuda a determinar também os investimentos empresariais dos cabo-verdianos – em especial no sector da construção civil. Cerca de 35,9% dos inquiridos cabo-verdianos deram como razão para desenvolver uma estratégia empresarial “conhecer bem o sector do negócio” - quando a média geral dos inquiridos ficou em 24,3% (Oliveira 2005: 141).

Por outro lado, estes empresários mostram-se também dependentes de recursos próprios para o desenvolvimento da sua atividade, recorrendo essencialmente a poupanças próprias e não a ajudas financeiras de familiares, de amigos ou de conhecidos étnicos, como se verifica

nos outros grupos de origem imigrante estudados. Acresce que se associam à fundação da sua própria empresa. A falta de recursos empresariais da comunidade, nomeadamente de fontes de financiamento, induz estes imigrantes a uma maior necessidade de disporem de recursos próprios para poderem desenvolver os seus negócios (Oliveira, 2008c).

Também, e ao contrário dos restantes grupos de origem imigrante observados, são os empresários de origem cabo-verdiana os que mais mostram interesse em regressar ao país de origem (73,9%). Deste modo, ao contrário do que defende Bonacich (1973), não é evidente que a intenção de regressar ao país de origem pelos imigrantes gere a predisposição para as atividades empresariais ou incentive o desenvolvimento rápido de determinadas estratégias económicas na sociedade de acolhimento. Uma vez que o grupo de origem imigrante que mostra maior predisposição para regressar ao país de origem é aquele que menos associa a sua integração económica (em Portugal) a estratégias empresariais. Associada a esta intenção, são ainda estes empresários que mais investem no país de origem: dos 47,2% empresários de origem cabo-verdiana que investem em Cabo Verde, 67,2% compra propriedades e habitação e 17,9% investe na formação de empresas e novos negócios (Oliveira, 2005: 154).

Num círculo relativamente menos próximo do centro de gravidade da projeção destes empresários cabo-verdianos (Oliveira, 2005: 154), mas fazendo parte também dos seus atributos específicos, nota-se que possuem contactos com portugueses (não coétnicos) na mesma área de negócio. Aparecem ainda como tendo vindo para Portugal recrutados por um empregador português. Não obstante, associam-se também à aquisição do primeiro emprego por contacto direto com um empregador coétnico (Oliveira, 2005: 150).

Ainda, ao contrário dos empresários de origem chinesa, consideram muito importante as gerações mais jovens continuarem as suas estratégias empresariais. Esta postura parece ser consequência do esforço associado à conquista da posição presente (enquanto empresário), não tão comum entre o seu grupo de origem imigrante. Deste modo, e reconhecendo o carácter dinâmico das estratégias empresariais imigrantes, será que estas estratégias pessoais se transformarão em estratégias familiares no futuro?

Alguns investigadores alertam, porém, que por vezes as iniciativas empresariais de alguns indivíduos (excepcionais) dificilmente dão lugar a germinações na restante comunidade ou efetiva mobilidade social ascendente dos membros da comunidade:

“We once suggested that much South Asian business in the United Kingdom represented a ‘waste of capital, talent and energy’. (...) it was a survival mechanism for some, not a socially propulsive force for the whole community. (...) [in the case of Pakistani and Bangladeshi communities] the sacrifices of the entrepreneurial immigrant generation have yet lead to high educational attainment or successful career development for many of their descendants; unemployment, or an unrewarding job such as waiting or taxi driving, is the fate of many.” (Barrett e McEvoy, 2007: 355).

Importa reconhecer que as *estratégias empresariais pessoais* podem corresponder tanto a formas de mobilidade social ascendente do indivíduo, como a alternativas para evitar constrangimentos vividos no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. As estratégias pessoais promovidas por cabo-verdianos parecem ilustrar bem estas duas situações (Oliveira, 2008c): se há imigrantes que viram na estratégia empresarial uma forma de ascenderem socialmente, serem independentes; também há outros indivíduos que sinalizam algumas situações de fragilidade ou vulnerabilidade no mercado de trabalho português (e.g. discriminação, desemprego prolongado) que os conduziram à decisão de criarem o seu próprio negócio (confirmando algumas hipóteses da teoria das desvantagens elencadas no capítulo 4.1.).

A discriminação racial surgiu como uma das principais dificuldades sentidas pelos empresários inquiridos de origem cabo-verdiana (Oliveira 2005: 112-114). Cerca de 36,6% desses empresários inquiridos afirmaram ter tido experiências de discriminação no mercado de trabalho (contra apenas 10,5% no total dos empresários imigrantes inquiridos). Este valor torna-se ainda mais expressivo se analisarmos a sua resposta relativamente não à experiência propriamente dita, mas à sua opinião acerca da existência de discriminação no acesso ao mercado de trabalho português: 73,2% dos empresários cabo-verdianos percecionam que há discriminação, contra apenas 8,7% no caso dos de empresários chineses inquiridos e 22,5% no caso dos indianos (Oliveira 2005: 114).

Contudo, a teoria das desvantagens não explica tudo, uma vez que como os dados oficiais mostram (analisados em maior detalhe no capítulo 8), apesar dos seus sentimentos de vulnerabilidade à discriminação no acesso ao mercado de trabalho e aumento de exposição ao desemprego (analisado no capítulo 10.3.1.) nem por isso a população cabo-verdiana ganhou maior expressão empresarial por comparação a outras nacionalidades. É importante ter em consideração que a alternativa ao desemprego, ou à discriminação, ou a outras desvantagens no mercado de trabalho pode passar não pela definição de uma estratégia empresarial, mas antes pelo acesso a benefícios sociais do Estado de Providência. Neste âmbito, alguns investigadores têm vindo a defender que o acesso a benefícios sociais pode desencorajar a iniciativa empresarial dos imigrantes (Kloosterman, 2000: 105; Freeman e Ögelman, 2000: 120-122; Barrett et al., 2001: 243) e, assim, explicar porque é que muito embora alguns grupos imigrantes pareçam estar mais vulneráveis ao desemprego e à discriminação no mercado de trabalho, ainda assim não aumentam as suas taxas de empreendedorismo como forma de contornarem as desvantagens sentidas no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Light, 1979; Oliveira, 2008c).

Por outro lado, numa análise recente da literatura acerca do empreendedorismo imigrante, Jones e Ram (2007: 447) discutem que a iniciativa empresarial não deve ser vista apenas como uma fuga a bloqueios sentidos no acesso ao mercado de trabalho, mas também como um processo criativo e de motivação do próprio indivíduo, uma vez que qualquer processo de decisão económica pessoal desta natureza envolve também sempre a reação a forças de atração e repulsão.

Neste contexto outras desvantagens e outras fontes de desmotivações poderão estar na base da baixa propensão desta população para a atividade empresarial. Entre essas encontram-se a falta de recursos empresariais inerentes à comunidade coétnica (fator determinante para o desenvolvimento empresarial de outros grupos imigrantes em Portugal) e às dificuldades no acesso ao crédito para o investimento empresarial. Cerca de 40,9% dos empresários cabo-verdianos inquiridos declararam-se com dificuldades relacionadas com a falta de recursos económicos ou financeiros e 17% manifestaram sentir dificuldades de acesso a crédito bancário (Oliveira 2005: 82). Também, e em contraste com outros grupos imigrantes, apenas 13,4% dos empresários cabo-verdianos inquiridos obtiveram apoio financeiro de familiares para a criação do seu negócio e simplesmente 9,2% receberam ajuda financeira de amigos, como forma complementar de obtenção de capital para a criação da empresa (Oliveira 2005: 126).

Importa reconhecer que algumas *estratégias empresariais pessoais* podem se definir como *estratégias de sobrevivência material temporária*, nas quais os imigrantes optam pela iniciativa empresarial apenas como uma forma de adquirirem temporariamente ou manterem um meio de subsistência e, assim, conseguirem manter-se no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, na falta de alternativas assalariadas ou por nele ocuparem posições marginais (Ward e Jenkins, 1984; Light e Roseinstein, 1995: 153-155; Portes, 1999: 31).

Estudos a uma escala mais micro em Portugal permitem mostrar também que há iniciativas empresariais de imigrantes que decorrem de um conjunto de circunstâncias temporais e localizadas ou “acidentes de percurso”. A necessidade de ganhar dinheiro ou contornar situações de desemprego leva alguns imigrantes a desenvolverem atividades por conta própria sob a forma de “biscates” (SEIES, 1995: 36-37; Góis, 2002; Oliveira, 2008c: 81). Estas atividades, por vezes sem carácter formal, são criadas e dissolvidas conforme surgem oportunidades no mercado. Baganha e outros (1999: 168) denominavam os imigrantes que se inserem nessas atividades, em especial no mercado de trabalho informal, como “sobreviventes autodidatas”. No estudo comparado de estratégias empresariais imigrantes (Oliveira, 2008c: 83) também se detetou que alguns empresários de origem cabo-verdiana

eram caracterizados por desenvolverem atividades muitas vezes temporárias e flexíveis, respondendo mesmo, em alguns casos, que “hoje sou empresário, mas amanhã posso já o não ser”, ou “ontem fui empresário, mas hoje já não sou”. Nesses casos a atividade ou iniciativa empresarial surge por reação a uma desvantagem (que pode ser temporária ou permanente) no mercado de trabalho: é a perceção de que têm mais retorno (em determinados momentos e contextos) trabalhando por conta própria do que se mantendo como assalariados que os faz arriscar em alguns momentos. Valenzuela Jr. (2001) encontrou tendências semelhantes nos Estados Unidos ao estudar os trabalhadores que trabalham ao dia, demonstrando que esta é uma estratégia de sobrevivência para inúmeros imigrantes:

“Day labourers, having to toil under extreme hardship in the general wage economy under minimum wages and constant supervision with few option for mobility, may prefer day labour work for reasons of value. Returns to earnings being equal in the wage economy and lay labour market, immigrant workers may opt for the latter. It is this option, perhaps not viable in the sense that it is a path out of destitution, but one of survival. In Los Angeles, we see this often where street vendors, day labourers, domestic workers and food cart merchants abound. At the very least, survivalist entrepreneurs produce goods and services that enhance them and their community’s wealth.” (Valenzuela Jr., 2001: 339).

Devemos afastar-nos, pois, na leitura das estratégias empresariais pessoais, de uma visão atomista e individualista cingida em explicar a atividade empresarial imigrante apenas na maximização do lucro. Deve reconhecer-se o indivíduo como reflexivo, mas envolvido por um contexto social ao qual reage a fragilidades ou no qual procura mobilizar oportunidades e recursos para alcançar os seus objetivos económicos. Archer (2000, 2003, 2007) também explica muito bem esta ideia na sua abordagem morfogenética:

“Being an «active agent» hinges on the fact that individuals develop and define their ultimate concerns, those internal goods that they care about most and whose precise constellation makes for their concrete singularity as persons. No one can have an ultimate concern and fail to do something about it. Instead, each seeks to develop a course(s) of action to realise that concern by elaborating a project, in the (fallible) belief that to accomplish the project is to realise one’s concern.” (Archer, 2000: 42). E acrescenta noutro context que “There never is an unstructured social world and there never is a (normal) human person without reflexively defined projects.” (Archer, 2000: 44).

Em suma, os recursos determinantes para as *estratégias empresariais pessoais* estão no capital humano dos indivíduos. Contudo, outros fatores associados a desvantagens vividas pelo indivíduo (e.g. desemprego, discriminação, sobrequalificação no mercado de trabalho) na sociedade de acolhimento podem despoletar também a iniciativa empresarial pessoal, mas enquanto *estratégias de sobrevivência material temporária*, o que significa que nem sempre estas estratégias se desenvolvem com o propósito de gerar mobilidade social ascendente do indivíduo que as protagoniza.

16. ESTRATÉGIAS ESTRUTURAIIS

O papel das políticas e do contexto regulador na iniciativa empresarial dos imigrantes mereceu atenção na literatura acerca das estratégias empresariais de imigrantes a partir da década de 1990 em diante (Waldinger et al., 1990; Kloosterman e tal., 1999). Contudo na leitura adotada considerou-se como a “estrutura de oportunidades” da sociedade de acolhimento permite ou inibe a iniciativa empresarial dos imigrantes, enquanto condicionante externa e enquadradora dessas atividades empresariais, descurando, assim, o papel que essa mesma estrutura de oportunidades – através, nomeadamente, de programas de incentivo e de apoio ao empreendedorismo – pode ter intrinsecamente na definição de estratégias empresariais de imigrantes.

Este capítulo procura, pois, contribuir para o conhecimento de como programas relevantes para o empreendedorismo imigrante interferem diretamente na iniciativa empresarial imigrante em Portugal. Apesar de inúmeros investigadores terem reconhecido o papel que as estruturas de oportunidades têm no sucesso empresarial dos imigrantes (Waldinger et al 1990, Kloosterman e Rath 2003), fizeram-no sempre numa perspetiva negativa – *teoria das desvantagens* – ou numa perspetiva de interferência complementar, destacando as regras que conferem o acesso dos imigrantes à criação de empresas em contextos de acolhimento – *modelo interativo* e de *encastramento misto*. Nesta investigação pretende-se teorizar, de outra forma, a existência de estratégias empresariais que nascem exatamente da relação entre oportunidades, vantagens ou programas de incentivo de que os imigrantes podem ser alvo na sociedade de acolhimento. Assumindo assim que o contexto na sua esfera político-legal e institucional pode ele mesmo determinar o desenvolvimento de imigrantes per si. À semelhança da abordagem de Kontos (2003: 120) procura-se aqui perceber não apenas como as políticas que regulam a entrada de estrangeiros e as políticas que enquadram a atividade empresarial interferem na iniciativa empresarial imigrante (já analisado aprofundadamente no capítulo 9 e 10), mas perceber também como políticas e programas da sociedade de acolhimento podem servir para mobilizar recursos ou apoiar determinados imigrantes a contornar desvantagens e dificuldades e, assim, a conduzirem à definição de estratégias empresariais.

Um problema social e económico de inúmeros países e que merece o acompanhamento próximo dos governos é o desemprego. Entre os inúmeros instrumentos de política económica e do mercado de trabalho para diminuir a taxa de desemprego está a promoção do empreendedorismo e dos programas de apoio a desempregados para criarem o seu próprio

emprego. Em inúmeros países têm surgido também programas de apoio dirigidos à criação de pequenas e médias empresas de imigrantes para reduzir os riscos do seu investimento empresarial – avaliado como mais elevados pela sua condição de imigrante, nomeadamente porque o insucesso da sua atividade significa perder as suas poupanças e colocar em risco a renovação do seu título de residência na sociedade de acolhimento. Subjacente a esses programas tem estado também o combate à exclusão profissional e residencial de imigrantes em alguns contextos urbanos (Santokhi, 2002). Por outro lado, a reação de diferentes governos relativamente às dificuldades que os indivíduos podem sentir no desenvolvimento de iniciativas empresariais, tem passado pelo estabelecimento de programas de aconselhamento.

Inúmeras comunidades, nomeadamente de imigrantes, também têm vindo a desenvolver associações empresariais e câmaras do comércio que fornecem apoio e aconselhamento empresarial aos seus membros. Em suma, independentemente da ligação ou orientação étnica ou migratória dos governos ou da existência de organizações comunitárias, verifica-se cada vez mais uma grande densidade de respostas com origem em instituições, em programas de financiamento estatal, no sector privado a partir de empresas consultoras, e em inúmeros grupos profissionais que prestam apoio e orientação em empreendedorismo para pequenas empresas. Contudo poucos investigadores estudaram a relação entre as iniciativas empresariais de imigrantes e os ‘fornecedores’ de apoio ao desenvolvimento empresarial, sendo esses ‘fornecedores’ de serviços *mainstream* para o empreendedorismo ou de instituições de apoio orientado apenas para imigrantes.

A maioria dos estudos empíricos tendeu a evidenciar apenas que os empreendedores usam mais redes de apoio informais (e.g. família, amigos, membros da comunidade já com atividades empresariais) que redes formais de contacto (e.g. bancos, contabilistas, advogados) como fontes de informação e de orientação para a definição de uma estratégia empresarial (Light e Gold, 2000). Apesar da explicação cultural poder fazer sentido para alguns grupos com longa experiência no desenvolvimento de atividades empresariais, não ajuda a elucidar as iniciativas empresariais de grupos sem tradição empresarial no mundo (Light e Rosenstein 1995: 18). Como apresentado antes, as principais críticas às leituras culturalistas centraram-se na falta de atenção que foi sendo dada à influência dos condicionalismos económicos, institucionais e legais nas iniciativas empresariais dos imigrantes.

Como bem alertava Waldinger, “*Immigrants will not go into business unless there are opportunities (...)*.” (1989: 71). Por outras palavras, é fundamental perceber não só as características e os recursos do grupo de pertença, mas também as possibilidades que o

contexto da sociedade de acolhimento confere aos imigrantes. Ora a teorização de um tipo-ideal de estratégias empresariais de imigrantes – *estratégias estruturais* - que se baseia essencialmente nas oportunidades mobilizadas na estrutura de oportunidades é abrir a discussão para o facto de que poderão surgir iniciativas empresariais entre imigrantes sem recursos pessoais suficientes ou sem acesso a recursos comunitários ou grupais.

Tal como se evidenciou antes, as primeiras leituras acerca das iniciativas empresariais de imigrantes em sociedades de acolhimento centraram-se essencialmente na vertente da *oferta*, ou seja, nas características dos grupos imigrantes. Dessa forma descoraram o impacto da *procura* – as diferentes dimensões da sociedade de acolhimento – no empreendedorismo imigrante. As perspetivas neoclássicas explicam o empreendedorismo imigrante atendendo às condições da procura pré-existente e de capital humano e financeiro dos indivíduos. Nestes termos a iniciativa empresarial surge quando os imigrantes encontram condições favoráveis no lado da procura e os recursos necessários para explorarem essas condições. Quando essas condições não estão garantidas e/ou não são obtidas verificam-se situações menos propensas ou vantajosas para o empreendedorismo imigrante (Light e Karageorgis, 1994: 655). Nestes termos esta leitura – que enfatiza o lado da procura – orienta para uma discussão das condições em que a iniciativa empresarial imigrante pode ocorrer, destacando-se nesse contexto cinco situações: (1) procura por determinados consumos étnicos; (2) contexto local propenso atendendo às características da economia local (e.g. sectores e dimensão das atividades empresariais); (3) o ressurgimento de pequenas e médias empresas em determinados contextos; (4) surgimento de oportunidades empresariais atendendo à libertação da zona ou do sector económico por outros empresários; e (5) políticas de incentivo empresarial (Light e Karageorgis, 1994: 655-656). Ora importa dar evidências empíricas da existência desta quinta situação que tem sido a mais descurada na literatura acerca do empreendedorismo imigrante e, deste modo, discutir a existência do tipo-ideal de *estratégias empresariais estruturais* na perspetiva do modelo heurístico desenvolvido e apresentado neste trabalho.

A teorização de um ideal-tipo de *estratégias estrutural* não pretende, pois, defender que a iniciativa empresarial imigrante advém apenas das oportunidades identificadas e mobilizadas pelo imigrante na sociedade de acolhimento (e.g. programas de incentivo ao empreendedorismo, incubadoras de empresas, subsídios para criar o próprio emprego, programas de formação), uma vez que os imigrantes não são nem se tornam atomizados das outras esferas de encastramento, mas considera-se que essas podem assumir-se também em alguns casos como as dimensões determinantes para explicar certas iniciativas empresariais.

Segundo Bonacich (1995) o empreendedorismo étnico é visto como desejável pelas sociedades capitalistas como os Estados Unidos. Como consequência programas de incentivo têm sido desenvolvidos. Na discussão do porquê deste investimento e/ou interesse no incentivo do empreendedorismo imigrante, a autora afirma que:

“They want to encourage communal self-sufficiency and avoid welfare dependency. Ethnic communities with a successful small business class demonstrate a healthy adaptation. They generate jobs for their own community members. They have climbed the first rung of the ladder toward upward mobility. State policies that foster ethnic enterprise thus encourage group self-sufficiency and self-determination.” (Bonacich, 1995: 688).

Estratégias empresariais que nascem de encorajamentos institucionais do contexto de acolhimento são incentivadoras da atividade empresarial e diminuem a dependência por recursos controlados por instituições comunitárias, como também sugerem Sanders e Nee (1996: 233). Nesses casos o encastramento cultural torna-se menos relevante para as opções de integração económica dos imigrantes. Na ausência de recursos comunitários esses encorajamentos podem ainda assumir um papel fundamental. Como Portes e Zhou (1999: 165) alertam, no caso dos afro-americanos porque os recursos requeridos para a iniciativa empresarial não existem nas comunidades torna-se fundamental definir programas e políticas de estímulo às pequenas e médias empresas, por forma a ser criado o ambiente empresarial na comunidade e a capacidade de autossustentação. Nas palavras dos autores:

“Affirmative action programs that protect and encourage minority entrepreneurs, currently under attack, represent a key steep in the right direction. These market reserves should be supplemented by target training programmes and business credit facilities.” (Portes e Zhou 1999: 165).

Contrastando com a *teoria das desvantagens* (desenvolvida no capítulo 4.1.), onde se defendia que são desvantagens no acesso ao mercado de trabalho que induzem os imigrantes à iniciativa empresarial, procura-se argumentar também que a estrutura de oportunidades pode gerar ainda vantagens, benefícios e recursos que conduzem os imigrantes a optarem por se inserir no mercado de trabalho como empreendedores, definindo assim as (chamadas aqui) *estratégias empresariais estruturais*. Muito embora se teorize, neste âmbito, que estas estratégias empresariais nascem da mobilização de apoios e recursos conferidos pelo contexto de acolhimento em que os imigrantes se inserem, no desenvolvimento da estratégia podem ainda ser mobilizados outros recursos das outras esferas em que os indivíduos estão encastrados (e.g. recursos da rede social, recursos pessoais ou familiares).

Em inúmeros países os programas de incentivo à atividade empresarial de imigrantes têm-se definido como uma política do próprio governo. Em Singapura, no Canadá, na Austrália, na Nova Zelândia, nos Estados Unidos da América e em alguns países da América Latina, foram introduzidos programas que usaram a imigração para o crescimento rápido da economia. Incentivaram a vinda de empresários estrangeiros com experiência empresarial e

elevados recursos financeiros, a partir da concessão rápida da cidadania. Nesses países define-se uma ligação evidente entre as políticas económicas e as políticas de imigração.

Em 1978, no Canadá o programa para empresários imigrantes foi criado como um instrumento do desenvolvimento económico nacional, incitando a criação de novos postos de trabalho e o aumento do produto interno bruto.³¹² A chegada desses imigrantes, com elevados recursos financeiros, tinha também o objetivo de aumentar o consumo em determinados mercados locais.³¹³ Note-se que com este tipo de programas se definiram os contornos da imigração no país, captando em especial os indivíduos economicamente mais ativos, experientes, rentáveis e ariscos ao investimento empresarial. Por outro lado, com este tipo de políticas o Canadá procurou influenciar os fluxos migratórios globais, cativando os mais empreendedores do mundo. Adicionalmente, uma vez que não era exigido a estes imigrantes terem conhecimentos de inglês ou francês, os empresários estrangeiros tinham a possibilidade de manter as suas referências culturais. Ainda, a participação nestes programas não exige qualificações elevadas. Em consequência, a condição destes imigrantes dependeu sempre exclusivamente dos seus recursos financeiros e do seu espírito empreendedor. Contudo, estes programas foram sendo usados apenas por um número reduzido de indivíduos, com as garantias financeiras necessárias.³¹⁴ Outras críticas realçaram ainda a instrumentalização deste tipo de programas por imigrantes que pretendiam apenas adquirir mais recursos (e.g. outra cidadania) para fortalecer as suas estratégias transnacionais. De facto, ao contrário de outros imigrantes com menos recursos, grande parte destes empresários estrangeiros não tem mostrado qualquer pretensão em se tornar cidadão permanente do país.³¹⁵ Assim, estas políticas económicas de imigração têm estimulado *estratégias empresariais pessoais* de novos imigrantes, sem que sejam resolvidos os problemas dos imigrantes que já se encontram no país. A incorporação económica dos imigrantes residentes continua, pois, a depender

³¹² A descrição formal/governamental do programa é feita da seguinte forma: “The objective of the Business Immigration Program is to promote, encourage, and facilitate the immigration of experienced business persons from abroad who will make a positive contribution to the country’s economic development by applying their risk capital and know-how to Canada business ventures which create jobs for Canadians.”. Já os trabalhadores isolados com elevadas qualificações, também incluídos neste programa, “must be able to establish or buy a business in Canada which will provide employment for themselves and will make an economic or cultural contribution to Canada.” (*cit. in* Ley, 2003:428).

³¹³ No artigo supra citado, Ley dá conta que o mercado imobiliário se torna particularmente ativo (2003:437). Outros estudos realçam ainda a importância destes fluxos na rentabilidade das agências turísticas. Alguns serviços acabam por se especializar apenas no transporte destas populações para a origem em determinados momentos festivos (Hiebert e Kwak, 2003).

³¹⁴ Veja-se OCDE (2002: 67).

³¹⁵ Como sugere Ley, alguns destes imigrantes “conceived themselves, not as migrants, but as movers, temporarily displaced in order to secure a passport before returning to their homeland to conduct business as usual, with the added strategic asset of alternative citizenship should events in East Asia dictate its action.” (2003:438).

essencialmente dos recursos individuais ou das características da comunidade de origem sediada no país, pelo que genuinamente estas políticas e programas de atração de empresários dificilmente podem ser usados como exemplos ilustrativos de definição de *estratégias empresariais estruturais* por imigrantes.

Tendo em conta que nem todas os imigrantes têm recursos para desenvolver uma atividade empresarial, alguns países têm combatido a vulnerabilidade económica de certas populações a partir de incentivos à criação de emprego. Imigrantes beneficiários de algumas dessas políticas garantem que ganharam autoestima e aumentaram a sua capacidade de integração social no país de acolhimento (Apitzsch et al. 2001:18).

