

Determinantes das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal *The determinants of immigrant entrepreneurial strategies in Portugal*

Catarina Reis Oliveira*

Resumo Este artigo pretende analisar, por um lado, as tendências das iniciativas empresariais dos imigrantes em Portugal e, por outro, realçar os impactos do enquadramento legal e institucional português das últimas décadas no empreendedorismo imigrante. Segue-se uma discussão dos determinantes da iniciativa empresarial imigrante em Portugal atendendo à própria "estrutura de oportunidades" da sociedade portuguesa e aos recursos empresariais diferenciados dos grupos de imigrantes presentes em Portugal.

Palavras-chave estratégias empresariais, empresários imigrantes, recursos étnicos, estrutura de oportunidades.

Abstract This article seeks to analyse, on the one hand, trends in the entrepreneurial initiatives of immigrants in Portugal and, on the other, to highlight the impacts of the Portuguese legal and institutional framework during recent decades on immigrant entrepreneurship. There follows a discussion on the determinants of immigrant entrepreneurial initiatives in Portugal, in relation to the 'opportunity structure' of Portuguese society and the differentiated entrepreneurial resources of groups of immigrants present in Portugal.

Keywords entrepreneurial strategies, immigrant entrepreneurs, ethnic resources, opportunity structure.

* Coordenadora da Unidade de Estudos e Relações Internacionais do ACIDI, I.P. / Head of Unit of Research and International Relations of the High Commission for Immigration and Intercultural Dialogue (ACIDI, I.P.) (catarina.oliveira@acidi.gov.pt).

■ Determinantes das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal

Catarina Reis Oliveira

Introdução

A partir da década de 80 o fluxo imigratório é reconhecido em Portugal por inúmeros estudos científicos¹ e artigos jornalísticos, sendo objecto também de debates públicos. Nas duas décadas que se seguiram os estudos acerca da inserção dos imigrantes no mercado de trabalho português realçaram sobretudo, de forma parcelar, as ligações das populações estrangeiras à marginalidade laboral, à precariedade, à economia informal e ao mercado “secundário” e/ou não qualificado (Peixoto, 2008).

Contudo, nos últimos anos essas perspectivas têm sido substituídas por leituras que têm em consideração também os contributos positivos da imigração em Portugal: para as contas do Estado (Almeida e Silva, 2007), para a demografia (Rosa *et al.*, 2004) e para a economia (Ferreira *et al.*, 2004; Oliveira, 2004a e 2005). Têm vindo a realçar-se, em particular, os distintos perfis profissionais e níveis de qualificação dos imigrantes (Peixoto, 1999; Baganha *et al.*, 2002; Góis e Marques, 2007) e a iniciativa empresarial imigrante (Oliveira, 2004a, 2004b, 2005, 2007).

A política de imigração nacional reflectiu uma evolução semelhante, ou seja, de uma orientação clara para os fluxos de imigrantes não qualificados e/ou laborais destinados a ocupar vagas no mercado de trabalho português, observou-se nos últimos anos a uma viragem que reflecte um interesse crescente também pelos imigrantes qualificados e empreendedores.

A iniciativa empresarial imigrante, em particular, passou a ser percebida não apenas como uma alternativa à inserção dos imigrantes no mercado de trabalho português – por vezes em situações de exclusão social, de discriminação, de sobrequalificação e/ou de desemprego prolongado –, mas também como uma forma de permitir a mobilidade social de alguns imigrantes e a criação de novos postos de trabalho (Oliveira, 2004a). Assim, a percepção do potencial da imigração foi-se tornando evidente um pouco por todo o país através de inúmeras iniciativas, medidas, programas e projectos de natureza governamental, privada, do terceiro sector e/ou mistos.²

Neste contexto, apesar de se reconhecer a importância das oportunidades empresariais étnicas (e.g. acesso privilegiado a capital, mão-de-obra, fornecedores) associadas a alguns grupos imigrantes e que explicam também muito da sua

maior propensão para a iniciativa empresarial³ por comparação a outros, este artigo procura realçar, em particular, a evolução da política de imigração portuguesa e a sua interferência no empreendedorismo imigrante ao longo das últimas três décadas.

Tendo presente esse objectivo, este artigo divide-se em duas secções fundamentais. Na primeira são apresentadas as principais tendências das iniciativas empresariais dos imigrantes em Portugal ao longo das três últimas décadas. Por sua vez, na segunda, são realçados os impactos do enquadramento legal e institucional português no empreendedorismo imigrante desde a década de 80. O artigo conclui com uma discussão dos determinantes da iniciativa empresarial imigrante em Portugal atendendo à “estrutura de oportunidades”⁴ da sociedade portuguesa.

Empresários imigrantes em Portugal: tendências estatísticas

À semelhança do observado em inúmeros países da OCDE, a iniciativa empresarial dos imigrantes tem vindo a reforçar-se em Portugal. Entre 2000 e 2005 a importância relativa de estrangeiros no total de trabalhadores por conta própria passou de 3,6% para 5,4% (SOPEMI, 2007: 75).

A avaliação rigorosa do volume de empresários imigrantes em Portugal é, contudo, bastante complexa atendendo à própria escassez e dispersão das fontes estatísticas disponíveis e às dificuldades de comparação entre dados.

Em Portugal só são recolhidos dados oficiais acerca de estrangeiros. Por outras palavras, todas as análises de dados acerca da imigração têm por base a nacionalidade dos indivíduos. Apesar de aparentemente esta ser uma opção inconsequente e lógica, é importante reflectir sobre as implicações subjacentes às conclusões que resultam das análises desses dados.

Antes de mais torna-se crucial distinguir as noções de “imigrante” e de “estrangeiro”, uma vez que traduzem universos distintos. O “imigrante” define-se como o indivíduo que, tendo nascido num determinado território, migrou para um outro país onde passa a residir durante pelo menos um ano.⁵ Assim, o movimento de mudança de território em si mesmo não reflecte a nacionalidade do indivíduo. Na realidade, foi mesmo identificado que uma parte substantiva dos empresários imigrantes em Portugal tem a nacionalidade portuguesa (Oliveira, 2005). Já a noção de “estrangeiro” é indissociável da de nacionalidade, ou seja, é estrangeiro todo o indivíduo que tem uma nacionalidade diferente da do país onde reside. Em consequência, admite-se que nem todos os estrangeiros são imigrantes. Efectivamente há indivíduos com

nacionalidade estrangeira que nasceram em Portugal e que não têm qualquer experiência migratória.⁶

Atendendo a estas ressalvas e aos dados oficiais disponíveis, é possível apurar dois universos distintos para estimar o número de empresários⁷ imigrantes em Portugal. Por um lado, é possível estimar o número de estrangeiros que entram em Portugal com a intenção de desenvolverem uma actividade independente ou criarem um negócio a partir dos dados das solicitações de autorização de residência do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) e dos dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros relativamente à emissão de vistos em postos consulares. Por outro, duas fontes oficiais permitem estimar o *stock* de empresários estrangeiros: Recenseamentos Gerais da População do Instituto Nacional de Estatística (INE) e os Relatórios Estatísticos do SEF.

Como alguns investigadores têm vindo a alertar, os dados quantificados disponíveis nestas fontes não só estão longe de nos permitir saber o número exacto de imigrantes que se encontram em Portugal, como apresentam apuramentos distintos.⁸ Deste modo, a opção pela fonte que se utiliza para efeitos de estudo não é inconsequente. Esses dilemas estatísticos repercutem-se no estudo dos empresários imigrantes presentes no país.

O SEF, na qualidade de serviço estatal responsável pelo controlo da entrada, saída e permanência de estrangeiros em Portugal, recolhe anualmente, a partir de actos administrativos, informação estatística acerca de estrangeiros em situação regular. Uma ilação evidente surge: estes registos estatísticos não contabilizam as entradas e as saídas irregulares de estrangeiros, nem os imigrantes com nacionalidade portuguesa. As informações estatísticas recolhidas pelo SEF centram-se nas várias tipologias de estadias regulares que os estrangeiros podem ter em Portugal (e.g. autorização de residência, autorização de permanência, prorrogações de vistos).

No que diz respeito à situação na profissão dos estrangeiros, estes dados apresentam também várias limitações. O SEF apenas disponibilizou dados relativos ao *stock* da “população estrangeira residente” (titulares de uma autorização de residência) segundo a sua actividade económica até 1998 (vd. Quadro 1). Adicionalmente, esses dados reflectem somente a situação dos indivíduos no momento de entrada em Portugal. Em resultado, não é possível analisar eventuais alterações decorrentes da mobilidade geográfica e/ou profissional dos estrangeiros posteriores à sua chegada.

Quadro 1 – Número de estrangeiros com Autorização de Residência segundo a situação na profissão

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

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

Não atendendo à interrupção da compilação estatística desses dados, se agregarmos o número de patrões ao número de trabalhadores isolados, como aproximação à expressão empresarial,⁹ em 1998 residiam legalmente em Portugal 15.872 patrões estrangeiros e 1.258 trabalhadores isolados estrangeiros. Contudo, esses 17.130 estrangeiros com autorização de residência não correspondem ao universo dos empresários imigrantes em Portugal nesse ano, uma vez que esse número não contabiliza todos os empresários imigrantes que adquiriram, entretanto, a nacionalidade portuguesa¹⁰ e todos os que operavam no mercado informal. Ficam também de fora todos os estrangeiros com um visto de trabalho de tipo III, ou seja, aqueles que exerciam actividades independentes em Portugal no âmbito de uma prestação de serviços.

