

Empresários imigrantes na Austrália: Regulação e respostas institucionais *Immigrant entrepreneurs in Australia: Regulations and responses*

Jock Collins *

Resumo A Austrália tem uma longa história de imigração de empresários. As empresas de imigrantes, essencialmente negócios de pequena dimensão, contribuem significativamente para o crescimento económico, a criação de oportunidades de emprego e o incremento da actividade de importação-exportação de produtos de inúmeras indústrias da Austrália. Partindo da investigação desenvolvida na Austrália acerca do empreendedorismo imigrante, este artigo procura analisar as diferentes formas de regulação e políticas implementadas pelos governos nacional, regional e local e os respectivos impactos nas iniciativas empresariais de imigrantes. O artigo questiona qual o melhor caminho para as políticas públicas promoverem o empreendedorismo imigrante e a sobrevivência dos negócios dos imigrantes. As experiências dos empresários imigrantes na Austrália variam consideravelmente, com alternativas distintas para homens e mulheres imigrantes. Os negócios de imigrantes distribuem-se entre concentrações de base étnica em áreas das principais cidades (e.g. restaurantes, cafés, lojas e serviços vários) e a dispersão por subúrbios e cidades de pequena dimensão. Atendendo a esta diversidade, reconhece-se que uma medida não se aplica a todos os imigrantes. Assim, é reforçada a necessidade de definir políticas diversas e complexas que respondam aos empreendedores imigrantes da Austrália dos dias de hoje.

Palavras-chave empreendedorismo imigrante, Austrália, respostas políticas, género, caminhos distintos, recintos étnicos, migração de negócios.

Abstract Australian has a long history of immigrant entrepreneurship. Immigrant enterprises, mainly small businesses, generate significant economic growth, employment opportunities and import-export activity across a broad range of industries in

* Co-Director do UTS Cosmopolitan Civil Societies Research Centre e Professor da Faculdade de Economia da Faculdade de Empresas da Universidade de Tecnologias de Sidney, Austrália / Co-Director of the UTS Cosmopolitan Civil Societies Research Centre and Professor of Economics at the Business Faculty of the University of Technology, Sydney (UTS), Australia.

Australia. Drawing on Australian research into immigrant entrepreneurship, this article seeks to explore the different forms of regulation and policy enacted by Federal, State and local governments that impact on immigrant entrepreneurs. The article interrogates the important policy question of how to best promote immigrant entrepreneurship and the establishment and survival of immigrant enterprises. The experiences of immigrant entrepreneurs in Australia vary considerably, with a diversity in pathways to immigrant entrepreneurship in Australia evident for both male and female immigrant entrepreneurs. Some cluster in ethnic precincts in the cities as owners of restaurants, cafés, shops and immigrant services. Others set up businesses in the suburbs or regional towns. This means that 'one size' will not fit all, pointing to the need for a diverse, complex policy response to immigrant entrepreneurship in Australia today.

Keywords immigrant entrepreneurship, Australia, policy responses, gender, diverse pathways, ethnic precincts, business migration.

Empresários imigrantes na Austrália: Regulação e respostas institucionais

Jock Collins

A Austrália possui uma longa história de imigrantes empreendedores¹ que ascende a mais de um século, no caso dos imigrantes chineses, gregos, italianos e libaneses (Collins *et al.*, 1995: 39-46), e a algumas décadas no caso dos coreanos, indianos, tailandeses, malasianos, do Sri Lanka e outros grupos “minoritários” no empreendedorismo imigrante (Lever-Tracy *et al.*, 1991; Collins *et al.*, 1995: 84-90). As empresas de imigrantes, essencialmente negócios de pequena dimensão, contribuem significativamente para o crescimento económico, a criação de oportunidades de emprego e o incremento da actividade de importação-exportação de produtos de inúmeras indústrias da Austrália e de inúmeros países ocidentais (Rath, 2000; Kloosterman e Rath, 2003; Collins, 2006). Muito embora a maioria dos imigrantes empreendedores na Austrália sejam homens, observa-se um aumento significativo entre as mulheres. As suas histórias imigratórias, incluindo o capital humano e financeiro que possuem, e o seu contexto familiar, contribuem de forma complexa para determinar a natureza da sua experiência empreendedora na Austrália. Estas diferentes experiências profissionais encontram-se inscritas tanto nas redes familiares e étnicas de âmbito local, nacional e internacional, como nos próprios regimes governamentais, na regulamentação e nas políticas de cada país (Kloosterman e Rath, 2001).