Um pouco por toda a Europa têm surgido inúmeras medidas e programas de apoio à iniciativa empresarial dos imigrantes, como se detalhou no capítulo 9.2.2. No contexto europeu Niekerk et al. (2008) identificaram uma sobre representação de medidas orientadas para a capacitação dos imigrantes, com vista ao fortalecimento dos seus recursos pessoais, sociais e financeiros, consolidando nomeadamente o seu capital humano para, assim, surgirem estratégias empresariais sustentadas. Menos serviços têm procurado estimular a definição de redes sociais entre empreendedores ou promovido a literacia financeira, ainda que muitos programas facilitassem o acesso a capital financeiro ou fornecida assistência material (e.g. incubadoras de empresas). No essencial o estudo de Niekerk et al. (2008) permitiu concluir que a maioria das medidas e dos serviços que estão a ser promovidos na Europa para os empresários imigrantes se centram na *agência* do empresário, e não tanto nas condições *estruturais* empresariais da sociedade. Apenas um número reduzido de medidas focaram a sua resposta na melhoria da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento para os empresários imigrantes. Embora o sucesso ou insucesso de determinadas medidas e programas e o maior ou menor impacto de alguns serviços refletem a interferência de múltiplos fatores explicativos da iniciativa empresarial imigrante que não se pretende explicitar aqui; de uma forma ou de outra estes programas estão a gerar estratégias empresariais de imigrantes que de outra forma não teriam recursos ou possibilidades de o fazer, podendo dar evidências de que estão a surgir na Europa também *estratégias empresariais estruturais* de imigrantes.

Recorre-se aqui a um exemplo de um programa de apoio criado na Holanda, em Haia, na viragem do século, para sumariamente ilustrar como a estrutura de oportunidades local pode em si definir medidas concretas para germinar estratégias empresariais entre imigrantes

que de outra forma não surgiriam – projeto *City Mondial*³¹⁶. Uma rede de parceiros (organizações de turismo, associações religiosas, Câmaras de comércio, Instituto de Pequenas e Médias empresas, partidos políticos locais e os media), com apoio financeiro da União Europeia e do município, desenvolveram uma série de medidas que aumentaram as atividades empresariais das diferentes minorias étnicas residentes em bairros da cidade (especialmente em zonas degradadas e segregadas). O objetivo foi estimular iniciativas empresariais como forma de integração dos seus habitantes, criando oportunidades de emprego, e tornando bairros degradados mais atrativos para residir e para investir. O projeto conseguiu integrar economicamente as populações imigrantes residentes e reconstruir identidades de bairros que antes eram marcados pela exclusão social e abandono (Santokhi, 2002), tendo sido premiado em 2000 com ‘Eurocities Award on Innovative Urban Strategies’. Este é um exemplo de sucesso de como as regulações podem ter um efeito positivo no surgimento e desenvolvimento de atividades empresariais de imigrantes, em particular quando também se implementam (como acontece neste caso) a partir de centros de apoio a empresários, programas de formação e desenvolvimento. O que é mais interessante neste caso é que o projeto surgiu no seguimento de alguns estudos que mostravam Haia como uma cidade pouco atrativa: tinha uma criminalidade muito elevada em algumas zonas residenciais, a procura turística estava a diminuir, as populações mais jovens emigravam para outras cidades holandesas, alguns empresários tinham deixado a cidade e a abertura de empresas novas diminuía nos últimos anos. A elevada população imigrante que vivia em alguns bairros degradados³¹⁷ foi usada como um recurso da cidade e uma oportunidade para mudar a imagem de marca de Haia. Ao ponto de a partir do início do século os serviços de turismo da cidade passarem a divulgar roteiros e percursos onde os turistas podem ter experiências exóticas e étnicas na cidade, acompanhados por guias turísticos (e.g. pela rua da cozinha internacional; ou um percurso pelo bairro turco com saúna, banhos turcos e visita guiada à Mesquita).

Ora embora os imigrantes residentes nos bairros degradados da cidade não tivessem propriamente recursos empresariais para criar negócios, foram capacitados e receberam apoios (nomeadamente financeiros) no sentido de transformarem as suas etnias, culturas e referências do país origem em recursos económicos que deram identidade às atividades empresariais que foram incentivadas institucionalmente a surgirem na zona através do programa. Este caso é um excelente exemplo de como podem surgir estratégias empresariais

³¹⁶ Detalhes em <http://www.citymondial.nl/>

³¹⁷ Em alguns bairros 85% da sua população era estrangeira (Santokhi, 2002: 10).

(estruturais) entre imigrantes sem recursos pessoais e grupais que os mobilize para o empreendedorismo. No entanto, é fundamental ter em conta que a sua exequibilidade em outros espaços residenciais ou em outras sociedades de acolhimento dependerá muito das condições do mercado, dos contextos de receção (em particular do empenho de atores institucionais privilegiados) e em última instância da própria motivação das populações residentes nesses bairros.

Traz-se para a reflexão estes casos para se compreender o que se procura analisar neste capítulo, por contraste ao que se exclui do estudo na caracterização do tipo-ideal de *estratégia empresarial estrutural*. Assim considera-se na tipificação das *estratégias empresariais estruturais* apenas o papel de apoios institucionais concretos – e.g. formação, capacitação, apoio financeiro, mentorias – para a definição de iniciativas empresariais, e não de enquadramentos legais transversais e mais macro (e.g. lei de estrangeiros, lei do trabalho, enquadramentos de formalização de negócios). O impacto das políticas e enquadramentos legais nas taxas de empreendedorismo imigrante em Portugal, numa perspetiva mais macro, foram anteriormente analisadas (essencialmente no capítulo 9 e 10). Pretende-se sim, neste capítulo considerar, por um lado, as oportunidades e recursos concretos gerados por esses apoios e potenciados pelos indivíduos na definição de *estratégias empresariais estruturais* e, por outro lado, perceber quais as características específicas dos beneficiários desses apoios e o que os distingue dos demais agentes que criam outro tipo de estratégias empresariais – pessoais ou grupais. Por outras palavras, é importante comparar as características dos imigrantes que definiram uma estratégia empresarial sem qualquer apoio com as características daqueles que precisavam ter apoio institucional para desenvolver um negócio, permitindo assim expor não apenas os perfis dos imigrantes que mais precisam de apoios para conseguirem empreender num contexto de acolhimento, mas também perceber de que forma se distinguem as estratégias empresariais definidas a partir essencialmente de oportunidades estruturais das estratégias delineadas em recursos pessoais, familiares ou comunitários. É fundamental compreender, assim, não apenas quais as características (ou falta delas) que despoletam a ‘necessidade’ versus a ‘oportunidade’ percebida para a procura de apoios institucionais, mas também quais os recursos empresariais que são explorados ou procurados nessas estruturas de apoio.

Em Portugal, como se referiu antes, bloqueios identificados para a iniciativa empresarial dos imigrantes têm justificado também o surgimento de inúmeros apoios institucionais ao empreendedorismo promovidos por associações não lucrativas, a banca e por instituições do próprio Estado. Algumas dessas medidas têm procurado melhorar a situação de algumas

populações imigrantes e contribuir para que se reduzam alguns desfasamentos no acesso a oportunidades e recursos empresariais. Observa que as diferentes populações estrangeiras residentes não têm condições semelhantes para a iniciativa empresarial. Mostrou-se que as estratégias empresariais de imigrantes dependem principalmente de recursos pessoais e oportunidades comunitárias ou grupais, assim a intervenção estatal ou local tem procurado responder às necessidades das populações que não têm condições de criar o seu próprio emprego (se assim o quiserem fazer).³¹⁸ Deste modo, a intervenção do Estado ou do poder local pode criar algumas mudanças nas condições de acesso à iniciativa empresarial dos imigrantes, combatendo algumas das desigualdades detetadas e diminuindo o risco do investimento daqueles que têm menos recursos e se encontram mais vulneráveis no mercado de trabalho português (Oliveira, 2004b).

Para fazer uma aproximação a esta realidade e identificar alguns dos contornos das *estratégias empresariais estruturais* em Portugal e, inerentemente, a relevância de determinados programas na iniciativa empresarial imigrante, considerou-se como caso ilustrador alguns dos resultados do *Programa de Empreendedorismo Imigrante* (PEI), promovido desde 2009 pelo Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (desde 2014 renomeado Alto Comissariado para as Migrações - ACM) e explanados no estudo de avaliação e impacto do PEI (CEDRU, 2014). É importante desde já reconhecer que não se tem pretensão com este estudo de caso de trazer qualquer representatividade dos programas ou serviços de apoio ao empreendedorismo imigrante (como outros estudados mais aprofundados tentaram fazer – Ram e Smallbone, 2001; Niekerk et al., 2008; Rath e Swagerman, 2015), nem se procura realçar este programa dos demais elencados anteriormente no capítulo 9.2.2., tecendo considerações avaliativas deste por comparação a outros. Pretende-se sim, face a dados disponíveis e acessíveis deste programa, trazer alguma evidência empírica para a teorização da possível existência das *estratégias empresariais estruturais* baseadas em recursos e apoios gerados na estrutura de oportunidades.

Dos 1.441 participantes do PEI entre 2009 e 2013, período em análise no referido estudo de avaliação do programa, foram inquiridos 346 beneficiários do programa³¹⁹. Embora esse estudo de avaliação do PEI (CEDRU, 2014) tenha tido a intenção de apreciar a efetividade do programa e os seus impactos no incentivo e desenvolvimento de atividades empresariais por imigrantes, não teve a intenção de teorizar – como se faz neste capítulo – ou

³¹⁸ Como sugere Peixoto, os diferentes modos de inserção económica no mercado de trabalho traduzem diferentes características socioeconómicas das populações estrangeiras e solicitam a definição de diferentes políticas e formas de regulação (2002:67). Ora há outro tipo de situações que merecem atenção.

³¹⁹ Para detalhes acerca das opções metodológicas desta inquirição ver capítulo 6.3.1.

dar evidências empíricas enquadradoras das *estratégias empresariais estruturais*, nem destacar características das estratégias empresariais dos beneficiários do PEI por comparação às demais estratégias empresariais de imigrantes tipificadas e estudadas nesta tese. Pretende-se, deste modo, extrair e utilizar os dados recolhidos nessa avaliação mas com outro propósito, destacando o que diferencia os indivíduos que procuram este programa de apoio dos demais imigrantes que desenvolvem uma iniciativa empresarial sem recorrer ao apoio do Estado português.

Optou-se por considerar um programa específico de apoio a empresários imigrantes (por oposição a um programa geral ou *mainstream* de apoio ao empreendedorismo a que estrangeiros residentes também podem recorrer e exemplificados no capítulo 9.2.2.) por outros estudos (Dyer e Ross, 2007; Niekerk, et al., 2008; Rath e Swagerman, 2015) terem demonstrado no passado que programas específicos às comunidades imigrantes tendem a evidenciar melhores resultados³²⁰ e, assim, para o efeito deste estudo, há a expectativa deste programa permitir observar tendências mais precisas acerca do que podem ser *estratégias empresariais estruturais* definidas por imigrantes.

Conforme detalhado no capítulo 9.2.2. deve ainda realçar-se que os beneficiários do PEI não são necessariamente imigrantes já com negócios formalizados, mas antes potenciais empresários que procuram no PEI a possibilidade de formalizar os seus negócios ou ideias de negócios e capacitar competências pessoais, sociais e de gestão empresarial fundamentais à criação de um negócio sustentado. O projeto nasce do reconhecimento que alguns imigrantes têm em Portugal alguns desafios e dificuldades na definição de estratégias empresariais: e.g. por vezes desconhecem as regras inerentes à formalização de atividades empresariais, podendo estar por isso a funcionar na economia informal; têm falta de recursos financeiros para criar o seu negócio ou fazê-lo crescer e desconhecem apoios e programas de financiamento (nomeadamente de microcrédito) existentes no país; ou dispõem de competências empreendedoras e de ideias de negócio, mas não sabem como comunica-las, estruturá-las ou implementá-las; são ainda por vezes alvo de desconfiança por parte de financiadores, fornecedores ou clientes.

Neste âmbito não foi surpreendente verificar que quando inquiridos (CEDRU, 2014: 24), os beneficiários do PEI tendem a ser perentórios em sublinhar que foram

³²⁰ Dyer e Ross (2007: 118), a partir de um trabalho empírico desenvolvido em Montreal e Toronto, comparam os impactos que as instituições de apoio e de aconselhamento empresarial da comunidade do imigrante versus as instituições *mainstream* da sociedade de acolhimento podem ter nas estratégias empresariais de imigrantes. Os autores demonstram que o empreendedor e o ‘conselheiro’ terem a mesma origem de imigração ou etnicidade, ou o empreendedor beneficiar de apoios dirigidos apenas ao seu perfil imigrante ou por via de associações de coétnicos, têm um efeito positivo no sucesso empresarial e na relação de aconselhamento.

constrangimentos do contexto português que os levaram a aderir ao programa: 30,6% referem que procuraram apoio para aumentarem o acesso a informação acerca de oportunidades para criar emprego ou para o empreendedorismo, e 22,5% procuraram o programa para “conhecer melhor as leis e o mundo dos negócios em Portugal”.³²¹ Dificuldades em dominarem o português e os códigos culturais e comunicacionais do sistema económico nacional, ou dificuldades no acesso a espaços para a implementação dos seus negócios por serem confrontados com estereótipos associados à condição de imigrante, induziram também os indivíduos à procura de apoio (CEDRU, 2014: 25-26).

Os dados dos participantes do PEI mostram também a maior vulnerabilidade dos seus beneficiários em outras dimensões da estrutura de oportunidades da sociedade portuguesa, neste caso no mercado de trabalho. Cerca de 56,8% dos beneficiários do PEI entre 2009 e 2013 estavam em situação de desemprego no momento que integraram o programa e 23% estavam como empregados por conta de outrem. Apenas 5,6% dos beneficiários já tinha uma atividade empresarial que viu no PEI a oportunidade de a capacitar ou aprofundar. O desejo de independência ou realização pessoal, depois de adquirida alguma experiência a trabalhar por conta de outrem em Portugal, ou o desejo para criar o próprio emprego como forma de reagirem ao desemprego, surgem reforçadas como as principais motivações para os imigrantes procurarem este programa de apoio ao empreendedorismo imigrante. É ainda mais explícita essa motivação nos participantes que criaram negócio (6,5%), uma vez que a maioria desses (89%) optou por esse caminho para sair da situação de desemprego em que se encontrava, nomeadamente de desemprego de longa duração (CEDRU, 2014: 66), o que denota que a iniciativa empresarial pode estar a surgir como uma estratégia de sobrevivência imediata e não de oportunidade mobilizada e refletida.

Cerca de 75% dos inquiridos no estudo de avaliação do PEI (CEDRU, 2014: 54) identificavam ainda como principal obstáculo à criação de uma atividade empresarial em Portugal, a falta de capital ou dificuldades de acesso a financiamento, resultado que evidencia claramente a sobre representação da exposição a esta dificuldade por contraste ao verificado

³²¹ Oliveira (2005) no estudo dos empresários de origem chinesa, indiana e cabo-verdiana também concluiu que os empresários imigrantes têm diferentes perceções das leis portuguesas e das burocracias. Quando questionados acerca das maiores dificuldades sentidas no desenvolvimento da atividade empresarial em Portugal, os empresários distinguiram-se claramente dos restantes inquiridos: 64,9% dos empresários chineses disse que o facto de desconhecerem as leis portuguesas os dificultou na criação da sua empresa (dificuldades apenas identificadas em 21,8% dos empresários cabo-verdianos e 22,4% dos empresários indianos). Em contrapartida, foram os empresários de origem cabo-verdiana e indiana aqueles que mais se queixaram das burocracias das instituições e autoridades oficiais portuguesas (42,6% dos cabo-verdianos e 43,1% dos indianos, e apenas 11,8% dos chineses). Não ter acesso a pessoas que ocupam lugares-chave nas instituições portuguesas foi ainda identificado como uma dificuldade por 18,2% dos empresários de origem cabo-verdiana, e apenas 5,4% dos chineses e 8,6% dos indianos (Oliveira, 2005: 82).

noutros estudos para outras nacionalidades (Oliveira, 2005). Por escassez de fontes alternativas de financiamento do seu projeto empresarial (e.g. poupanças próprias, empréstimos familiares ou comunitários) estes participantes percecionam mais esse desafio ou dificuldade.

Mas o que incita os indivíduos a procurarem instituições e programas da estrutura de oportunidades não são apenas dificuldades ou constrangimentos induzidos pelo contexto. Verificam-se ainda lacunas ao nível dos recursos grupais dos indivíduos que justificam carências de apoio para o empreendedorismo. No referido estudo é identificada a fragilidade das redes sociais e familiares de suporte de grande parte dos beneficiários do PEI (CEDRU, 2014: 26).

Em resultado, não é estranho verificar que entre as nacionalidades de beneficiários do PEI não estão cidadãos de países com taxas de empreendedorismo mais elevadas em Portugal. Na realidade, conforme mostra o quadro 16.1., as nacionalidades estrangeiras que se destacam entre os beneficiários do PEI são bastante diversas das nacionalidades que se destacam com as mais altas taxas de empreendedorismo imigrante em Portugal. Como se mostrou antes, em Portugal a população estrangeira residente com maior percentagem de empregadores por o seu total de ativos é a chinesa, seguida de algumas nacionalidades da União Europeia (e.g. Reino Unido, Alemanha, Espanha) e outras nacionalidades asiáticas (e.g. Bangladesh, Paquistão). Em contraste, verifica-se que entre os beneficiários do PEI destacam-se não essas nacionalidades, mas outras que na realidade apresentam das mais baixas taxas de empreendedorismo no país. Entre as cinco nacionalidades numericamente mais representadas no universo de beneficiários estrangeiros do PEI, entre 2009 e 2015, encontra-se a brasileira (30,6%), cabo-verdiana (14,3%), angolana (10,7%), ucraniana (9,5%) e guineense (9,3%). Os estrangeiros oriundos da Ásia claramente não procuram o apoio do PEI – em 1.784 beneficiários do PEI, entre 2009 e 2015, apenas se identificam 16 asiáticos – o que denota a força da sua rede social de interajuda consolidada e/ou os recursos comunitários para a iniciativa empresarial. É, pois, evidente numa primeira análise que este programa está a gerar incentivos e apoios a populações com menos recursos intracomunitários para o empreendedorismo e, por isso, com menor propensão para a iniciativa empresarial, servindo o propósito mais amplo de integração, em particular daqueles que se encontram em situações de exclusão ou maior vulnerabilidade. Esta parece ser, assim, uma característica das *estratégias empresariais estruturais* – os seus promotores caracterizam-se por falta de recursos comunitários, ou seja, porque essa esfera de encastramento não promove os objetivos económicos dos indivíduos eles procuram o apoio das estruturas de oportunidades locais.

Quadro 16.1. Taxa de Empregadores por país de nacionalidade e Percentagem de empregadores por nacionalidade no total de empregadores estrangeiros em 2011, por comparação à Percentagem de cada nacionalidade no total de beneficiários do PEI entre 2009 e 2015

País de nacionalidade	Taxa de empreendedorismo nos Censos 2011	% empregadores no total de empregadores estrangeiros nos Censos de 2011	% por total de Beneficiários estrangeiros do PEI entre 2009 e 2015
Brasil	11,5	30,6	30,61
Cabo Verde	6,0	4,0	14,32
Angola	8,1	3,9	10,72
Ucrânia	7,1	6,0	9,49
Guiné-Bissau	5,9	1,7	9,33
S. Tomé e Príncipe	5,4	1,0	4,99
Moldávia	8,7	2,0	1,88
Moçambique	9,4	0,8	1,47
Roménia	8,2	4,7	1,15
Índia	10,6	0,8	0,65
Venezuela	14,3	1,0	0,33
Espanha	16,0	3,2	0,25
França	14,6	4,2	0,16
Alemanha	21,6	3,3	0,08
China	42,2	13,0	0,08
Reino Unido	27,9	4,9	0,00
Bangladesh	22,0	0,5	0
Paquistão	14,2	0,4	0

Fonte: Censos de 2011 e PEI – Projeto de Promoção do Empreendedorismo Imigrante / ACM, IP

Noutra vertente, verifica-se ainda algumas dificuldades ou fragilidades associadas aos recursos pessoais e às características individuais dos que procuram apoio institucional para a definição de estratégias empresariais de imigrantes. Verifica-se nos beneficiários do PEI uma sobre representação de mulheres (61%). Uma vez mais este resultado contraria a tendência geral verificada nos dados dos empregadores estrangeiros registados onde as mulheres apresentam menor probabilidade de desenvolver uma atividade empresarial ou assumem um posicionamento periférico no empreendedorismo (Mestres, 2010; Rath e Swagerman, 2015: 155; e aprofundado no capítulo 13). Como Malheiros e Padilla (2010: 83-84) concluem a partir da análise dos dados oficiais disponíveis em Portugal, verifica-se uma sobre representação de empreendedores do sexo masculino. Os dados dos Censos de 2011 mostram (detalhados no quadro 13.1.) que no caso dos empregadores portugueses a relação é de cerca de 65% de homens versus 35% de mulheres (as mulheres empregadoras portuguesas representam, pois, -30 pontos percentuais), quando nos empregadores estrangeiros a relação é ligeiramente menos discrepante significando as mulheres apenas -15 pontos percentuais. Para Malheiros e Padilla (2010) a fraca propensão das mulheres para o empreendedorismo no país

decorre tanto de perceções das mesmas quanto à existência de muitas dificuldades para arriscarem num negócio, como de condições do próprio contexto estrutural económico que é pouco favorável para as mulheres:

“tipo e setores de atividade escolhidos, falhas de informação, da ausência de contactos e acesso a redes sociais, da discriminação de género e estereótipos, que, conjuntamente, interferem na dificuldade de acesso ao financiamento. Por outro lado, barreiras como a carência de serviços de apoio à infância e maternidade e as dificuldades de conciliar a vida profissional com a familiar, afetam de forma mais profunda as mulheres.” (Malheiros e Padilla, 2010: 84).

Neste âmbito, verificar-se - como também Malheiros e Padilla (2010: 33) discutem – a vulnerabilidade das mulheres migrantes à dupla discriminação na sociedade de acolhimento, por serem mulheres e imigrantes, o que lhes gera dificuldades acrescidas na constituição de empresas e na definição de estratégias empresariais de forma autónoma, justificando assim a sua percentagem mais elevada entre os beneficiários deste programa.

No mesmo estudo acerca de mulheres imigrantes empreendedoras explica-se que a experiência migratória gera nas mulheres migrantes “oportunidades emancipadoras” que se podem tornar potencialmente geradoras de condições para o empreendedorismo, verificando-se a transição da mulher migrante enquanto auxiliar do negócio familiar para a situação em que a mulher define ela própria a sua estratégia empresarial (Malheiros e Padilla, 2010: 33), mostrando-se neste capítulo que parecem precisar mais de apoio para o conseguirem.

Parece, assim, que se confirma que os incentivos institucionais ou a definição de *estratégias empresariais estruturais* se associa preferencialmente a grupos mais vulneráveis e com mais dificuldades em promover o empreendedorismo autonomamente com recursos próprios ou da comunidade.

Quando se analisam outras características pessoais destes beneficiários, alguns recursos pessoais como a qualificação ou a idade mostram também padrões ligeiramente distintos dos observados nos outros tipos-ideais de estratégias empresariais imigrantes estudadas. Concretamente ao nível das qualificações dos participantes do PEI, embora tal como observado para a generalidade dos empreendedores estrangeiros (analisado no quadro 13.7. do capítulo 13), se verifique que a maioria dos que procuram o programa tem o nível de ensino secundário (30,6% dos beneficiários do PEI entre 2009 e 2013), seguidos de participantes com o nível de ensino do 3º ciclo (22,6%); observa-se que há mais participantes nos níveis de ensino superior: 20,3% com licenciatura e mais cerca de 5% com mestrado ou doutoramento. Verifica-se também que entre os beneficiários do PEI que efetivamente foram bem-sucedidos na criação de um negócio, a maioria tinha níveis superiores de escolaridade (perto de 50%), podendo este resultado indicar que no caso da definição de *estratégias empresariais estruturais* as qualificações assumem um papel explicativo mais relevante, não apenas porque

melhor sustentam as estratégias definidas, como também podem refletir alguns desafios que os imigrantes sentem para terem as suas qualificações reconhecidas no país ou as conseguirem usar no mercado de trabalho nacional, o que os mobiliza para criarem o seu próprio emprego com este tipo de apoios estruturais.

Também ao nível do grupo etário se verifica uma sobre representação de beneficiários do PEI com idades mais jovens, cerca de 43,2% dos 1.441 beneficiários têm idades inferiores a 35 anos, sendo o grupo etário 31-35 anos o que na globalidade integra mais pessoas (19% do total de participantes). Mestres (2010: 43-48) concluiu que os empreendedores mais novos têm uma menor probabilidade de desenvolver uma atividade empresarial do que os mais velhos. Ora atendendo a estes resultados, pode induzir-se que os imigrantes mais jovens estão a procurar mais os apoios institucionais e/ou ficam mais dependentes das oportunidades estruturais para o desenvolvimento de projetos empresariais para, assim, reduzirem os seus maiores riscos iniciais.

Nota-se, deste modo, que são, por um lado, situações de vulnerabilidade social ou de risco de exclusão que conduzem os imigrantes, que encontram dificuldades e desafios acrescidos no desenvolvimento de iniciativas empresariais, a procurarem apoios institucionais. O risco de ser excluído por instituições financeiras em Portugal (conforme detalhado no capítulo 9.2.3.) ou dificuldades no acesso a informação acerca de programas de apoio e dificuldades em acompanharem a burocracia nacional, conduz inúmeros imigrantes a procurarem no PEI apoio para concretizarem os seus objetivos económicos no país. Por outro lado, a escassez de recursos individuais e comunitários induzem estes empreendedores a indagarem apoios da estrutura de oportunidades do contexto para concretizarem as suas ideias de negócio ou a capacitarem as suas estratégias empresariais.

Os participantes do PEI inquiridos realçam essencialmente como vantagens de terem beneficiado do programa, nomeadamente do curso de apoio à criação de negócio, o facto de terem aumentado o seu conhecimento da legislação e do mundo dos negócios em Portugal (81,5% dos participantes), as suas qualificações escolares ou profissionais (70,8%), melhoraram a sua capacidade de poupança e de gestão do orçamento familiar (65,6%), melhoraram os seus conhecimentos da língua portuguesa (58,1%), bem como o acesso a informação sobre outras entidades e outros apoios existentes (47% dos participantes) (CEDRU, 2014: 28-29 e 51). Por outro lado, os participantes destacaram ainda que ficaram mais bem preparados para avaliar ideias de negócio (90% dos participantes), propor ideias de negócio (89% dos participantes), explorar oportunidades de negócios (89% dos participantes), fazer uma análise de mercado (85%) e desenvolver um plano de *marketing* (84%). Estes

resultados refletem os próprios objetivos subjacentes ao programa, nomeadamente ao nível da aposta na capacitação dos participantes para o empreendedorismo e para a contenção de risco associado ao negócio. Não deixa, no entanto, de ser interessante verificar que os inquiridos nesta avaliação não destacaram a dimensão de *networking* também inerente ao programa, para conciliar o apoio coletivo - ao nível da consolidação de redes sociais ou da criação de recursos empresariais grupais - com o apoio individual que é prestado.

