

Grande potencial, pequenos resultados? Imigração da classe empresarial para o Canadá *Big potential, small reward? Business Class immigration to Canada*

Daniel Hiebert*

Resumo O sistema canadiano de admissão de empresários imigrantes é considerado como parte integrante da política canadiana dirigida a imigrantes. As principais características deste programa são apresentadas e avaliadas neste artigo. O nível de participação económica e de sucesso empresarial dos imigrantes é comparado com o de outros grupos admitidos no Canadá. Os dados disponíveis sugerem que a classe de empresários imigrantes é pouco sucedida no mercado de trabalho canadiano e não apresenta uma contribuição empresarial substantiva. As razões para este aparente insucesso são discutidas, argumentando-se no presente artigo que o programa de imigração Classe Empresarial assenta em pressupostos falsos.

Palavras-chave Canadá, política de imigração, imigração empresarial, empreendedorismo imigrante, integração económica.

Abstract The Canadian system of admitting business class immigrants is considered within the larger context of Canadian immigration policy. The basic assumptions of the program are presented and evaluated. The level of economic participation and success of business class immigrants is compared with that of other groups admitted into Canada. Available data suggest that business class immigrants fare poorly in Canada's labour market and do not make a substantial entrepreneurial contribution either. The reasons for this apparent failure are discussed, and I argue that the business class immigration programme is based on faulty assumptions.

Keywords Canada, immigration policy, business immigration, immigrant entrepreneurship, economic integration.

* Universidade da British Columbia, Co-Director do Metropolis British Columbia / University of British Columbia, Co-Director, Metropolis British Columbia.

■ Grande potencial, pequenos resultados? Imigração da classe empresarial para o Canadá

Daniel Hiebert

Introdução

Durante cerca de quatro décadas o Canadá experimentou uma variedade de programas desenhados para atrair imigrantes com pendor empreendedor. Estes programas basearam-se em diversos pressupostos: que uma pessoa que foi bem sucedida no empreendedorismo provavelmente repetirá esse sucesso; que as estratégias empresariais que funcionam noutra país podem funcionar igualmente no Canadá (“negócios são negócios”, independentemente do contexto nacional); e que as pessoas que se candidatam a estes programas o fazem de boa-fé e pretendem de facto estabelecer negócios no Canadá [ou seja, não se candidatando ao programa Classe Empresarial para de forma facilitada conseguirem a admissão no Canadá]. Se estes pressupostos estiverem correctos, então será expectável registar que os imigrantes que chegam ao Canadá através do programa empresarial atinjam uma elevada taxa de empreendedorismo e auferam rendimentos substanciais.

Neste artigo traço um esboço das principais tendências do sistema imigratório do Canadá, enfatizando o desenvolvimento da classe empresarial e as suas características principais. A esta caracterização segue-se um breve sumário sobre os padrões recentes da imigração para o Canadá. Em seguida é feita uma análise dos dados recentes sobre a participação económica dos imigrantes no Canadá para avaliar o grau de sucesso relativo da classe dos imigrantes empreendedores, por comparação com os que foram admitidos no Canadá ao abrigo de outros programas. A partir da análise dos dados disponíveis – que são imperfeitos, mas relativamente bons – argumenta-se que o programa não está a atingir os seus objectivos. Acredito que este resultado negativo revela que os pressupostos subjacentes ao programa são na sua generalidade falsos.

A Política de Imigração do Canadá

O Canadá é identificado, quer nacional quer internacionalmente, com a imigração. Tal como outros países, possui uma longa história de programas activos de encorajamento da imigração e de facilitação da integração. Em anos recentes a imigração permanente para o Canadá oscilou em cerca de 0,7% da população nacional ao ano, um rácio muito elevado segundo os padrões internacionais. Actualmente cerca de 6,2 milhões de residentes no Canadá, de um total populacional

que se aproxima dos 32 milhões, nasceram no estrangeiro (dados do Censo de 2006). O contingente geral da imigração para o Canadá é estabelecido pelo Governo Federal, após consulta às províncias e territórios, e apresentado anualmente ao Parlamento como um conjunto de objectivos a curto prazo. Durante a maior parte do período pós-guerra os objectivos eram estabelecidos de acordo com o ciclo produtivo. Essa política a longo prazo foi, contudo, abandonada em meados da década de 80 em favor de um enquadramento político mais consistente. Desde então, os objectivos têm permanecido próximos dos valores de 200.000–250.000 imigrantes por ano, apesar de os números actuais terem decrescido substancialmente em resultado da crise económica asiática, iniciada em finais dos anos 1990 e com repercussões nos anos seguintes. Estes objectivos têm permanecido consistentes apesar da recessão no início dos anos 90 e do crescimento económico da passada década.

A jurisdição sobre a imigração é claramente mais complexa no Canadá do que em qualquer outro país industrializado. A jurisdição é, constitucionalmente, partilhada entre os Governos Federal e Regional. Durante muitos anos, o Governo Federal assumiu a responsabilidade total pela selecção e admissão de imigrantes, enquanto as províncias desempenhavam um importante papel ao proporcionar serviços de acolhimento, sobretudo na vertente da saúde e da educação. Contudo, depois do *Cullen-Couture Agreement* de 1978 a província do Quebec foi dotada de maior responsabilidade. Desde então os imigrantes podem candidatar-se ao Canadá ou directamente ao Quebec, sendo que as diferenças nos sistemas de avaliação são explicadas de uma forma clara nos respectivos sítios oficiais na Internet. O Quebec tem igualmente o direito de seleccionar determinadas categorias de imigrantes, apesar de todas as admissões serem processadas pelo Governo Federal.

