



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

A IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO NO ÂMBITO DA ECONOMIA SOCIAL E
SOLIDÁRIA, UTILIZAÇÃO DE MICROCRÉDITO NO FINANCIAMENTO DA CRIAÇÃO DE
PEQUENOS NEGÓCIOS NA COMUNIDADE IMIGRANTE EM PORTUGAL

Marco Filipe Teigão da Conceição Correia

Mestrado em Economia Social e Solidária

Orientador(a):

Dr. Soumodip Sarkar, Professor Catedrático
Universidade de Évora

Co-Orientador(a):

Dr. José Bilau, Professor Coordenador,
Instituto Politécnico de Beja

Outubro, 2020

A toda a minha família e amigos, particularmente pai, mãe e Patrícia.

Agradecimento

Quero agradecer particularmente à minha mãe (onde estejas quero agradecer-te muito) e pai, aqueles que me ensinaram a ser o que sou e que sempre me apoiaram em tudo, à Patrícia pela paciência de estar ao meu lado durante tantas horas sem lhe prestar a atenção devida, aos meus orientadores por todo o trabalho e dedicação e ao Montepio pelo financiamento do Mestrado.

Resumo

A presente dissertação foi realizada no âmbito do Mestrado em Economia Social e Solidária do ISCTE e aborda a temática da utilização do microcrédito na criação de pequenos negócios pelos imigrantes em Portugal.

Depois de uma parte inicial centrada nas questões teóricas da imigração e empreendedorismo e do papel do microcrédito na integração de imigrantes nos países desenvolvidos, apresenta-se um estudo empírico baseado em 669 contratos de microcrédito onde se explora as diferenças entre imigrantes e não imigrantes na utilização do microcrédito na criação de pequenos negócios em Portugal.

Os resultados obtidos permitem concluir que: (1) os imigrantes e não imigrantes que recorrem ao microcrédito apresentam diferentes perfis de capital humano; (2) os imigrantes que recorreram aos programas de microcrédito não são diferentes dos nacionais em termos de valor de financiamento solicitado e setor de atividade no qual os negócios são criados; (3) os imigrantes que recorrem ao microcrédito não têm uma contribuição para minimizar as assimetrias regionais pois as suas iniciativas empreendedoras ocorrem preferencialmente nas grandes áreas metropolitanas; (4) não existe uma diferença significativa entre imigrantes e não imigrantes em termos da pontualidade dos reembolsos do microcrédito.

Os resultados obtidos contribuem para aprimorar a literatura sobre o financiamento do empreendedorismo imigrante, explorando aspetos menos investigados com foco geográfico ou setorial. As conclusões do estudo poderão ser úteis para o desenho e implementação de políticas para imigrantes empreendedores, apoiando a sua integração nos países de acolhimento.

Palavras-Chave: Microcrédito, Inclusão, Empreendedorismo, Imigração

Abstract

This dissertation was carried out within the scope of the Master in Social and Solidarity Economy at ISCTE and addresses the theme of the access to microcredit in the creation of small business by immigrants in Portugal.

After an initial theoretical part focused on immigration and the role of microcredit in the integration and entrepreneurship issues and the role of microcredit in the integration of immigrants in developed countries, an empirical study is carried out based on 669 microcredit contracts, with a investigation to find the differences between immigrants and non-immigrants in the use of microcredit in the creation of small business in Portugal.

The results of our investigation allow us to conclude that: (1) immigrants and non-immigrants who resort to microcredit have different profiles of human capital; (2) immigrants who resorted to microcredit programs are no different from nationals in terms of the amount of financing requested and the sector of activity in which the business are created; (3) immigrants do not have a contribution to minimize regional asymmetries, as their entrepreneurial initiatives occur preferably in large metropolitan areas; (4) there is no significant difference compared to national in terms of the timeliness of microcredit repayments.

The results obtained contribute to improve the literature on the financing of immigrant entrepreneurship, exploring less investigated aspects with a geographical or sectorial focus. Our study findings may also be useful for the design and implementation of policies for immigrant entrepreneurs, supporting their integration in host countries.

Keywords: Microcredit, Inclusion, Entrepreneurship, Immigration

ÍNDICE

Resumo	4
Abstract	5
1. Introdução	7
2. MICROCRÉDITO E EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE	
2.1 Microcrédito: Conceito e enquadramento histórico	10
2.2. Microcrédito: Breve referência às escolas teóricas	14
2.3. Microcrédito nas economias desenvolvidas	
2.3.1. União Europeia	15
2.3.2. Estados Unidos da América	16
2.3.3. Microcrédito em Portugal	18
2.4. Empreendedorismo imigrante	
2.4.1. O fenómeno crescente da imigração em Portugal	21
2.4.2. O empreendedorismo na comunidade imigrante	22
2.4.3. A importância do microcrédito para o empreendedorismo imigrante	28
3. ESTUDO EMPÍRICO: UTILIZAÇÃO DE MICROCRÉDITO NO FINANCIAMENTO DA CRIAÇÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS NA COMUNIDADE IMIGRANTE EM PORTUGAL	
3.1. Literatura e hipóteses	32
3.2. Dados e metodologia	34
3.3 Apresentação dos resultados e respetiva discussão	34
4 Conclusão	41
Referências bibliográficas	42

Introdução

A presente dissertação analisa a utilização do microcrédito na criação de pequenos negócios pela comunidade imigrante em Portugal e foi desenvolvida no âmbito do Mestrado em Economia Social e Solidária.

A escolha do tema prende-se sobretudo com a sua atualidade, pertinência e ligação com a temática abordada no mestrado, assim como o meu interesse pessoal em virtude de no âmbito da minha atividade profissional se afigurar de extrema importância aprofundar o seu estudo.

Estudos anteriores sobre empreendedorismo imigrante sugerem que os imigrantes em países desenvolvidos apresentam uma apetência relativamente elevada para a criação de negócios, uma vez que tendo optado por abandonar os seus países de origem e construir uma nova vida noutros países, eles apresentam maior propensão ao risco e ao trabalho árduo (Herman e Smith, 2010; Fairlie e Lofstrom, 2015).

No entanto, os imigrantes enfrentam desafios específicos para estabelecer atividades empreendedoras nos seus países de acolhimento, desafios esses que se encontram muitas vezes interligados e normalmente derivam de uma série de fatores, tais como dificuldade na obtenção de informação (Moon et al., 2014), desconhecimento linguístico (Fairlie, 2012), falta de conhecimento das leis (Fairlie e Lofstrom, 2015), dificuldades de acesso às redes de negócios locais (Schlosser, 2012), dificuldades de instalações (Relatório TRSM, 2017) e principalmente, dificuldades de acesso ao capital inicial necessário para criarem os seus negócios (Fairlie e Lofstrom, 2015; Moon et al; 2014; Servon et al., 2010).

Se o acesso ao capital inicial é um grande obstáculo quando se pretende iniciar um novo negócio, isso é ainda mais verdadeiro quando o empreendedor é um imigrante ou pertencente a uma minoria étnica (Ndofor e Priem, 2009). A falta de acesso ao setor bancário formal ou tradicional é frequentemente citada como um fator-chave de restrição ao crescimento do empreendedorismo imigrante (OCDE, 2010). Os empreendedores imigrantes muitas vezes não possuem património pessoal ou historial de crédito necessários para aceder a crédito junto das instituições financeiras (Hulten e Ahmed 2013) e a ‘linguagem das finanças’ e dos procedimentos de solicitação de empréstimo também podem ser assustadores para os empreendedores imigrantes (Atkinson, 2007; Schreiner e Woller, 2003).

Investigações anteriores sugerem ainda que os imigrantes evitam o envolvimento com instituições bancárias formais devido a eles próprios acreditarem que não são bem-vindos no país acolhedor e por medo de eventualmente virem a ser discriminados (Cavalluzzo et al., 2002; Blanchard et al., 2008).

Vários estudos encontraram também evidência de que os imigrantes enfrentam alguma discriminação na aprovação de empréstimos ou taxas de juros (Blanchflower et al. 2003; Cavalluzzo et al. 2002; Cavalluzzo e Cavalluzzo, 1998; Asiedu et al., 2012; Mitra e Basit, 2019).

O microcrédito, com condições menos exigentes por parte das instituições que o disponibilizam, é usualmente visto e utilizado como um meio adequado para apoiar empreendedores imigrantes (e não-imigrantes desfavorecidos) a iniciar empreendimentos de pequena escala em países desenvolvidos.

Apesar da crescente importância dos programas de microcrédito para financiamento de pequenos negócios em países desenvolvidos, os estudos sobre o tema são escassos e existem aspectos pouco explorados como a sua utilização no financiamento da criação de pequenos negócios por imigrantes. As enormes restrições enfrentadas pelos imigrantes nos países de acolhimento, fazem deles um grupo com especificidades próprias que justificam investigação acadêmica e tratamento diferenciado por parte dos decisores políticos.

Do ponto de vista acadêmico e das políticas públicas, uma questão fundamental permanece inequivocamente sem resposta: existem diferenças entre imigrantes e não imigrantes na utilização de microcrédito para criação de pequenos negócios?

O presente estudo pretende responder a essa questão central e especificamente, colocamos as seguintes perguntas para responder à nossa questão principal:

Em primeiro lugar, os imigrantes que recorrem ao microcrédito para criação de pequenos negócios são diferentes de seus congêneres nacionais ao nível do capital humano?

Em segundo lugar, os imigrantes que recorrem ao microcrédito são diferentes dos seus congêneres nacionais em termos do montante de crédito solicitado e setor de atividade onde criam os seus pequenos negócios?

Terceiro, os imigrantes que recorrem ao microcrédito têm maior probabilidade de investir em regiões pobres do que os não imigrantes?

Quarto, os imigrantes que recorrem ao microcrédito para criação de pequenos negócios apresentam menor taxa no reembolso dos seus empréstimos do que seus homólogos nacionais?

Os resultados do nosso estudo podem contribuir para ampliar a escassa literatura existente sobre a temática financiamento de empresas imigrantes em contexto de países desenvolvidos. Embora os estudos anteriores tenham já abordado o acesso a financiamento por empresas de imigrantes, o nosso trabalho foca-se especificamente no financiamento com recurso a microcrédito.

As contribuições deste artigo são quádruplas: primeiro, desenvolvemos uma metodologia para investigar as diferenças (se existirem) entre imigrantes e não imigrantes na utilização do microcrédito. Em segundo lugar, apresentamos o perfil ao nível do capital humano de imigrantes empreendedores e características dos negócios por si criados (montante do empréstimo e setor de atividade). Terceiro, fornecemos elementos sobre a localização geográfica da atividade desenvolvida pelo imigrante empreendedor. Quarto, investigamos as eventuais diferenças entre imigrantes e não imigrantes no reembolso do microcrédito.

A presente dissertação está organizada da seguinte forma. Primeiro, apresentamos uma visão geral sobre microcrédito e empreendedorismo imigrante. De seguida, fornecemos uma breve revisão da literatura relacionada e desenvolvemos um conjunto de hipóteses. Depois, descrevemos os dados e o tratamento estatístico utilizados. A seguir, apresentamos os resultados obtidos e respetiva discussão. A secção final apresenta as conclusões.

2. MICROCRÉDITO E EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

2.1 Microcrédito: Conceito e enquadramento histórico

O microcrédito pode ser visto como um empréstimo de baixo montante, destinado a pessoas sem possibilidades de aceder ao crédito tradicional e frequentemente em situação de desemprego, é normalmente concedido com o objetivo de promover e dinamizar o espírito empreendedor entre os setores mais excluídos da população e como meio de promoção do autoemprego.

O microcrédito é um empréstimo simplificado, com o mínimo de burocracias e sem exigência de garantias reais, bastando apenas que o negócio a desenvolver apresente potencial e viabilidade para se desenvolver e que apresente resultados financeiros positivos que permitam assegurar a sua sustentabilidade. Outra importante característica do microcrédito é a sua metodologia de concessão assistida, que assegura o acompanhamento de proximidade dos beneficiários por parte dos agentes de crédito e facilita a adaptação dos instrumentos e recursos disponíveis às mais diversas situações de pobreza e exclusão social que poderão ser encontradas no terreno.

A concessão de microcrédito assenta em critérios bastante diferentes dos que podemos encontrar no sistema bancário tradicional. Grande parte das instituições de crédito tradicional consideram de elevado risco e baixa rentabilidade as operações de baixo montante que envolvem população pobre, uma vez que estes agregados são usualmente vistos como incapazes de gerar poupança, sem histórico de relacionamento bancário, sem possibilidades de apresentar garantias reais e sem planos de negócios formais que ofereçam adequada base de sustentação para formalização de um pedido de crédito. Todos estes aspetos são geralmente fatores de suporte para a avaliação da solvabilidade dos candidatos a crédito.

Outros elementos do desagrado da banca tradicional são o reduzido prazo das operações e os avultados custos operacionais que lhe estão associados.

O microcrédito contribui para a inclusão social das populações, quer numa vertente de consumo, quer de produção, mas acima de tudo é um instrumento de promoção e incentivo ao empreendedorismo nas populações mais pobres, uma vez que em contexto de exclusão estes indivíduos não dispõem de meios ou capacidade para poderem desenvolver um negócio, ainda que apresentem ideias para tal.