Partindo da investigação desenvolvida na Austrália acerca do empreendedorismo imigrante, este artigo procura analisar as diferentes formas de regulação e as políticas implementadas pelos governos nacional, regional e local, e os respectivos impactos nas iniciativas empresariais de imigrantes. A questão política importante reside em saber como melhor promover o empreendedorismo imigrante e a sobrevivência das empresas de imigrantes.

Antes de mais é importante traçar o panorama geral do empreendedorismo imigrante na Austrália. As taxas de empreendedorismo variam consideravelmente entre os grupos étnicos ou de imigrantes na Austrália. Os imigrantes coreanos, taiwaneses, gregos, italianos, holandeses, alemães, checos, eslovacos e húngaros têm taxas de empreendedorismo relativamente altas, quando comparadas com a média dos naturais da Austrália. Por sua vez, os imigrantes da China, Singapura, Malásia, Egipto, Líbano, Polónia, Ucrânia, os antigos países da Jugoslávia, o Reino Unido, Nova Zelândia, Canadá e EUA têm taxas de empreendedorismo semelhantes à média australiana. Os imigrantes do Japão, Índia, Sri Lanka, Indonésia e Turquia têm as taxas de empreendedorismo mais baixas. O empreendedorismo feminino está a tornar-se cada vez mais significativo na Austrália (Low, 2004,

2005), tendo as mulheres imigrantes taxas de empreendedorismo idênticas às dos seus co-étnicos do sexo masculino.

A investigação australiana acerca do empreendedorismo imigrante (Lever-Tracy *et al.*, 1991, 1999; Stromback e Malhotra, 1994; Collins *et al.*, 1995; Collins, 2002) mostra que há uma crescente diversidade nos caminhos que os novos imigrantes tomam até chegarem ao empreendedorismo: alguns encontravam-se desempregados; outros eram trabalhadores manuais; outros ainda enfrentavam dificuldades no reconhecimento das suas qualificações universitárias, que são pré-requisitos para exercerem as suas profissões (tais como médicos, dentistas, contabilistas e advogados) e abrirem um consultório privado; outros deixaram cargos em empresas para se tornarem empreendedores; enquanto outros já tinham empresas antes de imigrarem para a Austrália. Inúmeros estudos identificam ainda uma grande diversidade de origens de classe social entre grupos de imigrantes empreendedores provenientes dos mesmos locais (Collins, 2000) e uma grande diversidade nos níveis educacionais. Um inquérito realizado a empresários imigrantes em meados dos anos 90 mostrou que enquanto um quarto dos inquiridos tinha qualificações universitárias, outro quarto não tinha completado o ensino secundário (Collins *et al.*, 1997). Por outro lado, enquanto alguns imigrantes empreendedores eram imigrantes recentes, outros estão na Austrália há décadas. Finalmente, outra das características determinantes dos empresários imigrantes é que a maioria define negócios de pequena dimensão, tendência comum a 90% dos empreendedores da Austrália.

A investigação australiana concluiu também que as mulheres imigrantes que iniciam negócios no país estruturam a sua vida profissional em torno dos seus relacionamentos com o marido, os filhos, a família e a comunidade, bem como das suas responsabilidades domésticas (Low, 2004). Por outras palavras, as decisões empresariais das mulheres imigrantes encontram-se baseadas em redes familiares e comunitárias.