Quadro 2 – Número de Vistos de Trabalho concedidos por Portugal entre 1999 e 2006

Vistos de Trabalho concedidos por Portugal	Total Estrangeiros		
	Total	Visto Tipo III	
		N	%
1999	1.931	443	22,9
2000	3.372	545	16,2
2001	3.024	380	12,6
2002	2.605	546	21,0
2003	2.761	300	10,9
2004	2.769	336	12,1
2005	3.054	207	6,8
2006	6.735	404	6,0

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros.

A partir dos dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros – disponíveis no Quadro 2 – nota-se que o peso relativo dos estrangeiros que entraram em Portugal com o visto de trabalho de tipo III tem vindo a diminuir, representando em 2006 apenas 6% do total de vistos de trabalho concedidos. Essa tendência reproduz a própria situação profissional daqueles estrangeiros que se encontram em Portugal (predominantemente em actividades por conta de outrem). Apesar de a importância destes vistos ser relativamente diminuta, é interessante verificar a sobre-representação de algumas nacionalidades: em média os brasileiros representaram cerca de 53% do total de vistos de trabalho de tipo III concedidos entre 1999 e 2006 (tendo mesmo em 1999 representado 67%). Torna-se, pois, evidente o fluxo específico dessa nacionalidade para alguns sectores económicos onde predominam os trabalhadores isolados altamente qualificados (por exemplo, em profissões dos sectores de publicidade e informática).

Para além desse fluxo de entrada há que atender também ao número de estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente para efeitos de uma actividade empresarial (vd. Quadro 3). Esses dados, também divulgados pelo SEF, permitem ter uma estimativa de algumas das mudanças das características socioeconómicas da população estrangeira que pretende residir legalmente em Portugal. Verifica-se que a partir de 2002 se deu um decréscimo do número de estrangeiros que solicitaram o estatuto de residente para criarem um negócio ou o seu próprio emprego. Como será discutido na secção seguinte deste artigo, a esta inversão não foram sem dúvida alheias algumas mudanças no próprio contexto legal que enquadra a imigração.

Quadro 3 – População estrangeira que solicitou estatuto de residente, segundo a situação na profissão, entre 2000 e 2005

Ano de entrada em Portugal	Situação na Profissão				Total Activos
	Patrões		Trabalhadores Isolados		
	Total	%	Total	%	
1999	312	7,7	193	4,8	4.058
2000	532	6,8	357	4,6	7.835
2001	495	8,4	400	6,8	5.874
2002	407	8,7	333	7,1	4.695
2003	347	8,4	284	6,9	4.122
2004	321	5,4	215	3,6	5.989
2005	318	6,8	207	4,4	4.691

Fonte: Relatórios Estatísticos SEF.

Deste modo, atendendo a que os dados dos Recenseamentos Gerais da População correspondem aos resultados dos questionários realizados a todos os portugueses e estrangeiros, independentemente da sua situação perante a lei, residentes no território português num momento preciso do tempo, espera-se que contemplem todas estas situações e/ou permitam uma melhor aproximação acerca do stock de empresários estrangeiros em Portugal.

É importante, ainda assim, reconhecer algumas limitações desses dados. Em qualquer dos Recenseamentos Gerais da População verificam-se alguns problemas de qualidade da operação censitária: situações de não-resposta associadas a dificuldades de preenchimento (e.g. estrangeiros com dificuldade em perceberem o português) e/ou a estrangeiros em situação irregular, por exemplo. Adicionalmente, segundo as instruções de preenchimento dos questionários dos Censos de 2001, não foram recolhidas informações de estrangeiros que vivem em Portugal há menos de um ano, ou seja, ficaram excluídos da última recolha censitária todos os estrangeiros que chegaram ao país depois de 12 de Março de 2000.¹¹

Deste modo, o último recenseamento apresenta algumas falhas de cobertura para efeitos de caracterização do universo de imigrantes. A primeira, e mais evidente, remete para o facto de uma parte substantiva dos novos fluxos migratórios presentes em Portugal ter chegado depois do período do lançamento do questionário individual do Recenseamento de 2001 e/ou não ter sido considerado para efeitos de recolha por não se encontrarem em Portugal há pelo menos um ano.¹² As consequências dessa falha de cobertura tornam-se claras se compa-

rarmos os resultados dos Censos de 2001 com os registos do SEF para o mesmo ano. Centremo-nos apenas nos registos do SEF sobre os estrangeiros com autorização de permanência: no fim de 2001, existiam 126.901 estrangeiros com autorização de permanência, entre os quais constavam 45.233 ucranianos, 23.713 brasileiros, 8.984 moldavos e 7.461 romenos. Ora, os Censos de 2001 não contabilizaram mais de 10.425 ucranianos, 22.977 brasileiros, 2.859 moldavos e 2.412 romenos. Apesar de essa ser uma falha de cobertura evidente nos Censos, não traz graves consequências para o universo em estudo – empresários imigrantes –, uma vez que, como veremos, os titulares de autorização de permanência só podiam legalmente desenvolver uma actividade subordinada.¹³

Assim, e uma vez que os fluxos migratórios em Portugal ganharam visibilidade essencialmente a partir de finais da década de 70, considera-se pertinente seleccionar para efeitos de análise os três últimos Censos – XII^o, XIII^o e o XIV^o – uma vez que dão uma aproximação às tendências verificadas nas três últimas décadas.

Quadro 4 – População Activa Portuguesa e Estrangeira, segundo a situação na profissão, entre 1981 e 2001

Situação na Profissão		1981		1991		2001		Taxa de Mudança 1981-2001
		N	%	N	%	N	%	
Empregadores	Português	130.051	3,1	267.757	6,2	467.553	9,8	259,5
	Estrangeiro	1.811	5,1	4.438	7,7	20.571	10,2	1035,9
Trabalhadores Isolados	Português	632.354	15,2	567.789	13,1	290.318	6,1	-54,1
	Estrangeiro	3.188	8,9	6.561	11,4	9.173	4,5	187,7
Trabalhadores Familiares	Português	100.951	2,4	84.241	1,9	36.773	0,8	-63,6
	Estrangeiro	513	1,4	1.058	1,8	987	0,5	92,4
Total	Português	4.147.339	100	4.340.422	100	4.788.561	100	15,5
	Estrangeiro	35.709	100	57.744	100	201.647	100	464,7

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

Conforme é possível verificar no Quadro 4 o número de empregadores estrangeiros tem vindo a aumentar substancialmente ao longo das últimas três décadas (com taxas de mudança bastante mais elevadas do que o verificado nos empregadores portugueses), crescimento que acompanhou a própria evolução dos estrangeiros em Portugal. Entre 1981 e 2001 não apenas se reforçou o número de empregadores estrangeiros – de 1.811 para 20.571 –, como também o peso rela-

tivo de empregadores no total de activos estrangeiros aumentou – de 5,1% para 10,2%. Bastante relevante é ainda observar que, à semelhança do verificado em outros países da OCDE, a percentagem de empregadores é maior no caso do total de activos estrangeiros do que no total de activos portugueses.

Ainda de forma semelhante à tendência observada em outros países, em Portugal nem todos os grupos de imigrantes mostram a mesma propensão para a iniciativa empresarial. Os dados dos Censos permitem identificar as nacionalidades com maiores taxas de empreendedorismo.¹⁴

Quadro 5 – Taxas de Empreendedorismo segundo a nacionalidade entre 1981 e 2001

País de nacionalidade	1981	1991	2001	Variação de Empregadores 1981/2001	Variação de Activos 1981/2001
Total Europa	12,0	13,3	9,9	2,9	3,7
Alemanha	16,1	13,8	17,7	3,7	3,3
Espanha	15,0	18,4	11,6	0,2	0,5
França	7,0	5,4	10,2	9,9	6,5
Reino Unido	16,2	19,5	23,0	3,9	2,5
Ucrânia			1,5		
Total África	1,1	3,4	6,7	22,9	2,8
Angola	1,2	3,4	6,6	25,5	4,0
Cabo Verde	0,7	3,0	6,4	17,3	1,1
Guiné-Bissau	1,9	2,9	6,2	107,2	32,1
Moçambique	3,0	5,9	9,1	8,0	2,0
S. Tomé e Príncipe	0,2	2,6	6,0	304,0	9,4
Total América	5,1	8,8	13,6	13,9	4,6
Brasil	4,8	9,5	13,5	20,7	6,7
EUA	8,5	8,3	12,3	1,7	0,9
Venezuela	3,9	7,7	13,8	11,3	2,5
Total Ásia	9,8	21,3	19,1	10,6	5,0
China	22,2	24,1	36,0	31,4	19,0
Índia	7,9	17,6	7,6	11,3	11,7
Paquistão	17	30,7	6,3	0,9	4,2
Oceânia	1,8	9,4	14,2	20,0	1,6
Estrangeiros	5,1	7,7	10,2	10,4	4,6
Portugueses	3,1	6,2	9,8	2,6	0,2

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

Como é possível observar no Quadro 5, os chineses apresentam, entre os grupos estrangeiros, as taxas de empreendedorismo mais elevadas – 22,2% em 1981 e 36% em 2001. Em contrapartida, são os ucranianos aqueles que apresentam a menor percentagem de empregadores no total da sua população activa – 1,5% em 2001.