Durante a década de 90 o Governo Federal começou a assinar acordos com outras províncias. Esses novos acordos conduziram ao desenvolvimento dos Programas Provinciais de Nomeação - *Provincial Nominee Programs* (PNPs) - que se encontram actualmente implementados em todas as províncias. Tal como o nome sugere, empregadores ou, nalguns casos, imigrantes podem candidatar-se directamente às províncias, que estabelecem critérios de admissão independentes. A admissão é, contudo, processada sempre pelo Governo Federal. As províncias, através dos PNPs, têm estado particularmente interessadas em atrair trabalhadores qualificados e empresários. É importante realçar que os imigrantes, independentemente da forma como entraram, têm direito a uma total mobilidade no Canadá. Um recém-chegado que tenha entrado através do sistema do Quebec, ou de um PNP, não tem necessariamente de se estabelecer nessa província.

A questão central prende-se com o facto de o Canadá ter um programa de imigração nacional englobante, mas também onze programas semi-independentes

que diferem em aspectos importantes. Os potenciais imigrantes – sobretudo os empresários – têm assim a possibilidade de escolher de entre doze sistemas de candidatura possíveis para se fixarem no Canadá. Nenhum outro país possui um sistema assim tão flexível com tantos actores institucionais. A Austrália aproxima-se, mas tem menos estados e nenhum possui o grau de independência do Quebec. A maior parte destes programas são relativamente recentes e não foram ainda alvo de uma avaliação sistemática quanto aos seus impactos económicos.

De uma forma geral, o Canadá distingue a imigração económica da humanitária. Na dimensão económica, as categorias numericamente mais expressivas são as de trabalhadores qualificados e de empresários imigrantes (categorias menos significativas não serão discutidas neste artigo). Em cada uma delas, podem verificar-se candidaturas individuais ou de imigrantes acompanhados do cônjuge e/ou de dependentes. Do ponto de vista formal, os cônjuges e dependentes que acompanham o candidato principal são registados como imigrantes económicos, mesmo que não tenham sido avaliados segundo o sistema de pontuação. A dimensão humanitária da imigração canadiana é composta por familiares e refugiados.

Os candidatos principais (*Principal Applicants*) no âmbito do programa económico são avaliados através de um sistema de pontos adaptado tanto para trabalhadores qualificados como para imigrantes da classe empresarial. O sistema de pontuação é desenhado para garantir que os imigrantes darão um rápido contributo para a economia do Canadá. Os candidatos ao programa para trabalhadores qualificados enfrentam um sistema de pontuação que atribui pontos às seguintes características dos candidatos: nível de escolaridade (até 25 pontos), domínio do Inglês e/ou Francês (até 24 pontos), experiência no mercado de trabalho (até 21 pontos), idade (até 10 pontos) e capacidade de adaptação (até 10 pontos). Os candidatos com emprego já garantido no Canadá recebem 10 pontos. Actualmente, a pontuação mínima para a aprovação no teste é de 67 pontos, sendo o máximo de 100.

Este sistema é baseado num modelo de capital humano. Acredita-se que é difícil aos governos gerirem, à pequena escala, a força de trabalho necessária no contexto actual da nova economia. Considera-se ainda que os indivíduos podem ter diversos percursos profissionais ao longo da sua vida activa e que necessitam reunir capacidades básicas de literacia e matemática, entre outras. Por outras palavras, as competências específicas podem, a longo prazo, ser menos importantes do que as competências gerais. A prioridade anteriormente atribuída a ocupações específicas deu lugar, no novo sistema de pontuação, ao princípio de atracção para o Canadá de indivíduos bem preparados e flexíveis, com experiência de trabalho e capazes de se adaptarem a mudanças rápidas do mercado de trabalho.

Durante as últimas décadas do século XX, o Governo Canadiano começou a ver os imigrantes como uma fonte vital de capital e experiência empreendedora, tendo sido criadas três subcategorias da classe económica (*Economic Class*) com um intuito de reforçar a atracção de empresários imigrantes para o Canadá, que são colectivamente designados de classes empresariais (*Business Classes*) (Nash, 1987; Harrison, 1996).

A primeira subcategoria dos *trabalhadores por conta própria (Self-Employed)* foi criada em 1969 para facilitar a entrada no País de empreendedores de pequena escala. Espera-se que os indivíduos desse grupo criem o seu negócio imediatamente e, essencialmente, assegurem as suas próprias necessidades no mercado de trabalho. Os imigrantes que pretendem vir a ser trabalhadores por conta própria no Canadá são avaliados segundo o mesmo sistema de pontuação que os trabalhadores qualificados. Contudo, desde que demonstrem ter capacidades empresariais e capital suficiente, precisam de um mínimo de pontuação de 30 pontos (em vez dos 67 referentes aos trabalhadores qualificados). A caracterização desta e de outras classes empresariais é feita de forma clara no *website* do Governo do Canadá: www.cic.gc.ca. Este programa tem sido alvo de um interesse decrescente e é agora usado sobretudo em casos especiais como o de atletas profissionais, de *performers*, de artistas e de agricultores.

A *classe empreendedora (Entrepreneur Class)* foi criada em 1978 com o intuito de atrair indivíduos de grandes ambições, detentores de capital suficiente e de um historial de sucesso em termos de gestão de empresas e/ou empreendedorismo. Em traços gerais, os candidatos têm de ter gerido negócios de sucesso, próprios ou de terceiros, e reunir pelo menos 300.000 dólares canadianos (195.000 euros). Devem ainda definir um plano credível para estabelecerem uma empresa no Canadá que empregue, pelo menos, uma pessoa para além do empreendedor. Os imigrantes da classe empreendedora têm três anos para criar um negócio e devem fazer provas de rendimento do projecto empresarial com vista à manutenção do estatuto de residente permanente. Sob estas condições, o candidato necessita apenas de 35 pontos para se qualificar para a residência permanente no Canadá.