Por outro lado, outro resultado interessante diz respeito a que apenas 33% dos participantes que criaram negócios na sequência do PEI contrataram trabalhadores familiares e apenas cerca de 16% contratou amigos ou conhecidos do país de origem. Alguns inquiridos explicitaram mesmo que evitaram “a contratação de familiares uma vez que sentem dificuldades na gestão dos mesmos” (CEDRU, 2014: 56). Parece, pois, que estas iniciativas empresariais de natureza estrutural tendem a dissociar-se das redes sociais dos indivíduos e dos recursos comunitários ou familiares por contraste, por exemplo, às tipificadas estratégias grupais promovidas por outros imigrantes. Parece, assim, confirmar-se a perspetiva de alguns autores (Sanders e Nee, 1996: 233) que o beneficiar de oportunidades e apoios estruturais faz diminuir a dependência ou necessidade de recorrer a recursos familiares ou grupais, reduzindo deste modo também a dependência por esses para a iniciativa empresarial.

Outros resultados do programa, conforme também o estudo de avaliação do PEI concluiu, estão associados às melhorias das condições de partida dos seus participantes:

“o projeto teve impactos positivos na **redução das situações de desemprego** dos participantes (redução do número de desempregados há menos de 1 ano, de 10,4% para 7,5%, e redução de desemprego de longa duração de 49,1% para 37,9%) (...). Os efeitos do PEI traduziram-se, igualmente, num **aumento no número de empregados por conta própria** (de 4,9% para 11,6%). Dos participantes que criaram um negócio e mantêm a empresa em atividade, quase metade **criou postos de trabalho** (43,4%), numa média de 1 posto de trabalho adicional.” (CEDRU, 2014: 51).

É importante realçar, porém, que nem todos os beneficiários do PEI criaram negócios no fim da participação no programa. No período de 2009 a 2013, entre os 1.441 participantes apenas 94 negócios foram formalizados, o que traduz uma taxa de 6,5%. Se se considerar não o total de participantes, mas apenas o total de beneficiários que concluíram com sucesso o programa e obtiveram certificado de participação (884), assim a taxa de sucesso aumenta para 10,6%. Estes valores tornam claro que nem todos os apoios ou incentivos da estrutura de oportunidades geram estratégias empresariais formais. Por outras palavras, os incentivos estruturais não são suficientes, tendo de ser sempre conjugados com recursos pessoais dos indivíduos, nomeadamente inerentes às suas competências e motivações individuais. Como se concluía no estudo de avaliação do PEI (CEDRU, 2014: 31) os imigrantes para serem bem-sucedidos a potenciar os apoios estruturais que recebem têm de ter motivações pessoais,

vontade de atingir objetivos económicos, capacidade de trabalho, sacrifício pessoal e dedicação. São essas motivações pessoais e a atitude empreendedora que podem ser capacitadas pela estrutura de oportunidades, nomeadamente através da aquisição de competências de gestão empresarial, mas só nessa premissa é possível compreender o surgimento sustentado de iniciativas empresariais de determinados indivíduos que beneficiam destes programas de apoio. Neste âmbito, deve reconhecer-se que as *estratégias empresariais estruturais* (enquanto tipo-ideal) dificilmente se definem na mobilização em exclusividade de oportunidades da estrutura de oportunidades. Na realidade, para essas oportunidades germinarem, os indivíduos têm de ter inerentes certos recursos pessoais mobilizadores ou alimentadores dessas oportunidades estruturais, assumindo-se os indivíduos sempre como agentes ativos e racionais. Nas palavras de alguns beneficiários do PEI:

“A minha vida estaria pior se não tivesse participado no curso de Apoio à Criação de Negócios. Talvez tivesse os mesmos quatro negócios mas seriam diferentes. O curso incentivou-me. Fiquei mais confiante porque conhecimento traz confiança. (...) Quando entrei no curso já tinha o projeto de um restaurante idealizado. O curso trouxe-me mais conhecimento. Estou sempre a lembrar-me do que aprendi lá. Volta e meia vou rever os materiais de formação. Ajuda e incentiva. Achei interessante. O cálculo dos pratos, o que ganhamos, o que gastamos, os cuidados da segurança social. Durante um tempo deixei isso correr um pouco mal.” (Empreendedora do Brasil cit. in CEDRU, 2014: 102).

“Teria aberto um negócio mesmo sem o curso. O mais importante foi a minha motivação.” (empreendedor da Ucrânia, cit. in CEDRU, 2014: 103).

“(…) procurei o curso Apoio à Criação de Negócios porque nunca tinha conseguido pôr em prática as minhas ideias. Escolhi a ideia que senti que podia ter mais pernas para andar e que implicava menos investimento. Na altura estava desempregado (...). Comecei informalmente mas senti necessidade de formalizar o negócio porque dá mais credibilidade. O cliente sente mais confiança.” (Empreendedor de Cabo Verde, cit. in CEDRU, 2014: 104).

“Quando se tem uma ideia de negócio é difícil começar. O curso vem para nos ajudar a estruturar e desenvolver esta ideia através de exemplos e exercícios adaptados à nossa realidade. O nosso formador apoiou-nos nos trâmites necessários para a formalização e desenvolvimento em diversas etapas.” (Empreendedora do Brasil cit. in CEDRU, 2014: 105).

“O curso abriu-me os olhos para a parte burocrática. Não basta ter um sonho, é preciso muito trabalho.” (Empreendedor de Espanha, cit. in CEDRU, 2014: 107).

“Já tinha experiência em informática. Contratei amigos e conhecidos. Apesar das dificuldades, já tenho uma faturação média de 7.000 euros mensais. Ainda não é suficiente. Continuo a sentir muitos desafios na gestão financeira e na contabilidade. O curso não me preparou para isso.” (Empreendedor de Angola, cit. in CEDRU, 2014: 110).

O estudo de avaliação do PEI realça ainda que os beneficiários ouvidos tendem a defender que as dificuldades contextuais sentidas em Portugal são, em regra, “passíveis de ser ultrapassadas desde que os indivíduos tenham efetivamente competências empreendedoras que os habilitem a superá-las”, assumindo-se o PEI como um programa que pode gerar essas competências ou propiciar um melhor conhecimento das regras e sistema do país (CEDRU, 2014: 24). Assim, é interessante verificar que os beneficiários do programa não destacam as oportunidades que o programa lhes gerou para a definição ou consolidação de uma estratégia empresarial, mas em especial como o programa ajuda a ultrapassar bloqueios do contexto e a

capacitar os seus recursos pessoais para o empreendedorismo, ou seja, essencialmente melhorar a agência individual para ativar o empreendedorismo.

Fica evidenciado, assim, que mesmo quando as estratégias empresariais surgem por ação ou apoio do contexto institucional, a agência do indivíduo continua a ter um papel fundamental.

Ao capacitar os imigrantes, o PEI mostrou ter ainda outros resultados que não o da formalização em si de um negócio, mas da perceção dos riscos associados à atividade empresarial, por exemplo, e assim evitar casos de insucesso de estratégias empresariais. Como se referiu no capítulo 9.2.2. na perceção de inúmeros participantes dos *focus groups* com instituições de apoio ao empreendedorismo não desenvolverem um negócio depois de terem beneficiado de formação ou orientação institucional também é um resultado importante. Nas palavras de um dos beneficiários do PEI:

“Tive de encerrar o restaurante pouco tempo depois. Agravei a minha condição de vida devido ao prejuízo e dívidas com que fiquei. Felizmente devo dinheiro apenas a familiares e não ao banco. Mas o espírito empreendedor não morreu. Aprendi com a experiência. Ser empreendedor também significa falhar.” (Empreendedor da Guiné-Bissau, cit. in CEDRU, 2014: 109).

Para os beneficiários do PEI que formalizaram um negócio e foram inquiridos no âmbito do estudo de avaliação (CEDRU, 2014: 30), nas dificuldades mais sentidas no desenvolvimento de uma atividade empresarial em Portugal, destacam a quebra na procura dos seus serviços ou produtos (56,5%), a gestão financeira e a contabilidade (17,4%) e as burocracias e relacionamento com as autoridades nacionais (13%). A quebra de clientes foi, aliás, um dos principais motivos que conduziu ao encerramento de alguns dos negócios que tinham sido formalizados decorrentes do PEI. A esta tendência não é também alheio o facto de o programa ter sido contemporâneo com os anos de crise económica e financeira do país, o que explica conjuntamente este resultado. Não deixa ainda, assim, de ser interessante verificar que mesmo num período em que o país não estava em crise económica e financeira quando Oliveira (2005) inquiriu empresários imigrantes, os mesmos também se queixavam de falta de clientes: dificuldade para 47,9% dos empresários cabo-verdianos inquiridos, para 38,2% dos empresários chineses e 32,3% para os empresários indianos.

Ainda assim, e porque os indivíduos ficam mais capacitados depois de beneficiarem destes apoios, é importante reconhecer que poderá estar subjacente às *estratégias empresariais estruturais* dos imigrantes uma maior taxa de sobrevivência dos negócios. Como conclui o estudo de avaliação do PEI, a taxa de sobrevivência dos negócios formalizados na sequência do PEI (71,9%) é significativamente superior à tendência nacional de taxa de sobrevivência no quarto ano de existência (23,3%), ou ligeiramente superior à taxa média

global de sobrevivência de empresas financiadas pelo microcrédito (69%) (CEDRU, 2014: 51).

Em suma, a ilustração empírica para o caso português do tipo-ideal de *estratégias empresariais estruturais*, a partir dos resultados do PEI, mostra como apoios baseados na capacitação de recursos pessoais para o empreendedorismo induzem à perceção, por um lado, que não há estratégias estruturais puras e/ou baseadas em exclusividade em oportunidades estruturais como o modelo teórico desenvolvido nesta tese poderia induzir. Na realidade verifica-se que é sempre necessário o indivíduo possuir algum capital humano para o empreendedorismo. Por outro lado, deve reconhecer-se que as estratégias empresariais desenvolvidas com apoios institucionais da estrutura de oportunidades não permanecem com as mesmas características tal qual justificaram o seu lançamento ou criação, tendendo a degenerar-se rapidamente depois de lançadas, nomeadamente convertendo-se em *estratégias empresariais pessoais* ou *estratégias empresariais familiares*. Nota-se, porém, que tendem mais a ser desvantagens ou fragilidades (e não tanto oportunidades em si geradas) do contexto de acolhimento (e.g. desemprego, discriminação no acesso ao mercado de trabalho, dificuldades de acesso ao crédito, dificuldades de reconhecimento de qualificações ou dificuldades em utilizar as qualificações no mercado de trabalho), ou a falta de acesso a recursos comunitários empresariais (e.g. capital para investir, falta de contactos privilegiados com fornecedores ou outros empresários que encaminhem opções, trabalhadores coétnicos que aceitem determinadas condições de trabalho) ou ainda a falta de recursos pessoais (e.g. poupanças próprias, confiança para arriscar, conhecimentos de gestão e literacia financeira empresarial) que induz os indivíduos a recorrerem a estes programas e instituições de apoio na vertente do empreendedorismo.

17. CONCLUSÃO

A presença dos empreendedores imigrantes tem-se tornado bastante visível nas cidades mais cosmopolitas do mundo nas últimas décadas do século XX, não apenas pela aparência “étnica” ou “exótica” de muitos dos produtos vendidos nos seus negócios, mas também pelas mudanças significativas que se têm operado em muitos desses contextos locais com o aumento da diversidade de origens dos fluxos migratórios. A diversificação dos produtos e populações, enquanto dimensões centrais do processo de globalização, está ainda frequentemente ligada à introdução de produtos de países longínquos por imigrantes.

Algumas circunstâncias históricas tornaram as estratégias empresariais imigrantes mais visíveis nas últimas décadas. A primeira circunstância histórica está associada ao crescimento dos fluxos massivos de imigração, essencialmente a partir de meados de 1945, que conduziram à concentração de comunidades estrangeiras em diversos centros urbanos do Norte e Centro da Europa, primeiro, e do Sul da Europa, a partir de meados da década de 1970. O crescimento económico e a expansão de vários mercados a partir da década de 1950 conduziram também ao declínio das pequenas e médias empresas tradicionais e ao florescimento de grandes concentrações comerciais e de produção industrial, o que deu espaço às iniciativas empresariais de imigrantes. Outra circunstância histórica relaciona-se com a crise petrolífera de 1973/74 que provocou uma recessão económica e respetiva reestruturação da economia mundial, tendo – entre outras consequências – conduzido à alteração dos padrões do comércio mundial e ao aumento do desemprego nos setores onde os imigrantes se inseriam. Esta situação gerou o crescimento do empreendedorismo imigrante, como uma alternativa para assegurarem a inserção económica nas sociedades europeias. Em resultado, entre 1970 e 1980, as taxas de empreendedorismo dos imigrantes cresceram em muitos países europeus. Finalmente, mais tarde, com as mudanças no consumo e na produção, consequentes da internacionalização e globalização, nesta era pós-fordista, definiram-se também condições para o contínuo desenvolvimento de iniciativas empresariais de imigrantes. A estrutura de oportunidades das sociedades europeias tornou-se, assim, favorável às atividades empresariais de imigrantes tendo vindo a ser reforçado o número dos seus pequenos e médios negócios.

Em Portugal foi essencialmente a partir das duas últimas décadas que o saldo migratório se tornou positivo e os empresários imigrantes aumentaram, dispersando-se pelo país e desenvolvendo novas estratégias de inserção económica: revitalizaram ruas comerciais (algumas abandonadas), trouxeram novos produtos, criaram emprego, definiram novas estratégias de marketing, e abriram novas ligações comerciais entre Portugal e outros países.

Em resultado, em termos relativos, os imigrantes reforçaram o peso dos seus empregadores no país: entre 1981 e 2011 não apenas aumentou significativamente o número de empregadores estrangeiros – de 1.811 para 23.697 –, como também o peso relativo de empregadores no total de ativos estrangeiros cresceu – de 5,1% para 12,1%. Bastante relevante foi ainda observar que a percentagem de empregadores por total de ativos foi maior no caso dos estrangeiros do que no dos portugueses, tendo mesmo, neste último grupo, ocorrido um decréscimo nos últimos dez anos (-7%), contrastando com o aumento no caso dos estrangeiros (+15%). A importância relativa dos empregadores estrangeiros no universo de empregadores em Portugal também tem vindo a crescer bastante nas últimas décadas: em 1981 por cada 100 empregadores portugueses havia 1,4 empregadores estrangeiros, passando essa relação para 1,6 em 1991, 4,2 em 2001 e 5,2 empregadores estrangeiros em 2011.

Mostrou-se que, um pouco por todo o mundo, a iniciativa empresarial desempenha um papel vital no funcionamento das economias de mercado. Também tem sido realçado que o dinamismo económico dos empresários imigrantes assume efeitos positivos para o crescimento económico das diferentes sociedades de acolhimento e conduz à mobilidade social das populações imigrantes. O dinamismo empresarial dos imigrantes fez renascer alguns mercados locais abandonado, gerou o crescimento de novos sectores de atividade e, em alguns casos, assumiu um papel importante na reconfiguração da identidade de alguns espaços urbanos, por vezes associados à exclusão social e degradação física e económica. Não é, pois, surpreendente verificar que não só académicos mas também governantes se têm interessado cada vez mais por estes empresários imigrantes.

O estudo das estratégias empresariais de imigrantes é, desde meados da década de 1970, um tema importante de investigação, assumindo lugar no *corpus* das ciências sociais. As conceções teóricas e os modelos analíticos que têm surgido nas últimas décadas para explicar os contornos das iniciativas empresariais dos imigrantes e o porquê de determinados imigrantes serem mais propensos a desenvolverem atividades empresariais que outros em contextos de acolhimento concentraram-se em dois grandes eixos explicativos: (1) características específicas do grupo imigrante que os mobiliza para o empreendedorismo - a sua cultura e os seus recursos comunitários – (e.g. modelo das *minorias étnicas*, do *enclave étnico*, e dos *recursos étnicos*), ou (2) condições do contexto que promovem ou inibem a atividade empresarial imigrante (e.g. *teoria das desvantagens*, *teoria interativa* e o enfoque do *encastramento misto*). Vários investigadores têm demonstrado mais recentemente que estes eixos não são mutuamente exclusivos, ou seja, é possível que algumas das iniciativas

empresariais de imigrantes sejam o resultado da combinação de vários desses fatores (Jenkins e Ward, 1984; Waldinger et al., 1990; Kloosterman e Rath, 2001; Oliveira, 2007).

Reconhecendo algumas das virtudes destes contributos, mas também as suas limitações, este trabalho procurou não apenas testar a aplicabilidade ao caso português dos modelos analíticos internacionais disponíveis, mas também, aprofundando o tema, desenvolver um novo modelo explicativo - o *modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes* - contribuindo desta forma para o avanço da ciência (Oliveira, 2004a; Oliveira, 2004b; Oliveira, 2005; Oliveira, 2007). Usou-se o termo *modelo heurístico* para reconhecer que a variedade de estratégias empresariais de imigrantes ainda está por descobrir na sua totalidade, assumindo-se como um ponto de partida que permite ilustrar tipos-ideais de estratégias empresariais de imigrantes, sem qualquer intenção de exaustividade ou pretensão de acreditar na imutabilidade da realidade social.

Com este trabalho, por comparação aos demais estudos nesta vertente, destacam-se nesta conclusão vinte grandes contributos desta tese para o avanço da ciência e do *corpus* das ciências sociais no âmbito da compreensão do fenómeno social das estratégias empresariais de imigrantes em contextos de acolhimento:

1. Desenvolvimento de um novo modelo explicativo das estratégias empresariais imigrantes assente em três grandes dimensões que interagem entre si de forma dinâmica: Esta tese trouxe um aprofundamento do estudo dos determinantes das estratégias empresariais dos imigrantes a partir da discussão e teste dos principais modelos teóricos disponíveis e desenvolvidos em particular nos Estados Unidos da América a partir da década de 1970. Este trabalho tem, pois, a virtude de recuperar a extensa bibliografia internacional desenvolvida em outros contextos de acolhimento onde o fenómeno social das estratégias empresariais dos imigrantes surgiu mais cedo e onde os seus primeiros impactos foram sentidos. Por outro lado, acrescenta por confrontar a aplicabilidade desses mesmos modelos noutra contexto – Portugal – onde o tema tem sido estudado ainda de forma relativamente incipiente. Foi deste confronto que novas dimensões analíticas para o fenómeno social em estudo se tornaram evidentes e/ou ficaram aparentes as limitações dos modelos disponíveis, resultando no desenvolvimento de um novo modelo explicativo deste fenómeno social em diferentes sociedades de acolhimento. O modelo heurístico, teorizado e testado empiricamente nesta tese, trouxe para a equação novas propostas analíticas com evidências empíricas que têm sido descuradas nos modelos desenvolvidos até à data (Oliveira, 2004a; Oliveira, 2004b; Oliveira, 2005; Oliveira, 2007). Para além dos dois eixos comumente considerados na

bibliografia do tema, o modelo desenvolvido retrata o papel explicativo de um terceiro eixo explicativo que atende aos recursos pessoais dos empresários imigrantes. Por outro lado, aprofunda o eixo das estruturas de oportunidades indo além da caracterização do contexto legal e da interferência da procura e da oferta do mercado da sociedade de acolhimento. No modelo desenvolvido consideraram-se, para elucidar a definição de estratégias empresariais de imigrantes, as interações de três dimensões explicativas fundamentais: (1) os recursos pessoais dos empreendedores *per si*; (2) as características das comunidades onde esses imigrantes se inserem e/ou as oportunidades e recursos acessíveis nas suas redes sociais e que potenciam o empreendedorismo, e (3) as oportunidades estruturais do contexto de acolhimento integrando, (3.1.) a influência das condições do mercado de trabalho e das oportunidades ou constrangimentos gerados nas economias locais onde os imigrantes se inserem, (3.2.) a receção social e a opinião pública e os seus impactos na procura dos serviços e produtos dos empreendedores imigrantes, e (3.3.) os mecanismos legais e institucionais que enquadram as iniciativas económicas dos imigrantes, nomeadamente o sistema bancário e a sua acessibilidade para os imigrantes, e a (in)existência de programas e medidas que promovam o empreendedorismo imigrante.

Assumindo a multiplicidade de dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes, inerentes à sua própria natureza social, este modelo heurístico sucede outras tentativas de provar que não são fatores ocasionais ou aleatórios que explicam a empresarialidade imigrante. Uma explicação completa e holística das iniciativas empresariais imigrantes requer que se dê atenção tanto às características dos indivíduos, como às características e recursos da sua rede social e às características do contexto onde esses desenvolvem a sua atividade empresarial – as diferentes dimensões da sociedade de acolhimento (e.g. economia, leis, políticas, populações e seus padrões de procura, opinião pública, instituições).

O modelo realça alguns dos elementos explicativos mais relevantes (e suas ligações) subjacentes à definição de estratégias empresariais de imigrantes em contextos de acolhimento. Como se demonstrou, a especificação multidimensional do empreendedorismo obriga a incorporarem-se no modelo fatores racionais e não racionais, económicos e não económicos, egoístas e altruístas, individuais e coletivos, psicológicos e culturais, privados e estruturais.

2. Os empresários imigrantes são agentes reflexivos e criativos que se posicionam nas estruturas de oportunidades e nas suas esferas de encastramento: Embora se tenha

reconhecido que as oportunidades e os recursos disponíveis para o empreendedorismo não sejam necessariamente claros, transparentes ou fáceis de identificar por todos os imigrantes, demonstrou-se também que os empreendedores imigrantes são agentes reflexivos e criadores de estratégias empresariais. Mesmo quando esses agentes mostram um conhecimento imperfeito das estruturas de oportunidades, seguindo apenas o que a rede de contactos pessoais e de solidariedade intrínsecos à sua comunidade de origem lhes indica, assumem escolhas e mobilizam nesse processo oportunidades e recursos que identificam como potenciadores dos seus objetivos económicos.

Por outro lado, as oportunidades para a iniciativa empresarial não estão disponíveis a todos os imigrantes, pelo que as estratégias empresariais são o resultado de negociação, adaptação, imaginação e reprodução, assumindo-se os imigrantes como atores que reagem às oportunidades e constrangimentos com que são confrontados durante o processo de criação de uma estratégia empresarial. Mostrou-se que a estratégia empresarial não é apenas uma atividade económica, mas uma iniciativa de carácter iminentemente social, que se desenvolve num campo de relacionamento de atores sociais com ações próprias (e.g. cooperantes ou antagónicas).

Diferentes imigrantes podem definir diversos fluxos e/ou relações entre os três eixos explicativos o que gera, inerentemente, estratégias empresariais distintas. Uma estratégia empresarial reflete sempre a esfera em que o imigrante consegue angariar mais oportunidades e recursos para ser bem-sucedido e/ou a sua criatividade no contornar de dificuldades nessas mesmas esferas. Neste âmbito foram identificadas algumas das trocas de recursos e de informações acerca de oportunidades económicas que os imigrantes efetuam nas suas esferas de encastramento, destacando também o aproveitamento que os indivíduos fazem do seu capital humano e social na definição de uma estratégia empresarial e evocando, numa perspectiva *shumpeteriana*, os caminhos possíveis da inovação e da criatividade protagonizada por empresários imigrantes aquando do processo de combinação dinâmica de recursos e oportunidades, ou contorno de bloqueios e dificuldades à sua ação.

Os empreendedores imigrantes mostram-se também agentes reflexivos na forma como definem estratégias para contornarem desvantagens sentidas na sociedade de acolhimento (e.g. desemprego, discriminação, diferenças salariais, dificuldades no reconhecimento de qualificações).

Deste modo, os empresários imigrantes são agentes reflexivos que se posicionam nas estruturas de oportunidades e nas redes sociais a que pertencem e onde participam, assumindo a complexidade e contradições que a agência do indivíduo imigrante pode ter. As estratégias

empresariais que se explicam a partir deste modelo também não são estáticas ou imutáveis, mas são construídas num processo negocial, dinâmico e cumulativo. O empreendedorismo é, pois, amplamente uma atividade criada e desenvolvida socialmente, onde os empreendedores avultam em função das suas relações e comportamentos sociais.

3. A etnicidade *per si* não explica a iniciativa empresarial nem se converte em recursos e oportunidades empresariais: As leituras baseadas exclusivamente em atributos culturais e fenotípicos provaram ser perigosas e responsáveis pela criação de estereótipos acerca de determinados grupos de imigrantes. A etnicidade em si não gera a definição de estratégias empresariais, nem a iniciativa empresarial surge em alguns grupos de imigrantes como se fosse de natureza genética. A etnicidade não é, pois, o fator diferenciador e explicativo das atividades económicas dos imigrantes. Na realidade os imigrantes não definem naturalmente estratégias empresariais étnicas só porque partilham uma etnicidade e/ou identificam-se com um grupo com traços étnicos e tradições culturais específicas. Este trabalho demonstrou que não são atributos fenotípicos ou culturais que explicam a iniciativa empresarial *per si*, mas é a existência de recursos e oportunidades e a capacidade dos indivíduos em lhes aceder que explica as suas estratégias empresariais, assumindo-se este como um fenómeno eminentemente social. Como se demonstrou, as características dos indivíduos devem ser consideradas na sua interação com as diferentes esferas de encastramento em que esses mesmos indivíduos se posicionam e vivem em sociedade. Só desta forma é possível compreender a variação nas taxas de empreendedorismo dos imigrantes no mundo (mesmo de grupos especialmente propensos à iniciativa empresarial). Mesmo os imigrantes que estão encastrados no seu grupo de origem e partilham práticas culturais comuns assumem diferentes formas de se integrar economicamente, não reproduzindo necessariamente as opções dos seus coétnicos.