De forma idêntica, tal como referem Kloosterman e Rath (2001), as experiências dos imigrantes empreendedores estão encastradas nas relações e estruturas sociais mais alargadas da sociedade em que se estabeleceram. Na Austrália isso significa um processo relativamente fácil de acesso à cidadania, muito embora o governo australiano que se encontra de momento no poder tenha introduzido um teste de cidadania e definido um modelo mais controlado de multiculturalismo (Collins, 2008).

A maior parte dos imigrantes, tal como a maioria dos australianos, vivem nas cidades. Assim, a maior parte das empresas dos imigrantes encontra-se localizada em metrópoles urbanas, ainda que exista um número de empresários que têm uma longa história nas áreas regionais e rurais (Krivokapic-Skoko, Jordan e Collins, 2007).

Enquanto muitas empresas de imigrantes produzem ou vendem produtos étnicos – como comida, café ou artefactos –, muitas outras não o fazem. Os empreendedores imigrantes distribuem-se um pouco por toda a economia, com negócios no sector dos serviços, incluindo retalho, imobiliário, finanças, *media* e turismo. Outros investem em sectores profissionais enquanto médicos, dentistas e arquitectos que possuem os seus consultórios privados. Muitas empresas imigrantes encontram-se ainda agrupadas em bairros étnicos como a *Chinatown* e a *Little Italy* de Sidney e Melbourne (Collins 2006a, 2006b); outros distribuem-se por subúrbios das principais cidades e vilas australianas e em centros regionais.

Em suma, verifica-se alguma diversidade de padrões entre o empreendedorismo imigrante na Austrália, manifesto nos próprios recursos que os diferentes fluxos de imigrantes trazem para a Austrália e nas redes em que os imigrantes se baseiam para chegarem ao país. Esta tendência significa que uma política única e/ou geral não conseguirá englobar todos, reforçando a necessidade de definir políticas diversas e complexas que respondam aos empreendedores imigrantes da Austrália dos dias de hoje.

Políticas e regulações para o empreendedorismo imigrante na Austrália

Esta secção procura apresentar as políticas e molduras reguladoras mais relevantes dos governos nacional, regional e local e de outras instituições.

Política Nacional

O Governo Australiano promove explicitamente o empreendedorismo imigrante através da sua política de imigração permanente e temporária (Collins, 2008). Em Novembro de 1976 a Austrália introduziu na sua política um programa para os empresários imigrantes de forma a permitir aos imigrantes com propostas de negócios e capital para investir entrarem no país com estatuto de imigrantes permanentes. Não foi estipulado um limite mínimo de investimento, mas, na prática, eram requeridos pelo menos 200.000 dólares australianos (120.000 euros). Em Novembro de 1981, esse programa foi substituído pelo Programa Empresarial Imigrante (*Business Migration Program* - BMP), tendo os imigrantes de demonstrar possuírem experiência e comprovado sucesso em termos empresariais, um volume considerável de bens (entre 300.000 dólares, ou 180.000 euros, e 850.000 dólares, ou 520.000 euros) que pudessem ser transferidos para a Austrália e a intenção de se estabelecerem permanentemente com um negócio na Austrália (Borowski and Nash, 1994).

Ao longo dos anos esta política tem sido ajustada, sempre que foram identificadas algumas anomalias no programa. As avaliações do programa sugerem que

este tem sido bastante bem sucedido. Um inquérito longitudinal de trinta e seis meses, com início em 1993, junto dos que chegaram dentro da categoria de empresários mostrou que 77% dos imigrantes criaram um negócio e que 78% destes eram de criação recente; em média foram criados 4,3 postos de trabalho por cada novo negócio; uma média de 677.062 dólares (415.000 euros) foram transferidos para a Austrália; uma média de 317.022 dólares (195.000 euros) foram investidos nos negócios; 11% dos negócios tiveram um lucro igual ou superior a um milhão de dólares (610.000 euros); e 63% dos negócios geraram exportações.²

Actualmente os proprietários de empresas, administradores e investidores podem candidatar-se a um visto ao abrigo da categoria *Business Skills*. O principal problema reside em atrair um número suficiente de entradas nesta categoria, com a Austrália a sofrer de uma forte competição por parte dos países ocidentais, incluindo o Canadá. Em Março de 2003 foram abertos três gabinetes de apoio para o processamento das entradas de imigrantes da categoria de *Business Skills* e introduzido um processo constante de duas fases, a partir do qual é atribuído ao empresário imigrante um visto provisório para quatro anos. Caso se confirme a criação de um negócio ou se mantenha o seu investimento para além do período de quatro anos, o imigrante torna-se elegível para se candidatar ao estatuto de residente permanente na Austrália.

