

Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante ***Limits and opportunities of immigrant entrepreneurship***

João Peixoto*

Uma das iniciativas do Fórum Gulbenkian Imigração, cujas principais actividades tiveram lugar em 2006 e 2007, foi a discussão das condições de integração dos imigrantes no mercado de trabalho. Nesse âmbito foram organizados alguns workshops e publicados em livro os resultados dos trabalhos. Um dos workshops incidiu, precisamente, sobre o tema do empreendedorismo imigrante. Nesse encontro estiveram reunidos académicos e representantes de autoridades governamentais, organizações não- governamentais e empresas privadas, com destaque para entidades envolvidas na área do micro-crédito. O actual texto pretende, sobretudo, dar conta dos resultados desse workshop, em particular no que se refere à discussão sobre os limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante. Estes resultados foram, também, anteriormente divulgados na publicação que resultou do Fórum (Peixoto, 2007).

O primeiro ponto a reter sobre empreendedorismo imigrante em Portugal são as suas principais modalidades. As iniciativas empresariais variam em função das nacionalidades. Existem grupos onde a actividade empresarial é intensa, revelando elevadas propensões para a empresarialidade, e outras onde essas iniciativas são reduzidas. O tipo de negócios existente é, também, variado. Existe uma maioria de actividades de pequena dimensão, sobretudo ligadas a recursos ou especificidades das comunidades imigrantes. Existem, também, iniciativas de dimensão mais avultada ou com uma orientação comercial diversa, ligada a consumidores indiferenciados. As fontes de financiamento das empresas são, muitas vezes, capitais próprios ou oriundos da comunidade, mas o alargamento de escala envolve o sector financeiro formal. As razões para as diferentes propensões para a empresarialidade, bem como para a variedade existente nos negócios, são complexas. Tem sido defendido o argumento de que os diferentes recursos a que os imigrantes têm acesso, pessoais e comunitários, bem como o tipo de oportunidades, explicam as actividades (Oliveira, 2004).

Os obstáculos e constrangimentos à actividade empresarial dos imigrantes são múltiplos. Até recentemente, alguns dos mais importantes foram as barreiras legais e institucionais decorrentes dos estatutos legais da imigração. As leis de imigração em vigor até 2007 – data em que foi aprovado um novo enquadramento legal – restringiam a possibilidade de actividade empresarial aos detentores de autorização de residência ou certos tipos de vistos de trabalho. Sabendo-se que larga parte dos imigrantes, em particular os que adquiriram estatuto legal

* SOCIUS, Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) – Universidade Técnica de Lisboa (UTL) / SOCIUS, School of Economics and Management (ISEG), Technical University of Lisbon (UTL).

depois de 2001, dispunha de autorização de permanência ou de outro tipo de vistos, havia exclusão automática da possibilidade de iniciativas empresariais legais. Até 1998, a legislação oferecia ainda maiores constrangimentos, por exigir que todas as empresas com mais de cinco trabalhadores tivessem mais de 90% de mão-de-obra nacional. Devido a estas barreiras, desenvolveram-se por vezes subterfúgios para contornar os impedimentos legais, necessidade que a nova lei de imigração veio atenuar.

Outros obstáculos são relevantes: a dificuldade de acesso ao crédito, devido à dificuldade de satisfazer todos os requisitos exigidos pelo sistema bancário (os problemas, a este nível, são a dificuldade de oferecer garantias reais e pessoais para o crédito, a pouca rentabilidade dos montantes que são solicitados e a própria dificuldade em abrir contas); o desconhecimento das leis e do mundo dos negócios em Portugal, devido à fraca integração sociocultural ou a uma distância efectiva da informação (alguns exemplos são o desconhecimento de obrigações fiscais e de requisitos para sectores específicos); a dificuldade de acesso à informação (relacionada com a débil integração social e ausência de canais de informação eficientes); o desconhecimento da língua portuguesa (que dificulta o acesso à informação e às instituições); as dificuldades no reconhecimento de qualificações (o que limita frequentemente as actividades a áreas onde a posse de competências não é essencial); e algumas atitudes da opinião pública (que podem desfavorecer, em determinadas circunstâncias, algumas actividades).

Apesar dos obstáculos, o número de apoios e oportunidades ao empreendedorismo imigrante tem-se multiplicado nos últimos anos, sob responsabilidade de associações não lucrativas, da banca e do próprio Estado. É, por exemplo, o caso do sistema de microcrédito e da sua adequação aos imigrantes. Particularmente importante é a experiência da ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito) nesta área, bem como a de vários bancos privados. Também o Estado se tem vindo a envolver neste processo. A acção mais importante é a criação pelo Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI, I.P.), em 2007, do Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo (NAE), no âmbito do Gabinete de Apoio ao Emprego do Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI). De realçar que, nos vários casos de experiências empresariais imigrantes conhecidas, em particular as resultantes de micro-crédito, a taxa de sucesso é elevada, existindo frequentes casos de expansão das actividades iniciais.

As vantagens do empreendedorismo imigrante são numerosas. Quanto ao país de origem dos imigrantes, são potenciadas as ligações económicas, permitindo o desenvolvimento desses países e a internacionalização de empresas portuguesas. Por um lado, são activadas redes de produção e comerciais, que geram a melhoria das condições económicas dos países de origem. Por outro lado, o conhecimento que os empresários imigrantes possuem do seu país e das suas

necessidades pode ser crucial para as empresas portuguesas que pretendem internacionalizar actividades. Neste sentido, os empresários imigrantes podem «abrir mercados».

Quanto à sociedade portuguesa, as iniciativas empresariais dos imigrantes permitem o crescimento económico e a melhoria dos processos de integração social dos imigrantes. Entre as vantagens a nível macro contam-se a criação de emprego (é assegurado o posto de trabalho do empreendedor e criam-se postos adicionais); a inovação (os imigrantes trazem frequentemente ideias, projectos e tecnologias novos); a ligação à banca nacional (através de créditos e outros produtos financeiros); e a revitalização de zonas urbanas. A nível micro, deve destacar-se a melhor integração dos imigrantes. O êxito, muito frequente, destas iniciativas permite diminuir o desemprego e evitar o recurso a subsídios – permitindo, assim, diminuir a carga financeira para o Estado de Bem-Estar.

Sabe-se que o empreendedorismo é, muitas vezes, o modo mais seguro para os imigrantes e as suas famílias conseguirem a melhoria das suas condições de vida. Sem prejuízo de se dever agir sobre outras esferas de integração, o sucesso das iniciativas empresariais de imigrantes permite obter ganhos em várias frentes: junto dos imigrantes e das suas famílias, dos consumidores e trabalhadores residentes, e do próprio Estado. O modo de actuação das instituições deve, assim, consistir em criar condições para a criatividade e sucesso dos empresários individuais e, ao mesmo tempo, canalizar parte desse sucesso para a melhoria da sorte de outros segmentos da população.

Referências bibliográficas

- Oliveira, C. R. (2004), *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração - Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Peixoto, J. (2007), “Emprego e protecção social – Oportunidades no mercado de trabalho português, competição e complementaridade, reconhecimento de habilitações e competências, projectos da Gulbenkian, empreendedorismo”, in António Vitorino (org.), *Imigração: Oportunidade ou Ameaça? – Recomendações do Fórum Gulbenkian Imigração*, Lisboa/Estoril: Fundação Calouste Gulbenkian/Principia, pp. 199-231.