Finalmente, na realidade, como se mostrou amplamente neste trabalho, não é a etnicidade que confere recursos e oportunidades empresariais aos indivíduos, mas é antes a sua participação ativa em redes sociais e de reciprocidade. Importa destacar ainda que uma identidade comum e etnicidade semelhante não geram acesso direto a recursos e oportunidades de uma rede social partilhada. Na realidade, é a posição que os indivíduos ocupam nessas redes, e a sua capacidade de mobilizar recursos que explica algumas das vantagens competitivas de determinados imigrantes para o empreendedorismo.

4. Compreender melhor o papel das redes sociais para o empreendedorismo imigrante:

O contributo explicativo das redes sociais para o empreendedorismo imigrante é uma das mais importantes descobertas científicas da última geração de académicos desta área de estudo. Inúmeros investigadores têm vindo a demonstrar que a participação ativa de imigrantes em redes sociais e de reciprocidade em várias sociedades de acolhimento transforma-se em vantagens competitivas para a inserção económica ou a iniciativa empresarial. Estas redes de solidariedade e de interconhecimento podem dar acesso aos indivíduos empreendedores a inúmeras oportunidades para o desenvolvimento de iniciativas empresariais - podem disponibilizar mão-de-obra coétnica que aceita condições de trabalho que outros não aceitariam (e.g. baixos salários, mais horas de trabalho, relações de trabalho mais precárias), e geram o acesso a fornecedores e a informações, conselhos e conhecimentos estratégicos privilegiadas para a iniciativa empresarial. Os indivíduos que beneficiam destas redes sociais tornam-se, assim, mais preparados para sobreviverem e se debaterem nos mercados competitivos onde pretendem criar o seu negócio. Quem tem acesso a mais capital social e recursos empresariais da sua comunidade tem maior probabilidade de criar e manter-se numa atividade empresarial na sociedade de acolhimento. Neste trabalho confirmou-se, assim, a importância da estrutura social onde os indivíduos se inserem na construção de empresas e na definição de estratégias empresariais. Os imigrantes tendem a mobilizar também na definição da sua estratégia empresarial as características do seu grupo e os recursos da sua comunidade.

Importa reconhecer, porém, que essas oportunidades e recursos para o empreendedorismo a existirem só existem no grupo e não isoladamente em cada membro do grupo. Ou seja, os imigrantes não dispõem dos recursos, das oportunidades ou das práticas do seu grupo só porque lhe pertencem ou porque têm uma determinada identidade ou origem que os aproxima. A acessibilidade dessas condições propiciadoras do empreendedorismo do grupo depende de um conjunto de regras e da própria posição que os imigrantes ocupam no seu grupo (estatuto ou classe).

Por outro lado, como se mostrou neste trabalho, os recursos e as oportunidades comunitárias não são só vantagens e não são de universal acesso de todos os membros e participantes da rede social, não são homogêneos, nem igualmente distribuídos. As obrigações e regras que lhes estão inerentes podem, na realidade, ser mesmo inibidoras da expansão empresarial, circunscrevendo a comunidade a uma forte densidade empresarial mas sempre de pequena ou média dimensão num círculo vicioso de reciprocidade de pouca inovação e de muita dependência intracomunitária.

5. Na mobilização dos recursos da sua rede social os imigrantes não definem ‘estratégias empresariais étnicas’ mas antes ‘estratégias comunitárias ou grupais’: As *estratégias grupais ou comunitárias* resultam de recursos e oportunidades favoráveis à atividade empresarial que se encontram acessíveis na rede social e/ou comunitária para alguns indivíduos. Na sua essência, os promotores destas estratégias podem ignorar as oportunidades ou constrangimentos estruturais do contexto de acolhimento onde se encontram, repetindo apenas as escolhas de sucesso de outros empresários do seu grupo ou mobilizando os recursos do seu grupo que permitem concretizar os seus objetivos económicos. Estas estratégias empresariais têm sido as mais referenciadas na literatura académica acerca dos empresários imigrantes, normalmente denominadas como *estratégias empresariais étnicas*. Considerou-se, porém, de forma crítica a necessidade de designar estas estratégias como “estratégias grupais ou comunitárias” para assegurar um distanciamento da leitura que considera que os imigrantes desenvolvem estratégias “étnicas” simplesmente porque têm uma dada etnicidade. Na realidade uma origem comum e/ou nacionalidade semelhante não transmite ou disponibiliza *per si* recursos e oportunidades capazes de serem mobilizados para a iniciativa empresarial imigrante. É necessária a integração numa base de confiança da comunidade para ter acesso aos recursos empresariais que lhes possam estar inerentes.

Por outro lado, a mobilização de ‘recursos étnicos’ ou da comunidade não se processa num vácuo. Na realidade, os indivíduos mesmo não chamando a si todas as esferas do seu encastramento na definição de uma estratégia empresarial, são condicionados pelas possibilidades ou constrangimentos que o contexto lhes confere. Assim, a maior motivação ou mobilização de recursos das redes sociais deve relacionar-se com o que se passa nas outras dimensões explicativas. Pode ser, por exemplo, a inexistência de recursos e oportunidades noutras dimensões ou agências do empreendedorismo ou mesmo desvantagens (e.g. desemprego, discriminação) que conduzem os indivíduos para essas oportunidades e recursos do grupo. Assim, não obstante a preponderância que estes recursos étnicos podem assumir na definição da estratégia empresarial, continuam a ter influência as características da estrutura de oportunidades locais que força a uma adaptação dos empreendedores.

Mostrou-se ainda neste trabalho – e de forma original face aos demais autores de referência no tema do empreendedorismo imigrante – que as estratégias étnicas não refletem simplesmente a etnicidade dos imigrantes, mas antes o carácter original e criativo que os empreendedores podem ter na mobilização de recursos da sua rede social, comportamento económico esse que pode também ser identificado entre nacionais/nativos de um dado

contexto. Por isso mesmo a designação “estratégias grupais ou comunitárias” é mais integrador, reconhecendo que os nacionais (neste caso os portugueses) também podem definir estratégias desta natureza.

Mostrou-se ainda (e de forma crítica face a outros modelos) que as ‘estratégias étnicas’ não se fecham ou circunscrevem necessariamente nas próprias comunidades imigrantes. A utilização dos recursos mobilizados no grupo de pertença ou rede social faz-se de forma abrangente, numa estratégia empresarial que se insere na sociedade de acolhimento no seu todo (por oposição a uma economia étnica fechada com regras próprias), ocupando o seu espaço e gerando o seu impacto no sistema económico.

6. Perceber que os imigrantes e os nacionais podem desenvolver estratégias empresariais semelhantes: em contraste com os demais trabalhos nesta vertente, demonstrou-se que na realidade os imigrantes podem desenvolver estratégias empresariais semelhantes aos empreendedores nativos de um dado contexto, não funcionando per si a sua etnia como efeito diferenciador explicativo. O caso português permitiu ilustrar rapidamente esta realidade: estudos sobre a iniciativa empresarial de pequena e média dimensão de portugueses mostraram que se trata de estratégias muito marcadas pelo recurso a redes familiares (Guerreiro, 1996). Ora como se evidenciou neste estudo, também as atividades empresariais imigrantes recorrem a redes sociais (e familiares) e de reciprocidade que lhes conferem vantagens competitivas para o seu desenvolvimento económico. Assim, o recurso a oportunidades inerentes a redes sociais não têm necessariamente um cariz étnico – ou seja, a etnia não é a dimensão por si só explicativa – mas antes as oportunidades comunitárias e/ou inerentes aos grupos em que os indivíduos se encontram encastrados.

7. Mas a definição da estratégia empresarial imigrante não se resume aos ‘tradicionais’ recursos e oportunidades da comunidade: Como já alguns investigadores vinham a sublinhar (Kloosterman et al., 1999, Kloosterman e Rath 2001), demonstrou-se amplamente nesta tese que a empresarialidade imigrante não é explicada apenas por recursos comunitários. Contudo este estudo foi ainda um pouco mais além do que esses autores do modelo do *encastramento misto*, assumindo que as estratégias empresariais dos imigrantes – e consequentemente também os seus efeitos – são contingentes com inúmeras condições sociais, políticas, legais, institucionais e económicas da sociedade de acolhimento. A complexidade dos processos empresariais impede a apresentação do empreendedorismo como um fenómeno simples e unidimensional. Os imigrantes têm de ter acesso às oportunidades da

sociedade de acolhimento e ter a possibilidade de mobilizarem e beneficiarem dos seus recursos próprios e/ou intracomunitários para definirem estratégias empresariais, o que nem sempre é o caso. Por outro lado, demonstrou-se neste estudo que os contextos político e legal, nos quais o empreendedorismo imigrante se desenvolve, bem como as instituições (locais, regionais, nacionais e internacionais, e estatais e da sociedade civil) que o governam ou enquadram, são relevantes. Estas instituições relacionam-se tanto com regulações formais como informais. As ações económicas são sempre reguladas de uma forma ou de outra, mesmo em situações em que a legislação parece ser omissa (como na economia informal).

O caso português mostrou-se particularmente rico para a análise destas dimensões, não apenas pelas mudanças que foi tendo, como pela complexidade e densidade de esferas que se mostrou interferirem no empreendedorismo imigrante. Nas últimas décadas Portugal experienciou várias posições político-legais: de uma lei de estrangeiros que era omissa para os empresários imigrantes até 1998, para uma lei que inibia o empreendedorismo a alguns títulos ou ao fim de alguns anos de trabalho assalariado (desde 1998), para, ainda, uma lei que contempla (desde 2007 e reforçada em 2012) títulos especiais para investidores e empresários. Por outro lado, a situação económica e do mercado de trabalho do país também foi mudando e, assim, também as oportunidades e condições de inserção económica dos imigrantes. A nível social também se mostrou que a opinião pública e as perceções sociais acerca dos imigrantes não são estáveis, podendo gerar importantes consequências no desenvolvimento da atividade empresarial imigrante.

Evidenciou-se, assim, que subjacentes às (aparentes) baixas ou altas taxas de empreendedorismo de alguns grupos de imigrantes em determinados períodos de tempo, podem estar não diferentes vocações empresariais, mas antes constrangimentos ou incentivos associados às políticas governamentais e/ou regulamentações em matéria de imigração, integração e trabalho; e variações nas condições do mercado de trabalho e do sistema económico. Neste âmbito, demonstrou-se a importância de monitorizar (continuamente) as condições do contexto, nomeadamente o sistema económico, a opinião pública, e as políticas que regulam a imigração, em geral, ou de incentivo ao empreendedorismo, em particular, uma vez que são determinantes dinâmicos para as estratégias empresariais imigrantes. Como se analisou, as instituições políticas e económicas são também cruciais para compreender os obstáculos e as oportunidades que os aspirantes a empresários podem sentir para criarem o seu negócio na sociedade de acolhimento.

8. Verifica-se o impacto dos esquemas e medidas de incentivo ao empreendedorismo também nas iniciativas empresariais dos imigrantes: O papel das políticas e do contexto regulador na iniciativa empresarial dos imigrantes mereceu a atenção de inúmeros autores, em especial a partir da década de 1990 (Waldinger et al., 1990; Kloosterman e tal., 1999). Contudo na leitura adotada considerou-se como a “estrutura de oportunidades” da sociedade de acolhimento permite ou inibe a iniciativa empresarial dos imigrantes, enquanto condicionante externa e enquadradora dessas atividades, descurando o papel que a estrutura de oportunidades – através, nomeadamente, de políticas e programas de incentivo ao empreendedorismo – pode ter intrinsecamente na iniciativa e atividade empresarial imigrante. Neste trabalho contribui-se, assim, também para o conhecimento de como políticas relevantes para o empreendedorismo imigrante podem interferir em si na própria iniciativa empresarial imigrante, ilustrando com os resultados do *Programa de Promoção do Empreendedorismo Imigrante* (desenvolvido em Portugal desde 2007) como programas da sociedade de acolhimento podem servir para criar recursos ou apoiar os imigrantes a contornarem desvantagens e dificuldades e, assim, a definirem estratégias empresariais em contextos de acolhimento.

9. Compreender o papel do mercado de trabalho e do sistema económico da sociedade de acolhimento na definição de estratégias empresariais imigrantes para além da relação entre procura e oferta: Inúmeros autores começaram a partir da década de 1990 a prestar mais atenção às estruturas económicas que envolvem os empresários imigrantes. O mercado de trabalho foi geralmente visto como o contexto económico em que os imigrantes querem incorporar, mas a integração económica é constrangida por uma estrutura de oportunidades pré-existente (mas não rigidamente constante). Contudo a *procura* mostrou-se insuficiente para explicar as tendências empresariais. A *oferta* pode também afetar as oportunidades disponíveis nos mercados da sociedade de acolhimento. O número de concorrentes pode influenciar, por exemplo, o sucesso de certas atividades dos empreendedores imigrantes mais expostos ao efeito de saturação.

Contudo, como concluído nesta tese, a análise das oportunidades de mercado deve ir além de considerações em torno da oferta e da procura, e atender também às relações sociais estabelecidas nos mercados e a partir dos mercados. Embora os mercados tenham antes de mais de ser acessíveis para os imigrantes investirem ou demonstrarem potencial económico de crescimento, para muitos empreendedores imigrantes as oportunidades disponíveis no sistema económico da sociedade de acolhimento não são necessariamente claras, transparentes ou

fáceis de identificar antes de definirem as suas estratégias empresariais. Por outro lado, contrariando bloqueios iniciais, as influências involuntárias como o desemprego, as crises económicas, o bloqueio ou discriminação no acesso ao mercado de trabalho, podem também incentivar os imigrantes para a empresarialidade como uma alternativa para assegurar a sua integração económica no país de acolhimento. Neste âmbito, para melhor compreender a influência do mercado de trabalho e do sistema económico nas estratégias empresarias dos imigrantes, contemplou-se: (1) as características da economia de acolhimento por comparação a outros contextos, determinando o seu grau de vitalidade empresarial e a sua atratividade face a outros destinos; (2) as características específicas do contexto económico, realçando-se como a *procura* e a *oferta* potenciam, concorrem ou inibem o empreendedorismo imigrante, analisando os efeitos da regulação económica e das influências involuntárias (e.g. desemprego, crise, discriminação); e (3) as relações que os imigrantes têm estabelecido com a economia e o mercado de trabalho nacional em função das suas características socioeconómicas, e as oportunidades económicas que têm gerado para o país e para as suas comunidades.

10. A influência da opinião pública e das perceções sociais da sociedade de acolhimento:

Os impactos da receção social e da opinião pública no empreendedorismo imigrante, enquanto dimensão da *estrutura de oportunidades* da sociedade de acolhimento, têm sido descurados. Este estudo trouxe evidências de como esta é uma importante dimensão analítica, reconhecendo que o desenvolvimento de uma atividade empresarial não depende apenas das condições geradas pelo enquadramento legal e institucional e pelas oportunidades do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, mas depende também da procura que acolhe ou dos consumidores que capta, e esses consumidores - enquanto atores sociais - podem ser condicionados por perceções e representações sociais (Oliveira, 2016). Se é verdade que as iniciativas empresariais de imigrantes podem beneficiar das oportunidades contemporâneas geradas por alguns dos consumos cosmopolitas e globalizados, também é verdade que imagens e perceções sociais mais negativas veiculadas nas sociedades de acolhimento podem determinar o insucesso da atividade empresarial dos imigrantes num dado momento.

11. Verifica-se também a interferência dos recursos pessoais dos imigrantes nas estratégias empresariais: O papel dos recursos pessoais nas estratégias empresarias dos imigrantes tem sido descurado na literatura científica. Neste trabalho evidenciou-se claramente que a proliferação de empresas de imigrantes deve ter em consideração também -

para além da influência do grupo e dos seus recursos e da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento - as competências individuais do empresário. Entre os determinantes para a definição de estratégias empresariais por imigrantes estão, assim, ainda as características e o capital humano dos indivíduos. Este trabalho realçou que a proliferação de empresas de imigrantes, à semelhança do verificado entre empreendedores nativos, deve atender também às competências individuais ou recursos pessoais do empresário. Entre as variáveis desta dimensão explicativa que mais determinam o desempenho económico dos empreendedores imigrantes mostrou-se estarem: o tempo de estadia do indivíduo na sociedade de acolhimento, poupanças e capital próprio para investir, e a experiência profissional. Já outros recursos pessoais assumem uma influência mais dúbia, caso mais evidente nas habilitações e nível de domínio da língua da sociedade de acolhimento que apresentam um papel explicativo variável em função da nacionalidade do empregador.

12. Assumir a multiplicidade de combinações possíveis de oportunidades e recursos mobilizados pelos empreendedores nas suas diferentes áreas de encastramento: De forma integrada e holística, foram explicadas como cada uma das dimensões explicativas consideradas – (1) recursos pessoais, (2) oportunidades comunitárias, e (3) oportunidades estruturais do contexto de acolhimento - devem ser relacionadas para a análise das estratégias empresariais dos imigrantes reconhecendo, inerentemente, a intervenção de três agências nestas ações – indivíduo, grupo e sociedade. Ainda que os projetos empresariais se definam na interação destas três agências, uma estratégia reflete sempre a esfera em que o imigrante consegue angariar mais oportunidades e recursos para ser bem-sucedido e/ou a sua criatividade no contornar de dificuldades nessas mesmas esferas. Conforme foi demonstrado neste trabalho, apesar da capacidade empreendedora do indivíduo afetar a sua performance empresarial, essa por si só não é fator explicativo suficiente para o sucesso empresarial, devendo desenvolver-se uma abordagem holística das iniciativas empresariais imigrantes que atenda às características dos indivíduos, características do contexto onde esses desenvolvem a sua atividade empresarial e às próprias características das populações imigrantes, e a forma como se interligam entre si na definição de uma estratégia.

13. Os imigrantes podem não usar todas as esferas de encastramento na definição da sua estratégia empresarial: Na realidade algumas esferas de encastramento dos indivíduos podem não ser mobilizadas porque não vão ao encontro dos seus objetivos económicos ou são inibidoras dos objetivos de inserção económica dos imigrantes na sociedade de acolhimento

(e.g. comunidades que se inserem no mercado de trabalho em determinados nichos e em atividades por conta de outrem, não possibilitando recursos empresariais). Por outro lado, identifica-se um obstáculo fundamental que explica a diversidade de estratégias empresariais entre os imigrantes: nem todos os imigrantes têm acesso aos mesmos recursos e oportunidades para desenharem uma estratégia empresarial (Oliveira, 2004a, 2005, 2007 e 2008b). Imigrantes que participam ativamente em redes sociais e de reciprocidade, mas as mesmas redes não dispõem de recursos potenciadores do empreendedorismo (e.g. escassez de capital financeiro para investir, associada a nichos ocupacionais assalariados), por exemplo, torna esses imigrantes mais dependentes de recursos pessoais ou de incentivos do contexto para conseguirem desenvolver uma estratégia empresarial e, assim, ‘contrariarem’ o comportamento da sua rede social e de solidariedade. Assim, o projeto de delineação estratégica é um processo criativo e inconstante, uma vez que depende dos recursos e oportunidades que o imigrante vai conseguindo reunir ao longo do tempo e em diferentes contextos em função dos seus objetivos económicos. Por outras palavras, na definição de uma estratégia empresarial os imigrantes não interligam necessariamente todas as esferas de encastramento, mas apenas aquelas que potenciam o seu projeto.

14. Complementarmente, a carência de recursos e de oportunidades empresariais em uma ou duas agências do empreendedorismo não inviabiliza a iniciativa empresarial imigrante, desde que uma delas funcione como fonte bem estruturada que potencia a iniciativa: Esta situação tornou-se particularmente ilustrada a partir do caso de empresários bem-sucedidos, que estão encastrados num grupo sem qualquer experiência ou tradição empresarial na sociedade de acolhimento. Vários investigadores têm identificado como os africanos em diferentes contextos de acolhimento tendem a descartar a iniciativa empresarial como uma opção viável de inserção económica (Portes e Zhou 1999: 164). A falta de recursos comunitários que propiciem a iniciativa empresarial determina a necessidade de recorrer a outras oportunidades. Neste âmbito o desenvolvimento empresarial surge associado a recursos pessoais (e.g. experiência profissional, qualificações) ou a estímulos da própria sociedade de acolhimento (e.g. benefícios fiscais, programas de formação, facilidades de crédito).

Por outro lado, mesmo que o contexto de acolhimento não se defina como agente propiciador ou mobilizador da iniciativa empresarial imigrante, continua a ser particularmente relevante - uma vez que é condição fundamental da existência de uma organização - a presença de normas institucionalizadas de funcionamento no mercado. Esta organização garante aos indivíduos um conhecimento prévio das regras do jogo e uma perceção das zonas

de incerteza ou dificuldade de pôr em ação recursos individuais ou comunitários. Por outro lado, como se aludia antes por referência ao caso canadiano, os empresários imigrantes podem encontrar um contexto atrativo para os seus investimentos consolidados por experiência pessoal e/ou recursos comunitários. Contudo algumas dificuldades em se adaptarem ao contexto regulador e tributário podem comprometer a sua estratégia (Hiebert, 2008). Por outras palavras, muito embora possam encontrar uma lei de imigração que os atraia, outros aspetos do contexto de acolhimento (e.g. características do mercado de trabalho quanto à natureza da procura e do consumo, sistema tributário, opinião pública negativa) podem inviabilizar ou dificultar a sua iniciativa.

15. As estratégias empresariais dos imigrantes não são homogêneas: Esta tese distanciou-se de inúmeros dos autores de referência do estudo do empreendedorismo imigrante, evidenciando teoricamente e empiricamente que não é verdade que as “strategies adopted by the various ethnic groups in capitalistic societies around the world are remarkably similar.” (Aldrich e Waldinger, 1990: 131). Na realidade, ao contrário do que inúmeros autores têm defendido, as estratégias empresariais desenvolvidas por grupos de origem imigrante em diferentes sociedades de acolhimento são extraordinariamente diversas, mesmo comparando imigrantes da mesma origem. Como se evidenciou a partir da tipologia de estratégias empresariais de imigrantes desenvolvida nesta tese, não se deve assumir que os imigrantes definem homogeneamente e naturalmente estratégias empresariais (nomeadamente as étnicas), ou assumir que mobilizam as mesmas oportunidades e recursos nesse processo. Na realidade, a partir da interação das diferentes agências do empreendedorismo e da mobilização de diferentes recursos e oportunidades, podem definir-se diferentes estratégias empresariais. Não só os imigrantes (ainda que da mesma origem) podem definir diferentes estratégias empresariais por todo o mundo, como também é possível identificar numa mesma cidade diversas estratégias empresariais de imigrantes.

16. Verifica-se diversidade nas estratégias empresariais desenvolvidas pelos imigrantes em função dos recursos e oportunidades mobilizadas – proposta de uma tipologia de ‘estratégias empresariais de imigrante’: Da análise parcelar das dimensões explicativas consideradas no modelo heurístico, estudou-se depois, de forma integrada, as combinações possíveis dessas mesmas dimensões numa tipologia de estratégias empresariais imigrantes. Em função da esfera de oportunidades e de recursos que os imigrantes mobilizam de forma mais predominantemente para o desenho da sua estratégia empresarial, assim se identificaram

diferentes tipos-ideias de estratégias, indo muito para além das amplamente documentadas ‘estratégias étnicas’. Neste trabalho deu-se evidência empírica à existência de três tipos-ideais de estratégias empresariais: (1) *estratégias grupais e/ou comunitárias* baseadas em recursos angariados em redes sociais inerentes ao grupo de referência do empreendedor (onde se incluem as *estratégias étnicas* e as *estratégias familiares*, consoante os recursos são predominantemente étnicos ou familiares); (2) *estratégias pessoais* baseadas em recursos individuais e/ou características pessoais do indivíduo; e (3) *estratégias contextuais ou estruturais* definidas essencialmente a partir de incentivos institucionais definidos no contexto de acolhimento. Deve assumir-se ainda a existência de *estratégias mistas* quando mais de uma esfera de origem de recursos e oportunidades determina o desenvolvimento da iniciativa empresarial, não sendo explícita a agência mais mobilizadora. Com esta tipologia não se está a defender que as estratégias empresariais dos imigrantes são estáticas, mas, pelo contrário, foi ilustrado o seu carácter dinâmico e evolutivo, no qual os indivíduos vão mudando o curso das suas táticas empresariais dependendo dos recursos e oportunidades que são capazes de mobilizar em cada momento e em cada contexto local onde vão investindo.

17. Os enquadramentos nos quais se definem estratégias empresariais não são estáticos, variando ao longo do tempo: Os contextos (político, social, económico, legal e institucional) não são estáveis ao longo do tempo podendo, por isso, constranger ou promover de diferentes formas as estratégias de inserção económica de imigrantes em diferentes momentos. Por outro lado, as estratégias empresariais dos imigrantes também podem mudar a sua natureza ao longo do tempo. Por exemplo, um indivíduo pode, num determinado momento da sua vida, definir uma *estratégia pessoal* que se torne, posteriormente, em uma *estratégia familiar* transferida por herança. Admite-se ainda que os imigrantes que no passado tenham definido estratégias baseadas no benefício de programas ou medidas de incentivo ao empreendedorismo (oportunidades estruturais), podem noutra altura converter essas iniciativas de natureza estrutural em estratégias pessoais. Em consequência, a definição de uma estratégia empresarial é também um processo inacabado e em constante mutação.

18. A variável ‘espaço’ deve ser assumida também pelo seu papel explicativo das estratégias empresariais imigrantes – assumir as ‘diver-cidades’ empresariais: Como se mostrou, o espaço é indiscutivelmente importante como categoria analítica, uma vez que traz para a equação a estrutura sobre a qual se desenrola a ação empresarial. Com este argumento não se defendeu, porém, que a análise territorial funcione em si só como a explicação para o

empreendedorismo imigrante, uma vez que as relações sociais continuam a deter um papel explicativo fundamental. Por outras palavras, considerar o papel explicativo da dimensão espacial não significa unilateralmente que o contexto define as oportunidades aos empresários imigrantes.