Encontra-se ainda disponível uma categoria, conhecida como visto *Business Talent*, que dá acesso directo à residência permanente para empresários imigrantes de elevado calibre, apoiados por governos nacionais e locais. Em 2006-07 foram atribuídos 4.881 vistos *Business Skills* a imigrantes maioritariamente de países como a China, o Reino Unido, a Malásia, a África do Sul, Singapura, Taiwan, Coreia do Sul, Hong Kong e a Indonésia.

O Governo Australiano introduziu ainda novas possibilidades para os imigrantes empreendedores dispostos a estabelecerem-se em áreas isoladas e rurais. O programa *Regional Established Businesses* da Austrália, iniciado em 2003, foi criado para encorajar novos imigrantes empreendedores a estabelecerem-se em áreas isoladas e rurais. Caso aí estabeleçam os seus negócios e residam durante três anos, os imigrantes podem candidatar-se à residência permanente na Austrália. Um novo visto, denominado de *Skills Designated Area Sponsored* (SDAS), permite aos negócios desenvolvidos nessas áreas – incluindo os pertencentes a imigrantes – encontrar candidatos que preencham vagas para trabalhos especializados que podem, por sua vez, ser patrocinados pelo programa *Regional Skills Migration Scheme* (RSMS). O número de imigrantes SDAS aumentou de 1.000 vistos, concedidos em 2000-01, para 7.547 em 2003-04 (DIMIA, 2005: 2).

Para além destes programas desenvolvidos no âmbito de políticas imigratórias, identificam-se algumas agências do governo que promovem o empreendedorismo

imigrante, directa ou indirectamente. Um esquema governamental, o *New Enterprise Incentive Scheme* (NEIS), foi desenhado para ajudar imigrantes desempregados ou com poucos recursos financeiros na fase de criação da sua empresa, permitindo-lhes beneficiar de formação empresarial ou de capitalizar subsídios de desemprego durante o período de formação do negócio. Uma avaliação deste programa-piloto, realizada em 1994-95, mostrou que os imigrantes representavam 20% das pessoas que começaram o seu próprio negócio através do programa NEIS, uma percentagem significativamente superior à da população total (DEETYA, 1995). Estes empreendedores imigrantes identificaram o seu baixo conhecimento da língua inglesa e/ou situação de iliteracia como barreiras causadoras de uma variedade de problemas: falta de conhecimento acerca de oportunidades formativas; relutância em participar em programas de formação *mainstream*; dificuldade em estabelecer redes; e dificuldade em recorrer a instituições financeiras para empréstimos. Os avaliadores alertaram ainda para a falta de compreensão cultural daqueles que geriram e implementaram o programa, mencionando a inadequada formação e sensibilidade cultural de alguns dos técnicos das instituições oficiais e a existência de uma visão estereotipada que considerava os imigrantes difíceis de assistir.

Foram ainda identificados outros problemas dos imigrantes empreendedores. Entre eles, a falta de familiaridade dos imigrantes com o contexto empresarial australiano (e.g. taxas e requerimentos legais) e dificuldades relacionadas com o reconhecimento de qualificações dos imigrantes. O relatório de avaliação recomendou a introdução de políticas baseadas em estratégias de *marketing* com ligação a organizações locais de imigrantes e na combinação do Inglês com línguas das comunidades imigrantes. Finalmente, enfatizou ainda a importância de os profissionais envolvidos na formação dos empreendedores imigrantes serem cultural e linguisticamente sensíveis (DEETYA, 1995).