Finalmente, com o objectivo de atrair indivíduos ricos e o inerente investimento de capital, foi criada em 1986 a *classe dos investidores (Investor Class)*. Como sucede com os imigrantes empreendedores, a pontuação mínima exigida é de 35 pontos. Devem, contudo, possuir rendimentos/bens na ordem de pelo menos 800.000 dólares canadianos (515.000 euros) e devem investir uma importância mínima de aproximadamente 400.000 dólares (260.000 euros) – apesar de esse valor variar nas várias jurisdições das províncias do Canadá – com um capital de fundo aprovado para o mínimo de três anos.

No âmbito destes programas empresariais, o governo está particularmente interessado em admitir imigrantes com experiência de trabalho na indústria. Este é um sector cronicamente carenciado da economia canadiana e muitos acreditam que os imigrantes altamente motivados e com experiência provenientes da Europa, dos EUA e das recentes economias industrializadas podem contribuir de forma vital com conhecimento técnico e capital (Froschauer, 1998). Contudo, os imigrantes empresários que chegam ao Canadá mostram pouco interesse em criar fábricas, sendo sim atraídos para os sectores imobiliário e do comércio (Froschauer, 1998).

Tendências recentes da imigração: padrões contemporâneos da imigração empresarial para o Canadá

De acordo com os registos administrativos do Governo Federal, chegaram oficialmente ao Canadá 1,43 milhões de imigrantes entre 2000 e 2005.¹ Desses, 70.600 corresponderam a candidatos principais (*Principal Applicants*) e seus familiares admitidos através dos três programas empresariais (apenas cerca de 5% do total dos imigrantes). Este número incluía aproximadamente 3.250 candidatos principais aceites como trabalhadores por conta própria, 6.650 como empreendedores e 9.620 como investidores. Ou seja, o programa empresarial atraiu cerca de 20.000 candidatos principais mais aproximadamente 50.000 membros das suas famílias. Entre as principais características dos candidatos desses programas destaca-se que: 85% dos candidatos principais eram homens; 43% indicaram ter facilidade no Inglês, Francês ou ambos (auto-avaliação), enquanto 57% não possuíam capacidade de comunicar em qualquer das línguas oficiais do Canadá.

Apenas cerca de 35% chegaram com o nível universitário completo. Apesar de esta última proporção ser bastante mais elevada do que o verificado na década anterior e ser superior à do total da população canadiana, é substancialmente inferior à observada nas estatísticas dos imigrantes qualificados admitidos e avaliados de forma mais rigorosa no sistema de pontuação. Cerca de dois terços dos candidatos dos três programas empresariais provinham do Sul, Leste e Sudeste Asiático, geralmente a principal origem de imigrantes para o Canadá. Adicionalmente, 16% eram oriundos do Médio Oriente ou de África (sobretudo do primeiro) e 13% provinham da Europa. Perto de 2% procederam da América Latina e, finalmente, cerca de 2% vieram dos Estados Unidos.

Explorando os resultados económicos: revisão da literatura

Os investigadores começaram a estudar o caso dos imigrantes empreendedores de uma forma mais exaustiva. As avaliações iniciais, que regra geral recomenda-

vam estes programas, tinham por base as transferências de capital previstas e os planos de negócios disponibilizados pelos potenciais imigrantes nos formulários de candidatura. As estatísticas apresentadas eram de facto impressionantes. Um relatório oficial mostrou que os imigrantes empreendedores que chegaram ao Canadá entre 1992 e 1995 pretendiam criar ou manter cerca de 24.000 empregos (CIC, 1996). Os que foram admitidos como imigrantes investidores entre 1986 e 1996 anteciparam acrescentar mais 3 biliões de dólares (2 biliões de euros) ao capital do Canadá. Estes números foram vistos como mais do que suficientes para justificar a decisão do governo de criar programas de empreendedorismo e de investimento. Estudos académicos iniciais chegavam, geralmente, a conclusões semelhantes e positivas quanto aos impactos económicos dos programas (e.g. Li, 1992, 1993; Wong e Netting, 1992).

Alguns comentadores começaram, contudo, a questionar estes resultados. Numa discussão sobre as implicações morais do programa empresarial, Nash (1987) questionou a validade de estudos estatísticos baseados nas intenções dos imigrantes, apesar de concluir que, como balanço, os programas dão um contributo positivo à economia do Canadá. Dada a ausência de estatísticas quantitativas sobre os imigrantes empresários, nos anos 90 os investigadores começaram a realizar estudos qualitativos, baseados em entrevistas. Apesar de esses estudos terem amostras de dimensão relativamente reduzida, os seus resultados são bastante relevantes.

Froschauer (1998) contrastou o comportamento dos imigrantes da Europa e da Ásia que entraram no Canadá ao abrigo do programa de empreendedorismo, mostrando que os primeiros são mais activos no sector industrial – tal como pretendido com o programa – do que os segundos. De acordo com Froschauer, esta diferença importante reflecte circunstâncias pré-migratórias. Enquanto os imigrantes empreendedores dos países europeus têm uma maior compreensão do Inglês e são possuidores de experiência de trabalho e formação em fábricas, a maior parte dos empreendedores provenientes do Sudeste da Ásia (da sua amostra) não possuíam experiência de trabalho em indústrias e possuíam reduzidas competências linguísticas. Os europeus que entrevistou conseguiram criar pequenas unidades industriais, enquanto os asiáticos declararam estar limitados pelo seu reduzido domínio da língua e falta de conhecimentos básicos sobre os sistemas produtivos.

Num estudo realizado sobre os imigrantes empreendedores de origem chinesa vivendo em Vancouver, Wong e Ng (1998) alcançaram resultados igualmente problemáticos. Como sucede com a generalidade dos estudos sobre o empreendedorismo étnico, os seus entrevistados falaram da importância da família, do capital co-étnico, dos recursos laborais inerentes à comunidade, de trabalharem muitas horas e de conseguirem margens de lucro muito reduzidas, o que acabou

por conduzir muitos desses negócios a circunstâncias precárias. Ainda que estes resultados sejam característicos dos trabalhos de investigação sobre empresas étnicas, são surpreendentes à luz dos objectivos do programa empresarial canadiano. Os imigrantes empreendedores são seleccionados com base nos seus registos empresariais anteriores e na credibilidade dos seus planos futuros, pelo que seriam expectáveis melhores resultados.