Ao longo da história assistimos a algumas experiências aproximadas ao que nos dias de hoje designamos como microcrédito.

Na Irlanda há mais de 200 anos os Irish Loan Funds (fundos administrados por associações locais) efetuavam pequenos empréstimos aos trabalhadores pobres, existindo registros da existência de cerca de 300 fundos distintos (Barone 2002).

Encontram-se também referenciadas experiências próximas do microcrédito datadas de 1846 na Alemanha. O pastor Raiffeisen, através de uma associação denominada “Associação do Pão”, cedia farinha de trigo aos agricultores e camponeses que não dispunham de meios para garantir a sua subsistência, em grande parte devido ao elevado endividamento a agiotas. O empréstimo de farinha de trigo da “Associação do Pão” permitiu aos agricultores pobres o fabrico e comercialização de pão, resultando dessa forma no aumento dos seus rendimentos para conseguirem assegurar a subsistência das suas famílias (Silveira, 2005).

No Canadá, em 1900, foram criadas as Caisses Populaires, contando hoje com mais de 5 milhões de beneficiários (Hassan, 2002) e nos Estados Unidos da América, em 1953, Walter Krump criou os “Fundos de Ajuda” que culminaram no aparecimento de uma Federação das Ligas de Crédito com abrangência internacional e que se mantêm ainda nos dias de hoje (Hassan, 2002).

O governo de Madras criou no sul da Índia várias cooperativas de crédito baseadas no modelo alemão anteriormente referido. A sua expansão ocorreu a um ritmo de tal maneira acelerado, que em 1946 apoiavam já 9 milhões de pessoas (Morduch, 1999).

Iniciativas semelhantes foram surgido um pouco por todo o mundo, no entanto o que veio consolidar e revolucionar o conceito de microcrédito foi o modelo implementado por Mohammad Yunus no Bangladesh em 1976, podendo mesmo afirmar-se que terá sido esta a mais bem-sucedida experiência de microcrédito implementada até aos dias de hoje. Mohammad Yunus terá iniciado um trabalho de pesquisa com objetivo de encontrar possíveis respostas para as situações de pobreza extrema que se vivia no Bangladesh e rapidamente se apercebeu que os pequenos comerciantes das aldeias próximas da sua Universidade se encontravam reféns dos agiotas sem escrúpulos. De forma a contornar essa situação e considerando que essas pessoas não reuniam as condições minimamente exigidas para aceder a um banco comercial, Yunus começou a emprestar pequenas quantias (cerca de 27 dólares) com recurso a fundos próprios a um grupo inicial de 42 pessoas, sem cobrança de encargos financeiros e exigindo apenas o compromisso de reembolso quando o grupo apresentasse condições para o fazer. O resultado da sua experiência foi tão positivo que ultrapassou as suas melhores expectativas, com os 42 devedores a saldar o seu compromisso de forma exemplar. É esta experiência que está na génese do aparecimento do Grameen Bank em 1978, que, segundo dados fornecidos no site oficial da instituição, desde a sua fundação até 2018, terá emprestado o equivalente a 26.554 milhões de dólares a 9,085 milhões de pequenos empreendedores, permitindo-lhes implementar e ampliar as suas oportunidades de realização de negócios.

Na ótica do Grameen Bank o microcrédito é uma poderosa arma de combate à pobreza, uma vez que o acesso a crédito produtivo permite às pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional, o desenvolvimento de melhores condições socioeconómicas através da dinamização de pequenos negócios. O enorme sucesso do Grameen Bank está também relacionado com a filosofia contratual das operações, uma vez que numa ótica de redução de custos de seleção, monitorização do empréstimo e incentivo ao pagamento atempado sem incidentes, foi implementada uma espécie de garantia de pagamento denominado grupo solidário, no qual os empréstimos são concedidos a grupos de cinco pessoas que se responsabilizam pelos outros elementos do grupo. Desta forma um candidato para poder aceder a crédito, terá de se unir a quatro outros candidatos e formar um grupo, só assim poderão submeter a sua candidatura num dos centros da aldeia (Sengupta e Aubuchon, 2008).

A experiência Grameen Bank veio fortalecer a ideia de que tanto as populações pobres podem aceder a crédito, assim como provar que as instituições não sofrem perdas significativas com a sua concessão, pelo contrário, as taxas de reembolso alcançadas são bastante elevadas e deve-se essencialmente ao mecanismo de empréstimo em grupo, que permite a concessão de crédito sem qualquer garantia real (Sengupta e Aubuchon, 2008).

O sistema de empréstimos em grupo tem subjacente uma forma de pressão moral “peer pressure”, um processo que estimula de forma natural todos os membros do grupo a cumprir com o plano de prestações acordado, uma vez que o seu incumprimento colocará em causa a possibilidade de aceder a futuros empréstimos a todos os elementos e origina adicionalmente a obrigatoriedade de os restantes membros serem chamados a pagar na vez do incumpridor (por via de uma poupança de constituição obrigatória do grupo).

Outro aspeto importante é o facto de a autosseleção de elementos do grupo permitir mitigar o risco de incumprimento, uma vez que será de esperar que pessoas de menor risco se venham a associar a pessoas de risco equivalente, eliminando-se o risco de forma natural (Sengupta e Aubuchon, 2008).

No que a desvantagens diz respeito, podemos apontar o fator custo para a instituição, uma vez que estes processos implicam a deslocação semanal de funcionários às várias aldeias, custos dificilmente comportáveis para a generalidade das instituições que concedem este tipo de empréstimos. Outro aspeto negativo tem a ver com o tempo despendido nas reuniões semanais, bem como a restrição imposta em termos de montantes e prazo dos empréstimos, que poderão penalizar fortemente a rapidez de crescimento dos negócios de alguns dos membros. Outra desvantagem passa pela eventual autoexclusão dos elementos mais pobres da sociedade, uma vez que terão mais dificuldades em aceder a grupos, já que elementos em melhor condição financeira dificilmente irão querer no seu grupo elementos que apresentem teoricamente maior probabilidade de incumprir. Finalmente temos as consequências resultantes de negócios malsucedidos, obrigando eventualmente à implementação de

esforços adicionais e muito para além do razoável por parte das famílias, fundamentalmente com a redução de despesas essenciais, necessidade de trabalhar mais horas para assegurar o cumprimento das prestações e manter a sua posição social (Armendáriz de Aghión e Morduch, 2000). Contudo, apesar das desvantagens enumeradas, a organização de empréstimos em grupo alcançou enorme sucesso no Bangladesh, sendo utilizado pelas maiores instituições do país.

A concessão de empréstimos em grupo foi igualmente implementada com sucesso em instituições como o BancoSol na Bolívia e várias instituições na China com taxas de reembolso superiores a 90% (Armendáriz de Aghión e Morduch, 2000). No entanto esta metodologia não é aplicável a todas as realidades. Mesmo no caso de países em desenvolvimento, a implementação do modelo de grupo não é universal, tendo-se optado pelo desenvolvimento e aplicação de outros modelos, como é o caso do modelo de atribuição de empréstimos individuais adotado pelo Bank Rakyat Indonesia. O reconhecimento de que os empréstimos em grupo não são a solução mais adequada a todas as situações, levou o próprio Grameen Bank a incluir na sua oferta soluções individuais (Yunus, 2008).

Na sequência do sucesso obtido pelo Grameen Bank, emergiram um pouco por todos os países em desenvolvimento diversos programas e instituições que contribuíram ativamente para a evolução e implementação do conceito microcrédito, como são o caso de “ACCION International” – Brasil, “Finca International”- Bolívia, o “Bank Rakyat” - Indonésia e “Agha Kan” – Paquistão, visando dar resposta aos problemas efetivos dos pequenos agricultores dessas regiões (Gutiérrez-Nieto, 2006).

Os países desenvolvidos também têm sua parcela de população em situação socioeconómica difícil, nestes países, o microcrédito tem sido introduzido com a ideia de que pode fornecer uma resposta aos problemas de pobreza e exclusão social, que estão em parte enraizados na exclusão financeira das pessoas. Armendáriz de Aghión e Morduch (2000) na sua análise à implementação de programas de microcrédito chegaram à conclusão de que no caso dos países industrializados, os modelos baseados em empréstimos individuais atingem melhores resultados do que a metodologia de empréstimos de grupo.

O microcrédito encontra-se associado ao termo microfinança, definido como o conjunto de prestações de serviços financeiros (poupanças, seguros, transferências monetárias) providenciados por instituições de microfinança e destinados às pessoas pobres e de baixo rendimento, no fundo, a prestação de serviços micro financeiros destinados aos indivíduos com mais baixos rendimentos e negligenciado pelo sistema financeiro tradicional, onde o Microcrédito é a principal atividade da microfinança.

2.2. Microcrédito: Breve referência às escolas teóricas

Do ponto de vista teórico Gutiérrez-Nieto (2006) identifica duas escolas associadas ao conceito microcrédito, a escola de Ohio e a escola do Grameen Bank.

A escola Ohio representa uma linha de pensamento bem definida e documentada, tendo surgido como crítica às instituições antecessoras do microcrédito (instituições financeiras de desenvolvimento). Entre os seus principais autores podemos destacar Dale Adams, Fritz Bouman, Carlos Cuevas, Gordon Donald, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke (Gutiérrez Nieto, 2006), que defendem que o crédito deve ter um papel de facilitador e não de condutor e gerador do desenvolvimento económico, não lhe atribuindo por esse motivo um papel de instrumento efetivo e fundamental no apoio aos mais desfavorecidos. Os defensores desta escola afirmam que os mecanismos informais de concessão de crédito são eficientes e adequados, dando resposta eficaz às necessidades dos mais desfavorecidos, criando total oposição à ideia de implementar uma estrutura de concessão de crédito formal com condições específicas ou diferenciadas para um determinado grupo de atividades ou grupo socioeconómico, sendo dessa forma desvalorizado o papel de assistencialismo (técnico ou formação) que muitas vezes estão englobados na maioria dos programas de microcrédito existentes.

A escola Grameen Bank menos sistematizada em termos académicos, tem em Mohammad Yunus a sua principal referência (Yunus, 2008). Nesta escola de pensamento o crédito é encarado como um direito humano, defendendo que todas as pessoas devem ter o direito a aceder a crédito e sendo igualmente visto como um instrumento efetivo da luta contra a pobreza. Em oposição à escola de Ohio, os defensores desta corrente consideram as estruturas de crédito informal extremamente prejudiciais para os seus clientes e beneficiários, em virtude das condições que lhes são impostas como por exemplo a imposição frequente de taxas de juro bastante elevadas. Mohammad Yunus defende que “se vivermos tempo suficiente com os pobres, descobrimos que a pobreza se deve à incapacidade de retenção do resultado do seu trabalho. E a razão para isto é clara: eles não têm qualquer controlo sobre o capital. Os pobres trabalham para benefício de outros que controlam o capital. (...) os pobres não herdam qualquer capital e porque ninguém, no sistema convencional, lhes dá acesso a capital ou a crédito. Fizeram o mundo acreditar que os pobres não são dignos de crédito. Eu estou convencido de que o primeiro passo para aliviar o problema da pobreza é mudar este preconceito.” (Yunus, 2008, p. 163-164).

2.3. Microcrédito nas economias desenvolvidas

2.3.1. União Europeia

O microcrédito foi implementado na União Europeia (UE) como um instrumento de estímulo ao empreendedorismo e de promoção da inclusão social e económica, vindo esta problemática a assumir extrema importância na agenda social e económica europeia. Na UE existe uma multiplicidade de programas e metodologias distintas disponibilizados por diversas entidades, contudo a grande maioria deles estão vocacionados e desenhados para a implementação e desenvolvimento de microempresas (Molenaar, 2009). No caso da UE o microcrédito é frequentemente concedido com recurso a um modelo no qual os bancos fornecem os fundos e as ONG's assumem o risco associado às operações.

Diversos documentos da UE referem o microcrédito como um empréstimo destinado a microempresas novas ou já existentes, com um financiamento máximo de 25.000€ (Comissão Europeia, 2011), no entanto existem na UE programas que disponibilizam empréstimos com limite muito acima daquele valor, concedidos essencialmente pelas instituições de microfinança (MFI) alemãs, húngaras, italianas e holandesas, normalmente por via de programas governamentais.

As MFI a operar na Europa optam regra geral por programas de empréstimos individuais em detrimento dos empréstimos de grupo (método usual nos países em desenvolvimento).

Verifica-se na UE a existência de dois modelos distintos de microcrédito. Um primeiro modelo em que o crédito é disponibilizado por instituições bancárias como bancos comerciais, caixas/bancos de poupança, cooperativas de poupança, bancos de microfinança, etc, no entanto a maior oferta de microcrédito concentra-se nas instituições não bancárias variando em função do conceito da instituição que o promove, ou do seu público-alvo, pois trata-se de instituições que funcionam por uma multiplicidade de motivações, sendo o principal objetivo da maioria a inclusão social e económica das pessoas em risco de pobreza e desempregados. Nestas instituições a sua atividade está focada na criação de emprego, estímulo ao desenvolvimento e criação de micro e pequenas empresas (Comissão Europeia, 2007).