Governos dos Estados Federais

Os Governos dos Estados Federais desempenham um importante papel na regulação das empresas na Austrália, incluindo daquelas que pertencem aos imigrantes. Estas regulações, com impacto nos empresários imigrantes e não-imigrantes, referem-se a questões como requerimentos de saúde e segurança e condições de emprego, incluindo os salários. Por exemplo, nos anos 80 a aprovação de uma regulação no Estado de New South Wales, que passou a permitir que os restaurantes tivessem esplanadas, afectou a própria dinâmica da restauração. Actualmente há evidências, um pouco por todo o país, de que muitas empresas de imigrantes concentram-se na indústria alimentar, com restaurantes étnicos e cafés com mesas no exterior (Collins, 2003).

Outra área-chave nas políticas relacionadas com o empreendedorismo imigrante é a educação e a formação, que na Austrália é sobretudo uma responsabilidade

do Estado australiano. Muitos empreendedores de negócios de pequena e média dimensão não investem na educação e na formação. A literatura sugere que apenas 18% dos pequenos empresários comprometem capital para a educação e formação de si próprios ou dos seus empregados (Employment and Skills Formation Council, 1994: xiv). A educação e a formação inadequadas ou inapropriadas são, frequentemente, uma barreira ao empreendedorismo, sobretudo para as mulheres imigrantes (Ip e Lever Tracey, 1999).

Um estudo extenso sobre o perfil educacional e as necessidades dos empreendedores étnicos na Austrália (Collins *et al.*, 1997) confirmou esta tendência de que os empreendedores imigrantes investem pouco na educação e na formação. A maior parte dos que investiram na sua própria formação gastaram menos de 1.000 dólares (610 euros) no ano fiscal anterior e, regra geral, gastaram menos de 5.000 dólares (3.050 euros) na formação do seu pessoal. O inquérito aos empreendedores étnicos mostrou ainda que as principais áreas em que necessitavam de formação são informática, gestão financeira, gestão de recursos humanos e *marketing*. Collins *et al.* (1997) identificaram que os maiores constrangimentos para a participação dos empresários étnicos em ações de formação são os custos da própria formação e o custo em termos de tempo que os empreendedores ou trabalhadores têm de suprimir ao horário de trabalho. Muitos empreendedores étnicos mostraram-se mais favoráveis à oferta de cursos *online*.

Governo Local

Os bairros étnicos são espaços-chave – ainda que não sejam os únicos – da economia étnica na cidade (Collins, 2006b). No centro ou nas zonas suburbanas da cidade, os bairros étnicos correspondem a aglomerados de empresários imigrantes em áreas que são designadas pelos promotores das cidades e governos locais de *ethnic precincts*. Esses locais são caracterizados pela presença de um número substantivo de empreendedores imigrantes ou étnicos, que ocupam as ruas do bairro vendendo comida, bens ou serviços tanto a co-étnicos como a outros consumidores. Os *ethnic precincts* apresentam-se sob várias formas. Frequentemente tendem a estar associados a um grupo étnico, como é o caso de bairros conhecidos por *Chinatown*, *Little Italy*, *Little Korea*, *Little Vietnam*, *Little Turkey*. Outros assumem ainda uma identidade multicultural mais alargada, tal como *Little Ásia* ou *Latin Quarter*. Os governos locais têm a responsabilidade pelo desenvolvimento, planificação e divulgação desses aglomerados. Cada um destes *ethnic precincts* tem sido desenvolvido com o apoio financeiro e de *marketing* de governos locais. Os festivais étnicos tornaram-se momentos-chave para a promoção desses bairros junto de uma clientela mais alargada, incluindo turistas. A promoção de festivais étnicos é fundamental em qualquer estratégia para impulsionar o empreendedorismo imigrante.