A análise das estratégias empresariais imigrantes em diferentes cidades mostra-se particularmente relevante atendendo a que, a incorporação económica é o resultado de uma multiplicidade de fatores nos quais intervém as próprias circunstâncias geográficas. A dimensão espacial, apesar de consideravelmente importante para explicar o desenvolvimento empresarial, tem sido negligenciada na literatura acerca de empresários imigrantes. Não tem sido dada a devida atenção às diferenças entre contextos espaciais e a influência desses contextos nas estratégias empresariais imigrantes (Rekers e Kempen 2000: 54). Procurando, pois, identificar a ‘diversidade’ de circunstâncias geográficas subjacentes às ‘cidades’ e que afetam as iniciativas empresariais imigrantes, considera-se no próprio título desta tese as *diver-cidades* empresariais.

Mostrou-se neste estudo que nem todos os contextos geográficos têm as mesmas características e/ou potencialidades empresariais. Evidenciou-se que se é verdade que para algumas populações imigrantes são fatores de ordem estrutural (e.g. infraestruturas empresariais, espaços, parques e/ou incubadoras de empresas, densidade económica e/ou tradição local de iniciativa empresarial), inerentes ao próprio contexto geográfico, que explicam a sua atividade empresarial em determinados territórios; também se verifica para outras populações imigrantes que a iniciativa surge associada a contextos geográficos onde há maior concentração de residentes coétnicos. Por outro lado, verificou-se ainda a interferência de fatores de natureza conjuntural para explicar o incremento da iniciativa empresarial em determinados momentos e locais (e.g. encorajamentos à iniciativa empresarial em locais específicas, definição de programas de incentivo à criação do próprio emprego em determinados municípios; opinião pública local face aos imigrantes; procura de determinados produtos; bloqueios ou dificuldades de acesso ao mercado de trabalho local - desemprego e discriminação racial).

A partir da observação feita tornou-se evidente que há municípios portugueses mais atrativos (resultado positivo no *índice de empreendedorismo estrangeiro*) ou repulsivos (resultados negativos no índice) aos empresários imigrantes. Com o intuito de fornecer uma primeira análise nesta vertente foram consideradas duas dimensões explicativas para o fenómeno: (1) características de incidência territorial e recursos da comunidade imigrante, e (2) estrutura de oportunidades locais. Com esta discussão preliminar concluiu-se que as

oportunidades e os constrangimentos e/ou os problemas que os empresários enfrentam à iniciativa empresarial diferem em função do espaço. Assim determinadas regiões podem, voluntária ou involuntariamente e direta ou indiretamente, incentivar ou desincentivar a iniciativa empresarial de imigrantes.

O conhecimento das especificidades dos contextos locais – redes sociais, recursos étnicos, instituições financeiras, estruturas de suporte à criação de novas empresas (e.g. incubadoras de empresas), políticas locais, a estrutura económica e social, o tipo de consumo, etc. – permite, pois, explicar porque é que a iniciativa empresarial não se distribui equitativamente pelo território. Por outras palavras, alguns mercados locais, pelas suas características, poderão cativar mais o investimento empresarial imigrante ligado a certas atividades económicas e desincentivar a iniciativa empresarial de outros nichos económicos.

Os dados analisados para Portugal permitem concluir que os empresários imigrantes tendem a investir preferencialmente em zonas urbanas (com maior densidade populacional), onde estão garantidas algumas infraestruturas ou condições materiais importantes para a iniciativa empresarial (e.g. acessos e/ou meios de transporte, a existência de áreas comerciais) e onde predomina a procura e oferta de sectores em que se inserem – sectores tradicionais do comércio e restauração. Por outro lado, os empresários imigrantes em Portugal não tendem a destacar-se nos municípios de maior concentração residencial das suas comunidades de origem.

19. Os empresários imigrantes enquanto agentes de mudança social: Como também discute Rath (2002:15), a propósito dos empresários imigrantes da indústria têxtil em sete cidades distintas, os empresários não apenas se enquadram no contexto de acolhimento como também podem mudar a natureza e dimensão dos mercados onde operam ou mesmo contribuir para a criação de novos mercados, introduzindo inovação, novos produtos ou novas estratégias de marketing. Por outro lado, numa leitura crítica dos impactos da globalização Light (2000: 177) destaca o papel económico ativo que os empresários imigrantes têm enquanto agentes de mudança através da capitalização das suas redes sociais. Neste trabalho mostrou-se ainda que os empresários imigrantes podem constituir-se como importantes catalisadores de fluxos económicos entre o país de acolhimento e o país de origem, assumindo já em Portugal o papel de mobilizar tanto as exportações portuguesas para os seus países de origem, apoiando a internacionalização de empresas nacionais, mediando o acesso a informação sobre oportunidades de negócio, características de mercados e cultura de negócios do seu país de origem, ajudando a reduzir riscos, melhorar o conhecimento e o acesso ao

mercado, e a superar dificuldades de relacionamento de empresários dos diferentes países decorrentes, nomeadamente, da forma de fazer negócio ou de dificuldades de comunicação (e.g. língua).

20. Finalmente, esta tese trouxe originalidade na metodologia adotada e em alguns dos métodos de análise de dados promovidos – e.g. índices de segregação ou dissimilaridade e quocientes de localização: Para concretizar os objetivos desta investigação e testar a operacionalidade do *modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes* desenvolvido recorreu-se a uma abordagem complementar que compreendeu, por um lado, a recolha e análise estatística de micro-dados provenientes de bases de dados oficiais (dos Censos 1981, 1991, 2001 e 2011, dos Quadros de Pessoal e dos Serviços de Estrangeiros) e, por outro lado, a mobilização de dados primários recolhidos no âmbito de inquéritos por questionário aplicados a empresários imigrantes (Oliveira, 2005; CLAI/ACIDI, 2009/2010; e CEDRU, 2014), de entrevistas semidirectivas com empresários imigrantes desenvolvidas ao longo da última década, e de quatro sessões de *focus groups* – duas sessões com empresários imigrantes e duas com representantes de instituições com intervenção na vertente do empreendedorismo (promovidos em 2014). O estudo contemplou ainda uma fase de pesquisa empírica para análise de informação complementar, nomeadamente de textos jurídicos relevantes que direta ou indiretamente interferem na permanência da população imigrante e na sua inserção no mercado de trabalho - seja por via do trabalho dependente seja por via do trabalho por conta própria. Nesse âmbito foram estudados os marcos da evolução do quadro normativo e institucional no que toca ao empreendedorismo imigrante, salientando os determinantes do empreendedorismo imigrante em Portugal e como os dados oficiais traduziram algumas dessas mudanças. Esta análise foi complementada pela análise de regulamentação internacional conexa e diretivas comunitárias. O estudo mobilizou, assim, uma pluralidade de dados e indicadores numa perspetiva longitudinal acurada por forma a determinar e analisar os impactos no empreendedorismo imigrante de, por um lado, os diferentes contextos locais do território português e, por outro, de várias conjunturas – económicas, políticas e legais – verificadas entre 1981 e 2014.

Ao nível da metodologia foi ainda original e inédito nesta vertente de estudo, considerar-se o cálculo de inúmeros índices simples e compostos. Para esse fim foram mobilizadas algumas das medidas de análise regional para caracterizar a expressão do empreendedorismo estrangeiro ao longo do território português. Essas medidas de análise – quocientes de localização e índices de segregação ou dissimilaridade – foram devidamente

adaptadas, atendendo ao universo em estudo. As técnicas e os métodos mobilizados foram utensílios importantes para a decomposição das tendências inscritas nos dados em estudo e para a discriminação da informação em perfis.

Os índices permitiram sistematizar e simplificar a leitura da informação disponível, garantindo a comparabilidade de grupos de nacionalidades distintas (e com expressões numéricas diversas) em diferentes municípios do país, tornando claras tendências locais do empreendedorismo estrangeiro e sintetizando, de forma eficaz e clara, a natureza das mudanças verificadas nas últimas décadas. Por outro lado, permitiram agregar num só valor itens expressos em diferentes variáveis com inúmeras unidades de medida ou proporcionalidades diversas, assegurando assim a comparabilidade de empregadores de diferentes nacionalidades e/ou da mesma nacionalidade mas em diferentes unidades territoriais. Por sua vez os quocientes de localização (de empregadores estrangeiros, de residentes estrangeiros, de atividades económicas de empregadores) permitiram captar também a diversidade de implantação no território nacional e o respetivo impacto e grau de importância que os empregadores assumem em cada município do país.

Em suma, nesta tese procurou-se compreender melhor o fenómeno social das estratégias empresariais dos imigrantes e o que explica as diferenças verificadas nas últimas décadas quanto à nacionalidade do empregador, à variação espacial (por municípios) e às atividades económicas desenvolvidas. Como se mostrou, os empregadores estrangeiros não se distribuem de modo uniforme pelo país. Por outro lado, nem todas as nacionalidades mostram a mesma situação na profissão nem a mesma expressão como empregadoras.

Embora Portugal não seja um caso excepcional ao nível da receção de imigrantes e de empresários estrangeiros, demonstrou ser – pelos seus contrastes e mudanças - um caso bastante relevante para analisar os determinantes das estratégias empresariais dos imigrantes e o papel que diferentes oportunidades e recursos podem assumir no comportamento empresarial dos imigrantes. Como se mostrou, o caso português revela-se ainda bastante interessante para realçar a diversidade e complexidade das estratégias empresariais dos imigrantes. As mudanças das últimas décadas não apenas no **contexto regulador** (de um enquadramento legal de estrangeiros que era omissivo para os empresários, para outro enquadramento que inibia o empreendedorismo a alguns títulos, para ainda um outro que tenta estimular o investimento estrangeiro através da concessão de títulos especiais para investidores e empresários imigrantes), mas também ao nível das **características do mercado de trabalho e do sistema económico**, com as suas flutuações e mudanças (transição de um

mercado com momentos em que se verificou uma elevada procura de mão-de-obra imigrante, para um contexto de crise económica e financeira com paralisação de alguns dos sectores económicos onde se inseriam de forma expressiva os imigrantes e, simultaneamente, de captação de imigrantes que dinamizem a economia portuguesa e promovam iniciativas de investimento geradoras de emprego), e das **mudanças de padrões de procura e consumo** (um país que internacionalizou alguns dos seus consumos, acompanhando a era cosmopolita global), como também ao nível social, com mudanças ao nível das **perceções sociais e da opinião pública acerca dos empreendedores imigrantes** e com o **consolidar e diversificar da população imigrante** (com a sua oferta e procura por vezes específica e com recursos comunitários particulares), tornam a realidade portuguesa num laboratório dinâmico e rico para o estudo das estratégias empresariais imigrantes.

O seu carácter social e relacional das estratégias empresariais de imigrante no contexto das agências – sociedade, grupo e indivíduo - em que os indivíduos mobilizam os seus recursos e oportunidades que necessitam para atingirem os seus objetivos económicos, também ficou amplamente demonstrado. Finalmente, tornou-se ainda evidente que as estratégias empresariais dos imigrantes são bem mais complexas e diversas do que o tradicionalmente reportado na bibliografia do tema.

Ora, tendo em conta a importância que o tema do empreendedorismo imigrante pode assumir também para as estruturas económicas, sociais, políticas e culturais na atualidade da sociedade portuguesa e das sociedades de acolhimento em geral, o estudo das estratégias empresariais não só é uma chamada de atenção para uma nova leitura acerca da imigração, como também mostra outras formas de integração e de negociação promovidas pelos imigrantes no espaço social.

Aprofundar o conhecimento acerca das estratégias empresariais dos imigrantes é essencial para os decisores políticos terem uma compreensão completa do fenómeno e, assim, perceberem onde há carência de intervenção e de medidas que estimulem o sucesso das iniciativas empresariais dos imigrantes e potenciem o contributo desses agentes para o crescimento da economia.

Estes estudos geram também outras perceções acerca do papel positivo que os imigrantes podem assumir para as economias e as sociedades de acolhimento, contrabalançando o debate público e político acerca da imigração.

BIBLIOGRAFIA

- Ács, Z. J. e Szerb, L. (2009), “The Global Entrepreneurship and Development Index (GEINDEX)”, Jena economic research papers, n.º 2009,028, disponível em <http://hdl.handle.net/10419/31778>.
- Albareto, G. e Mistrulli, P. E. (2010), “Bridging the gap between migrants and the banking system”, MPRA Paper N.º 26476, disponível em <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/26476/>
- Aldrich, H., Jones, T. e McEvoy, D. (1984), “Ethnic Advantage and Minority Business Development”, in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Aldrich, H. e R. Waldinger (1990), “Ethnicity and Entrepreneurship”, in *Annual Review of Sociology* 16:111-35.
- Almeida, J., Costa, A. e Machado, F. (1994), “Recomposição socioprofissional e novos protagonismos”, in Reis, A. (coord.), *Portugal: 20 de Democracia*, Lisboa: Círculo de Leitores, pp. 307-330.
- Almeida, Ferrão e Sobral (1994), “Territórios, empresários e empresas: entender as condições sociais da empresarialidade”, in *Análise Social*, volume XXIX (125-126), pp. 55-79.
- Alves, M. B. (2008), “Com o microcrédito, devolver mais dignidade às pessoas”, in Oliveira e Rath (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, vol. 3, Outubro, pp. 271-280.
- António, J. e Policarpo, V. (coords.) (2011), *Os imigrantes e a imigração aos olhos dos portugueses. Manifestações de preconceito e perspectivas sobre a inserção de imigrantes*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Amaral, A. M. e Mendonça, J. (2010), “Entrepreneurial participation by Immigrants in Portugal”, in *GEP, Análise Económica com dados Empregador – Empresa*, Cadernos Sociedade e Trabalho XV, Lisboa: MTSS, pp.3-16.
- Apitzsch et al. (2001), *Self-employment activities concerning Women and Minorities: their success or failure in relation to social citizenship policies*, Bruxelas: Comissão Europeia (TSER) SOE2-CT97-3042 (DG-SOLS).
- Archer, M. (2000), *Being Human: the Problem of Agency*, Cambridge University Press.
- Archer, M. (2003), *Structure, Agency and the internal conversation*, Cambridge University Press.
- Archer, M. (2007), “The trajectory of the Morphogenetic approach. An account in the first person”, *Sociologia Problemas e Práticas*, n.º 54, pp. 35-47.
- Arnaud, L. e Pinson, G. (2002), “Shaping the identity and mobilising the «ethnic capital» in three European cities”, artigo preparado para a Second EuroConference Urbanism and Globalization, *The European City in Transition*, Weimar, 8 e 9 de Novembro.
- Ávila, P. e M. Alves (1993); “Da Índia a Portugal - trajectórias sociais e estratégias colectivas dos comerciantes indianos”, in *Sociologia - Problemas e Práticas*, n.º13, pp. 115-133
- Aytar, V e J. Rath (eds.), *Selling Ethnic Neighborhoods. The rise of Neighborhoods as places of Leisure and Consumption*, New York: Routledge.
- Baganha, M. I. (1998), “Immigrant involvement in the informal economy: the Portuguese case”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, n.º 2, pp. 327-385, Abril.
- ____ (2000), “The Economic Incorporation of Immigrants in the Portuguese Informal Economy”, in *Towards emerging ethnic classes in Europe?*, vol. 2: Southern Europe, country reports on Italy, Portugal and Spain.
- ____ (2005), “Política de imigração: a regulação dos fluxos”, in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 73, Dezembro 2005, pp. 29-44.
- Baganha, M., Ferrão, J. e J. Malheiros (1999), “Os imigrantes e o mercado de trabalho: o caso português”, in *Análise Social*, vol. XXXIV (150), pp. 147-173.
- Baganha, M. I., Marques, J. C. E Fonseca, G. (2000), *Is an Ethclass emerging in Europe? The Portuguese case*, Lisboa: Luso-American Foundation.
- Baganha, M. I. e J. C. Marques (2001), *Imigração e Política. O caso português*, Lisboa: Fundação Luso-Americana.

- Baptista, L. V. e Nunes, J. P. (2010), “Lisboa invisível. Reflexões sobre o trabalho de desocultação das microdinâmicas metropolitanas”, in Dornelas, A., Oliveira, L., Veloso, L. e Guerreiro, M. D. (orgs.), *Portugal Invisível*, Lisboa: Editora Mundos Sociais, pp. 53-74.
- Bardin, L. (1995), *Análise de conteúdo*, Lisboa: Edições 70.
- Barrett, G., Jones, T. e McEvoy, D. (2001), “Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, nº2, Abril, pp. 241-258.
- Barrett, G. e McEvoy, D. (2007), “Temporal and geographical variations in ethnic minority business: thirty years of research in the United Kingdom”, in Dana, L. P. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 337-359.
- Basu, A. (2001), “The Emergence of a South Asian Business Elite in the United Kingdom”, in *Journal of International Migration and Integration*, Special Issue *Minority Elites in the Making* editado por Gowricharn, R., vol. 2, número 2, pp. 249-265.
- Basu, D. e Werbner, P. (2001), “Bootstrap capitalism and the culture industries: a critique of invidious comparisons in the study of ethnic entrepreneurship”, in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 24, número 2, março, pp. 236-262.
- Beltrán, J., Oso, L. e Ribas, N. (coord.) (2006), *Empresariado étnico en España*, Madrid: Observatorio Permanente de la inmigración & Fundació CIDOB.
- Bobeva, D. (2010), “Improving access to credit for migrant enterprises”, in OCDE, *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE, pp. 305-311.
- Boissevan, J. (1981), *Small Entrepreneurs in Changing Europe: Towards a Research Agenda*, Work and Social Change 4, Maastricht: European Centre for Work and Society.
- ____ (1984), “Small entrepreneurs in contemporary Europe”, in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp. 20-38.
- Bonacich, E. (1973), “A Theory of Middleman Minorities”, *American Sociological Review*, volume 38 (Outubro), pp. 583-594.
- ____ (1993), “The Other Side of Ethnic Entrepreneurship: A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward and Associates”, in *International Migration Review*, vol. 27 (Outono), No. 3, pp. 685-692.
- Bonacich, E. e Modell, J. (1980), *The Economic basis of Ethnic Solidarity. Small Business in the Japanese American Community*, Berkeley: University of California Press.
- Bongardt, A. e Neves, M. S. (2007), “The Role of Overseas Chinese in Europe in Making China Global: the case of Portugal”, Documentos de Trabalho em Economia, Working Papers in Economics, Universidade de Aveiro.
- Bongardt, A. e Neves, M. S. (2014), “The Chinese Business Community at a crossroads between crisis response and China’s assertive global strategy. The case of Portugal”, MPC Research Report 2014/02, Florença: Migration Policy Centre, European University Institute.
- Braga, A. (2003), “Inovação, Cultura Empresarial e Desenvolvimento Local: o caso dos empresários estrangeiros no Alentejo”, artigo apresentado no X Encontro Nacional da SIOT, realizado em Lisboa entre 27 e 28 de Março de 2003.
- Bryman, A. e Cramer, D. (2003), *Análise de dados em Ciências Sociais. Introdução às Técnicas utilizando o SPSS para Windows*, Oeiras: Celta Editora.
- Brochmann, G. (1999), “The mechanisms of Control”, in G. Brochamann e T. Hammar (eds.); *Mechanisms of Immigration Control: A comparative analysis of European regulation policies*, Oxford, New York: Berg, pp. 1-27.
- Brown, B. e J. Butler (1993), “Networks and entrepreneurial development: the shadow of borders”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, pp. 101-116.
- Butter, F. A. G., Masurel, E. e Mosch, R. (2007), “The economics of co-ethnic employment: incentives, welfare effects and policy options”, in Dana, L. P. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 42-60.
- Cabral, D. e R. Sousa (2001), “Indicadores de localização, especialização e diversificação e análise *shift-share*: uma aplicação às NUT III da Região Norte no período 1986-1998”, *Working Paper Series NIPE WP13*, Braga: Núcleo de Investigação em Políticas Económicas da Universidade do Minho.

- Cabral, D. e C. Duarte (2010), “Employment and wages of immigrants in Portugal”, *Estudos e Documento de Trabalho do Banco de Portugal*, Working Papers 31 – 2010, Dezembro.
- Cabral, S. e C. Duarte (2011), “Immigrants in the Portuguese labour market”, in *Banco de Portugal Economic Bulletin*, Spring 2011, pp. 97-116.
- Cádima, R. e A. Figueiredo (2003), *Representações (Imagens) dos Imigrantes e das Minorias Étnicas nos Media*, Lisboa: Observatório de Imigração, ACIME.
- Cardoso, J. L. et al. (1990): *Empresários e Gestores da Indústria em Portugal*, Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Carneiro, R. (coord.) (2006), *A Mobilidade Ocupacional do Trabalhador Imigrante em Portugal*, Lisboa: DEEP, Ministério do Trabalho e da Solidariedade.
- Castells, M. (1984), *Problemas de investigação em Sociologia Urbana*; Lisboa: Editorial Presença.
- Castles, S. e M. J. Miller (1998), *The Age of Migration. International Population Movements in the Modern World*, Londres: MacMillan Press Ltd, 2ª edição.
- CEDRU (2014), *Estudo de avaliação de impacto e resultados do Projeto Promoção do Empreendedorismo Imigrante*, Lisboa: ACM.
- Chan, J. e Y. Cheung (1985), “Ethnic Resources and Business Enterprise: A study of Chinese business in Toronto”, in *Human Organization*, volume 44, número 2, summer, pp. 142-154.
- Chan, J. e Chiang, (1994); “Cultural Values and Immigrant Entrepreneurship: The Chinese in Singapore”; in *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 10 - nº2.
- CLAII/ACIDI (2009/2010), Base de dados do *Questionário de caracterização dos estrangeiros não comunitários em Portugal*, ACIDI: Lisboa (mais em <http://www.oi.acidi.gov.pt/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=160>).
- Cochran, T. C. (1979), “Entrepreneurship”, in *International Encyclopedia for the Social Sciences*, Free Press: Nova Iorque, pp. 87-91.
- Collins, J. (2008), “Empresários imigrantes na Austrália: regulação e respostas institucionais” in Oliveira e Rath (orgs.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, Outubro, pp. 51-63.
- Collins, J., K. Gibson, K. Alcorso, C. Castles e D. Tait (1995), *A Shop Full of Dreams: Ethnic Small Business in Australia*, Sidney: Pluto Press.
- COM (2011), *European Agenda for the Integration of Third-Country Nationals*, Communication from the Commission for the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM (2011) 455 final, Bruxelas: Comissão Europeia (disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0455:FIN:EN:PDF>)
- Costa, A. (2010), *A criação da categoria imigrantes em Portugal na Revista Visão: jornalistas entre estereótipos e audiências*, vol., 33 coleção Teses do Observatório da Imigração, Lisboa: ACIDI.
- Costa, F. L. (2002), “O contributo das associações para a migração: o caso da comunidade chinesa em Portugal”, in *Revista da Administração Pública de Macau*, 56, 2, pp. 667-689.
- ____ (2004), “Turismo Étnico, Cidades e Identidades: Espaços Multiculturais na Cidade de Lisboa. Uma viragem cognitiva na apreciação da diferença”, *Working Paper Series*, Lisboa: SociNova.
- Couto, A. I. (2014), *As pequenas e médias empresas e os seus empresários: diversidade de contextos e de percursos de empreendedorismo em Portugal*, Lisboa: ISCTE-IUL, Tese de doutoramento.
- Cunha, I. F., C. A. Santos, M. J. Silveirinha e A. T. Peixinho (2004), *Media, Imigração e Minorias Étnicas*, Lisboa: Observatório de Imigração, ACIME.
- Cunha, I. F., Santos, C. S., Valdigem, C. e W. S. Filho (2006), *Media, Imigração e Minorias Étnicas II*, Lisboa: Observatório de Imigração, ACIME.
- Dayton-Johnson, J., et al. (2007), *Gaining from Migration: Towards a New Mobility System*, Paris: OECD Publishing.
- Desiderio e Sant (2010), “Main findings of the conference on Entrepreneurship and Employment creation of Immigrants on OECD Countries, 9-10 June 2’10, Paris”, in OECD, *Open for Business, Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE.
- Dias, B.; C. R. Oliveira, J. C. Marques e P. Góis (2002), *Employment Analytical study for Portugal* (2002), Viena: European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia (EUMC), disponível em <http://eumc.eu.int/eumc/material/pub/RAXEN/3/emp/PT.pdf>.

