

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM PORTUGAL

Oliveira, Catarina Reis de

Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal. Catarina Reis de Oliveira: coord. Roberto Carneiro. --(Observatório da Imigração:10)

ISBN 972-99316-8-2

I - Carneiro, Roberto. 1947-

CDU 334
314

PROMOTOR

OBSERVATÓRIO DA IMIGRAÇÃO

www.oi.acime.gov.pt

COORDENADOR

PROF. ROBERTO CARNEIRO

rc@cepcep.ucp.pt

AUTOR

CATARINA REIS DE OLIVEIRA

EDIÇÃO

ALTO-COMISSARIADO PARA A IMIGRAÇÃO

E MINORIAS ÉTNICAS (ACIME)

PRAÇA CARLOS ALBERTO, N.º 71, 4050-440 PORTO

TELEFONE: (00 351) 22 2046110 FAX: (00 351) 22 2046119

E-MAIL: acime@acime.gov.pt

EXECUÇÃO GRÁFICA

ANTÓNIO COELHO DIAS, S.A.

PRIMEIRA EDIÇÃO

1500 EXEMPLARES

ISBN

972-99316-8-2

DEPÓSITO LEGAL

219865/04

LISBOA, DEZEMBRO 2004

ÍNDICE

NOTA DE ABERTURA	5
NOTA DO COORDENADOR	7
PREÂMBULO	11
ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM PORTUGAL	13
I PARTE: CONCEITOS, OPÇÕES DO ESTUDO	
E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS ESTATÍSTICAS	17
1. Introdução	17
1.1. Como explicar as iniciativas empresariais de imigrantes em sociedades de acolhimento?	18
1.2. Crítica das fontes	25
1.3. Opções do estudo	26
2. Trabalhadores por conta própria estrangeiros em sociedades de acolhimento	29
2.1. Principais tendências em países da OCDE	29
2.2. O caso português	34
2.2.1. Trabalhadores por conta própria Africanos	46
2.2.2. Trabalhadores por conta própria Europeus	51
2.2.3. Trabalhadores por conta própria Asiáticos	54
2.2.4. Trabalhadores por conta própria Norte Americanos	59
2.2.5. Trabalhadores por conta própria da América Central e do Sul	62
II PARTE: ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM PORTUGAL	65
3. Estruturas de Oportunidades: os contextos de recepção	66
3.1. Os contextos legal e institucional	67
3.2. Imigrantes no mercado de trabalho português	78

4.	Oportunidades comunitárias: redes sociais e recursos	87
5.	Recursos Pessoais	96
6.	Estudos de Caso: estratégias empresariais de Cabo-verdianos, Indianos e Chineses	103
6.1.	Estratégias Étnicas	105
6.2.	Estratégias Pessoais	110
6.2.1.	Estratégias Individuais	110
6.2.2.	Estratégias Familiares	112
III PARTE: PERSPECTIVAS FUTURAS DA ESTRUTURA EMPRESARIAL		
IMIGRANTE EM PORTUGAL		
		114
7.	Linhas futuras da estrutura empresarial	115
8.	Opções de Políticas Públicas	118
8.1.	Exemplos de boas práticas de outros países que acolhem empresários imigrantes	118
8.2.	Alternativas de políticas públicas para Portugal	123
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS		
129		
WORKSHOP		
137		
Dr. António Freitas de Sousa		
139		

NOTA DE ABERTURA

Em parceria com o outro estudo da temática afim, por iniciativa do Observatório da Imigração do ACIME, realizou-se no Porto, na AEP, a 25 de Outubro, p.p. a apresentação, comentário e discussão do estudo de Catarina Reis de Oliveira sob o tema em epígrafe.

Creio que é a primeira vez, ultrapassando “impressões”, que se reflecte com base científica, não só sobre os imigrantes, das diversas origens, enquanto empresários, mas também sobre as suas diversas estratégias empresariais, bem distintas umas das outras, conforme a respectiva origem e certamente os “hábitos” de que são portadores.

Partindo desta base e de outras semelhantes, cabe ao Estado Português central e local, potenciar as energias disponíveis, não só afastando todos os “constrangimentos” desnecessários como criando “incentivos” vários que possam favorecer o crescimento económico e social global.

Conhecimento da realidade, iniciativa e imaginação são necessários para que os imigrantes que vivem e trabalham connosco não só encontrem aqui o seu espaço de realização pessoal e familiar como também possam contribuir, com o seu empreendedorismo e empenho, para um país mais desenvolvido, mais coeso e solidário.

PE. ANTÓNIO VAZ PINTO

ALTO COMISSÁRIO PARA A IMIGRAÇÃO E MINORIAS ÉTNICAS

NOTA DO COORDENADOR

A histórica Cimeira Europeia de Lisboa, realizada a 23-24 de Março de 2000, estabeleceu um sonho ambicioso para a Europa do século XXI.

A União atribuiu-se *um novo objectivo estratégico* para a década: tornar-se no espaço económico mais dinâmico e competitivo do mundo baseado no conhecimento e capaz de garantir um crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos, e com maior coesão social.

Mais adiante, as Conclusões da Presidência afirmam que a competitividade e o dinamismo das empresas dependem directamente de um clima regulamentador conducente ao investimento, à inovação e ao espírito empresarial. Será igualmente necessário desenvolver uma acção específica no sentido de incentivar as interfaces essenciais nas redes de inovação, ou seja: as interfaces entre empresas e mercados financeiros, I&D e institutos de formação, serviços de consultadoria e mercados tecnológicos.

Ora, é nesta acepção que, desde 2001, a Comissão Europeia tem vindo a analisar boas práticas de iniciativas empresariais envolvendo minorias étnicas e imigrantes nos Estados-membros e a debater o potencial económico a elas associado.

A criação da *Ethnic Minority Entrepreneurs Network* representa o culminar do esforço europeu tendente a dar maior visibilidade à empresarialidade imigrante e ao empreendedorismo originado por minorias étnicas. A coordenação desta Rede ficou sediada em Portugal, junto do ACIME, conforme deliberação tomada em Junho de 2004.

O estudo que agora é divulgado e que incide sobre *Estratégias Empresariais de Origem Imigrante em Portugal* inscreve-se neste amplo movimento europeu e internacional o qual parte da constatação de que os empresários imigrantes podem ser portadores de novas estratégias de inserção económica nos países de acolhimento.

As conclusões do presente estudo contradizem a imagem tradicional – e algo preconceituada – do imigrante: assalariado, condenado a relações de trabalho subordinado, inexoravelmente projectado para ocupar postos de trabalho modestos, de baixo valor acrescentado, que os nacionais se recusam a preencher.

O novo paradigma da imigração económica é, ao invés, o da mobilidade socio-económica que assenta no princípio da renovação permanente da classe empresarial, na afirmação dos valores do risco, da iniciativa pessoal, das ideias e da capacidade de as converter em negócio lucrativo.

Como nos lembra a autora do estudo agora dado à estampa “dada a importância que este tema pode assumir nas estruturas económicas, sociais, políticas e culturais da actualidade portuguesa, o estudo das estratégias empresariais não só é uma chamada de atenção para uma nova leitura acerca dos contributos da imigração, mas também mostra formas alternativas para a mobilidade económica de imigrantes, conforme se tem observado em outros países de acolhimento de estrangeiros”.

Passaram já alguns bons anos sobre o célebre artigo de P. Bourdieu que nos fala das três formas de capital: humano, social e cultural. Enquanto à primeira estariam associados atributos pessoais (conhecimento, saberes, competências, qualificações, experiência) o capital social brotaria da base comunitária de recursos relacionais duráveis traduzidos na forma de redes; já o capital cultural representaria uma base simbólica de recursos de estatuto e poder (corporizado, objectivado, ou institucionalizado).

O presente estudo demonstra que as estratégias empresariais desenvolvidas em Portugal por imigrantes distinguem-se pela sua forte dependência em *recursos pessoais, recursos familiares e/ou oportunidades étnicas*, cuja dotação é sensivelmente variável entre grupos socio-culturais diferentes.

Mais uma vez sobressai a importância dos factores culturais, em sentido amplo, para a explicação dos comportamentos económicos. Distintos valores de grupo e diferen-

tes éticas de solidariedade específica explicam dinâmismos empresariais variados no seio daqueles grupos socio-culturais observados.

Na realidade, como bem conclui o estudo, “os empresários com recursos étnicos estão muito menos vulneráveis aos constrangimentos do mercado de trabalho português, tendo em conta que conseguem emprego na sua comunidade e acumulam assim mais rapidamente capital. Já os empresários que baseiam a sua estratégia em recursos pessoais mostram estar mais sensíveis a situações de discriminação no acesso ao mercado de trabalho e a momentos de desemprego. Em consequência alguns imigrantes encontram-se mais dependentes das oportunidades que o mercado de trabalho português possa oferecer e por isso mais vulneráveis às flutuações da economia”.

Há ainda um longo caminho a percorrer, em Portugal e na Europa, no sentido de definir e implementar políticas públicas estimuladoras do empreendedorismo imigrante e apropriadas ao seu pleno florescimento. Na sua omissão não espantará que as estratégias empresariais (enquanto forma de integração económica no país) sejam protagonizadas principalmente por imigrantes com significativa dotação de recursos pessoais ou étnico-comunitários. Por isso, o presente estudo oferece uma gama interessante de ideias que poderão informar uma política pública mais *amiga* do empresário imigrante ou da iniciativa económica oriunda de minorias étnicas.

Do mesmo passo, podem considerar-se políticas privadas, ou empresariais, de alto teor de proficuidade para o incentivo à criação de empresas por parte de trabalhadores imigrantes. Esse novo tecido empresarial, animado pelos imigrantes de maior iniciativa pessoal e capacidade de risco, acarreta benefícios consideráveis para a economia nacional – que se vê duplamente *enriquecida* na criação de valor e de empregos – assim como para o potencial de internacionalização das empresas portuguesas. Efectivamente, os novos empresários são pontes naturais de negócio e de abertura de oportunidades para as empresas portuguesas nos respectivos países de origem.

O Observatório da Imigração contribui, destarte, para a abertura de uma nova agenda da política de imigração em Portugal.

À Dra. Catarina Reis de Oliveira queremos significar o nosso sentido reconhecimento por ter sabido levar a cabo um estudo original com tanto mérito e por ter nele colocado um capital de conhecimento acumulado ao longo de anos de observação e de sistemático labor analítico.

Uma palavra de louvor e de agradecimento é também devida ao Dr. António Freitas de Sousa cujo qualificado comentário muito valoriza a presente publicação e o seu escopo mais alargado de sensibilização de poderes públicos – centrais e autárquicos – bem como de universos empresariais conexos.

Fica, assim, aberta uma nova perspectiva sobre a realidade migratória europeia e internacional.

Oxalá Portugal saiba ser pioneiro – hoje, como outrora – no máximo aproveitamento dos encontros de povos e de culturas, libertando, desta forma, as energias criativas e o potencial inovador que sempre emergem nos locais densos em diversidade e em liberdade.

ROBERTO CARNEIRO

COORDENADOR DO OBSERVATÓRIO DA IMIGRAÇÃO DO ACIME

PREÂMBULO

A reflexão que é feita neste trabalho de Catarina Reis de Oliveira “Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal” aponta para um problema que começa neste momento a ser alvo de atenção nos países da Europa que são de imigração há mais de 50 anos. Trata-se de compreender as estratégias económicas dos imigrantes, mais concretamente as suas capacidades ao nível do empreendedorismo, de forma a beneficiar os próprios, proporcionando-lhes um quadro legal de desenvolvimento de actividade mais alargado, e beneficiar o país de acolhimento, aproveitando a mais valia que o empreendedorismo representa a nível da criação de emprego e de riqueza. Assistimos a esta atenção na Alemanha, por exemplo, país com experiência de meio século de imigração, e que recentemente aprovou alterações à lei de estrangeiros no sentido de proporcionar autorização de residência imediata aos estrangeiros que provem ter realizado no país um determinado investimento ou que tenha levado à criação de um determinado número de empregos.

Em Portugal, tal como acontece nos países do sul da Europa, os imigrantes têm vindo a ocupar sobretudo trabalhos não qualificados. No entanto, se olharmos com atenção para o retrato da imigração no nosso país, podemos encontrar quadros de qualificações superiores aos nacionais em alguns grupos – que, aproveitados, podem permitir que Portugal dê um salto em termos de qualificação média – e também capacidades de empreendedorismo superiores às nacionais.

A questão das qualificações, sobretudo dos chamados imigrantes de Leste, vem já espelhada nos estudos conduzidos pela Prof. Lucinda Fonseca. Quanto ao empreendedorismo, este trabalho de Catarina Reis de Oliveira é pioneiro na caracterização da situação que vivemos em Portugal.

Apesar dos constrangimentos impostos pelos diversos vistos a nível ao tipo de actividade que é possível desenvolver – os portadores de autorização de permanência, por exemplo, apenas podem exercer trabalho dependente – observam-se neste tra-

balho, muito claramente, diferentes propensões para o empreendedorismo por parte das diversas comunidades que vivem em Portugal. O potencial que alguns grupos parecem ter à partida para, pelo menos, serem geradores do seu próprio emprego, pode ser de grande interesse para o nosso país, sobretudo ao nível do poder local (por exemplo, criando incentivos em regiões com tendência à desumanização, do interior, ou com baixos níveis de actividade económica).

Por estas razões, julgo que esta publicação do Observatório da Imigração pode ser um preciso instrumento valioso, não apenas para o poder central mas, sobretudo, para os órgãos de soberania locais nas suas estratégias de fixação de população imigrante.

FELICIANO BARREIRAS DUARTE

SECRETÁRIO DE ESTADO ADJUNTO DO MINISTRO DA PRESIDÊNCIA

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM PORTUGAL

APRESENTAÇÃO

O fenómeno imigratório em Portugal é reconhecido a partir da década de 1980 em inúmeros estudos científicos e artigos jornalísticos, sendo objecto de debates públicos. No entanto, os estudos acerca da imigração têm sido marcados por perspectivas pessimistas, que ligam as populações estrangeiras à marginalidade laboral ou à exclusão residencial.

É exactamente com o intuito de contrariar essas perspectivas que este estudo procura caracterizar a estrutura empresarial imigrante da última década em Portugal. Pretende-se dar conta de como os empresários imigrantes se dispersaram pelo país e desenvolveram novas estratégias de inserção económica. Revitalizaram ruas comerciais com novos produtos, definiram novas técnicas de marketing e abriram ligações comerciais com outros empresários imigrantes residentes em diferentes sociedades de acolhimento.

Em suma, será objecto central deste trabalho o estudo dessas novas formas de organização do trabalho, introduzidas pelos imigrantes e seus descendentes em Portugal. Procura-se fornecer assim uma nova leitura do fenómeno imigratório, contrariando as conotações pejorativas de integração económica destas populações no país.

Foi nesta perspectiva que, em 2000, a autora iniciou o estudo acerca de “Empresários de origem imigrante: estratégias de inserção económica em Portugal”, no âmbito da sua dissertação de mestrado. Este livro inspira-se em alguns dos resultados obtidos nesse trabalho e pelos quais a investigadora prestou provas públicas no ISEGI - Universidade Nova de Lisboa.

Dividiu-se este livro em três partes, respondendo cada uma delas a um conjunto integrado de objectivos. Na primeira são apresentadas as principais opções do estudo, tendo em conta, por um lado, as reflexões desenvolvidas no campo científico acerca de iniciativas empresariais de imigrantes e, por outro, as principais tendências estatísticas do fenómeno em países da OCDE e, em particular, em Portugal.

Na segunda parte procura-se distinguir as estratégias de inserção económica dos imigrantes atendendo à influência de três ordens de factores: os contextos de recepção de Portugal (e.g. legal, institucional e mercado de trabalho), as características e recursos das comunidades de origem residentes no país e, finalmente, os recursos pessoais dos imigrantes. Admite-se assim que as características da sociedade de acolhimento influenciam a integração dos imigrantes no mercado de trabalho. Por outro lado, realça-se a importância que as redes de contactos privilegiadas e os recursos da comunidade de origem têm nas opções de inserção económica dos imigrantes. Considera-se ainda a agilidade e a competência individual, entre outros recursos pessoais, como factores fundamentais das iniciativas empresariais.

A intervenção destes factores nas estratégias empresariais imigrantes é analisada de forma integrada a partir de três estudos de caso: o cabo-verdiano, o chinês e o indiano.

Esta investigação não ficaria completa sem uma reflexão acerca dos contornos futuros da estrutura empresarial imigrante em Portugal. Assim, na terceira e última parte deste livro são propostas duas leituras possíveis dos comportamentos económicos dos imigrantes para os próximos anos. A primeira procura reflectir a configuração futura da estrutura empresarial imigrante no caso de se manterem os pressupostos subjacentes às tendências da última década.

Na segunda, discute-se o que pode mudar se, à semelhança de outros países de acolhimento, forem criadas políticas públicas dirigidas a empresários imigrantes. A este propósito são propostas algumas alternativas de políticas públicas de âmbito nacional e local para o país, atendendo à experiência e às boas práticas desenvolvidas em outros destinos de imigração de empresários.

I PARTE: CONCEITOS, OPÇÕES DO ESTUDO E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS ESTATÍSTICAS

1. INTRODUÇÃO

Os fluxos contemporâneos de imigração têm mostrado novas formas de inserção económica. Em diversas sociedades de acolhimento têm surgido vastas concentrações de imigrantes que desenvolvem estratégias empresariais. Este fenómeno realça a diversidade de situações de integração económica de imigrantes, o que contraria algumas das leituras mais pessimistas que ligam as populações estrangeiras à marginalidade laboral.

Também nos países da União Europeia se tem assistido nos últimos anos a um aumento do número de trabalhadores por conta própria estrangeiros, em particular de cidadãos não comunitários. Alguns estudos têm dado conta que as actividades empresariais desenvolvidas por imigrantes têm impactos importantes no crescimento económico da Europa.¹ As actividades destes empresários (maioritariamente de pequena e média dimensão) têm um papel fundamental nessas sociedades, em particular nos centros urbanos onde se concentram.

O desenvolvimento empresarial de imigrantes tem sido ainda o motor para a mobilidade social do grupo. Com estas actividades económicas, as minorias étnicas criam novos postos de trabalho e novas oportunidades para si. Garantem rendimentos mais elevados do que os imigrantes assalariados.² Por outro lado, incrementando o seu próprio emprego, alguns imigrantes contornam situações de desemprego.

Adicionalmente, estas iniciativas empresariais expandem a oferta de bens e serviços a preços competitivos nos mercados onde investem. Em alguns casos, contribuem mesmo para a criação de novos mercados (e.g. turismo étnico).³

1 Waldinger e outros (1990) mostram os casos da Inglaterra, Holanda, Alemanha e Estados Unidos da América.

2 Veja-se Portes (1999:77).

3 A este propósito veja-se Rath (2002a).

Em Portugal, a estrutura empresarial imigrante reflecte a heterogeneidade de estratégias de inserção económica das diferentes origens estrangeiras. Os cidadãos da União Europeia, da América do Norte e da Ásia denotam maior propensão para as actividades por conta própria. Em contrapartida, os nacionais dos PALOP e do Leste europeu, têm apenas uma pequena percentagem da sua população activa com esta situação na profissão. Torna-se assim evidente que não há condições semelhantes para a iniciativa empresarial em Portugal. Mas o que explica afinal estes contrastes?

1.1. Como explicar as iniciativas empresariais de imigrantes em sociedade de acolhimento? ⁴

As iniciativas empresariais de imigrantes em sociedades de acolhimento têm sido objecto de estudo de inúmeras investigações científicas, em especial nos Estados Unidos e, mais recentemente, em diversos países europeus.

Na perspectiva clássica, alguns investigadores têm explicado a integração económica de imigrantes, em diferentes sociedades, por heranças culturais intrínsecas a grupos de determinada etnia (Zapalska e Edwards, 2001). Seguindo uma lógica weberiana, acreditam que valores culturais específicos a alguns grupos étnicos induzem o desenvolvimento de iniciativas empresariais.

Contudo, há pouca evidência empírica que fundamente este argumento. Centrando-se apenas nas características culturais dos indivíduos, esta perspectiva tornou-se insuficiente para explicar diferenças no peso relativo de empresários imigrantes em diferentes países e cidades.⁵ Na realidade, como outros investigadores mostraram, a aspiração cultural para a empresarialidade não significa ser bem sucedido ou mesmo ter a possibilidade de investir (Waldinger, 1989:50).

⁴ Adaptado de Oliveira (2004).

⁵ Rekers e Kempen (2000:55-56) dão alguns exemplos de como empresários imigrantes com a mesma etnia têm comportamentos empresariais distintos em diferentes cidades e países.

Deste modo, outras teorias emergiram para explicar as iniciativas empresariais de imigrantes em diferentes contextos de recepção.

Alguns investigadores destacaram a influência da comunidade imigrante na inserção económica dos indivíduos. Light e Gold (2000) realçaram a importância dos recursos étnicos (e.g. capital financeiro, mão-de-obra, fornecedores) no desenvolvimento empresarial. Portes e Manning (1986), por outro lado, demonstram que a construção de uma economia étnica – ‘enclave étnico’ –, com intensa iniciativa empresarial, garante rendimentos mais altos do que alguma vez os imigrantes conseguiriam na economia aberta.⁶

Outras perspectivas têm vindo a realçar também a interferência das estruturas de acolhimento. Alguns estudos mostraram que as iniciativas empresariais dos imigrantes podem surgir em resposta às oportunidades e/ou constrangimentos que os imigrantes encontram no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Jones et al. 2000). Constrangimentos como o desemprego, crises económicas e/ou discriminação no acesso ao sistema de emprego, podem incentivar os imigrantes a desenvolverem uma actividade independente.⁷

Por outro lado, as recentes mudanças, conseqüentes da internacionalização e globalização, têm gerado importantes oportunidades para o desenvolvimento empresarial dos imigrantes nas sociedades contemporâneas (Sassen 1991). Ao estudar o fenómeno das *ciudades globais*, Sassen detectou a diversificação dos consumos, em particular a crescente procura do *exotismo* a que os imigrantes normalmente estão associados. Em resultado disto, espera-se que nesta era, a que se chamou Pós-Fordista, floresçam as actividades empresariais étnicas.⁸

Os contextos institucional e político da sociedade de acolhimento têm, por outro lado, um papel determinante no

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

7 Veja-se a este propósito os contributos de Boissevain (1984), Chan e Cheung (1985:143), Jones et al. (2000:39), Rekers e Kempen (2000:54).

8 Veja-se Mars e Ward (1984), Boissevain (1984), Sassen (1991)

desenvolvimento de estratégias empresariais (Kloosterman 2000). Como alguns investigadores mostraram, os imigrantes precisam de aceder às oportunidades do mercado de trabalho e aos recursos intra-comunitários para conseguirem desenvolver a sua estratégia empresarial. Ora alguns constrangimentos legais podem inibir ou mesmo impedir que isso aconteça.

Waldinger, Aldrich e Ward (1990) foram provavelmente os primeiros investigadores a proporem um modelo que considera de forma integrada as duas dimensões explicativas apresentadas: a comunidade imigrante e a estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento.⁹

Mais tarde, Kloosterman e Rath (2001) propõem um modelo teórico complementar: o modelo de *encastramento misto*.¹⁰ Os autores realçam a importância de em investigação se considerar não só o encastramento social e cultural dos imigrantes no grupo étnico, mas também o encastramento no contexto económico e institucional da sociedade de acolhimento (Kloosterman e Rath, 2001).

9 Os autores desenvolveram o Modelo Interactivo (Waldinger et al. 1990).

10 Tradução de 'mixed embeddedness'

11 Desde a década de 60 que a população cabo-verdiana tem vindo a satisfazer as necessidades do mercado de trabalho português nos sectores da construção civil e obras públicas. Em 1997 foi assinado outro protocolo que dá continuidade a este fluxo migratório (Protocolo sobre a Emigração Temporária de trabalhadores Cabo-Verdianos para a prestação de trabalho em Portugal, publicado no Decreto-Lei nº 60/97).

O estudo das iniciativas empresariais de imigrantes em Portugal mostrou, no entanto, algumas das limitações destes modelos teóricos (Oliveira 2003b). O caso cabo-verdiano, por exemplo, mostra que nem sempre é a comunidade que confere incentivos especiais para a empresarialidade. Por outro lado, uma vez que o contexto de recepção português apenas tem incitado a inserção dessa população nas actividades subordinadas¹¹, que factores explicam as iniciativas empresariais de alguns imigrantes de origem cabo-verdiana?

O problema dos modelos teóricos propostos até agora é que consideraram estas estratégias empresariais enquadradas no grupo étnico, no encastramento em características culturais e recursos comunitários. Estas actividades económicas foram sempre estu-

dadas como projectos colectivos. Os projectos individuais de alguns imigrantes, baseados essencialmente em recursos pessoais, não foram distinguidos até agora.¹²

A realidade mostra que há imigrantes que num determinado grupo étnico e expostos a semelhantes condições estruturais têm diferentes perfis de inserção económica. De facto não são os recursos comunitários e as oportunidades da sociedade de acolhimento em si que determinam a iniciativa empresarial, mas antes a capacidade que o indivíduo tem de os e as aproveitar. Neste sentido deve ser considerada uma terceira dimensão explicativa: os recursos pessoais do imigrante.

Características individuais como a qualificação, a experiência profissional e/ou empresarial, os anos desde a imigração, o conhecimento da língua do país de acolhimento, a idade, o sexo, o estado civil e a composição do agregado familiar, definem-se também como factores de predisposição para a actividade independente (Portes e Zhou 1999).

Outro recurso importante pode ser a cidadania do indivíduo ou a sua condição legal no país de acolhimento. Como vários investigadores mostraram, um imigrante ilegal é sempre mais frágil e vulnerável, o que condiciona a sua inserção no mercado de trabalho (Machado 1993).¹³

Também as relações coloniais passadas entre o país de acolhimento e o país de origem podem tornar-se num recurso importante, especialmente quando se traduzem em acordos especiais ou no acesso à cidadania (Oliveira e Inácio, 1999). Mas a aptidão para o negócio, como outros recursos pessoais, é apenas uma das dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes. Assim que os imigrantes chegam a uma sociedade de acolhimento, eles estão envolvidos por um contexto, o que significa que só serão bem sucedidos se também existirem oportunidades para o fazerem.

12 A este propósito veja-se Oliveira (2003b).

13 Este é o caso de alguns imigrantes que chegaram a Portugal por via das ex-colónias com a nacionalidade portuguesa (e.g. indianos e cabo-verdianos). Este estatuto legal pode ser usado como um recurso pessoal para o desenvolvimento de actividades empresariais, uma vez que estes cidadãos ficam enquadrados pelos mesmos direitos e deveres de qualquer cidadão português. Uma consequência importante pode ser o acesso mais facilitado a empréstimos bancários, difícil para estrangeiros. (Oliveira 2003b).

Deste modo, é tendo em conta a intervenção dos *contextos de recepção*, das *oportunidades da comunidade imigrante* e dos *recursos pessoais do imigrante* que se consegue explicar as diferentes propensões para a iniciativa empresarial das populações imigrantes.

A intervenção destas dimensões é dinâmica, evolui no tempo e pode mudar no espaço. Por outro lado, as oportunidades empresariais nem sempre estão disponíveis e transparentes para todos os imigrantes (Kloosterman 2000:93). O contexto de recepção pode contribuir para a diferenciação dos imigrantes. Também a classe social do imigrante pode determinar o acesso desigual a oportunidades comunitárias (Light e Gold 2000).

Finalmente, é importante considerar que os imigrantes não têm um papel passivo em todo este processo. Os contornos racionais das suas opções económicas têm sido discutidas. Etzioni (1988) considera, por exemplo, que o facto do indivíduo ter um comportamento económico racional não significa cortar com todas as relações privilegiadas, especialmente com os benefícios oferecidos no grupo étnico. Na realidade essas relações privilegiadas podem fazer parte desse comportamento económico racional, posto em prática nas estratégias empresariais.

Como consequência, as estratégias empresariais de imigrantes são o resultado de negociação, adaptação, imaginação (dinâmica inovativa) ou de reprodução (seguindo uma estratégia já definida por outros¹⁴).

Em suma, é fundamental distinguir, tendo em conta a predominância de oportunidades e recursos mobilizados: (1) “estratégias étnicas”, nas quais a iniciativa empresarial depende principalmente de recursos étnicos; (2) *estratégias contextuais* definidas maioritariamente a partir das ‘estruturas de oportuni-

14 Verifica-se que, em alguns casos, os imigrantes ignoraram as estruturas de oportunidades da sociedade de acolhimento e seguiram à risca o que outros empresários co-étnicos desenvolveram com sucesso (e.g. restauração chinesa um pouco por todo o mundo). Assim o grupo étnico pode ser também importante para estabelecer uma estrutura empresarial de referência, onde imigrantes com aspirações semelhantes podem seguir uma «receita» de inserção económica.

dades¹⁵ da sociedade de acolhimento, ou ainda de (3) *estratégias pessoais*, baseadas principalmente em recursos pessoais. Finalmente, a mobilização integrada de recursos e oportunidades, sem definição clara da sua origem dominante, gera (4) *estratégias empresariais mistas*. Estas estratégias encontram-se na intercepção das diferentes esferas de encastramento dos imigrantes – do indivíduo em si, da comunidade e do contexto de acolhimento (veja-se a figura 1).

Torna-se evidente que os imigrantes não mobilizam necessariamente os diferentes níveis de encastramentos – social, cultural, económico, institucional e político – na definição das suas estratégias empresariais. Imigrantes sem recursos étnicos ou com dificuldades em aceder às oportunidades inerentes ao seu grupo étnico podem da mesma forma desenvolver actividades empresariais a partir de recursos pessoais. Condições bastante atractivas no mercado de trabalho, com encorajamentos institucionais¹⁶, diminuem também a dependência por recursos étnicos dos imigrantes.¹⁷

Em suma, como se pretende ilustrar a partir da figura 1, a predominância de alguns recursos e oportunidades nos diferentes tipos ideais de estratégias não significa que o imigrante não mobilize também outras condições favoráveis das suas diversas esferas de encastramento. Na realidade a estratégia empresarial é sempre um projecto integrado, o imigrante tem inevitavelmente de se enquadrar no contexto da sociedade de acolhimento.¹⁸

Os imigrantes que definem *estratégias empresariais pessoais*, por exemplo, não deixam de estar sensíveis às oportunidades e/ou constrangimentos do mercado de trabalho de acolhimento. Têm, por outro lado, de respeitar o enquadramento institucional e legal, mesmo que esse não conceda incentivos à sua actividade (a não ser que a sua actividade se entregue no segmento informal da economia). Adicionalmente a sua condição legal no país pode constri-la a concretização da sua estratégia.¹⁹

15 Segundo Waldinger et al. (1990) as estruturas de oportunidades correspondem a oportunidades que os imigrantes podem mobilizar nos contextos económico, político e institucional da sociedade de acolhimento para o desenvolvimento das suas estratégias empresariais.