Discussão e recomendações para política pública

Os trabalhos de investigação realizados na Austrália sobre o empreendedorismo imigrante sublinham a diversidade crescente de caminhos usados pelos imigrantes até alcançarem o empreendedorismo. As respostas políticas ao empreendedorismo imigrante devem, pois, responder a esta diversidade. Uma das áreas-chave de apoio ao empreendedorismo imigrante na Austrália surge nas próprias políticas de admissão, designadas especificamente para atraírem imigrantes empreendedores a estabelecerem-se na Austrália. O programa antigo e constantemente aperfeiçoado *Business Migration*, juntamente com inúmeras iniciativas mais recentes que pretendem incentivar o investimento de empreendedores imigrantes em zonas isoladas e rurais da Austrália, são bons exemplos disso.

Apesar da importância crescente dos empresários imigrantes e étnicos na Austrália, a maioria das respostas políticas (para além das políticas migratórias) não distinguem os empreendedores imigrantes dos não imigrantes, canalizando a sua acção para as áreas de maior dificuldade dos empreendedores no país. Independentemente da sua etnicidade ou género, as acções dirigem-se às áreas de educação e formação e de contabilidade. As taxas de insucesso de negócios mostram-se superiores no caso dos negócios de pequena dimensão (incluindo as pequenas empresas de imigrantes), pelo que as políticas desenhadas para responder a questões ligadas à educação, finanças, planeamento empresarial, comércio, impostos e *marketing*, dirigidas a imigrantes empreendedores, podem ajudar a reduzir a taxa de insucesso das empresas imigrantes.

Outra área-chave de desenvolvimento de políticas para empreendedores imigrantes relaciona-se com a burocracia administrativa sentida pelos empreendedores imigrantes na sua relação com os vários níveis do Governo e outros organismos reguladores. Muitas iniciativas políticas para empreendedores de pequenos negócios de países da OCDE, incluindo a Austrália, centraram-se na necessidade de reduzir o peso administrativo e os custos inerentes à própria regulação. A OCDE estima que a burocracia envolvida no processo de definição de uma empresa na Austrália demora cerca de uma semana a ser processada. Essa situação é semelhante ao que acontece nos EUA, Japão e Suécia, sendo considerada uma realidade simplificada (OECD, 1998: 20). Contudo, a burocracia não termina aí, uma vez que os negócios têm de responder a vários procedimentos administrativos e regulatórios do Governo. Estima-se que custos associados a esses procedimentos correspondam a um terço (32%) dos lucros das pequenas empresas da Austrália (OECD, 1998: 149).

Outra política transversal a várias jurisdições relaciona-se com a existência de estratégias adequadas de comunicação dos governos com os empresários imigrantes. Um estudo (Collins *et al.*, 2000) explorou esta questão através do de-

envolvimento de vários *focus groups* de empresários étnicos em Sidney, tendo identificado que esses empresários não se encontravam satisfeitos com as várias formas de os governos divulgarem as suas políticas e procedimentos. Vários empresários étnicos queixaram-se das dificuldades de gerirem as várias burocracias, a legislação e os procedimentos que enquadram os seus negócios. A maioria dos pequenos empresários étnicos declarou que precisava de contactar vários departamentos e agências estatais, federais e locais, e que enfrentavam inúmeros problemas porque esses serviços não se encontravam devidamente articulados entre si.