- Dias, N. (2002), “Beyond familial dharma: hindu entrepreneurial behaviour in a migration context”, in Fonseca et al. *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Metropolis Portugal, Lisboa: Fundação Luso-America, pp. 175-195.
- Doomernik, J., Pennix, R. e Amersfoort, H. (1997), *A Migration Policy for the Future. Possibilities and Limitations*, Brussels: MPG, disponível em <http://www.pscw.uva.nl/imes/books-doomer.htm>
- Duncan, D. e Duncan, B. (1955), “A methodological analysis of Segregation Indexes”, in *American Sociological Review*, vol. 20, n.º2, Abril, pp. 210-217.
- Dyer, L. e Ross, C. (2007), “Ethnic business owners and their advisors: the effects of common ethnicity”, in Dana, L. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 117-131.
- Eisenstadt, S. N. (1991); *A Dinâmica das Civilizações. Tradição e Modernidade*, Lisboa: Edições Cosmos.
- Engelen, E. (2001), “‘Breaking in’ and ‘breaking out’: a Weberian approach to entrepreneurial opportunities”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 27, n.º 2, Abril, pp.203-223.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The three worlds of welfare capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- Esteves, A. e M. J. Caldeira (2001), “Reinventing cultures: the contribution of the Cape Verdean community to the cultural dynamics of Lisbon”, in Russell King (ed.), *The Mediterranean Passage. Migration and New Cultural Encounters in Southern Europe*, Liverpool: Liverpool University Press, pp. 95-118.
- Esteves, M. (org.) (1991), *Portugal, país de imigração*, Lisboa: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.
- Etzioni, A. (1988), *The moral dimension. Toward a New Economics*, Nova Iorque e Londres: The Free Press.
- EUMC (2003), *Migrants, Minorities and Employment: exclusion, discrimination and anti-discrimination in 15 member states of the European Union*, EUMC Comparative Study: European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia.
- ECB (European Central Bank) (2013), *Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area: October 2012 to March 2013*, Abril 2013, Bruxelas.
- European Commission (2012), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Flash Eurobarometer 354*, Bruxelas.
- EUROSTAT (2011), *Indicators of Immigrant Integration. A pilot study*, União Europeia (disponível em http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-11-009/EN/KS-RA-11-009-EN.PDF).
- Favell, A. (2001), “Integration Policy and Integration Research in Europe: A review and critique”; in Aleinikoff, A. e Klusmeyer, D. (eds.), *Citizenship Today. Global Perspectives and Practices*, Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Faustino, H., Peixoto, J. e P. Baptista (2009), *As características da imigração em Portugal e os seus efeitos no comércio bilateral*, volume 31 dos estudos do Observatório da Imigração, Lisboa: ACIDI.
- Ferin, I. et al. (2008), *Media, Imigração e Minorias Étnicas 2005-2006*, vol. 28 do da coleção de estudos do Observatório da Imigração, Lisboa: ACIDI.
- Ferreira, E. S. e H. Rato (2000), *Economia e imigrantes. Contribuição dos imigrantes para a economia portuguesa*, Oeiras: Celta Editora.
- Ferreira, E. S., Rato, H. e M. J. Mortágua (2004), *Viagens de Ulisses. Efeitos da Imigração na Economia Portuguesa*, Lisboa: Observatório de Imigração, ACIME.
- Fevre, R. (1985), “Book Review: Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival edited by Robin Ward and Richard Jenkins”, in *Urban Studies*, 22, pp. 266-268.
- Flap, H.; Kumcu, A. e Bulder, B. (2000), “The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success”, in Rath, J. (ed.), *Immigrant businesses. The Economic, Political and Social Environment*, MacMillan Press: Londres, pp. 142-161.
- Figueirinha, S. (2008), “JRS e o microcrédito”, in Oliveira e Rath (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, vol. 3, Outubro, pp. 281-285.
- Fonseca, M. L.; Alegria, J. e A. Nunes (2004), “Immigration to médium size cities and rural areas: the case of Eastern Europeans in Évora region”, in M. I. Baganha e M. L. Fonseca, *New Waves*:

- Migration from Eastern to Southern Europe*, Lisboa: Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, pp. 91-118.
- Fonseca, M. L. e J. M. Malheiros (2004), “Immigration and globalization from below: the case of ethnic restaurants in Lisbon”, in *Finisterra* 77, pp. 129-156.
- Fonseca, M. L.; J. M. Malheiros, A. Esteves e M. J. Caldeira (2002), *Immigrants in Lisbon: Routes of Integration*, Lisboa: Centro de Estudos Geográficos.
- Fonseca, M. L. e McGarrigle (coord.) (2012), *Modes of Inter-ethnic Coexistence in Three Neighbourhoods in the Lisbon Metropolitan Area: a comparative perspective*, Geitonies, CEG/Edições Colibri: Lisboa.
- Fonseca, M. L. e J. McGarrigle (2014), “Immigration and policy: new challenges after the economic crisis in Portugal”, in Levine, E. e Vereza, M. (eds.), *Impacts of the Recent Economic Crisis (2008-2009)*, special issue *International Migration*, Universidad Nacional Autónoma de México, Março 2014, pp. 51-76.
- França, L. (coord.) (1992), *A comunidade Cabo Verdiana em Portugal*, Cadeiros IED nº 23.
- Freeman, G. (1986), “Migration and the Political Economy of the Welfare State”, in *The Annals of the American Academy*, 485, Maio, pp.51-63.
- Freeman, G. e Ögelman, N. (2000), “State Regulatory Regimes and Immigrants’ Informal Economic Activity”, in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 107-123.
- Freire, J. (1995): *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES.
- ____ (2008), *Economia e Sociedade. Contributos para uma Sociologia da Vida Económica em Portugal na Viragem do Século*, Lisboa: Celta Editora.
- Froy, F. e L. Pyne (2011), “Ensuring Labour Market Success for Ethnic Minority and Immigrant Youth”, *OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers*, 2011/09, OECD Publishing.
- GEM (2010), *GEM Portugal 2010. Estudo sobre o Empreendedorismo*, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Lisboa: SpiVentures, IAPMEI, Fundação Luso-Americana.
- GEM (2011), *GEM Portugal 2010. Estudo sobre o Empreendedorismo*, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Lisboa: SpiVentures e ISCTE-IUL.
- Ghiglione, R. e Matalon, B. (1997), *O Inquérito. Teoria e prática*, Oeiras: Celta Editora.
- Góis, P. (2002), “Do ‘trabalhador-convidado’ ao subempreiteiro. A inserção dos (i)migrantes caboverdianos num mercado local de trabalho: a Área Metropolitana de Lisboa”, in *Passados Recentes, Futuros Próximos, Actas do IV Congresso Português de Sociologia*, Lisboa: Associação Portuguesa de Sociologia, CD-ROM.
- Góis, P. e Marques, J. C. (2007), *Estudo prospetivo sobre imigrantes qualificados em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração, volume 24, ACIDI.
- Góis, P., Marques, J. C. e Oliveira, C. R. (2007), “Dévoilement des liens transnationaux des migrants chinois au Portugal”, in Roulleau-Berger (ed.), *Nouvelles migrations Chinoises et travail en Europe*, Toulouse: Presses Universitaires du Mirail, pp. 121-140.
- Góis, P., Oliveira, C. R. e Marques, J. C. (2013), “Chinese and Brazilian entrepreneurs in the Portuguese labor market: common entrepreneurial strategies?”, in L. Peiliu e L. Roulleau-Berger (eds.), *China’s Internal and International Migration*, Nova Iorque : Routledge, pp. 213-233.
- Gould, D. (1991), “Immigrant links to the Home Country: Empirical implications for U.S. and Canadian Bilateral Trade Flows”, *Research Paper* n.º 9102, Federal Reserve Bank of Dallas.
- Granovetter, M. (1990), “The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda”, in R. Friedland e A. F. Robertson (orgs.), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nova Iorque: Aldine Gruyter, pp. 89-112.
- ____ (1995), “The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs”, in Portes, A. (ed.), *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Nova Iorque: Russel Sage Foundation, pp. 128-165.
- Grassi, M. (2003), *Rabidantes: comércio espontâneo transnacional em Cabo Verde*, Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Guerreiro, M. D. (1992), “Trajectórias sociais e relações familiares. Empresários de PME”, in *Sociologia – Problemas e Práticas*, nº 11, pp.63-77.
- ____ (1996); *Famílias na Actividade Empresarial: PME em Portugal*, Oeiras: Celta.

- ____ (coord.) (2000), *Relações sócio-laborais em micro e pequenas empresas*, Observatório do Emprego e Formação Profissional, Estudos e Análises 34.
- Guimarães, S. e Fernandes, J. (2009), “O comércio de origem chinesa e o espaço comercial da Varziela (Vila do Conde)”, in *Cadernos Curso de Doutoramento em Geografia*, FLUP, acessível em <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/7693.pdf>
- Guzy, M. (2006), *Nurturing immigrant entrepreneurship. A handbook for microcredit and business support*, Paris: European Microfinance Network.
- Halter, M. (2007), “Cultura económica do empreendedorismo étnico: caminhos da imigração ao empreendedorismo”, in *ERA – Revista de Administração de Empresas*, vol. 47, n.º 1, janeiro – março, São Paulo, pp. 116-123.
- Hiebert, D. (2008), “Grande potencial, pequenos resultados? Imigração da classe empresarial para o Canadá”, in Oliveira, C. R. e Rath, J. (orgs.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, Outubro, pp. 31-49.
- Hill, M. e Hill, A. (2000), *Investigação por questionário*, Lisboa: Edições Sílabo.
- Hinz, T. e Jungbauer-Gans, M. (1999), “Starting a business after unemployment: characteristic and chances of success (empirical evidence from a regional German labour market)”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 11, pp. 317-333.
- Horta, A. P. (2010), “Introdução”, in Horta, A. P. (org.), *Associativismo Imigrante*, Número temático da Revista Migrações, vol. 6, Abril, pp. 11-35.
- Hunt, J. (2010), “Skilled immigrants’ contribution to innovation and entrepreneurship in the United States”, in OCDE, *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE, pp. 257-272.
- IAPMEI (1999), *Observatório da criação de empresas em Portugal*, CFE, Lisboa: IAPMEI.
- ICEP (2007), *China. Dossier de Mercado*, ICEP Portugal: Unidade de Conhecimento de Mercado, Delegação de Xangai, janeiro.
- INE (2002), “Conceitos e Metodologias. Medidas de Especialização Regional”, in INE, *Revista de Estudos Regionais – Região de Lisboa e Vale do Tejo*, 2º semestre de 2002, pp. 65-72.
- Jaegers, T. (2008), “Apoiar a diversidade empresarial na Europa – empreendedorismo de minorias étnicas e de migrantes”, in Oliveira, C. R. e Rath, J. (orgs.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, Outubro, pp. 301-304.
- Johnson e Zimmermann, (1992), *Labour Markets in an Ageing Europe*, Centre for Economic Policy Research; Cambridge University Press.
- Jones, T., G. Barrett e D. McEvoy (2000), “Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business”, in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political e social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 37-53.
- Jones, T. e M. Ram (2007), “Re-embedding the ethnic business agenda”, in *Work Employment Society*, 21 (3), pp. 439-457.
- King, R. e R. Black (ed.) (1997); *Southern Europe and the New Immigrations*; Brighton: Sussex Academic Press.
- King, R., Lazaridis, G. e C. Tsardanidis (2000), *Eldorado or fortress? Migration in Southern Europe*, Londres: Macmillan Press, Ltd.
- King, R. e Mateos, N. R. (2005), “Migração internacional e globalização no Mediterrâneo: «o modelo do Sul da Europa»”, in António Barreto (org.), *Globalização e Migrações*, Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, pp. 191-221.
- Kloosterman, R. (2000), “Immigrant Entrepreneurship and Institutional Context: a Theoretical exploration”, in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 90-106.
- ____ (2010), “Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 22: 1, pp. 25-45.
- Kloosterman, R., Leun, J. e Rath, J. (1999), “Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands”, in *International Journal of Urban and Regional Research*, número 23, pp. 253-267.

- Kloosterman, R. e J. Rath (2001), “Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 27, nº.2, Abril, pp. 189-201.
- ____ e J. Rath (2003), “Introduction”, in R. Kloosterman e J. Rath (eds.), *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Berg Publishers, pp. 1-16.
- ____ e J. Rath (2010), “Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship”, in OCDE, *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE, pp. 101-123.
- Kloosterman, R. , Rusinovic, K. e Yeboah, D. (2016), “Super-diverse migrants – similar trajectories? Ghanaian entrepreneurship in the Netherlands seen from a Mixed Embeddedness perspective”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, pp. 1-20, <http://dx.doi.org/10.101080/1369183X.2015.1126091>.
- Kontos, M. (2003), “Self-employment policies and migrants’ entrepreneurship in Germany”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, pp. 119-135.
- Lages, M. F. et al. (2006), *Os imigrantes e a população portuguesa : imagens recíprocas*, Observatório da Imigração, volume 21, Lisboa: ACIME.
- Ley, D. (2003), “Seeking Homo Economicus: The Canadian State and the Strange Story of the Business Immigration Program”, in *Annals of the Association of American Geographers*, 93 (2), pp. 426 - 441.
- Li, P. (2001), “Immigrants’ Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada”, in *International Migration Review*, Volume XXXV, número 4, pp.1106-1128.
- Light, I. (1972), *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkeley: University of California Press.
- ____ (1979), “Disadvantaged Minorities in Self-Employment”, in *International Journal of Comparative Sociology*, 20, pp. 31-45.
- ____ (1998), "Immigrant Entrepreneurs in America : Koreans in Los Angeles", in D. Jacobson (ed.), *The Immigrant Reader. America in a Multidisciplinary Perspective*, Malden e Oxford : Blackwell Publishers Ltd.
- ____ (2000), "Globalization and Migration Networks", in Rath (ed.), *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*, London: Macmillan Press Ltd, pp. 162-181.
- ____ (2004), "The Ethnic Ownership Economy", in C. Stiles e C. Galbraith (eds.), *Ethnic Entrepreneurship : Structure and Process*, Oxford : Elsevier, pp. 3-44.
- Light, I. e Bonacich, E. (1988), *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley: University of California Press.
- Light, I. e Bhachu, P. (eds.) (1993), *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital and Ethnic Networks*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Light, I. e Gold, S. (2000), *Ethnic economies*, San Diego and London: Academic Press.
- Light, I. e Karageorgis, S. (1994), “The Ethnic Economy”, in Smelser, N. J. e Smedberg, R. (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 647-665.
- Light, I. e Rosenstein, C. (1995), *Race ethnicity and entrepreneurship in Urban America*, New York: Aldine de Gruyter.
- Light, I., Sabagh, G., Bozorgmehr, M. e Der-Martirosian, C. (1994), “Beyond the Ethnic Enclave Economy”, in *Social Problems*, volume 41, número 1, Fevereiro, pp. 65-80.
- Light, I., Zhou, M. e Kim, R. (2002), “Transnationalism and American exports in an English-speaking world”, in *International Migration Review*, 36 (3), pp. 702-725.
- Lisboa, M. (2002), *A Indústria Portuguesa e os seus Dirigentes – Crescimento na segunda metade do século XX e potencial de inovação das funções capitalista, empresarial e de gestão*, Lisboa: Educa.
- Lopes, P. (1999) *Portugal: Holograma da Mobilidade Humana*. Lisboa: Editora Rei dos Livros.
- Lopes, H. e Suleman, F. (coord.) (2000), *Estratégias empresariais e competências – chave*, Estudos e Análises, volume 21, Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- Machado, F. L. (1993), “Etnicidade em Portugal: o grau zero da politização”, in *Emigração/Imigração em Portugal*, Actas do colóquio Internacional sobre Emigração e Imigração em Portugal, Lisboa: Ed. Fragmentos, pp.407-414.
- ____ (1994), “Luso-africanos em Portugal: nas margens da etnicidade”, in *Sociologia -Problemas e Práticas*, nº16, pp.111-134.

- ____ (1997), “Contornos e especificidades da imigração em Portugal” in *Sociologia – Problemas e Práticas*, 24, pp. 9-44.
- ____ (2002), *Contrastes e Continuidades. Migrações, Etnicidade e Integração dos Guineenses em Portugal*, Oeiras: Celta.
- Machado, F. L. e M. Abranches (2005), “Caminhos limitados da integração social: trajectórias socioprofissionais de caboverdianos e hindus em Portugal”, in *Sociologia, Problemas e Práticas*, 48, pp. 67-89.
- Machado, F. L.; Roldão, C. e Silva, Alexandre (2011), *Vidas Plurais. Estratégias de integração de imigrantes africanos em Portugal*, Lisboa: Fundação Aga Khan e Edições Tinta da China.
- Maciel, C. (2005), “Maio de 2004, Mês de África em Lisboa”, Lisboa: SociNova.
- Magatti, M. e F. Quassoli (2003), “Italy: between legal barriers e informal arrangements”, in R. Kloosterman e J. Rath (eds.), *Immigrant Entrepreneurship. Venturing abroad in the age of globalization*, Oxford: Berg, pp. 147-171.
- Malheiros, J.M. (1996), *Imigrantes na região de Lisboa. Os anos da mudança*, Lisbon: Edições Colibri.
- ____ (2002), “Nova’ imigração e desenvolvimento regional. Situação actual e oportunidades para as regiões portuguesas”, in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Cadernos Sociedade e Trabalho II, Lisboa: MSST/DEPP, pp. 69-87.
- ____ (2005), “Jogos de relações internacionais: repensar a posição de Portugal no arquipélago migratório global”, in António Barreto (org.), *Globalização e Migrações*, Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, pp. 251-272.
- ____ (2008), “Comunidades de origem indiana na Área Metropolitana de Lisboa – iniciativas empresariais e estratégias sociais criativas na cidade”, in Oliveira e Rath (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, Outubro, 3, pp. 139-164.
- Malheiros, J. M. e Padilla, B. (coord.) (2010), *Mulheres imigrantes Empreendedoras*, Coleção Estudos de Género, 7, Lisboa: Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género.
- Malheiros, J. M. e Esteves, A. (coord.) (2013), *Diagnóstico da População Imigrante em Portugal. Desafios e Potencialidades*, Lisboa: ACIDI/CLAII.
- Mapril, J. (2001), “Os Chineses no Martim Moniz: oportunidades e redes sociais”, *Working Papers* #19, Lisboa: SociNova.
- ____ (2002), “De Wenzhou ao Martim Moniz: práticas diaspóricas e a (re)negociação identitária do local”, *Ethnologia*, 12-14, pp. 253-294.
- Mapril, J. e F. Araújo (2002), “Between two worlds: Chinese and Cape Verdean voluntary sectors in a changing society”, in Fonseca et al. *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Metropolis Portugal, Lisboa: Fundação Luso-America para o Desenvolvimento, pp. 197-227.
- Marques, M. M. (1988): “Estratégias Alternativas em Situação de Crise”, *Estudos e Ensaios*, Lisboa: Livraria Sá da Costa Ed., pp. 487-505.
- Marques, M. M., C. Oliveira e N. Dias (2001), “Immigrant entrepreneurs: three stories on embedded autonomy”, *Working Paper Series*, Lisboa: SociNova.
- ____, C. R. Oliveira e N. Dias (2002), “Empresários de origem imigrante em Portugal”, in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Cadernos Sociedade e Trabalho II, Lisboa: MSST/DEPP, pp. 131-147.
- ____, R. Santos e F. Araújo (2001), “Ariadne’s thread: Cape verdean women in transnational webs”, in *Global Networks* 1, 3, pp. 283-306.
- Mars, G. e Ward, R. (1984), “Ethnic business development in Britain: opportunities and resources”, in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp.1-19.
- Mateos, N. R. (2000), “Notes on a Southern European Model: Immigration, the Welfare and the Family”, in B. Agozino (ed.), *Theoretical and Methodological Issues in Migration Research. Interdisciplinary, intergenerational e international perspectives*, Aldershot, Singapore, Sydney: Ashgate, pp.107-142.
- Matias, Ana (2010), *Imagens e estereótipos da sociedade portuguesa sobre a comunidade chinesa. Interação multissecular via Macau*, vol. 29, Observatório da Imigração, Lisboa: ACIDI.
- Mestres, J. (2010), “Migrant entrepreneurship in OECD countries and its contribution to employment”, in OCDE, *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD countries*, Paris: OCDE, pp. 23-61.

- Min, P. G. e Bozorgmehr, M. (2003), “United States: the entrepreneurial cutting edge”, in Kloosterman, R. e Rath, J. (eds.), *Immigrant Entrepreneurship. Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Berg Publishers, pp. 17-37.
- Mingione, E. e F. Quassoli (2000): “The Participation of Immigrants in the Underground Economy in Italy” in King, Lazaridis, Gabriella, e Tsardanidis, *Eldorado or Fortress? Migratio in Southern Europe*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 29-56.
- Miranda, A. (2007), “Le commerce chinois: conflits et adaptations das la structure sócio-éconómique napolitaine”, in Roulleau-Berger (ed.), *Nouvelles migrations chinoises et travail en Europe*, Toulouse: Presses Universitaires du Mirail, pp. 161-178.
- Mitchell, B. e Co, M. J. (2007), “Ethnic entrepreneurship in South Africa: an embedded approach to the study among various groups”, in Dana, L. P. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 681-706.
- Murteira, B., Ribeiro, C. S., Silva, J. A. e Pimenta, C. (2002), *Introdução à Estatística*, Lisboa: McGraw-Hill.
- Nee, V. e Sanders, J. (1987), “On testing the enclave-economy hypothesis”, in *American Sociological Review*, 52, pp. 771-773.
- Neves, M. S. e Rocha-Trindade, M. B. (2008), “As diásporas e a globalização – a comunidade de negócios chinesa em Portugal e a integração da China na economia global”, in Oliveira, C. R. e Rath, J. (org.), *Revista Migrações*, Número temático *Empreendedorismo Imigrante*, outubro, n.º 3, Lisboa: ACIDI, pp. 165-189.
- Niekerk, V. et al. (2008), *Examination and evaluation of Good Practices in the Promotion of Ethnic Minority Entrepreneurs*, Bruxelas: European Commission – DG Enterprise and Industry.
- Niessen, J. e Kate, M. (2007), *From Principles to practice. The Common Basic Principles on integration and the Handbook Conclusions*, Bruxelas: Migration Policy Group.
- OCDE (1990), *Local initiatives for employment creation, implementing change – entrepreneurship and local initiatives*, Paris: OCDE.
- ____ (1998a), *Fostering Entrepreneurship. The OECD jobs strategy*, Paris: OECD
- ____ (1998b), *Immigrants, Integration and cities. Exploring the links*, Paris: OCDE.
- ____ (1999), *Labour Force Statistics 1978-1998*, Paris: OCDE.
- ____ (2002), *Trends in International Migration*, SOPEMI, Paris: OCDE.
- ____ (2007), *International Migration Outlook 2007. SOPEMI*, Paris: OCDE.
- ____ (2010), *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE.
- ____ (2011), *International Migration Outlook 2011. SOPEMI*, Paris: OCDE.
- ____ (2011a), *Entrepreneurship at a Glance 2010*, Paris: OCDE.
- ____ (2012), *Setting In. OECD indicators of immigrant integration 2012*, Paris: OCDE.
- ____ (2012a), *Entrepreneurship at a Glance 2012*, Paris: OCDE.
- ____ (2013), “List of indicators of entrepreneurial determinants”, in OCDE, *Entrepreneurship at a Glance 2013*, Paris: OCDE, pp. 96-100, disponível em http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-29-en
- ____ (2014), *Policy Brief on Access to Business Start-up Finance for Inclusive Entrepreneurship*, Luxemburgo: OCDE/União Europeia.
- Oliveira, C. R. (2000), “Chineses em Portugal: Comunidade ou Comunidades?”, *SociNova Working Papers Serie # 18*.
- ____ (2002), “Chinese in Portugal: an immigration cartography” (2002), in Fonseca et al. *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Metropolis Portugal, Lisboa: Fundação Luso-America para o Desenvolvimento, pp. 229-254.
- ____ (2003), “Immigrants’ entrepreneurial opportunities: the case of Chinese in Portugal”, special issue on *Economic Growth and Innovation in Multicultural Environments (ENGIME)*, Fondazione Eni Enrico Mattei: Milano, disponível em http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=464682.
- ____ (2004a), “Estratégias Empresariais de origem imigrante em Portugal. Oportunidades étnicas e estruturais e Recursos pessoais”, in *Sociologia Problemas & Práticas* n.º 45, pp. 71-98.
- ____ (2004b) *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração, volume 10, ACIME.

- ____ (2005), *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, Lisboa: ACIME, volume 2.
- ____ (2006), “Empresários de origem cabo-verdiana em Portugal: Estratégias de mobilidade ou situações de sobrevivência material temporária?”, *Oficina do CES* n.º 243, disponível em <http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/243/243.php>
- ____ (2007), “Understanding the diversity of Immigrant entrepreneurial strategies”, in Dana, L. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 61-82.
- ____ (2008a), “Diver-cidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes”, in Peixoto (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Imigração e Mercado de Trabalho*, Abril, pp. 95-120.
- ____ (2008b), “Determinantes das estratégias empresariais em Portugal”, in Oliveira e Rath (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, Outubro, pp. 109-138.
- ____ (2008c), “Estratégias alternativas de inserção no mercado de trabalho português: o caso dos empresários de origem Cabo-Verdiana”, in Góis, P. (org.), *Comunidade(s) Cabo-Verdiana(s): as múltiplas faces da imigração Cabo-Verdiana*, Lisboa: Observatório da Imigração, ACIDI, pp. 67-86.
- ____ (2009), “Más allá de las estrategias étnicas: tácticas empresariales de inmigrantes como procesos creativos y dinámicos” (2009), in *Revista Internacional de Organizaciones (RIO)*, n.º2, Junho 2009, pp. 63-87.
- ____ (2010a), “The determinants of immigrant entrepreneurship and employment creation in Portugal”, in OCDE, *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, Paris: OCDE, pp. 125-148.
- ____ (2010b), “La actividad empresarial China en Portugal: Estrategias étnicas tradicionales?”, in *Revista CIDOB d’Affers Internacionals*, Número Temático “Comunidades Asiáticas en la Europa Mediterránea: Transnacionalismo y Empresariado”, n.º 92, Dezembro 2010, pp. 223-242.
- ____ (2011), “Chinese Entrepreneurship in Portugal: Traditional Ethnic Strategies?”, in *Global Journal of Human Social Science*, volume 11, Issue 4.
- ____ (2012a), “When Diversity Meets Heritage: Defining the Urban Image of a Lisbon Precinct”, in Volkan Aytar & Jan Rath (eds.), *Selling Ethnic Neighborhoods. The rise of Neighborhoods as places of Leisure and Consumption*, New York: Routledge, pp. 104-119.
- ____ (2012b), “Monitoring immigrant integration in Portugal: Managing the gap between available data and implemented policy”, in Rob Bijl & Arjen Verweij (eds.), *Measuring and monitoring immigrant integration in Europe*, The Hague: The Netherlands Institute for Social Research (SCP), pp. 291-312.
- ____ (2014), “Empregadores estrangeiros em Portugal: o que os Censos nos ajudam a compreender”, in *Revista de Estudos Demográficos*, n.º 53, Lisboa: INE, pp. 5-31.
- ____ (2016), “A presença Chinesa em Portugal: entre a estrutura de oportunidades e as percepções sociais da sociedade de acolhimento”, in Beltrán, J., Haro, F. J. e Sáiz, A. (eds.), *Representaciones de China en las Américas y en la Península Ibérica*, Barcelona: Edicions Bellaterra, pp. 205-233.
- Oliveira, C. R., Abranches, M. e Healy, C. (2009), *Handbook on how to implement a One-Stop-Shop for immigrant integration*, Lisboa: ACIDI.
- Oliveira, C. R., Cancela, J. e Fonseca, V. (2013), *Family Reunification in Portugal: the law in practice*, HOME/2010/EIFX/CA/1772, Lisboa: ACIDI (disponível em http://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/296070/divpol_pt.pdf/5c7d94e7-9773-4921-914d-b332b6990ee7).
- Oliveira, C. R. e Carvalhais, I. E. (no prelo), “Immigrants’ political claims in Portugal: confronting the political opportunity structure with perceptions and discourses” in *Ethnic and Racial Studies*.
- Oliveira, C. R. e Costa, F. (2008), “«Being your own boss»: Entrepreneurship as a lever for Migration?”, in Fonseca, M. (ed.), *Cities in Movement: Migrants and Urban Change*, Lisboa: Centro de Estudos Geográficos, pp. 241-266.