A análise do peso relativo dos empregadores de cada nacionalidade para o total de empregadores estrangeiros permite, contudo, destacar outros grupos, reflectindo também o maior peso de determinados fluxos de imigrantes em Portugal. O Quadro 6 mostra que apesar de os nacionais dos PALOP estarem entre as nacionalidades com as mais baixas taxas de empreendedorismo (conforme Quadro 5) – ou seja, a maioria dos seus activos insere-se no mercado de trabalho português como trabalhadores dependentes –, a sua importância relativa no número total de empregadores estrangeiros tem vindo a ser reforçada, em particular no caso dos cabo-verdianos e angolanos. Em contrapartida, é importante verificar a perda de relevância dos empregadores europeus comunitários ao longo das últimas três décadas, em particular dos espanhóis e ingleses (vd. Quadro 6).

De distinguir ainda a grande relevância dos empregadores brasileiros, consolidada ao longo das últimas décadas. Este grupo, segundo os dados do Recenseamento de 2001, tornou-se na nacionalidade estrangeira que em Portugal tem o maior número de patrões, tendo a sua importância relativa no total de empregadores estrangeiros passado de 7,9%, em 1981, para 15,1% em 2001 (vd. Quadro 6). No Quadro 5 também era evidente o crescimento das taxas de empreendedorismo dos brasileiros, sendo que os empregadores tiveram uma taxa de crescimento superior (20,7%) à própria variação do total de activos (6,7%).

Quadro 6 – Percentagem de empregadores das dez nacionalidades com maior número de empregadores no total de empregadores estrangeiros, entre 1981 e 2001

1981		1991		2001	
Nacionalidade	%	Nacionalidade	%	Nacionalidade	%
Espanha	26,2	Brasil	13,4	Brasil	15,1
Inglaterra	8,2	Espanha	10,1	Angola	7,2
Brasil	7,9	Inglaterra	8,4	Cabo Verde	6,7
Alemanha Federal	7,3	Cabo Verde	6,8	França	4,0
França	4,2	Alemanha	5,5	Inglaterra	3,6
Cabo Verde	4,1	França	4,9	Alemanha	3,3
Estados Unidos	3,1	Venezuela	4,2	Guiné-Bissau	3,2
Angola	3,1	Angola	3,6	China	2,8
Itália	3,1	Holanda	3,0	Espanha	2,7
Holanda	2,3	Moçambique	2,0	Venezuela	1,9
Total empregadores estrangeiros	1.811	Total empregadores estrangeiros	4.438	Total empregadores estrangeiros	20.571
Total de Activos estrangeiros	35.709	Total de Activos estrangeiros	57.744	Total de Activos estrangeiros	201.647

Fonte: Censos, INE (cálculos da autora).

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

Determinantes do enquadramento legal e institucional português na iniciativa empresarial imigrante

A primeira parte deste número temático da Revista *Migrações* ilustra alguns exemplos de como o contexto legal e institucional pode determinar a extensão e as características da iniciativa empresarial imigrante.

Portugal também não é excepção a esse respeito. Os contornos do empreendedorismo imigrante das últimas décadas reflectem igualmente algumas das características do próprio contexto político, legal e institucional e/ou as suas mudanças ao longo do tempo. Atendendo à evolução do enquadramento jurídico e/ou das políticas governamentais, o momento de chegada dos imigrantes determina conseqüentemente diferentes oportunidades ou constrangimentos de inserção no mercado de trabalho português e, assim, da própria iniciativa empresarial.

Como bem alertava Waldinger, "Immigrants will not go into business unless there are opportunities (...)." (1989: 71). Por outras palavras, é fundamental relacionar as taxas de empreendedorismo imigrante em Portugal com as próprias oportunidades e/ou possibilidades que os imigrantes têm para desenvolver uma estratégia empresarial no país.

A equipa coordenada por Roger Waldinger, autora do *modelo interaccionista*, foi pioneira em realçar a falta de atenção que a literatura acerca de empresários imigrantes dava ao próprio contexto onde esses empresários funcionavam ou, nas palavras dos autores, à "estrutura de oportunidades" (Waldinger *et al.*, 1985: 589). Neste âmbito esta perspectiva integradora, que considerou as características do grupo imigrante e a estrutura de oportunidades, foi revolucionária e determinou a mudança da literatura acerca das actividades empresariais imigrantes.

Desde então novos modelos procuraram aprofundar esta orientação pluri-dimensional. Kloosterman e Rath desenvolveram em finais da década de 90, na Holanda, um modelo complementar a que chamaram de *encastramento misto*, tendo em consideração a influência das várias esferas da sociedade de acolhimento (e não apenas a esfera económica, como acontecia no modelo interaccionista) destacando, em particular, a interferência dos contextos legal e regulador. Como

discutem os autores, a sociedade de acolhimento pode definir constrangimentos jurídicos que impedem o investimento dos empresários imigrantes e/ou o efectivo uso dos recursos de que dispõem para serem bem sucedidos.

Por outras palavras, no modelo de *encastramento misto* é rejeitada a ideia do excepcionalismo étnico e/ou cultural para a iniciativa empresarial e defendido o universalismo do encastramento social. É defendido que – por antítese às perspectivas que realçam a centralidade das características particulares dos empresários imigrantes ou de determinados grupos étnicos na iniciativa empresarial – todos os empresários estão enquadrados por um contexto que determina as suas opções de inserção económica e não são actores passivos. Rath (2000: 5) acusa mesmo as perspectivas anteriores de considerarem o empreendedorismo imigrante num *vacuum* económico e institucional, reflectindo a preocupação dos perigos subjacentes ao estudo baseado em determinismos culturais e a convicção de ser fundamental considerar as condições políticas e económicas.

Assumindo a multiplicidade de dimensões explicativas das estratégias empresariais de imigrantes, inerentes à sua própria natureza social, também tem vindo a ser desenvolvido, discutido e avaliado um modelo heurístico (Oliveira, 2004b, 2005, 2007). O modelo sucede a outras tentativas de provar que não são factores ocasionais e/ou aleatórios que explicam a empresarialidade imigrante. Realça, em particular, as trocas de recursos e de informações acerca de oportunidades que os imigrantes efectuam nas suas esferas de encastramento. Destaca também o aproveitamento que os indivíduos fazem do seu capital humano na definição de uma estratégia empresarial. Por outras palavras, e adoptando alguma da leitura shumpeteriana, o modelo proposto procura diferenciar os caminhos possíveis da inovação protagonizada por empresários imigrantes aquando do processo de combinação dinâmica de recursos e oportunidades, ou contorno de bloqueios (Oliveira, 2007).

Uma vez que as oportunidades empresariais não são claras nem transparentes para todos os indivíduos e não estão acessíveis a todos os imigrantes e/ou grupos étnicos, as estratégias empresariais são o resultado de negociação, adaptação, imaginação e reprodução (de escolhas de outros empresários bem sucedidos). Deste modo, os imigrantes reagem às oportunidades e constrangimentos com que são confrontados durante o processo de criação de uma estratégia (Oliveira, 2007). Esta opção teórica parte da assunção de que a estratégia empresarial não é apenas uma actividade económica, mas também uma iniciativa de carácter social. Para além de permitir a realização de um processo económico, baseado na combinação de factores produtivos, a estratégia empresarial baseia-se num campo de relacionamento de actores sociais com acções próprias (e.g. cooperantes ou antagonicas).

Neste âmbito, e procurando compreender melhor o que está por detrás das tendências estatísticas identificadas anteriormente neste artigo, recuperam-se alguns dos contornos dos contextos legal e regulador. Em particular, destaca-se o enquadramento que define a entrada, saída e afastamento de imigrantes em Portugal de forma a identificar alguns dos seus impactos no empreendedorismo imigrante.

Da análise feita, é possível identificar três períodos no enquadramento legal português que interferiram na evolução e nos contornos da iniciativa empresarial imigrante: (I) o primeiro período desenrola-se essencialmente durante as décadas de 80 e 90, concretamente até 1998; (II) o segundo, entre 1998 e 2007; e, finalmente, (III) o terceiro a partir de 2007.

I. O destaque concedido ao fenómeno migratório em meados da década de 70 reflectiu-se nas políticas governamentais, em especial no Decreto-Lei n.º 264-B/81, de 3 de Setembro de 1981. A partir desse ano foram feitos sucessivos ajustes ao enquadramento jurídico que define o regime da entrada, permanência, saída e expulsão de cidadãos estrangeiros, atendendo também a mudanças na política em relação à imigração, às necessidades do mercado de trabalho português, ao disposto na Convenção de Aplicação do Acordo de Schengen e a normas do Direito Comunitário.

Assim, entre 1981 e 1998 os imigrantes que pretendessem desenvolver uma actividade empresarial enquadravam-se no mesmo regime de qualquer imigrante que pretendesse exercer uma actividade económica, ou seja, deviam reunir condições para adquirir uma autorização de residência (e.g. meios de subsistência, condições de alojamento). Por outras palavras, ao contrário de outros países de acolhimento de imigrantes (como é o caso da Austrália e do Canadá apresentados na secção I deste número temático), o Estado português não definia qualquer tipo de regime de atracção particular para empresários imigrantes, mas antes vivia-se uma política de incentivo à imigração que respondesse às necessidades do mercado de trabalho português.