Obedecendo às leis dos diversos estados membros, as instituições que disponibilizam microcrédito podem assumir a forma de sociedades anónimas, organizações não governamentais (ONG), instituições de microfinança (MFI), fundações ou associações sem fins lucrativos. A grande maioria destas instituições, além da concessão de crédito, complementa a sua oferta com outras atividades como formação e acompanhamento às microempresas, orientando-as na elaboração do seu plano de negócios e apoiando em diversas áreas funcionais como o marketing, tesouraria, contabilidade, custos e preços, questões jurídicas e fiscais, etc. Estes serviços são de extrema importância e têm um impacto

extremamente positivo na sobrevivência das empresas, uma vez que perante a falha de algum desses serviços, as hipóteses de sobrevivência e sustentabilidade reduz-se drasticamente.

Com o objetivo de ultrapassar a eventual ausência de garantias por parte das microempresas e microempreendedores, a UE criou um “mecanismo de garantia” operado pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI), com o objetivo o de incentivar os intermediários financeiros a promover o microcrédito, suportando o FEI o risco e aliviando igualmente os custos desta tipologia de crédito, que por norma apresenta maiores custos administrativos por operação, em resultado dos baixos montantes envolvidos. Existem ainda outros sistemas de garantias, essencialmente sob a forma de partilha de risco, que podem ser de iniciativa pública, privada, ou mutualista, com a particularidade desses sistemas de garantias não se destinarem exclusivamente ao microcrédito e pequenos empreendedores, mas também às PME no geral, podendo no entanto dirigir-se apenas a um determinado sector económico ou membros específicos (caso das mutualistas).

Importa ainda referir que o rácio mais frequentemente monitorizado pelas instituições respeita maioritariamente à taxa de reembolso da carteira, verificando-se que essa taxa ronda os 90% (Underwood, 2006).

2.3.2. Estados Unidos da América

Nos EUA não existe uma evidente promoção do microcrédito por parte do governo federal, mas a Casa Branca e o Congresso reconhecem-no como uma atividade digna de apoio, uma vez que pode ser uma ferramenta extremamente eficaz na redução da pobreza, revitalização de comunidades deprimidas e no auxílio aos microempresários no acesso ao sistema financeiro.

Bill Clinton enquanto governador do Arkansas, ajudou a promover e implementar o “Good Faith Fund”, um dos primeiros programas de microcrédito implementado nos EUA, que continuou a defender mais tarde já como Presidente, tanto a nível interno como externo, tendo sido a microfinança em geral um assunto muito discutido e abordado nos seus dois mandatos, acabando essa insistência por resultar na difusão do microcrédito, tornando-se no principal objetivo da “U.S. Agency for International Development” (USAID) durante a sua presidência (Schreiner e Morduch, 2001).

Nos EUA é possível encontrar diversas entidades públicas cuja preocupação assenta na divulgação e implementação do microcrédito, cabendo à “Association of Enterprise Opportunity” (AEO) um lugar de destaque, já que reúne a maioria das organizações que disponibilizam serviços vocacionados para o desenvolvimento empresarial, assistência técnica e acesso a crédito nos EUA.

Na maioria das MFI dos EUA o público-alvo passa pelas minorias étnicas como os imigrantes, mulheres (65% dos beneficiários de microcrédito nos EUA), pessoas com deficiência e todas as pessoas que se encontrem numa situação que as impeça de aceder a crédito (Burrus, 2005). No entanto a única instituição do governo federal que promove o microcrédito e o sector microempresarial dos EUA é a “United States Small Business Administration” (SBA). A SBA implementou o “Microloan Demonstration Project” e iniciou a concessão de microcrédito a partir de 1992, variando os empréstimos concedidos entre os 500 USD e os 35.000 USD, com um valor médio por empréstimo de 13.000 USD e taxas a variar entre os 8% e os 13%, sendo os empréstimos concedidos com recurso a uma vasta rede de ONG’s espalhadas por vários Estados (SBA, 2008).

A SBA atribui os empréstimos por via do financiamento a uma ONG intermediária, que por sua vez o volta a emprestar ao pequeno investidor, sendo por norma este tipo de empréstimo acompanhado de um subsídio para assistência técnica e formação. Existem mais de 170 ONG’s que colaboram com a SBA, disponibilizando um vasto leque de produtos e serviços, no entanto o seu principal produto continuava a ser o micro-empréstimo (Pickett, 2008). Estima-se igualmente que as organizações de apoio às microempresas apoiam por ano cerca de 150.000 a 170.000 pessoas, sendo que cerca de 114.000 pessoas beneficiam de empréstimos, formação e assistência técnica (SBA, 2008). No que respeita à oferta formativa disponibilizada por estas instituições, regra geral são cursos vocacionados para ajudar os microempreendedores no desenvolvimento de um plano de negócios, organização dos seus projetos, estudos de viabilidade e gestão de financiamentos.

O sector microempresarial dos EUA é muito diferente do existente nos países em desenvolvimento onde as microempresas produzem produtos manufaturados. A maioria das microempresas dos EUA não produzem bens transacionáveis, encontram-se antes vocacionadas para a prestação de serviços como por exemplo atividades como amas de crianças, cabeleireiros, transportes, limpezas, ou oficinas, sendo que a pouca produção disponibilizada pelas microempresas é essencialmente composta por trabalhos personalizados como carpintaria, artesanato e confeções (Schreiner e Woller, 2003).

Os programas de microcrédito nos EUA caracterizam-se essencialmente por se destinar a empreendedores com reduzido capital humano, destinando-se essencialmente às populações maioritariamente pobres, com baixas qualificações e para criação de atividades que se destinam essencialmente a assegurar a subsistência do empreendedor.

Importa ainda referir que nos EUA a maior parte da oferta formativa foca-se em fornecer competências empresariais como noções de contabilidade, gestão, finanças, informática, marketing e fiscalidade, tendo como objetivo dotar os indivíduos de meios e competências para desempenhar minimamente a maioria das funções necessárias para início e manutenção de uma empresa no seio de uma economia desenvolvida (Schreiner e Woller, 2003; Schreiner e Morduch, 2001).

Nos EUA a grande maioria das organizações que disponibilizam microcrédito trabalham exclusivamente com empréstimos individuais.

2.3.3. Microcrédito em Portugal

O microcrédito surgiu em Portugal em 1999 e, tal como no resto da Europa, foi o Estado quem assumiu a sua promoção e implementação com recurso ao Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), que procedia ao financiamento de uma entidade sem fins lucrativos, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), entidade a quem cabia a intermediação de todos os serviços necessários para se aceder ao microcrédito, por via de protocolos firmados com três entidades bancárias, o Millennium BCP desde 1999, a Caixa Geral de Depósitos (CGD) desde 2005 e o Banco Espírito Santo (BES) desde 2006 (Centeio, 2008).

A atividade do Microcrédito em Portugal assentou durante anos essencialmente na atividade de cooperação com a Banca Comercial desenvolvida pela ANDC (já extinta) e posteriormente também através de outras associações como a CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social e a CRESAÇOR – Cooperativa Regional de Economia Solidária. Esta especificidade deve-se ao facto de a legislação nacional definir os bancos, sociedades financeira e caixas económicas como únicas entidades autorizadas a conceder crédito e captar poupanças.

No modelo Português o microcrédito é preferencialmente destinado às pessoas que pretendem criar o seu próprio emprego e que se encontram impedidos de aceder ao crédito tradicional, em virtude de estarem impossibilitados de oferecer garantias reais (Pires, 2009). Este modelo possui algumas semelhanças em relação ao modelo original, sendo dirigido essencialmente aos que vivem em situação de dificuldade económica e de exclusão por motivo de desemprego (efetivo ou potencial), mas ainda assim dotados de capacidade, vontade e iniciativa para criação do seu próprio emprego. Outra semelhança está no facto de não estar previsto qualquer tipo de formação prévia à concessão dos microempréstimos. Diverge do modelo utilizado no Grameen Bank em virtude de os financiamentos não serem concedidos com base no modelo de grupos de empréstimo, sendo utilizado unicamente o modelo de empréstimo individual. No modelo Português não existe um banco especializado em microcrédito, estando completamente dependente da banca tradicional, sendo o microcrédito visto como uma atividade marginal e em regra valorizado enquanto manifestação da responsabilidade social das instituições ou de empreendedorismo social (Alves, 2006).

O papel de instituições como a ANDC foi essencial numa primeira fase do processo por via da partilha de custos e riscos inerentes a este tipo de empréstimos, mas foi igualmente importante para a eventual

mudança de postura e aceitação do microcrédito por parte da banca. A solução adotada no caso Português apresenta várias semelhanças face aos modelos dos países ocidentais, tendo cabido à extinta ANDC um papel extremamente importante na análise de projetos e prestação de serviços de apoio e acompanhamento ao microcrédito no terreno. No entanto a grande ineficiência dos modelos ocidentais prende-se com a elevada dependência de fundos públicos, sendo que no caso da ANDC mais de 90% das despesas eram cobertas por fundos públicos. Outra fragilidade face a outras realidades como o caso americano por exemplo, tem a ver com a inexpressiva ou quase ausência de financiamento por parte de entidades privadas como fundações, empresas ou mesmo particulares.

O público-alvo da ANDC era composto essencialmente por pessoas que não apresentavam condições de acesso a financiamento junto da banca tradicional, mas que pretendiam implementar e desenvolver uma atividade económica, dispondo de competências e capacidades pessoais que permitiam a criação do próprio posto de trabalho ou microempresa. Até à sua extinção, a ANDC apoiou cerca de dois milhares de projetos com um valor total superior 8 milhões de Euros, mesmo com a fragilidade de não dispor de uma rede de parcerias a nível local para facilitar a negociação, a promoção e acompanhamento do microcrédito em todo o território nacional.

O protocolo firmado em 1999 entre a ANDC e o IEFP vigorou até 2006. No ano anterior o Millennium BCP mostrou especial interesse pelo microcrédito e criou uma rede comercial independente e autónoma para trabalhar em exclusividade o microcrédito, tendo como principal alvo os desempregados, jovens licenciados, imigrantes, reformados e microempresas familiares. No mesmo ano (2006) assistiu-se igualmente à entrada da CGD no microcrédito por via da assinatura de 2 protocolos, com a ANDC e com a ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários), disponibilizando uma linha com 1 milhão de Euros com validade de 3 anos, (250.000€ à ANDC e 750.000€ à ANJE), dispondo de escritórios em Lisboa, Porto, Faro e Coimbra.

Com a contratação do financiamento é atribuído um agente de microcrédito ao empreendedor que ficará responsável por lhe prestar todo o acompanhamento e apoio, onde se incluem visitas periódicas de forma a acompanhar detalhadamente todos os aspetos da sua atividade durante a vida do empréstimo, verificando-se regra geral uma taxa de sobrevivência das microempresas financiadas a rondar os 69%, acima da média registada no sector empresarial Português.

Outra particularidade interessante do modelo Português tem a ver com a relação entre o montante de financiamento e o capital humano, sendo que para projetos semelhantes, quanto mais elevado o nível de habilitações do candidato, maior será o montante de financiamento.

O Estado português reconheceu a importância do apoio público como forma de se criarem condições para que os promotores e microempresas possam aceder a crédito bancário em condições mais

vantajosas, para dessa forma poderem assegurar capacidade económica para realização do investimento inicial subjacente aos projetos apresentados. A Portaria nº 985/2009 de 4 de setembro estabeleceu os apoios financeiros a conceder diretamente pelo Estado, através da bonificação de juros e/ou garantias de empréstimos bancários, assegurado pelo sistema nacional de garantia mútua. Esse sistema nacional de garantia mútua permite aos empreendedores aceder a crédito com melhores condições, uma vez que estas reduzem o risco das entidades bancárias envolvidas no processo, sendo dessa forma possível aos promotores e microempresas acederem a empréstimos bancários sem lhes serem exigidas garantias pessoais, financeiras ou reais.

Atualmente, a maior parte dos bancos comerciais protocolou com o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e as Sociedades de Garantia Mútua (SGM), uma linha de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego que visa apoiar a criação de empresas e do seu próprio emprego, através do acesso ao microcrédito com condições mais favoráveis. Esta linha de crédito divide-se em duas sub-linhas: a Linha Microinvest e a Linha Invest +, ultrapassando esta última, na generalidade dos bancos, o limite de referência dos € 25.000.

Por último acresce referir que em Portugal a microfinança é praticamente inexistente, já que o único produto deste género disponibilizado no nosso país é precisamente o microcrédito. No entanto, à medida que os negócios dos microempresários evoluem, aumenta a sua capacidade de aforro, assim como a dos seus colaboradores, pelo que era importante a constituição de uma rede de serviços de microfinança capaz de dar resposta às suas necessidades de poupança.