- Oliveira, C. R. e Fonseca, V. (2013), “Highly skilled immigrants in Portugal: analysing policy developments and its impacts with a typology”, in *Revista Migrações*, setembro 2013, n.º 11, Lisboa: ACIDI, pp. 79-117.
- Oliveira, C. R. (coord.) e Gomes, N. (2014), *Monitorizar a integração de imigrantes em Portugal*, Relatório Estatístico Decenal, Coleção “Imigração em Números” – Observatório das Migrações, Lisboa: ACM.
- Oliveira, C. R. (coord.) e Gomes, N. (2015), *Imigração em números. Estatísticas de bolso*, Observatório das Migrações, Lisboa: ACM.
- Oliveira, C. R. (coord.) e Gomes, N. (2016), *Indicadores de Integração de Imigrantes. Relatório estatístico anual 2016*, Observatório das Migrações, Lisboa: ACM.
- Oliveira, C. R. e Inácio, A. (1999), “Naturalizações em Portugal (1985-1996)”, Working Papers # 11, Lisboa: SociNova.
- Oliveira, C. R. e Pires, C. (2010), *Imigração e Sinistralidade Laboral*, Lisboa: Observatório da Imigração, volume 41, ACIDI.
- Oliveira, C. R. e Rath, J. (2008), “Introdução”, in Oliveira e Rath (org.), *Empreendedorismo Imigrante*, Número Temático da Revista Migrações, Vol. 3, Outubro, pp.11-28.
- Özcan, G. B. (1995), *Small firms and local economic development. Entrepreneurship in Southern Europe and Turkey*, Aldershot: Avebury.
- Padilla, B. (2005), “Integration of Brazilian Immigrants in Portuguese Society: Problems and Possibilities”, Working Paper, Lisboa: Socius.
- ____ (2006), “Brazilian Migration: Social Networks and Ethnic Solidarity”, Working Paper, Lisboa: CIES-ISCTE.
- PE (2014), *Empreendedorismo Inclusivo. A experiência do Programa Escolhas* (2014), Lisboa: Programa Escolhas.
- Peixoto, J. (1999a), “A Emigração”, in F. Bethencourt e K. Chaudhuri (eds.), *A História da Expansão Portuguesa*, vol. 5, Lisboa: Círculo de Leitores, pp. 152-181.
- ____ (1999b); *A mobilidade internacional dos quadros. Migrações internacionais, quadros e empresas transnacionais em Portugal*; Oeiras: Celta Editora.
- ____ (2002), “Strong market, weak state: the case of recent foreign immigration in Portugal”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 28, number 3, July, pp.483-497.
- ____ (2007), “Employment and social protection. Opportunities in the Portuguese labour market, competition and complementarity, recognition of qualifications and competences, Gulbenkian projects, entrepreneurship”, in Vitorino (coord.), *Immigration: opportunity or threat?*, Gulbenkian Immigration Fórum, Fundação Calouste Gulbenkian, Estoril: Principia, pp. 187 – 214.
- ____ (2008), “Imigração e mercado de trabalho em Portugal: investigação e tendências recentes”, in Peixoto, J. (org.), *Imigração e Mercado de Trabalho*, Número temático da Revista Migrações, vol. 2, Abril, pp. 19-46.
- ____ (2008a), “Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante”, in Oliveira e Rath (org.), *Revista Migrações*, Número Temático *Empreendedorismo Imigrante*, vol. 3, Outubro, pp. 305-307.
- ____ (2013), “Imigração, Emprego e Mercado de Trabalho em Portugal: os dilemas do crescimento e o impacto da recessão”, in Fonseca, L. et al. (orgs.), *Migrações na Europa e em Portugal: Ensaios de homenagem a Maria Ioannis Baganha*, Lisboa: Almedina.
- Peixoto, J. e Iorio, J. (2011), *Crise, imigração e mercado de trabalho em Portugal. Retorno, regulação ou resistência?*, Fórum Gulbenkian Migrações, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa: Principia.
- Pereira, S. (2010), *Trabalhadores de Origem Africana em Portugal: Impacto das novas vagas de Imigração*, Lisboa: Colibri.
- Peters, N. (2002), “Mixed embeddedness. Does it really explain immigrant enterprise in Western Australia?”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, volume 8, nº 1/2, special edition “The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs”, edited by J. Rath, R. Kloosterman e E. Razin, pp. 32-53.
- Pires, R. P. (2000), “A imigração”, in F. Bethencourt e K. Chaudhuri (orgs.), *História da Expansão Portuguesa*, vol. 5, Lisboa: Círculo de Leitores, pp. 197-213.

- ____ (2002), “Mudanças na Imigração. Uma análise das estatísticas sobre a população estrangeira em Portugal, 1998-2001”, in *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 39, pp. 151-166.
- ____ (2003), *Migrações e Integração. Teoria e Aplicações à Sociedade Portuguesa*, Oeiras: Celta.
- ____ et al. (1987), *Retornados. Um Estudo Sociográfico*; caderno 14, Lisboa: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press.
- Poros, M. (2001), “The role of migrant networks in linking local labour markets: the case of Asian Indian migration to New York e London”, in *Global Networks* vol. 1, 3, pp.243-259.
- Portes, A. (1987), “The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami”, *Sociological Perspectives*, 30, pp. 340-372.
- ____ (1994), “The Informal Economy and its Paradoxes”, in Smelser e Smedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociologic*, Nova Iorque: Russell Sage Foundation, pp. 426-449.
- ____ (1996), “Transnational Communities: their emergence and significance in the contemporary World-System”, in Korzeniewicz e Smith (eds.), *Latin American in the World Economy*, West Port: Greenwood Press, pp. 151-168.
- ____ (1999), *Migrações Internacionais. Origens, Tipos e Modos de Incorporação*; Oeiras: Celta Editora.
- ____ (1999a), “Conclusion: Towards a new world – the origins and effects of transnational activities”, in *Ethnic and Racial Studies*, volume 22, número 2, março, pp. 465-477.
- ____ (2006), *Estudos sobre as Migrações Contemporâneas. Transnacionalismo, empreendedorismo e a segunda geração*, Lisboa: Fim de Século.
- Portes, A., Guarnizo, L. e Landolt, P. (1999), “The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field”, in *Ethnic and Racial Studies*, volume 22, número 2, março, pp. 219-237.
- Portes, A., Haller, W. J. e Guarnizo, J. E. (2002), “Transnational Entrepreneurs: an alternative form of immigrant economic adaptation”, in *American Sociological Review*, Vol. 67, número 2, abril, pp. 278-298.
- Portes, A. e Manning, R. (1986), “The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples”, in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic relations*, Londres: Academic Press Inc., pp.47-68.
- Portes, A. e Sensenbrenner, J. (1993), “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action”, in *American Journal of Sociology*, volume 98, número 6, Maio, pp.1320-1350.
- Portes, A. e Stepick, A. (1993), *City on the Edge. The transformation of Miami*, Berkeley, Los Angeles e Londres: University of California Press.
- Portes, A. e Zhou, M. (1996), “Self-employment and the Earnings of Immigrants”, in *American Sociological Review*, 61, pp. 219-230.
- ____ (1999), “Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A comparative analysis of Immigrants and African Americans”, in F. Bean and S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and opportunity. Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, Nova Iorque: Russell Sage Foundation, pp.143-171.
- Putman, R. (2007), “*E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture*”, in *Scandinavian Political Studies*, vol. 30, número 2, pp. 137-174.
- Raes, S. (2000), *Migrating enterprise and migrant entrepreneurship*, Amsterdam: Het Spinhuis.
- Ram, M. e Smallbone, D. (2001), *Ethnic Minority Enterprise: policy in practice*, final report prepared for the Small Business Service, disponível em https://eprints.mdx.ac.uk/3820/1/Ethnic_Minority_Enterprise_Policy_in_Practice.pdf
- ____ (2003), “Policies to support Ethnic Minority Enterprise: The English experience”, in *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15, n.º 2, pp. 151-66.
- Rath, J. (1999) ‘The informal economy as bastard sphere of social integration’, in E. Eichenhofer e P. Marschalck (eds.), *Migration und Illegalität*. IMIS-Schriften Bd. 7. Osnabrück: Universitätsverlag Rasch, pp. 117-136.
- ____ (2000), “Introduction: Immigrant Business and their Economic, Polico-Institucional and Social Environment”, in Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres: MacMillan Press Ltd, pp. 1 - 19.

- _____ (2002a), “Do Immigrant Entrepreneurs Play the game of Ethnic Musical Chairs? A critique of Waldinger’s Model of Immigrant Incorporation”, in A. Messina (ed.), *West European Immigration and Immigrant Policy in the New Century*, Londres: Praeger, pp.141-159.
- _____ (2002b), “Needle Games: A discussion of Mixed Embeddedness”, in J. Rath. (ed.), *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurs in seven World Cities*, Oxford, Nova Iorque: Berg, pp.1-27.
- _____ (2002c), “Sewing up Seven Cities”, in J. Rath. (ed.), *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurs in seven World Cities*, Oxford, New York: Berg, pp.169-191.
- _____ (2005), “Prefácio”, in C. R. Oliveira, *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, Lisboa: ACIME, pp. 9-11.
- _____ (eds.) (2007), *Tourism. Ethnic diversity and the City*, Londres e Nova Iorque: Routledge.
- Rath, J. e R. Kloosterman (2000), “Outsiders Business: A critical review of Research on Immigrant Entrepreneurship”, in *International Migration Review* 34, pp. 657-681.
- Rath, J. e A. Swagerman (2015), “Promoting Ethnic Entrepreneurship in European Cities: Sometimes ambitious, mostly absent, rarely addressing structural features”, in *International Migration*, vol. 54 (1), pp. 152-166.
- Razin, E. (2002), “Conclusion: the economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs”, in *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, volume 8, nº 1/2, special edition “The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs”, edited by J. Rath, R. Kloosterman e E. Razin, pp. 162-167.
- _____ (2006), “Book Review - Immigrant Entrepreneurs : Venturing Abroad in the Age of Globalization”, in *Urban Studies*, 43, pp. 2572-2573.
- Razin, E. e Langlois, A. (1996), "Metropolitan characteristics and Entrepreneurship among Immigrants and Ethnic Groups in Canada", in *International Migration Review*, volume 30 (3), pp. 703-727.
- Razin, E. e Light, I. (1998), “Ethnic entrepreneurs in America’s largest metropolitan areas”, *Urban Affairs Review*, Vol. 33, pp. 332-60.
- Razin, E. e Scheinberg, D. (2001), “Immigrants entrepreneurs from the former URSS in Israel: not the traditional enclave economy”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Special Issue: Immigrant Entrepreneurship, volume 27, número 2, Abril.
- Reis, E. (2000), *Estatística Descritiva*, Lisboa: Edições Sílabo.
- Rekers, A. and Kempen, R. (2000), “Location matters: Ethnic entrepreneurs and the spatial context”, in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*, London: Macmillan Press, Ltd, pp. 54-69.
- Rex, J. (1988), *Raça e Etnia*, Lisboa: Editorial Estampa.
- Rocha-Trindade, M., Neves, M. B. e Bongardt, A. (2006), *A comunidade de negócios chinesa em Portugal: catalisadores da integração da China na economia global*, Oeiras: INA.
- Rocha, E., Sousa, M. e Ferreira, M. (2006), *Como evoluíram os clusters do Têxtil e Vestuário em Portugal durante o período de desmantelamento do Acordo Multi-Fibras (1995-2005)*, Lisboa: UCP.
- Rosa, M. J. V., Marques, M., Oliveira, C. R., Araújo, F., Oliveira, N. e Dias, N. (2000), “Imigrantes Internacionais: dos factos aos conceitos”, Working Papers Series # 17, Lisboa: SociNova.
- Rosa, M. J. V.; H. Seabra e T. Santos (2004), *Contributos dos Imigrantes na Demografia Portuguesa. O papel das populações de nacionalidade estrangeira*, Lisboa: Observatório de Imigração, ACIME.
- Rosário, E. et al. (2011), *Discursos do Racismo em Portugal: essencialismo e inferiorização nas trocas coloquiais sobre categorias minoritárias*, vol. 44 do Observatório da Imigração, Lisboa: ACIDI.
- Rufino, I.(1996); *Empresas e empresários: cultura de empresa – a benedita*; dissertação de mestrado em sociologia: especialização em sociologia do trabalho; Lisboa: ISCTE.
- Saint-Maurice, A. (1997), *Identidades Reconstruídas. Cabo-Verdeanos em Portugal*, Oeiras: Celta.
- Saint-Maurice, A. e R. P. Pires (1989), "Descolonização e migrações. Os imigrantes dos PALOP em Portugal”, in *Revista Internacional de Estudos Africanos* n.º 10 e 11, pp. 203-226.
- Sanders, J. e Nee, V. (1996), “Immigrant Self-employment: the family as social capital and the value of human capital”, in *American Sociological Review*, volume 61, abril, pp. 231-249.

- Santinho, C. (2002), “Immigration and municipal intervention: the case of Loures (Portugal)”, in M. L. Fonseca et al. (eds.), *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Lisboa: Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, pp. 149-151.
- Santokhi, S. (2002), *Neighbourhood Transformation and Economic Activities. Aspects of urban economic activities in segregated areas in The Hague*; paper presented in the Workshop “Communication Across Cultures in Multicultural Cities”, that took place in Institute of Higher European Studies, The Hague, The Netherlands, between 7-8 November.
- Santos, T., Oliveira, C., Rosário, E., Kumar, R. e Brigadeiro (2008), *Research Survey on Migrants' experiences of Racism and Discrimination in Portugal*, Porto Salvo: Númena.
- Sardinha, J. (2005), “Cape Verdean Associations in the Metropolitan Area of Lisbon: their Role in Integration”, Sussex: Sussex Centre for Migration Research.
- Sarmiento, E. M. e Nunes, A. (2011), “Criação de empresas em Portugal e Espanha: análise comparativa com base nos dados do Banco Mundial”, GEE Papers n.º 36, Maio 2011.
- Sassen, S. (1991a), *The global city. New York, London, Tokyo*, Princeton: Princeton University Press.
- ____ (1991b), “The Informal Economy”, in J. H. Mollenkopf e M. Castells, *Dual City. Restructuring New York*, Nova Iorque: Russell Sage Foundation, pp.79-101.
- ____ (1995), “Immigration and Local Markets”, in A. Portes (eds.), *The economic sociology of immigration*, Nova Iorque: Russel Sage Foundation, pp. 87-127.
- Saveliev, I. (2007), “Les nouveaux immigrants chinois sur le marché du travail russe : menace ou pari sur l' avenir?”, in Roulleau-Berger (ed.), *Nouvelles migrations chinoises et travail en Europe*, Toulouse: Presses Universitaires du Mirail, pp. 45-66.
- Schumpeter, J. (1996a), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres e Nova Iorque: Routledge.
- ____ (1996b), *Ensaio. Empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo*, Oeiras: Celta.
- SEF (2013), *Atas da Conferência Atração do Investimento Estrangeiro e Imigração*, promovida pela Rede Nacional das Migrações, 5 de dezembro de 2013, Lisboa.
- SEIES (1995), *Empresas de Minorias Étnicas*, Lisboa: Entrelaços.
- Solé, C. e Parella, S. (2005), *Negócios Étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*, Barcelona: Fundació CIDOB.
- Tang, J. (1996), “To be or not to be your own boss? A comparison of White, Black, and Asian scientists and engineers”, in Lopata e Figert (eds.), *Current research on occupations and professions. Getting down to Business*, vol.9, Londres: Jan Press Inc., pp. 129:165.
- Teixeira, A. (1997), “Entrepreneurs of Chinese Community in Portugal”; in Benton. e Pieke (eds.); *The Chinese in Europe*; Londres: Macmillan Press, pp.238-260.
- ____ (1999), “As influências da estrutura familiar na organização das atividades empresariais dos chineses da diáspora”, in Amaro, A. e Justino, C. (coord.), *Estudos sobre a China*, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, pp. 153-174.
- Triodus Facet (2008), *Entrepreneurial diversity in a unified Europe. Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship*, Bruxelas: Comissão Europeia.
- Tseng, Y. (2004), “Book Review: Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization”, in *International Sociology*, 19, pp.524-527.
- Vidigal, I. e Pires, R. P. (2014), “Remessas 2013”, OEm Fact Sheets, Observatório da Emigração.
- Vitorino, A. (coord.) (2007), *Imigração: Oportunidade ou Ameaça?*, Fórum Gulbenkian Imigração da Fundação Calouste Gulbenkian, Estoril: Principia.
- Waldinger, R. (1989), “Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business development in New York”, in *International Migration Review*, Volume XXIII, number 1, Spring, pp. 48-72.
- ____ (1993a), “The ethnic enclave debate revisited”, in *International Journal of Urban and Regional Research*, volume 17, pp. 444 - 452.
- ____ (1993b), “The two sides of Ethnic Entrepreneurship”, in *International Migration Review*, vol. 27, No.3, pp. 692-701.
- ____ (1994), “The making of an immigrant niche”, in *International Migration Review*, volume XXVIII (1), pp.3-30.
- ____ (1995), “The ‘other side’ of embeddedness: a case-study of the interplay of economy and ethnicity”, in *Ethnic and Racial Studies*, volume 18, número 3, julho, pp. 555-580.

- ____ (1996), *Still the promised city? African-Americans and new immigrants in postindustrial New York*, Londres: Harvard University Press.
- ____ (2000), “The Economic Theory of Ethnic Conflict: A Critique and Reformation”, in Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres: MacMillan Press Ltd., pp. 124 – 141.
- Waldinger, R., Aldrich, H. e Ward, R. (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Sage Publications.
- Waldinger, R., Ward, R. e Aldrich, H. (1985), “Trend Report. Ethnic Business and occupational mobility in advanced societies”, in *Sociology*, Vol. 19 (4), pp. 586-597.
- Ward, R. (1987), “Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe”, in Goffee, R. e Scase, R (eds.), *Entrepreneurship in Europe*, London: Croom Helm, pp. 83-104.
- Ward, R. e Jenkins (ed.) (1984), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, London: Cambridge University Press.
- Werbner, P. (2001), “Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: a Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate”, in *Sociology*, vol. 35, Nº.3, pp. 671-693.
- Wilson, K. e Portes, A. (1980), “Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami”, in *American Journal of Sociology*, volume 86, número 2, pp. 295-319.
- Wood, P. (ed.) (2004), *Intercultural City Reader*, vol. 1, Basildon: Comedia Publications.
- Valenzuela Jr, A. (2001), “Day labourers as entrepreneurs?”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, número 2, pp. 335-352.
- Valle, L. (2008), “Prémio Empreendedor Imigrante do Ano”, in Oliveira, C. R. e Rath, J. (org.) (2008), *Empreendedorismo Imigrante*, Número Temático da Revista Migrações, Vol. 3, Outubro, pp. 287-297.
- Van Niekerk, Rath et al. (2008), *Examination and evaluation of Good Practices in the Promotion of Ethnic Minority Entrepreneurs*, Bruxelas: Comissão Europeia – DG Enterprise and Industry.
- Young, N. M. (2007), “Toward a rethinking of race, culture and the African American entrepreneur”, in Dana, L. P. (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 157-176.
- Yuenger, A. M. (1995), “Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment”, in *Journal of Human Resources*, n.º 30 (1), pp. 194-204.
- Zafirovski, M. (1999), “Probing into the social layers of entrepreneurship: outlines of sociology of enterprise”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 11, pp. 351 – 371.
- Zapalska, M. e Edwards, W. (2001), “Chinese Entrepreneurship in a Cultural and Economic Perspective”, in *Journal of Small Business Management*, 39 (3), pp.286-292.
- Zenner, W. (1991), “Middlemen Minorities”, in Hutchinson, J. e Smith, A. (1996), *Ethnicity*, Oxford: Oxford University Press.
- Zhang, J. (1998) “Asian entrepreneurs in Chicago”, in Lopata, H. Z. (ed.), *Current research on occupations and professions*, Jobs in context: circles and settings, Londres: Jai Press Inc., volume 10, pp. 31-66.
- Zhou, M. (1992), *Chinatown. The socioeconomic potential of an Urban Enclave*, Philadelphia: Temple University Press.

ANEXOS

Anexo 1. Caracterização dos *Focus Groups*

Anexo 2. Guiões dos *Focus Groups*

Anexo 3. Mapa

Anexo 4. CV da candidata

ANEXO 1. CARACTERIZAÇÃO DOS *FOCUS GROUPS*

Nº FG	Data	Local	Tema & objetivos	Participantes	Duração
Focus Group 1	3 de Julho de 2014	Sala de reuniões do Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI) Lisboa	Empreendedorismo imigrante em Portugal: perceção dos empreendedores imigrantes face à <u>estrutura de oportunidades de Portugal</u> (enquadramento legal, resposta institucional, economia e opinião pública), caracterização da dimensão do indivíduo (<u>recursos pessoais</u> , dificuldades/necessidades, perfis) e recolha de <u>recomendações</u> para melhor resposta às necessidades dos empreendedores imigrantes.	Empreendedores Imigrantes: <u>7 participantes</u> : 4 homens e 3 mulheres; <u>nacionalidades</u> - 1 da Ucrânia, 3 do Brasil, 1 portuguesa de origem cabo-verdiana, 1 da Guiné-Bissau, 1 Colômbia; <u>nível de educação mais alto concluído</u> - 4 licenciatura; 1 ensino secundário; 1 terceiro ciclo do ensino básico; 1 segundo ciclo do ensino básico	2 horas e 29 minutos
Focus Group 2	3 de Julho de 2014	Sala de reuniões do CNAI de Lisboa	Empreendedorismo imigrante em Portugal: perceção dos empreendedores imigrantes face à <u>estrutura de oportunidades de Portugal</u> (enquadramento legal, resposta institucional, economia e opinião pública), caracterização da dimensão do indivíduo (<u>recursos pessoais</u> , dificuldades/necessidades, perfis) e recolha de <u>recomendações</u> para melhor resposta às necessidades dos empreendedores imigrantes.	Empreendedores Imigrantes: <u>4 participantes</u> : 1 homem e 3 mulheres; <u>nacionalidades</u> - 2 Brasil, 1 Sérvia, 1 Moçambique; <u>nível de educação mais alto concluído</u> - 2 mestrado, 2 licenciatura	2 horas e 7 minutos
Focus Group 3	4 de Julho de 2014	Sala de reuniões do CNAI de Lisboa	Empreendedorismo imigrante em Portugal: perceção das instituições face à <u>estrutura de oportunidades de Portugal para os empreendedores imigrantes</u> (enquadramento legal, resposta institucional, economia e opinião pública), caracterização dos seus <u>públicos-alvo de intervenção</u> (recursos pessoais, dificuldades, oportunidades comunitárias) e <u>recomendações para política pública</u> e para respostas institucionais.	Instituições: <u>14 participantes</u> : <i>instituições da sociedade civil</i> - CASES, Moinho da Juventude, Instituto Marquês Vale Flor, Rumo (Cooperativa de Solidariedade Social, CRL), Fundação Santa Maria Rafalea/CLAII da Moita-Fonte de Prata; <i>instituições públicas</i> - Programa de Mentores ACIDI, Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo do CNAI - ACIDI, Programa de Empreendedorismo Imigrante (PEI) do ACIDI, Câmara Municipal do Seixal, IEFP, IAPMEI	3 horas e 1 minuto
Focus Group 4	4 de Julho de 2014	Sala de reuniões do CNAI de Lisboa	Empreendedorismo imigrante em Portugal: perceção das instituições face à <u>estrutura de oportunidades de Portugal para os empreendedores imigrantes</u> (enquadramento legal, resposta institucional, economia e opinião pública), caracterização dos seus <u>públicos-alvo de intervenção</u> (recursos pessoais, dificuldades, oportunidades comunitárias) e <u>recomendações para política pública</u> e para respostas institucionais.	Instituições: <u>9 participantes</u> : <i>instituições da sociedade civil</i> - TREE Institute/consultor PEI, Fundação Aga Khan, Programa KCidade da mesma fundação, ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito), Agência de Empreendedores Sociais, Gabinete Jovem ESG; <i>instituições públicas</i> - Programa de Empreendedorismo Imigrante (PEI) do ACIDI, Comissão para Igualdade de Género (CIG)	2 horas e 42 minutos

ANEXO 2. GUIÕES DOS *FOCUS GROUPS*

Guião 1. *Guião Empreendedores Imigrantes*

Enquadramento: A Comissão Europeia tem incentivado os Estados-membros a reconhecerem o contributo essencial dos empresários imigrantes para o crescimento sustentável e o aumento do emprego, sendo incentivado o desenvolvimento de políticas destinadas a encorajar o empreendedorismo na Europa. Em Portugal, os dados dos Censos ajudam a realçar o aumento da importância dos empregadores estrangeiros no total de empregadores do país - entre 1981 e 2011 a importância relativa de empregadores estrangeiros no total de empregadores no país passou de 1,4% para 5,2%. É interessante verificar ainda que a taxa de variação de empregadores estrangeiros entre 2001 e 2011 foi positiva em 15,2%, enquanto a taxa para os empregadores portugueses foi negativa em 7%, em resultado de uma diminuição dos empregadores nacionais ao longo da última década. Verifica-se, porém, que nem todos os concelhos do país atraem da mesma forma os empregadores estrangeiros, nem todas as nacionalidades apresentam as mesmas taxas de empreendedorismo, nem investem nas mesmas atividades económicas.

Neste âmbito, importa refletir, por um lado, que necessidades e dificuldades sentem os potenciais empreendedores imigrantes em Portugal (podendo essas dificuldades variar em função da nacionalidade) e, por outro, que oportunidades e respostas potenciadoras da sua iniciativa encontram no país.

Objetivos: Pretende-se com este focus group auscultar os empreendedores imigrantes ou potenciais empreendedores, promover a troca de experiências entre empreendedores que já vivenciaram o processo, tendo presente dificuldades e desafios que tiveram em Portugal para criar um negócio, e sinalizar recomendações para políticas e respostas necessárias nesta vertente.

- 0. Ronda de apresentações:**
- qual a sua origem de imigração?
 - Razões para ser empreendedor em Portugal?
 - quando me tornei empreendedor em Portugal?