Na década de 90 decorreram dois períodos de regularização extraordinária e, atendendo ao período intenso de obras públicas (e.g. novas auto-estradas de ligação do país, nova ponte, Expo 98) desenvolvidas com o apoio de fundos comunitários, eram atraídos essencialmente imigrantes para a prestação de trabalho assalariado. Respondendo a essas necessidades do mercado de trabalho e aos próprios contornos da política subjacente, em 1997 era mesmo definido um novo protocolo com Cabo Verde para a entrada de trabalhadores temporários – *Protocolo sobre a Emigração Temporária de Trabalhadores Cabo-Verdianos para a prestação de trabalho em Portugal* (Decreto-Lei n.º 60/97, de 19 de Novembro).

Em consequência, torna-se pois evidente que os fluxos imigratórios que dominaram as décadas de 80 e 90 foram essencialmente caracterizados por trabalhadores por conta de outrem, destacando-se, em particular, os imigrantes oriundos dos PALOP (e.g. Cabo Verde, Angola, S. Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau), não sendo por isso surpreendente verificar as baixas taxas de empreendedorismo dos imigrantes dessas nacionalidades nesses períodos (conforme Quadro 5).

Por outras palavras, na análise das taxas de empreendedorismo imigrante é fundamental atender também às próprias dinâmicas da estrutura de oportunidades para explicar os padrões de inserção económica das populações imigrantes e/ou a sua situação na profissão. Se as populações oriundas dos PALOP dominaram o panorama imigratório até finais da década de 90, e este era caracterizado por responder às necessidades de trabalho assalariado de sectores menos qualificados do mercado de trabalho português, uma segmentação da situação na profissão dessas nacionalidades foi-se naturalmente delineando ao longo dessas décadas.

Ainda, e para explicar a baixa propensão empresarial de alguns grupos imigrantes por contraste, por exemplo, aos europeus comunitários, deve atender-se a um decreto-lei publicado em 1993. Seguindo as Directivas do Conselho de 28 de Junho de 1990 (90/364/CEE e 90/365/CEE) foi definido em 1993 um regime especial para os cidadãos da comunidade europeia (Decreto-Lei n.º 60/93) no que diz respeito ao direito de residência em Portugal. Ora, atendendo a que a autorização de residência era a condição legal necessária para o estrangeiro desenvolver uma actividade empresarial legal no país, torna-se evidente que este regime especial para os cidadãos comunitários definiu mais facilidades estruturais para estes criarem uma empresa. Já com maior propensão para a iniciativa empresarial do que os restantes grupos imigrantes em Portugal (conforme Quadro 5), os cidadãos comunitários mantiveram-se sempre entre as principais dez nacionalidades com maior número de empregadores em Portugal, apenas com uma ligeira queda a partir de 2001 (Quadro 6) associada ao próprio crescimento da expressão empresarial de outras nacionalidades.

A sobre-representação dos cidadãos comunitários na iniciativa empresarial até à viragem do século pode ainda ser explicada por outra regulamentação. A regulamentação do trabalho de estrangeiros em território português que vigorou até 1998 – o Decreto-Lei n.º 97/77, de 17 de Março – definia que “as entidades patronais, nacionais ou estrangeiras, que exerçam a sua actividade em qualquer parte do território português só podem ter ao serviço, ainda que não remunerado, indivíduos de nacionalidade estrangeira, no caso do seu quadro de pessoal, quando composto por mais de cinco trabalhadores, estar preenchido por 90% de trabalhadores portugueses” (artigo 2º).

Deste modo, se se considerar que o empreendedorismo de algumas nacionalidades não-comunitárias depende normalmente do recurso ao trabalho co-étnico – conforme tem sido amplamente demonstrado na literatura internacional (Waldinger *et al.*, 1990; Light e Gold, 2000) e nacional (Oliveira, 2004b, 2005, 2007) –, então torna-se evidente que esta norma inibiu e/ou constrangeu a iniciativa empresarial imigrante (pelo menos a formalmente declarada). Neste contexto se compreende, por exemplo – conforme era mostrado no Quadro 5 –, o aumento do empreendedorismo chinês apenas entre 1991 e 2001, ou – no Quadro 6 – o surgimento dos empregadores chineses entre as dez primeiras nacionalidades com maior número de empregadores a partir de 2001 (quando nesse ano, segundo os mesmos dados, se encontram bastante longe das principais dez nacionalidades no total de estrangeiros).

II. As mudanças na estrutura de oportunidades de Portugal verificadas no final da década de 90 conduziram, por sua vez, a uma crescente importância relativa dos empregadores estrangeiros e de alguns grupos imigrantes que antes não se destacavam particularmente em actividades empresariais – caso de nacionais dos PALOP (conforme mostrado no Quadro 6).

Dois marcos regulamentares permitiram identificar uma nova fase de regulação com implicações para o empreendedorismo imigrante no país a partir de 1998: nova Lei de Imigração (Decreto-Lei n.º 244/98, de 8 de Agosto) e nova Lei do Trabalho (Lei n.º 20/98, de 12 de Maio).

Com o Decreto-Lei n.º 244/98, de 8 de Agosto – e respectivas revisões com os Decretos-Lei n.º 4/2001, de 10 de Janeiro, e n.º 34/2003, de 25 de Fevereiro – foram introduzidas algumas mudanças nas condições de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território português.

No que diz respeito ao desenvolvimento de uma actividade empresarial, apenas duas condições legais o passaram a viabilizar: a “autorização de residência” e o “visto de trabalho de tipo III”. Os imigrantes que exerciam uma actividade profissional independente ou empresarial sem o visto de trabalho adequado ou autorização de residência ficavam sujeitos a coimas que podiam ir de 300 euros a 1.200 euros.

A autorização de residência era requerida no Serviço de Estrangeiros e Fronteiras em Portugal, tendo para o efeito, regra geral, o estrangeiro de ser portador de um visto de residência válido adquirido num posto consular. A concessão de um visto de residência para o exercício de uma actividade empresarial estava dependente da apresentação de um documento comprovativo de registo de operação de investimento em Portugal e de um documento comprovativo de que o imigrante se

encontrava habilitado para exercê-la. Deste modo, ao abrigo deste quadro legal o imigrante necessitava de abrir uma sociedade ou legalizar os estatutos da sua actividade empresarial em Portugal antes mesmo de pedir o visto de residência. Nessa situação o potencial empresário imigrante tinha de solicitar antes um visto de curta duração para vir a Portugal criar a sua empresa, ou fazer-se representar por alguém já residente no país. Tinha ainda, no caso de a sua actividade empresarial exigir uma competência específica, de requerer o reconhecimento das suas qualificações. Assim, ao imigrante empreendedor era exigido que planeasse bem o investimento que pretendia desenvolver em Portugal para que o processo de legalização da sua condição e da sua actividade não se tornasse moroso.

Finalmente, encontrando-se já em Portugal, para renovar uma autorização de residência o estrangeiro tinha de dar provas de meios de subsistência, ou seja, caso fosse empresário tinha de ter uma actividade empresarial rentável ou uma actividade subordinada que complementasse os seus rendimentos.

A partir de 1998 o quadro regulamentar em vigor aumentou também a variedade de vistos concedidos, complexificando a diversidade de títulos que enquadravam a permanência dos estrangeiros no país. O visto de trabalho foi criado e especificado em quatro situações distintas: “visto de trabalho I” para actividades profissionais em áreas desportivas, “visto de trabalho II” para actividades profissionais no âmbito dos espectáculos, “visto de trabalho III” para actividades independentes no âmbito da prestação de serviços e, finalmente, “visto de trabalho IV” para o exercício de uma actividade subordinada. A concessão desses vistos de trabalho passou a estar dependente da previsão anual de oportunidades de emprego, de acordo com os relatórios anuais elaborados pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e aprovados pelo Governo. Segundo estes relatórios a oferta de emprego passou a ser prioritariamente satisfeita por trabalhadores comunitários ou não-comunitários com residência legal em Portugal.

A criação de uma estratégia empresarial não estava constringida directamente pelas oportunidades do trabalho nacional e/ou não estava condicionada às quotas definidas nos relatórios anuais de oportunidades. Ainda assim, para os empresários imigrantes estas mudanças de regulamentação tiveram consequências importantes. As suas necessidades de trabalhadores passaram, ao abrigo do enquadramento legal que vigorou neste período, a ter de ser declaradas ao IEFP, dificultando, assim, indirectamente a contratação de co-étnicos (Oliveira, 2005: 81).

Já para os imigrantes com a intenção de desenvolverem uma actividade independente, era necessário, no momento da solicitação do visto de trabalho III no posto consular português, dar provas de uma promessa de contratação de prestação de serviços e um comprovativo de que estavam habilitados para exercer a actividade a que se referia a prestação de serviços, com respectiva declaração da ordem

profissional (artigo 14º do Decreto-Regulamentar n.º 6/2004, de 26 de Abril). Estes requisitos acabaram por enquadrar principalmente os trabalhadores isolados altamente qualificados e direccionados para segmentos específicos do mercado de trabalho português (e.g. *marketing*, informática, saúde). Deste modo, a maior ou menor procura deste visto ao longo deste período (conforme Quadro 2) reflectiu também as diferentes estratégias de inserção económica em Portugal das diversas populações imigrantes (Oliveira, 2004a: 72-73).