2.4. Empreendedorismo imigrante

2.4.1. O fenómeno crescente da imigração em Portugal

O fenómeno da imigração em Portugal começou a ser mais notório a partir da década de 70 e desde então já passou por 3 vagas, a primeira vaga nos anos 70 composta essencialmente por imigrantes africanos, descendentes de portugueses ou provenientes das antigas colónias portuguesas como Cabo Verde, Guiné e Angola. Em meados da década de 80 assistimos à segunda vaga com a inclusão de Portugal na União Europeia e trouxe imigrantes originários principalmente de países da América do Sul (Brasil) e Ásia. A última vaga registou-se no final da década de 90 com a chegada de imigrantes dos países europeus de leste, nomeadamente Ucrânia, Roménia, Moldávia e Rússia (Peixoto, 2010; Oliveira, 2010).

Os movimentos migratórios sempre existiram ao longo da história e apresentam as mais variadas motivações como a procura de alimentos e terras férteis, melhores condições de vida e fuga de catástrofes naturais. Atualmente as motivações não são muito diferentes, contudo o movimento migratório está também associado à condição económica e natureza social ou política (violação dos direitos humanos, conflitos armados, ou ausência de liberdade religiosa). Entre os principais motivos que levam as pessoas a querer mudar de país, o principal é notoriamente a busca de melhores condições de vida, mas podemos encontrar outros como o descontentamento com o país de origem, economia enfraquecida, falta de segurança, custo de vida elevado, baixos salários e a corrupção.

O Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo (RIFA, 2018), publicado pelo SEF em junho de 2019 refere um total de 480.300 estrangeiros com autorização de residência em Portugal, número superior em 13,9% ao registado em 2017. Em agosto de 2019 os serviços oferecidos pelo SEF entraram em colapso a nível nacional, chegando esta entidade a declarar que não possuía capacidade de resposta e que não existiam mais agendamentos disponíveis até ao final de 2019.

Em 2019 os imigrantes eram cerca de 5% da população Portuguesa (10,4 milhões de habitantes), existindo a ideia geral de que o país necessita de captar pessoas estrangeiras para trabalhar e residir em Portugal.

De acordo com Andrade (2019), a comunidade imigrante em Portugal apresenta entre outras características:

- 51% dos estrangeiros a residir em Portugal atuam em setores base como a construção, indústria e trabalhos pouco qualificados, caracterizados por remunerações médias abaixo das auferidas pelos portugueses;

- A comunidade estrangeira em Portugal corre maior risco de pobreza
- A população estrangeira fica menos tempo desempregada, em virtude de aceitarem piores ocupações. A taxa de desemprego de quem procura trabalho há 25 meses ou mais é de 21,2% para imigrantes e de 40,7% para portugueses.

Não obstante os problemas que se colocam com a integração dos imigrantes em Portugal, a verdade é que são necessários para a economia do país. A captação e manutenção de novos imigrantes é importante nomeadamente porque se prevê a queda dos atuais 10,4 milhões de habitantes para 7,8 milhões em 2060 (Andrade, 2019). Além disso, o envelhecimento da população e a baixa natalidade geram escassez de mão de obra, sendo que dentro de 50 anos o país poderá ter apenas metade da população em idade produtiva.

A chegada de novas pessoas aumenta a população economicamente ativa e gera maior volume de receitas a nível de impostos, além de que a imigração poderá aumentar a mão de obra e consequentemente contribuir com mais consumidores que geram o crescimento económico.

Em 2017 estima-se que os imigrantes tenham contribuído com 603,9 milhões de euros para a economia nacional e beneficiado de 89,6 milhões de euros em prestações sociais, tendo o país reformulado as suas políticas de imigração no sentido de captar mais estudantes e trabalhadores qualificados.

A implementação de uma sociedade multicultural e mais integrada poderá ser extremamente benéfica, proporcionando o desenvolvimento do turismo e de outros novos segmentos da economia, além de que incentiva a mudança de mentalidades.

2.4.2. O empreendedorismo na comunidade imigrante

A palavra empreendedorismo deriva do termo francês “entrepreneur” que se refere a quem assume riscos e inicia algo novo. Empreendedor é o indivíduo com capacidade de identificar e implementar um novo modo de utilizar os recursos disponíveis, assumindo os riscos inerentes à realização e implementação de um novo projeto ou ideia (Drucker, 1993).

O empreendedorismo é considerado nos dias de hoje um dos principais mecanismos promotores do desenvolvimento da economia, inovação e bem-estar. Baseia-se na identificação de oportunidades e visa a implementação de novas e inovadoras soluções da parte do empreendedor, sendo o seu objetivo final satisfazer as necessidades das pessoas.

O empreendedor pode ser visto como um importante contribuinte para a criação de valor económico na sociedade e aplicação de conhecimento para a criação de produtos de consumo humano. É um elemento essencial para o desenvolvimento industrial e das nações.

Os Governos apostam cada vez mais no desenvolvimento do perfil empreendedor das suas populações e na criação de mecanismos de suporte a novas empresas (linhas de crédito, incubadoras, espaços de coworking, consultoria financiada, eventos para promoção de redes de negócios). Paralelamente o interesse académico tem sido elevado com a realização de diversos estudos sobre essa matéria.

A decisão empreendedora por vezes referida pelos empreendedores como algo casual, é motivada muitas vezes por fatores externos variados, ambientais, sociais e de aptidões pessoais. Estes fatores apresentam um papel de elevada relevância no “nascimento” de uma ideia de negócio, assim como no arranque e crescimento de uma nova empresa.

O empreendedorismo é muitas vezes um elemento fundamental para integração da população imigrante na sociedade e no país de acolhimento. O empreendedorismo é muitas vezes encarado pela comunidade imigrante como um instrumento para evitar o desemprego, rentabilizar as suas competências e recursos, aumentar rendimentos e criar postos de trabalho, tanto a nível familiar, como da comunidade em que se inserem (Kloosterman e Rath, 2010).

Em Portugal, o Alto Comissariado para as Migrações (ACM), instituição pública que centra a sua atividade na implementação e execução de políticas públicas ao nível das migrações, foca a sua atividade essencialmente na procura de resposta para as diferentes necessidades dos migrantes e com especial enfoque na temática integração da comunidade migrante.

Este organismo tem como missão:

- Acolhimento e integração dos migrantes, por via do desenvolvimento de políticas migratórias e implementação de centros de apoio aos migrantes, o que proporciona a disponibilização de uma resposta integrada nos serviços públicos;
- Colaboração com outras entidades públicas na conceção e desenvolvimento das prioridades da política migratória;
- Combate a todas as formas de discriminação (tom de pele, nacionalidade, origem étnica/religiosa, etc);
- Desenvolvimento de programas de inclusão social dos descendentes de imigrantes;
- Promoção, acompanhamento e apoio ao regresso de emigrantes portugueses, assim como no reforço dos seus laços a Portugal.

O ACM é um organismo que disponibiliza um vasto leque de serviços e nos quais se incluem os Centros Nacionais de Apoio à Integração de Migrantes (CNAIM), com o objetivo de dar resposta às mais variadas dificuldades sentidas pelos imigrantes no processo de integração em Portugal, os Gabinetes de Apoio às Políticas Locais de Integração de Migrantes (GAPLIM), um serviço que assenta na promoção e incentivo ao desenvolvimento e implementação de políticas de integração de imigrantes a nível local, o Núcleo de Apoio à Integração de Refugiados (NAIR), organismo que pretende dar resposta às necessidades de integração das pessoas refugiadas, os Núcleos para o Diálogo Intercultural (NDI) para Implementação de projetos e atividades de interação entre comunidades e culturas distintas, promovendo o diálogo intercultural e religioso, com envolvimento de segmentos-chave da sociedade Portuguesa e parceiros estratégicos, os Gabinetes de Apoio ao Empreendedor Migrante (GAEM), que efetuam a gestão das diversas iniciativas de apoio destinadas ao empreendedor imigrante.

Relativamente à temática empreendedorismo, o ACM disponibiliza um vasto leque de instrumentos e apoios ao empreendedor imigrante, que vai desde o apoio à legalização e obtenção de visto de residência para empreendedores de nacionalidade estrangeira, apoio e encaminhamento para a adesão a programas de empreendedorismo destinados a empreendedores no geral e empreendedores imigrantes em particular, bem como promoção de Portugal como país ideal para o investimento empreendedor.

Entre os principais apoios ao empreendedorismo imigrante encontramos os projetos oferecidos pelo Gabinete de Apoio ao Empreendedor Imigrante, Promoção do Empreendedorismo Imigrante (PEI) e Projeto de Empreendedorismo para Estudantes Internacionais (PEPEI), um projeto que pretende apostar no fomento do empreendedorismo junto das comunidades imigrantes.

Estas iniciativas destinam-se a qualquer cidadão imigrante que pretenda desenvolver e implementar uma ideia de negócio e pretende dotar os imigrantes de uma atitude e espírito empreendedor, a autoestima e confiança, desenvolvimento de competências pessoais, sociais e de gestão empresarial, promover a criação de negócios sustentáveis, facilitar a ligação entre os potenciais empreendedores e programas de empreendedorismo e promover a formalização de negócios já implementados na economia informal.

As principais atividades desenvolvidas no âmbito do programa PEI passam pela oferta de um curso de Apoio à Criação de Negócios com duração de 62 horas (distribuídas por 10 semanas), sendo o objetivo do curso apoiar o empreendedor na estruturação de uma ideia de negócio e no desenvolvimento de competências empreendedoras. Finalizado o programa são emitidos no final do curso 2 documentos, um Certificado de Frequência que atesta a presença num mínimo de 7 sessões coletivas e 2 individuais e emissão de uma Carta de Recomendação que comprova que no entender do

formador, o projeto do empreendedor apresenta condições favoráveis em termos de viabilidade, recomendando desta forma o seu desenvolvimento e implementação.

O PEI disponibiliza ainda aos empreendedores atividades de consultoria destinadas aos participantes cuja ideia de negócio é viável, preferencialmente os detentores de Carta de Recomendação. A atividade de consultoria apoia a reestruturação de pequenos aspetos da ideia de negócio, identificação de apoios financeiros, apoio na implementação e na gestão do negócio. São igualmente disponibilizados com alguma frequência workshops temáticos, encontros e outro tipo de eventos de apoio ao empreendedor imigrante.

O PEI é um programa desenvolvido pelo ACM, contudo a promoção do mesmo junto das comunidades imigrantes conta com a colaboração de um elevado número de instituições e organismos como os CNAIM “Centros Nacionais de Apoio à Integração de Migrantes”, associações diversas, cooperativas, municípios e Santa Casa da Misericórdia de várias localidades.

São escassos os estudos sobre a temática do empreendedorismo imigrante em Portugal e a forma do seu financiamento. Os poucos estudos existentes focam sobre determinada nacionalidade ou região específica do território nacional (Marinha et al., 2015; Paço e Ramos, 2018). O objetivo destes estudos passa essencialmente por caracterizar o perfil empreendedor da população imigrante em Portugal, compreender a visão dessa população acerca do fenómeno empreendedorismo, identificar os fatores impulsionadores, motivos e constrangimentos associados à implementação de um negócio, conhecer a opinião da população sobre o processo de criação de uma empresa, compreender em que medida as iniciativas de empreendedorismo dirigido aos imigrantes está a chegar aos seus destinatários, analisar até que ponto a população imigrante se sente preparada (conhecimentos e competências) para empreender, caracterizar o nível de conhecimento acerca dos diferentes meios de financiamento disponíveis, analisar o conhecimento relativo aos espaços de suporte à criação de empresas, compreender quais as medidas de apoio ao empreendedorismo mais valorizadas pelos imigrantes e identificar o que poderá ser feito de forma a promover e incentivar a integração do imigrante empreendedor em Portugal.

De acordo com dados dos Censos de 2011, os imigrantes originários da Ásia - com particular destaque para a comunidade chinesa - eram os que mais empreendiam em Portugal, estando a taxa de empreendedorismo dos imigrantes da Europa, América e Oceânia muito equilibrada, sendo os imigrantes com origem no continente africano os menos empreendedores. Em Portugal podemos ver uma grande apetência para o empreendedorismo de cidadãos de origem brasileira, o que poderá ser parcialmente explicado pela ausência de barreira linguística entre país de origem e de acolhimento.

É possível igualmente verificar que existia uma concentração evidente de empregadores estrangeiros nos concelhos do distrito de Lisboa, contudo existia uma maior incidência de empregadores estrangeiros no Algarve e os concelhos com menor incidência de empregadores estrangeiros situavam-se no Norte. Na região de Lisboa regista-se uma maior concentração de empregadores de origem cabo-verdiana, angolana, brasileira e romena. Os empregadores de origem ucraniana e chinesa, apesar de uma maior incidência na região de Lisboa, encontram-se igualmente mais dispersos pelas restantes regiões do país comparativamente a outras nacionalidades (Oliveira, 2014).

Relativamente à faixa etária, até 2008 a maioria dos empreendedores imigrantes apresentava uma idade superior a 35 anos, verificando-se que os imigrantes empreendedores são em norma mais velhos que os assalariados, o que pode ser explicado pela necessidade de acumular capital (social e monetário) e experiência necessários à implementação de um negócio (Mestres, 2010). É possível reconhecer que o primeiro investimento é realizado maioritariamente em zonas de maior densidade empresarial e com incidência de redes socialmente reconhecidas, investindo posteriormente noutras regiões como o Algarve por exemplo (Oliveira, 2014).