I. Estrutura de Oportunidades - Portugal enquanto contexto de acolhimento de empreendedores imigrantes:

1. Na vossa opinião o que leva as pessoas à iniciativa empresarial em Portugal? / Na vossa opinião o que leva os imigrantes em Portugal à iniciativa empresarial?
 - determinadas características do indivíduos?
 - dificuldades vividas? (discriminação, desemprego prolongado, não falarem o português, não terem as suas qualificações reconhecidas...)
 - oportunidades inerentes às comunidades imigrantes?
 - contexto económico, legal, institucional, social...
2. Que oportunidades consideram que há em Portugal para o desenvolvimento de negócios? (oportunidades económicas? Legais? Institucionais?)
 - Portugal é um bom país/contexto para investir? Porquê? (oportunidades de negócio numa economia em crise?)
3. Alguns países têm apostado na atração de investidores e empresários imigrantes, com programas de captação específicos para promover a entrada de imigrantes com perfil empresarial.
 - Têm conhecimento de programas e medidas dessa natureza?
 - Que impactos acham que teriam medidas e programas dessa natureza para Portugal?
 - Que contornos recomendariam ou defenderiam que esses programas e medidas tivessem? O que recomendariam? (que apoios deveriam ser concedidos? Que incentivos? Deveria Portugal apostar no diálogo com os países de origem?)

4. Na vossa opinião qual a importância dos empresários imigrantes para Portugal? Que contribuem para o país? (criação de emprego? De coétnicos ou para nacionais?)
5. Sentem que Portugal tem um contexto legal favorável ao empreendedorismo imigrante?
 - Desde 2007 Portugal prevê na Lei que enquadra a imigração um título legal especial para empreendedores e investidores que foi reforçado em 2012. Têm conhecimento desse enquadramento? Pensam que responde às necessidades e/ou torna o país mais atrativo para empresários imigrantes?
 - comparação/conhecimento de outros países com enquadramentos legais mais favoráveis? O que destacam desses contextos?
 - importância de enquadramento de abertura/formalização de empresas: que oportunidades ou constrangimentos tem o contexto português?
 - enquadramento fiscal: que oportunidades ou constrangimentos?
6. Como pensam que a sociedade portuguesa acolhe os imigrantes? E os empreendedores imigrantes?
 - Influência da opinião pública no sucesso das iniciativas empresariais imigrantes
 - Por outro lado experiências de discriminação que podem conduzir à iniciativa empresarial?
7. Que papel pensam que o **Estado português** deve ter no apoio e/ou incentivo ao empreendedorismo imigrante? Conhecem algumas instituições públicas que já o fazem? Quais? Podem explicitar um pouco o conhecimento que essas instituições têm? Que papel acham que essas instituições têm ou que deviam ter?
 - já recorreu a algumas dessas instituições? Acha que as respostas que têm respondem às necessidades? Que recomendações daria a essas instituições?
 - conhecem o PEI? Que respostas sentem que o PEI dá e o que lhe falta? Recomendações para o PEI?
 - Que articulação deve verificar-se entre o Estado Português e as organizações do Terceiro Setor no que se refere à dinamização de iniciativas de apoio ao empreendedorismo imigrante?
 - que público alvo acham que deve ter essas respostas – apenas imigrantes, todos os residentes independentemente das nacionalidades? Apenas grupos vulneráveis? Apenas qualificados ou não qualificados?
8. Que papel pensam que a **sociedade civil o sector privado** devem ter no apoio e/ou incentivo ao empreendedorismo imigrante? Conhecem algumas instituições da sociedade civil que já o fazem? Quais? Podem explicitar um pouco o conhecimento que essas instituições têm? Que papel acham que essas instituições têm ou que deviam ter?
 - As empresas (de maior ou menor dimensão) podem ser relevantes no apoio ao empreendedor em fase de *start-up*. Como podem estas envolver-se? Que benefícios têm neste apoio?

II. Dimensão do indivíduo e da sua rede social

1. O que consideram ser um empreendedor e quais as características que consideram mais importantes para uma pessoa se tornar um empreendedor bem-sucedido? (experiência, determinada cultura, qualificações, falar a língua do país, apoio de familiares e amigos, recursos próprios, ter uma rede de fornecedores e contactos, boas ideias de negócio / inovação)
2. Quais as principais vantagens dos imigrantes para se tornarem empreendedores / empresários em Portugal?
3. Se quisessem aconselhar um imigrante que pretendesse investir ou criar um negócio em Portugal o que lhe diriam? O que lhe recomendariam a considerar?
4. Em Portugal, tal como noutros países, nem todas as nacionalidades imigrantes têm a mesma propensão para desenvolverem atividades empresariais, verificando-se que há nacionalidades que se destacam mais na criação de negócios (e.g. chineses, brasileiros). Porquê que acham que isso acontece? O que diferencia as diferentes nacionalidades / comunidades no que diz respeito à iniciativa empresarial?

5. Como escolhem ou deve ser escolhido o local para abrir um negócio? Como escolhem a cidade ou o lugar específico na cidade? (e.g. zonas abandonadas da cidade, zonas onde há instituições de apoio – incubadoras de empresas?, zonas nobres ou mais baratas...)

6. Acham importante uma iniciativa empresarial ser promovida em parceria / sócios, ou deve ser um projeto individual? Que tipo de parcerias ou sócios (coétnicos, nacionais, outros imigrantes)?

7. Na vossa opinião que dificuldades sentem os empreendedores imigrantes em Portugal?

- acesso a crédito
- desconfiança por parte de terceiros (clientes, fornecedores, instituições...)
- reconhecimento de qualificações
- títulos de residência / enquadramento lei de estrangeiros
- língua
- questões de género (homens vs. Mulheres)
- burocracia
- dificuldades de acesso a informação e ao mundo dos negócios
- sobrevivência dos negócios (no caso de encerramento de um negócio que apoios precisam ou deveriam ser dados aos empreendedores imigrantes?)
- falta de formação

8. Face a essas dificuldades sinalizadas, o que pensam que o Estado português e as organizações da sociedade civil em Portugal poderiam fazer para apoiar ou incentivar os empreendedores imigrantes? Que recomendações dariam aos decisores políticos?

9. Normalmente a bibliografia académica identifica 2 perfis de empresários imigrantes nas sociedades de acolhimento: **1) o perfil daqueles que entram já como empresários**, procurando logo à chegada formalizar um negócio; e **2) o perfil associado aqueles que depois de trabalharem por conta de outrem** ou adquirirem experiência no mercado de trabalho de acolhimento, **abrem então um negócio**.

- podem posicionar-se: que perfil acham que têm?
- acham que esses dois perfis têm oportunidades e dificuldades distintas em Portugal?
- pensam que há respostas institucionais em Portugal para ambos os perfis? As políticas em Portugal respondem a ambos os perfis?
- no perfil 2 temos por vezes pessoas acabam por desenvolver uma atividade empresarial apenas porque não tinham alternativas no mercado de trabalho ou passaram por constrangimentos (desemprego prolongado, discriminação, dificuldades em usarem as suas qualificações ou terem oportunidades apenas em atividades em situação de sobre qualificação...). Acham que há essas situações em Portugal? Explicitem que situações conduzem a isso?

10. Que necessidades percecionam que os empresários imigrantes têm em Portugal?

- formação (em quê? Que conteúdos?)
- apoio a lidar com a burocracia (especificar um pouco)
- apoio a ganharem literacia financeira?
- apoio a desenharem um plano de negócios
- apoio a procurar crédito e lidar com regras de entidades financiadoras
- disseminação / divulgação / marketing dos serviços e negócio
- networking com fornecedores e outros empreendedores (ter exemplos de referência? Mentores?)
- apoio ao longo da vida da iniciativa empresarial: da abertura ao encerramento de um negócio
- mais contactos com instituições

11. Como acham que o Estado ou algumas das instituições da sociedade civil poderiam responder a estas necessidades? Recomendações.

12. Se vocês fossem decisores políticos que medidas desenvolveriam para incentivarem o empreendedorismo imigrante?

Guião 2. Guião para Instituições

Enquadramento: A Comissão Europeia tem incentivado os Estados-membros a reconhecerem o contributo essencial dos empresários imigrantes para o crescimento sustentável e o aumento do emprego. O *Plano de Ação Empreendedorismo 2020* (COM(2012) 795 final, de 9 de janeiro de 2013) define mesmo um eixo específico para os empresários imigrantes, onde é reforçado o “contributo essencial dos empresários migrantes para um crescimento sustentável e o emprego” e é incentivado o desenvolvimento de políticas destinadas a encorajar o empreendedorismo na Europa que considerem o potencial empresarial dos imigrantes e/ou atraíam potenciais empresários que desejem criar empresas internacionais sediadas na Europa.

Em Portugal, os dados dos Censos entre 1981 e 2011 ajudam a realçar o aumento da importância absoluta e relativa dos empregadores estrangeiros no total de empregadores do país - entre 1981 e 2011 a importância relativa de empregadores estrangeiros no total de empregadores no país passou de 1,4% para 5,2%. É interessante verificar ainda que a taxa de variação de empregadores estrangeiros entre 2001 e 2011 foi positiva em 15,2%, enquanto a taxa para os empregadores portugueses foi negativa em 7%, em resultado de uma diminuição dos empregadores nacionais ao longo da última década. O impacto do crescimento dos empregadores estrangeiros na última década é ainda mais substantivo se se atender também que esta tendência contraria a evolução dos ativos estrangeiros, que de 2001 para 2011 sofreram um decréscimo em 2,5%. Verifica-se, porém, que nem todos os concelhos do país atraem da mesma forma os empregadores estrangeiros, nem todas as nacionalidades apresentam as mesmas taxas de empreendedorismo, nem investem nas mesmas atividades económicas.

Neste âmbito, importa refletir, por um lado, que necessidades e dificuldades sentem os potenciais empreendedores imigrantes em Portugal (podendo essas dificuldades variar em função da nacionalidade) e, por outro, que oportunidades e respostas potenciadoras da sua iniciativa encontram no país. Assim, com o intuito de promover a troca de experiências e/ou a identificação das respostas das entidades públicas e da sociedade civil na vertente do empreendedorismo imigrante, bem como sinalizar as oportunidades e lacunas de políticas e respostas nesta vertente, pretende-se promover um focus group de reflexão acerca do tema.

Objetivos: Pretende-se com este focus group auscultar as opiniões de atores relevantes neste domínio de instituições públicas e da sociedade civil com programas de apoio ou incentivo ao empreendedorismo.

0. Ronda de apresentações:

- apresentação da instituição que representam e breve introdução acerca do que fazem na vertente do empreendedorismo (geral ou imigrante)
- especificarem se tiverem respostas para empreendedores imigrantes, e desde quando?

I. Estrutura de Oportunidades - Portugal enquanto contexto de acolhimento de empreendedores imigrantes:

1. Na vossa opinião o que leva as pessoas à iniciativa empresarial em Portugal? / Na vossa opinião o que leva os imigrantes em Portugal à iniciativa empresarial?

- determinadas características do indivíduos?
- dificuldades vividas? (discriminação, desemprego prolongado, não falarem o português, não terem as suas qualificações reconhecidas...)
- oportunidades inerentes às comunidades imigrantes?
- contexto económico, legal, institucional, social...

2. Que oportunidades consideram que há em Portugal para o desenvolvimento de negócios? (oportunidades económicas? Legais? Institucionais?)

- Portugal é um bom país/contexto para investir? Porquê? (oportunidades de negócio numa economia em crise?)
3. Alguns países têm apostado na atração de investidores e empresários imigrantes, com programas de captação específicos para promover a entrada de imigrantes com perfil empresarial.
- Têm conhecimento de programas e medidas dessa natureza?
 - Que impactos acham que teriam medidas e programas dessa natureza para Portugal?
 - Que contornos recomendariam ou defenderiam que esses programas e medidas tivessem? O que recomendariam? (que apoios deveriam ser concedidos? Que incentivos? Deveria Portugal apostar no diálogo com os países de origem?)
4. Na vossa opinião qual a importância dos empresários imigrantes para Portugal? Que contribuem para o país? (criação de emprego? De coétnicos ou para nacionais?)
5. Sentem que Portugal tem um contexto legal favorável ao empreendedorismo imigrante?
- Desde 2007 Portugal prevê na Lei que enquadra a imigração um título legal especial para empreendedores e investidores que foi reforçado em 2012. Têm conhecimento desse enquadramento? Pensam que responde às necessidades e/ou torna o país mais atrativo para empresários imigrantes?
 - comparação/conhecimento de outros países com enquadramentos legais mais favoráveis? O que destacam desses contextos?
 - importância de enquadramento de abertura/formalização de empresas: que oportunidades ou constrangimentos tem o contexto português?
 - enquadramento fiscal: que oportunidades ou constrangimentos?
6. Como pensam que a sociedade portuguesa acolhe os imigrantes? E os empreendedores imigrantes?
- Influência da opinião pública no sucesso das iniciativas empresariais imigrantes
 - Por outro lado experiências de discriminação que podem conduzir à iniciativa empresarial?
7. Que papel pensam que o **Estado português** deve ter no apoio e/ou incentivo ao empreendedorismo imigrante?
- Que instituições públicas já o fazem? Listar soluções das entidades para resolução de dificuldades
 - Que papel acham que essas instituições têm ou que deviam ter?
 - Que respostas têm essas instituições para os empreendedores? As respostas respondem às necessidades?
 - que publico alvo acham que deve ter essas respostas – apenas imigrantes, todos os residentes independentemente das nacionalidades? Apenas grupos vulneráveis? Apenas qualificados ou não qualificados?
 - conhecem o PEI? Que respostas sentem que o PEI dá e o que lhe falta? Recomendações para o PEI?
 - Que articulação deve verificar-se entre o Estado Português e as organizações do Terceiro Setor no que se refere à dinamização de iniciativas de apoio ao empreendedorismo imigrante?
8. Que papel pensam que a **sociedade civil o sector privado** devem ter no apoio e/ou incentivo ao empreendedorismo imigrante? Conhecem algumas instituições da sociedade civil que já o fazem? Quais? Podem explicitar um pouco o conhecimento que essas instituições têm? Que papel acham que essas instituições têm ou que deviam ter?
9. A vossa instituição articula com outras entidades no apoio ao empreendedor imigrante? Sinalizar redes já criadas entre entidades e respostas encontradas para solução de problemas. Acham relevante a cooperação entre entidades dos diversos setores (público/privado/terceiro setor) no apoio ao empreendedorismo imigrante? (colaboração interinstitucional, rede temática com enfoque no empreendedorismo imigrante)
10. Os imigrantes conhecem e procuram os vossos serviços/apoios disponibilizados (disseminam os vossos serviços para esse público? como?)? Quem são os imigrantes que procuram os vossos serviços? (nacionalidades; género; nível de escolaridade; situação face ao emprego; situação legal; ideias de negócio; dimensão do negócio).

II. Atendendo à vossa experiência com o público-alvo empresários imigrantes

1. Quais as características que consideram mais importantes para uma pessoa se tornar um empreendedor bem-sucedido? (experiência, determinada cultura, qualificações, falar a língua do país, apoio de familiares e amigos, recursos próprios, ter uma rede de fornecedores e contactos, boas ideias de negócio / inovação)
2. Quais as principais vantagens dos imigrantes para se tornarem empreendedores / empresários em Portugal?
3. Se quisessem aconselhar um imigrante que pretendesse investir ou criar um negócio em Portugal o que lhe diriam? O que lhe recomendariam a considerar?
4. Em Portugal, tal como noutros países, nem todas as nacionalidades imigrantes têm a mesma propensão para desenvolverem atividades empresariais, verificando-se que há nacionalidades que se destacam mais na criação de negócios (e.g. chineses, brasileiros). Porquê que acham que isso acontece? O que diferencia as diferentes nacionalidades / comunidades no que diz respeito à iniciativa empresarial?
5. Na vossa opinião que dificuldades sentem os empreendedores imigrantes em Portugal?
 - acesso a crédito
 - desconfiança por parte de terceiros (clientes, fornecedores, instituições...)
 - reconhecimento de qualificações
 - títulos de residência / enquadramento lei de estrangeiros
 - língua
 - dificuldades e estruturar uma ideia de negócio
 - questões de género (homens vs. Mulheres)
 - burocracia (formalização de um negócio, regras de algumas atividades económicas...)
 - dificuldades de acesso a informação e ao mundo dos negócios
 - sobrevivência dos negócios (no caso de encerramento de um negócio que apoios precisam ou deveriam ser dados aos empreendedores imigrantes?)
 - falta de formação
8. Face a essas dificuldades sinalizadas, consideram que ainda há lacunas nas respostas institucionais disponíveis? O que pensam que o Estado português, as organizações da sociedade civil e o sector privado em Portugal poderiam fazer para apoiar mais ou incentivar mais os empreendedores imigrantes? Que recomendações dariam?
9. E, por outro lado, que dificuldades sentem as instituições no relacionamento com imigrantes ou os empreendedores imigrantes? (dificuldades de comunicação; dificuldades em responder sobre situação ligadas à regularização; outras)
10. Normalmente a bibliografia académica identifica 2 perfis de empresários imigrantes nas sociedades de acolhimento: **1) o perfil daqueles que entram já como empresários**, procurando logo à chegada formalizar um negócio; **e 2) o perfil associado aqueles que depois de trabalharem por conta de outrem** ou adquirirem experiência no mercado de trabalho de acolhimento, **abrem então um negócio**.
 - acham que esses dois perfis têm oportunidades e dificuldades distintas em Portugal?
 - pensam que há respostas institucionais em Portugal para ambos os perfis? As políticas em Portugal respondem a ambos os perfis?
 - no perfil 2 temos por vezes pessoas acabam por desenvolver uma atividade empresarial apenas porque não tinham alternativas no mercado de trabalho ou passaram por constrangimentos (desemprego prolongado, discriminação, dificuldades em usarem as suas qualificações ou terem oportunidades apenas em atividades em situação de sobre qualificação...). Acham que há essas situações em Portugal? Explicitem que situações conduzem a isso?
11. Que necessidades percecionam que os empresários imigrantes têm em Portugal?
 - formação (em quê? Que conteúdos?)

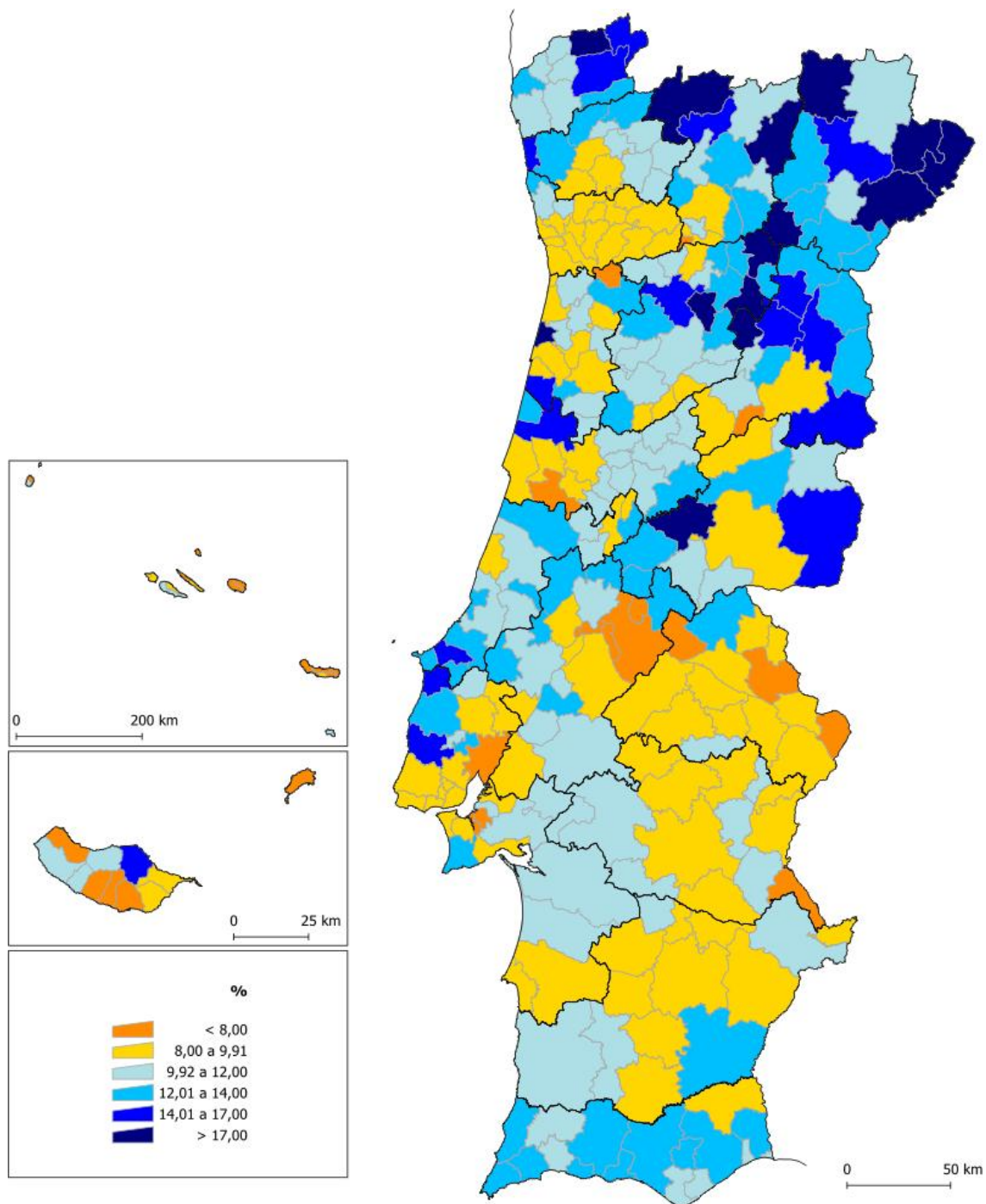
- apoio a lidar com a burocracia (especificar um pouco)
- apoio a ganharem literacia financeira?
- apoio a desenharem um plano de negócios
- apoio a procurar crédito e lidar com regras de entidades financiadoras
- disseminação / divulgação / marketing dos serviços e negócio
- networking com fornecedores e outros empreendedores (ter exemplos de referência? Mentores?)
- apoio ao longo da vida da iniciativa empresarial: da abertura ao encerramento de um negócio
- mais contactos com instituições

12. Como acham que o Estado ou algumas das instituições da sociedade civil poderiam responder a estas necessidades? Recomendações.

13. Se pudessem aconselhar os decisores políticos que medidas proporiais serem desenvolvidas para incentivarem o empreendedorismo imigrante? Que medidas indicariam como prioritárias? (recomendações para atuação neste domínio).

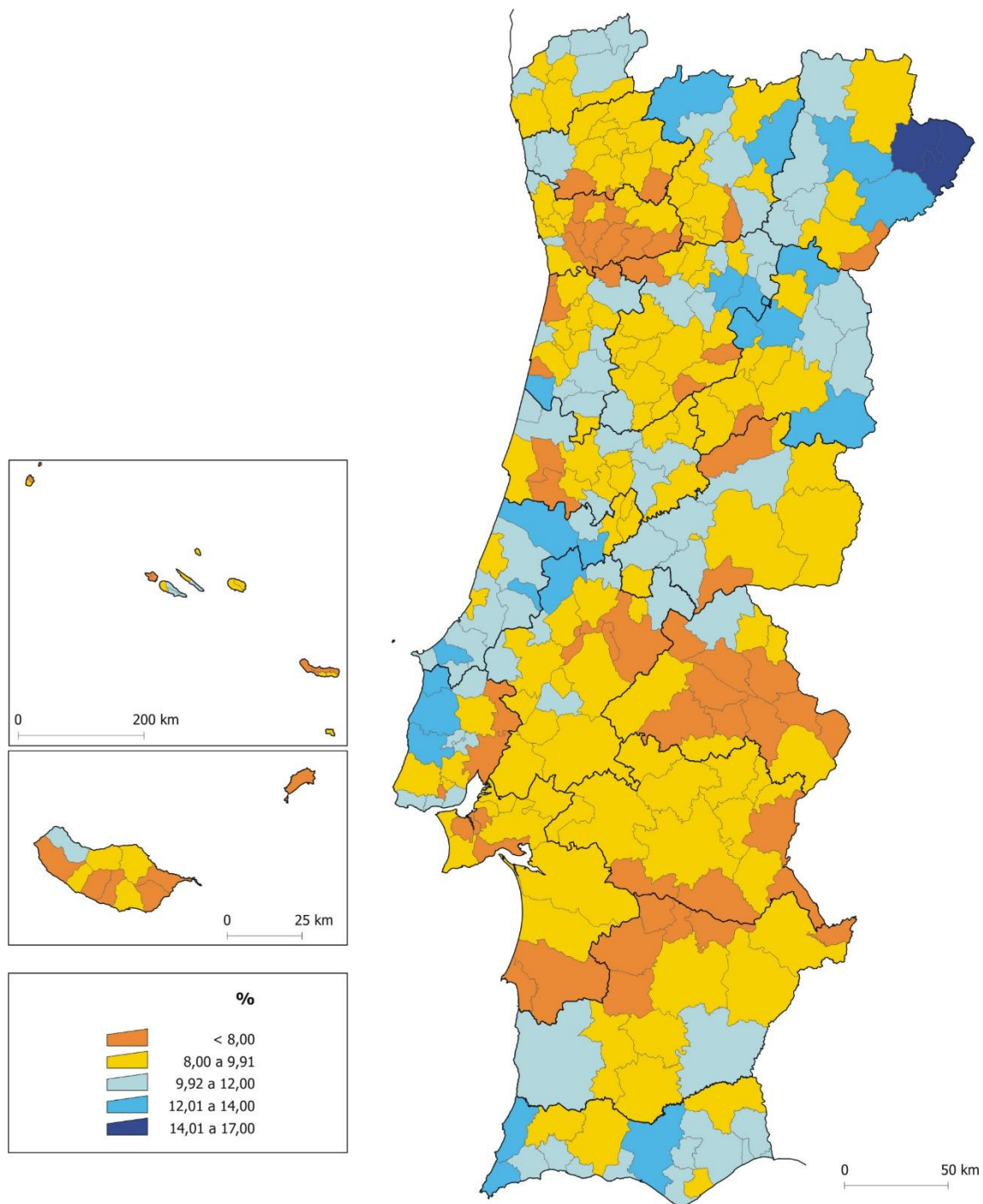
ANEXO 3. MAPAS

Mapa A. Taxas de empreendedorismo de portugueses por municípios de Portugal, em 2001



Fonte: Censos 2001, INE (cálculos da autora)

Mapa B. Taxas de empreendedorismo de portugueses por municípios de Portugal, em 2001



Fonte: Censos 2011, INE (cálculos da autora)