Durante este período definiram-se ainda alguns constrangimentos quanto a mudanças eventuais na situação profissional dos imigrantes assalariados em Portugal. Ou seja, os imigrantes que entraram no país entre 1998 e 2007 para desenvolverem uma actividade subordinada tiveram de respeitar alguns requisitos para converter legalmente a sua inserção económica em uma estratégia empresarial. No caso dos imigrantes que se encontravam já em Portugal com um visto de trabalho de tipo I, II ou IV, tinham de aguardar três anos para converter o visto numa autorização de residência, ou voltar a sair do país e solicitar num posto consular português um visto de trabalho de tipo III ou um visto de residência (Oliveira, 2004a: 74).

Por outro lado, atendendo a que durante este período apenas os titulares de autorização de residência e de visto de trabalho de tipo III podiam legalmente desenvolver uma actividade empresarial em Portugal, e que associada à diversificação de títulos durante este período se verificou uma diminuição na concessão de autorizações de residência,¹⁶ inevitavelmente para determinados grupos de imigrantes tornou-se mais difícil criar uma actividade empresarial em Portugal.

Entre esses grupos estiveram os estrangeiros titulares de “autorização de permanência”. Este título, criado em 2001 com o objectivo de regularizar relações de trabalho e imigrantes que se encontravam já em território português, correspondeu a um visto de trabalho renovável anualmente e concedido, excepcionalmente, em território português, evitando que os imigrantes tivessem de se deslocar ao estrangeiro para solicitarem visto de trabalho. Os titulares deste estatuto ficaram, contudo, com algumas restrições importantes na sua inserção económica: com a autorização de permanência o imigrante só podia desenvolver uma actividade subordinada no mercado de trabalho português e nos sectores onde existiam oportunidades de trabalho (segundo também os relatórios de oportunidades). Em consequência, e atendendo a que esta condição legal dominou uma parte substantiva dos fluxos imigratórios na viragem do século em Portugal,¹⁷ cerca de 183.833 imigrantes¹⁸ ficaram inibidos à partida de desenvolver uma actividade empresarial legal em Portugal (Oliveira, 2004b: 70). Associada a esta restrição parecia definir-se ainda uma contradição: estes imigrantes não podiam criar o seu próprio emprego, mas em caso de desemprego podiam inscrever-se no centro de emprego e beneficiar de um subsídio.

Esta restrição afectou principalmente os imigrantes ucranianos e os brasileiros que representaram cerca de 35% e 21%, respectivamente, do total de estrangeiros com autorização de permanência entre 2001 e 2004. Para o imigrante titular desse estatuto legal poder criar uma estratégia empresarial tinha de, ininterruptamente durante cinco anos, ter um contrato de trabalho que justificasse a sua permanência no país. Só depois de trabalhar durante cinco anos de forma subordinada o imigrante com autorização de permanência poderia converter o seu título numa autorização de residência e aspirar, então, a criar um negócio em Portugal.

Neste âmbito, torna-se evidente que a legislação que regula a presença de estrangeiros no país determina também as formas possíveis de inserção no mercado de trabalho. Com efeito, a condição legal do indivíduo constrange as suas opções e/ou estratégias de integração na sociedade de acolhimento. Deste modo, as tendências estatísticas e/ou propensões distintas para o empreendedorismo entre diferentes grupos imigrantes podem não traduzir vocações empresariais diferenciadas, mas tão-somente constrangimentos da própria regulação em vigor. Por exemplo, no caso dos ucranianos as baixas taxas de empreendedorismo verificadas em 2001 (no Quadro 5) acabam por reflectir apenas a sua própria condição jurídica que os restringia a uma actividade subordinada.

Dependendo, pois, do ano de chegada a Portugal, os imigrantes tenderam a associar-se a determinados estatutos legais que lhes conferiram oportunidades ou constrangimentos distintos de inserção no mercado de trabalho. Em função da condição legal em Portugal os imigrantes tiveram de esperar mais ou menos tempo para a definição de uma estratégia empresarial legal.

Conforme já foi referido, a partir de 1998 também se definem algumas mudanças na Lei do Trabalho (Lei n.º 20/98, de 12 de Maio) que se reflectiram nas iniciativas empresariais de imigrantes. Concretamente, desaparece o requisito que vigorava desde a década de 70 relativo ao facto de as empresas com mais de cinco trabalhadores terem de contratar pelo menos 90% de trabalhadores portugueses. Essa alteração reflectiu-se na situação profissional de alguns grupos imigrantes em Portugal.

Como se mostrou no Quadro 3, verifica-se um crescimento no número de estrangeiros que solicitaram residência em Portugal com a intenção de criar uma empresa ou de ser trabalhador isolado, particularmente entre 1999 e 2000 – passando de 312 para 532 solicitações de patrões estrangeiros. Também no Quadro 4 se torna evidente o acentuado aumento do número de empresários imigrantes de 1991 para 2001: enquanto os empregadores portugueses tiveram uma taxa de mudança de 42,7% em dez anos, os empregadores estrangeiros tiveram no mesmo período uma taxa de mudança de 78,4%. Se atendermos ao facto de al-

guns grupos de empresários imigrantes dependerem do recurso à mão-de-obra co-étnica, então a Lei do Trabalho anterior claramente limitou inúmeras iniciativas empresariais imigrantes. A este respeito destacam-se, em particular, os empresários chineses que reforçaram a sua iniciativa empresarial principalmente em finais da década de 90 e/ou passaram a estar entre as dez nacionalidades estrangeiras com maior número de empregadores (conforme apresentado nos Quadros 5 e 6).

Deve reconhecer-se, no entanto, que o desconhecimento das leis em vigor pode determinar também a actuação de alguns empresários imigrantes. Num inquérito por questionário a 704 empresários imigrantes, realizado em 2002,¹⁹ foi possível identificar que alguns grupos de imigrantes mostram maior dificuldade na percepção das leis portuguesas (Oliveira, 2005: 81). Quando questionados acerca das maiores dificuldades sentidas no desenvolvimento da sua estratégia empresarial em Portugal, a maioria dos inquiridos chineses realçaram o seu desconhecimento das leis portuguesas (64,9%) e os empresários indianos e cabo-verdianos queixaram-se ainda da burocracia associada às instituições e às autoridades oficiais portuguesas (43,1% e 42,6%, respectivamente). Neste âmbito, deve admitir-se também que muitos imigrantes poderão, por vezes, não respeitar a complexidade subjacente ao enquadramento legal e/ou resvalar para a economia informal, não porque assim tenham essa intenção, mas antes por desconhecerem uma parte substantiva das regras e/ou das suas sucessivas mudanças.

III. A partir de 2007 surgem também inúmeras novidades no contexto regulador português que reflectem um interesse especial e crescente pelo empreendedorismo imigrante. Tanto na política de gestão de fluxos migratórios como na política de integração de imigrantes surgem várias referências aos empresários e trabalhadores independentes imigrantes.

No que diz respeito à política de gestão de fluxos, globalmente detecta-se que a nova Lei de Imigração (Lei 23/2007, de 4 de Julho) simplificou o sistema de admissão e residência de estrangeiros a um único tipo de visto com finalidades distintas para a fixação de residência. Num prazo de quatro meses, a contar do momento de chegada do imigrante a Portugal, os titulares de visto de residência devem solicitar a autorização de residência temporária com validade de um ano, podendo depois esta ser renovada por períodos sucessivos de dois anos e convertida numa autorização de residência permanente ao fim de cinco anos de residência.

Deste modo, o legislador, com o intuito de racionalizar e desburocratizar os procedimentos, definiu um único tipo de visto de longa duração que permite ao seu titular entrar em Portugal para fixar residência; enquanto a anterior lei previa

vários tipos de visto de longa duração, nomeadamente vistos de estudo, trabalho (quatro tipos) e residência. Passando, em consequência, os estrangeiros a serem titulares apenas de autorizações de residência, esta nova lei alarga o universo de estrangeiros com acesso à nacionalidade portuguesa, uma vez que anteriormente apenas os titulares de autorização de residência poderiam acumular anos de residência para esse efeito.²⁰ Ora, atendendo a que a nacionalidade mostrou-se ser um importante recurso empresarial para os empreendedores imigrantes em Portugal, porque determina as condições de acesso a algumas oportunidades e/ou menor burocracia no funcionamento da sua empresa (Oliveira, 2005: 146), esta é uma mudança importante e com implicações positivas.

Contudo, importa perceber se no caso concreto dos empresários estrangeiros a nova lei veio agilizar obstáculos burocráticos à iniciativa empresarial. A análise organiza-se, pois, a partir do estudo das implicações da nova lei em duas situações distintas: por um lado, para os imigrantes que já no seu país de origem têm a intenção de desenvolver uma actividade empresarial e que por isso chegam a Portugal já com essa “situação na profissão”; e, por outro, para os imigrantes que já se encontram no país e que pretendem converter a sua situação na profissão de trabalhadores dependentes para empresários ou trabalhadores independentes.

Iniciemos então a análise pela primeira situação. A nova Lei cria pela primeira vez uma situação especial para os empreendedores imigrantes. Por outras palavras, foi reconhecido pela primeira vez no contexto regulador português um regime de acesso para os empresários distinto daquele aplicado aos restantes imigrantes que chegam a Portugal para desenvolver uma actividade subordinada. O Artigo 60º da Lei n.º 23/2007 e o Artigo 31º do Decreto-Regulamentar n.º 84/2007, de 5 de Novembro, definem as condições de acesso ao “visto de residência” para trabalhadores independentes e imigrantes empreendedores, prevendo-se que:

- os *trabalhadores independentes* devem ter um contrato ou uma proposta de contrato de prestação de serviços no âmbito de profissões liberais. O imigrante tem de dar provas de que se encontra habilitado a exercer essa actividade independente, ou seja, deve ter o reconhecimento das suas qualificações em Portugal sempre que o exercício das suas funções o requeira.