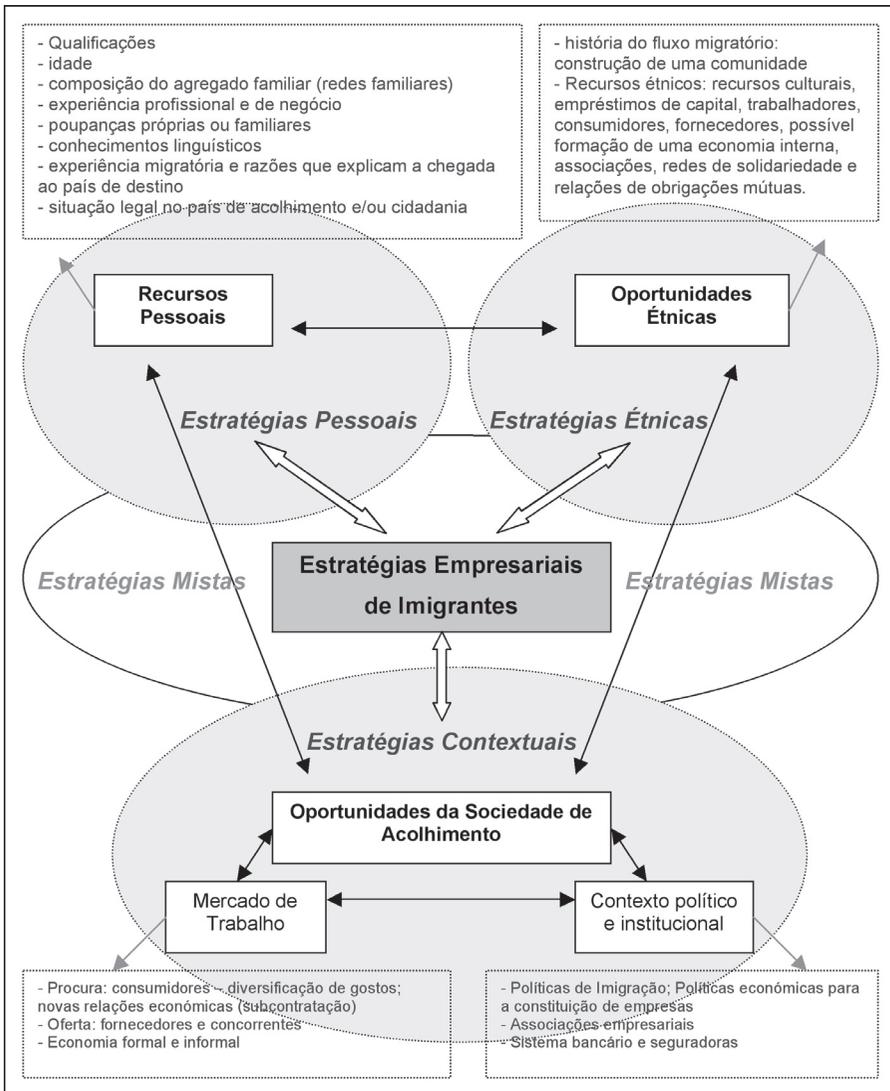
16 Desenvolvido no capítulo 8 deste livro.

17 Veja-se Sanders e Nee (1996:233)

18 Note-se que na figura 1 as setas têm sempre dois sentidos para exemplificar essas interligações constantes.

19 Como veremos em maior detalhe, em Portugal, apenas os imigrantes que têm um visto de trabalho III, uma autorização de residência ou a nacionalidade portuguesa podem desenvolver uma estratégia empresarial legal.

FIGURA 1. MODELO ANALÍTICO DE ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM SOCIEDADES DE ACOLHIMENTO ²⁰



1.2. Crítica das fontes

Os dados quantificados disponíveis em Portugal estão longe de nos permitir calcular o número total de empresários imigrantes presentes no país. O Instituto Nacional de Estatística (INE), além dos dados censitários recolhidos dez em dez anos, publica anualmente, nas estatísticas demográficas, dados relativos à população estrangeira residente. Estas últimas informações têm como fonte o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), que contabiliza apenas os cidadãos estrangeiros com autorização de residência.

Se agregarmos os patrões e os trabalhadores isolados como aproximação à expressão empresarial²¹, segundo dados do SEF, até 1998 residiam legalmente em Portugal 15 872 patrões estrangeiros e 1 258 trabalhadores isolados estrangeiros. Os 17 130 trabalhadores por conta própria estrangeiros com autorização de residência não correspondem, contudo, ao universo dos empresários imigrantes residentes no país nesse ano.

Este número não contabiliza todos os estrangeiros que têm um visto de trabalho de tipo III, ou seja, aqueles que exercem actividades independentes no âmbito de uma prestação de serviços.²² Ficam também de fora todos os empresários de origem imigrante que adquiriram, entretanto, a nacionalidade portuguesa²³; e todos os que operam no mercado informal.

Adicionalmente, os dados estatísticos disponíveis sobre a população estrangeira com autorização de residência referem-se apenas à situação dos indivíduos no momento de entrada em Portugal. Não é possível por isso analisar eventuais alterações decorrentes da mobilidade geográfica e/ou profissional dos estrangeiros, posteriores à sua chegada.

20 Adaptado de Oliveira (2003b).

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

22 Previsto no Decreto-Lei n.º 244/98 de 8 de Agosto, e com a nova redacção decorrente do Decreto-Lei n.º 4/2001 de 10 de Janeiro, e do Decreto-Lei n.º 34/2003, de 25 de Fevereiro (disponível em www.sef.pt).

23 Como sugerem Valente Rosa, Seabra e Santos (2004:33), não devemos esquecer que um imigrante não é necessariamente um estrangeiro. Na realidade, como o estudo de Oliveira mostrou, a iniciativa empresarial imigrante surge normalmente numa fase mais adiantada de integração na sociedade de acolhimento, em muitos casos posterior à aquisição de nacionalidade portuguesa (2003b). Note-se que as fontes estatísticas oficiais só contabilizam os estrangeiros, pelo que deixa de ser possível caracterizar estes imigrantes.

Finalmente, a informação estatística acerca da população estrangeira activa com autorização de residência é interrompida a partir de 1998. Só há dados relativos à situação na profissão e aos grupos profissionais das populações estrangeiras com autorização de residência entre 1990 e 1998. A partir de 1999 esses indicadores só podem ser analisados para aqueles estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente, não sendo possível contabilizar stocks totais.²⁴

24 Os stocks totais correspondem ao somatório das concessões do estatuto de residente do ano com o número total de estrangeiros já residentes no país.

25 Nessa investigação foram analisados os resultados de um inquérito por questionário realizado a uma amostra de 704 empresários de origem imigrante residentes em Portugal. Os condicionamentos de precisão e confiança desse estudo encontram-se disponíveis em Oliveira (2003b: 42-44). Essa investigação foi desenvolvida no âmbito do prémio da Fundação Calouste Gulbenkian, Programa de Estímulo à Investigação - Serviço da Ciência -, atribuído à investigadora em 2000 na área científica: «Multiculturalismo e etnicidade na sociedade contemporânea» e do projecto Praxis XXI SOC/12104/98 do SociNova/Migrações. A investigadora obteve ainda no âmbito do projecto uma bolsa da Fundação para a Ciência e a Tecnologia do III Quadro Comunitário de Apoio.

Em suma, a principal dificuldade no conhecimento rigoroso das características da estrutura empresarial dos imigrantes em Portugal prende-se com a qualidade dos dados oficiais disponíveis.

Foi tendo em conta a diversidade de iniciativas empresariais de origem imigrante, não medíveis a partir dos dados oficiais disponíveis, que se optou por incluir neste estudo alguns dos resultados da investigação de Oliveira (2003b).²⁵

1.3. Opções de estudo

Os dados oficiais, embora muito limitados, dão-nos algumas pistas acerca dos trabalhadores isolados e padrões estrangeiros. Em particular, mostram alguma diversidade de situações na inserção económica das populações imigrantes.

Nestes termos, o objectivo primeiro deste estudo será a caracterização global da situação na profissão das populações estrangeiras com autorização de residência em Portugal. Serão considerados alguns indicadores complementares de caracterização do universo (e.g. distribuição de estrangeiros com residência legal por grupos profissionais e regiões do país) (capítulo 2.2.).

Uma vez que a leitura de imagens colectivas da imigração induz a alguns equívocos; os dados oficiais serão trabalhados a partir, em primeiro lugar, da região de origem (Europa, América Central e Sul, América do Norte, África e Ásia), e em segundo, da nacionalidade. Serão caracterizadas em maior detalhe as populações numericamente mais representativas no país.

As tendências nacionais serão enquadradas com dados de outros países com experiência de imigração. De facto só tendo o conhecimento do que se tem passado em outras sociedades de acolhimento poderemos perceber a real especificidade ou não da integração económica das populações imigrantes em Portugal. Optou-se assim por analisar comparativamente alguns países da OCDE quanto à presença de empregadores e trabalhadores isolados estrangeiros (capítulo 2.1.).

A esta caracterização mais abrangente segue-se o estudo em profundidade dos principais contornos das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal (Parte II). Serão apresentados alguns resultados de três estudos de caso - empresários de origem chinesa, indiana e cabo-verdiana (Oliveira 2003b) (capítulo 6).

Também é preocupação deste estudo procurar explicar porquê é que determinadas populações estrangeiras com residência legal no país tendem a desenvolver mais actividades independentes que outras. Como se discutiu anteriormente (capítulo 1.1.) defende-se que não são variáveis e factores aleatórios que conduzem os imigrantes para a empresarialidade. As estratégias empresariais de imigrantes são antes o resultado de interacções dinâmicas e criativas entre recursos pessoais, oportunidades étnicas e oportunidades do contexto de recepção (Oliveira 2003b).

Deste modo, recorrer-se-á a alguns indicadores criteriosamente seleccionados que permitam medir as três dimensões explicativas de estratégias empresariais de imigrantes: o *contexto de recepção* português, a partir das esferas económica, legal e institucional (capítulo 3); as *oportunidades comunitárias* (capítulo 4); e finalmente os *recursos pessoais* (capítulo 5).

É fundamental não esquecer que estas dimensões explicativas não são estáticas. Na realidade, as oportunidades e os recursos que potenciam a iniciativa empresarial dos imigrantes mudam ao longo do tempo e do espaço. Deste modo, a fotografia dada neste estudo encontra-se temporalmente e geograficamente circunscrita. A história e a situação no mercado de trabalho das diferentes populações de origem imigrante em Portugal, e a evolução das políticas de imigração têm papéis centrais e dinâmicos nas iniciativas empresariais dos imigrantes.

A situação descrita permite antecipar a continuação da maior propensão de algumas populações imigrantes para a iniciativa empresarial nos anos mais próximos (capítulo 7).

No entanto, atendendo à experiência de outros países de imigração, identificam-se algumas alternativas para as políticas públicas portuguesas que poderão mudar estas tendências. O incentivo à iniciativa empresarial tem sido usado por alguns países como uma forma de combater a exclusão e incentivar a mobilidade social de imigrantes (capítulo 8.1). Neste âmbito, conclui-se este estudo com algumas reflexões em torno da exequibilidade de algumas dessas políticas públicas nacionais e/ou locais em Portugal (capítulo 8.2).

2. TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA ESTRANGEIROS EM SOCIEDADES DE ACOLHIMENTO

2.1. Principais tendências em países da OCDE

A iniciativa empresarial surge para muitos imigrantes como uma forma de entrar e participar no mercado de trabalho de uma sociedade de acolhimento. Assim, de forma mais ou menos indistinta observa-se a presença de empresários estrangeiros em diferentes países da OCDE (vd. quadro 1).

Não é surpreendente por isso que não só académicos mas também governantes se interessem cada vez mais por estes empresários, em particular quando as suas iniciativas têm um impacto importante no crescimento económico das sociedades.²⁶

Do ponto de vista social, a actividade por conta própria dos imigrantes tem significado a sua mobilidade sócio-profissional em diferentes países. Já do ponto de vista económico, o dinamismo empresarial dos imigrantes fez renascer alguns mercados locais abandonados²⁷ e gerou o crescimento de novos sectores de actividade.²⁸ Estas iniciativas empresariais têm tido também um papel importante na reconfiguração da identidade de alguns espaços urbanos, por vezes associados à exclusão social e degradação física e económica.²⁹

26 No relatório financiado pela Comissão Europeia acerca de Empresários de Minorias Étnicas (EMBNet) identificavam-se mesmo alguns países da União Europeia onde as iniciativas empresariais mais recentes de imigrantes já superaram as dos próprios nativos (vd. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-minorities/minorities.htm>).

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

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

29 Veja-se Oliveira (2003c) e Marques e Oliveira (2003).

No entanto, como mostra o quadro 1, detecta-se alguma heterogeneidade entre países da OCDE quanto ao peso relativo de trabalhadores por conta própria estrangeiros. Estas diferentes expressões são explicadas não só pela presença de diferentes populações imigrantes, algumas delas mais propensas à iniciativa empresarial do que outras, mas também pelo próprio contexto legal, institucional, económico e social desses países.

QUADRO 1. TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA ESTRANGEIROS³⁰(TCP) EM PAÍSES DA OCDE, 2001

Países	% de TCP estrangeiros por total da população activa estrangeira ³¹	% de TCP estrangeiros por total de TCP do país
Áustria	6,5	5,2
Bélgica	14,1	8,7
República Checa	26,1	1,0
Dinamarca	9,1	3,2
Finlândia	8,8	1,0
França	7,6	4,7
Alemanha	8,3	7,4
Grécia	9,5	1,1
Hungria	12,7	0,7
Irlanda	19,3	4,1
Itália	17,3	0,7
Luxemburgo	6,2	36,4
Holanda	10,8	3,6
Noruega	4,9	2,3
Portugal	14,3	1,4
Espanha	23,2	1,8
Suécia	7,9	3,9
Suiça	10,6	12,4
Reino Unido	11,9	4,7
EUA	9,8	13,5

Fonte: SOPEMI 2002 (cálculos da autora)

De forma mais ou menos homogénea nos últimos anos os países da União Europeia viram o número de trabalhadores por conta própria não europeus aumentar significativamente; contudo, o fenómeno foi protagonizado por diferentes populações imigrantes nos diversos contextos.

Segundo dados do relatório EUMC (2003), na Alemanha o número de trabalhadores por conta própria imigrantes duplicou desde 1982, dominando neste cenário os empresários turcos. Na Itália, em 1999, 5,4% das autorizações de residência conferidas foram para trabalhadores por conta própria (contra 4,1% em 1998) onde se destacaram os chineses, os senegaleses, os egípcios e os marroquinos. Já na Grécia, as actividades empresariais são mais propensas entre albaneses, ingleses e alemães. Também na Holanda, segundo o mesmo relatório, o número de empresários de minorias étnicas cresceu bastante entre 1986 e 2000, sendo dominado por comunidades pequenas (e.g. egípcios, paquistaneses e indianos) que investem principalmente nos sectores da restauração e do comércio de roupa.

No Reino Unido, os padrões do trabalho por conta própria são mais altos entre os paquistaneses (25%), Indianos (14%) e Chineses (18%) que entre os brancos (11%). Enquanto que os mais baixos níveis são detectados entre os Africanos (8%), os naturais das Caraíbas (7%), e os nacionais do Bangladesh (8%).

Finalmente, na Finlândia a investigação acerca das iniciativas empresariais de imigrantes mostrou que há uma relação causal entre a qualificação, a origem étnica e o sector de investimento privilegiado do empresário. Os negócios de venda a retalho e de *catering* são normalmente de estrangeiros com níveis de educação básico e técnico-profissional (e.g. da Ásia, de África, do Norte e Médio Oriente). Enquanto que os investidores do sector financeiro ou da habitação têm qualificações universitárias e são principalmente da América do Norte, Europa e Austrália. Em todo o caso, o

30 Tradução de 'Self-employed'. Esta categoria inclui os trabalhadores isolados e os patrões.

31 Estes valores devem ser lidos como uma estimativa para efeitos comparativos, uma vez que cruzam dados de 2000 e 2001. Não se tendo encontrado dados acerca da população activa estrangeira para o ano de 2001, optou-se por considerar os valores de TCP estrangeiros de 2001 e da população activa estrangeira de 2000 (vd. SOPEMI 2002:59 e 65).

trabalho por conta própria é mais comum entre os imigrantes turcos: 22% da população activa turca residente na Finlândia é empresária; contra apenas 7% da população de países europeus.

Como veremos em maior detalhe, a estrutura empresarial estrangeira em Portugal é também bastante heterogénea detectando-se perfis de qualificação e de investimento diferenciados segundo a nacionalidade.

Em suma, torna-se evidente que há populações imigrantes mais propensas à iniciativa empresarial. Ainda assim o contexto de acolhimento influencia também os contornos em que essa integração se processa. Como é visível no quadro 1 há países onde os trabalhadores por conta própria estrangeiros ocupam um peso significativo no número total de trabalhadores por conta própria (onde se incluem também as iniciativas dos próprios autóctones). Esse é o caso de países como o Luxemburgo, EUA e a Suíça.

Em contraste, há países onde o número de TCP estrangeiros se dilui na elevada expressão empresarial dos próprios autóctones. Compare-se, por exemplo, os dados de Espanha e do Luxemburgo. No primeiro caso temos uma expressão muito elevada de trabalhadores por conta própria na população activa estrangeira (23,2%), mas estes valores tornam-se reduzidos quando comparados com o total de iniciativas desenvolvidas no país (apenas 1,8% do total). Já no caso do Luxemburgo a tendência é exactamente inversa; não obstante ser pequeno o peso do trabalho por conta própria na população activa estrangeira (6,2%), esse número tem uma grande importância para o total do país (36,4%).

À semelhança de Espanha, Portugal apresenta um peso relativamente baixo de trabalhadores por conta própria estrangeiros no total do país (1,4%). Deve ter-se em conta que Portugal apresenta, tal como os restantes países da Europa do Sul, uma estrutura económica distinta dos países da Europa do Norte.³² Se no primeiro grupo de países se detectam elevadas taxas de emprego por conta própria (todos

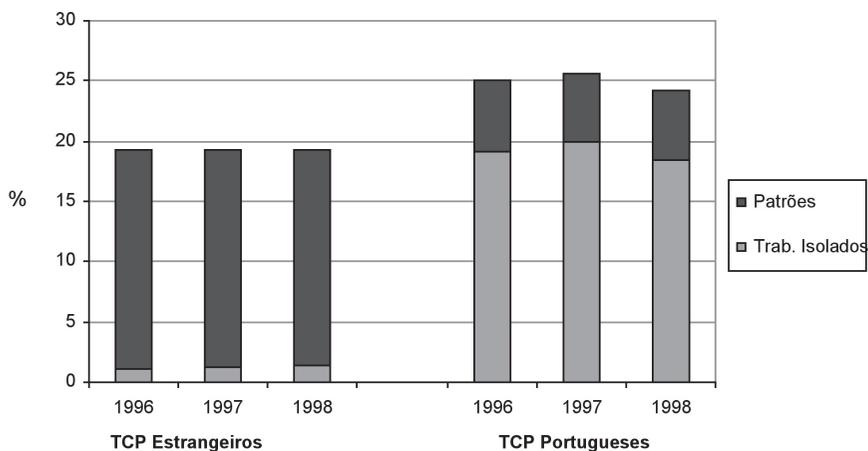
com níveis superiores a 20% da população activa total), nos países do Norte, a percentagem desses trabalhadores nunca ultrapassa os 15%.³³

32 Vd. C. Oliveira (2003b:72).

33 Vd. OCDE (1999), Labour Force Statistics 1978-1998.

Note-se, no entanto, que nesta singularidade portuguesa inclui-se a figura jurídica do emissor de *recibos verdes*, por vezes erradamente confundido com o empresário. Como concluiu João Freire (1995:69), os dados oficiais relativos a esse universo incluem *falsos independentes* que emitem com regularidade recibos a uma única empresa. Há assim que ter alguns cuidados na análise dos dados disponíveis, em especial quando se detecta que o número de trabalhadores por conta própria portugueses é dominado por trabalhadores isolados (observe-se o gráfico 1).

GRÁFICO 1. PERCENTAGEM DE TRABALHADORES ISOLADOS E PATRÕES POR TOTAL DA POPULAÇÃO ACTIVA ENTRE 1996 E 1998



Fonte: Estatísticas Demográficas do INE e Relatórios Estatísticos do SEF

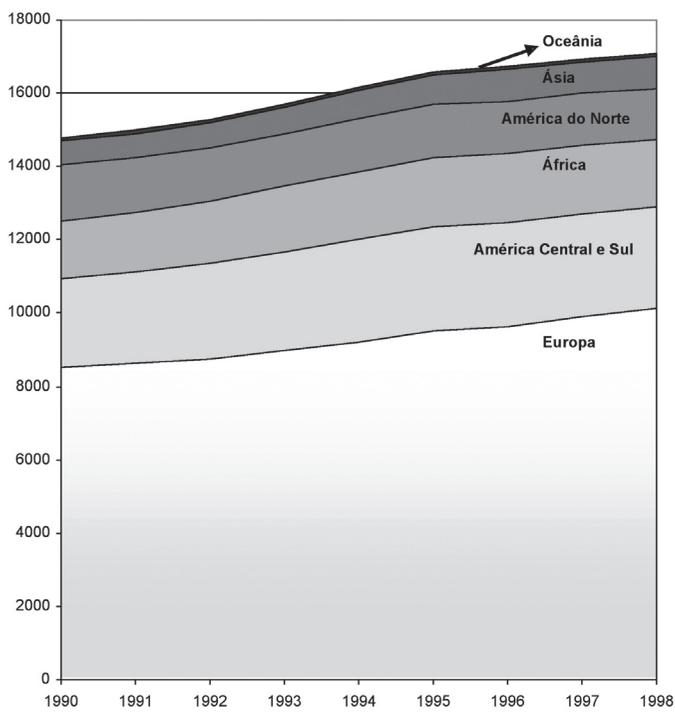
De facto se os trabalhadores por conta própria não forem contabilizados como um todo homogéneo, rapidamente detectamos que à semelhança de outros países de acolhimento, em Portugal, os estrangeiros são mais empreendedores que os nacionais. Enquanto que a estrutura empresarial dos estrangeiros é dominada por empregadores, sempre com valores próximos dos 18% da sua população activa entre 1996 e 1998, no caso dos portugueses, os patrões não ultrapassaram os 6%.

Deste modo, a análise de qualquer informação estatística deve ter em conta as características do contexto a que se refere. É também com esta preocupação que se estuda o caso português.

2.2. O caso português

À semelhança do verificado em outros países da União Europeia, em Portugal, o número de trabalhadores por conta própria estrangeiros com autorização de residência aumentou ao longo da última década (gráfico 2).

GRÁFICO 2. NÚMERO DE TCP ESTRANGEIROS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA SEGUNDO A REGIÃO DE ORIGEM



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE

Observa-se que, em valores absolutos, não são as nacionalidades mais representativas no país que têm mais estrangeiros nesta situação profissional. As populações estrangeiras maiores em Portugal são de países africanos, em particular de Cabo Verde. Se atendermos às autorizações de permanência destacam-se também os ucranianos. No entanto, são os nacionais de países da União Europeia que mais se associam ao trabalho por conta própria no país.

Ainda que se deva admitir a influência de factores históricos e culturais importantes para explicar este fenómeno, destacam-se neste estudo os factores contextuais que enquadram a inserção económica da população imigrante. Entre esses factores realça-se a própria estrutura de oportunidades da economia portuguesa que, em determinados momentos, conduziu a uma segmentação étnico-racial do mercado de trabalho.

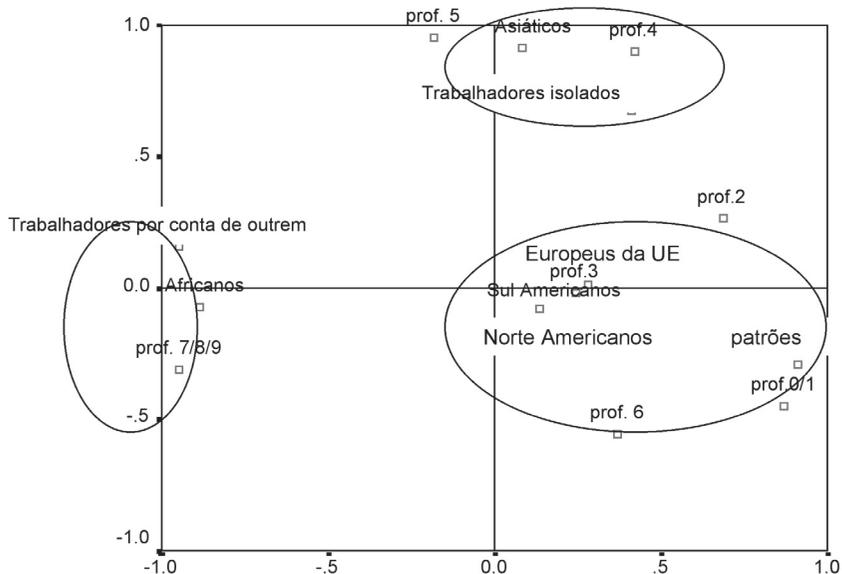
Os imigrantes activos em Portugal têm essencialmente três formas de incorporação no mercado de trabalho: a primeira, *imigração laboral*, é personificada principalmente pelos operários dos PALOP (em 1998, segundo dados do SEF, 79% desses cidadãos concentravam-se em ocupações desqualificadas na indústria e construção) e do Leste europeu; a segunda, *imigração profissional*, é representada por trabalhadores muito qualificados oriundos da União Europeia (segundo a mesma fonte, em 1998, 41% cidadãos de estados-membros eram profissionais técnicos e científicos), e do continente americano (49%); finalmente, na *imigração empresarial* destacam-se os europeus (com 37% da sua população activa em 1998), os norte-americanos (29%) e os asiáticos (26%).

Torna-se evidente assim que a estrutura ocupacional estrangeira em Portugal difere da população activa portuguesa para o topo, se considerarmos a performance económica dos europeus e americanos, e para a base quando comparada com os africanos e os europeus do leste.

A projecção factorial de análise de componentes principais³⁴(gráfico 3) permite observar essas diferentes modalidades de inserção no mercado de trabalho português. Estrangeiros de diferentes regiões de origem polarizam características sócio-profissionais distintas.

34 Projecção factorial de Componentes Principais com 95,1% de variância explicada pelas duas primeiras componentes.

GRÁFICO 3: GRUPOS DE IMIGRANTES POR CATEGORIAS PROFISSIONAIS E STATUS OCUPACIONAL EM 199835



Fonte: Relatório Estatístico de 1998, SEF (cálculos da autora) cit. in Oliveira (2003b: 74)

Definem-se claramente três grupos: 1) os asiáticos próximos das ocupações comerciais e dos serviços, como trabalhadores isolados; 2) os africanos com actividades assalariadas e com ocupações não qualificadas na indústria (onde se incluem as actividades de limpeza – para o caso das mulheres – e construção civil – no caso dos homens); finalmente 3) os cidadãos da União Europeia e da América do Norte e do Sul, como empregadores e com ocupações mais qualificadas (profissionais liberais, directores e trabalhadores administrativos).

35 Nota: A nomenclatura de profissões utilizada é a seguinte: 0/1 – Profissões Científicas, técnicas e liberais; 2 – Directores e quadros superiores administrativos; 3 – Pessoal administrativo e trabalhadores similares; 4 – Pessoal do comércio e vendedores; 5 – Pessoal dos serviços de protecção e segurança e serviços pessoais e domésticos; 6 – Agricultores e outros trabalhadores ligados à silvicultura e pescas; 7/8/9 – Trabalhadores da produção das indústrias extractiva e transformadora e condutores de máquinas fixas e de transporte.

Parece assim que as opções profissionais dos imigrantes em Portugal se reflectem na iniciativa empresarial. A proporção de activos estrangeiros nas profissões 0/1 e 2, ou seja, profissionais científicos, técnicos e liberais e quadros dirigentes de empresas, traduz também o peso de patrões e trabalhadores isolados. Uma componente importante da imigração da União Europeia assinala claramente essa tendência (vd. quadro 2). Ao longo da última década estes cidadãos estrangeiros ocuparam posições hierarquicamente elevadas em empresas multinacionais que investiram em Portugal (Peixoto 1999, Baganha, Ferrão e Malheiros 1999).³⁶

QUADRO 2: DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA POPULAÇÃO ESTRANGEIRA COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA SEGUNDO O GRUPO PROFISSIONAL, SITUAÇÃO NA PROFISSÃO E REGIÃO DE ORIGEM, EM 1998

Grupos Profissionais	Total Estrangeiros	Europa	União Europeia	África	América do Norte	América Central e Sul	Ásia
0/1	24,4	42,0	40,6	5,3	59,0	47,7	21,1
2	5,8	13,7	14,2	0,8	6,6	4,5	9,0
3	3,9	5,1	5,2	2,9	2,2	6,1	2,3
4	8,4	13,0	13,3	3,3	2,8	12,2	28,5
5	8,5	6,1	6,2	10,0	0,2	6,6	24,2
6	1,2	1,8	1,9	0,7	4,8	0,8	0,9
7/8/9	47,7	18,2	18,6	76,9	24,4	24,1	13,9
Situação na Profissão							
Patrões	17,9	33,3	33,5	4,1	38,9	25,0	22,2
Trabalhadores Isolados	1,4	3,7	3,6	0,2		0,6	4,0
Trab. por conta de outrem	80,3	62,8	62,5	95,5	57,6	74,1	73,6
Outros	0,4	0,3	0,3	0,1	3,5	0,3	0,2
Total Activos	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Relatório Estatístico de 1998, SEF (cálculos da autora)

36 Os dados relativos ao investimento directo estrangeiro em Portugal dão conta da importância dessas multinacionais. Em 2002, segundo dados do Banco de Portugal, a União Europeia constituiu a principal origem de capital estrangeiro no país, destacando-se a França com 20% do investimento estrangeiro bruto e o Reino Unido com 15,4%.

Já a ligação entre as profissões do grupo 7/8/9 (trabalhadores da produção das indústrias extractiva e transformadora e condutores de máquinas fixas e de transporte) e a situação na profissão *trabalhadores por conta de outrem* torna-se evidente no caso dos cidadãos de países africanos (vd. quadro 2). Genericamente, a maioria desses imigrantes insere-se no segmento secundário do mercado de trabalho português (Peixoto 2002).

A partir dos dados oficiais disponíveis torna-se também evidente que a integração dos imigrantes no mercado de trabalho português determina as suas áreas de concentração geográfica.³⁷ Quer se trate de fluxos laborais, profissionais, técnicos, empresariais ou mistos os estrangeiros residentes polarizam-se nas regiões do país onde há mais oportunidades nos segmentos do mercado de trabalho que procuram. Os cabo-verdianos, por exemplo, concentram-se nas zonas urbanas (principalmente nos distritos de Lisboa e Setúbal) com elevada procura de mão-de-obra para os sectores de construção e obras públicas³⁸; já os ingleses, ligados historicamente ao desenvolvimento das indústrias produtoras de vinho do Porto, ou ao investimento no sector do turismo, concentram-se predominantemente nos distritos do Porto e de Faro³⁹.

37 Acerca da influência de estruturas de oportunidades locais nas estratégias empresariais de imigrantes vd. Oliveira (2003c).