Num outro estudo realizado com base em entrevistas, Woo (1997) confirma a conclusão de Froschauer de que os imigrantes provenientes de Hong Kong se mostram relutantes em entrar no sector industrial. Ao contrário de Froschauer e de Wong e Ng, Woo integrou na sua amostra imigrantes investidores. Esses empresários queixaram-se amargamente de terem perdido dinheiro nos investimentos que foram obrigados a fazer como condição para se estabelecerem no Canadá. Segundo Woo, esses fundos são frequentemente mal geridos.

Ley (2003) combinou entrevistas e dados estatísticos da Base de Dados Longitudinal de Imigrantes – *Longitudinal Immigrant Data Base* – para examinar o caso dos imigrantes empresários da British Columbia. O investigador procurou observar também expectativas de empreendedores que não foram alcançadas e a grande relutância dos investidores imigrantes em investirem em novas aventuras após o insucesso dos seus negócios iniciais. O autor notou que muitos desses imigrantes começaram a ver o Canadá, de forma geral, e Vancouver, em particular, como um lugar difícil para o desenvolvimento de negócios – atendendo aos impostos elevados, salários altos, sindicatos poderosos e muita regulamentação –, mas como um sítio agradável para viver (“*Hong Kong para o dinheiro, Canadá para qualidade de vida*”). Ley conclui que os indivíduos que entrevistou não se encontravam preparados para o clima económico que encontraram e questiona os pressupostos do programa, em particular no que diz respeito à ideia de que as capacidades empresariais podem ser transferidas de um contexto cultural, com determinada regulação económica, para outro. Contudo, como foi referido anteriormente, esta suposição encontra-se no cerne do programa de imigração empresarial.

Vários autores citados nesta discussão sobre o programa empresarial canadiano referiram, mesmo que tenuemente, uma importante estratégia usada por muitos dos empreendedores e investidores que entrevistaram: a de gerir um negócio na sua terra de origem vivendo no Canadá, atravessando o Pacífico regularmente para esse efeito (Ley, 2000; Wong e Ng, 1998; Woo, 1997). Estas “famílias astronautas”, como são conhecidas localmente, revelam um aspecto central do empreendedorismo imigrante que se encontra sub-representado na literatura – o crescente significado das redes transnacionais de pequenos e médios negócios associados a grupos diaspóricos. Muito embora exista uma extensa bibliografia sobre as redes empresariais de chineses no estrangeiro, poucos autores relacionaram este complexo conjunto de práticas empresariais com a imigração e o

empreendedorismo étnico (algumas exceções são Olds, 1996; e Olds e Yeung, 1999). Quase todos os estudos sobre empresas étnicas são conduzidos em contextos locais (geralmente num único contexto, com um único grupo), contudo muitos empreendedores obtêm capital, recrutam mão-de-obra e realizam trocas através das fronteiras nacionais.

Explorando os resultados económicos: os dados da IMDB

A fonte de informação analisada neste artigo é a Immigrant Data Base (IMDB), a base de dados de imigração do Governo Canadiano, que se baseia na interligação dos registos de entrada preenchidos pelos imigrantes, aquando da sua chegada ao Canadá, com os formulários anuais de impostos (Langlois e Dougherty, 1997). Nos seus registos de entrada os imigrantes preenchem as suas características demográficas gerais, o seu nível de habilitações e de competências linguísticas, e informação relativa ao último país de residência permanente. Os oficiais de Cidadania e Imigração do Canadá incluem nos formulários um código detalhado indicando a classe de entrada. Posteriormente, os imigrantes disponibilizam informação exaustiva sobre as suas actividades económicas nos formulários anuais dos impostos. Este estudo baseia-se numa tabulação especial de dados dos impostos que incluem (para os que preenchem os formulários dos impostos) os rendimentos referentes ao trabalho remunerado e o rendimento total (que inclui os rendimentos do trabalho por conta própria).

Há, todavia, dois indicadores que faltam: a IMDB não inclui qualquer informação sobre os serviços de integração do Canadá, ou as habilitações literárias adquiridas após a chegada ao Canadá. Tendo explorado a qualidade dos dados da IMDB num artigo anterior, concluí que esses dados se encontram globalmente em conformidade com a informação fornecida pelos censos (Hiebert, 2002). Verificase, contudo, uma área onde as duas fontes divergem: os respondentes da IMDB – com base em registos de impostos – indicavam rendimentos de trabalho por conta própria inferiores aos dos respondentes dos censos. Aparentemente, alguns indivíduos exageraram nos censos, ou subestimaram os seus rendimentos quando preencheram os impressos dos impostos – ou talvez ambos. Ley (2003) também usou a IMDB para avaliar as contribuições económicas dos empresários imigrantes, sugerindo igualmente que os dados dos rendimentos podem estar sub-representados. O autor refere ainda que o número de empresários imigrantes é surpreendentemente pequeno por comparação ao número de admissões no período analisado de 1980-1995, e acredita que isso pode significar que muitos regressaram aos países de origem.

Os rendimentos do trabalho por conta própria não declarados constituem, contudo, uma limitação séria para o estudo dos imigrantes empresários, uma vez que

esses imigrantes deveriam contar mais com esta forma de rendimento. Adicionalmente, verifica-se que alguns imigrantes não declaram os seus rendimentos *off-shore* nos formulários dos impostos, conforme é requerido por lei. Desconhece-se a extensão desta subdeclaração de rendimentos. Em todo o caso, duvido que estes erros potenciais na IMDB diminuam seriamente o argumento deste artigo.