- os *imigrantes empreendedores* que pretendem investir em Portugal devem, por sua vez, dar provas de operações de investimento no país ou comprovar que dispõem de meios financeiros em Portugal e que têm a intenção de proceder a uma operação de investimento. Na declaração de que realizou, ou pretende realizar, uma operação de investimento, este deve ser detalhadamente descrito e identificado, ou seja, deve constar a sua natureza, valor e duração. Atendendo a esses documentos, o pedido

de visto de residência é depois apreciado tendo em conta, nomeadamente, a relevância económica, social, científica, tecnológica ou cultural do investimento (conforme disposto 3 do artigo 31º do Decreto-Regulamentar).

Para efeito desta análise é importante reflectir mais detalhadamente sobre duas das provas que estes investidores imigrantes têm de dar para efeitos de concessão de visto de residência – (a) prova de “meios de subsistência” e (b) prova de “meios de financiamento”:

(a) na portaria n.º 1563/2007, de 11 de Dezembro, foram detalhados os requisitos necessários para as provas de “meios de subsistência” dos requerentes de visto de residência e/ou dos requerentes de renovação de autorização de residência. O critério de determinação dos meios de subsistência adoptado tem por referência a retribuição mínima mensal garantida, anualmente definida em Portugal, e a sua respectiva regularidade e quotização para a Segurança Social;

(b) a Lei define que o imigrante pode dar provas de possuir “meios de financiamento” em Portugal através da declaração de uma instituição financeira portuguesa que ateste o capital de que dispõe e/ou o crédito autorizado. A Lei não define neste âmbito quais os montantes mínimos de meios de financiamento requeridos, remetendo assim para uma avaliação de índole predominantemente discricionária no quadro das linhas orientadoras definidas pelo regime legal. Embora não seja clara a intenção do legislador, acredita-se que ao abrigo desta Lei os meios de financiamento sejam provados de acordo com a sua proporcionalidade em relação aos objectivos concretos do projecto de investimento, avaliado globalmente na perspectiva da sua relevância (referida no artigo 31º (3) do Decreto-Regulamentar).

Debrucemo-nos agora sobre as implicações desta nova Lei na segunda situação em análise, ou seja, os imigrantes que já se encontram a residir em Portugal. Para estes a lei prevê a concessão de autorização de residência para o exercício de actividade profissional independente. No artigo 89º da Lei define-se que estes imigrantes devem preencher os seguintes requisitos: tenham um visto de residência válido para essa finalidade²¹ (ainda que no disposto 2 do mesmo artigo se definam situações de excepionalidade para dispensa de visto); tenham constituído uma sociedade nos termos da lei portuguesa (declarando o início da actividade junto da administração fiscal e da Segurança Social como pessoa singular), ou celebrado um contrato de prestação de serviços para o exercício de uma profissão liberal; tenham meios de subsistência; estejam inscritos na Segurança Social; e, quando exigível, apresentem uma declaração da ordem profissional respectiva que ateste que preenchem os requisitos de inscrição, ou um documento compro-

vativo de que estão habilitados ao exercício da profissão (conforme também as especificações do artigo 55.º do Decreto-Regulamentar).

Em consequência, muito embora no quadro legal em vigor estejam explícitos os requisitos tanto para a concessão de visto de residência para trabalhadores independentes e imigrantes empreendedores (como se mostrou), como para a concessão de autorização de residência para exercício de actividades independentes; tanto na Lei como no seu Decreto-Regulamentar não se volta a explicitar a figura do empreendedor imigrante para efeitos de concessão de autorização de residência (temporária ou permanente).

Também para os imigrantes que se encontrem a exercer uma actividade subordinada em Portugal e que pretendem mudar de situação na profissão e/ou criar uma estratégia empresarial, detecta-se que a Lei é omissa. Ou seja, não está consagrada expressamente na Lei essa possibilidade. Em contraste, por exemplo, no disposto 3 do artigo 89º está prevista a possibilidade de uma autorização de residência para o exercício de actividade profissional independente poder ser convertida numa autorização para o exercício de actividade subordinada, mas o contrário não está previsto.

Atendendo a que o disposto 2 do Artigo 75.º define que uma alteração de “elementos” registados na autorização de residência do imigrante implica uma renovação do título, quererá isto dizer que a mudança da situação na profissão do imigrante remete também para uma alteração de elementos e/ou uma *renovação* do título? Ou, atendendo a que muda a finalidade da autorização de residência (de trabalho assalariado para actividade empresarial), o imigrante terá de *substituir* o seu título?

Apesar de, tendo por referência o definido no Artigo 85.º relativamente ao cancelamento da autorização de residência, não ser expresso na lei que a mudança de situação na profissão seja razão para o cancelamento do respectivo título, o disposto 1 do Artigo 198.º define que “o exercício de uma actividade independente por cidadão estrangeiro não habilitado com a adequada autorização de residência, quando exigível, constitui contra-ordenação punível com uma coima de €300 a €1200”. Serão estas coimas aplicadas também no caso de desenvolvimento de uma actividade empresarial sem a adequada autorização de residência? Ou serão ainda aplicadas a imigrantes que acumulam a sua actividade subordinada com uma actividade empresarial?

No quadro das linhas orientadoras definidas pelo actual regime legal parece que o imigrante que já se encontra em Portugal tem dois caminhos possíveis para passar de uma actividade subordinada para uma actividade empresarial. O primeiro passa por regressar ao seu país de origem e solicitar um visto de residên-

cia para efeitos de uma actividade independente ou empresarial (definido no Artigo 60º), conforme explicado anteriormente. A segunda opção poderá passar por fazer uma exposição ao Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), com carácter excepcional, e que será analisada caso a caso.

Assim, ainda que os imigrantes não tenham de esperar um período mínimo para mudarem a sua “situação na profissão” (conforme se depreendia da lei anterior para alguns títulos),²² parece que o regime se complexificou nesse aspecto não tendo a autorização de residência o mesmo carácter, ou a anterior abrangência, no que diz respeito à flexibilidade na mudança de situação na profissão.

Esta situação poderá ter importantes implicações para a iniciativa empresarial imigrante atendendo a que, na maioria dos casos, os empreendedores imigrantes definem a sua estratégia empresarial apenas depois de algum tempo de estadia e/ou de trabalho assalariado na sociedade de acolhimento. No inquérito por questionário realizado a 704 empresários de origem imigrante, concluiu-se que unicamente 32,1% do total de inquiridos investiram numa actividade empresarial assim que chegaram a Portugal (Oliveira, 2005: 136). Naturalmente, este quadro legal pode ter impactos diferentes para as várias nacionalidades ou grupos imigrantes, uma vez que, no mesmo estudo, se identificou também que em função da nacionalidade a propensão para a iniciativa empresarial logo no momento da chegada a Portugal era diferenciada: no caso dos cabo-verdianos apenas em 5,6% dos casos; enquanto no caso dos chineses e indianos esse valor subia para 25,6% e 54,9%, respectivamente (Oliveira, 2005: 136).

Por outro lado, o actual quadro legal pode conduzir a que no curto prazo alguns imigrantes em situação de desemprego possam beneficiar de subsídio de desemprego, mas não possam – no imediato – criar o seu próprio emprego.

O contexto regulador em vigor tem ainda algumas implicações importantes no que diz respeito à contratação de trabalhadores imigrantes por empresários imigrantes (ou por outro qualquer empresário). Apesar de o empresário imigrante ter de respeitar o princípio de prioridade definido na Lei, ou seja, declarar sempre a sua oferta de trabalho ao Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP, IP) de forma a ser possível identificar se existe um trabalhador com as características requeridas em território português – entre nacionais portugueses, trabalhadores nacionais de Estados-membros da União Europeia ou trabalhadores de Estados terceiros com residência legal em Portugal –, essa determinação deve ser dada no prazo de trinta dias (conforme o disposto 2 do Artigo 20.º do Decreto-Regulamentar). Esta é uma importante mudança do actual quadro legal para os empresários, atendendo a que é expectável um menor tempo de espera relativo à confirmação da existência de recursos humanos em território português para o preenchimento da oportunidade de emprego.²³ Decorrido esse período, e se nin-

guém tiver preenchido essa oferta de trabalho, o Decreto-Regulamentar define também que o empresário poderá seleccionar o seu trabalhador²⁴ e/ou celebrar com este um contrato de trabalho ou uma promessa de trabalho, que passará posteriormente pelo escrutínio do consulado português para efeitos de emissão de visto de residência para exercício de uma actividade subordinada.

A lei prevê ainda no disposto 2 do Artigo 88.º, um regime excepcional para a concessão de autorizações de residência a imigrantes que não possuem um visto de residência válido e/ou não tenham entrado em Portugal com um visto de residência, mas preencham as seguintes condições: possuam um contrato de trabalho, tenham entrado e permanecido legalmente em Portugal, estejam inscritos na Segurança Social. Assim, ironicamente, a lei parece permitir também que, através deste canal, os empresários (incluindo os empresários imigrantes) contratem directamente em Portugal os trabalhadores imigrantes candidatos a este regime excepcional.