Destas observações emergem várias implicações para as políticas locais, federais e estatais. Primeiro, ao nível estatal, recomenda-se a definição de políticas integradas, com a partilha de recursos de forma a reforçar a cooperação interdepartamental antes da aproximação aos pequenos empresários imigrantes. Em segundo, deve-se desenvolver estratégias diversificadas para grupos étnicos, procurando responder assim a diferentes características – educação, língua e negócios – dos empresários étnicos. Essas estratégias devem atender ainda à disponibilidade relativamente limitada de muitos dos empresários étnicos. Em terceiro, os meios de comunicação étnicos deveriam ser usados como uma componente crítica nas estratégias de comunicação governamentais com os pequenos empresários étnicos. Em quarto, um dos aspectos mais importantes para qualquer estratégia de comunicação com os pequenos empresários étnicos é identificar e usar as redes sociais formais e informais. Para esse fim os governos poderiam considerar a possibilidade de trabalharem com associações de empresários étnicos e organizações das comunidades étnicas, no sentido de planejar e desenvolver campanhas de *marketing* multiculturais. Em quinto, em várias ocasiões os pequenos empresários étnicos solicitaram a criação de um balcão único para todos os serviços governamentais, de um número de contacto, de um *website*, ou de uma publicação, que informasse os empresários étnicos acerca dos serviços e/ou apoios existentes. Em sexto, novas iniciativas políticas deveriam ter subjacente uma opção governamental integrada. Uma medida nesse âmbito poderia passar pela organização de exposições de negócios étnicos em cada uma das cidades capitais dos Estados Federais, amplamente publicitadas nos meios de comunicação étnicos e incluindo versões bilingues e/ou multilingues quando pertinente.

Finalmente, as políticas desenhadas para desenvolver e promover *ethnic precincts* (Collins e Kunz, 2007), a economia étnica (Kaplan e Li, 2006) e o turismo étnico urbano (Rath, 2007), poderão ajudar os empresários imigrantes e/ou os negócios localizados nesses aglomerados. O importante crescimento do empreendedorismo das mulheres imigrantes na Austrália, como em outros países, sugere ainda a necessidade de se definirem políticas sensíveis às questões relacionadas com a intersecção entre a etnicidade e o género. Esta vertente requer

mais investigação na Austrália. Adicionalmente, as minorias enfrentam barreiras relacionadas com dificuldades linguísticas, racismo e preconceito, questões essas que não afectam os empresários não imigrantes.

Notas

¹ Os termos “empreendedores imigrantes” e “empreendedores étnicos”, apesar de não serem idênticos (Collins et al., 1995: 35-8), são utilizados de forma intermutável no presente artigo.

² Dados previamente disponíveis no *website* do Departamento de Imigração e Assuntos Multiculturais (Department of Immigration and Multicultural Affairs, DIMA) disponível em: <http://www.dima.gov.au/facts/14labour.htm>. O Departamento foi entretanto alterado para Departamento de Imigração e Cidadania (Department of Immigration and Citizenship, DIAC).

Referências Bibliográficas

- Borowski, A. e Nash, A. (1994), “Business Migration” in Adelman, H., Borowski, A., Burstein, M. e Foster, L. (orgs.), *Immigration and Refugee Policy: Australia and Canada Compared*, Vol. 2, Melbourne: Melbourne University Press, pp. 227-53.
- Collins, J. (2000), “Ethnicity, gender and Australian entrepreneurs: Rethinking Marxist views on Small Business”, *Journal of Social Change and Critical Inquiry*, n.º 2 (Setembro de 2000) [disponível em: <http://www.uow.edu.au/arts/joscci>].
- Collins, J. (2002), “Chinese Entrepreneurs: The Chinese Diaspora in Australia”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 8, n.º 1/2, pp. 113-33.
- Collins, J. (2003), “Australia: Cosmopolitan Capitalists Down Under” in Kloosterman, R. e Rath, J. (orgs.), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalisation*, Nova Iorque: New York University Press, e Oxford: Berg Publishing, pp. 61-78.
- Collins, J. (2006a), “Ethnic Diversity and the Ethnic Economy in Cosmopolitan Sydney” in Kaplan, D.H. e Li, W. (orgs.), *Landscapes of the Ethnic Economy*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, pp. 135-48.
- Collins, J. (2006b), “Ethnic Diversity Down Under: Ethnic Precincts in Sydney”, *International Journal of Diversity in Organisations, Communities and Nations*, n.º 4, pp. 1043-53.
- Collins, J. (2008), “Australian Immigration Policy in the Age of Globalisation” in Kondo, A. (org.), *Migration and Globalisation: Comparing Immigration Policy in Developed Countries*, Tokyo: Akashi Shoten, pp.161-84.
- Collins, J., Gibson, K., Alcorso, C., Tait, D. e Castles, S. (1995), *A Shop Full of Dreams: Ethnic Small Business in Australia*, Sydney e Londres: Pluto Press.
- Collins, J., Sim, C.-L., Dhungel, B., Zabbal, N. e Noel, G. (1997), *Training for Ethnic Small Business*, Sydney: University of Technology Sydney (UTS).