Os dados da IMDB analisados neste artigo correspondem aos imigrantes que chegaram entre 1985 e 2001 e que preencheram o reembolso dos impostos em 2001.² Dado o número limitado de empresários imigrantes na IMDB, são analisadas as três subcategorias de admissão no seu conjunto. Os rendimentos dessas subcategorias são comparados com os salários e/ou o total dos rendimentos (que incluem o trabalho por conta própria e outras formas de rendimento) de imigrantes de outras categorias económicas.

Explorando os resultados económicos: análise de dados oficiais

A IMDB distingue as classes económicas dos imigrantes, no momento da sua entrada no Canadá, em função de várias características de capital humano e de inserção no mercado de trabalho. Os Quadros 1 e 2 apresentam a distribuição dos indivíduos admitidos no sistema imigratório canadiano nas diferentes classes económicas, segundo dois indicadores importantes de capital humano e os respectivos rendimentos. Para relativizar o nível de educação frequentado pelos indivíduos de cada categoria é usada a proporção de imigrantes que completaram o ensino universitário. A coluna seguinte em cada um dos quadros mostra a proporção de indivíduos de cada categoria que conseguem comunicar em uma ou ambas as línguas oficiais do Canadá (com base na sua própria auto-avaliação).

A primeira conclusão da observação dos dados, e inteiramente previsível, consiste no facto de os níveis de educação e de familiaridade com o Inglês e/ou Francês variarem grandemente entre as diferentes classes económicas. Os trabalhadores qualificados mostram-se claramente melhor preparados para o mercado de trabalho canadiano do que os membros das restantes categorias económicas. A prioridade dada à educação no sistema de pontuação induz os próprios resultados – 60% dos candidatos principais no programa para trabalhadores qualificados completaram o grau universitário. Entretanto, 87% declararam proficiência em uma das línguas oficiais do Canadá. É ainda relevante ver que os cônjuges dos que foram admitidos na referida classe de trabalhadores qualificados possuem igualmente um nível elevado de capital humano, com quase 27% a completar o grau universitário e cerca de 64% com capacidade para comunicar em Inglês ou Francês.

Observa-se também que cerca de um quarto dos candidatos principais que foram admitidos na classe empresarial possuem habilitações universitárias (um número que aumentou nos últimos anos) e cerca de 55% são proficientes numa língua oficial. Nestas características este grupo apresenta padrões muito semelhantes à população imigrante geral. Os cônjuges e dependentes que acompanham os imigrantes empresários são, contudo, o grupo que possui menores habilitações e que apresenta menor preparação linguística para a integração no Canadá.

Os familiares dos imigrantes possuem consideravelmente menores habilitações do que a média dos imigrantes, tendo menos de 15% com habilitações de nível universitário. Só cerca de metade chegaram com o conhecimento de uma das línguas oficiais. Conforme se pode observar nos quadros, a situação dos refugiados é ainda mais alarmante, com percentagens menores de indivíduos com habilitações universitárias e com capacidade para comunicar nas línguas oficiais.

Estas características acabam por reflectir-se na participação dos indivíduos no mercado de trabalho e nos respectivos rendimentos. A comparação do número dos que reportam os seus rendimentos de trabalho nos formulários dos impostos (primeira coluna do Quadro 1) com os que referem todos os seus tipos de rendimentos (primeira coluna do Quadro 2) permite medir a participação no mercado de trabalho. Em traços gerais, cerca de 73% dos que possuem rendimento referiram auferir igualmente ganhos provenientes do trabalho. Esse foi o caso de cerca de 80% dos trabalhadores qualificados, o grupo com – de longe – o nível mais elevado de ganhos auferidos. Aparentemente o capital humano deste grupo tem sido reconhecido no mercado de trabalho, atendendo à elevada proporção que trabalha em empregos relativamente bem remunerados.

Quadro 1 - Características gerais da população imigrante canadiana, por categoria econômica em 2001 (anos de entrada: 1986-2001) e segundo os rendimentos do emprego no ano fiscal 2001

	Número Total	% com Ensino Universitário	% Falantes de Língua Oficial	% de Mulheres	Média de Rendimento do Total \$ (dólares canadianos)	Média de Rendimento dos Homens \$ (dólares canadianos)	Média de Rendimento das Mulheres \$ (dólares canadianos)
Total	1.228.050	25,0	63,6	53,4	24.723	29.269	19.509
Trabalhadores Qualificados PA	262.900	59,9	86,8	72,5	36.600	39.441	29.110
Empresários PA	16.415	26,0	55,2	87,6	21.524	22.230	16.518
Trabalhadores Qualificados com cônjuge e dependentes	198.450	26,5	63,8	36,0	19.769	22.141	18.436
Empresários com cônjuge e dependentes	41.585	6,9	42,8	41,6	16.315	18.193	14.978
Família	408.860	14,4	53,1	48,5	21.645	25.983	17.555
Refugiados	177.130	11,3	44,2	61,8	22.319	25.513	17.143

Fonte: IMDB.

As restantes categorias econômicas dividem-se em dois grupos gerais. Para os homens as categorias que auferem melhores rendimentos, a seguir à dos altamente qualificados, são a dos indivíduos apoiados pelos membros da família e a dos refugiados. Os candidatos principais a empresários e os empresários com cônjuges e dependentes são, entre todas as categorias econômicas, os que têm o menor rendimento. Esta mesma tendência verifica-se na sua globalidade no caso das mulheres, com apenas uma exceção: os trabalhadores qualificados com cônjuges e dependentes, que auferem aproximadamente os mesmos rendimentos que os refugiados e os imigrantes da classe familiar.