O empreendedorismo imigrante representa uma enorme mais-valia, pois proporciona o aproveitamento de recursos e competências dos imigrantes, assim como a dinamização da economia nos países de acolhimento. Como consequência e graças às redes sociais existentes entre os empreendedores de origem estrangeira, obtemos igualmente impacto nos seus países de origem, uma vez que esse empreendedorismo pode potenciar as trocas comerciais com o seu país de origem e a internacionalização das próprias empresas (Coutinho et al., 2008).

No caso português o empreendedorismo imigrante é em parte responsável pela integração da população imigrante, pela dinamização da própria economia portuguesa, pela criação de postos de trabalho e combate ao desemprego e pela implementação de novas ideias e projetos.

No entanto a comunidade empreendedora está igualmente exposta a obstáculos que podem condicionar o desenvolvimento e implementação dos seus negócios e projetos, sendo os dois obstáculos mais enumerados o desconhecimento dos mecanismos necessários para a criação e gestão de uma empresa em Portugal, assim como o acesso ao financiamento (Coutinho et al., 2008).

Temos assistido sistematicamente a medidas de incentivo à iniciativa empreendedora dos imigrantes, por exemplo com a implementação de gabinetes de apoio e acolhimento ao empreendedor imigrante e implementação de ações de promoção do empreendedorismo.

É ainda de realçar que o vasto conhecimento que os imigrantes possuem sobre a condição política, cultural, cultura de negócios e linguagem do seu país de origem, bem como a sua vasta rede de

contactos, são elementos que contribuem de forma muito favorável ao estímulo comercial entre o país de acolhimento e de origem, arrastando desta forma outras empresas com capitais nacionais e que ambicionam entrar no mercado internacional.

Por último o empreendedorismo imigrante apresenta um impacto positivo a nível de crescimento económico, uma vez que é responsável pela criação de novos postos de trabalho, pela inovação por via da aplicação de novas ideias, pela implementação de novos projetos, pela revitalização de zonas urbanas que anteriormente se encontravam “mortas” e pela inclusão social dos imigrantes.

É importante referir também que o empreendedorismo quando bem-sucedido, contribui inevitavelmente para a diminuição da carga financeira para o Estado, uma vez que proporciona a redução do desemprego e conseqüentemente do recurso a subsídios de desemprego.

Quando atendemos ao género do empreendedor imigrante, verifica-se que nos países da OCDE o número de mulheres imigrantes empreendedoras é baixo. Esta situação poderá ser explicada pela combinação de uma baixa taxa de entrada no empreendedorismo por parte das mulheres com uma maior taxa de saída (Desiderio e Salt, 2010). No entanto no período decorrido entre 1998 e 2008, verificou-se uma maior proporção de mulheres migrantes empreendedoras face às nativas, na generalidade dos países da OCDE (Mestres, 2010). Regra geral os objetivos do empreendedor feminino vão muito além do sucesso económico ou empresarial, passando por ambições como criar uma ponte entre a vida profissional e familiar, com a finalidade da satisfação de todas as necessidades e objetivos pessoais e profissionais, isto é, importa ganhar dinheiro, mas de forma a permitir um equilíbrio entre a vida profissional e familiar. Um dos motivos mais comuns para a criação do autoemprego e empreendedorismo entre as mulheres, passa muitas vezes pela existência anterior de um emprego assalariado por conta de outrem no qual existe uma enorme incompatibilidade entre a gestão da vida familiar e o horário de trabalho (Schreiner e Woller, 2003; Ramos, 2013; Wang e Morrell, 2015).

A região de origem é igualmente significativa na justificação da maior ou menor apetência para o empreendedorismo imigrante. A apetência para o empreendedorismo pode ser explicada pela proporção de empreendedores existente no país de origem, o que poderá estar igualmente associado à cultura do próprio país de origem, o que motiva que o imigrante originário de um país com uma cultura manifestamente empreendedora, muito provavelmente venha a empreender no país de acolhimento (Tubergen, 2005; Desiderio e Mestres, 2011). Na UE os imigrantes asiáticos com forte tradição empreendedora nos países de origem apresentam uma forte apetência para o empreendedorismo, inclusive em Portugal, já os imigrantes originários da América Latina e de países africanos apresentam menor propensão para iniciativas empreendedoras, uma vez que detêm menos recursos (Desiderio e Salt, 2010; Malheiros e Padilha, 2010).

A existência de uma tradição empreendedora em contexto familiar, como por exemplo um pai empreendedor, poderá resultar com um elevado nível de probabilidade numa iniciativa empreendedora do próprio filho (Hout e Rosen, 2000).

Na UE existe uma concentração de empreendedorismo imigrante em setores como o retalho, construção e alojamento, apostando-se menos em setores como a indústria, em grande parte devido aos custos de arranque e qualificações necessárias (Mestres, 2010).

No que respeita a qualificações dos empreendedores imigrantes, estas influenciam inevitavelmente o tamanho e natureza dos negócios por si desenvolvidos e implementados (OCDE, 2010). Quanto maior o nível de escolaridade dos imigrantes provenientes de países menos desenvolvidos, maior a probabilidade de implementar negócios inseridos em setores altamente qualificados e complexos, como por exemplo a consultoria de negócios e serviços de software, normalmente empresas de crescimento rápido e com objetivo de se tornarem numa grande empresa (Kloosterman e Rath, 2010).

É possível ainda verificar que a maioria dos imigrantes com qualificações mais baixas optam pela criação de negócios essencialmente pela ausência de alternativas de emprego e optando muitas vezes pela abertura de uma pequena loja ou restaurante (OCDE, 2010).

2.4.3. A importância do microcrédito para o empreendedorismo imigrante

É difícil nos dias de hoje imaginar uma sociedade sem serviços bancários. Um recurso tão banal como ser detentor de uma conta à ordem ou de um cartão Multibanco, tornaram-se quase obrigatórios na sociedade atual e é difícil imaginar a vida sem eles. Dias et al. (2009) identificam alguns dos problemas dos imigrantes no acesso a serviços bancários no nosso país. A comunidade imigrante encontra-se mais exposta à exclusão financeira do que a restante população muitas vezes pelo facto de a grande maioria dos imigrantes trabalhar em setores menos qualificados e mal remunerados e com consequente precariedade de vínculo laboral, desemprego e privação económica, situações que contribuem para uma reduzida capacidade de poupança e com orientação do consumo para satisfação de necessidades básicas como alimentação ou habitação. Podemos ainda incluir as dificuldades de comunicação decorrentes da barreira linguística e a falta de documentos de residência válidos, o que contribui em muito para a exclusão bancária.

Normalmente os produtos que os imigrantes procuram ao iniciar relacionamento com uma entidade bancária passa essencialmente pela conta à ordem e cartão Multibanco, para recebimento de salário, “armazenamento” de capital e como meio de pagamento de produtos e serviços. Embora a conta à ordem e Multibanco façam parte integrante das contas de serviços mínimos bancários, grande parte

dos bancos preferem não efetuar abertura de conta a imigrantes recém-chegados, uma vez que não proporcionam o mínimo de estabilidade necessário ao início de uma relação, do seu ponto de vista, sendo habitualmente esse o pensamento também interiorizado pelos próprios imigrantes que acabam por não procurar serviços bancários numa fase inicial da sua estadia no país de acolhimento, de forma a evitar uma recusa e também pelo receio de se exporem.

Ainda de acordo com Dias et al. (2009), uma parte considerável dos imigrantes não procura iniciar relação com uma instituição bancária, uma vez que embora se encontrem a trabalhar, apresentam baixos rendimentos e não possuem capacidade de poupança, estando obrigados a canalizar a totalidade dos seus rendimentos para as despesas essenciais para assegurar a sua sobrevivência.

Por norma a situação laboral é determinante no tipo de relação que os imigrantes procuram estabelecer com os bancos, sobretudo no que respeita ao crédito, uma vez que quanto mais estável for a sua situação profissional, mais complexos são os produtos procurados, havendo mesmo muitos casos em que o início de relação chega pela mão das suas entidades patronais.

Normalmente é numa fase mais adiantada da sua estada no país de acolhimento e da sua integração socioeconómica e com uma situação laboral mais estável, que existe uma maior probabilidade de o imigrante recorrer a produtos bancários que exijam uma maior relação de confiança entre o banco e cliente, nomeadamente produtos de crédito como cartão de crédito e conta ordenado, crédito ao consumo e crédito habitação.

No que respeita à oferta de produtos bancários específicos para imigrantes, em Portugal apenas duas instituições apresentam na sua oferta produtos específicos para cidadãos de nacionalidade estrangeira (Millenium BCP e Novo Banco), o que resulta na ausência de distinção entre cidadão estrangeiro ou português no momento de abrir conta e iniciar relação numa instituição bancária em Portugal. Contudo a escassez de produtos para este tipo de cliente resulta de uma estratégia de oferta indiferenciada por parte dos bancos nacionais, o que significa que todos os clientes são iguais, indiferentemente das suas características e também porque os imigrantes são vistos pelos bancos como indivíduos a laborar nos setores mais desqualificados do mercado de trabalho e consequentemente numa situação económica fragilizada, o que os torna clientes menos atrativos para o setor bancário.

No que respeita às dificuldades e barreiras no acesso dos imigrantes aos serviços bancários podemos encontrar (i) condicionantes legais e (ii) diferentes interpretações dos regulamentos do Banco de Portugal (BP) (Dias et al, 2009). O primeiro entrave respeita naturalmente à documentação exigida e necessária para abertura de conta e início de relacionamento com uma instituição bancária. Ao longo de vários anos e por via de modificações legislativas e regulamentares, quer Europeias, quer nacionais, tem vindo a ser alterada a documentação exigida no momento de abertura de conta, por diversos

motivos como por exemplo o problema da lavagem de dinheiro associado essencialmente ao tráfico de droga e combate ao financiamento do terrorismo. Desta forma, de acordo com o aviso Banco de Portugal 2/2007 é necessário apresentar no momento de abertura de conta em Portugal, o documento de identificação, o número fiscal de contribuinte, o comprovativo de morada e o comprovativo profissional e de entidade patronal. Até determinada altura foi igualmente entrave à abertura de contas a ausência de regulamentação no que respeita à matéria relacionada com as contas de serviços mínimos bancários, contudo nos dias de hoje é uma questão que já não se coloca.

O segundo entrave no acesso ao sistema bancário por parte dos imigrantes em Portugal, tem a ver com as diferentes interpretações de normativos da entidade reguladora do sistema bancário português (Banco de Portugal). Por exemplo, existem entidades que segundo a sua interpretação do aviso 11/2005 BP, os imigrantes apenas necessitam apresentar comprovativo de morada, contudo outras entidades entendem ser necessária a apresentação de autorização de residência, havendo outras que admitem a não apresentação de autorização de residência, mediante a apresentação de um visto. Dependendo da fase do ciclo migratório em que o cidadão estrangeiro se encontra, são diferentes as necessidades de crédito dos imigrantes, dependendo as mesmas não só da fase do ciclo de vida, mas também dos próprios motivos do projeto migratório, condição sócio económica e eventual agregado familiar. Normalmente as necessidades de crédito poderão ser consideradas necessidades de segundo grau, sendo as de primeiro grau a abertura de conta e acesso a cartão bancário.

A disponibilização de produtos de crédito é regra geral feita de forma faseada e gradual, conforme a evolução do ciclo migratório, o que significa que quanto mais avançada for a fase do ciclo migratório, mais facilitado estará o potencial acesso a crédito a imigrantes.

Relativamente ao crédito ao empreendedorismo, a oferta existente em Portugal resume-se ao microcrédito, situação comum aos restantes países que integram a União Europeia, resultado de uma visão estereotipada dos imigrantes e que pretende dar a entender que as necessidades de investimento dos imigrantes são perfeitamente suportadas pelos limites estipulados e assegurados pelo microcrédito, no entanto embora essa situação seja perfeitamente válida para alguns dos investidores, é completamente desadequada para outros.

O financiamento destinado a negócios e à atividade empresarial é complexo para a generalidade das instituições bancárias, sendo dado destaque essencialmente a duas questões fundamentais quando avaliada a análise de solvabilidade dos investidores, sendo elas a existência ou não de capitais próprios da parte do investidor a afetar ao negócio e a questão dos estereótipos associados à imagem do imigrante.

Perante as enormes dificuldades de acesso ao sistema bancário, os imigrantes quando se encontram em situação de desemprego e sem capacidade de gerar rendimentos, a alternativa para a criação da empresa passa pelo acesso ao microcrédito, pois este é um tipo de crédito que não faz discriminação entre os seus candidatos e está acessível a qualquer pessoa que apresente um projeto viável, com hipóteses de gerar rendimentos e empregabilidade, independentemente do género, idade, ou origem do candidato.

Por todos os motivos atrás referidos é possível concluir que o microcrédito é um instrumento extremamente importante para a promoção da integração da comunidade imigrante em Portugal, pois com recurso ao microcrédito é possível viabilizar um projeto de investimento contribuindo para incrementar o crescimento económico e aumento do emprego, permitindo adicionalmente abrir portas ao relacionamento com os bancos e demais interlocutores a atuar na economia.