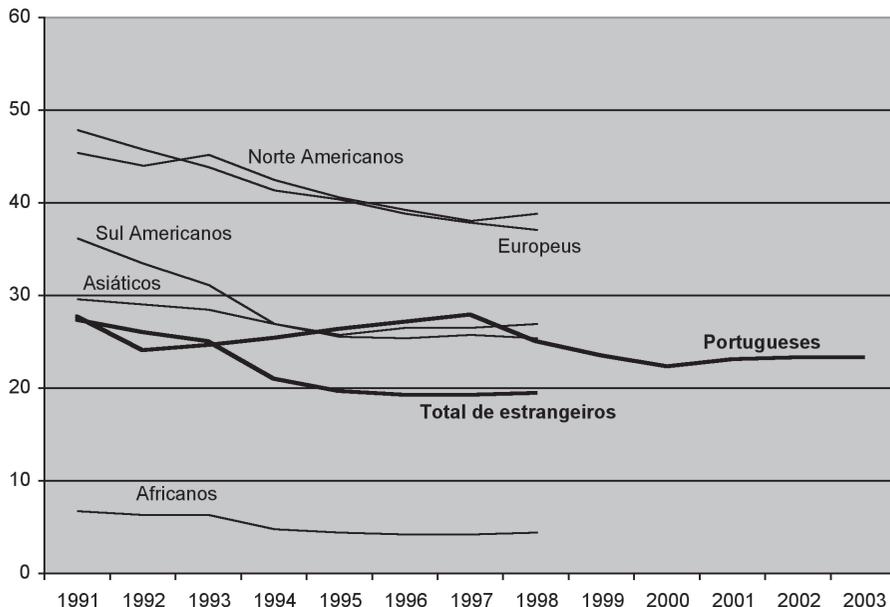
38 Em 1998, segundo o Relatório Estatístico do SEF, 67,1% dos cabo-verdianos com autorização de residência em Portugal residia no distrito de Lisboa.

39 Em 1998, segundo o Relatório Estatístico do SEF, 50,9% dos ingleses com autorização de residência em Portugal residia no distrito de Faro e 5,9% no Porto.

Conclui-se deste modo que a população estrangeira é bastante heterogénea. Atendendo à região de origem verifica-se uma grande diversidade de situações na profissão, na qualificação, e na distribuição geográfica.

Também a maior propensão de algumas origens estrangeiras para o trabalho por conta própria – caso dos europeus e norte americanos – demonstra que não há potencialidades homogéneas para a iniciativa empresarial (observe-se o gráfico 4).

GRÁFICO 4: TAXA DE EMPREENDEDORISMO DE POPULAÇÕES RESIDENTES EM PORTUGAL, SEGUNDO REGIÃO DE ORIGEM⁴⁰



Fonte: Estatísticas Demográficas e Estatísticas do Emprego, INE (cálculos da autora)

Note-se que a maior ou menor propensão para a iniciativa empresarial se detecta a partir do peso relativo de trabalhadores por conta própria sobre o total da população activa (gráfico 4) e não nos dados absolutos da sua evolução (gráfico 2). O crescimento absoluto de TCP estrangeiros não traduz necessariamente um aumento real da propensão dos estrangeiros criarem o seu próprio emprego no país. Esse crescimento pode acompanhar apenas a evolução da própria população estrangeira residente e/ou da sua população activa.

40 Como se advertiu no capítulo de crítica das fontes, os dados disponíveis contabilizam apenas os estrangeiros com autorização de residência. Deste modo excluem-se desta análise alguns casos do universo de empresários imigrantes, entre eles, os que se encontram inseridos na economia informal, os que adquiriram a nacionalidade portuguesa e os que têm um visto de trabalho de tipo III.

Entre 1990 e 1998, a população estrangeira e a população activa tiveram um crescimento superior à taxa de variação de TCP estrangeiros em Portugal. Por outras palavras, apesar do crescimento absoluto de TCP estrangeiros, verificou-se um decréscimo do peso de patrões e trabalhadores isolados no total da população activa estrangeira (vd. quadro 3).

QUADRO 3: TAXAS DE VARIAÇÃO (%) DE 1990 PARA 1998 DE ESTRANGEIROS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA

	Taxa de variação de TCP (%)	Taxa de Variação de Trabalhadores Conta Outrem (%)	Taxa de variação de População Activa (%)	Taxa de variação de População (%)
Europa	19,0	105,9	62,6	65,9
América Central e do Sul	14,3	111,9	74,4	43,2
África	16,9	90,6	85,7	82,2
América do Norte	-8,3	561,3	17,4	12,8
Ásia	34,4	64,2	55,6	78,0
Oceânia	0,0	24,0	12,6	38,4
Total Estrangeiros	15,7	92,5	71,1	65,0

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

Torna-se evidente que só a partir do cálculo da taxa de *empreendedorismo*⁴¹ se garante bases de medição da evolução real de TCP estrangeiros no país e parâmetros objectivos de comparação de diferentes populações. Segundo Portes (1999:77), essa taxa é um importante indicador da confiança económica dos imigrantes no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento e um meio de medir a potencial mobilidade social de algumas populações.

41 A taxa de Empreendedorismo corresponde ao número de trabalhadores por conta própria (TCP) sobre o total de activos a multiplicar por 100. O número de TCP resulta da agregação do número de patrões e de trabalhadores isolados.

Entre as populações estrangeiras com autorização de residência em Portugal são os norte-americanos e os europeus⁴² que têm as mais altas taxas de empreendedorismo (perto dos 40%), valores bastante superiores aos dos portugueses (em média nos 26%) (vd. gráfico 4).

Em oposição, são os africanos que apresentam a mais baixa percentagem de TCP por total da sua população activa (não ultrapassam os 5%). Estes contrastes na situação profissional das populações estrangeiras com autorização de residência contribuem para que, com a excepção de 1992 e 1993, o peso relativo do número total de TCP estrangeiros tenha sido sempre inferior ao dos portugueses.

Os asiáticos são os únicos estrangeiros com autorização de residência no país que, depois de um ligeiro decréscimo até 1995, aumentaram o peso de TCP no total da sua população activa, ultrapassando mesmo a taxa de empreendedorismo da população portuguesa a partir de 1997. Todas as outras populações estrangeiras aumentaram a taxa de emprego por conta de outrem ao longo da década de 1990.

Não surpreende assim que sejam os asiáticos aqueles que apresentam o maior crescimento de TCP com autorização de residência entre 1990 e 1998 (vd. quadro 3). Em contrapartida são os nacionais dos EUA e do Canadá que apresentam as mais baixas taxas de variação da população ao longo da década de 1990 e um decréscimo efectivo do número de trabalhadores por conta própria (- 8,3%).

De realçar ainda o caso dos africanos, que não obstante a sua baixa expressão empresarial em Portugal tiveram um crescimento positivo de TCP no mesmo período. Esse crescimento foi mesmo superior ao dos nacionais da América do Norte, da Oceânia e da América Central e Sul.

42 Note-se que a maioria dos trabalhadores por conta própria europeus com autorização de residência são de países da União Europeia. Os imigrantes oriundos da Europa de Leste têm uma expressão diminuta nessa categoria, uma vez que têm principalmente autorizações de permanência.

Os dados estatísticos disponíveis dão conta ainda de alguma heterogeneidade na estrutura empresarial das diferentes populações estrangeiras. Em Portugal a maioria dos TCP estrangeiros têm trabalhadores assalariados a seu cargo, ou seja, o seu empreendedorismo é dominado por patrões. Contudo, esta não é uma característica totalmente homogênea em todas as populações estrangeiras com autorização de residência no país (vd. quadro 4). O peso relativo de trabalhadores isolados ainda que reduzido, ganha maior expressividade no caso dos nacionais de países asiáticos (15,2% contra 7,3% do total de estrangeiros). Em contrapartida são os nacionais do continente americano que têm menos trabalhadores isolados (apenas 0,4%).

QUADRO 4: TCP ESTRANGEIROS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA SEGUNDO REGIÃO DE ORIGEM, EM 1998

	Patrões		Trabalhadores Isolados	
	N	% (a)	N	% (a)
Europa	9118	90,1	1004	9,9
América	4129	99,6	16	0,4
África	1761	94,3	106	5,7
Ásia	745	84,8	134	15,2
Total Estrangeiros	15872	92,7	1258	7,3

(a) Percentagem calculada por total de TCP

Fonte: Relatório Estatístico de 1998, SEF (cálculos da autora)

Assim, ao contrário do verificado em outras sociedades de acolhimento⁴³, em Portugal, não são as populações com as mais elevadas taxas de empreendedorismo que têm mais empresas com trabalhadores remunerados (compare-se os africanos com os europeus e os asiáticos).

O caso asiático ilustra também a importância do trabalho familiar não remunerado nas estratégias empresariais imigrantes (Oliveira 2003b:97). Assim em alguns casos, a incidência de imigrantes no trabalho isolado pode não traduzir a inexistência de trabalhadores dependentes mas apenas a inexistência de trabalhadores remunerados.

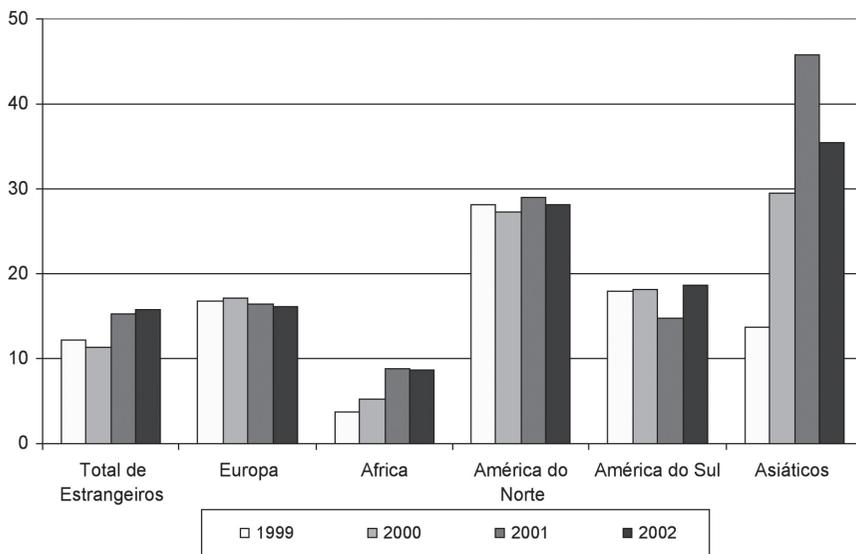
43 Veja-se Portes (1999:79).

(42) Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal

A partir de 1998 só é possível levantar algumas pistas acerca da estrutura empresarial estrangeira uma vez que os dados disponíveis reportam-se apenas à população que solicitou o estatuto de residente.

Os dados do SEF mostram que não são as populações mais empreendedoras até 1998 (Europeus e Americanos) que têm o maior número de trabalhadores por conta própria a solicitar residência em Portugal (compare-se o gráfico 4 com o 5).

GRÁFICO 5: TAXA DE EMPREENDEDORISMO DE ESTRANGEIROS QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002, SEGUNDO REGIÃO DE ORIGEM



Fonte: SEF (cálculos da autora)

Será que estaremos perante uma alteração dos cenários futuros de empresarialidade imigrante em Portugal? De facto podem estar em curso algumas mudanças na estrutura empresarial imigrante, no entanto, as lacunas de informação estatística do SEF a partir de 1998 impedem-nos de verificar com rigor essa hipótese.

Algumas ressalvas devem ser feitas em relação a estes dados. Apesar de se realizarem as taxas de empreendedorismo Asiático a partir de 1999 (46% em 2001) deve ter-se em consideração que os dados acerca das solicitações são apenas uma fotografia das intenções desses imigrantes. É impossível medir os reais impactos destes dados no cenário das autorizações de residência desde 1998 porque se tratam de processos entrados, não há informação quanto aos deferidos e às saídas desse ano.

Em todo o caso, os africanos continuam a apresentar os valores mais baixos entre as populações estrangeiras, ainda que, ao contrário dos nacionais de países europeus, apresentem taxas de empreendedorismo crescentes. Ou seja, entre 1999 e 2002 cresceu o peso dos TCP africanos no total da população activa que solicitou estatuto de residente.

Como pretendemos demonstrar mais adiante neste estudo, o contexto de recepção português tem uma influência preponderante nesta evolução. Neste caso a entrada de novos países para a União Europeia tem influenciado a decisão de alguns investidores (daí o decréscimo do peso relativo de solicitações de TCP da União Europeia, por exemplo).

A evolução do investimento directo estrangeiro (IDE)⁴⁴ em Portugal entre 1996 e 2002 mostra também essa mudança. Apesar de nesses anos o ritmo de crescimento médio anual de IDE ter sido de 33,9%, verifica-se uma diminuição de investimento (em milhões de euros) a partir de 2000. Torna-se evidente que algumas oportunidades ou constrangimentos conjunturais podem determinar o maior ou menor peso do trabalho por conta própria estrangeiro no país (a desenvolver no capítulo 3).

44 Note-se que, como já se tinha referido, a União Europeia constitui a principal origem de capital estrangeiro em Portugal. Em 2002 o maior investimento bruto (em milhões de euros) veio da França, Reino Unido, Países Baixos e Alemanha.

Neste contexto é provável que a estrutura empresarial estrangeira venha a alterar-se ao longo das próximas décadas, definindo-se novas hierarquias entre as populações estrangeiras mais propensas à actividade por conta própria em Portugal.

É possível ainda que outras mudanças venham a ocorrer na situação profissional dos trabalhadores por conta própria

estrangeiros. O aumento do desemprego em Portugal nos últimos anos, por exemplo, pode levar ao crescimento do número de trabalhadores isolados no mercado de trabalho.⁴⁵ Para alguns casos, esta situação na profissão tem-se mostrado uma oportunidade alternativa às dificuldades sentidas no acesso a um trabalho por conta de outrem.

Os dados do SEF relativos à população estrangeira reflectem também essa tendência. Em 1999 contaram-se 193 solicitações de trabalhadores isolados, representando 38,3% do total de solicitações de trabalhadores por conta própria. Já em 2002 esse número subiu para 333, ou seja, 45% do total de solicitações de TCP.

GRÁFICO 6: POPULAÇÃO ESTRANGEIRA QUE SOLICITOU O ESTATUTO DE RESIDENTE, SEGUNDO A SITUAÇÃO NA PROFISSÃO



* Entradas de estrangeiros com estatuto de residente

Fonte: Relatórios Estatísticos do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF)

45 Como sugerem alguns autores, em períodos de aumento do desemprego verifica-se o crescimento de actividades independentes (Freire 1995 e Marques 1988).

O aumento do número de solicitações de trabalhadores isolados pode ainda ser consequência da crescente flexibilidade do sistema económico português. Em particular, a dificuldade de adquirir um contrato de trabalho, ou a crescente situação de trabalho temporário e por vezes precário pode incentivar a abertura nas finanças de uma actividade independente. Muitos empregadores não querendo definir contratos de trabalho, que geram custos sociais, solicitam a emissão de recibos aos seus prestadores de serviços. Esta lógica contribui para o aumento do número de trabalhadores isolados. No entanto, não há o crescimento real da iniciativa empresarial estrangeira.

Portes (1999:78) realça ainda que em alguns momentos, o mercado da sociedade de acolhimento é inundado de trabalhadores por conta própria a “biscate” ou de profissionais científicos, com actividades independentes ocasionais. Nesses casos, o crescimento da taxa de empreendedorismo não traduz a mobilidade económica dos estrangeiros, mas antes situações de sobrevivência material temporária.

2.2.1. Trabalhadores por conta própria Africanos

Durante a década de 1990, os africanos representaram cerca de 11% da população estrangeira activa com actividades por conta própria. Ficaram em terceiro lugar nas populações com autorização de residência com maior número de empresários, seguindo os europeus e os nacionais da América Central e do Sul.

Os angolanos destacam-se neste grupo, representando 2% do total de TCP estrangeiros com autorização de residência em 1998. Os valores mais baixos pertenceram aos nacionais de São Tomé e Príncipe (observe-se o quadro 5).

48 Note-se, no entanto, que é só a partir de 1975, com a independência de Cabo Verde, que estes trabalhadores se tornam estrangeiros em Portugal.

49 É o caso do protocolo sobre a Emigração Temporária de Trabalhadores Cabo-Verdianos para prestação de trabalho em Portugal (Decreto-Lei nº 60/97) que permite a entrada de trabalhadores dessa nacionalidade sempre que se verifique a procura por parte de entidades empregadoras portuguesas.

QUADRO 5: TCP DE NACIONALIDADES AFRICANAS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA EM 1990 E 1998

	1990		1998	
	TCP	% (a)	TCP	% (a)
Angola	299	2,0	343	2,0
Cabo Verde	206	1,4	231	1,3
Guiné-Bissau	263	1,8	289	1,7
Moçambique	263	1,8	270	1,6
S. Tomé e Príncipe	123	0,8	139	0,8
Africanos	1597	10,8	1867	10,9
Total Estrangeiros	14800	100	17130	100

(a) Percentagem calculada por total de TCP estrangeiros nesse ano.

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

Contudo, se atendermos às taxas de empreendedorismo destas populações detecta-se um panorama bastante distinto. Entre os estrangeiros com autorização de residência são os nacionais de países africanos que têm a menor propensão para a iniciativa empresarial. Com um ritmo de decréscimo ao longo da década de 1990, estes estrangeiros posicionaram-se sempre aquém das taxas de empreendedorismo do total de estrangeiros com autorização de residência em Portugal (5% contra 20%).

A inserção económica dos africanos em actividades subordinadas tem raízes históricas. Durante a transição da década de 1970 para 1980, a imigração africana foi bastante intensa e marcada por um movimento de mão-de-obra não qualificada. Este fluxo respondeu ao recrutamento de migrantes laborais, também praticado durante finais da década de 60 (Saint-Maurice e Pires, 1989:211). O Governo Português desenvolveu durante esse período uma política de recrutamento, dirigida em especial a cabo-verdianos, com o objectivo de colmatar a falta de mão-de-obra nacional.⁴⁸ Esta política mantém-se ainda hoje com a assinatura de protocolos especiais.⁴⁹

Nos censos de 1981, a população africana distinguia-se segundo os motivos de imigração, a origem geográfica e a instrução (Saint-Maurice e Pires 1989). Os cabo-verdianos concentravam-se em trabalhos manuais; enquanto que os angolanos e os moçambicanos, com níveis de instrução mais altos, aspiravam a outro tipo de saídas profissionais no mercado de trabalho nacional.

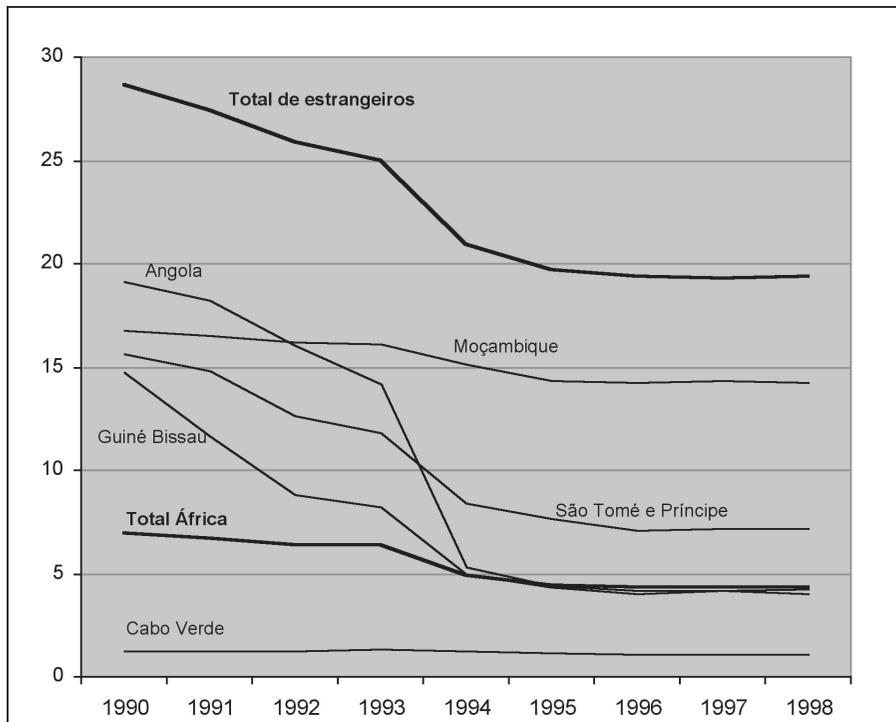
Contudo, da década de 1980 para hoje verificou-se uma progressiva diluição das diferenças entre estas populações. Observa-se que os africanos de uma maneira geral se estabelecem em áreas degradadas e densamente povoadas, na maioria dos casos na vizinhança dos portos de embarque, e inserem-se em profissões quase sempre precárias no sector da construção civil e obras públicas.⁵⁰ São populações normalmente caracterizadas como uma mão-de-obra flexível, barata e pouco reivindicativa que se integra nas actividades menos desejadas pela população autóctone (Malheiros 1996).

Apesar desta propensão relativamente baixa para a iniciativa empresarial, nota-se alguma diversidade de situações nas populações africanas (vd. gráfico 7).

Os moçambicanos apresentam as mais altas taxas de empreendedorismo, com valores próximos dos 15% ao longo da década de 90. Esta tendência é consequência de parte dessa população ser de origem e etnia indo-paquistanesa, com experiências migratórias em Moçambique. Como inúmeros investigadores mostraram, esta última população tem grande propensão às actividades empresariais, em especial no sector do comércio (Malheiros 1996, Bastos e Bastos 1999, Ferreira e Rato 2000).

50 Vd. Almeida, Costa e Machado (1994), França (1992), Baganha et al. (1999), Ferreira e Rato (2000).

GRÁFICO 7: TAXA DE EMPREENDEDORISMO DE NACIONAIS DE PAÍSES AFRICANOS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA, ENTRE 1990 E 1998



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE e Relatórios Estatísticos SEF (cálculos da autora)

Em contraste, é a população cabo-verdiana que tem menos população activa em actividades empresariais. Sendo esta a maior população estrangeira com autorização de residência em Portugal, a sua inserção profissional contribui claramente para baixar a taxa de empreendedorismo dos estrangeiros.

Verifica-se, no entanto, que não são os cabo-verdianos que têm as mais baixas taxas de variação ao longo da década de 1990. Entre as populações africanas em estudo, os moçambicanos são aqueles que têm o crescimento mais baixo de TCP (2,7%).

QUADRO 6: TAXA DE VARIAÇÃO (%) DE TCP AFRICANOS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA ENTRE 1990 E 1998

	Taxa de variação (%) de TCP 1990-98
Angola	14,7
Cabo Verde	12,1
Guiné-Bissau	9,9
Moçambique	2,7
S. Tomé e Príncipe	13,0
Total Africanos	16,9
Total Estrangeiros	15,7

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

Por outro lado, como é visível no quadro 7, é bastante reduzido o número de TCP moçambicanos que solicitou o estatuto de residente em Portugal, entre 1999 e 2002. O que denota que a população moçambicana com iniciativa empresarial correspondeu a uma geração específica que chegou ao país em inícios da década de 1980. Este fluxo, com outras experiências migratórias e origem indiana, contrasta claramente com as características dos imigrantes moçambicanos recém-chegados.

QUADRO 7: TCP AFRICANOS QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002

	1999		2000		2001		2002	
	TCP	% (a)						
Angola	12	3,8	61	4,5	36	5	18	4
Cabo Verde	10	3,7	48	4,2	49	7,5	20	3,9
Guiné-Bissau	11	1,7	60	5,6	35	5,9	25	11,8
Moçambique	0	0,0	4	8	1	3,3	4	10,5
São Tomé e Príncipe	4	4,5	16	5,2	16	7,4	7	5,6
África	57	3,8	228	5,3	219	8,7	130	8,7
Total de Estrangeiros	504	12,1	889	11,3	895	15,2	740	15,8

(a) Percentagem calculada por total da população activa que solicitou estatuto de residente. Fonte: SEF (cálculos da autora)

Ora mantidas as tendências da última década e as características profissionais daqueles que solicitam o estatuto de residente, dificilmente se conseguirá definir um cenário futuro de maior propensão para a iniciativa empresarial das populações africanas em Portugal.

2.2.2. Trabalhadores por conta própria Europeus

A maioria da população estrangeira com actividades por conta própria em Portugal é de países da União Europeia. Em 1998, 55,3% dos TCP estrangeiros eram cidadãos comunitários. Sem dúvida que a inserção em profissões científicas e técnicas (quadro 2) aumenta a propensão desses imigrantes nas actividades liberais independentes (Ferreira e Rato, 2000:15).

Adicionalmente, de 1990 para 1998, os europeus tiveram taxas de crescimento superiores à média do total de estrangeiros. Destacam-se a esse respeito os alemães e os holandeses, com investimentos na indústria transformadora (e.g. indústria automóvel) e no sector agrícola.

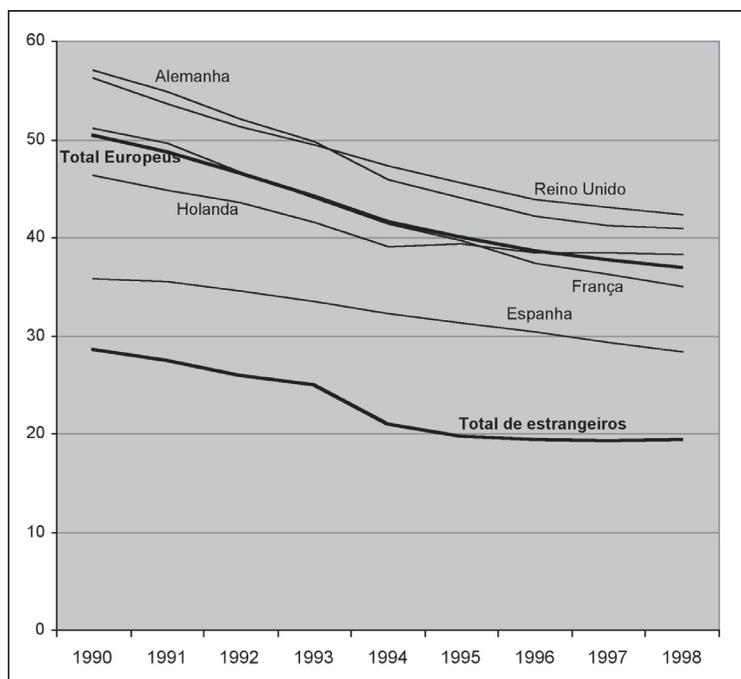
QUADRO 8: TAXA DE VARIAÇÃO (%) DE TCP EUROPEUS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA ENTRE 1990 E 1998

	Taxa de Variação (%) de TCP 1990-98
Alemanha	23,1
Reino Unido	13,7
Holanda	34,8
França	17,8
Espanha	14,9
Europeus	19,0
Total Estrangeiros	15,7

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

À semelhança das populações africanas, detecta-se alguma diversidade de perfis de empreendedorismo entre os nacionais da União Europeia (vd. gráfico 8). Durante a década de 1990, os ingleses e os alemães foram os estrangeiros com maior percentagem de população activa inserida em actividades por conta própria. Note-se que até 1993, mais de metade da população activa inglesa e alemã era constituída por patrões. Em 1998, residiam em Portugal 2 373 patrões e 176 trabalhadores isolados ingleses, representando cerca de 14,9% do total de TCP estrangeiros em Portugal. Em contraste, os espanhóis tinham (entre os cidadãos da União Europeia) as menores taxas de empreendedorismo.⁵¹

GRÁFICO 8: TAXA DE EMPREENDEDORISMO DE EUROPEUS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA ENTRE 1990 E 1998



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE e Relatórios Estatísticos SEF (cálculos da autora)

Os dados disponíveis mostram que, à semelhança de outras populações estrangeiras, durante a década de 1990 os europeus diminuíram a percentagem de TCP no total da sua população activa.

Os holandeses foram, entre os nacionais da União Europeia, os únicos estrangeiros que, depois de um período de decréscimo das taxas de empreendedorismo (até 1994), estacionaram a percentagem de TCP nos 39%. O crescimento do investimento destes estrangeiros em actividades agrícolas, em especial no Alentejo, explica a importância relativa das suas actividades empresariais (Braga, 2003).

Também a maioria dos europeus que solicitou o estatuto de residente, entre 1999 e 2002, pretendia exercer uma actividade subordinada. Em especial, os espanhóis com apenas 7% de solicitações de TCP (observe-se o quadro 9).

QUADRO 9: TCP EUROPEUS QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002

	1999		2000		2001		2002	
	TCP	% (a)						
Alemanha	64	24,1	71	24,2	68	29,6	72	28,3
Reino Unido	73	23,8	54	19,3	72	26,3	76	26,2
Holanda	40	34,2	44	31,2	31	28,2	32	34,4
França	53	15,7	50	15,7	39	15,9	38	15,3
Espanha	30	5,2	51	7,0	63	6,6	33	5,8
Europa	344	16,7	394	17,1	383	16,4	331	16,1
Total Estrangeiros	504	12,1	889	11,3	895	15,2	740	15,8

(a) Percentagem calculada por total da população activa que solicitou estatuto de residente

Fonte: SEF (cálculos da autora)

51 Se considerarmos também os europeus de Leste, esse perfil pertenceu aos nacionais da Rússia e da Ucrânia, com apenas 6,7% e 7,2% respectivamente (dados de 1998). Em 1998 os nacionais da Ex-URSS tiveram o maior peso de TCP por total da população activa (entre os Europeus de Leste): 42,4% (o correspondente a 64 patrões com autorização de residência).

As mudanças recentes no panorama imigratório português podem vir a modificar também algumas das características da estrutura empresarial estrangeira. O novo regime legal das autorizações de permanência, com início em 2001, deu origem a um rápido crescimento do fluxo imigratório da Europa de Leste, que alterou profundamente a hierarquia das nacionalidades estrangeiras com maior expressão no país. Os ucranianos tornaram-se na segunda maior população estrangeira em Portugal. Esta imigração fez crescer o peso relativo da imigração laboral e diversificou os sectores de actividade em que a mão-de-obra estrangeira participa (Pires 2002).

Esta nova regulação e política de imigração têm consequências mais evidentes na população estrangeira com actividades subordinadas. É importante não esquecer que as autorizações de permanência são concedidas a estrangeiros com um contrato de trabalho em Portugal, ou seja, as mudanças na imigração verificam-se essencialmente no caso dos trabalhadores por conta de outrem.

Indirectamente, no entanto, o rápido crescimento destas populações pode originar novas oportunidades para o investimento empresarial no mercado de trabalho português. Em particular, a procura de determinados produtos ou serviços não oferecidos até então no país pode incentivar o florescimento de novas estratégias empresariais dirigidas a estas vagas de imigração mais recente. Apesar de não ter sido realizado um estudo sistemático destes novos investimentos, algumas mudanças são já visíveis. Um bom exemplo disso é a crescente diversificação da oferta linguística nos quiosques e bancas de jornais um pouco por todo o país, em especial com jornais dirigidos aos imigrantes de países russófonos.⁵²

52 Como se mostrava no Boletim Informativo # 13 do Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME).

53 Não podemos, contudo esquecer as elevadas situações de ilegalidade das populações africanas, regularizadas na primeira metade da década de 90.

2.2.3. Trabalhadores por conta própria Asiáticos

Os anos 80 ficaram marcados pela chegada de asiáticos, com taxas de crescimento superiores às dos africanos.⁵³ Durante este período observa-se um alargamento das áreas de recrutamento, crescendo a diversidade de situações na composição socioprofissional das populações de origem estrangeira em Portugal.

A maior parte das investigações acerca da integração económica dos imigrantes no país realça a inserção dos asiáticos em actividades empresariais, em particular no sector do comércio (Malheiros 1996, Baganha et al. 1999; Oliveira 2000, Ferreira e Rato 2000, Oliveira 2003b).