A situação dos imigrantes empresários é particularmente interessante. Tanto os candidatos principais como os seus cônjuges e dependentes possuem os níveis mais baixos de participação no emprego. Menos de 40% dos candidatos principais das três subcategorias de empresários que reportam um rendimento referem

igualmente que auferem salários decorrentes de empregos (o número correspondente para os cônjuges e dependentes é de 58%), valor muito aquém do total de imigrantes. Adicionalmente, mesmo aqueles que encontraram emprego não são bem pagos. Por outras palavras, as habilitações trazidas para o Canadá pelos empresários imigrantes não são particularmente bem recebidas no mercado de trabalho. Claro que isto poderá não ser um problema, uma vez que os empresários imigrantes não são admitidos pelo seu potencial de trabalhar para outros (e obter rendimentos de empregos), mas antes por serem empreendedores. Nesse sentido, devem observar-se as estatísticas dos rendimentos totais, em vez dos rendimentos decorrentes de empregos.

Antes de avançarmos para a análise desses dados, todavia, é útil reflectir por um momento sobre a situação inesperada dos refugiados. Muito embora este grupo chegue com maiores desafios, auferem rendimentos que são similares aos dos imigrantes da classe familiar e/ou mais elevados do que os dos candidatos principais a empresários e das suas famílias. Muitos canadianos ficariam surpreendidos ao saber deste resultado, visto que não é largamente publicitado.

Quadro 2 - Características gerais da população imigrante canadiana, por classe, 2001 (anos de entrada: 1986-2001): Rendimento total, ano fiscal de 2001

	Número Total	% com Ensino Universitário	% Falantes de Língua Oficial	% de Mulheres	Média de Rendimento do Total \$ (dólares)	Média de Rendimento dos Homens \$ (dólares)	Média de Rendimento das Mulheres \$ (dólares)
Total	1.686.060	24,6	60,7	51,1	20.777	25.429	15.922
Trabalhadores Qualificados	331.215	59,5	85,7	72,2	32.073	34.600	25.501
Empresários	41.525	27,2	49,8	86,7	14.822	15.242	12.083
Trabalhadores Qualificados com cônjuge e dependentes	267.360	29,4	62,6	32,8	16.535	19.952	14.867
Empresários com cônjuge e dependentes	75.350	9,1	38,3	35,4	11.965	13.994	10.854
Família	563.750	14,0	50,3	44,9	18.132	22.998	14.168
Refugiados	248.405	11,2	44,1	58,7	19.424	23.040	14.293

Fonte: IMDB.

Os dados relativos ao rendimento total apresentados no Quadro 2 incluem todas as formas de rendimento dos indivíduos, ou seja, incluem tanto as receitas do trabalho por conta própria como ganhos com investimentos. Desenha-se, contudo, um quadro sombrio no que diz respeito às fortunas dos empresários imigrantes. Tanto no caso dos homens como no caso das mulheres, os candidatos principais a empresários e os seus familiares apresentam os rendimentos mais baixos de todas as categorias económicas. É importante recordar, no entanto, que investigadores que estudaram este grupo tendem a ser cépticos quanto ao volume de rendimentos que é efectivamente declarado e taxável (por exemplo, Ley, 2003). Ainda que os empresários imigrantes tenham uma elevada propensão para o trabalho por conta própria, os dados da IMDB caracterizam apenas os seus rendimentos líquidos. Ora, a actividade económica que geram pode ser melhor revelada através dos rendimentos globais provenientes do auto-emprego. Para além disso, é do interesse do contribuinte minimizar a informação referente aos rendimentos do auto-emprego. Em consequência, as Estatísticas do Canadá e o CIC encontram-se a estudar melhores métodos para a monitorização da participação económica e do sucesso deste grupo. Por agora, contudo, é claro que nenhum dos dados disponíveis no Canadá sugere que os indivíduos admitidos nesta categoria sejam, regra geral, economicamente bem sucedidos.

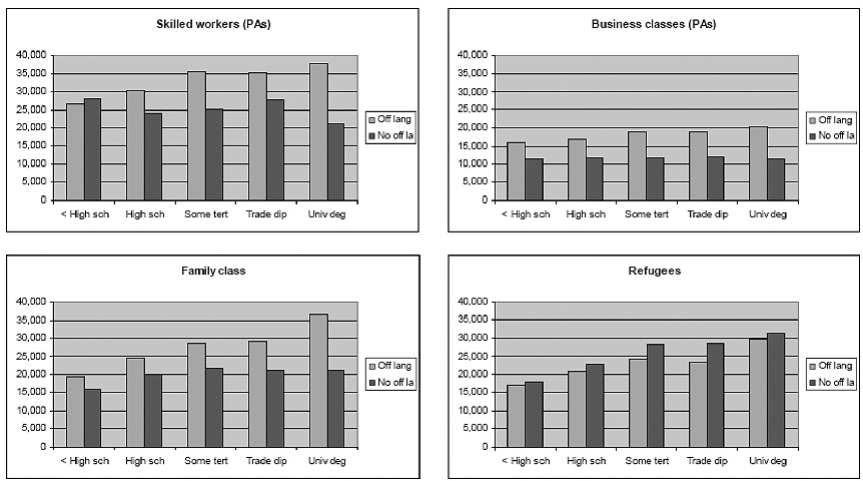
Informação adicional sobre a relação entre o capital humano dos imigrantes e os seus resultados económicos é ilustrado nas Figuras 1 e 2, que exploram para cada uma das categorias o contributo dos conhecimentos linguísticos e das habilitações literárias para o rendimento total. Estes gráficos mostram que, para todas as categorias de admissão, os rendimentos aumentam em função do nível educacional dos indivíduos. Contudo, para todas as categorias (com uma excepção), este padrão é só verdadeiro para aqueles que chegam com a capacidade de manter uma conversa numa das línguas oficiais. Sem o domínio da língua os imigrantes mostram-se menos capazes de capitalizar a suas habilitações académicas. Deste modo, em inúmeros casos os rendimentos mostram-se baixos, apesar do grau académico do indivíduo, tanto para homens como para mulheres.