Já na vertente das políticas de integração de imigrantes, a partir de 2007 surgem também algumas novidades com impacto para os empreendedores imigrantes. Concretamente, no âmbito do *Plano para a Integração dos Imigrantes (PII)* – Resolução do Conselho de Ministros n.º 63-A/2007 – foram desenhadas algumas medidas de incentivo ao empreendedorismo imigrante. No plano é reconhecida a importância de se reduzirem as barreiras e constrangimentos à iniciativa empresarial imigrante e são definidos alguns compromissos de intervenção nessa vertente a partir de duas medidas específicas: *incentivo ao empreendedorismo empresarial dos imigrantes* (medida 13) e *promoção da empregabilidade e empreendedorismo das mulheres imigrantes, nomeadamente através do acesso à educação e à formação profissional* (medida 116).

Subjacente à medida 13 está prevista a criação de três gabinetes de acolhimento ao empreendedor imigrante, onde seriam prestados serviços de apoio e consultoria na criação de iniciativas empresariais, seriam dados a conhecer oportunidades e incentivos, e seriam prestados serviços de acompanhamento individualizado de todo o processo burocrático associado à constituição da empresa. Esta medida tem como principais indicadores de monitorização da sua implementação: número de atendimentos dos gabinetes, número de novas empresas criadas por cidadãos imigrantes, número de cidadãos estrangeiros abrangidos por programas de incentivo à criação do próprio emprego.

Na medida 116, e reflectindo uma preocupação relativa à vulnerabilidade específica das mulheres imigrantes, verificam-se orientações de intervenção mais formativa, tendo como indicadores de monitorização da sua implementação: o número de acções de formação profissional, o número de mulheres abrangidas pelas acções de formação, o número de formandas que beneficiaram da adopção

de requisitos especiais e de excepção para mulheres imigrantes em situação de vulnerabilidade.

Reflectindo o trabalho realizado na vertente do empreendedorismo imigrante no primeiro ano de implementação do PII, no Relatório Anual de Execução de Maio de 2007 a Maio de 2008 identifica-se a abertura do Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo no Centro Nacional de Apoio ao Imigrante,²⁵ em parceria com a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC).²⁶ O gabinete disponibiliza informação diversa (e.g. acerca da legislação e requisitos) e orientação – quanto à viabilidade económica, respectivo plano de negócio e financiamento – para todos os imigrantes que pretendem criar o seu próprio emprego e/ou empresas. Durante o ano de 2007, segundo o referido relatório, o gabinete atendeu 186 potenciais empreendedores, distribuídos por vinte e sete nacionalidades.

Ainda que não seja significativo o número de atendimentos do gabinete, é importante realçar a sobre-representação de imigrantes brasileiros (38%) e ucranianos (13%), seguidos de russos, moldavos, angolanos, guineenses e moçambicanos, a recorrerem aos serviços do gabinete. Estas sete nacionalidades no seu total representam cerca de 76% dos indivíduos que recorrem ao gabinete, confirmando que os serviços de apoio desta natureza respondem principalmente aos imigrantes que têm mais dificuldades em reunir recursos para desenvolverem uma actividade empresarial em Portugal e/ou apresentam as mais baixas taxas de empreendedorismo no país – com a excepção dos brasileiros – (conforme Quadro 5).

Atendendo ao facto de os serviços desse gabinete serem prestados por mediadores sócio-culturais – ou seja, com a possibilidade de os serviços serem prestados na língua dos imigrantes –, deve ser estimulado o crescimento do número de atendimentos e/ou de utentes que este gabinete recebe, em particular porque este serviço presta informação detalhada acerca das regras e burocracias associadas ao desenvolvimento de uma estratégia empresarial em Portugal. Essa informação é especialmente relevante porque, como se mostrou, alguns empreendedores imigrantes tendem a resvalar para a informalidade por desconhecimento das regras do jogo e/ou por dificuldades associadas à sua condição de imigrante – e.g. desconhecimento da língua (Oliveira, 2004a: 126, 2005: 81-82).

O relatório anual do PII destaca ainda as iniciativas do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI)²⁷ na vertente de acções de promoção do empreendedorismo, que abrangeram também os imigrantes.

Também do ponto de vista de medidas activas de emprego, segundo dados do IEFP, identifica-se no relatório que 89 imigrantes, entre 2006 e 2007, beneficiaram de apoios à criação do próprio emprego ou a iniciativas locais de emprego, respondendo assim à medida 13 do PII. Contudo, uma vez mais, estes dados de-

vem ser lidos à luz do próprio regime legal que enquadra os imigrantes e/ou as suas possibilidades de inserção económica. Concretamente, recorde-se que, ao abrigo do quadro legal anterior, os titulares de outros estatutos legais, que não os da autorização de residência ou do visto de trabalho de tipo III, não podiam criar o seu próprio emprego mesmo em situação de desemprego, e verificava-se alguma presença de imigrantes com autorizações de permanência inscritos nos centros de emprego, em particular de oriundos da Europa de Leste (o correspondente a cerca de 25% dos inscritos nos centros de emprego em 2006).

Em suma, a análise feita nesta secção demonstra como os contextos de recepção – enquanto “estruturas de oportunidade” – determinam também as opções e/ou as iniciativas empresariais dos imigrantes, neste caso em Portugal. Apesar de se identificar que se reconhece hoje, ao nível das políticas portuguesas, a importância do empreendedorismo imigrante, importa estar atento e/ou monitorizar as implicações que os contextos regulador e institucional têm ao nível da iniciativa empresarial imigrante, de forma geral, ou de algumas nacionalidades, em particular.

Notas finais

Tal como se verifica em outros países, em Portugal os imigrantes apresentam taxas de empreendedorismo mais elevadas do que os nacionais. Essa tendência não se mostra, contudo, uniforme para todos os grupos imigrantes residentes no país. Os dados oficiais disponíveis permitem verificar que há nacionalidades mais propensas à iniciativa empresarial do que outras – caso dos chineses por comparação, por exemplo, aos ucranianos.

Por outro lado, segundo os mesmos dados, concluiu-se que o empreendedorismo imigrante também não é estável ao longo do tempo, mas sofre flutuações. No caso português verifica-se que o empreendedorismo imigrante se reforçou principalmente ao longo da última década. Também a este nível se verificam padrões distintos em função das nacionalidades, ou seja, há populações imigrantes que se destacam mais em determinados períodos do que noutros. Como se mostrou, entre 1981 e 2001 as dez nacionalidades com maior número de empregadores no total de empregadores estrangeiros foram variando, destacando-se a subida de posição dos cabo-verdianos (de sexta posição em 1981 para terceira em 2001), ou a presença dos brasileiros como a nacionalidade com maior número de empregadores em 1991 e 2001.

Estas tendências não podem, no entanto, ser analisadas sem atender aos determinantes do próprio contexto de recepção português. Como se analisou neste artigo, o porquê de as taxas de empreendedorismo imigrante terem tido uma

evolução muito positiva na última década, ou o porquê de determinadas nacionalidades se destacarem mais do que outras na iniciativa empresarial, é explicado na realidade também pela própria evolução das políticas imigratórias das últimas décadas.

A análise do contexto regulador português permite demonstrar como o enquadramento legal e institucional pode interferir nas opções de inserção dos imigrantes no mercado de trabalho e/ou nas suas reais possibilidades de definição de uma estratégia empresarial. Neste artigo são identificados três períodos no enquadramento legal português que determinaram a evolução e os contornos do empreendedorismo imigrante em Portugal.

Entre 1981 e 1998, a política imigratória mostrou-se particularmente orientada para as necessidades de trabalho assalariado de determinados segmentos do mercado de trabalho português (e.g. construção civil e obras públicas). Neste âmbito, os fluxos imigratórios acabam por orientar-se essencialmente para o trabalho dependente. A Lei do Trabalho que vigorou até 1998 foi ainda identificada como potencialmente inibidora das estratégias empresariais de imigrantes dependentes do recurso ao trabalho co-étnico, atendendo a que definia que as empresas com mais de cinco trabalhadores (mesmo que não remunerados) tinham de ter pelo menos 90% de trabalhadores portugueses no seu quadro de pessoal.

No segundo período identificado, decorrido entre 1998 e 2007, a imigração quase que duplica e observa-se a complexificação dos títulos. Durante este período é criada e reforçada a concessão de títulos que não conferem aos imigrantes a possibilidade de desenvolver uma actividade empresarial no país. Em 1998 a Lei do Trabalho também muda, desaparecendo a obrigatoriedade de ter uma percentagem mínima de trabalhadores portugueses. Com este enquadramento, não apenas foi possível explicar as baixas taxas de empreendedorismo dos ucranianos (com títulos que apenas lhes permitiam exercer uma actividade subordinada), como também o grande crescimento do número de empresários chineses no país (com estratégias muito dependentes do recurso ao trabalho co-étnico).

Finalmente, a partir de 2007 são definidas ainda mudanças ao nível das políticas de gestão de fluxos e das políticas de integração, com consequências importantes para o empreendedorismo imigrante em Portugal. Pela primeira vez, a Lei de Imigração passa a prever um regime de concessão de visto de residência distinto para os empreendedores imigrantes e no Plano de Acção para a Integração dos Imigrantes é reconhecida a importância de reduzir as barreiras ao empreendedorismo imigrante, definindo-se medidas de incentivo.

Torna-se, pois, claro que subjacentes às (aparentes) baixas ou altas taxas de empreendedorismo de alguns grupos de imigrantes em determinados períodos de

tempo podem estar não diferentes vocações empresariais, mas antes constrangimentos ou incentivos associados às políticas governamentais e/ou regulamentações em matéria de imigração, integração e trabalho.