No entanto, uma vez que esta é uma população relativamente pequena, o número de TCP asiáticos tem pouco impacto no total de empreendedores estrangeiros. Em 1998 representava apenas 4,2% do total da população estrangeira com autorização de residência e 5,1% do total de TCP estrangeiros.

QUADRO 10: TCP ASIÁTICOS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA EM 1990 E 1998

	1990		1998		Taxa de Mudança de TCP 1990-98 (%)
	TCP	% (a)	TCP	% (a)	
China	75	0,5	146	0,9	94,7
Índia	64	0,4	95	0,6	48,4
Japão	146	1,0	164	1,0	12,3
Paquistão	33	0,2	62	0,4	87,9
Ásia	654	4,4	879	5,1	34,4
Total Estrangeiros	14800	100	17130	100	15,7

(a) Percentagem calculada por total de TCP estrangeiros nesse ano.

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

Verificou-se, no entanto, o crescimento de TCP asiáticos, entre 1990 e 1998, com taxas de mudança bastante superiores à média dos estrangeiros (observe-se o quadro 10). Essa evolução é reforçada ainda nos dados relativos aos estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente entre 1999 e 2002.

QUADRO 11: TCP ASIÁTICOS QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002

	1999		2000		2001		2002	
	TCP	% (a)						
China	5	9,4	83	32,8	127	48,8	43	40,6
Índia	2	10,5	10	20,0	12	31,6	11	16,2
Japão	1	8,3	0	0,0	1	12,5	1	14,3
Paquistão	5	27,8	11	33,3	27	39,1	23	26,1
Bangladesh	4	57,1	7	36,8	32	74,4	48	61,5
Ásia	19	13,7	113	29,4	200	45,8	134	35,4
Total Estrangeiros	504	12,1	889	11,3	895	15,2	740	15,8

(a) Percentagem calculada por total da população activa que solicitou estatuto de residente

Fonte: SEF (cálculos da autora)

Nos últimos quatro anos, os asiáticos foram os estrangeiros que mais solicitaram o estatuto de residente para exercer uma actividade por conta própria. Os chineses destacam-se mais uma vez, em especial em 2001, com cerca de 50% das solicitações do estatuto de residente da população activa. A essa evolução não será estranho o tão frequentemente referido crescimento dos restaurantes e das lojas grossistas chinesas um pouco por todo o país (Oliveira 2003a).

Os imigrantes do subcontinente indiano (da Índia, do Paquistão e do Bangladesh), por outro lado, continuam a alimentar a corrente migratória iniciada a partir de 1975 de Moçambique. Estas populações essencialmente integradas em actividades comerciais têm vindo nos últimos anos, no entanto, a diversificar

o seu perfil ocupacional (Malheiros 1996). Os fluxos mais recentes e mais desqualificados integram-se principalmente na construção civil.⁵⁴

54 A maioria dos contratos registados por indianos e paquistaneses para a obtenção de autorização de permanência são do sector da construção (57% e 58%, respectivamente).

Os nacionais do Bangladesh realçam-se não apenas pelas elevadas taxas de empreendedorismo entre aqueles que solicitaram o estatuto de residente (com 74,4% em 2001), mas também por concentrarem o maior peso de trabalhadores isolados. Em 1998, 50% dos seus activos com autorização de residência em Portugal eram independentes, identificando-se apenas três padrões. Também em 2002, 75% dos TCP nacionais do Bangladesh que solicitaram o estatuto de residente eram trabalhadores isolados. Esta maior propensão para o trabalho isolado, ou seja, o desenvolvimento de actividades empresariais sem empregados, é indissociável do recurso ao trabalho familiar não remunerado.

QUADRO 12: TAXA DE *EMPREENDEDORISMO* DE ASIÁTICOS COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA EM PORTUGAL ENTRE 1990 E 1998

	Total de Estrangeiros	Total Asiáticos	China	Índia	Japão	Paquistão
1990	28,6	30,2	9,4	27,2	67,6	10,1
1991	27,4	29,6	10,9	27,2	62,6	9,6
1992	25,9	29,0	11,1	28,0	59,5	9,3
1993	25,0	28,4	*	*	*	*
1994	20,9	26,9	*	*	*	*
1995	19,7	25,8	*	*	*	*
1996	19,3	26,5	10,8	24,8	49,7	17,1
1997	19,3	26,5	11,2	23,7	49,0	16,7
1998	19,3	26,1	11,2	23,7	45,4	16,4

* Dados não disponíveis

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE e Relatórios Estatísticos SEF (cálculos da autora)

Ainda assim os japoneses continuam a ter, entre as populações asiáticas com autorização de residência, as maiores taxas de empreendedorismo (quadro 12).⁵⁵ Verifica-se, contudo, uma evolução decrescente do peso de TCP no total da população activa japonesa entre 1990 e 1998.

55 A população japonesa é contudo relativamente reduzida no universo de estrangeiros em Portugal. Em 1998 havia apenas 361 japoneses activos no país, de um total de 757 japoneses com autorização de residência. Já em 2002 foram contabilizados pelo SEF 816 japoneses com autorização de residência.

Esta tendência já havia sido identificada nas outras populações estrangeiras com autorização de residência. A este respeito os chineses e os paquistaneses constituem a excepção, demonstrando uma evolução crescente das taxas de empreendedorismo durante o mesmo período.

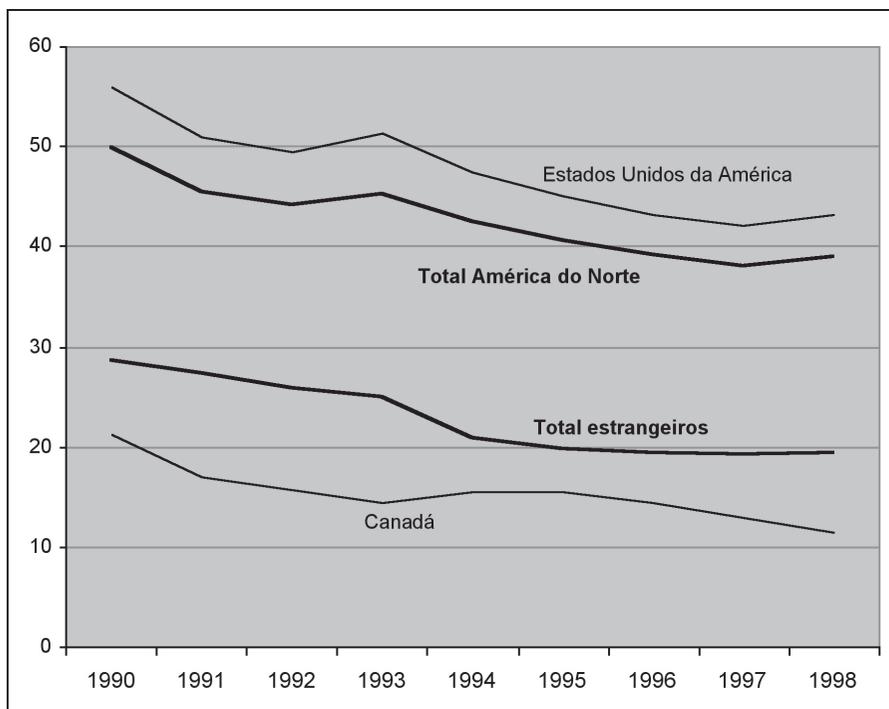
Em suma, espera-se a continuação do crescimento das iniciativas empresariais dos imigrantes asiáticos, em particular dos chineses e dos nacionais do Bangladesh. Por outro lado, uma vez que o trabalho por conta de outrem destas populações (em especial da chinesa) se faz normalmente em empresas de conterâneos⁵⁶ espera-se também o fortalecimento da sua ligação a alguns dos sectores económicos do mercado de trabalho português (e.g. sectores do comércio e da restauração).

56 Veja-se Ferreira e Rato (2000: 18) e Oliveira (2002:238).

2.2.4. Trabalhadores por conta própria Norte Americanos

Os nacionais dos Estados Unidos da América são, juntamente com os europeus, os estrangeiros com maior propensão para a actividade empresarial em Portugal (vd. gráfico 9).

GRÁFICO 9. TAXA DE *EMPREENDEdorismo* DE NACIONAIS DA AMÉRICA DO NORTE COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA ENTRE 1990 E 1998



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE e Relatórios Estatísticos SEF (cálculos da autora)

Em 1990 menos de metade dessa população se integrava no mercado de trabalho português como trabalhadores por conta de outrem (44%). Contudo, uma vez que os americanos são uma população estrangeira relativamente pouco expressiva em Portugal, a sua integração económica tem pouco impacto no mercado de trabalho nacional. Em 1998, por exemplo, representavam apenas 3,5% do total da população activa estrangeira e 7,7% do total de TCP estrangeiros.

Os Canadianos contrastam com as estratégias de inserção económica dos nacionais dos EUA. A maioria da sua população activa integra-se em actividades por conta de outrem (perto dos 90%), posicionando-se mesmo aquém da taxa de empreendedorismo do total de estrangeiros. Em 1998 eram também uma das populações estrangeiras com a mais baixa taxa de actividade (34,6% quando a média dos estrangeiros era 52,3%). É importante não esquecer que a maioria destes estrangeiros reside na origem da emigração portuguesa para o Canadá – nos Açores. De facto a imigração canadiana em Portugal corresponde a um fluxo contracorrente da emigração portuguesa tendo por isso contornos de empresarialidade e de actividade distintos da maioria dos estrangeiros.

À semelhança das outras populações estrangeiras com autorização de residência, os nacionais destes países apresentem uma evolução decrescente das taxas de empreendedorismo a partir de 1990. Contudo, para além de um decréscimo relativo de TCP no total da população activa, os americanos e os canadianos tiveram de 1990 para 1998 um decréscimo real no número de TCP.

Esta é uma tendência distinta de todas as outras populações estrangeiras. Entre 1990 e 1998 tanto os europeus, como os africanos, os asiáticos e os nacionais da América Central e do Sul aumentaram o número de TCP, ainda que com um crescimento inferior ao do número de trabalhadores por conta de outrem (compare-se os quadros 3 e 13).

QUADRO 13: TCP DA AMÉRICA DO NORTE COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA EM 1990 E 1998

	1990		1998		Taxa de Mudança de TCP 1990-98 (%)
	N	% (a)	N	% (a)	
EUA	1393	9,4	1326	7,7	- 4,8
Canadá	114	0,8	56	0,3	- 50,9
América do Norte	1507	10,2	1382	8,1	- 8,3
Total Estrangeiros	14800	100	17130	100	15,7

(a) Percentagem calculada por total de TCP estrangeiros nesse ano.

Fonte: Estatísticas Demográficas, INE (cálculos da autora)

A taxa de mudança foi mais negativa no caso dos canadianos, tendo ocorrido um decréscimo para metade do total de trabalhadores por conta própria entre 1990 e 1998. Esta retracção é explicada, entre outros factores, pela elevada percentagem de aquisições de nacionalidade portuguesa destes cidadãos (Pires, 1999).

QUADRO 14: TCP DA AMÉRICA DO NORTE QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002

	1999		2000		2001		2002	
	TCP	% (a)						
EUA	8	44,4	9	30,0	6	30,0	6	30,0
Canadá	1	11,1	2	22,2	3	60,0	3	27,3
América do Norte	9	28,1	12	27,3	9	29,0	9	28,1
Total Estrangeiros	504	12,1	889	11,3	895	15,2	740	15,8

(a) Percentagem calculada por total da população activa que solicitou estatuto de residente

Fonte: SEF (cálculos da autora)

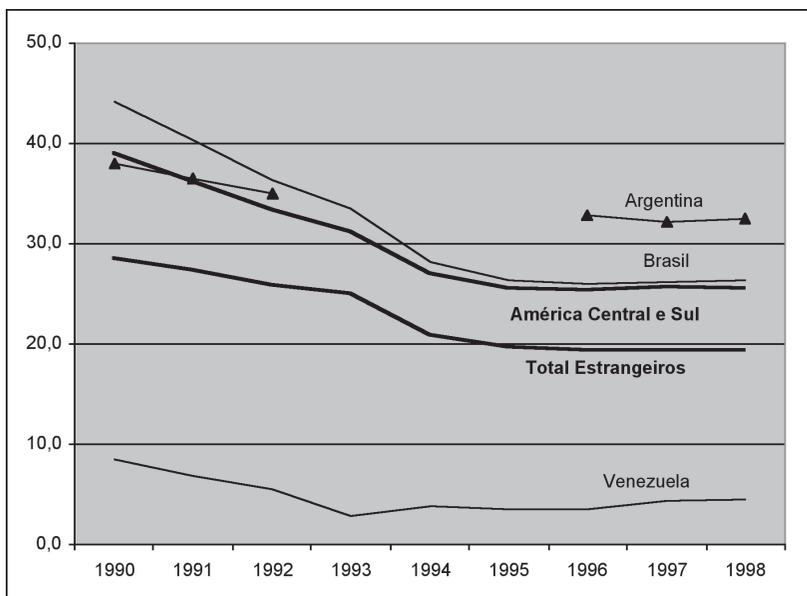
O ritmo de decréscimo destes empresários não mostra sinais de mudança nos dados mais recentes da população estrangeira que solicitou o estatuto de residente

entre 1999 e 2002. O número de solicitações de TCP ao longo desses quatro anos é relativamente reduzido, não sendo por isso de esperar um aumento do número de empresários da América do Norte em Portugal num futuro próximo.

2.2.5. Trabalhadores por conta própria da América Central e do Sul

Entre os nacionais de países CPLP com residência legal em Portugal, os brasileiros têm a maior percentagem de TCP no total da sua população activa (44,2% em 1990 e 26,3% em 1998).

GRÁFICO 10: TAXA DE EMPREENDEDORISMO DE NACIONAIS DA AMÉRICA CENTRAL E SUL COM AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA ENTRE 1990 E 1998



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE e Relatórios Estatísticos SEF (cálculos da autora)

Nota: Entre 1993 e 1995 não há dados disponíveis acerca dos cidadãos da Argentina.

Esta tendência decorre do tipo de inserção profissão que os brasileiros tiveram no mercado de trabalho português ao longo da última década. Ao contrário dos outros estrangeiros oriundos de países CPLP, a maioria dos brasileiros não estava em profissões ligadas à indústria, construção e transportes; mas antes em profissões científicas e técnicas (46,4% em 1998), onde aumenta a incidência de trabalhadores independentes (Ferreira e Rato, 2000:15).

Este perfil da imigração brasileira define-se essencialmente a partir da década de 1980. A crise económica do Brasil e a entrada de Portugal para a CEE explicam o aumento desta imigração durante esse período.

As recentes vagas de imigração brasileira têm contribuído, no entanto, para a definição de novos contornos de inserção no mercado de trabalho português, em particular nos segmentos profissionais de baixa qualificação.⁵⁷

Os dados relativos às solicitações do estatuto de residente dão conta também dessas mudanças. Verifica-se um decréscimo da percentagem de solicitações de trabalhadores por conta própria entre 1999 e 2001. Por outro lado, as taxas de empreendedorismo dos brasileiros que solicitaram o estatuto de residente ficaram sempre aquém dos seus conterrâneos que residiram legalmente em Portugal durante a década de 1990 (compare-se o gráfico 10 com o quadro 15).

57 Note-se que os brasileiros com autorização de permanência em Portugal têm características de inserção no mercado de trabalho distintas dos brasileiros com autorização de residência. Em 2001, 25,5% dos brasileiros com autorização de permanência tinha um contrato de trabalho na construção e 22,1% na hotelaria e restauração (Pires, 2002). No entanto, como se explicou anteriormente, apesar desta situação legal ter contribuído para importantes mudanças na imigração em Portugal, não é aqui contemplada porque inclui apenas trabalhadores por conta de outrem.

QUADRO 15: TCP DA AMÉRICA CENTRAL E SUL QUE SOLICITARAM ESTATUTO DE RESIDENTE EM PORTUGAL ENTRE 1999 E 2002

	1999		2000		2001		2002	
	TCP	% (a)						
Argentina	2	25,0	3	25,0	3	30,0	4	25,0
Brasil	65	18,2	115	16,7	69	14,3	115	17,8
Venezuela	1	10,0	3	15,0	3	18,8	5	23,8
América Central e Sul	80	18,0	164	19,5	92	14,9	150	19,4
Total Estrangeiros	504	12,1	889	11,3	895	15,2	740	15,8

(a) Percentagem calculada por total da população activa que solicitou estatuto de residente

Fonte: SEF (cálculos da autora)

À semelhança da imigração Canadiana, os oriundos da Venezuela apresentam taxas de empreendedorismo bastante baixas em comparação à média do total de estrangeiros. Também este fluxo corresponde a uma contracorrente da emigração portuguesa e é caracterizado por uma grande heterogeneidade de perfis ocupacionais (Ferreira e Rato 2000). Segundo dados do SEF, em 1998, 38% dos venezuelanos com autorização de residência tinham profissões científicas e técnicas, contrastando com 40% inseridos na indústria, construção e transportes.

Os argentinos ilustram, por outro lado, um fluxo imigratório relativamente recente e de pequena dimensão⁵⁸, mas com elevada iniciativa empresarial. Portes defende que presença de uma classe de tipo empresarial entre as primeiras vagas imigratórias poderá determinar a capacidade de mobilidade social dos fluxos seguintes (1999:58). Assim será que nos próximos anos os argentinos definirão uma importante comunidade empresarial posicionando-se entre as populações estrangeiras mais empreendedoras do mercado de trabalho português?

58 Em 1998, segundo dados do SEF, residiam em Portugal 398 argentinos.

II PARTE: ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE IMIGRANTES EM PORTUGAL⁵⁹

Na primeira parte deste estudo evidenciou-se que, à semelhança do que ocorre em outros países de acolhimento, em Portugal, as populações imigrantes têm perfis de inserção económica bastante heterogéneos, o que evidência que não há condições semelhantes para a iniciativa empresarial.

As causas desta diversidade não se conseguem, contudo, explicar a partir dos dados oficiais disponíveis. Algumas questões importantes ficam por responder. Que factores determinam afinal a maior propensão de alguns imigrantes trabalharem por conta própria? Serão características culturais que incentivam a concentração de alguns grupos étnicos em actividades empresariais, quando no estrangeiro, e não de outros? Será que o contexto específico da sociedade de acolhimento explica algumas das diferenças (tendo em conta, por exemplo, a história da imigração no país e a legislação ou o contexto institucional em vigor no momento de entrada dos imigrantes)? Ou será que é sobretudo a estrutura de oportunidades do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento que influencia a adaptação económica dos imigrantes?

Para responder a estas questões, considerou-se pertinente apresentar neste estudo alguns dos resultados da investigação desenvolvida junto de empresários de origem imigrante (Oliveira 2003b). Segundo a autora, os imigrantes trazem consigo alguns recursos para a sociedade de acolhimento (e.g. qualificações, experiência profissional e empresarial) que influenciam a sua opção de inserção económica. Contudo, algumas dificuldades relacionadas com o contexto de recepção podem condicionar a concretização dos objectivos económicos desses imigrantes. Entre essas dificuldades destacam-se: constrangimentos da política de imigração, opinião pública hostil, falta de conhecimentos linguísticos dos imigrantes, falta de experiência na procura de emprego ou discriminação no acesso ao mercado de trabalho.

59 Adaptado de Oliveira (2003b).

A origem de imigração tem também um papel fundamental na trajetória profissional do indivíduo, uma vez que a comunidade co-étnica, residente na sociedade de acolhimento, pode direccionar o recém-chegado para alguns segmentos económicos do mercado de trabalho. Ora este “efeito do grupo étnico”⁶⁰ pode constranger as expectativas de alguns imigrantes desenvolverem uma actividade por conta própria.

Em suma, é objectivo desta segunda parte do estudo analisar de forma integrada os factores que explicam as estratégias empresariais dos imigrantes. Ou seja, pretende-se mostrar como empresários imigrantes definem as suas estratégias de inserção económica no mercado de trabalho português a partir do seu capital humano e/ou das oportunidades e constrangimentos da sua comunidade de origem e do contexto de recepção.

Conclui-se com a apresentação de três estudos de caso de estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal: de indianos, de cabo-verdianos e de chineses.

3. ESTRUTURAS DE OPORTUNIDADES: OS CONTEXTOS DE RECEPÇÃO EM PORTUGAL

Tendo em conta o modelo analítico definido no capítulo 1.1. deste estudo, iniciamos a caracterização das estratégias empresariais de origem imigrante a partir da análise das estruturas de oportunidades da sociedade portuguesa.

Recorde-se que as estruturas de oportunidades não influenciam de forma homogénea todas as populações imigrantes. Se algumas populações estão mais dependentes das redes de interconhecimento e oportunidades inerentes ao seu grupo de origem; outras, por escassez de recursos comunitários, encontram-se mais vulneráveis às oportunidades e/ou constrangimento do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

60 Expressão de Portes (1999:88).

Por outro lado, os contextos de recepção (económico, social, político, legal e institucional) são dinâmicos, mudam ao longo do tempo e podem variar em diferentes áreas geográficas da sociedade. O que significa que a fotografia das estruturas de oportunidades do contexto português apresentada aqui se encontra temporalmente e geograficamente circunscrita. Esta análise permite, no entanto, explicar as actuais estratégias de inserção económica das diferentes populações imigrantes no país e levantar algumas pistas de cenários futuros da estrutura empresarial imigrante.

3.1. Os contextos legal e institucional

A presença de estrangeiros activos no mercado de trabalho português remonta ao período colonial. No entanto, é só a partir de finais da década de 1970 que o fenómeno imigratório ganha visibilidade.⁶¹

O fim do regime ditatorial português e o processo de descolonização determinaram o crescimento significativo da população estrangeira no país. Nos últimos anos da década de 1970 a imigração esteve menos associada às necessidades do mercado de trabalho português (nessa altura em crise e com elevados níveis de desemprego), e mais ao regresso de milhares de cidadãos de descendência portuguesa (Pires et al. 1987).

Adicionalmente, a consolidação da democracia e as transformações económicas resultantes da adopção de políticas restritivas à imigração em países tradicionais de destino (Europa do Norte e do Centro), conduziram Portugal, em meados dos anos 80, a um país de imigração (Esteves 1991).

Foi neste contexto que o fenómeno imigratório se tornou objecto de um número crescente de estudos científicos, artigos jornalísticos, e da primeira regulamentação de uma política de imigração. O Decreto-Lei nº 264-B/81, de 3 de Setembro, definiu os primeiros contornos legislativos da entrada, permanência, saída e expulsão da população estrangeira no território nacional.

61 Note-se que até meados dos anos 70 alguns dos fluxos imigratórios não eram detectáveis nos dados oficiais disponíveis. As populações oriundas das antigas colónias portuguesas de África não eram contabilizadas como estrangeiras.

Até 1993, a lei portuguesa para estrangeiros incluiu quatro modalidades de vistos: trânsito, turismo, negócio⁶² e residência. Contudo, durante a década de 90 (com o Decreto-Lei n.º 59/93 e o Decreto-Lei n.º 244/98) foram introduzidas algumas mudanças nas condições de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território português. Verifica-se a diversificação dos vistos previstos na lei: escala, trânsito, curta duração, residência, estudo, trabalho e estada temporária.

No Decreto-Lei n.º 244/98, de 8 de Agosto, surgiu também pela primeira vez a autorização de permanência, com o objectivo de regularizar imigrantes já residentes em Portugal. Esta figura jurídica traduziu-se na concessão excepcional de um visto de trabalho em território nacional (evitando a deslocação ao estrangeiro daqueles que já exerciam uma actividade económica subordinada no país).

O visto de trabalho foi também especificado em quatro situações distintas: visto de trabalho I, para actividades profissionais em áreas desportivas; visto de trabalho II, para actividades profissionais no âmbito dos espectáculos; visto de trabalho III, para actividades independentes⁶³ no âmbito de uma prestação de serviços; e finalmente, visto de trabalho IV, para o exercício de uma actividade profissional subordinada.

Este regime, revisto pelos Decretos-Lei n.º 4/2001 e n.º 34/2004, define que a admissão de estrangeiros extra-comunitários, que pretendem exercer uma actividade profissional subordinada, depende da previsão anual de oportunidades de emprego.⁶⁴ Assim o visto de residência para exercício de actividades por conta de outrem e o visto de trabalho IV apenas podem ser concedidos nos postos consulares portugueses após parecer favorá-

62 O visto de negócio não era utilizado por imigrantes empresários residentes em Portugal, uma vez que este visto destinava-se a estadias de curta duração: “os vistos de turismo ou negócio habilitam os seus titulares a permanecerem em território nacional por períodos não superiores a noventa dias.” (Decreto-Lei 264-B/81 de 3 de Setembro: 2350(12)).

63 “Por actividade profissional independente entende-se qualquer actividade exercida pessoalmente ou sob a forma de sociedade, sem que haja, em qualquer dos casos, relação de subordinação a uma entidade patronal. Por sociedades entendem-se as sociedades de direito civil ou comercial, incluindo as sociedades cooperativas e as outras pessoas colectivas de direito público ou privado, com excepção das que não prossigam fins lucrativos” (Artigo 45.º do Decreto-Lei n.º 244/98 de 8 de Agosto com a nova redacção decorrente do Decreto-Lei n.º 4/2001, de 10 de Janeiro, e Decreto-Lei n.º 34/2003, de 25 de Fevereiro. Disponíveis em www.sef.pt).

64 Veja-se Carneiro (2002) e Carneiro et al. (2003).

vel da Inspeção-Geral do Trabalho (IGT) ou da Secretaria Regional (no caso das Regiões Autónomas).⁶⁵ As necessidades do mercado de trabalho nacional e o limite máximo anual imperativo de entradas de cidadãos estrangeiros de Estados não comunitários são identificadas em cada dois anos pelo Governo, mediante o parecer do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), da IGT, da Associação Nacional dos Municípios Portugueses, das Confederações patronais e sindicais e do Alto-Comissariado para a Imigração e as Minorias Étnicas.⁶⁶

De facto é usualmente defendido que a definição de quotas é a melhor forma de combater a imigração ilegal⁶⁷, contudo, não são ainda evidentes as consequências deste tipo de regime para as estratégias empresariais de imigrantes. Em particular, será que os empresários imigrantes poderão beneficiar na mesma de alguns dos seus recursos comunitários, como é o caso da mão-de-obra co-étnica?⁶⁸ Se não o puderem fazer, haverá mudanças nas características das suas estratégias empresariais? Ou ainda, será que empresários de origem imigrante comunicarão a necessidade de trabalhadores, sabendo que deixarão de poder decidir a origem de quem vão contratar ?⁶⁹

65 Previsto no Artigo 43º do Decreto-Lei nº 244/98, com as alterações introduzidas pela Lei nº 97/99, de 26 de Julho, pelo Decreto-Lei nº 4/2001, de 10 de Janeiro, e pelo Decreto-Lei nº 34/2003, de 25 de Fevereiro.

66 O processo é organizado nos termos do artigo 36º do Decreto-Lei nº 244/98, com a redacção do Decreto-Lei nº4/2001, de 10 de Janeiro, e do Decreto-Lei nº34/2004, de 25 de Fevereiro, conjugados com os Decretos Regulamentares nº 9/2001, de 31 de Maio, e nº 6/2004, de 26 de Abril de 2004. O Artigo 40º do Decreto Regulamentar nº 6/2004 define que “a previsão de oportunidades de trabalho em cada sector de actividade é discriminada por actividade profissional e destina-se a estabelecer um limite máximo anual imperativo de vistos de trabalho tipo IV a conceder a cidadãos oriundos de Estados terceiros, para o exercício de uma actividade subordinada. O relatório é aprovado por resolução do Conselho de Ministros e vigora pelo prazo de dois anos a contar da data da sua publicação ou até à entrada em vigor de novo relatório, se as quotas nele previstas não estiverem integralmente preenchidas.”

67 “[It] is often claimed that the best defence against illegal immigration is the establishment of an annual quota for permanent entries because otherwise would-be migrants have no legal alternative for entry.” (Freeman e Ögelman 2002:112).

68 Note-se que só não carecem de visto de trabalho IV “os nacionais de países terceiros regular e habitualmente empregados numa empresa estabelecida num Estado membro da União Europeia que, mantendo o respectivo vínculo laboral, se deslocam a território português para prestar serviços.” (Artigo 15º do Decreto Regulamentar nº 6/2004, de 26 de Abril).

69 Contudo, se não declararem a necessidade de trabalhadores para a sua actividade empresarial, os seus futuros empregados arriscam-se a não ter acesso a um visto de trabalho, uma vez que “o pedido de visto de trabalho de tipo IV é acompanhado de promessa de contrato de trabalho assinado por ambas as partes, de comprovativo de apresentação de oferta de emprego no Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e de comprovativo da apresentação na IGT (...)” (artigo 14º do Decreto regulamentar nº 6/2004, de 26 de Abril de 2004).

Apenas teremos respostas para algumas destas questões no futuro. Em todo o caso, este novo regime impõe já algumas condições importantes na inserção económica dos imigrantes.

Os recentes fluxos imigratórios têm sido dominados por indivíduos com uma autorização de permanência (Pires 2002). Ora se esta condição legal só permite ao estrangeiro desenvolver uma actividade subordinada (e nos sectores onde há oportunidades de trabalho); então 183 655 indivíduos⁷⁰ não podem, à partida, desenvolver uma actividade por conta própria em Portugal.

Uma contradição parece surgir. Estes estrangeiros não podem criar o seu próprio emprego mas podem, em caso de desemprego, inscrever-se no Centro de Emprego e Formação Profissional e beneficiar de um subsídio.

Torna-se assim evidente que a legislação que regula a presença estrangeira no país determina também as formas possíveis de inserção no mercado de trabalho. Com efeito, a condição legal do indivíduo constringe as suas estratégias de integração na sociedade de acolhimento.

70 Segundo dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras esse é o número que estrangeiros com uma autorização de permanência, concedida entre 2001 e 2003.

71 É importante ter em conta que “o exercício de uma actividade profissional independente por estrangeiro não habilitado com o adequado visto de trabalho ou autorização de residência, quando exigível, fica sujeito à aplicação de uma coima de 300 a 1200.” (Artigo 144º do Decreto-Lei 34/2003, de 25 de Fevereiro).

Em resultado disto importa discutir, no quadro da legislação em vigor, quais as reais possibilidades dos estrangeiros desenvolverem uma estratégia empresarial imigrante em Portugal. Em primeiro lugar, nem todas as condições legais permitem ao estrangeiro trabalhar por conta própria. As duas únicas situações legais que viabilizam essas iniciativas são a autorização de residência e o visto de trabalho de tipo III.⁷¹ Debrucemo-nos então nestas duas condições legais.

O visto de trabalho de tipo III, pedido e concedido num posto consular português, permite ao estrangeiro desenvolver uma actividade independente no âmbito de uma prestação de serviços durante um ano, sendo renovável até três anos.

A autorização de residência, regra geral, é requerida no Serviço de Estrangeiros e Fronteiras em Portugal. Para o efeito o estrangeiro tem de ser portador de um visto de residência válido adquirido num posto consular. Estão previstos dois tipos de autorizações de residência: a temporária e a permanente. A primeira é válida por dois anos e renovável por períodos de três anos. A segunda é concedida aos estrangeiros que tiveram uma autorização de residência temporária durante cinco ou oito anos, quer se tratem respectivamente de cidadãos de países CPLP ou de outros países.