Os refugiados representam a única excepção a este padrão, uma vez que, independentemente das suas capacidades linguísticas, auferem maiores rendimentos se tiverem um nível educacional mais elevado. Na realidade, salvo o caso dos trabalhadores qualificados, os refugiados que chegam sem conhecer uma língua oficial ganham mais do que qualquer outra categoria de imigrantes nas mesmas condições linguísticas. Porquê? Noutro artigo argumentei que a explicação mais plausível reside no facto de aqueles que entram no Canadá através da categoria de Refugiados, sobretudo os que são alvo do apoio do Governo, terem acesso a um maior número de serviços de integração (Hiebert, 2002). São o único grupo que beneficia tanto de formação gratuita, como de apoio financeiro enquanto aprende Inglês ou Francês. Os refugiados vêm assim colmatada a necessidade

de conhecerem a língua local de forma mais rápida e eficaz do que acontece a outros grupos de imigrantes que, quando chegam sem conhecer o Inglês ou o Francês, enfrentam uma significativa penalização nos seus rendimentos do mercado de trabalho.

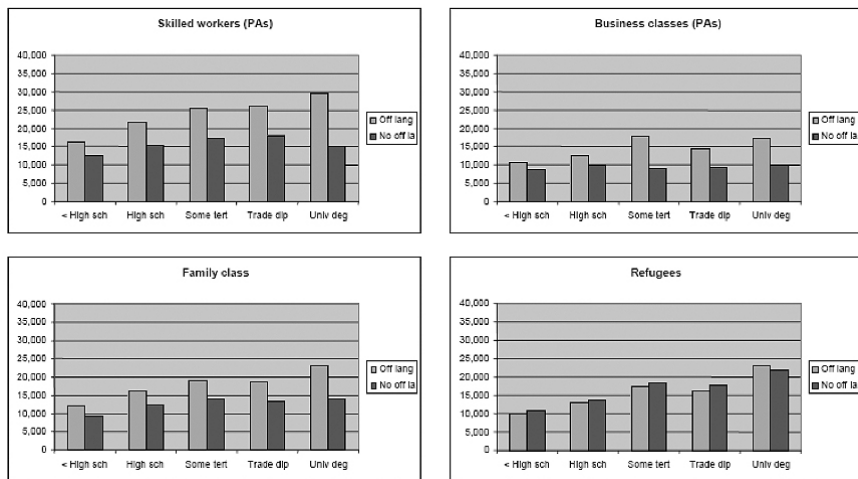
As estatísticas acerca dos empresários imigrantes são igualmente distintas. Para os que entram sem conhecer uma língua oficial, independentemente das suas habilitações académicas, os rendimentos totais mostram-se reduzidos. Contudo, mesmo para os que dominam uma língua oficial, o prémio recebido pela educação adicional é relativamente modesto. Este resultado contrasta claramente com a situação dos trabalhadores qualificados, para os quais os níveis mais elevados de habilitações estão directamente relacionados com correspondentes rendimentos mais altos (uma vez mais, desde que o indivíduo chegue a conhecer uma língua oficial, o que é o caso de mais de 85% dos candidatos principais deste grupo).

Figura 1 - Média dos rendimentos totais dos Homens imigrantes no Canadá (2001)



Fonte: IMDB.

Figura 2 - Média dos rendimentos totais das Mulheres imigrantes no Canadá (2001)



Fonte: IMDB.

Conclusão

O programa imigratório do Canadá é multifacetado, com um certo nível de tensão entre os seus objectivos económicos ou instrumentais e humanitários. As diferentes razões para a imigração cristalizaram-se em categorias específicas de admissão e as regras destas encontram-se em constante evolução. Presentemente, os Governos Federal e das Províncias encontram-se num período de profunda transição, definindo práticas jurisdicionais cada vez mais complexas. Neste sistema dinâmico, o Governo Canadiano estabeleceu categorias específicas de imigração económica para fazer face às necessidades do mercado de trabalho (a categoria dos trabalhadores qualificados) e incrementar a economia através do fomento das actividades empreendedoras e de investimento dos imigrantes (as categorias de empresários). Por sua vez, os governos das províncias adoptaram e moldaram esta lógica aos seus próprios programas para facilitar a admissão de trabalhadores qualificados e empreendedores.

O programa para empresários é desenhado para atrair imigrantes que tanto estabeleçam empresas privadas como invistam na economia. O programa assume que os imigrantes que demonstraram êxito empresarial no seu país de origem o podem replicar após a sua entrada no Canadá. Os critérios de admissão foram criados para garantir esse resultado.

O programa tem sido relativamente bem sucedido em termos numéricos, com os empresários imigrantes a representarem cerca de 5% do largo contingente anual de recém-chegados. Por todas as razões, os empresários imigrantes contribuem de forma substantiva com capital quando chegam ao Canadá. Esta questão não é explorada neste artigo, contudo documentei noutro artigo o investimento extenso deste grupo no mercado imobiliário canadiano (Hiebert *et al.*, 2008). As evidências disponíveis apontam, contudo, para uma integração menos bem sucedida na economia, de uma forma geral. De facto, parece que o rendimento total anual da categoria de empresários imigrantes é o mais baixo, por comparação a todas as categorias examinadas neste estudo.

Ainda que as razões subjacentes ao aparente insucesso destes imigrantes na economia sejam complexas, o padrão geral do capital humano, os reduzidos retornos para o capital humano e os baixos rendimentos são evidentes. Como Ley (2003) mostrou, a partir de entrevistas feitas a imigrantes empresários na área de Vancouver, muitos entraram no Canadá através do programa para empresários e experimentaram grandes dificuldades em adaptarem-se ao ambiente regulador e tributário do país. Não estando familiarizados com os códigos laborais da British Columbia, esses empresários ressentiram-se com os níveis mais elevados de impostos, por comparação aos praticados na Ásia Oriental, e sentiram-se inseguros quanto à natureza da procura e do consumo no Canadá. Muitos simplesmente desistiram e/ou regressaram a negócios bem sucedidos em outros países, ou decidiram reformar-se antecipadamente com base em poupanças e investimentos conseguidos antes de imigrarem. As tendências identificadas a partir de um estudo com uma amostra qualitativa relativamente pequena, a par da exploração dos dados do IMDB específicos da British Columbia, coincidem com as deste estudo nacional.