3. ESTUDO EMPÍRICO: UTILIZAÇÃO DE MICROCRÉDITO NO FINANCIAMENTO DA CRIAÇÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS NA COMUNIDADE IMIGRANTE EM PORTUGAL

3.1. Literatura e hipóteses

O capital humano foi identificado como crítico na obtenção de diversos recursos durante o processo empreendedor, incluindo os recursos financeiros (Brush et al., 2001). Verificámos anteriormente que os imigrantes enfrentam dificuldades adicionais quando pretendem aceder às instituições de crédito. Se os imigrantes enfrentam maiores constrangimentos do que os nacionais no acesso ao crédito e se mais e melhor capital humano estiver diretamente ligado ao acesso ao financiamento externo, esperamos que os imigrantes que usam o microcrédito superem os seus congéneres nacionais em termos de capital humano. Isto enquadra a nossa primeira hipótese.

H1: Os Imigrantes que utilizam microcrédito no financiamento de pequenos negócios têm um nível mais elevado de capital humano (idade mais avançada e nível de escolaridade) do que os congéneres nacionais.

A literatura sugere que os imigrantes são mais propensos a aceder a fontes de capital informais para financiarem os seus negócios do que os não-imigrantes (Bates, 1997; Smallbone et al. 2003; Hussain e Matlay, 2007; Irwin e Scott 2010; Hulten e Ahmed 2013). Se os imigrantes enfrentam grandes restrições no acesso ao crédito e são mais propensos a depender de fontes de capital informais, esperamos que os imigrantes obtenham créditos de menor montante do que as congéneres nacionais. Assim, a nossa segunda hipótese é:

H2: Os Imigrantes que utilizam o microcrédito no financiamento de pequenos negócios usam montantes de crédito menores do que os nacionais.

Na investigação sobre empreendedorismo imigrante, duas teorias sugerem que existem sectores de atividade específicos preferidos pelos imigrantes. A teoria "middleman minority" fornece uma explicação para o porquê de alguns imigrantes se tornarem empreendedores e os sectores de atividade em que criam os seus negócios (Bonacich, 1973). A premissa desta teoria é que os imigrantes são atraídos por certos tipos de sectores de negócio para ganhar dinheiro rapidamente (Volery, 2007). Por outro lado, a teoria "ethnic enclave" baseia-se na opinião de que os empreendedores imigrantes encontram frequentemente oportunidades nas comunidades de imigrantes e nos sectores negligenciados na economia (Zou et al.1989; Portes e Shafer, 2007). Outros autores consideram que imigrantes tendem a concentrar-se em sectores de baixo lucro (Desiderio e Mestres 2011; Rath e Schutjens, 2016).

Em linha com as teorias anteriormente referidas que sugerem a existência de sectores de atividades preferenciais entre os imigrantes empreendedores, testamos a seguinte hipótese:

H3: Os imigrantes que utilizam o microcrédito no financiamento de pequenos negócios criam empresas em sectores diferentes dos nacionais.

Mattsson e Cassel (2019) investigaram o contributo dos imigrantes para o desenvolvimento de pequenos negócios no setor turístico nas zonas rurais e para os objetivos da política regional de turismo na Suécia. Os seus resultados sugerem que as estratégias de imigrantes estão alinhadas com os esforços de desenvolvimento público regional. Kalantaridis e Bika (2006), num estudo realizado em Inglaterra, concluíram que imigrantes empreendedores desempenham um papel fundamental no reforço da integração das economias rurais nos mercados nacionais e globais. Espinoza et al. (2019) concluíram que a maioria dos imigrantes beneficiários do programa Start-Up Chile optou por se instalar na Região Metropolitana. Um relatório realizado na Escócia sugere também que os imigrantes nas zonas rurais são mais propensos a serem trabalhadores independentes, contribuindo assim para a diversidade e pujança económica e social nestas áreas (Mwaura et al. 2019).

Embora no norte da Europa (tradicionalmente recetores de imigrantes) os estudos indiquem um contributo positivo do empreendedorismo imigrante nas regiões rurais, colocamos a hipótese de que esse contributo não se possa verificar no sul da Europa.

H4: Os imigrantes que utilizam o microcrédito no financiamento de pequenos negócios não diferem significativamente dos nacionais em termos de distribuição geográfica das empresas criadas.

Investigações anteriores concluíram que mutuários de microcrédito têm taxas de reembolso elevadas (Bhatt e Tang, 2002; Bilau e St-Pierre, 2018). No entanto, muito pouco se sabe sobre o reembolso de microcrédito por parte dos imigrantes. Os desafios colocados aos imigrantes podem contribuir para dificultar o reembolso do empréstimo, mas um nível de capital humano maior em relação aos nacionais também pode contribuir para um maior reembolso do empréstimo. Acreditamos que estes efeitos se podem compensar.

H5: Os imigrantes que utilizam o microcrédito no financiamento de pequenos negócios não diferem significativamente dos nacionais em termos de pontualidade dos reembolsos.

3.2. Dados e metodologia

O nosso estudo realizou-se em Portugal que contava com 590.389 imigrantes em 2019 (cerca de 5% da população). Foi utilizada uma base de dados de um banco português, contendo informação sobre contratos de microcrédito (programas Microinvest e Invest +). As informações fornecidas (mantendo o anonimato dos mutuários) incluíam idade, nível de educação, nacionalidade, montante do empréstimo, taxa de juro, região, setor de atividade e a situação do empréstimo relativamente à pontualidade dos reembolsos de empréstimos em janeiro de 2020. A nossa base de dados contém informação sobre 669 contratos de microcrédito concedidos entre 2016 e 2019, incluindo 116 financiamentos concedidos a imigrantes de 21 países distintos (16,59% da amostra). Os beneficiários destes pequenos empréstimos foram pessoas que procuravam o autoemprego e a criação de pequenas empresas. O limite máximo de financiamento foi de 100.000€ e a média de empréstimo foi de 19.657€. Durante o período 2016-2019, a taxa de juro mudou ligeiramente devido às condições do mercado, mas manteve-se entre 2,047% e 4%. Os empréstimos são reembolsados em prestações mensais.

As estatísticas descritivas de cada variável foram inicialmente calculadas. Para testar as hipóteses relativas às diferenças entre o grupo de utilizadores de microcréditos imigrantes e não imigrantes, foi utilizado o teste qui-quadrado e os valores p associados.

O teste qui-quadrado serve para testar se duas ou mais amostras (ou grupos) independentes diferem relativamente a uma determinada característica.

3.3. Apresentação dos resultados e respetiva discussão

A Tabela 1 apresenta as variáveis de capital humano (representado pelas variáveis idade e nível de escolaridade). Mais de 2/3 dos mutuários (72%) têm entre 31 e 50 anos e 63% têm licenciatura ou superior.

Em termos de capital humano os imigrantes que utilizaram o microcrédito eram significativamente mais velhos e com maior nível de escolaridade do que os não-imigrantes.

O teste qui-quadrado utilizado para medir a independência entre variáveis, indicou associação significativa entre as variáveis idades e imigrante/não-imigrante, $\chi^2(3, n=669) = 9,877, p = 0,02$ e entre nível de escolaridade e imigrante/não imigrante, $\chi^2(2, n=669) = 7,895, p = 0,019$.

O nosso estudo confirmou que os imigrantes a recorrer a microcrédito apresentam maior nível capital humano do que os não-imigrantes. Esta diferença ao nível dos perfis de capital humano, pode indicar que entre os imigrantes apenas os que têm maior nível de capital humano recorrem a programas de microcrédito.

Tabela 1: Capital Humano

Característica	N	Não Imigrantes %	Imigrantes %	Teste Qui Quadrado		
				Valor	GL	Significância (p)
Idade						
Inferior a 31 anos	98	15,8	9	9,877	3	0,02*
31 - 40 anos	263	40	36			
41 - 50 anos	218	32,4	33,4			
Mais de 51 anos	90	11,8	21,6			
Habilitações						
Inferior ao 9º ano	86	14,2	6,3	7,895	2	0,019*
9º ano - 12º ano	161	24,9	19,8			
Ensino superior	422	60,9	73,9			

Significativo com $p < 0,05$

Em termos do valor do financiamento verificamos que a maioria dos créditos concedidos se situa abaixo de 20.000€, sem diferença estatisticamente significativa entre imigrantes e não-imigrantes. O teste qui-quadrado para testar se a variável “valor do financiamento” difere de forma significativa entre imigrantes e não imigrantes, indicou não existir associação significativa entre o valor do financiamento e o status “imigrante/não-imigrante”, $\chi^2(3, n = 669) = 2,258, p = 0,521$.

A literatura refere que os imigrantes são mais propensos a financiar os seus negócios com empréstimos de familiares e amigos do que empreendedores não imigrantes, isso poderia levar ao uso de empréstimos de menor valor, no entanto o nosso estudo não confirmou essa suposição. Assim, os resultados obtidos diferem de pesquisas anteriormente efetuadas, o que poderá eventualmente estar relacionado com um peso muito reduzido das comunidades asiáticas na nossa amostra, onde são conhecidas práticas de financiamento com origem em familiares e amigos.

O mesmo ocorre ao nível do setor de atividade.

Embora tenham sido identificados 40 setores na nossa amostra, a grande maioria apresentava um número muito pequeno de empresas, existindo concentração de 62% das empresas da amostra em 4 setores ("Comércio a retalho", "Transportes terrestres", "Restauração e similares" e "Outras atividades de serviços").

Não foram encontradas diferenças significativas entre imigrantes e não imigrantes no setor de atividade (Tabela 2), o teste qui-quadrado não indicou associação significativa entre o setor de atividade e ser imigrante/não-imigrante, $\chi^2(3, n=669) = 4,727, p = 0,193$.

Os resultados obtidos não acompanham alguma literatura que sugere a existência de setores de atividade preferenciais para empresários imigrantes.

Imigrantes e não imigrantes optam por criar negócios em setores de atividade que exigem menos investimento e sem barreiras à entrada.

Tabela 2: Valor do financiamento e setor de atividade

Característica	N	Não Imigrantes %	Imigrantes %	Teste Qui Quadrado		
				Valor	GL	Significância (p)
Valor de Financiamento						
Inferior a 10.000€	109	16,1	17,1	2,258	3	0,521 n.s.
10.001€ - 20.000€	446	65,9	70,3			
20.001€ - 30.000€	39	5,9	5,4			
Superior a 30.001€	75	12	7,2			
Setor de Atividade						
Comércio a retalho	161	39,9	35,6	4,727	3	0,193 n.s.
Transportes terrestres	31	6,5	12,3			
Restauração e similares	136	34,3	27,4			
Outras atividades de serviços	83	19,2	24,7			

N.s. Não significativo com $p < 0,05$

Nas figuras 1 e 2 é possível observar a distribuição geográfica da criação de pequenos negócios com recurso a microcrédito em Portugal. A Tabela 3 revela que existem empresas financiadas com microcrédito em todas as regiões Nut III em Portugal, destacando-se 4 regiões que totalizam 71% dos negócios criados.

Tabela 3: Financiamento microcrédito por regiões

Região NUT III	PIB Regional	Não Imigrantes		Imigrantes		Total
		Freq.	%	Freq.	%	
1 Alto Minho	0,78	2	0,4	2	1,8	4
2 Cávado	0,84	57	10,2	2	1,8	59
3 Ave	0,83	18	3,2	2	1,8	20
4 Área M. Porto	0,95	205	36,7	35	31,5	240
5 Alto Tâmega	0,64	2	0,4	0	0	2
6 Tâmega e Sousa	0,62	20	3,6	0	0	20
7 Douro	0,72	6	1,1	1	0,9	7
8 Terras de Trás os Montes	0,77	5	0,9	0	0	5
9 Região de Aveiro	0,98	20	3,6	9	8,1	29
10 Região de Coimbra	0,91	11	2	3	2,7	14
11 Região de Leiria	0,69	5	0,9	0	0	5
12 Viseu Dão Lafões	0,75	49	8,8	12	10,8	61
13 Beiras e Serra da Estrela	1	4	0,7	1	0,9	5
14 Beira Baixa	0,91	2	0,4	0	0	2
15 Oeste	0,81	17	3	5	4,5	22
16 Médio Tejo	0,82	9	1,6	2	1,8	11
17 Área M.Lisboa	1,3	86	15,4	32	28,8	118
18 Lezíria do Tejo	0,84	10	1,8	3	2,7	13
19 Alto Alentejo	0,78	7	1,3	0	0	7
20 Alentejo Central	0,9	6	1,1	0	0	6
21 Baixo Alentejo	0,97	5	0,9	0	0	5
22 Alentejo Litoral	1,29	1	0,2	0	0	1
23 Algarve	1,11	11	2	2	1,8	13

Os dados revelam uma importante contribuição dos programas de microcrédito para o incentivo ao empreendedorismo em áreas menos desenvolvidas, uma vez que 3 das 4 regiões com mais negócios criados apresentam um PIB regional inferior à média do país.

Podemos identificar diferenças significativas entre imigrantes e nacionais relativamente à localização geográfica onde realizam o investimento com recurso a microcrédito (Tabela 4).