Para a renovação destas condições legais os interessados têm de dar provas de que possuem meios de subsistência⁷². Em consequência, o estrangeiro terá de ter uma actividade empresarial rentável ou uma actividade subordinada que complemente os seus rendimentos. Caso contrário poderá ter dificuldades em renovar a autorização de residência ou o visto de trabalho e perder a possibilidade de permanecer no país.

Tendo em conta que o estrangeiro que pretende vir para Portugal trabalhar por conta de outrem está sujeito à oferta de emprego definida pelo Governo tornar-se-á mais fácil a entrada do imigrante que tem a intenção de desenvolver uma actividade empresarial no país?

De facto, os estrangeiros que têm a intenção de desenvolver uma actividade por conta própria não são constrangidos directamente pelas oportunidades do mercado de trabalho nacional, uma vez que não estão sujeitos às quotas definidas pelo Relatório de Oportunidades. No entanto, segundo o artigo 14.º do Decreto Regulamentar nº 6 /2004, de 26 de Abril, o pedido de visto de trabalho de tipo III deve ser acompanhado “de promessa de contrato de prestação de serviços assinada por ambas as partes e do comprovativo de que o requerente se encontra habilitado a exercer a actividade a que se refere a prestação

72 Segundo o Artigo 24º do Decreto Regulamentar nº 6/2004, os meios de subsistência são provados nomeadamente pela cópia do duplicado da declaração IRS respeitante ao ano fiscal anterior.

de serviços e declaração da respectiva Ordem Profissional de que preenche os respectivos requisitos de inscrição, quando tal for exigível pelo ordenamento jurídico português.” Estes requisitos acabam por enquadrar principalmente a prestação de serviços de trabalhadores isolados altamente qualificados, direccionados para segmentos específicos do mercado de trabalho português (e.g. marketing, publicidade, informática, saúde). Deste modo, a maior ou menor procura deste visto acaba por retratar também as estratégias de inserção económica em Portugal das diferentes populações estrangeiras (veja-se quadro 16).

Durante o ano de 2001, os vistos de trabalho mais procurados foram os de tipo IV, ou seja, os correspondentes ao exercício de uma actividade profissional subordinada. A esse respeito destacaram-se os cabo-verdianos. Note-se que 96,4% dos seus nacionais solicitam este visto. Esta tendência reproduz a própria situação profissional daqueles que já se encontram em Portugal (predominantemente em actividades por conta de outrem).

73 Visto de Trabalho I para o exercício de uma actividade profissional no âmbito do desporto.

74 Visto de Trabalho II para o exercício de uma actividade profissional no âmbito dos espectáculos.

75 Visto de Trabalho III para o exercício de uma actividade profissional independente no âmbito de uma prestação de serviços.

76 Visto de Trabalho IV para o exercício de uma actividade profissional subordinada.

77 Disponível em http://www.idict.gov.pt/Docum_IGT/acime/INDICE.htm

O visto de tipo III representou apenas 11% dos vistos de trabalho concedidos a estrangeiros em 2001. Contudo se atendermos ao facto de que 74,6% desses vistos foram atribuído a brasileiros torna-se evidente o fluxo específico desta nacionalidade para alguns sectores económicos nacionais (e.g. publicidade, informática).

QUADRO 16: VISTOS DE TRABALHO CONCEDIDOS ENTRE 01/01/2001 E 10/12/2001

Nacionalidade	T1 (73)	T2 (74)	T3 (75)	T4 (76)	Total
Brasil	54	89	270	191	604
Cuba	2	138	6	40	186
Cabo Verde	2	27		774	803
Guiné-Bissau		1	4	63	68
Marrocos		11	6	72	89
EUA	1	1	26	18	278
Bulgária	5	1		120	126
Moldávia	1	133		303	437
Roménia	15	28	1	116	160
Rússia	6	368	21	16	411
Ucrânia	4	8	28	87	127
Total	90	805	362	1800	3289

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros,

cit in Relatório sobre a Evolução do Fenómeno Migratório relativo ao ano de 2001/77

Finalmente, também a concessão de um visto de residência, para o exercício de uma actividade profissional empresarial, não está sujeita às oportunidades de emprego do mercado de trabalho português definidas pelo IEFP. Contudo, como é previsto no artigo 12º do Decreto Regulamentar nº 6/2004, o cidadão estrangeiro que pretender estabelecer-se em Portugal a fim de exercer uma actividade por conta própria deve apresentar o “documento comprovativo de registo de operação de investimento estrangeiro e de documento comprovativo de que se encontra habilitado a exercê-la em Portugal”. Ora por outras palavras, o imigrante necessita de abrir uma sociedade ou legalizar os estatutos da sua actividade empresarial no país, antes de solicitar o visto de residência. Assim, terá antes de solicitar um visto de curta duração para vir a Portugal, ou fazer-se representar por alguém que resida já no país.

Por outro lado, no caso da sua actividade empresarial exigir uma competência específica terá de requerer o reconhecimento das suas qualificações.

O imigrante terá assim de planear bem a estratégia empresarial que pretende desenvolver em Portugal para que este processo não se torne moroso.

No entanto, os projectos empresariais imigrantes nem sempre se definem no país de origem. Na maioria dos casos aliás, estas iniciativas surgem depois de adquirida alguma experiência profissional em actividades subordinadas em Portugal (Oliveira 2003b). Para estes casos, como é que o imigrante se pode tornar empresário?

Uma vez mais, terá bastante influência a condição legal que têm em Portugal. Se o estrangeiro for titular de uma autorização de permanência, de um visto de trabalho de tipo I, II ou IV, e pretender mudar a sua actividade profissional em Portugal terá de legalizar primeiro a sua empresa no país. Deve solicitar depois, num posto consular, um visto de trabalho de tipo III ou um visto de residência.

O estrangeiro pode conseguir mudar a sua situação na profissão também se adquirir uma autorização de residência com dispensa do visto de residência. Para o efeito terá de ser titular de uma autorização de permanência ininterruptamente durante cinco anos ou de um visto de trabalho durante um período ininterrupto de três anos.

Em suma, os imigrantes que não chegaram a Portugal com um visto de trabalho de tipo III ou um visto de residência, apenas poderão definir uma iniciativa empresarial (legal) depois de trabalharem no mínimo três anos de forma subordinada.

Detecta-se, no entanto, bastante heterogeneidade de percursos legais dos empresários imigrantes em Portugal. Oliveira mostra, a partir do estudo dos empresários de origem chinesa, indiana e cabo-verdiana, que dependendo do ano de chegada, os imigrantes tenderam a associar-se mais a algumas situações legais (2003b:60). Os chineses vieram principalmente durante a década de 1990, nos anos das regularizações extraordinárias (1992/93 e 1996), com um visto de turismo (41,7%). Já os indianos chegaram a Portugal na década de 1980, na maioria dos casos, com a nacionalidade portuguesa (55,3%).

QUADRO 17: SITUAÇÃO LEGAL NO MOMENTO DE CHEGADA A PORTUGAL SEGUNDO A ORIGEM DO EMPRESÁRIO

Situação legal		Origem dos empresários			Total
		Cabo-verdianos	Chineses	Indianos	
Sem visto	N	5	6	4	15
	% linha	33,3	40,0	26,7	100,0
	% Coluna	3,5	1,9	1,6	2,1
Nacionalidade portuguesa	N	40	7	140	187
	% linha	21,4	3,7	74,9	100,0
	% Coluna	28,2	2,3	55,3	26,6
Visto de estudo	N	9	6	4	19
	% linha	47,4	31,6	21,1	100,0
	% Coluna	6,3	1,9	1,6	2,7
Visto de turismo	N	45	129	34	208
	% linha	21,6	62,0	16,3	100,0
	% Coluna	31,7	41,7	13,4	29,5
Visto de trabalho	N	15	42	11	68
	% linha	22,1	61,8	16,2	100,0
	% Coluna	10,6	13,6	4,3	9,7
Visto de residência	N	13	49	24	86
	% linha	15,1	57,0	27,9	100,0
	% Coluna	9,2	15,9	9,5	12,2
NS/NR	N	13	70	11	94
	% linha	13,8	74,5	11,7	100,0
	% Coluna	9,2	22,7	4,3	13,4
Nascidos em Portugal	N	2	0	25	27
	% linha	7,4	0,0	92,6	100,0
	% Coluna	1,4	0,0	9,9	3,8
Total	N	142	309	253	704
	% linha	20,2	43,9	35,9	100,0
	% Coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira (2003b:60)

Conclui-se que a maioria dos inquiridos no estudo supra citado, chegou a Portugal com um visto de turismo (29,5%). Contudo, no caso particular dos empresários de origem indiana e cabo-verdiana a obtenção de nacionalidade portuguesa definiu uma permanência estável no país.

Estas diferentes condições legais dos inquiridos determinaram a data de início da actividade empresarial. Nota-se que, em média, foram os empresários de origem indiana que mais cedo começaram a trabalhar por conta própria – com 25 anos (mas com moda aos 18). Enquanto que os imigrantes de origem cabo-verdiana criaram a sua primeira actividade empresarial aos 30 anos (moda: 25 anos) e os chineses aos 31 anos (moda: 30 anos).

Por outro lado, os indianos são aqueles que menos trabalharam por conta de outrem antes de se tornarem empresários. Grande parte desses inquiridos (54,9%) desenvolveu uma actividade por conta própria ou ajudou no negócio da família assim que chegou a Portugal. Em oposição, são os empresários de origem cabo-verdiana que tiveram maior número de patrões antes de ingressar em uma actividade empresarial.

Conclui-se, deste modo, que a nacionalidade portuguesa pode ser um recurso empresarial fundamental, uma vez que, independentemente do sucesso da actividade empresarial do imigrante, garante uma estadia legal incondicional em Portugal.⁷⁸

78 Note-se que só os estrangeiros que são portadores de uma autorização de residência podem adquirir a nacionalidade portuguesa, ao fim seis anos ou dez anos de residência, conforme se tratem de cidadãos de países CPLP ou de outros países. Uma vez adquirida a cidadania portuguesa não pode ser retirada, a não ser que o próprio tenha a intenção de a perder (Oliveira e Inácio 1999).

A lei do trabalho pode determinar também a inserção dos imigrantes no mercado de trabalho. As diferenças substantivas verificadas entre o Decreto-Lei nº 97/77 e a Lei nº 20/98, de 12 Maio, no caso português, reflectiram-se nas iniciativas empresariais dos imigrantes no país. Até 1998, “as entidades patronais, nacionais ou estrangeiras, que [exercessem] a sua actividade em qualquer parte do

território português só [podiam] ter ao serviço, ainda que não remunerado, indivíduos de nacionalidade estrangeira, no caso de o quadro do seu pessoal, quando composto por mais de cinco trabalhadores, estar preenchido pelo menos por 90% de trabalhadores portugueses.” (Artigo 2º do Decreto-Lei nº 97/77).

A mudança da lei do trabalho reflectiu-se na situação profissional dos estrangeiros em Portugal. Como se mostrou no gráfico 4 deste estudo, os dados oficiais disponíveis evidenciam um ritmo de decréscimo das taxas de empreendedorismo dos principais grupos de estrangeiros com residência legal em Portugal até 1998. Em contrapartida, no mesmo período, os portugueses apresentaram um comportamento exactamente inverso (em crescimento entre 1992 e 1997).

Detecta-se ainda que, de 2000 para 2002, há um crescimento do número de solicitações do estatuto de residente por trabalhadores por conta própria (de 11% para 16% da população activa, respectivamente – gráfico 6). No último ano alcançaram-se valores superiores aos verificados em 1997 (15%). Como se mostrou, esse aumento foi particularmente sentido nas populações asiáticas. Verificou-se um aumento exponencial do número de solicitações de trabalhadores por conta própria de 1999 para 2001, de 14% da população activa para 46%, respectivamente. Ora se atendermos ao facto de que as estratégias empresariais destas populações, em especial da chinesa, dependem do recurso a mão-de-obra co-étnica (como veremos em maior detalhe), parece que a anterior lei do trabalho limitou as iniciativas empresariais asiáticas até meados de 1998.

Em suma, as políticas governamentais portuguesas e as regulamentações em matéria de imigração e de trabalho condicionaram ao longo dos últimos anos a inserção económica dos imigrantes no país.⁷⁹

79 Também Portes identificou que no caso dos EUA, “os governos são importantes na medida em que as suas políticas determinam a possibilidade de existência de fluxos imigratórios de grandes dimensões e, uma vez em curso, as formas que virão a tomar.” (1999:89).

3.2. Imigrantes no mercado de trabalho português

Ao longo das últimas décadas a presença dos imigrantes no mercado de trabalho português, com a excepção dos movimentos de “retorno” das antigas colónias portuguesas no período da descolonização, retrata as exigências e transformações da própria economia nacional.

Até meados da década de 1970, a escassez de mão-de-obra em alguns sectores de actividade (e.g. construção civil), consequente de um fluxo emigratório forte e da saída de um contingente militar, fez com que se definissem processos de recrutamento colectivo de imigrantes laborais (Saint- Maurice e Pires, 1989). Assim chegaram os primeiros fluxos imigratórios de Cabo Verde inserindo-se predominantemente em actividades pouco qualificadas do mercado de trabalho português. Esta população começa desde cedo a ser vista como uma mão-de-obra barata e pouco reivindicativa que ocupa as actividades menos atractivas para a população portuguesa.

É também durante a segunda metade da década de 60 e primeiros anos da década de 70 que Portugal começa progressivamente a abrir o seu regime ao exterior, integrando-se nos organismos comerciais internacionais da EFTA. Esta ligeira abertura conduziu a algum desenvolvimento industrial da economia portuguesa e ao rápido crescimento do turismo de qualidade para o Algarve, este último associado à fixação de um número crescente de imigrantes ingleses e alemães (Ferreira e Rato 2000:95).

Já nos anos 80 define-se o alargamento das origens de imigração. Observa-se o crescimento das populações asiáticas e sul-americanas, que contribuíram para uma diversificação dos perfis profissionais dos estrangeiros no país. A expansão do consumo interno durante esta década gerou também oportunidades na economia portuguesa que estes imigrantes, especializados nos sectores do comércio (e.g. mobiliário, importação de brinquedos e artigos de papelaria) e dos serviços (e.g. pensões, lavandarias, cinemas), não desperdiçaram (Malheiros 1996).

Note-se que em 1983 o grupo 4 – pessoal do comércio e vendedores – teve um peso relativo superior de estrangeiros activos (11,9%) comparativamente a 1990 e 1998 (7,9% e 8,4%, respectivamente) (observe-se o quadro 18).

QUADRO 18: ESTRUTURA PROFISSIONAL DA POPULAÇÃO ACTIVA ESTRANGEIRA EM PORTUGAL ⁸⁰

Grupos profissionais	1983		1990		1998		Taxa de Variação	Taxa de Variação
	N	%	N	%	N	%	1983-90 (%)	1990-98 (%)
0/1	4 082	17,8	12 743	24,6	21 656	24,5	212,2	69,9
2	1 483	6,5	3 465	6,7	5 163	5,8	133,6	49,0
3	1 508	6,6	2 592	5,0	3 473	3,9	71,9	34,0
4	2 743	11,9	4 100	7,9	7 421	8,4	49,5	81,0
5	1 363	5,9	1 824	3,5	7 555	8,5	33,8	314,2
6	895	3,9	910	1,8	1 096	1,2	1,7	20,4
7/8/9	10 916	47,5	26 147	50,5	42 241	47,7	139,5	61,6
População Activa	22990	45,3	51 781	49,5	88 603	53	129,8	67,7
Total de Estrangeiros	50750	100	104608	100	16 7060	100	106,1	59,7

Fonte: SEF (cálculos da autora)

Os asiáticos trouxeram novas estratégias de inserção económica, contribuindo para o crescimento do número de trabalhadores isolados e de patrões. É durante este período que chegam muitos imigrantes de Moçambique com origens indo-paquistanesas e com experiência empresarial. Alguns estudos mostram mesmo que esta população transferiu os seus negócios de Moçambique para Portugal (Ávila e Alves 1993). O florescimento destas empresas de imigrantes foi facilitado

80 A nomenclatura de profissões utilizada é a seguinte: 0/1 – Profissões Científicas, técnicas e liberais; 2 – Directores e quadros superiores administrativos; 3 – Pessoal administrativo e trabalhadores similares; 4 – Pessoal do comércio e vendedores; 5 – Pessoal dos serviços de protecção e segurança e serviços pessoais e domésticos; 6 – Agricultores e outros trabalhadores ligados à silvicultura e pescas; 7/8/9 – Trabalhadores da produção das indústrias extractiva e transformadora e condutores de máquinas fixas e de transporte.

pele recurso ao trabalho familiar. Mas dependeu também das poupanças angariadas nas actividades assalariadas exercidas em outros países.

A abertura e a internacionalização da economia portuguesa incentivaram, por outro lado, o investimento estrangeiro e os fluxos migratórios de profissionais com elevados níveis de qualificação. Como é visível no quadro 18, ao longo da década de 80, verificou-se um crescimento bastante acentuado dos activos estrangeiros em profissões científicas e liberais. A sua taxa de variação, entre 1983 e 1990, foi mesmo superior à taxa de variação dos trabalhadores da construção civil e da indústria para o mesmo período, o que traduz um crescimento acelerado de um fluxo profissional em prejuízo de uma imigração laboral.

A diversificação dos fluxos imigratórios ao longo dos anos 80 foi também o resultado da entrada de Portugal para a CE, em 1986. Os auxílios comunitários concedidos em diversos fundos contribuíram para dinamizar alguns sectores económicos, o que aumentou, uma vez mais, a procura de activos estrangeiros.

Adicionalmente a modernização do tecido empresarial português criou a necessidade de importar especialistas e profissionais científicos e técnicos. E impulsionou a retoma do sector da construção civil e obras públicas. Os dados oficiais disponíveis mostram essa tendência: entre 1983 e 1990 cresce também o número de estrangeiros activos no grupo 7/8/9 (com uma taxa de variação de 139,5%).

É em finais da década de 80 e inícios da década de 90 que se define um importante crescimento do PIB e os níveis de desemprego encontram-se abaixo da média da União Europeia (Baganha et al. 1999).

Entre 1992 e 1995, porém, verifica-se um abrandamento na economia. A década de 1990 traz, assim, uma progressiva mudança das tendências imigratórias da década anterior. A crescente formação de nacionais diminuiu a procura de profissionais qualificados, e a taxa de estabelecimento de empresas estrangeiras decresce.

Até 1993 observam-se taxas de empreendedorismo mais elevadas nos estrangeiros que nos portugueses (vd. gráfico 4). O ritmo decrescente do número de TCP estrangeiros no total da população activa só começa a abrandar a partir de 1996. É exactamente nesse período de retoma, a partir de 1995, que os asiáticos (ao contrário de todas as outras populações estrangeiras) aumentam as suas taxas de empreendedorismo.

Adicionalmente, é importante não esquecer que a década de 90 é marcada por dois processos de regularização extraordinária: um em 1992/93 e outro em 1996. É tendo em conta a origem das populações estrangeiras que se regularizam em Portugal nesses anos e a sua actividade económica no mercado de trabalho, que se entende também o aumento da população activa assalariada. O elevado crescimento de trabalhadores dos serviços pessoais e domésticos (grupo 5), entre 1990 e 1998, reflecte um segmento importante da população activa estrangeira (em particular de origem africana) que se encontrava ilegal em Portugal (Baganha et al. 1999).

É também durante este período que se define uma política económica de liberalização e aumenta a flexibilização do mercado de trabalho português. A definição de contratos de trabalho temporário – a curto prazo e a tempo parcial – contribuiu para aumentar a necessidade de uma mão-de-obra flexível e barata. Assim a regulamentação de estrangeiros no país acompanhou estas transformações da economia portuguesa. O carácter temporário da procura de mão-de-obra estrangeira em alguns sectores económicos fez com que o SEF alargasse o leque de condições legais a atribuir a estrangeiros, com as sucessivas alterações da lei (a partir de 1993): crescem as concessões de vistos consulares (entre eles os vistos de trabalho) em prejuízo das autorizações de residência.

A política de imigração definida na viragem para o século XXI (com o Decreto-Lei nº4/2001) culmina exactamente no objectivo de regular os fluxos imigratórios em função das necessidades do mercado de trabalho português. As autorizações de permanência estão vocacionadas para responder à escassez de mão-de-obra nos vários sectores da economia portuguesa. Assim os relatórios anuais de oportunidades

de trabalho em Portugal da responsabilidade do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), coordenam os movimentos de mão-de-obra estrangeira (e as suas respectivas características profissionais) com a procura identificada em algumas áreas da economia.

A retoma no sector da construção civil e obras públicas, desde finais do século passado, justifica, uma vez mais, o afluxo de mão-de-obra estrangeira. A construção de algumas infra-estruturas do metropolitano em certas zonas urbanas, de vias rodoviárias e dos estádios de futebol, têm explicado o recrutamento de trabalhadores assalariados estrangeiros (Malheiros 2002).

A inserção no mercado de trabalho dos imigrantes de Leste retrata exactamente as actuais dinâmicas da economia portuguesa. As necessidades regionais de mão-de-obra têm conduzido à dispersão desta população pelo país e a sua incorporação em segmentos precários do mercado de trabalho nacional.

Em suma, ao longo das últimas décadas, definiu-se progressivamente uma etnicização de alguns sectores do mercado de trabalho (Baganha et al. 1999). As vagas de imigrantes africanos e, mais recentemente, do Leste europeu no sector da construção civil e obras públicas; os imigrantes asiáticos no sector do comércio, restauração e hotelaria⁸¹; e os europeus e os americanos sobre-representados na categoria dos profissionais científicos e técnicos.

Tal como no trabalho por conta de outrem, também nas iniciativas por conta própria se tem vindo a definir alguma segmentação de base étnica. Uma vez que não é comum a criação de um negócio logo no momento de chegada, a polarização em determinadas actividades subordinadas reproduz-se no sector de investimento do empresário imigrante.

81 Em 1998, um quarto dos asiáticos activos estava no mercado de trabalho português como pessoal do comércio e vendedores (grupo 4), que corresponde ao principal ramo de investimento dos seus empresários (Oliveira 2003b). Nos dados relativos às autorizações de permanência essa segmentação ainda se torna mais evidente: no final de 2001, 57,5% dos chineses tinha um contrato de trabalho no sector da hotelaria e restauração (Pires 2002).

As actividades por conta própria de imigrantes em Portugal concentram-se principalmente na restauração, no pequeno comércio a retalho, na construção civil e em alguns sectores da indústria. Ora esses são exactamente os sectores que empregam a mão-de-obra estrangeira⁸². O estudo de Oliveira (2003b) ilustra como a experiência profissional adquirida em Portugal determina o ramo de actividade empresarial do imigrante: 45,1% dos cabo-verdianos investiram na construção civil, sector onde também tinham exercido uma actividade assalariada e 68,3% dos chineses investiram no sector da sua experiência profissional (a restauração).

Dada a semelhança entre os ramos de actividade dos empresários imigrantes em Portugal e em outros países europeus⁸³, detecta-se que há sectores económicos mais permeáveis ao investimento imigrante. O que pode ser consequência de vantagens sentidas nas sociedades de acolhimento. Note-se que, ao contrário dos empresários nativos, estes investidores raramente recebem apoio financeiro da sociedade de acolhimento e têm maior dificuldade em aceder a crédito bancário.⁸⁴ Como consequência limitam-se a segmentos empresariais de menor investimento.

A estrutura empresarial autóctone pode influenciar, por outro lado, a dimensão do negócio do imigrante e/ou a opção por determinados sectores económicos.

Sassen defende que os imigrantes têm uma sensibilidade diferente dos nativos com as mesmas características, para as oportunidades de emprego (1995:113). No entanto, quando há competição directa entre imigrantes e nativos, os Estados das sociedades de acolhimento podem definir medidas a partir das quais os imigrantes perdem o acesso a mercados desejáveis, sendo direccionados para mercados incertos e abandonados (Aldrich e Waldinger, 1990:118).

Neste âmbito deve discutir-se até que ponto as iniciativas empresariais dos imigrantes são condicionadas pelo

82 Segundo alguns autores a concentração de estrangeiros no sector dos serviços em Portugal está muito relacionado com a importância da economia informal (Malheiros 1996, Baganha 1998). A economia subterrânea é alimentada também pelo crescimento de pequenos empresários imigrantes que recorrem ao trabalho familiar.

83 Veja-se o relatório EUMC (2003).

84 No estudo de Oliveira, 29,3% dos empresários indianos inquiridos disseram sentir dificuldades de acesso ao crédito bancário (2003b:68).

contexto português. Em particular, será que há concorrência entre empresários portugueses e empresários imigrantes?

Os dados disponíveis sobre a estrutura empresarial portuguesa mostram que se verifica uma forte concentração do investimento nos sectores tradicionais (e.g. pequeno comércio, restauração, serviços e empresas de construção e obras públicas). A esmagadora maioria das empresas portuguesas é para além disso de pequena ou muito pequena dimensão⁸⁵, recorre ao trabalho familiar e limita-se ao mercado local.⁸⁶ Ainda, em Portugal a economia informal emprega imigrantes e nacionais assim, em contraste com outros países da União Europeia, a participação neste segmento da economia não denuncia a exclusão dos imigrantes.

Detecta-se assim grande semelhança de situações entre as estratégias empresariais dos portugueses e dos imigrantes. Esta concorrência pode levar a que os imigrantes tenham algumas dificuldades em desenvolver actividades empresariais nos segmentos do mercado de trabalho onde proliferam as empresas de pequena dimensão nacionais. Em resultado disto, a estrutura empresarial nacional parece oferecer mais oportunidades nos segmentos onde é necessário maior investimento e inovação. O que, atendendo aos recursos das diferentes populações estrangeiras em Portugal, exclui alguns potenciais empreendedores.

No entanto, mudanças verificadas no tecido empresarial português dos últimos anos podem vir a desenhar novas formas de diferenciação étnica na economia. O crescente investimento dos portugueses, nos sectores modernos dos serviços e da indústria, abre espaço para os empresários de origem imigrante investirem nos sectores mais tradicionais do comércio e dos serviços da economia nacional (Marques et al. 2002).

Alguns estudos mostram já que a população activa estrangeira tem vindo a substituir os activos nacionais nas profissões

85 O número de pequenas e muito pequenas empresas em Portugal é muito superior ao valor do resto dos países da União Europeia.

86 A propósito da estrutura empresarial portuguesa veja-se os dados disponíveis no Relatório do IIEFP (2001) e os estudos de Guerreiro (1996) e Freire (1995).

altamente qualificadas (dentistas, enfermeiros, médicos) e em algumas actividades manuais (e.g. construção civil e trabalho doméstico). Em outras áreas, os trabalhadores estrangeiros têm definido uma relação de complementaridade com a população activa portuguesa (e.g. marketing, design).⁸⁷

Segundo Aldrich e Waldinger a centrifugação dos imigrantes para determinados sectores é normalmente consequência de uma de quatro situações: 1) desenvolvimento de mercados abandonados, 2) selecção de mercados caracterizados por inexistentes ou fracas economias de escala, 3) aproveitamento de mercados com procura instável ou incerta, e 4) investimento em mercados de produtos exóticos (1990:116).

Em Portugal, os empresários imigrantes concentram-se em alguns desses mercados. As opções de investimento mostram-se, contudo, distintas em função da origem dos indivíduos.

Os imigrantes asiáticos, em particular os chineses, definiram as suas primeiras estratégias empresariais em Portugal no mercado de produtos exóticos (e.g. restauração). Neste caso, procuram encontrar na sua etnia a legitimidade para o seu sector de investimento.⁸⁸

Já os empresários da União Europeia, com elevadas qualificações e capital, procuram rentabilizar a mão-de-obra portuguesa e alguns recursos nacionais. Assim parecem ser as oportunidades estruturais do contexto de recepção português que incentivam o investimento destes imigrantes. Os dados do Banco de Portugal relativos ao investimento directo estrangeiro ilustram essas estratégias. A maior parte do investimento de cidadãos da União Europeia foi canalizada para o sector da indústria transformadora (34%) e para actividades do comércio por grosso e a retalho, alojamentos e restauração (31%). Este último sector de actividade denota o investimento dos europeus no sector do turismo em algumas regiões do país.

87 Desenvolvido em Baganha et al. (1999) cit. in Baganha e Marques (2001:37).

88 Em resultado, não é surpreendente que no estudo comparado das estratégias empresariais de origem imigrante, Oliveira (2003b) tenha concluído que os concorrentes dos chineses, ao contrário dos outros inquiridos, são principalmente co-étnicos (72,2%).

O mercado da construção civil ilustra o terceiro caso descrito por Aldrich e Waldinger. A procura instável ou incerta que caracteriza esta actividade afecta não só os empresários que aí investem como os próprios assalariados.⁸⁹ Alguns cabo-verdianos, depois de adquirirem alguma experiência profissional neste sector, arriscam também a trabalhar por conta própria.⁹⁰ Esse investimento reflectiu, em muitos casos, situações de desemprego prolongado⁹¹ e discriminação no acesso ao mercado de trabalho português⁹². O que contrasta claramente com o caso chinês, que tem acesso ao sistema de emprego a partir de empresas co-étnicas.

Como argumenta Portes, estamos perante capacidades distintas de neutralizar as desvantagens no acesso ao mercado de trabalho (1999:90). Os imigrantes que têm a sua população de origem inserida, maioritariamente, em actividades empresariais tendem a ser atraídos na sua direcção, conseguindo assim emprego. Já comunidades não qualificadas e inseridas em trabalhos do segmento secundário, tornam os seus imigrantes mais vulneráveis à discriminação, ao desemprego, e à opinião pública da sociedade civil do país receptor.

Em suma, para além das oportunidades e/ou constrangimentos do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, a comunidade do imigrante pode determinar também a sua inserção económica no país receptor. É neste sentido que se desenvolve o capítulo seguinte, dando relevo às oportunidades comunitárias das populações imigrantes residentes em Portugal.

89 Como era mostrado para alguns países da OCDE, "une analyse sectorielle plus fine a permis cependant de mettre en évidence une certaine fragilité de l'emploi étranger, particulièrement élevée dans le secteur de la construction (...). Cette fragilité concerne aussi les activités extractives et/ou de la fabrication (...)" (SOPEMI 1999:43).

90 O estudo de Oliveira mostra que 35,9% dos cabo-verdianos inquiridos disseram que o que os levou a desenvolverem uma actividade empresarial foi conhecerem bem o sector de investimento. Por outro lado, 51,4% dos empresários cabo-verdianos tinham experiência profissional no sector da construção civil (Oliveira 2003b: 104-105).

91 Os dados disponíveis acerca do desemprego de estrangeiros em Portugal mostram que são os indivíduos que se enquadram nos sectores com "ritmos" e ciclos de actividade difusos que têm níveis de desemprego mais elevados (os africanos e os europeus de leste). Ora os imigrantes com condições mais precárias no mercado de trabalho português tornam-se muito mais vulneráveis às características estruturais e flutuações da economia portuguesa.

92 Dos empresários de origem imigrante inquiridos no estudo de Oliveira, 36,6% dos cabo-verdianos disseram já ter tido experiências de discriminação no mercado de trabalho português; enquanto que apenas 7,4% dos chineses e 11,8% dos indianos tiveram experiências semelhantes (2003b:81).