Gostaria de acrescentar um importante argumento sobre a precisão e qualidade dos dados usados para a identificação das tendências apresentadas. Como foi referido anteriormente, a forma como os rendimentos são registados na IMDB – com os rendimentos do trabalho por conta própria incluídos no rendimento total, em vez de numa categoria autónoma – pode levar à sub-representação da actividade económica deste grupo.

De qualquer forma, o programa de imigração empresarial não foi desenhado com estes resultados em mente. Apesar de os dados aqui explorados não poderem ser considerados definitivos, parece demonstrado que o êxito empresarial num contexto político-económico-institucional não é garante de sucesso num outro país. O pressuposto de que os imigrantes podem chegar ao Canadá e rapidamente adaptar-se ao novo ambiente parece infundado.

Notas

¹ As estatísticas de entrada apresentadas neste artigo foram retiradas do *Landed Immigrant Database System*, uma compilação de registros administrativos do Governo do Canadá. Agradeço à Citizenship and Immigration Canada pelo acesso a esses dados, bem como ao centro de investigação da Metropolis British Columbia que alberga os dados.

² É difícil para os investigadores obterem dados administrativos no Canadá. Neste contexto, agradeço ao Ministério do Procurador-Geral da British Columbia por me permitir ter acesso a uma tabela da IMDB. Agradeço ainda aos investigadores da Citizenship and Immigration Canada e do serviço das Estatísticas do Canadá por me terem ajudado a compreender a estrutura dos dados. Deve parecer confuso para os leitores que o acesso a dados nacionais tenha sido facilitado pelo governo da província. Esta situação reflecte, contudo, a complexidade da jurisdição sobre a imigração referida anteriormente. Os Governos das províncias têm acesso especial a dados administrativos devido à sua crescente responsabilidade na área da imigração.

Referências Bibliográficas

- CIC (Citizenship and Immigration Canada) (1996), *Business Immigration Division, Program Statistics, 1995*, Ottawa: CIC.
- Collins, J., Gibson, K., Alcorso, C., Castles, S. e Tait, D. (1995), *A shop full of dreams: Ethnic small business in Australia*, Sydney: Pluto Press.
- Froschauer, K. (1998), *Premigration context and postmigration conduct: East Asian and European Entrepreneur Immigrants in British Columbia*, Research Monograph, Burnaby, Canada: Department of Sociology and Anthropology, Simon Fraser University.
- Green, A., e Green, D. (1996), *The economic goals of Canada's immigration policy, past and present*, Vancouver: Research on Immigration and Integration in the Metropolis (RIIM) Working Paper Series n.º 96-04.
- Harrison, T., (1996), "Class, citizenship, and global migration: The case of the Canadian business immigration program, 1978-1992", *Canadian Public Policy*, n.º 22, pp. 7-23.
- Hiebert, D. (2002), "The spatial limits of entrepreneurship: Business immigrants in Canada", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, n.º 93, pp. 173-90.
- Hiebert, D., Mendez, P. e Wyly, E. (2008), *The housing situation and needs of recent immigrants in the Vancouver metropolitan area*, Metropolis British Columbia Working Paper n.º 2008-01.
- Kloosterman, R.C. (2000), "Immigrant entrepreneurship and the institutional context, A theoretical exploration" in Rath, J. (org.), *Immigrant businesses. The economic, politico-institutional and social environment*, Houndmills: MacMillan Press, pp. 135-60.
- Langlois, C. e Dougherty, C. (1997), "The Longitudinal Immigrant Data Base (IMDB)", comunicação apresentada na Conferência CERF-CIC sobre Imigração, Emprego e Economia, Richmond, B. C., Outubro de 1997.
- Ley, D. (2000), "Seeking homo economicus: The strange story of Canada's business immigration program", Vancouver: Research on Immigration and Integration in the Metropolis (RIIM) Working Paper Series n.º 00-02.

- Li, P.S. (1992), "Ethnic enterprise in transition: Chinese business in Richmond, B.C.", *Canadian Ethnic Studies*, n.º 24, pp. 120-38.
- Li, P.S. (1997), "Asian capital and Canadian business: The recruitment and control of investment capital and business immigrants to Canada" in Isajiw, W.W. (org.), *Multiculturalism in North America and Europe: Comparative perspectives on interethnic relations and social incorporation*, Toronto: Canadian Scholars' Press, pp. 367-79.
- Li, P.S. (2000), "Economic returns of immigrants' self-employment", *Canadian Journal of Sociology*, n.º 25, pp. 1-34.
- Nash, A. (1987), *The economic impact of the entrepreneur immigrant program*, Ottawa: Institute for Research on Public Policy, Studies in social policy, Discussion paper 84.B.1.
- Nash, A. (1994), "Some recent developments in Canadian immigration policy", *The Canadian Geographer*, n.º 38, pp. 258-61.
- Wong, L.L. e Netting, N.S. (1992), "Business immigration to Canada: Social impact and racism" in Satzewich, V. (org.), *Deconstructing a nation: Immigration and racism in '90s Canada*, Halifax: Fernwood Publishing, pp. 93-121.
- Wong, L.L. e Ng, M. (1998), "Chinese immigrant entrepreneurs in Vancouver: A case study of ethnic business development", *Canadian Ethnic Studies*, n.º 30, pp. 64-85.
- Woo, E. (1997), "The new entrepreneurs and investors from Hong Kong: An assessment of the business program" in Laquian, E., Laquian, A. e McGee, T. (orgs.), *The silent debate: Asian immigration and racism in Canada*, Vancouver: Institute for Asian Research, University of British Columbia, pp. 315-30.