- Collins, J., Bastian, R., Houghton, K. (2000), *Government communication with Ethnic Small Business in Sydney* (documento não publicado).
- Collins, J. e Kunz, P. (2007), "Ethnic entrepreneurs, ethnic precincts and tourism: The case of Sydney, Australia" in Richards, G. (org.), *Tourism Creativity and Development*, Londres e Nova Iorque: Routledge, pp. 201-14.
- DEETYA (Department of Employment, Education and Training and Youth Affairs) (1995), *Evaluation Report: NEIS Pilot Program for Migrants, Canberra*: Enterprise Development Section in conjunction with the National NEIS Association.
- DIMIA (Department of Immigration, Multicultural and Indigenous Affairs) (2005), *Analysis of the Skilled Designated Area sponsored Subclass* (disponível em: <http://www.immi.gov.au/skilled/regional-employment/attracting-business.htm>, acessado em 09.07.2008).
- Employment and Skills Formation Council (1994), *More Than Able: Small Business Employment and Skills Supplementary Report*, Canberra: National Board of Employment, Education and Training, Australian Government Publishing Service.
- Ip, D., e Lever-Tracy, C. (1999), "Asian Women in Business in Australia" in Lelaet, D. e Kelson, G. (orgs.), *Gender and Immigration*, vol. 5, Londres: MacMillan, pp. 59-81.
- Kaplan, D. H. e Li, W. (orgs.) (2006), *Landscapes of the Ethnic Economy*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, pp. 135-48.
- Kloosterman, R. e Rath, J. (2001) "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, n.º 2, pp. 189-202.
- Kloosterman, R. e Rath, J. (orgs.) (2003), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalisation*, Nova Iorque: New York University Press, e Oxford: Berg Publishing, pp. 61-78.
- Krivokapic-Skoko, B., Jordan, K. e Collins, J. (2007), "Ethnic Minorities and the Built Environment in Rural and Regional Australia", *The International Journal of Diversity in Organisations, Communities and Nations*, vol. 6, n.º 6, pp. 167-76.
- Lever-Tracy, C., Ip, D., Kitay, J., Phillips, I., e Tracy, N. (1991), *Asian Entrepreneurs in Australia: Ethnic Small Business in the Chinese and Indian Communities of Brisbane and Sydney* (A Report), Canberra: Office of Multicultural Affairs.
- Lever-Tracy, C., Ip, D., e Tracy, N. (1999), "Old Ties Abroad, New Friends at Home: Networks of Australian Chinese Entrepreneurs" in Tseng, Y.-F., Bulbeck, C. Chiang L.-H. N., e Hsu, J.-C. (orgs.), *Asian Migration: Pacific Rim Dynamics*, Taipei: Interdisciplinary Group for Australian Studies, National Taiwan University, pp. 97-116.
- Low, A. (2003), "Why Asian-born immigrant women go into business?", artigo apresentado na International Council for Small Business 48th World Conference, 15-18 de Junho de 2003, Belfast, Irlanda.

- Low, A. (2004), "Embedded Intersections of Immigrant Female Entrepreneurship: A Study of Asian-born Women Entrepreneurs in Sydney", Tese de Doutouramento não publicada, Sydney: University of Technology.
- OECD (1998), *Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD.
- Rath, J. (org.) (2000), *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*, Amesterdão: MacMillan.
- Rath, J. (org.) (2007), *Tourism, Ethnic Diversity and the City*, Nova Iorque: Routledge.
- Stromback, T. e Malhotra, R. (1994), *Socioeconomic Linkages of South Asian Immigrants with their Country of Origin*, Canberra: Australian Government Publishing Service.