4. OPORTUNIDADES COMUNITÁRIAS: REDES SOCIAIS E RECURSOS COMUNITÁRIOS

Apesar de as dinâmicas da economia portuguesa terem determinado a inserção dos imigrantes ao longo das últimas décadas; o funcionamento de redes sociais de solidariedade no seio de comunidades de origem estrangeira tem conduzido também à segmentação do mercado de trabalho português. Em particular, redes migratórias informalmente estruturadas têm canalizado imigrantes para determinadas actividades e regiões do país.

É a capitalização dos recursos angariados na comunidade de origem que se pretende analisar neste capítulo. Não negando a importância dos traços culturais que caracterizam certas populações, e a predisposição de alguns indivíduos para a iniciativa empresarial, destaca-se aqui a influência da comunidade nas opções económicas do imigrante na sociedade de acolhimento. Em particular, pretende-se realçar as relações privilegiadas que o indivíduo estabelece no seu grupo de referência para aceder a determinados recursos.

Para um imigrante recém-chegado o contacto com a comunidade de origem pode significar o acesso rápido e sem esforço a um emprego na sociedade de acolhimento, ajudando a resolver assim algumas das suas dificuldades económicas iniciais.

Esta situação foi bem ilustrada nos resultados do estudo de Oliveira (2003b). Nas três populações estudadas, os contactos privilegiados com o grupo étnico facilitaram claramente a obtenção do primeiro emprego em Portugal (observe-se o quadro 19).

QUADRO 19: FORMA COMO OBTVE O PRIMEIRO EMPREGO EM PORTUGAL SEGUNDO A ORIGEM DO INQUIRIDO

Forma como obteve 1º emprego		Origem dos empresários			Total
		Cabo-verdianos	Chineses	Indianos	
Através de amigos, familiares ou conhecidos co-étnicos	N	88	216	82	386
	% linha	22,8	56,0	21,2	100
	% coluna	62,0	69,9	32,4	54,8
Contactos directos com empregadores Conterrâneos	N	15	10	7	32
	% linha	46,9	31,3	21,9	100
	% coluna	10,6	3,2	2,8	4,5
Conhecidos portugueses nativos	N	12	2	8	22
	% linha	54,5	9,1	36,4	100
	% coluna	8,5	0,6	3,2	3,1
Anúncios, centro de emprego, concursos ou outros	N	19	2	17	38
	% linha	50,0	5,3	44,7	100
	% coluna	13,4	0,6	6,7	5,4
Investiu logo como empresário	N	8	79	139	226
	% linha	3,5	35,0	61,5	100
	% coluna	5,6	25,6	54,9	32,1
Total	N	142	309	253	704
	% linha	20,2	43,9	35,9	100
	% coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira (2003b: 101)

Adicionalmente, o acesso a recursos étnicos pode ser fundamental para o desenvolvimento de uma iniciativa empresarial, uma vez que permite o acesso a empréstimos, informações sobre o negócio, contactos de fornecedores, conselhos acerca da melhor estratégia empresarial, acesso a mão-de-obra e consumidores com determinadas características. (Waldinger et al. 1990, Portes 1999, Light e Gold, 2000).

O acesso a estes recursos significa, contudo, o cumprimento de obrigações. A reciprocidade e a confiança são duas condições fundamentais para o intercâmbio de recursos no grupo de pares.

Contudo, a participação nestas redes sociais conduz os indivíduos aos trabalhos desempenhados pelos membros da sua comunidade. É exactamente neste contexto que a inserção económica do grupo a que o imigrante se associa pode determinar também o seu futuro no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, ou, em particular, o desenvolvimento de estratégias empresariais. Em alguns casos a inter-ajuda comunitária pode impulsionar o indivíduo para segmentos do mercado de trabalho que geram a sua mobilidade sócio-profissional. Noutras situações, os recursos comunitários podem subverter a intenção inicial do imigrante, forçando-o a mudar as suas expectativas profissionais (Portes 1999:21).

O estudo de Oliveira evidenciou que a maioria dos empresários de origem imigrante inquiridos (55,8%) tinham contactos com co-étnicos na mesma área de negócio, o que reflecte a própria segmentação do mercado de trabalho (2003b:101). Em particular no caso chinês, onde apenas 28,2% dos empresários inquiridos disseram que os contactos que tinham na sua área de negócio não eram com co-étnicos. Em suma, os laços ocupacionais, familiares, comunitários ou afectivos que o indivíduo estabelece no seio das suas relações privilegiadas podem, por um lado, ser importantes fontes de recursos (e.g. capital e informação) e, por outro, criar constrangimentos que condicionam a prossecução dos seus objectivos e/ou expectativas de inserção no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

Como se mostrou, os padrões de incorporação económica da imigração em Portugal estão bem tipificados: por um lado, temos os imigrantes laborais oriundos dos PALOP e da Europa de Leste, na sua maioria, concentrados em actividades pouco qualificadas na construção civil e indústria; de outro encontramos os imigrantes mais qualificados da União Europeia e América do Norte que, em conjunto com os asiáticos, definem o contingente estrangeiro com maior propensão para a iniciativa empresarial.

Esta polarização de actividades realça os próprios recursos capitalizáveis no seio das redes sociais em que cada imigrante se insere. A concentração em determinados sectores económicos, como o comércio, a restauração, ou a construção civil, pode ser então o resultado de um efeito cumulativo do próprio acesso aos recursos da comunidade de origem. Como alguns investigadores concluíram⁹³, comunidades onde a maioria da população se insere em trabalhos manuais e precários acabam por oferecer poucas oportunidades económicas aos imigrantes que nela participam. Estas redes sociais tendem a canalizar imigrantes, por vezes altamente qualificados, para trabalhos manuais de baixo estatuto e determinar as possibilidades de mobilidade futura. Este acaba por ser o preço a pagar por agir em conformidade com a oferta da própria rede social de apoio.

Já comunidades compostas sobretudo por empresários e/ou trabalhadores altamente qualificados inseridos em profissões científicas ou técnicas, conferem importantes oportunidades de mobilidade económica para os recém-chegados.

93 Veja-se Portes e Zhou (1996) e Waldinger (1994)

94 A propósito da imprensa portuguesa veja-se Menezes (2002).

95 A este propósito veja-se as conclusões de Alejandro Portes (1999:93) a partir do caso americano.

96 Oliveira detectou que a maioria dos empresários de origem cabo-verdiana (78,9%) criaram a sua actividade empresarial com poupanças próprias (2003b:93). Enquanto que os chineses, por exemplo, acumulam o apoio económico da família (em 66,3% dos inquiridos) e dos amigos (44%).

Observou-se no capítulo anterior, a partir dos dados estatísticos disponíveis, que se identifica alguma segmentação do mercado de trabalho português, reificada nos próprios meios de comunicação e na opinião pública.⁹⁴ Esta divisão étnica do trabalho tem um efeito perverso uma vez que molda, por outro lado, as próprias expectativas dos empregadores acerca da posição que determinadas populações de origem imigrante ocupam no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.⁹⁵

Ora, tendo em conta os diferentes ramos de actividade a que se associam as diversas populações imigrantes em Portugal, facilmente se percebem propensões distintas para a iniciativa empresarial. Algumas populações dificilmente conseguirão definir estratégias empresariais se dependerem apenas dos recursos da sua comunidade.

A inscrição das populações estrangeiras nos centros de emprego em Portugal reflecte também a maior vulnerabilidade e a escassez de recursos de algumas comunidades. A maior propensão para o desemprego de alguns imigrantes acaba por espelhar a debilidade da rede “étnica”. Em consequência, algumas populações dificilmente conseguirão definir *estratégias empresariais étnicas*.⁹⁶

Os dados oficiais disponíveis mostram que são os imigrantes que se enquadram nos sectores menos qualificados e vulneráveis do mercado de trabalho português que mais se inscrevem nos centros de emprego e formação profissional (e.g. africanos e europeus de leste).

QUADRO 20: ESTRANGEIROS INSCRITOS NOS CENTROS DE EMPREGO DO CONTINENTE SEGUNDO O PAÍS DE ORIGEM

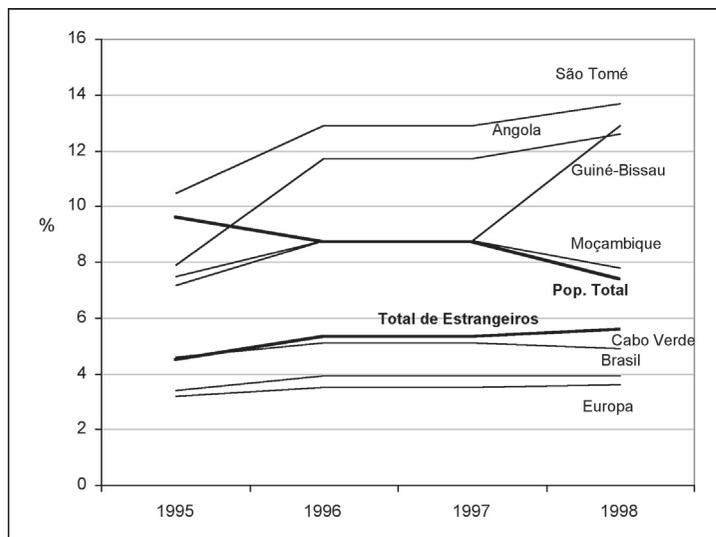
País de Origem	Janeiro de 2001		Janeiro de 2002		Janeiro de 2003		Janeiro de 2004	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Europa de Leste	21	0,4	765	8,4	3068	18,7	3897	20,8
Moldávia	0	0,0	11	0,1	399	2,4	488	2,6
Roménia	4	0,1	80	0,9	253	1,5	329	1,8
Rússia	8	0,2	162	1,8	402	2,5	494	2,6
Ucrânia	1	0,0	458	5,1	1882	11,5	2395	12,8
África	3363	63,5	5034	55,6	8320	50,8	9019	48,1
Angola	1020	19,2	1555	17,2	2745	16,7	2790	14,9
Cabo Verde	1084	20,5	1533	16,9	2466	15,0	2938	15,7
Guiné-Bissau	766	14,5	1124	12,4	1771	10,8	1895	10,1
Moçambique	141	2,7	219	2,4	292	1,8	284	1,5
São Tomé	294	5,5	491	5,4	867	5,3	940	5,0
América	513	9,7	1305	14,4	2513	15,3	3199	17,1
Brasil	423	8,0	1116	12,3	2280	13,9	2931	15,6
Total	5300	100	9055	100	16389	100	18735	100

Fonte: IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

Os nacionais dos PALOP ou, em particular, os cabo-verdianos e os angolanos, destacam-se entre o número de estrangeiros desempregados em Portugal (vd. quadro 20). Contudo, se considerarmos as taxas de desemprego⁹⁸ destas nacionalidades nota-se que os cabo-verdianos têm, apesar de tudo, menor propensão para o desemprego (vd. gráfico 11). Em 1998, a taxa de desemprego dos cabo-verdianos era mais baixa que a do número total de estrangeiros, 4,9% e 5,6% respectivamente. Enquanto que as restantes populações africanas tinham níveis de desemprego superiores aos da população estrangeira e aos da população portuguesa.⁹⁹

Como discutem Baganha e Marques, neste caso a taxa de desemprego dos cabo-verdianos é “um indicador indirecto da força da sua rede «étnica» e da sua posição privilegiada no sector da construção civil e das obras públicas, onde os membros desta comunidade dominam o nível intermédio de recrutamento” (2001:38). A rede comunitária torna-se num recurso fundamental e que distingue esta população das demais africanas.

GRÁFICO 11: TAXAS DE DESEMPREGO DE ESTRANGEIROS RESIDENTES EM PORTUGAL



Fonte: IEFP - Instituto do Emprego e Formação Profissional e Estatísticas Demográficas, INE

De 2001 para cá observaram-se algumas mudanças no panorama dos desempregados estrangeiros (conforme quadro 20): cresceu o número de inscritos da Europa de Leste (de 0,4% em Janeiro de 2001 para 20,8% em igual período de 2004) e de brasileiros (de 8% em 2001 para 15,6% em 2004). Estas mudanças são consequência das novas configurações da imigração no país.

Em contraste, são os cidadãos da União Europeia e da Ásia aqueles que em termos relativos menos se inscrevem nos Centros de Emprego portugueses. No primeiro caso, o elevado nível de qualificações e a inserção em empresas multinacionais estabelecidas no país acabam por explicar a menor propensão para o desemprego.

Já no segundo caso, os dados do Instituto do Emprego e Formação Profissional mostram mesmo a inexistência do registo de desempregados. Não esquecendo as limitações associadas a estes dados¹⁰⁰, devemos ter em conta que estes imigrantes, na maioria dos casos, não procuram um emprego no mercado de trabalho português. As populações asiáticas concentradas em actividades do comércio (grupo 4) fornecem as oportunidades de emprego necessárias à sua comunidade de origem. No estudo supra citado, Oliveira mostrou mesmo que a maioria dos empresários de origem chinesa inquiridos (50,8%) chegaram a Portugal recrutados por um empregador co-étnico. Esta situação contrasta com as restantes populações inquiridas (2003b:100).

98 A taxa de desemprego corresponde ao número de desempregados por total da população activa.

99 Em 1998 os nacionais de São Tomé e Guiné-Bissau tiveram taxas de desemprego mais altas: 13,7% e 12,9%, respectivamente

100 Baganha e Marques destacam algumas das limitações dos dados relativos ao registo de desempregados no Instituto do Emprego e Formação Profissional (2001:37-38).

QUADRO 21: INQUIRIDOS RECRUTADOS PARA TRABALHAREM EM PORTUGAL SEGUNDO A ORIGEM DO EMPREGADOR

Situação à entrada por empregador		Origem do inquirido			Total
		Cabo-verdianos	Chineses	Indianos	
Chegada sem empregador	N	123	151	207	473
	% linha	26,0	31,9	43,8	100
	% coluna	87,9	48,9	90,8	69,9
Empregador de origem étnica	N	7	157	14	178
	% linha	3,9	88,2	7,9	100
	% coluna	5,0	50,8	6,1	26,3
Empregador português nativo	N	9	1	6	16
	% linha	56,3	6,3	37,5	100
	% coluna	6,4	0,3	2,6	2,4
Total	N	140	309	228	677
	% linha	20,7	45,6	33,7	100
	% coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira 2003b:100

As redes de solidariedade e interconhecimento que caracterizam estas populações permitem também angariar uma força de trabalho (co-étnica) que aceita condições de trabalho que outros não aceitariam (e.g. receber salários mais baixos e trabalhar mais horas). No mesmo estudo, Oliveira detectou que grande parte dos empresários chineses inquiridos (52,4%) prefere contratar co-étnicos por razões de confiança e facilidade de comunicação.

Tornam-se evidentes as relações de reciprocidade mútua e de solidariedade confinada ao grupo da mesma origem de imigração. Em particular, detecta-se que esta rede determina a inserção económica dos imigrantes em diferentes momentos. Primeiro como assalariados, a trabalhar para empregadores co-étnico; e hoje, como empresários, a contratar preferencialmente trabalhadores conterrâneos.

Assim estas redes de angariação de emprego acabam por conduzir as populações asiáticas para os mesmos sectores económicos. Em particular, no caso chinês estas redes têm contribuído para a definição de um percurso de inserção económica no país: desde o trabalho assalariado (normalmente num restaurante de em empregador co-étnico) à iniciativa empresarial (Oliveira 2002).

Em contraste, o caso indiano evidenciou o efeito negativo da rede social intra-comunitária. Para esta população o recurso à mão-de-obra da comunidade imigrante é visto como um potencial problema. A maioria dos empresários indianos (70,4%) diz preferir não contratar co-étnicos, uma vez que esses aprendem os meandros do negócio e rapidamente abrem a sua própria empresa, tornando-se concorrentes (Oliveira 2003b:98). Neste caso as relações de reciprocidade definidas no seio da comunidade de origem são vistas como uma limitação para o sucesso da actividade empresarial. Como sugerem Light e Gold, este comportamento pode ser consequência desta população investir predominantemente num sector do mercado que está em vias de esgotamento (2000:127).

Em suma, a presença de comunidades imigrantes na sociedade de acolhimento pode gerar vantagens para uns e desvantagens para outros. As limitações e as possibilidades criadas no contexto das redes de solidariedade e confiança acabam por depender das próprias características das populações e dos seus recursos.

Em Portugal, a ligação de algumas populações imigrantes ao sector da construção civil e das obras públicas, por exemplo, pode determinar as acções económicas individuais de recém-chegados ou de gerações mais jovens. Os africanos e europeus de Leste acabam por retratar algumas das desvantagens do funcionamento destas redes sociais. Por um lado, porque canalizam os indivíduos para o segmento secundário e precário do mercado de trabalho português; por outro lado, porque determinam a situação subordinada dos seus imigrantes.

Já no caso dos asiáticos (ou dos chineses, em particular), estas redes têm funcionado como uma vantagem no acesso a emprego e a recursos fundamentais para o desenvolvimento de estratégias empresariais. No entanto, também para estas populações

a dependência por oportunidades étnicas define algumas desvantagens (percepcionado em especial pelos indianos). A mais evidente é a própria concorrência sentida entre empresários co-étnicos, resultado da etnicização de alguns ramos de actividade do mercado de trabalho português (e.g. restauração, comércio a retalho).

Não obstante a relevância do efeito da comunidade é importante considerar também os recursos que os imigrantes trazem consigo. Factores como a motivação, conhecimentos, poupanças ou capital financeiro para investir, podem ser decisivos para alguns imigrantes enveredarem por uma actividade empresarial, e assim emanciparem-se de certos constrangimentos comunitários. É tendo em conta estes recursos que se torna possível explicar o surgimento de algumas actividades empresariais em populações pouco propensas a essa situação na profissão.

O capítulo que se segue procura reflectir assim o papel desses recursos individuais nas estratégias de inserção económica de imigrantes em Portugal.

5. RECURSOS PESSOAIS

A proliferação de estratégias empresariais entre as populações imigrantes deve ter em consideração para além da influência da comunidade de origem, a competência individual e os recursos pessoais do empresário. Portes e Zhou (1999), a partir da análise dos Censos americanos de 1980 e 1990, demonstraram que há factores determinantes para a empresarialidade étnica. Entre esses factores destacam-se: a experiência profissional e de negócio, o conhecimento da língua do país de acolhimento, a idade, o sexo e os anos desde a imigração. É fundamental ter em conta que nem todos os imigrantes têm um espírito empresarial ou entusiasmo para arriscar as suas poupanças.

Os dados disponíveis acerca das populações estrangeiras em Portugal não nos permitem testar estas hipóteses. Há variáveis que não são recolhidas pelos serviços oficiais

(e.g. experiência profissional e de negócio, conhecimento da língua portuguesa), e há cruzamentos de variáveis, necessários à caracterização dos trabalhadores por conta própria estrangeiros, que não são efectuados (e.g. cruzamento da situação na profissão dos estrangeiros activos com a sua qualificação, idade e sexo).

A inexistência de dados relativos à qualificação da população activa estrangeira obriga a que utilizemos as suas características sócio-profissionais como um indicador indirecto. Como se mostrou, no topo da estrutura profissional da população estrangeira encontramos os cidadãos da União Europeia, com o maior peso de profissionais dos quadros superiores e de especialistas das profissões intelectuais e científicas. Na base dessa estrutura encontram-se os nacionais dos PALOP, em actividades não qualificadas dos serviços, indústria, construção civil e obras públicas.

Face a esta diferenciação do mercado de trabalho português, definida a partir da origem dos imigrantes, algumas questões surgem inevitavelmente. Será que a qualificação dos imigrantes explica não só o grupo profissional em que os indivíduos se inserem mas também a sua situação na profissão? Em consequência, será que o reconhecimento das qualificações de algumas populações estrangeiras ou o incentivo à qualificação de outras poderia criar diferentes modos de incorporação dos imigrantes no país?

Na realidade o elevado nível de qualificação do imigrante não o incentiva necessariamente para o investimento empresarial. A falta de recursos financeiros para o investimento pode ser um constrangimento mais determinante. Considere-se como exemplo o caso dos imigrantes da Europa de Leste, das populações estrangeiras de maior expressão em Portugal. O reconhecimento das qualificações desses imigrantes, a partir de directivas comunitárias ou por via de associações profissionais nacionais, pode gerar algumas mudanças na sua inserção económica em Portugal.¹⁰¹ Isso não significa, porém, que aumente a sua incidência em actividades empresariais uma vez que as qualificações são apenas um dos recursos pessoais¹⁰² necessários para esse tipo de actividade. Na realidade, mantidas as condições actuais (em particular a

101 No momento, segundo dados do SEF, os imigrantes da Europa de Leste concentram-se nos sectores da indústria transformadora (24,3%) e da construção (41,3%) (Pires, 2002).

102 Como se ilustrou na figura 1 deste estudo.

falta de recursos financeiros), há uma fraca probabilidade de a curto prazo os europeus do leste mudarem a sua situação na profissão em Portugal.¹⁰³

Em contraste, para outras populações imigrantes, com bastantes recursos comunitários, o nível de qualificação do estrangeiro não tem qualquer influência na sua integração no mercado de trabalho. Nesses casos, o não reconhecimento das qualificações na sociedade de acolhimento também não constrange as suas estratégias.

Como apresenta Peixoto (2002), a integração económica dos cidadãos da União Europeia no país, mais do que relacionar-se com a procura de competências a nível local ou constranger-se por regulações nacionais (e.g. reconhecimento de credenciais), vincula-se primordialmente às oportunidades oferecidas nas empresas europeias estabelecidas em Portugal. Neste caso o reconhecimento das competências dos trabalhadores isolados é efectuado no interior das próprias organizações que os empregam.

O caso chinês dá-nos conta também de como a oferta de emprego na comunidade co-étnica permite ultrapassar algumas dificuldades de inserção no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (e.g. barreiras linguísticas). Esta população específica mostra também que o reconhecimento das qualificações pode não ser necessário para o sector económico em que investe (Oliveira 2002). Por outro lado, como demonstrou Portes, a educação adquirida no país de origem pode ser melhor recompensada nas empresas de co-étnicos (1999: 93).

103 A não ser que, como se verifique em outras sociedades de acolhimento, sejam criados incentivos às iniciativas empresariais dos imigrantes (desenvolvido no capítulo 8.1. deste estudo).

104 Ainda assim têm surgido algumas empresas de imigrantes em que a actividade exercida não é reconhecida pelas instituições competentes. É o caso de algumas clínicas de medicina tradicional chinesa.

No entanto, o não reconhecimento das qualificações dos imigrantes pode constranger o seu sector de investimento empresarial. A situação dos dentistas brasileiros na década passada ilustrou o impacto que a regulação de competências de estrangeiros pode ter nas estratégias de integração dos imigrantes.

Em suma, o nível de qualificação ou o reconhecimento das competências estrangeiras não determina a maior ou menor propensão para a iniciativa empresarial mas pode constranger o sector de actividade do investimento.¹⁰⁴

No estudo acerca das estratégias empresariais de origem imigrante, Oliveira mostrou também como o nível de qualificação influencia o sector de actividade do investimento (2003b:107). Os empresários cabo-verdianos com menor escolaridade – 64,8% dos inquiridos tinham instrução básica ou preparatória – investem principalmente no sector da construção civil (45,1%). Por sua vez os indianos, com mais habilitações escolares (15,8% com um curso universitário e 36,4% com o secundário) investem maioritariamente no sector do comércio (86,6%).

Adicionalmente, a experiência profissional no país de acolhimento tem um efeito positivo forte nas iniciativas empresariais dos imigrantes (Oliveira 2003b: 103). Como se mostrou, em especial no caso chinês, é recorrente o trabalho por conta de outrem em empresas co-étnicas exactamente no sector da actual estratégia empresarial. A aquisição de conhecimentos no exercício da actividade assalariada torna o risco do investimento por conta própria menor.

Dependendo também dos recursos financeiros da comunidade e da possibilidade do imigrante poder aceder a eles, também as poupanças ou outros recursos do indivíduo terão um efeito mais determinante na sua iniciativa empresarial. Adicionalmente, as condições de acesso ao crédito bancário no país de acolhimento podem influenciar os potenciais empreendedores.

Em Portugal será menos difícil um estrangeiro conseguir empréstimos se tiver fiadores portugueses ou se solicitar o empréstimo juntamente com um português, o que pode constituir uma dificuldade para alguns empresários estrangeiros.

A Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) procura apoiar exactamente aqueles que não reúnem condições de acesso ao crédito bancário. Segundo dados dessa associação alguns empresários estrangeiros já beneficiaram dos seus serviços. De um total de 328 micro-empréstimos concedidos entre Julho de 1999 e Abril de 2004, 31 foram para empresários estrangeiros.

Com a excepção do caso angolano, não se consegue definir um sector privilegiado do investimento desses empresários estrangeiros. Detecta-se, contudo, uma forte concentração destas pequenas empresas nos sectores tradicionais (e.g. pequeno comércio, restauração, serviços e empresas de construção e obras públicas) (vd. gráfico 22).

Contudo, se considerarmos a origem dos empresários, nota-se que os africanos destacam-se entre os empresários beneficiários do microcrédito, o que denota uma vez mais a escassez de recursos das suas comunidades e a sua vulnerabilidade no mercado de trabalho português.

QUADRO 22: BENEFICIÁRIOS DO MICROCRÉDITO SEGUNDO A ACTIVIDADE E A NACIONALIDADE DO EMPRESÁRIO

Nacionalidade	Restauração	Café/ Snack Bar	Construção	Serviço de Limpezas	Loja de Roupa	Cabeleireiros e Serviços de Estética	Outros	Total
França	1						1	2
Itália			1					1
Alemanha		1						1
Roménia							1	1
Ucrânia		1						1
Angola	4	1	1	1	1	1		9
Guiné-Bissau		1		1	1	1	1	5
São Tomé e Príncipe	1			1	1	1		4
Cabo Verde	1				1			2
Panamá			1					1
Peru							1	1
Cuba							1	1
Brasil							1	1
Total	7	4	3	3	4	3	6	30

Fonte: ANDC

Em suma, dependendo das oportunidades comunitárias assim também alguns recursos pessoais podem ter menor ou maior importância. A facilidade de acesso a emprego em determinados sectores económicos pode dar uma experiência laboral que não reflecte as expectativas de inserção económica do imigrante. Deste modo, a iniciativa empresarial para alguns casos pode traduzir um projecto individual de afirmação no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

O inquérito aplicado aos empresários de origem imigrante ilustra bem estes contrastes. Enquanto que os cabo-verdianos dão principalmente razões de ordem individual para a sua iniciativa empresarial – “queria ser independente” (52,8%), “conhecia bem o sector de negócio” (35,9%) e “queria subir na vida” (23,9%) –; os chineses e os indianos, para além dessas razões, dão especial relevo a pressões familiares (25,2% e 34%, respectivamente) (Oliveira 2003b: 104-105).

Também os dados relativos ao requerimento de equivalências de habilitações superiores podem ser um indicador indirecto da frustração de algumas populações em participarem no mercado de trabalho português.¹⁰⁵ Em particular, os imigrantes do Leste europeu, inseridos na sua maioria nos segmentos mais precários, têm participado em programas criados para o reconhecimento das suas qualificações.¹⁰⁶ Denota-se, neste caso, que as suas expectativas de inserção económica vão bastante além da experiência profissional adquirida em Portugal.

Outro recurso pessoal fundamental para a estratégia de inserção económica do imigrante numa sociedade de acolhimento é a sua condição legal. Já se explicou que nem todas as condições legais possibilitam o imigrante de desenvolver uma actividade empresarial regular em Portugal. Em contrapartida, há situações que garantem mais oportunidades para quem tenciona trabalhar por conta própria.

105 Segundo dados do Ministério da Ciência e do Ensino Superior, em 2000 entraram 120 requerimentos de equivalência de habilitações superiores. A maioria desses pedidos veio de nacionalidades do Leste europeu: 40 da Rússia, 24 da Ucrânia e 10 da Roménia. Já em 2001, de um total de 119 requerimentos, 45 eram de russos, 30 de ucranianos e 15 de romenos.

106 Realce-se o programa de reconhecimento de competências desenvolvido pela Fundação Calouste Gulbenkian.

QUADRO 23: INTENÇÃO DE ADQUIRIR NACIONALIDADE SEGUNDO A ORIGEM DO EMPRESÁRIO

Intenção de adquirir nacionalidade portuguesa		Origem dos empresários			Total
		Cabo-verdianos	Chineses	Indianos	
Sem intenção	N	14	138	6	158
	% linha	8,9	87,3	3,8	100
	% coluna	9,9	44,7	2,4	22,4
Porque se identifica com o país	N	2	37	6	45
	% linha	4,4	82,2	13,3	100
	% coluna	1,4	12,0	2,4	6,4
Porque facilita a vida	N	43	74	16	133
	% linha	32,3	55,6	12,0	100
	% coluna	30,3	23,9	6,3	18,9
Outra	N	4	1	1	6
	% linha	66,7	16,7	16,7	100
	% coluna	2,8	0,3	0,4	0,9
NS/NR	N	8	18	9	35
	% linha	22,9	51,4	25,7	100
	% coluna	5,6	5,8	3,6	5,0
Já tem nacionalidade portuguesa	N	71	41	215	327
	% linha	21,7	12,5	65,7	100
	% coluna	50,0	13,3	85,0	46,4
Total	N	142	309	253	704
	% linha	20,2	43,9	35,9	100
	% coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira (2003b: 108)

A nacionalidade portuguesa é a condição legal mais vantajosa para um imigrante desenvolver uma estratégia empresarial no país. Em particular porque facilita o acesso ao crédito bancário, mais difícil para os estrangeiros ou em especial para

aqueles que não têm uma autorização de residência. Assim não é surpreendente que no estudo de Oliveira se tenha detectado que, independentemente da origem de imigração, grande parte dos empresários de origem imigrante tinha a intenção de adquirir a nacionalidade portuguesa (2003b: 108). Note-se, no entanto, que perto de metade dos empresários chineses inquiridos não tinha a intenção de adquirir a nacionalidade portuguesa (44,7%). Este resultado denota uma vez mais a importância dos seus recursos comunitários, suficientes para conseguir com sucesso integrar-se economicamente em Portugal (observe-se o quadro 23).

Conclui-se que dependendo das oportunidades oferecidas pela população de origem, assim são mais ou menos importantes os recursos pessoais do imigrante que aspira a uma actividade empresarial. Populações, como a chinesa, garantem aos seus imigrantes recursos comunitários para uma trajectória empresarial no país. Já os indivíduos que pertencem a comunidades que se inserem nos segmentos precários do mercado de trabalho português têm de reunir recursos pessoais substantivos, antes de aspirarem a outra situação profissional (e.g. europeus de Leste).

6. ESTUDOS DE CASO: ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE ORIGEM CABO-VERDIANA, INDIANA E CHINESA¹⁰⁷

A dificuldade de recensear toda a população estrangeira com iniciativas empresariais ditou a necessidade de seleccionar apenas três estudos de caso e de recorrer a amostras.¹⁰⁸ Serão comparadas três populações de origem imigrantes distintas:

107 Adaptado de Oliveira (2004).

108 Para o efeito serão considerados alguns dos resultados da investigação de Oliveira (2003b) que incluem a análise de 704 questionários realizados a empresários de origem imigrante residentes na Área Metropolitana de Lisboa. A estratégia de sondagem adoptada nesse estudo baseou-se em duas técnicas de amostragem: uma aleatória (404 questionários) a partir de listagens de empresários fornecidas por associações de imigrantes; e outra de bola de neve (300 questionários). Os questionários foram lançados entre Agosto de 2001 e Setembro de 2002, tendo obtido financiamento da Fundação Calouste Gulbenkian (no âmbito do Prémio de Estímulo à Investigação atribuído à autora) e da FCT (no âmbito do Projecto PRAXIS XXI SOC/12104/98 desenvolvido no SociNova).

indianos, chineses e cabo-verdianos. A selecção destas populações relaciona-se com opções de investigação do projecto que deu origem a estes dados.¹⁰⁹

A análise comparada, centrada nestas três populações (indiana, cabo-verdiana e chinesa), permitiu concluir que as estratégias empresariais de origem imigrante desenvolvidas em Portugal dependem essencialmente de recursos pessoais dos imigrantes (em particular no caso dos cabo-verdianos), *recursos familiares*¹¹⁰ (caso dos indianos) e *oportunidades comunitárias* (caso dos chineses).