O teste qui-quadrado indicou associação significativa entre as variáveis “PIB regional” e “imigrante/não-imigrante”, $\chi^2 (2, n = 669) = 11,355, p = 0,003$. Enquanto os nacionais recorrem ao microcrédito para a criação de negócios em todas as regiões, sendo maioritariamente efetuado em regiões que apresentam PIB inferior à média nacional, os imigrantes não apresentam investimento em oito das regiões mais pobres do país.

Em contrapartida, os imigrantes criaram 60% dos negócios nas duas grandes regiões metropolitanas de Portugal.

Investimentos com microcrédito efetuados por imigrantes não parecem contribuir para o desenvolvimento de regiões rurais ou mais pobres, como constatado em estudos anteriores realizados em outros contextos. Uma possível explicação pode passar pelo facto de os imigrantes quando entram no país optarem por procurar trabalho nas regiões metropolitanas, onde posteriormente acabam por criar os seus pequenos negócios.

Tabela 4

Investimento por região quanto ao PIB

Característica	N	Não Imigrantes %	Imigrantes %	Teste Qui Quadrado		
				Valor	GL	Significância (p)
Contribuição regional para o PIB						
Inferior a 0,85 do PIB	223	35,1	24,3	11,355	2	0,003 (*)
0,85 - 1 do PIB	314	47,3	45			
Superior ao PIB	132	17,6	30,6			

(*) Significativo com $p < 0,05$

Tinha sido colocada a hipótese da pontualidade dos reembolsos dos empréstimos por microcrédito de imigrantes poder ser afetada por várias condicionantes a que este grupo estava sujeito, no entanto, os resultados não mostram diferenças significativas na pontualidade do pagamento do empréstimo entre imigrantes e não imigrantes em Portugal (Tabela 5).

O teste qui-quadrado mostrou não-associação significativa entre “situação do crédito” e ser imigrante/não-imigrante, $\chi^2 (1, n = 669) = 0,073, p = 0,786$. Os resultados estatísticos confirmam que os imigrantes não são afetados por essas condicionantes no que diz respeito ao reembolso do

microcrédito. Níveis mais altos de capital humano e localização de empresas em áreas mais desenvolvidas e populosas podem compensar as restrições associadas à condição de imigrante.

Tabela 5: Situação do crédito

Característica	N	Não Imigrantes %	Imigrantes %	Teste Qui Quadrado		
				Valor	GL	Significância (p)
Situação do crédito						
Crédito em dia	570	84,9	86,5	0,073	1	0,786 N.s.
Crédito vencido/em atraso	99	15,1	13,5			

N.s. Não significativo com $p < 0,05$

4. CONCLUSÃO

A presente dissertação é constituída por duas partes distintas. Na primeira parte é apresentado o conceito de Microcrédito, seu enquadramento histórico e referidas as escolas teóricas existentes. O papel do microcrédito nas economias desenvolvidas é depois escalpelizado em diferentes contextos. O empreendedorismo na comunidade imigrante e o papel do microcrédito para o financiamento de pequenos negócios é igualmente analisado. A segunda parte é constituída por estudo empírico onde se investiga as diferenças entre imigrantes e não imigrantes na utilização do microcrédito na criação de pequenos negócios.

Os resultados obtidos permitem concluir que: (1) Os imigrantes e não imigrantes que recorrem ao microcrédito apresentam diferentes perfis de capital humano; (2) Embora os imigrantes enfrentem grandes restrições no acesso ao crédito e as teorias sobre empreendedorismo imigrante sugiram a existência de setores de atividade preferenciais, constatámos que os imigrantes que recorreram aos programas de microcrédito não são diferentes dos nacionais em termos de valor de financiamento solicitado e setor de atividade no qual os negócios são criados; (3) Ao contrário de outros estudos realizados no norte da Europa, os imigrantes não têm uma contribuição para minimizar as assimetrias regionais pois as suas iniciativas empreendedoras ocorrem preferencialmente nas grandes áreas metropolitanas; (4) as sérias condicionantes enfrentadas pelos imigrantes não leva a que exista uma diferença significativa relativamente a nacionais em termos da pontualidade dos reembolsos.

O nosso estudo contribui para aprimorar a literatura sobre o financiamento do empreendedorismo imigrante, explorando aspetos menos investigados como o foco geográfico ou setorial.

Os imigrantes precisam ser apoiados na sua integração nos países de acolhimento e os nossos resultados poderão ser úteis para o desenho e implementação de políticas para imigrantes empreendedores.

Como todos os estudos, nosso estudo tem algumas limitações. Algumas comunidades imigrantes presentes em Portugal, como a comunidade chinesa, recorrem a mercados de crédito informais e têm fortes tradições de empréstimos baseados em parentesco e estão sub-representadas na amostra. Por outro lado, análises relacionadas com desempenho e falência empresarial não são possíveis com a nossa base de dados. Essas análises são sugeridas para estudos futuros.

BIBLIOGRAFIA

Alves, M., 2006, “Microcrédito em Portugal: o que é e o que não é”. Discurso de assinatura do Protocolo com o IEFP. <http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Assinaturade%20protocolo%20com%20IEFP.pdf>

Alves, M. (2006), “O microcrédito: Mais uma panaceia?”, *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*.

Andrade, L., 2019, “Imigração em Portugal: prós e contras, perfil dos imigrantes e mais”, Eurodicas, <https://www.eurodicas.com.br/imigracao-em-portugal/>

Armendáriz, A., Morduch, B., 2000, “Microfinance beyond group lending”, *Economics of Transition*, vol. 8(2), https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/2000-Microfinance_Beyond_Group_Lending.pdf.

Asiedu, E., Freeman, J.A., Nti-Addae, A., 2012. Access to Credit by Small Businesses: How Relevant Are Race, Ethnicity, and Gender? *American Economic Review* 102, 532–537. <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.532>

Atkinson, A. (2007), “Meeting immigrants’ demands for financial services”, *Argent*, 6.2 Spring 2007, https://theforum.co.uk/app/uploads/2007/04/pp48-51_6.2_Atkinson.pdf.

Barone, F., Lima, P., Dantas, V., Rezende, V., 2002, “Introdução ao Microcrédito”. Brasília. Conselho da Comunidade Solidária. <http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>. [12 de abril de 2017].

Bates, T., 1997. “Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs”. *Journal of Business Venturing* 12, 109–124. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(96\)00054-7](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(96)00054-7)

Bhatt, N. e Tang, S., 2002. “Determinants of Repayment in Microcredit: Evidence from Programs in the United States”. *International Journal of Urban and Regional Research* 26, 360–376. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00384>

Bilau, J. e St-Pierre, J., 2018. “Microcredit repayment in a European context: evidence from Portugal”. *The Quarterly Review of Economics and Finance* 68, 85–96. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2017.11.002>

Blanchard, L., Zhao, B., Yinger, J., 2008. “Do lenders discriminate against minority and woman entrepreneurs?”, *Journal of Urban Economics* 63, 467–497. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2007.03.001>

Blanchflower, D.G., Levine, P.B., Zimmerman, D.J., 2003. “Discrimination in the Small-Business Credit Market”. *Review of Economics and Statistics* 85, 930–943. <https://doi.org/10.1162/003465303772815835>

Bonacich, E., 1973. “A Theory of Middleman Minorities”. *American Sociological Review* 38, 583–594. <https://doi.org/10.2307/2094409>

Brush, C.G., Greene, P.G., Hart, M.M., 2001. “From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base”. *Academy of Management Perspectives* 15, 64–78. <https://doi.org/10.5465/ame.2001.4251394>

Burrus, B., 2005, “Lessons and trends of microcredit in the United States”. *Accion USA*, <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-paper-lessons-and-trends-of-microcredit-in-the-united-states-2005.pdf>.

Cavalluzzo, K.S., Cavalluzzo, L.C., 1998. “Market Structure and Discrimination: The Case of Small Businesses”. *Journal of Money, Credit and Banking* 30, 771. <https://doi.org/10.2307/2601128>

Cavalluzzo, K.S., Cavalluzzo, L.C., Wolken, J.D., 2002. “Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey”. *The Journal of Business* 75, 641–679. <https://doi.org/10.1086/341638>

Centeio, J., 2008, “Apontamentos para a História do Microcrédito em Portugal”, in *Retratos, 10 Anos de Microcrédito em Portugal*, 136 – 141, ANDC

Centeio, J., 2008, “Microcrédito: o papel na responsabilidade social”, *Câmara de Comércio e Indústria Luso Francesa*.

Comissão Europeia, 2007, “Carta Europeia das pequenas empresas”, <https://op.europa.eu/pt/publication-detail/-/publication/8b002999-02fe-4d9e-9645-7845b64bc369/language-pt/format-PDF/source-170357030>

Comissão Europeia, 2011, “Microfinanciamento Progress – Criar Oportunidades”, <https://op.europa.eu/pt/publication-detail/-/publication/3bb4f283-d8bf-478d-a797-8d9939dc3e8b/language-pt/format-PDF/source-170360345>

Coutinho, A. et al., 2008 “Immigrant entrepreneurship in Portugal: Factors that influence this professional choice and ASI’s activity on foot of the results of the PEI Project.” Pp. 247-253 in Oliveira, Catarina Reis and RATH, Jan (eds.), *Migrações Journal - Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, October 2008, n. 3, Lisbon: ACIDI, https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/183863/Migr3_Sec3_Art5_EN.pdf/15f84fd0-cd4d-469a-a6dc-edb9a0aba4f2,

Desiderio e Mestres, 2011. “Migrant Entrepreneurship in OECD Countries, in OECD, *International Migration Outlook 2011*”. Paris: OECD Publishing, https://www.oecd.org/els/mig/Part%20II_Entrepreneurs_engl.pdf.

Desiderio, M., & Salt, J., 2010, “Main Findings of the Conference on Entrepreneurship and Employment Creation of Immigrants in OECD Countries”, 9-10 June 2010, Paris. Open for Business: *Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, <https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiq9e-BiPnsAhWC3eAKHSrDDJkQFjAEegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Fmigration%2F46424942.doc&usg=AOvVaw1tsdphc0JPxOsdFkAACooK>.

Dias, B., Silva, E., Kumar, R., Ralha, T., 2009, “Observatório da imigração, Acesso dos imigrantes aos serviços bancários em Portugal”, https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/177157/OI_36.pdf/5f66d2b3-bb06-4f71-9227-51699a12a681

Drucker, P., 1993, “Innovation and Entrepreneurship”, 1ª edição, Collins, Londres, https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/59950392/_Peter_F_Drucker__Innovation_and_Enterpreneurship-lib.org_120190707-7546-ch2vd3.PDF?1562501764=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPeter_F_Drucker_Innovation_and_Enterpren.pdf&Expires=1605057369&Signature=N7vMudWCY1QDBcu9QHmmRTIcE8-xwMBdmlY AQ3aN6SzW6glGKP4NpE9RCDqBcC4-EQbwGJsAGLOk35IdIpdVHpxd-Crk8cKz0RvSibfxsIvmmPUYAG9MBfpTKzVeYWpPTgrEHT98p25XIZ9dn9Agqpw0eX37aA21YE5nn0JukwEi7yo16xUCxxy~8lSo7vyy~UyeCdhA9iegjgl3M9SuCX3Aw~cCGj8PBknDZY0R09OriS4NnropprHbclENVmpvLhh9LV6NpLq8sEYv1oRxSPhKXW4jfm-hPmGD089g6Xd7GYzLFB3Gt~6mymE3lgJ2WbTtu7--mhN-FIBcAuSnJw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Espinoza, C., Mardones, C., Sáez, K., Catalán, P., 2019, “Entrepreneurship and regional dynamics: the case of Chile”. *Entrepreneurship & Regional Development* 31, 755–767. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1565421>

Fairlie, R.W. e Lofstrom, M., 2015. “Immigration and Entrepreneurship”, In B. R. Chiswick & P. W. Miller (Eds.), Handbook of the economics of international migration (Vol. 1, pp. 877–911). New York, NY: Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/b978-0-444-53768-3.00017-5>

Fairlie, R. W., 2012, “Immigrant entrepreneurs and small business owners, and their access to financial capital. Washington”, DC: Office of Advocacy, Small Business Administration, 1–46, <https://www.immigrationresearch.org/system/files/FinancialCapital.pdf>.

Gutiérrez-Nieto, B., 2006, “El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza”, CIRIEC España Revista de Economía pública, Social y Cooperativa, n.º 54, 167 – 186, <https://www.redalyc.org/pdf/174/17405407.pdf>

Gutiérrez-Nieto, B., 2006, “Microcredit in the North: an Institutional, Impact and Dependence Analysis Applied to the Spanish Case”, Annals of Public and Cooperative Economics, n.º 77:1, 21 – 52, https://www.researchgate.net/publication/4751074_Microcredit_in_the_North_An_Institutional_Impact_and_Dependence_Analysis_Applied_to_the_Spanish_Case

Hassan, M. (2002), “The microfinance revolution and the Grameen Bank Experience in Bangladesh”. Financial Markets Institutions & Instruments, 11 (3), August, 205-264.

Herman, R.T., Smith, R.L., 2010, “Immigrant, Inc.: why immigrant entrepreneurs are driving the new economy (and how they will save the American worker)”. John Wiley & Sons, Hoboken, N.J.