Neste âmbito, torna-se fundamental monitorizar as políticas de imigração, em geral, ou de incentivo ao empreendedorismo, em particular, uma vez que são determinantes para as estratégias empresariais imigrantes.

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

Notas

¹ Realce-se o livro coordenado por M. C. Esteves (1991).

² Algumas dessas iniciativas encontram-se detalhadamente apresentadas na secção III deste número temático da Revista *Migrações*. Sem pretensão de representatividade, estes exemplos ilustram uma nova mentalidade que está a nascer em Portugal, e que contrasta claramente com as leituras mais pessimistas que vigoraram em décadas anteriores. Os imigrantes começam a ser hoje vistos não como uma ameaça, mas como uma oportunidade; actores que podem contribuir para o dinamismo de economias locais e para o desenvolvimento regional.

³ Para maior detalhe acerca do papel das oportunidades étnicas nas estratégias empresariais imigrantes em Portugal vd. Oliveira (2005:125-138).

⁴ Conforme é amplamente analisado na bibliografia acerca do empreendedorismo imigrante, a "estrutura de oportunidades" corresponde às esferas económica, social e política em que os imigrantes se enquadram na sociedade de acolhimento e/ou em que definem os seus negócios. Para maior detalhe vd. Rath (org.) (2000).

⁵ Conforme recomendação das Nações Unidas, descrita em Rosa *et al.* (2004: 30).

⁶ Para maior detalhe vd. Oliveira e Inácio (1999).

⁷ Para efeitos de simplificação são considerados empresários o somatório de patrões e trabalhadores isolados. Para maior detalhe acerca dos eventuais riscos desta opção vd. Oliveira (2004a: 32-33).

⁸ Para maior detalhe vd. Peixoto (1999), Rosa *et al.* (2004) e Oliveira (2004a).

⁹ Quanto às reservas que se impõem a este tipo de aproximação veja-se J. Freire (1995).

¹⁰ Como sugerem Rosa *et al.* (2004: 33), não devemos esquecer que um imigrante não é necessariamente estrangeiro. Na realidade, como o estudo de Oliveira (2005) 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. Note-se que as fontes estatísticas oficiais só contabilizam os estrangeiros, pelo que deixa de ser possível caracterizar estes imigrantes.

¹¹ Para aprofundar vd. Rosa *et al.* (2004: 42).

¹² Conforme regras de preenchimento do questionário dos Censos de 2001.

¹³ Para aprofundar vd. Oliveira (2004a: 70).

¹⁴ A Taxa de Empreendedorismo calculada corresponde ao número de patrões em cada 100 activos.

¹⁵ O visto de trabalho de tipo III era pedido e concedido num posto consular português para o exercício de uma actividade independente no âmbito da prestação de serviços durante um ano, sendo renovável até três anos.

¹⁶ Para aprofundar vd. Rosa *et al.* (2000).

¹⁷ Para maior detalhe vd. Pires (2002).

¹⁸ Número de estrangeiros com autorização de permanência concedida entre 2001 e 2004, segundo dados do SEF disponíveis em http://www.sef.pt/portal/V10/PT/asp/estatisticas/index.aspx?id_linha=4224&menu_position=4142#0

¹⁹ Maior detalhe acerca dos resultados deste inquérito e/ou das opções metodológicas subjacentes a esta investigação em Oliveira (2005).

²⁰ Para maior detalhe acerca da Lei de Nacionalidade em vigor vd Lei Orgânica n.º 2/2006, regulamentada através do Decreto-Lei n.º 237-A/2006 de 14 de Dezembro.

²¹ A que acrescem as restantes alíneas do n.º 1 do Artigo 77º da Lei.

²² Recorde-se que, como se explicou, ao abrigo do anterior quadro legal os titulares de visto de trabalho de tipo I, II e IV e autorização de permanência só podiam desenvolver uma actividade empresarial depois de adquirirem uma autorização de residência, o que acontecia decorridos três e cinco anos, respectivamente.

²³ Conforme era explicado na exposição de motivos do Ministério da Administração Interna para o anteprojecto de proposta de Lei, estas mudanças na lei para os trabalhadores assalariados estrangeiros surgiram como uma resposta à anterior desadequação ao nível da execução dos Relatórios de Oportunidades de Emprego adoptados, com implicações tanto para os empresários que pretendiam contratar trabalhadores estrangeiros, como para alguns imigrantes que acabavam por ser canalizados para a ilegalidade.

²⁴ Conforme disposto 6 do Artigo 20º do Decreto-Regulamentar.

²⁵ O Centro Nacional de Apoio ao Imigrante, do Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI, IP) - o instituto estatal com a missão de acolher e integrar os imigrantes em Portugal -, corresponde a uma loja do cidadão especializada para os imigrantes que, através de delegações de vários serviços estatais e gabinetes de apoio, responde num mesmo edifício às necessidades de integração dos imigrantes em Portugal. Mais detalhe em <http://www.acidi.gov.pt/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1093>

²⁶ Para maior detalhe acerca desta Associação vd. artigo da ANDC na secção III deste número temático.

²⁷ O IAPMEI, pertencente ao Ministério da Economia e Inovação, é o principal instrumento das políticas económicas do Estado português para as micro, pequenas e médias empresas dos sectores industrial, comercial, de serviços e construção. O instituto tem como missão agenciar condições favoráveis para o reforço do espírito e da competitividade empresarial. Mais detalhe em <http://www.iapmei.pt>

Referências Bibliográficas

- Almeida, A. e Silva, P. D. (2007), *Impacto da Imigração em Portugal nas Contas do Estado*, vol. 1, Lisboa: Observatório da Imigração, 2ª edição actualizada.
- Baganha, M. I., Ferrão, J. E, e Malheiros, J. (orgs.) (2002), *Movimentos Migratórios Externos e a sua incidência no Mercado de Trabalho em Portugal*, Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- Esteves, M. C. (org.) (1991), *Portugal, país de imigração*, Lisboa: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.
- Ferreira, E. S., Rato, H. e Mortágua, M. J. (2004), *Viagens de Ulisses. Efeitos da Imigração na Economia Portuguesa*, vol. 7, Lisboa: Observatório da Imigração.
- Freire, J. (1995), *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES.
- Granovetter, M. (1995), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", in Portes, A. (org.), *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Nova Iorque: Russel Sage Foundation, pp. 128-165.
- Góis, P. e Marques, J. C. (2007), *Estudo Prospectivo sobre Imigrantes Qualificados em Portugal*, vol. 24, Lisboa: Observatório da Imigração.
- 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, Abril, pp. 189-201.
- Light, I. e Bhachu, P. (orgs.) (1993), *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital and Ethnic Networks*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Light, I. e Gold, S. (2000), *Ethnic economies*, San Diego e Londres: Academic Press.
- Oliveira, C. R. e Inácio, A. (1999), "Nacionalizações em Portugal (1985-1996)", Working Paper Series # 11, Lisboa: SociNova.
- Oliveira, C. R. (2004a), *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal*, vol. 10, Lisboa: Observatório da Imigração.

- Oliveira, C. R. (2004b), "Estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal: oportunidades étnicas e estruturais e recursos pessoais", *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º 45, pp. 71-78.
- Oliveira, C. R. (2005), *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de inserção económica em Portugal*, Lisboa: ACIME.
- Oliveira, C. R. (2007), "Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies" in Dana, L.-P. (org.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp. 61-82.
- Peixoto, J. (1999), *A Mobilidade Internacional dos Quadros – migrações internacionais, quadros e empresas transnacionais em Portugal*, Oeiras: Celta Editora.
- Peixoto, J. (2008), "Imigração e mercado de trabalho em Portugal: investigação e tendências recentes", in Peixoto, J. (org.), *Revista Migrações*, Número temático sobre Imigração e Mercado de Trabalho, n.º 2, Lisboa: Observatório da Imigração, pp.19-46.
- Pires, R. P. (2002), "Mudanças na Imigração. Uma análise das estatísticas sobre a população estrangeira em Portugal, 1998-2001", *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º 39, pp. 151-166.
- Rath, J. (org.) (2000), *Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment*, Londres: MacMillan Press Ltd.
- Rath, J. (2002), "Needle Games: A discussion of Mixed Embeddedness" in Rath, J. (org.), *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurs in seven World Cities*, Oxford, Nova Iorque: Berg, pp.1-27.
- Rosa, V., Marques, M., Oliveira, C.R., Araújo, F., Oliveira, N. e Dias, N. (2000), "Imigrantes Internacionais: dos factos ao conceito", Working Papers Series # 17, Lisboa: SociNova.
- Rosa, V., Seabra, H. e Santos, T. (2004), *Contributos dos Imigrantes na Demografia Portuguesa: o papel das populações de nacionalidade estrangeira*, vol. 4, Lisboa: Observatório da Imigração.
- SOPEMI (2007), *International Migration Outlook*, Paris: OECD.
- Waldinger, R. (1989), "Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business development in New York", *International Migration Review*, vol. 23, n.º 1, Spring, pp. 48-72.
- Waldinger, R., Aldrich, H. e Ward, R. (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Sage Publications.
- Waldinger, R., Ward, R. e Aldrich, H. (1985), "Trend Report. Ethnic Business and occupational mobility in advanced societies", *Sociology*, vol. 19, n.º 4, pp. 586-97.