109 Para maior detalhe acerca das opções desta investigação vd. Oliveira (2003b).

110 Nos recursos familiares incluíram-se as poupanças familiares para o desenvolvimento da actividade empresarial (ou em alguns casos, heranças onde se incluem empresas de família), a forte expressão de trabalhadores familiares e a experiência profissional e migratória familiar.

111 Em 1998, 19,3% (dos 88 605 estrangeiros activos com residência legal em Portugal) trabalhavam por conta própria, contra apenas 1,1% cabo-verdianos (de 21 936). Já em 2001, dos 657 cabo-verdianos que solicitaram o estatuto de residente, apenas 7,5% eram trabalhadores por conta própria, contra 15,2% da totalidade de estrangeiros (vd. Relatórios Estatísticos do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras - SEF).

Assim se conseguiu explicar a fraca incidência das populações de origem cabo-verdiana, por exemplo, em estratégias empresariais. Recorde-se que os cabo-verdianos têm as mais baixas taxas de actividade por conta própria em Portugal.¹¹¹ A falta de recursos, e em particular a debilidade das oportunidades étnicas (quando comparados por exemplo com os chineses), faz com que as iniciativas empresariais dependam do individuo ou das oportunidades que esse detecta no mercado de trabalho português. Deste modo, não é surpreendente que, muitas das actividades empresariais desenvolvidas decorram de um conjunto de circunstâncias temporais e localizadas ou “acidentes de percurso” (SEIES 1993 e Oliveira 2003b).

Tornou-se claro que os empresários com recursos étnicos estão muito menos dependentes das oportunidades do mercado de trabalho português, tendo em conta que conseguem trabalho e capital na sua comunidade de origem (caso dos chineses). Já os empresários que baseiam a sua estratégia em recursos pessoais mostraram estar mais sensíveis a situações de discriminação no acesso ao mercado de trabalho e a momentos de desemprego (caso dos cabo-verdianos). Assim determinadas origens de imigrantes encontram-se mais dependentes do mercado de trabalho português e por isso mais vulneráveis às flutuações da economia.

6.1. Estratégias étnicas

O «ideal tipo» de estratégia étnica mobiliza essencialmente recursos de uma determinada comunidade étnica. Baseia-se em recursos culturais, financeiros, humanos, políticos e sociais adquiridos em redes de solidariedade e reciprocidade inerentes a um grupo étnico.

Como mostraram alguns investigadores¹¹², os recursos étnicos podem ser fundamentais para o desenvolvimento da própria iniciativa empresarial, pelo acesso privilegiado a capital¹¹³, mão-de-obra e fornecedores. Por outro lado, a própria população étnica pode constituir um mercado de consumidores que incentiva o crescimento de uma classe empresarial (Chan e Cheung 1985:149, Portes 1999:58).

Os empresários chineses definem o grupo que melhor ilustra este tipo de estratégia em Portugal. No entanto, a maioria dos empresários de origem imigrante estudados não se dirige a um mercado de consumidores co-étnico, mas a clientes portugueses.¹¹⁴ Esta característica está relacionada com o sector de investimento destes empresários, mas pode ser um comportamento temporário, uma vez que, a população chinesa é ainda relativamente recente e diminuta no país (11% dos empresários de origem chinesa inquiridos queixaram-se inclusive de falta de mão-de-obra étnica).

Um dos recursos étnicos que poderá ter um carácter vital para o desenvolvimento de uma actividade empresarial é a disponibilidade de capital financeiro. Uma diversidade de grupos étnicos têm vindo a desenvolver práticas financeiras com o intuito de responder às necessidades da comunidade (Light e Gold, 2000:116).

112 Considerem-se os contributos de Waldinger et al. (1990), Light e Gold (2000)

113 Chan e Cheung ilustram como a presença de associações de crédito rotativo e organizações culturais com fundos de apoio informal explicam o elevado sucesso empresarial chinês e japonês no Canadá (1985:144).

114 Contrariando, por exemplo, o observado no caso dos chineses de Toronto em que apenas 22% dos empresários tinha clientes não co-étnicos, contra 54% de empresários com clientes exclusivamente chineses (Chan e Cheung, 1985:149).

Entre os empresários de origem imigrante inquiridos, 50,4% disseram criar a sua empresa com apoio financeiro de familiares e 24,7% contaram ainda com a ajuda de amigos. Neste sentido, os empresários étnicos têm diversidade de fontes de capital à margem do sistema bancário regular.¹¹⁵

Contudo essas fontes de capital mostram-se claramente distintas quando consideramos a origem do empresário. O apoio financeiro de amigos é para 44% dos inquiridos de origem chinesa uma forma complementar de capital para a criação da empresa, enquanto que no caso cabo-verdiano essa ajuda é pouco significativa (9,2%). O apoio económico de familiares é também particularmente importante no caso chinês (66,3%) e reduzido no caso dos empresários de origem cabo-verdiana (apenas 13,4%). Assim enquanto que os empresários de origem asiática recorrem a recursos familiares e étnicos, os empresários de origem cabo-verdiana contam essencialmente com poupanças próprias ou recursos pessoais (78,9%).

Os empréstimos adquiridos no grupo étnico ou na família são normalmente isentos de juros, resultado das relações de reciprocidade entre a comunidade. A questão da «face» é, para além disso, um valor fundamental para qualquer chinês sobreviver numa sociedade “adversa”, dado que, no caso de não cumprir com os seus deveres, a exclusão da comunidade pode ser-lhe fatal em termos económicos e sociais (Oliveira 2002).

Do mesmo modo, o trabalho étnico pode ser uma vantagem competitiva nestas empresas. Como verificaram investigadores noutros países, as empresas de origem imigrante empregam preferencialmente trabalhadores co-étnicos (Chan e Cheung, 1985:149). As redes de solidariedade e de interconhecimento entre as populações de origem imigrante permitem angariar uma força de trabalho étnica que aceita condições de trabalho que outros não aceitariam: receber salários mais baixos e trabalhar mais horas (Waldinger et al. 1990:142).

115 À semelhança do que se tem verificado em outros países (veja-se Waldinger et al. 1990 e Sanders e Nee 1996). além dos trabalhadores co-étnicos. Por outro lado, apenas 24,9% dizem não ter trabalhadores co-étnicos.

Alguns empresários tomam as suas decisões de contratação de mão-de-obra com base em preferências étnico-raciais, funcionando as redes sociais como uma forma eficaz de localizar potenciais empregados.¹¹⁶

O estudo supra citado mostrou que as três populações de origem imigrante inquiridas têm opções de contratação de trabalhadores distintas (vd. quadro 24):¹¹⁷ enquanto os chineses dão preferência clara a trabalhadores co-étnicos (52,4%)¹¹⁸; os indianos preferem contratar não co-étnicos. A grande parte dos inquiridos de origem chinesa justificou a sua opção por razões de confiança e facilidades de comunicar na mesma língua; já os indianos preferem não contratar co-étnicos porque esses normalmente aprendem os meandros do negócio e rapidamente abrem a sua própria empresa tornando-se concorrentes.

QUADRO 24. PREFERÊNCIAS NA CONTRATAÇÃO DE TRABALHADORES POR GRUPO DE ORIGEM IMIGRANTE

Preferências na contratação de trabalhadores		Origem dos empresários			Total
		Cabo-verdianos	Chineses	Indianos	
Preferencialmente contrata trabalhadores co-étnicos	N	50	162	28	240
	% linha	20,8	67,5	11,7	100
	% coluna	35,2	52,4	11,1	34,1
Preferencialmente contrata trabalhadores não co-étnicos	N	57	70	178	305
	% linha	18,7	23,0	58,4	100
	% coluna	40,1	22,7	70,4	43,3
NS/NR	N	35	77	47	159
	% linha	22,0	48,4	29,6	100
	% coluna	24,6	24,9	18,6	22,6
Total	N	142	309	253	704
	% linha	20,2	43,9	35,9	100
	% coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira (2003b: 98).

116 Tal como também mostram Light e Gold (2000:119).

117 Em efectivos: 36,6% (52) dos empresários de origem cabo-verdiana, 24,9% (77) de origem chinesa e 70,4% (178) de origem indiana não tinham trabalhadores co-étnicos.

118 No caso chinês a importância de trabalhadores co-étnicos é mais realçada se considerarmos que 87,1% dos empresários dizem não ter trabalhadores portugueses nativos e apenas 2% têm empregados de outras origens étnicas para além dos trabalhadores co-étnicos. Por outro lado, apenas 24,9% dizem não ter trabalhadores co-étnicos.

Estas estratégias claramente distintas ilustram essencialmente duas leituras em torno das oportunidades normalmente associadas a trabalhadores co-étnicos. No caso chinês, verifica-se o investimento do empresário nos empregados com os quais estabelece relações de confiança e solidariedade, mantendo-se um ciclo de reciprocidade mútua.¹¹⁹ Esses empregadores contratam preferencialmente imigrantes que falam o mesmo dialecto de origem, o que incentiva a relação paternalista entre os trabalhadores e o patrão.

No entanto, ao contrário do que Portes (1999) defende, a solidariedade confinada e as relações de reciprocidade mútua podem funcionar também como limitações para o sucesso da actividade empresarial. Não só porque, como sugere Light e Gold (2000:126), as obrigações de reciprocidade levam empregadores a contratarem co-étnicos sem qualificações e sem a experiência necessária para a actividade empresarial. Mas também, como ilustra o caso indiano em Portugal, porque se geram conflitos latentes entre co-étnicos, provavelmente consequentes de um mercado em vias de esgotamento onde a concorrência se pode tornar “canibalesca”.¹²⁰

As redes sociais são também fundamentais enquanto fontes de conselhos, de informação e conhecimentos empresariais estratégicos.¹²¹ Informam os empresários de oportunidades de investimento, do sucesso de conterrâneos e de circuitos de abastecimento de mercadorias.

O caso chinês ilustra uma vez mais as oportunidades decorrentes destas redes sociais. Dos empresários de origem chinesa inquiridos 50,8% disseram ter vindo para Portugal recrutados por um empregador co-étnico. Os contactos privilegiados

com o grupo étnico, no caso chinês, facilitaram a obtenção do primeiro emprego em Portugal: 69,9% dos inquiridos obtiveram-no com a ajuda de amigos, familiares ou conhecidos co-étnicos. Esta é também uma tendência relativamente expressiva para os restantes grupos de origem imigrante em estudo (62% nos cabo-verdianos e 32,4% nos indianos).

119 Conforme sugerem Portes (1999) e Light e Gold (2000).

120 Expressão de Light e Gold (2000:127).

121 À semelhança do detectado por Waldinger et al. (1990:133)

As redes de contactos com co-étnicos são ainda importantes para o início da actividade empresarial em Portugal. A grande maioria dos inquiridos (73,7%) disse ter contactos com empresários da mesma área de negócio, sendo 55,8% com co-étnicos. De destacar os empresários de origem chinesa com a maior percentagem de contactos com empresários co-étnicos na mesma área de negócio – restauração (71,8%).

A forma como os empresários conheceram os seus fornecedores também ilustra a importância destas redes sociais para o desenvolvimento da actividade empresarial. A grande maioria (63,2%) dos inquiridos teve acesso aos seus fornecedores de forma informal, por intermédio de familiares, amigos ou conhecidos. Mais uma vez são os chineses que se realçam (70,6%).

A importância destas oportunidades étnicas na integração empresarial dos chineses em Portugal conduz, por outro lado, a uma menor dependência nos constrangimentos ou oportunidades estruturais do mercado de trabalho nacional. Os empresários chineses inquiridos acreditam que não existe discriminação no acesso ao mercado de trabalho português, contudo, atendendo aos contornos da sua integração económica (baseada em contactos étnicos), esta opinião pode mostrar desconhecimento dessa realidade.

Ainda assim sentem algumas dificuldades na sociedade portuguesa: desconhecem a língua e as leis nacionais, não obstante se associarem a uma situação regular no país. No entanto, estas dificuldades não se transformaram em influências involuntárias para o desenvolvimento empresarial uma vez que as suas estratégias dependem muito mais de recursos étnicos que de oportunidades ou constrangimentos do contexto de acolhimento.

6.2. Estratégias Pessoais

6.2.1. Estratégias individuais

Como defendem Chan e Cheung, a proliferação de empresas de imigrantes deve ter em consideração, para além da influência do grupo e dos seus recursos, a competência individual ou os recursos pessoais do empresário (1985:144).

Têm sido identificadas qualidades culturais e psicológicas em determinados grupos étnicos, que aumentam a propensão para a iniciativa empresarial de sucesso. Os asiáticos são normalmente descritos como muito trabalhadores, ambiciosos, e ariscos ao risco; já os africanos não só são menos propensos a investirem numa actividade por conta própria, como têm dificuldades em desistir do trabalho assalariado.¹²²

Para além do risco de trabalhar com estereótipos, é difícil provar, senão impossível que são características culturais que explicam a iniciativa empresarial de alguns imigrantes. Numa leitura mais pragmática dos dados recolhidos, optou-se por considerar indicadores como classe social, qualificações, experiência profissional, idade, experiência migratória, entre outros, para obter uma explicação mais concreta de como os recursos pessoais afectam as decisões e as estratégias de inserção económica de indivíduos de origem imigrante.

Segundo a tipologia proposta no capítulo 1.1. deste livro, as *estratégias individuais* distinguem-se pela mobilização de recursos pessoais do indivíduo. Entre esses recursos destacam-se as poupanças próprias (como a principal fonte financeira do investimento) e a experiência profissional. A estratégia empresarial parte do próprio indivíduo; é ele que funda o negócio.

A experiência profissional revela um efeito positivo forte sobre a iniciativa empresarial porque fornece os conhecimentos necessários a um investimento seguro.¹²³

122 Veja-se Tang (1996:134) e Portes e Zhou (1999:165)

123 Vd. Waldinger et al. (1990:140).

Os estudos de caso considerados mostram a associação entre as origens de imigração e o ramo de actividade: os empresários de origem cabo-verdiana têm experiência profissional e investem no sector da construção civil; enquanto que os chineses, associam a sua actividade subordinada e independente ao sector da restauração. Ainda assim, apenas 24,3% dos inquiridos disseram que o que os mobilizou para desenvolverem uma actividade empresarial foi conhecerem bem o sector de negócio.

Os empresários de origem cabo-verdiana parecem ilustrar relativamente bem as estratégias individuais. Em particular porque o desenvolvimento da sua actividade parte essencialmente de poupanças próprias e não de ajudas financeiras de familiares, de amigos ou de conhecidos étnicos. Por outro lado associam-se à fundação da sua própria empresa.

Também, e ao contrário dos restantes grupos de origem imigrante em estudo, são os empresários de origem cabo-verdiana os que mais mostram interesse em regressar ao país de origem (73,9%). Deste modo, ao contrário do que defende Bonacich (1973), não é evidente que a intenção de regressar ao país de origem aumente a predisposição dos imigrantes desenvolverem actividades empresariais. Em contraste com o caso americano, em Portugal, o grupo de origem imigrante que mostra maior predisposição para regressar é aquele que menos associa a sua integração económica a estratégias empresariais (os cabo-verdianos).

São estes empresários que mais investem no país de origem. Dos 47,2% empresários de origem cabo-verdiana que investem em Cabo Verde, 67,2% compra propriedades e habitação e 17,9% investe na formação de empresas e novos negócios.

Finalmente, ao contrário dos empresários de origem chinesa, os cabo-verdianos consideram muito importante as gerações mais jovens continuarem as suas estratégias empresariais. Esta postura parece ser consequência do esforço associado à conquista da posição presente, não tão comum entre o seu grupo de origem imigrante. Deste modo, será que estas estratégias individuais se transformarão em estratégias familiares?

6.2.2. Estratégias familiares

As estratégias familiares distinguem-se pelo recurso particular a oportunidades intrínsecas a uma rede familiar. Ainda que estas estratégias empresariais se possam personificar num indivíduo, elas resultam de um projecto familiar, são herdadas e mantidas a partir de recursos financeiros e sociais da família. Constituem-se a partir da participação e descendência familiar.

É particularmente interessante indagar acerca da transmissão familiar de capital económico e social que poderá se tornar num factor decisivo na aptidão e predisposição empresarial. Neste sentido, influenciando as trajectórias individuais e familiares, que de forma mais ou menos directa se traduzem em trajectórias empresariais.

124 Também Guerreiro verifica que nas empresas portuguesas se detecta a reprodução social do trajecto familiar com «vocações empresariais» (Guerreiro, 1996:19).

125 Em média esses empresários começaram com 25 anos (mas com moda aos 18), enquanto que os empresários de origem cabo-verdiana em média tiveram a sua primeira actividade empresarial com 30 anos (moda: 25 anos) e os chineses com 31 anos (moda: 30 anos).

126 Em oposição, são os empresários de origem cabo-verdiana que tiveram maior número de padrões antes de ingressar numa actividade empresarial.

127 Como já era sugerido por Ávila e Alves (1993).

Assim à semelhança da estrutura empresarial portuguesa¹²⁴, proliferam as empresas familiares entre os empresários de origem imigrante. Não obstante, são raras as empresas adquiridas por herança, doação ou casamento (apenas 3,8%). Note-se, no entanto, que dos 27 inquiridos que disseram ter adquirido a empresa por herança, doação ou casamento, 19 eram empresários de origem indiana.

Os empresários de origem indiana são aqueles que menos trabalharam por conta de outrem antes de desenvolverem uma actividade empresarial. Verifica-se que são os empresários que mais cedo começaram a trabalhar por conta própria,¹²⁵ o que evidencia o enquadramento do projecto familiar. Não devemos esquecer que grande parte (54,9%) desses inquiridos desenvolveu uma actividade por conta própria ou ajudou no negócio da família assim que chegou a Portugal.¹²⁶ Recorde-se que muitos destes empresários transferiram os negócios familiares de Moçambique para Portugal.¹²⁷

São estes empresários que mais têm familiares no mesmo ramo de negócio (74,3%). Também foram os indianos, os empresários que mais contaram com o apoio financeiro familiar para o desenvolvimento da estratégia empresarial (51,8%).

Por outro lado, ao contrário das outras populações inquiridas, estes empresários não cingiram a sua experiência profissional ao sector do comércio, onde investem actualmente. O que mostra que a estratégia empresarial, para alguns casos, não resulta da experiência do indivíduo mas antes da família.

Também, à semelhança da estrutura empresarial portuguesa de pequena dimensão, o trabalho familiar tem um papel fundamental.¹²⁸ Apenas 27,4% dos empresários de origem imigrante inquiridos não têm trabalhadores familiares. São os empresários de origem cabo-verdiana que têm, comparativamente com os chineses e indianos, o menor peso de trabalhadores familiares.

Entre aqueles que têm trabalhadores da sua família, 13,1% diz não dar qualquer remuneração pelos seus serviços. São os chineses aqueles que mais têm trabalhadores familiares não remunerados: 16,2% contra 10,3% dos empresários de origem indiana e 11,3% dos empresários de origem cabo-verdiana.

É importante referir, no entanto, que no caso indiano a estratégia empresarial se baseia muito mais em trabalhadores familiares, uma vez que apenas 22,6% das suas empresas não têm trabalhadores familiares. Adicionalmente, 55,6% dos empresários não tinham trabalhadores portugueses e apenas 7,9% tinha trabalhadores de outras origens étnicas (não co-étnicos e não nativos portugueses).

128 Waldinger et al. acreditam mesmo que o trabalho familiar é importante não só nas empresas étnicas, mas em todos os negócios de pequena dimensão (1990:142).

III PARTE: PERSPECTIVAS FUTURAS DA ESTRUTURA EMPRESARIAL IMIGRANTE EM PORTUGAL

As oportunidades que os empreendedores estrangeiros mobilizam no contexto português e nas comunidades imigrantes para as suas estratégias empresariais encontram-se temporalmente e geograficamente circunscritas. De facto, como se alertou anteriormente, a radiografia da estrutura empresarial imigrante realizada neste estudo é referente à última década. Os resultados desta análise permitem, no entanto, levantar algumas pistas de como se configurarão as estratégias empresariais dos imigrantes em Portugal nos próximos anos.

Para efeito de sistematização de ideias pode falar-se, a esse propósito, de duas configurações futuras possíveis. Na primeira linha de reflexão perspectiva-se a estrutura empresarial imigrante a partir da imutabilidade de alguns dos pressupostos das tendências da última década, ou seja, as iniciativas empresariais dos imigrantes continuarem a depender essencialmente da sua capacidade de mobilizar recursos pessoais e oportunidades comunitárias.

Já na segunda, a reflexão centra-se no que pode ocorrer em Portugal se, à semelhança de outros países de acolhimento de empresários imigrantes, o Estado e o poder local intervierem progressivamente. Face aos desafios que os fluxos de imigração colocam na União Europeia e, concretamente, em Portugal, parece adequada a solução que passa pela definição de políticas públicas dirigidas a empresários, uma vez que (como se verificou em outros países de imigração) contribuem efectivamente para a mobilidade social e económica dos imigrantes na sociedade de acolhimento.

7. LINHAS FUTURAS DA ESTRUTURA EMPRESARIAL

Como discute Pires (2002), a procura de mão-de-obra imigrante para satisfazer as necessidades do mercado de trabalho nacional e os factores de atracção do país enquanto destino de imigração, permitem antecipar a continuação do crescimento dos fluxos de entrada de imigração laboral. E no que se refere à imigração empresarial?

A entrada dos países do leste europeu para a Comunidade Europeia terá consequências na estrutura empresarial estrangeira de Portugal, em especial em alguns sectores económicos mais dependentes de mão-de-obra barata? O decréscimo dos fluxos de entrada de trabalhadores por conta própria de países da União Europeia reflecte já algumas das consequências desta nova configuração da Europa.

Algumas redes sociais parecem, no entanto, continuar a alimentar a chegada de empresários imigrantes ao país. Esse processo tornou-se bastante evidente no caso chinês.

Já relativamente aos imigrantes residentes no país, outros factores têm explicado melhor os diferentes comportamentos económicos das populações (e.g. a discriminação no acesso ao sistema de emprego, os salários baixos, o desemprego, as oportunidades da comunidade, e as poupanças próprias de alguns indivíduos). Como se mostrou, a integração económica dos imigrantes em Portugal reflecte a diferenciação “étnica”¹²⁹ do mercado de trabalho. Detectam-se grandes contrastes na inserção dos imigrantes, não só na situação na profissão mas também na inserção em grupos profissionais. De um lado, africanos e europeus de Leste a trabalharem preferencialmente em actividades subordinadas da construção civil e da indústria; de outro, europeus e norte americanos a ocuparem os segmentos técnicos e altamente qualificados, como trabalhadores por conta própria.

129 Expressão de Baganha e Marques (2001:35).

Reificada esta segmentação no mercado de trabalho português definem-se alguns cenários futuros da estrutura empresarial imigrante no país. Por um lado, os imigrantes sem recursos pessoais e étnicos dificilmente conseguirão desenvolver uma estratégia empresarial, mantendo-se nas actividades subordinadas dos segmentos profissionais onde a sua população de origem se insere (e.g. cabo-verdianos). Em contraste, as populações com recursos comunitários importantes continuarão a garantir vantagens competitivas¹³⁰ para se manterem no mercado de trabalho português (e.g. chineses).

Ainda assim o acumular de poupanças próprias ou o acesso ao crédito em instituições públicas ou informais poderá permitir a definição de algumas iniciativas por conta própria. Note-se, no entanto, que a manutenção de contactos privilegiados com redes sociais de origem imigrante tenderá a constrianger o sector de investimento da estratégia empresarial. Antecipando-se, por exemplo, a incidência continuada de alguns empresários imigrantes cabo-verdianos, por exemplo, no sector da construção civil e de chineses no sector da restauração e do comércio a retalho (Oliveira 2003b).

Quererá isto dizer que também no futuro veremos imigrantes do Leste europeu a criarem o seu próprio emprego no sector da construção e indústria, onde adquiriram

a sua experiência profissional em Portugal? É importante não esquecer que a população se encontra no país com uma autorização de permanência o que constriange à partida qualquer tipo de iniciativa empresarial. Esta situação legal limita o trabalhador às actividades subordinadas. Assim, se as condições actuais não mudarem, espera-se que grande parte desta população se mantenha a trabalhar por conta de outrem.

130 Considera-se aqui a noção de vantagens competitivas de Porter, ou seja, tendo em conta as estratégias desenvolvidas para garantir uma posição no mercado e defender a empresa da concorrência. Segundo a proposta do autor, três estratégias podem definir-se: liderança de custos, diferenciação e segmentação ou especialização (in Lopes e Suleman (coord.), 2000:54-55).

No entanto, o reconhecimento das qualificações de alguns dos imigrantes do Leste europeu tenderá a mudar os grupos profissionais em que se inserem.

Em suma, se se mantiverem as condições actuais, ou seja, não se criarem incentivos nem constrangimentos estruturais ao desenvolvimento empresarial de imigrantes na sociedade portuguesa, as estratégias empresariais (enquanto forma de integração económica no país) serão protagonizadas principalmente por imigrantes com recursos pessoais ou étnico-comunitários. Por outro lado, torna-se claro também que dependendo do tipo de estratégia empresarial que o imigrante define (étnica, pessoal ou contextual) também estará mais sensível a determinadas oportunidades ou constrangimentos no mercado de trabalho do país receptor.

O aumento do desemprego nos últimos trimestres e o decréscimo da procura no sector da construção civil, prevista para os próximos anos, permite antecipar o aumento do número de trabalhadores por conta própria estrangeiros.¹³¹ As populações imigrantes mais vulneráveis às flutuações da economia (e.g. africanos e europeus do leste) tenderão a procurar actividades independentes ocasionais (formais ou informais) para garantirem a sua sobrevivência material temporária. Nestes casos, o aumento das taxas de empreendedorismo não significará, no entanto, a mobilidade económica destas populações (como sugere Portes 1999).

Note-se que o investimento empresarial é mais arriscado para os imigrantes que têm pouco capital ou qualificações insuficientes. O insucesso da actividade pode criar dificuldades à renovação da condição legal do imigrante.¹³²

Ora a percepção deste risco leva a que algumas populações evitem o trabalho por conta própria e procurem subsídios de apoio dados pelo Estado português.¹³³

Assim valerá a pena repensar o enquadramento legal e institucional português, com vista a não penalizar as iniciativas empresariais dos imigrantes que têm de arriscar mais para investir. Conhecendo os efeitos positivos destas iniciativas, considerou-se importante apresentar neste estudo o que outros países têm feito para incentivar a empresarialidade da população de origem imigrante (no capítulo que se segue).

131 Por analogia às tendências encontradas por Marques (1988) e Freire (1995) na economia portuguesa, em outros momentos.

132 À semelhança do observado em outros países europeus (EUMC 2003:40).

133 Recorde-se que entre os estrangeiros, são os nacionais de países africanos e do Leste europeu que mais usufruem do subsídio de desemprego e do rendimento mínimo garantido.

8. OPÇÕES DE POLÍTICAS PÚBLICAS

8.1. Exemplos de boas práticas de outros países que acolhem empresários imigrantes

Em inúmeros países da OCDE, a imigração para as cidades contribuiu positivamente para a manutenção e/ou crescimento de população urbana. No entanto, em alguns desses centros urbanos, certos grupos imigrantes têm sido alvo de discriminação e exclusão. Para esses potenciais empreendedores o risco do investimento é muito elevado, uma vez que o insucesso da sua actividade implica perderem as suas poupanças e a possibilidade de renovarem a sua autorização de residência (ou outro qualquer estatuto legal que possuam).

Exactamente para diminuir o risco do investimento empresarial de algumas populações mais vulneráveis têm surgido, em alguns país, programas de apoio à criação de pequenas e médias empresas de imigrantes. Subjacente a esses programas tem estado também o combate à exclusão profissional e residencial a que os imigrantes se associaram no contexto urbano.

A União Europeia tem-se mostrado atenta às virtudes das iniciativas empresariais dos imigrantes. Em 2001, desencadeou um estudo piloto com o principal objectivo de fornecer uma base sistemática de boas práticas para a promoção de iniciativas empresariais de minorias étnicas nos estados membros.¹³⁴ Em consequência desse estudo, realizou-se em Bruxelas, a 26 de Junho de 2003, uma conferência sobre *Empresários de Minorias Étnicas* com cerca de duzentos participantes de países membros, países candidatos e alguns países da EFTA. Nessa reunião definiu-se como prioridade iniciar o debate europeu acerca do potencial económico dos empresários de minorias étnicas. Para o efeito definiram-se

134 Apitzsch et al. (2001), *Self-Employment Activities Concerning Women and Minorities: Their Success or Failure in Relation to Social Citizenship Policies*, Bruxelas: Comissão Europeia. Target Socio-Economic Research (TSER) SOE2-CT97-3042 (DG-SOLS).

como metas principais: (1) a Comissão Europeia, procurar fortalecer a cooperação entre o Parlamento Europeu e outras instituições europeias em assuntos relacionados com empresários de minorias étnicas; (2) a Direcção Geral de Empresas,¹³⁵ actuar no sentido de incentivar a criação de redes que promovam a empresarialidade de minorias étnicas.

Em sequência, foi criada a Rede Europeia de Empresarialidade de Minorias Étnicas, com o objectivo de melhorar a interacção e cooperação entre estados membros.¹³⁶

Outros projectos mais localizados têm surgido também em alguns países europeus. Entre esses destaca-se aqui o programa City Mondial, desenvolvido na cidade de Haia, na Holanda, e distinguido em 2000 com ‘Eurocities Award on Innovative Urban Strategies’.

Esse projecto (ainda em curso) baseou-se em uma rede de parceiros (organizações de turismo, associações religiosas, Câmaras de comércio, Instituto de Pequenas e Médias Empresas, partidos políticos locais e os media), e obteve o apoio financeiro da União Europeia e do município. A partir de uma série de medidas que aumentaram a criação de empresas de várias minorias étnicas residentes em bairros da cidade; o projecto conseguiu integrar economicamente diferentes populações e reconstruir a identidade de bairros marcados pelo abandono e a exclusão social.¹³⁷

O que é mais interessante neste caso é que o projecto foi criado para solucionar alguns dos problemas da cidade. Haia tinha uma criminalidade muito elevada em algumas zonas residenciais, a procura turística estava a diminuir, as populações mais jovens emigravam para outras cidades holandesas, alguns empresários tinham deixado a cidade e a abertura de empresas novas diminuía nos últimos anos.