Hout, M. e Rosen, H., 2000, “Self-Employment, Family Background, and Race”. The Journal of Human Resources, Vol. 35, No. 4, 670-692, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=194851.

Hulten, A.V. e Ahmed, A.D., 2013. “Migrant entrepreneurs’ access to business finance in AUSTRALIA”. Journal of Developmental Entrepreneurship 18, 1350003. <https://doi.org/10.1142/s1084946713500039>

Hussain, J. e Matlay, H., 2007. “Financing preferences of ethnic minority owner/managers in the UK”. Journal of Small Business and Enterprise Development 14, 487–500. <https://doi.org/10.1108/14626000710773565>

Irwin, D. e Scott, J.M., 2010. “Barriers faced by SMEs in raising bank finance”. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research 16, 245–259. <https://doi.org/10.1108/13552551011042816>

Kalantaridis, C. e Bika, Z., 2006. “In-migrant entrepreneurship in rural England: beyond local embeddedness”. *Entrepreneurship & Regional Development* 18, 109–131. <https://doi.org/10.1080/08985620500510174>

Kloosterman, R., e Rath, J., 2010, “Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship. In OECD (Ed.)”, *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 101-123. OECD Publishing, https://pdfs.semanticscholar.org/c458/a894d440bc75e1218e9f35e79b637648accd.pdf?_ga=2.181307431.1842176912.1605049663-1407894870.1605049663.

Malheiros, J., e Padilha, B., 2010, “Mulheres Emigrantes Empreendedoras”. Lisboa: Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género.

Marinha, C., Silva, L., Carreto, M., Terrivel, P., Costa, T., 2015, “IFDEP - Empreendedorismo nas Comunidades Imigrantes, um olhar sobre Portugal”, https://www.ifdep.pt/assets/empreendedorismo-com_imigrantes_ver_web.pdf

Mattsson, K. T., Cassel, S.H., 2019. “Immigrant Entrepreneurs and Potentials for Path Creating Tourism Development in Rural Sweden”. *Tourism Planning & Development* 17 (4), 1–20. <https://doi.org/10.1080/21568316.2019.1607543>

Mestres, J., 2010, “Migrant entrepreneurship in OECD countries and its contribution to employment. In OECD (Ed.)”, *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 23-62. OECD Publishing.

Mitra, J. e Basit, A., 2019. “Personal networks and growth aspirations: a case study of second-generation, Muslim, female entrepreneurs”. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00211-3>

Molenaar, K., 2009, “Microfinance, its concepts and development, lessons to draw for Europe”. European Microfinance Network (EMN), <https://docplayer.net/20951660-Microfinance-its-concepts-and-development-lessons-to-draw-for-europe.html>

Moon, Z.K., Farmer, F.L., Miller, W.P., Abreo, C., 2014. “Identification and Attenuation of Barriers to Entrepreneurship”. *Economic Development Quarterly* 28, 61–72. <https://doi.org/10.1177/0891242413513495>

Morduch, J., 1999, “The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*”, 37 (4): 1569- 1614, https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/1999-12-Microfinance_Promise.pdf.

Morduch, J., 1999, “The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. Journal of Development Economics”, 60: 229-248, https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/31078875/R1_FAI_SubsidiesRole_1.pdf?1364965526=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DThe_role_of_subsidies_in_microfinance_ev.pdf&Expires=1605054870&Signature=Gg-NN8ppqWVruOHd1xW47XyAo88pa-5CY6g2deYr5w0hFnnMG5OLN~q6Z2xjSYipDQHhKt8emYKoDbrm4QrTibS0xTNzkTD742kE-negl5AbjvUwW5q71bRI-JoFY8SkTp34lQpEBFhS1gZy1ZfV8nQ4p2dmIP0f9HUaTI8h7L~Z4~isRSwwfNXamY05rEubBoFfE8vNDYNTk-YPCQVhQN4YAbvDPnavcC8IFycKxWxZHIQ6hPwdbAQ87gsHhvMdvGRCCoMz2ToePpThrX-ZLy-cYYQOFdXGjMR7HaoYoKslLqWESJ71b14p5D76GV0kiKGhH9X1o7liT2Cptuc1w__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA.

Mwaura, S., Levie, J., Lassalle, P., Drakopoulou D., Sarah, Stoyanov, S., 2019. “Starting Over: Migrant Entrepreneurship in Scotland”. [Report]. <https://strathprints.strath.ac.uk/67686/>

Ndofor, A. H., Priem, R.L., 2009. “Immigrant Entrepreneurs, the Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance”. Journal of Management 37, 790–818. <https://doi.org/10.1177/0149206309345020>

OCDE, 2010. Open for Business; Migrant Entrepreneurship in OECD Countries, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>

OLIVEIRA, C., PIRES, C., (2010), “Imigração e Sinistralidade Laboral, volume 41 da Coleção de Estudos do Observatório da Imigração, Lisboa”: ACIDI, https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/177157/OI_41.pdf/c172e1ab-223b-4079-b812-e1e9419abe8c.

OLIVEIRA, C., Gomes, N., 2014, “Monitorizar a Integração de Imigrantes em Portugal: Relatório Estatístico Decenal, Coleção Imigração em Números do Observatório das Migrações, Lisboa”: ACM, <https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/179573/Monitorizar+a+Integracao+de+Imigrantes+em+Portugal.pdf/97646615-77c5-432a-af59-39c34f6037ce>

Paço & Ramos, “Empreendedorismo em Portugal de imigrantes de países de fora da União Europeia, 2018”, https://www.researchgate.net/publication/326724672_EMPREENDEDORISMO_EM_PORTUGAL_DE_IMIGRANTES_DE_PAISES_FORA_DA_UNIAO_EUROPEIA/fulltext/5b61196ca6fdccf0b204

bfe1/EMPREENDEDORISMO-EM-PORTUGAL-DE-IMIGRANTES-DE-PAISES-FORA-DA-UNIAO-EUROPEIA.pdf

Pickett, P., 2008, Ellen T., Jane B., “Introdução à Administração de Pequenas Empresas dos Estados Unidos”. Small Business Administration (SBA). Washington.

Pires, A. (2009). “O microcrédito em economias desenvolvidas: estudo de caso em Portugal, Dissertação Mestrado Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho”, http://www1.eeg.uminho.pt/economia/caac/pagina%20pessoal/Disciplinas/disciplinas%202009/ECON%20BANC/TESES/TESES/TESE_versao_24_Jul%20antonio%20pires.PDF

Portes, A. e Shafer, S., 2007. “Revisiting the enclave hypothesis: Miami twenty-five years later”. The sociology of entrepreneurship, 157-190. Emerald Group Publishing Limited, <https://cmd.princeton.edu/sites/cmd/files/working-papers/papers/wp0610.pdf>.

PEIXOTO, J., 2010, “Relatório Estatístico do projeto ‘Vagas Atlânticas: a imigração brasileira em Portugal’”, Lisboa e Coimbra: SOCIUS, ISCTE e CES (não publicado).

Ramos, M., 2013, “Mobilidades qualificadas e empreendedoras no contexto dos movimentos migratórios contemporâneos e da crise económica”. *Ambivalências*, Vol. 1, No. 2, 73-103.

RIFA – Relatório de Imigração Fronteiras e Asilo, 2018, SEF, <https://sefstat.sef.pt/Docs/Rifa2018.pdf>

Rath, J. e Schutjens, V., 2016. “Migrant Entrepreneurship: Alternative Paradigms of Economic Integration”, in A. Triandafyllidou (ed.), *Routledge Handbook of Immigration and Refugee Studies*. London and New York: Routledge.

SBA - Small Business Administration. 2008. Agency Financial Report – Fiscal Year 2008. Washington, <https://www.sba.gov/document/report--agency-financial-report>.

Schlosser, F., 2012. “Taking an Active Approach in Entrepreneurial Mentoring Programmes Geared towards Immigrants”. *The Journal of Entrepreneurship* 21, 201–221. <https://doi.org/10.1177/0971355712449411>

Schreiner, M., Woller, G., 2003. “Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World”. *World Development* 31, 1567–1580. [https://doi.org/10.1016/s0305-750x\(03\)00112-8](https://doi.org/10.1016/s0305-750x(03)00112-8)

Schreiner, M., 2001, “Seven aspects of loan size”. *Journal of Microfinance*, 3(2): 27-47, <https://scholarsarchive.byu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1187&context=esr>.

Sengupta, R., Aubuchon, C., 2008, “The Microfinance Revolution: An Overview, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, January/February 2008”, 90(1), 9 – 30, https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/31332732/sengupta_aubuchon_the_microfinance_revolution.pdf?1370139400=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DSengupta_aubuchon_the_microfinance_revol.pdf&Expires=1605056430&Signature=HOKrA8HiYUxJf~EZw~TBD~KcH0cH2njSSbQLrqWgCCa~vV6BoXEWkwMhb~2VeJloSHKxDoqbofKgMKY9p~wYdk-3LF8-lcGqCdAYuF3hso5gOlt8yU5-40aICzewKslBIOGTbT~f0S60U9JiaGxY-UkapVi3fNsYsbt0X7FnVSitOgtxtLYaoFEdm9zcksqc1YaA~EQ~YzN0i0yUMxiJknTUbdzZj13gAre4uJrP6UOafbpCldjFwSN-B8qJORbvDWrvadBSYKG3JSUa14Q~20OhdOwTS3VZ5HB1YdUx1BrbfR33CA80JVAJXN4apJLGxWmjrzZkLm~UcDPN-Ficg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
RIFA, SEF, 2018, Relatório de Imigração Fronteiras e Asilo (RIFA), <https://sefstat.sef.pt/Docs/Rifa2018.pdf>

Servon, L.J., Fairlie, R.W., Rastello, B., Seely, A., 2010. “The Five Gaps Facing Small and Microbusiness Owners: Evidence From New York City”. *Economic Development Quarterly* 24, 126–142. <https://doi.org/10.1177/0891242409354899>

Silveira F, 2005, “Microcrédito na região metropolitana de Recife: experiência empreendedora do CEAPE: UFPE”. Recife, www.ceape-pe.org.br.

Smallbone, D., Ram, M., Deakins, D., Aldock, R.B., 2003. “Access to Finance by Ethnic Minority Businesses in the UK”. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship* 21, 291–314. <https://doi.org/10.1177/02662426030213003>

TRSM Report, 2017. *Immigrant Entrepreneurship: Barriers and Facilitators to Growth*. Diversity Institute, Ted Rogers School of Management, Ryerson University. https://www.ryerson.ca/diversity/reports/immigrant_entrepreneurship/

Tubergen F., 2005, “Self-employment of immigrants: a cross-national study of 17 Western societies”, *Social Forces*, Vol. 84, No. 2, pp. 709-732, <https://core.ac.uk/download/pdf/148195104.pdf>.

Underwood, T., 2006, “Microcredit Research in the EU15 and European Economic Area (EEA)”, *European Dialogue*, n.º 36, 23 – 32, <https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwic0smXlfnAhUGtRoKHWEsAZAQFjABegQIBBAC&url=http%3A%2F%2Fwww.emnconference.org%2Farchives%2Fdata%2Ffile%2FMicrocredit%2520Research%2520in%2520the%2520EU%252015%2520and%2520>

2520European%2520Economic%2520Area%2520TU%2520Article%2520v2-1.doc&usg=AOvVaw125oQK3B_Ewdic8rEO5Cjt

Underwood, T., 2006, “Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005”, European Microfinance Network (EMN), http://www.emnconference.org/archives/data/file/section_nos_services/publications/working_papers/2004-2005-survey-final-report.pdf

Volery, T., 2007. “Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework”. Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship, 1, 30-41, https://www.alexandria.unisg.ch/39658/1/Volery_Chapter_03_Ethnic_Entrepreneurship.pdf.

Wang, Q., & Morrell, E., 2015, “Gender and entrepreneurship revisited from a community perspective: experiences in a new immigrant gateway and beyond”. Environment and Planning A, Vol. 47, No. 12, 2645-2662, https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54226227/EPA.pdf?1503524677=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGender_and_entrepreneurship_revisited_fr.pdf&Expires=1605056060&Signature=H2A6uY0FnC131hhYKFlg168Th3NriNSttJ8IXpM5RAKL2mWJQZM652LRBgfimk~DtsuJgxTUhzWtogayNJ9G~Drqn7Djr9qcsYPt78nWawIVxVO9kOVfzm2JUWVc9ITzHLXOqraI2W7JPptJ1zIQEYHIGTxmBgMkvD-SaYg2BEbqjzZBPhFD-kU8i8twYBKb-t8IKRYEA9eSGO1RdVjsL87sMJIV9AeyYjgo33mBAxEAr~CxNR6FP2o-b0iM5ySOyWzsqASftP7Pvq37HouPH4JYtaWhBZNb2yAAHWhEpcBr7sE4MneBEGNpenlTW4aN7hJxtHoIpbzB7nuqGs-ihw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA.

Yunus, M., 2008, “Criar um Mundo Sem Pobreza”, tradução de Mónica Bello, Lisboa: Difel

Zhou, M., Logan, J.R., 1989. “Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City’s Chinatown”. American Sociological Review 54, 809–820. <https://doi.org/10.2307/2117755>