Em sequência, a elevada percentagem de população imigrante que vivia em alguns bairros degradados¹³⁸ passou

135 Tradução de “Enterprise Directorate-General”.

136 The European Network on Ethnic Minority Entrepreneurs.

137 Vd. Santokhi (2002).

138 Em alguns bairros 85% da sua população era estrangeira (Santokhi, 2002: 10).

a ser pensada como um recurso da cidade e uma oportunidade para mudar a sua imagem. Ao ponto de hoje os serviços de turismo de Haia divulgam roteiros de percursos exóticas, acompanhados por guias turísticos (e.g. pela rua da cozinha internacional; ou um percurso pelo bairro turco com saúna, banhos turcos e visita guiada à Mesquita).

Torna-se evidente que o sucesso deste projecto se baseou na procura turística de determinados produtos exóticos (Santokhi, 2002). Ora os recursos fundamentais dos imigrantes residentes nos bairros degradados da cidade acabaram por ser a própria etnia, cultura e referências do país origem. A falta de capital financeiro não foi um impedimento.

Este caso é um excelente exemplo de uma boa prática de políticas públicas locais nesta matéria, no entanto, é fundamental ter em conta que a sua exequibilidade em outros espaços residenciais ou em outras sociedades de acolhimento dependerá muito das condições do mercado, dos contextos de recepção (em particular do empenho de actores institucionais privilegiados) e em última instância da própria motivação das populações residentes.

Outros países têm optado por desenvolver políticas públicas de âmbito nacional. Em países como Singapura, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, Estados Unidos da América e alguns países da América Latina, foram introduzidos programas que usaram a imigração para o crescimento rápido da economia. O governo desses países incentivou a vinda de empresários estrangeiros com experiência empresarial e elevados recursos financeiros, concedendo-lhes um acesso rápido à cidadania.

Analisaremos aqui com maior detalhe o caso do Canadá onde, à semelhança de outros países, se define uma ligação evidente entre as políticas económicas e as políticas de imigração. Em 1978 o programa para empresários imigrantes era criado como um instrumento do desenvolvimento económico nacional, incitando a criação de novos postos de trabalho e o aumento do produto interno

bruto.¹³⁹ A chegada destes imigrantes, com elevados recursos financeiros, tinha também o objectivo de aumentar o consumo em determinados mercados locais.¹⁴⁰

Actualmente o imigrante que integrar este programa tem dois anos para comprar ou criar um negócio no Canadá, participar activamente na gestão desse projecto empresarial, contribuir para a economia do país e criar emprego para a sua família e para pelo menos um canadiano. Desde 1999, todos os empresários estrangeiros têm ainda de dar garantias financeiras a partir de um mínimo de investimento obrigatório (Ley, 2003: 428).

Note-se que com este tipo de programas se definiram os contornos da imigração no país, captando em especial os indivíduos economicamente mais activos, experientes, rentáveis e ariscos ao investimento empresarial. Por outro lado, com este tipo de políticas o Canadá procura influenciar os fluxos migratórios globais, cativando os mais empreendedores do mundo.

Adicionalmente, uma vez que não é exigido a estes imigrantes terem conhecimentos de inglês ou francês, os empresários estrangeiros têm a possibilidade de manter as suas referências culturais. Ainda, a participação nestes programas não exige qualificações elevadas. Em consequência, a condição destes imigrantes depende exclusivamente dos seus recursos financeiros e do seu espírito empreendedor.

Contudo, estes programas têm sido utilizados apenas por um número reduzido de indivíduos que reúnem as garantias

139 A descrição formal/governamental do programa é feita da seguinte forma: "The objective of the Business Immigration Program is to promote, encourage, and facilitate the immigration of experienced business persons from abroad who will make a positive contribution to the country's economic development by applying their risk capital and know-how to Canada business ventures which create jobs for Canadians.". Já os trabalhadores isolados com elevadas qualificações, também incluídos neste programa, "must be able to establish or buy a business in Canada which will provide employment for themselves and will make an economic or cultural contribution to Canada."(cit. in Ley, 2003:428).

140 No artigo supra citado, Ley dá conta que o mercado imobiliário se torna particularmente activo (2003:437). Outros estudos realçam ainda a importância destes fluxos na rentabilidade das agências turísticas. Alguns serviços acabam por se especializar apenas no transporte destas populações para a origem em determinados momentos festivos (Hiebert e Kwak, 2003).

financeiras necessárias.¹⁴¹ Outras críticas realçam ainda a instrumentalização deste tipo de programas por imigrantes que pretendem apenas adquirir mais recursos (e.g. outra cidadania) para fortalecer as suas estratégias transnacionais. De facto, ao contrário de outros imigrantes com menos recursos, grande parte destes empresários estrangeiros não têm qualquer pretensão em se tornar cidadão permanente do país.¹⁴²

Assim, estas políticas económicas de imigração têm estimulado *estratégias empresariais pessoais* de novos imigrantes, sem que sejam resolvidos os problemas dos imigrantes que já se encontram no país. Ao contrário do caso de Haia, a incorporação económica dos imigrantes residentes continua a depender essencialmente dos recursos individuais ou das características da comunidade de origem sedeadas no país.

Por analogia, o desenvolvimento em Portugal de um programa semelhante ao canadiano acabaria por incentivar predominantemente o investimento estrangeiro de apenas algumas origens de imigração (e.g. cidadãos da União Europeia). O que não resolveria as situações de discriminação e pobreza de certas populações já residentes no país. Também não iria aumentar as taxas de empreendedorismo de populações com poucos recursos pessoais e comunitários (e.g. cabo-verdianos, ucranianos).

Em contraste, o caso de Haia pode ser visto como um exemplo de boas práticas para Portugal pelas suas virtualidades no desenvolvimento de políticas públicas locais. Em particular, o poder local poderia incentivar a integração económica das populações mais vulneráveis dos meios urbanos, e contribuir assim para que se mude a imagem de determinados bairros degradados e excluídos das cidades portuguesas.

O projecto *City Mondial* mostra também que a União Europeia tem fundos estruturais para apoiar iniciativas de âmbito local que aumentem a empresarialidade entre mino-

141 Veja-se SOPEMI (2002: 67).

142 Como sugere Ley, alguns destes imigrantes “conceived themselves, not as migrants, but as movers, temporarily displaced in order to secure a passport before returning to their homeland to conduct business as usual, with the added strategic asset of alternative citizenship should events in East Asia dictate its action.” (2003:438).

rias étnicas. O programa EQUAL (para redes nacionais temáticas), por exemplo, pode ser usado para estimular a integração de algumas populações imigrantes.

Conclui-se assim que cada vez mais diferentes países (ainda que com políticas distintas) olham às vantagens das iniciativas empresariais dos imigrantes para a economia (nacional ou local) e para as comunidades de origem estrangeira residentes nesses países.

Note-se, no entanto, que o bom acolhimento destas iniciativas nos países receptores depende também do sector de investimento dos imigrantes. Em Amesterdão, por exemplo, o progressivo domínio dos turcos no sector têxtil, em concorrência a muitos industriais autóctones, fez com que o governo adoptasse uma série de medidas que acabaram por destruir as empresas desses imigrantes (e.g. combate à mão-de-obra ilegal, impostos elevados, fiscalização dos horários de actividade da indústria) (Rath 2002b).

8.2. Alternativas de políticas públicas para Portugal

Portes (1999), na sua investigação acerca da inserção económica dos imigrantes nos Estados Unidos, identificou duas formas possíveis de um imigrante ser bem sucedido na sociedade de acolhimento: (1) através da integração em profissões de elevadas qualificações ou em cargos de chefia; ou (2) pela via da iniciativa empresarial.

Tendo em conta que nem todas os imigrantes têm capital científico e/ou recursos para desenvolver uma actividade empresarial; alguns países têm combatido a vulnerabilidade económica de certas populações a partir de incentivos à criação do seu próprio emprego. Imigrantes beneficiários de algumas dessas políticas garantem que ganharam auto-estima e aumentaram a sua capacidade de integração social no país de acolhimento (Apitzsch et al. 2001:18).

Em Portugal, também se observa que as diferentes populações estrangeiras residentes não têm condições semelhantes para a iniciativa empresarial. Deste modo, a intervenção do Governo e/ou do poder local poderia criar algumas mudanças nos cenários futuros de inserção económica dos imigrantes. Poderia, em particular, combater algumas das desigualdades detectadas e diminuir o risco do investimento daqueles que têm menos recursos e se encontram mais vulneráveis no mercado de trabalho português.

Como sugere Peixoto (2002:67), os diferentes modos de inserção económica no mercado de trabalho traduzem diferentes características sócio-económicas das populações estrangeiras e solicitam a definição de diferentes formas de regulação. As regularizações extraordinárias, a recente regulamentação baseada na concessão de autorizações de permanência, e algumas das iniciativas de inclusão definidas para os imigrantes (e.g. políticas de habitação e rendimento mínimo garantido), respondem sobretudo às necessidades dos estrangeiros que se inserem no mercado secundário.

Ora há outro tipo de situações que merecem atenção. A regulamentação portuguesa tem sido débil no que refere aos trabalhadores isolados e empregadores estrangeiros. Algumas medidas dirigidas a este segmento poderiam melhorar substancialmente a situação de algumas populações imigrantes. Em particular, contribuir para que se reduzam alguns desfasamentos no acesso a oportunidades de mobilidade sócio-profissional.

Tendo em conta os efeitos positivos que se têm verificado em outras sociedades de acolhimento, onde a actividade empresarial imigrante foi estimulada, a iniciativa política em Portugal poderia criar condições para o crescimento económico do país e a revitalização de alguns mercados locais abandonados ou em risco.

O reconhecimento das competências das populações estrangeiras pode também conduzir, como defende Peixoto (2002), a uma mudança na inserção de alguns imigrantes em situação de desqualificação no sistema de emprego nacional. O que

garante, por outro lado, alguma capacidade concorrencial da economia portuguesa no mercado internacional atendendo à qualificação crescente das economias.

De facto, a partir da análise dos dados oficiais disponíveis torna-se evidente que, ao longo das últimas décadas, se definiu em Portugal uma segmentação do mercado de trabalho com base em atributos étnico-raciais. Os dados oficiais disponíveis não permitem verificar se essa segmentação tem vindo a originar a desqualificação de algumas populações (e.g. africanos e europeus de Leste). Em todo o caso acredita-se que o reconhecimento das competências e o incentivo à iniciativa empresarial das populações imigrantes poderia contribuir para se contrariar algumas destas situações.¹⁴³

Mostrou-se que as estratégias empresariais de origem estrangeira dependem principalmente de recursos pessoais e oportunidades étnicas, assim a intervenção governamental ou do poder local deve responder às necessidades das populações que não têm condições de criar o seu próprio emprego (se assim o quiserem fazer). A intervenção do contexto de recepção pode significar a diminuição do risco associado à iniciativa empresarial, em particular para aqueles que só contam com as suas poupanças.

Será importante que se planeiem incentivos concertantes no sentido de não se estimular apenas o empreendedorismo entre populações com mais recursos intra-comunitários, onde a iniciativa empresarial já é por natureza forte. Mas também servir um propósito mais amplo de integração, em particular daqueles que se encontram em situações de exclusão.

Tendo em conta os serviços já prestados pelo ACIME nos Centros Nacionais de Apoio ao Imigrante (CNAI), parece adequada a criação de centros de apoio ao empreendedorismo imigrante. Assim como funciona a Agência de Investimento

143 Os poucos estrangeiros da Europa de Leste com autorização de residência têm alguma propensão para a iniciativa empresarial: em 1998, por exemplo, os cidadãos da Ex-URSS tinham 42,4% de taxa de empreendedorismo. Assim será que o reconhecimento das suas qualificações, a mudança da sua condição legal no país, e o incentivo do contexto português (para combater a sua falta de recursos financeiros) conduziria ao crescimento de iniciativas empresariais nestas populações?

Estrangeiro em Portugal, que disponibiliza informações numa série de línguas, também se poderiam criar serviços que incrementem o investimento daqueles que já se encontram no país. Estes serviços de intermediação poderiam dar a conhecer oportunidades, incentivos ou serviços que já existem no país, que os portugueses

beneficiam e que os imigrantes desconhecem. Poderiam acompanhar também estas iniciativas empresariais ao longo de todo o processo burocrático associado à constituição do negócio.¹⁴⁴ Só assim se conseguiria garantir também o aumento das iniciativas empresariais formais, uma vez que se reduziriam as actividades irregulares e informais consequentes do desconhecimento das regras do jogo.

144 Oliveira no estudo acerca dos empresários de origem chinesa, indiana e cabo-verdiana conclui que os empresários têm diferentes percepções das leis portuguesas. Aquando questionados acerca das maiores dificuldades sentidas no desenvolvimento da actividade empresarial, os empresários de origem chinesa distinguiram-se claramente dos restantes inquiridos: 64,9% dos empresários chineses disse que o facto de desconhecerem as leis portuguesas os dificultou na criação da sua empresa. Em contrapartida, foram os empresários de origem cabo-verdiana e indiana aqueles que mais se queixaram das burocracias das instituições e autoridades oficiais portuguesas (42,6% dos cabo-verdianos e 43,1% dos indianos). Não ter acesso a pessoas que ocupam lugares-chave nas instituições portuguesas foi ainda identificado como uma dificuldade por 18,2% dos empresários de origem cabo-verdiana (2003b:67).

145 A propósito das potencialidades da cidade de Lisboa para o turismo étnico veja-se Marques e Oliveira (2003).

Note-se que não se sugere uma regulação distinta para imigrantes e portugueses. Parece sim adequado que sejam desenvolvidos serviços complementares de apoio à criação de empresas para aqueles cidadãos que têm dificuldades (e.g. desconhecimento da língua, desconhecimento das leis portuguesas).

Outras medidas farão mais sentido a um nível local (como mostrou o caso de Haia). Em particular em zonas de maior incidência de populações imigrantes em situações de pobreza. Ainda, e tendo em conta a importância das iniciativas empresariais na revitalização de áreas urbanas, o investimento na diversidade cosmopolita com conotações de exotismo poderá ser um importante potencial de inovação económica, social e cultural no mercado das cidades contemporâneas.¹⁴⁵ Nas principais cidades mundiais é já conhecida a elevada procura dos bairros chineses, italianos, africanos, etc. (Rath 2002a). Em consequência será importante também mobilizar e sensibilizar o poder local para algumas destas oportunidades.

É fundamental ver como uma mais valia para Portugal a inserção de uma população que traz ou adquire rapidamente uma competência empresarial, a custo zero para o país. Em consequência, poderá valer a pena também diferenciar a política de imigração de forma a discriminar positivamente este segmento. Como se mostrou, em países como o Canadá, a criação de condições especiais para empresários imigrantes traduziu-se no acesso facilitado a um título permanente de residência ou à nacionalidade. De facto como sugerem Light e Roseinstein (1995) faz sentido incentivar a empresarialidade na população estrangeira, não apenas porque atrai novos imigrantes altamente qualificados e empreendedores, mas também porque significa, para aqueles que já se encontram no país, uma das formas de contornar o desemprego e conseguir a mobilidade sócio-profissional. Os mesmos autores sugerem ainda que se deve apostar na flexibilização do enquadramento legal e institucional para não penalizar as iniciativas empresariais, sobretudo as mais competitivas e inovadoras.

Conclui-se assim que, no caso português, a introdução de algumas mudanças na política de imigração poderia alterar os cenários de inserção económica das populações estrangeiras no país ou, em particular, diversificar o futuro da estrutura empresarial imigrante.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aldrich, H. e Waldinger, R. (1990), “Ethnicity and Entrepreneurship”, em *Annual Review of Sociology*, volume 16, pp.111-135.

Almeida, J., Costa, A. e Machado, F. (1994), “Recomposição socioprofissional e novos protagonismos”, in Reis, A. (coord.), *Portugal: 20 de Democracia*, Lisboa: Círculo de Leitores, pp. 307-330.

Ávila, P. e M. Alves (1993); “Da Índia a Portugal - trajectórias sociais e estratégias colectivas dos comerciantes indianos”; in *Sociologia - Problemas e Práticas*, nº13, pp. 115-133

Baganha, M. (1998), “Immigrant involvement in the informal economy: the Portuguese case”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, nº 2, pp. 327-385, April.

Baganha, M. I., J. Ferrão e J. Malheiros (1999), “Os imigrantes e o mercado de trabalho: o caso português”, in *Análise Social*, vol. xxxiv (150), pp.147-173.

Baganha, M. I. e J. C. Marques (2001), *Imigração e Política. O caso português*, Lisboa: Fundação Luso-Americana.

Bastos, J. G. e S. P. Bastos (1999); *Portugal Multicultural*; Lisboa: Fim de Século – Antropológica.

Boissevan, J. (1984), “Small entrepreneurs in contemporary Europe”, in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp. 20-38.

Bonacich, E. (1973), “A Theory of Middleman Minorities”, *American Sociological Review*, volume 37, pp.583-594.

Braga, A. (2003), “Inovação, Cultura Empresarial e Desenvolvimento Local: o caso dos empresários estrangeiros no Alentejo”, artigo apresentado no X Encontro Nacional da SIOT, Inovação e Conhecimento. As pessoas no centro das transformações?, realizado em Lisboa entre 27 e 28 de Março de 2003.

Carneiro, R. (2002), “Cenários de Emprego em Portugal para 2002”, in IEFP (coord.), Relatório sobre Oportunidades de Trabalho em Portugal em 2003, Cap. 2, Lisboa: Instituto de Emprego e Formação Profissional.

Carneiro, R., M. Pisco e L. Carvalho (2003), Cenários de Emprego e Oportunidades de Trabalho em Portugal para 2003/04, Lisboa: CEPCEP/UCP.

Chan, J. e Cheung, Y. (1985), “Ethnic Resources and Business Enterprise: A study of Chinese business in Toronto”, in Human Organization, volume 44, number 2, summer, pp. 142-154.

Esteves, M. (org.) (1991), Portugal, país de imigração, Lisboa: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.

Etzioni, A. (1988), The moral dimension. Toward a New Economics, New York e Londres: The Free Press.

EUMC (2003), Migrants, Minorities and Employment: exclusion, discrimination and anti-discrimination in 15 member states of the European Union, EUMC Comparative Study: European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia.

Ferreira e Rato (2000), Economia e imigrantes. Contribuição dos imigrantes para a economia portuguesa, Oeiras: Celta Editora.

França, L. (coord.) (1992); A Comunidade Cabo Verdiana em Portugal; Cadernos IED nº23.

Freeman, G. e Ögelman, N. (2000), "State Regulatory Regimes and Immigrants' Informal Economic Activity", in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 107-123.

Freire, J. (1995): *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES.

Guerreiro, M. D.(1996); *Famílias na Actividade Empresarial: PME em Portugal*, Celta: Oeiras.

Hiebert, D. e Min-Jung Kwak (2003), "Immigration, Tourism and the Development of Vancouver as a Global City", artigo apresentado na Conferência Immigrant Tourist Industry: Commodification of Cultural Resources in Cosmopolitan Cities, um Workshop exploratório financiado pela Fundação Europeia para a Ciência (ESF), organizado por Jan Rath e realizado em Amesterdão, Holanda, entre 6 e 9 Dezembro de 2003.

Jones, T., Barrett, G. e McEvoy, D. (2000), "Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business", in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political e social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 37-53.

Kloosterman, R. (2000), "Immigrant Entrepreneurship and Institutional Context: a Theoretical exploration", in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 90-106.

Kloosterman R. e Rath, J. (2001), "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 27, nº.2, Abril, pp. 189-201.

Ley, D. (2003), "Seeking Homo Economicus: The Canadian State and the Strange Story of the Business Immigration Program", in *Annuals of the Association of American Geographers*, 93(2), pp. 426-441.

Light, I. e Gold, S. (2000), *Ethnic economies*, San Diego e Londres: Academic Press.

Light, I. e Rosenstein, C. (1995), *Race ethnicity and entrepreneurship in Urban America*, New York: Aldine de Gruyter.

Lopes, H. e Suleman, F. (coord.) (2000), *Estratégias empresariais e competências – chave, Estudos e Análises*, volume 21, Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.

Machado, F.L. (1994), “Luso-africanos em Portugal: nas margens da etnicidade”, in *Sociologia -Problemas e Práticas*, nº16, pp.111-134.

Malheiros, J.M. (1996), *Imigrantes na região de Lisboa. Os anos da mudança*, Lisboa: Edições Colibri.

Malheiros, J. M. (2002), “«Nova» imigração e desenvolvimento regional: situação actual e oportunidades para as regiões portuguesas”, in *Imigração e Mercados de Trabalho*, Lisboa: Cadernos Sociedade e Trabalho II, MSST/DEPP, pp.69-87.

Mapril, José (2001): *Os Chineses no Martim Moniz: oportunidades e redes sociais*, Working Papers #19, Lisboa: SociNova.

Marques, M. M. (1988): “Estratégias Alternativas em Situação de Crise”, *Estudos e Ensaios*, Lisboa: Livraria Sá da Costa Ed., pp. 487-505.

Marques, M., C. Oliveira e N. Dias (2002), “Empresários de origem imigrante em Portugal”, in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Lisboa: Cadernos Sociedade e Trabalho II, MSST/DEPP, pp.131-147.

Marques, M. e C. Oliveira (2003), “Building a market of ethnic references. Entrepreneurial opportunities in local contexts: Exploratory views” artigo apresentado na Conferência Immigrant Tourist Industry: Commodification of Cultural Resources in

Cosmopolitan Cities, um Workshop exploratório financiado pela Fundação Europeia para a Ciência (ESF), organizado por Jan Rath e realizado em Amesterdão, Holanda, entre 6 e 9 Dezembro de 2003.

Mars, G. e Ward, R. (1984), "Ethnic business development in Britain: opportunities and resources", in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp.1-19.

Menezes, F. (2002), "Imigração e Mercado de trabalho na imprensa portuguesa: uma primeira abordagem", in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Lisboa: Cadernos Sociedade e Trabalho II, MSST/DEPP, pp. 225-237.

Oliveira, C. (2000), *Chineses em Portugal: comunidade ou comunidades?*, Working Paper Séries # 18, Lisboa: SociNova.

Oliveira, C. (2002), "Chinese in Portugal: an immigration cartography", in Fonseca et al. *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises, Metropolis Portugal*, Lisboa: Fundação Luso-Americana, pp.229-254.

Oliveira, C. (2003a), "Immigrants' entrepreneurial opportunities: the case of Chinese in Portugal" (2003), special issue on Economic Growth and Innovation in Multicultural Environments (ENGIME), Fondazione Eni Enrico Mattei: Milano, Note di Lavoro 75.2003, disponível em <http://www.feem.it/NR/rdonlyres/076B874F-3A94-4754-9600-67DEB77/789/7503.pdf>.

Oliveira, C. (2003b), *Empresários de origem imigrante: estratégias de inserção económica em Portugal*, Lisboa: ISEGI-UNL (Tese de Mestrado, texto policopiado).

Oliveira, C. (2003c), *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Cidades Portuguesas*, Working Paper disponível em <http://www.oi.acime.gov.pt/modules.php?name=News&file=article&sid=168>

Oliveira, C. (2004), “Estratégias Empresariais de origem imigrante em Portugal. Oportunidades étnicas e estruturais e Recursos pessoais”, in *Sociologia Problemas & Práticas* nº 45.

Oliveira, C. e A. Inácio (1999), *Nacionalizações em Portugal (1985-1996)*, Working Paper Series #11, Lisboa: SociNova.

Peixoto, J. (1999); *A mobilidade internacional dos quadros. Migrações internacionais, quadros e empresas transnacionais em Portugal*; Oeiras: Celta Editora.

Peixoto (2002), “Os mercados da imigração: modos de incorporação laboral e problemas de regulação dos imigrantes estrangeiros em Portugal”, in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Lisboa: *Cadernos Sociedade e Trabalho II*, MSST/DEPP, pp. 57-68.

Pires, R. P. et al. (1987), *Retornados. Um Estudo Sociográfico*; caderno 14, Lisboa: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.

Pires, R. P. (1999), “A imigração”, in Francisco Betencourth e Kirti Chaudhusi (orgs), *História da Expansão Portuguesa*, Vol. V, Lisboa: Círculo de Leitores.

Pires (2002), “Mudanças na Imigração. Uma análise das estatísticas sobre a população estrangeira em Portugal, 1998-2001”, in *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 39, pp. 151-166.

Portes, A.(1999), *Migrações Internacionais. Origens, Tipos e Modos de Incorporação*; Oeiras: Celta Editora.

Portes, A. e Manning, R. (1986), “The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples”, in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic relations*, Orleão e Londres: Academic Press Inc., pp.47-68.

Portes, A. e Zhou, M. (1996), "Self-employment and the Earnings of Immigrants", in *American Sociological Review*, 61, pp. 219-230.

Portes, A. e Zhou, M. (1999), "Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A comparative analysis of Immigrants e African Americans", in F. Bean e S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and opportunity. Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, New York: Russell Sage Foundation, pp.143-171.

Rath, J. (2002a), *Immigrants and the Tourist Industry: The Commodification of Culture Resources*, paper prepared for the Research Committee Sociology of Migration RC31 Sessions 10 and 11 on 'Immigrant and Ethnic Entrepreneurship', in the XVth World Congress of Sociology, held from July 7-13, 2002 in Brisbane, Australia.

Rath, J. (2002b), "Needle Games: A discussion of Mixed Embeddedness", in J. Rath. (ed.), *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurs in seven World Cities*, Oxford, New York: Berg, pp.1-27.

Rekers, A. e Kempen, R. (2000), "Location matters: Ethnic entrepreneurs and the spatial context", in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 54-69.

Saint-Maurice, A. e R.P. Pires (1989), "Descolonização e migrações. Os imigrantes dos PALOP em Portugal", in *Revista Internacional de Estudos Africanos* nº10 e 11, pp.203-226.

Sanders, J. e Nee, V. (1996), "Immigrant Self-employment: the family as social capital and the value of human capital", in *American Sociological Review*, volume 61, Abril, pp. 231-249.

Santokhi, S. (2002), *Neighbourhood Transformation e Economic Activities. Aspects of urban economic activities in segregated areas in The Hague*; artigo apresentado no Workshop "Communication Across Cultures in Multicultural Cities", Institute of Higher European Studies, Haia, Holanda, entre 7 e 8 de Novembro.

Sassen, S. (1991), *The global city*. New York, London, Tokyo, Princeton: Princeton University Press.

SEIES (1993), *Empresas de Minorias Étnicas*, Lisboa: Entrelaços.

Sassen, S. (1995), "Immigration and Local Labor Markets", in A. Portes (ed.), *The economic sociology of immigration*, New York: Russel Sage Foundation, pp.87-127.

SOPEMI (1999 e 2002), *Trends in International Migration. Continuous Reporting System on Migration*, OECD.

Tang, J. (1996), "To be or not to be your own boss? A comparison of White, Black, and Asian scientists and engineers", in Lopata e Figert (eds.), *Current research on occupations and professions. Getting down to Business*, vol.9, Londres: Jan Press Inc., pp. 129:165.

Valente Rosa, M. J., H. Seabra e T. Santos (2004), *Contributos dos imigrantes na demografia portuguesa*, Observatório da Imigração, Lisboa: ACIME.

Waldinger, R. (1989), "Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business development in New York", in *International Migration Review*, Volume XXIII, number 1, Spring, pp. 48-72.

Waldinger, R. (1994), "The making of an immigrant niche", in *International Migration Review*, volume XXVIII (1), pp.3-30.

Waldinger, R., Aldrich, H. e Ward, R. (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Sage Publications.

Zapalska, M. e Edwards, W. (2001), "Chinese Entrepreneurship in a Cultural and Economic Perspective", in *Journal of Small Business Management*, 39 (3), pp.286-292.

**WORKSHOP
DE APRESENTAÇÃO
DO ESTUDO**

**ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS
DE IMIGRANTES EM PORTUGAL**

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA

JORNALISTA DO DIÁRIO ECONÓMICO

Um dos principais problemas que acompanha a imigração é precisamente o do desconhecimento que a população portuguesa – entendida nesta sua função de população de acolhimento – parece continuamente desenvolver em relação à matéria em causa. Uma observação do que diz a comunicação social sobre imigração faz concluir com alguma facilidade que os holofotes estão virados quase em exclusivo para a marginalidade associada a estes movimentos. O que leva a população em geral a associar uma coisa à outra, numa tentativa que não é fácil de estancar.

Desde logo, a existência de estudos como os de Catarina Reis de Oliveira e Lourenço Xavier de Carvalho vem como que criar uma nova centralidade em torno da imigração, abrindo pistas para que ela seja entendida de outra forma: como uma mais-valia para todas as partes envolvidas, quer o país de origem quer quem nos procura.

E é essa visão diferenciada e diversa da que é tradicional que pode levar a que o tecido social português observe a imigração sob um prisma positivo, deixando de lado a insistência na marginalidade e na disparatada mania da associação aos malefícios da taxa de desemprego. Mais: permitirá também, com certeza, ao tecido empresarial olhar a imigração de uma forma mais concertada com as exigências de humanidade, largando a ideia de que os imigrantes são alguém capaz de tudo para manter um emprego, sem qualquer capacidade reivindicativa nem amor-próprio que valha a pena levar em consideração. Por último, a divulgação destes trabalhos permitirá dar a conhecer matéria de sucesso, que é uma das formas de induzir a sua multiplicação.

Só desta forma será possível às autoridades que têm o problema em mãos reeducar a solidariedade dos portugueses, que a ela estão obrigados – a palavra certa

é obrigados – pelo seu historial de emigração, presente na história portuguesa desde o século XV. Esta é a medida mais importante da divulgação destes trabalhos: convencer os portugueses da bondade da boa aceitação dos imigrantes e apagar-lhes do dia-a-dia a ideia de que, se os portugueses tanto sofreram ao longo do século XIX e XX nos países de acolhimento, então também mal ao mundo não virá se os imigrantes passarem as mesmas dificuldades agora que procuram este canto no fundo da Europa.

Neste particular, é bom não esquecer que as histórias repetidas mil vezes dos dramas sofridos pela emigração portuguesa ao longo do século XX acabaram pura e simplesmente por via daquilo a que se poderia chamar a estratégia do abandono: os portugueses deslocizados foram-se integrando, foram esquecendo o país de origem e largando o envio de fluxos financeiros para Portugal porque ninguém se lembrou deles. Não há nenhum bom motivo para que agora façamos passar pelos mesmos dramas os imigrantes que nos procuram.

Mas os estudos encerram também uma tentação perigosa a que temos que resistir: a da substituição da individualidade humana pela clareza – mas também pela fria impessoalidade – dos números. Observar a imigração como um stock de braços de trabalho à disposição do crescimento do PIB e dos resultados líquidos das empresas – por muito poucos resultados líquidos que as empresas de construção civil apresentem ao fisco – não é, sob nenhum ponto de vista, uma boa solução.

No caso do estudo de Catarina Reis de Oliveira, é de salientar o que de bom, pessoal e familiarmente, pode surgir quando a imigração opta pela iniciativa privada. Felicidade, bem-estar, consistência e consequência na permanência, mas também virtualidades em termos económicos para o país de acolhimento são salientados pelo estudo, que não deixa também de levar em consideração as dificuldades e os entraves que se deparam a quem opta por uma solução deste tipo.

Nesse quadro, é do mais elementar interesse para todas as partes envolvidas que as autoridades que gerem este dossier – desde o governo central aos locais, às

embaixadas e ao sistema diplomático – se associem e concluem um entendimento que beneficie a imigração (porque o cerne da questão está deste lado), mas também o povo de acolhimento. Nós, neste caso, que com excessiva facilidade caímos na tentação do esquecimento.

www.oi.acime.gov.pt



acime

Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas

