

## **Diver-cidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes** ***Entrepreneurial diver-cities in Portugal: settlement patterns of immigrant entrepreneurs***

Catarina Reis Oliveira\*

**Resumo** O crescimento da migração internacional nas últimas décadas gerou importantes impactos no aumento dos pequenos empresários imigrantes. Os empresários imigrantes são responsáveis pela mudança das paisagens urbanas, revitalizando zonas da cidade e mercados locais abandonados, e pela criação de emprego para outros imigrantes e autóctones.

Nota-se, contudo, que nem todos os contextos locais atraem e/ou estimulam o desenvolvimento empresarial de imigrantes. As diferenças entre taxas de empreendedorismo de grupos imigrantes em várias cidades confirmam a influência dos contextos locais. Para estudar a influência de estruturas de oportunidades locais nas estratégias empresariais de imigrantes, são analisados neste artigo alguns dos determinantes da distribuição territorial e de investimento dos imigrantes em Portugal. Como será mostrado, os imigrantes capitalizam as estruturas de oportunidades em que se inserem e mostram agilidade na gestão de recursos étnicos na definição das suas estratégias empresariais.

**Palavras-chave** imigrantes, estratégias empresariais, recursos étnicos, estruturas de oportunidades.

**Abstract** The growth in international migration in recent decades has had important impacts in terms of the increase in immigrant small-business owners. Immigrant entrepreneurs are responsible for the change of urban landscapes, and revitalising city districts and abandoned local markets, as well as for the creation of jobs for other immigrants and for natives.

However, it should be noted that not all local contexts attract and/or promote the entrepreneurial development of immi-

\* Coordenadora da Unidade de Estudos e Relações Internacionais do ACIDI, I.P. /  
Head of Unit of Research and International Relations of ACIDI, I.P.  
(catarina.oliveira@acidi.gov.pt).

grants. The differences between the rates of entrepreneurship of immigrant groups in various cities confirm the influence of local contexts. In order to study the influences of local opportunity structures in the entrepreneurial strategies of immigrants, this article analyses some of the determinants of territorial distribution and of the investments of immigrants in Portugal. As will be shown, immigrants capitalise on the opportunity structures into which they insert themselves and show agility in the management of ethnic resources in the definition of their entrepreneurial strategies.

**Keywords** immigrants, entrepreneurial strategies, ethnic resources, opportunity structures.

# Diver-cidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes

Catarina Reis Oliveira

## Introdução

O crescimento da migração internacional, nas últimas décadas do século XX, gerou importantes impactos no aumento dos pequenos empresários imigrantes (Rath, 2002a: 6). Hoje é impensável imaginar cidades cosmopolitas como Londres, Nova Iorque, Amesterdão ou mesmo Lisboa, sem empresários imigrantes. Eles são responsáveis pela mudança das paisagens urbanas, revitalizando zonas das cidades e mercados locais abandonados.

Atendendo que é nas cidades que os recursos se concentram e vários grupos e interesses sociais se encontram e interagem (Arnaud e Pinson, 2002), não é surpreendente verificar que os imigrantes e os seus empresários (não só em Portugal mas também noutras sociedades de acolhimento) se concentrem predominantemente em centros urbanos (OCDE, 1990 e 1998b).

Um pouco por todo o mundo a iniciativa empresarial afirmou-se como uma alternativa à integração dos imigrantes nos mercados de trabalho das sociedades de acolhimento. De forma geral, a iniciativa empresarial desempenha um papel vital no funcionamento das economias de mercado.<sup>1</sup> É o empresário que através da sua acção desenvolve novas formas de pensar o mercado, ou seja, capitaliza os recursos e oportunidades disponíveis de forma inovadora e contorna os constrangimentos à sua iniciativa. Desta forma o empresário assume riscos, fomenta o crescimento das economias num ambiente de livre concorrência e fomenta a disseminação e aplicação de ideias inovadoras.

Inúmeros investigadores têm vindo a realçar o dinamismo económico dos empresários imigrantes e os seus efeitos positivos para o crescimento económico das diferentes sociedades de acolhimento e para a mobilidade social das populações imigrantes (Portes e Zhou, 1999: 145; Castles e Miller, 1998: 171-172).

Tem sido reconhecido também que os imigrantes têm tido um papel importante na reconfiguração da identidade de alguns espaços urbanos, por vezes associados ao abandono, exclusão social e degradação física e económica (Santokhi, 2002).<sup>2</sup>

Por outro lado, o exótico começa a fazer parte do cosmopolitismo das cidades. Neste sentido, a identidade étnica associada a determinados grupos começa a ser reconhecida e reconvertida num recurso com objectivos económicos (Arnaud e Pinson, 2002; Rath, 2002a). Este recurso surge, pois, como uma mais-valia

fundamental para a inserção no mercado de trabalho do país receptor, contribuindo mesmo (em alguns casos) para os imigrantes contornarem situações de desemprego prolongado, de pobreza ou de discriminação no acesso ao emprego subordinado.

Em suma, nesta era, a que se chamou Pós-Fordista, inúmeros investigadores acreditam que, com as mudanças (no consumo e na produção) consequentes da internacionalização e globalização das sociedades, haverá condições para o florescimento de actividades empresariais de imigrantes (Mars and Ward, 1984; Boissevain, 1984; Sassen, 1991a).

Esse florescimento das actividades empresariais de imigrantes é visto, no contexto europeu, como uma forma de garantir o aumento da expressão empresarial de pequena e média dimensão na União Europeia (ainda aquém, em comparações internacionais, com as taxas de empreendedorismo observadas nos Estados Unidos da América e no Japão). O crescimento do empreendedorismo surge na *Estratégia de Lisboa* como uma prioridade para aumentar a competitividade, o emprego, e a própria coesão social. Ora tendo os imigrantes maior propensão para a iniciativa empresarial que os autóctones europeus, inúmeras recomendações e iniciativas têm surgido a partir da Comissão Europeia para sensibilizar os Estados-membros para os contributos positivos desses para as sociedades europeias.<sup>3</sup>

Nota-se, contudo, que nem todos os contextos locais atraem e/ou estimulam o desenvolvimento de actividades empresariais de imigrantes. As diferenças entre taxas de empreendedorismo<sup>4</sup> de grupos étnicos idênticos em diferentes cidades confirmam a influência dos contextos locais e determinam a necessidade de encontrar outras variáveis explicativas.<sup>5</sup>

Rekers e Kempen (2000), a partir de indicadores criteriosamente seleccionados, conseguiram explicar porque é que em determinadas cidades holandesas existe maior concentração de alguns grupos de imigrantes que investem em certos sectores económicos, e menos noutras. Como defendem, a análise deve passar necessariamente pelas características dos contextos espaciais que enquadram as iniciativas económicas desses imigrantes.

A influência de estruturas de oportunidades locais no desenvolvimento de estratégias empresariais dos imigrantes tem sido apresentada numa série de investigações (Waldinger, *et al.*, 1990; Sassen, 1991a; Portes e Manning, 1986; Razin e Langlois, 1996; Portes e Zhou, 1999). A evidência empírica desta relação é, contudo, limitada. A maioria dos estudos centrou a investigação apenas num local específico ou no contexto global do país de acolhimento, não tendo em conta a influência do contexto nas iniciativas empresariais.

Com o intuito de estudar a influência de estruturas de oportunidades locais nas estratégias empresariais de imigrantes, são analisados neste artigo alguns dos determinantes da distribuição territorial e de investimento dos empresários imigrantes em Portugal. Como será mostrado os imigrantes mobilizam e capitalizam as estruturas de oportunidades do mercado de trabalho em que se inserem e mostram agilidade na gestão de recursos étnicos na definição das suas estratégias empresariais. Por outro lado, analisa-se como os contextos locais de acolhimento podem influenciar a integração económica desses mesmos imigrantes – designadamente atendendo às características das estruturas económica, social, política e jurídica.

A partir da análise dos dados do Recenseamento Geral da População de 2001 e do cálculo do *índice de empreendedorismo estrangeiro*, torna-se evidente que os imigrantes não só não investem em todo o território português, como não apresentam taxas de empreendedorismo uniformes ao longo do país. Essa diversidade da expressão empresarial imigrante é discutida neste artigo a partir de duas dimensões explicativas: (1) características e recursos da comunidade imigrante, e (2) estruturas de oportunidades locais.

## **O estado da arte**

O estudo das estratégias empresariais de imigrantes em diferentes países e cidades continua a desafiar investigadores um pouco por todo o mundo. Os modelos teóricos desenvolvidos têm-se centrado essencialmente em duas perspectivas explicativas: uma que enfatiza as características das comunidades imigrantes e realça a importância das redes comunitárias e os recursos étnicos para o desenvolvimento empresarial (Light e Gold, 2000; Portes e Manning, 1986) e outra que explica as estratégias empresariais dos imigrantes a partir das oportunidades e/ou constrangimentos dos contextos de acolhimento (e.g. mercado de trabalho, contexto legal e político) (Ward e Jenkins, 1984; Aldrich e Waldinger, 1990, Jones *et al.*, 2000; Kloosterman, 2000; Barrett *et al.*, 2001).

Os primeiros contributos nesta área de investigação deram principalmente explicações monocausais, centradas na importância de recursos familiares e/ou étnicos. Por outras palavras, estas perspectivas mais culturalistas tenderam a enfatizar essencialmente a etnicidade como factor explicativo, negligenciando o papel do contexto sócio-económico em que estes negócios se desenvolvem.

Apesar de a explicação cultural poder fazer sentido para alguns grupos com longa tradição de iniciativa empresarial, não esclarece as iniciativas empresariais de grupos que não têm história empresarial no mundo (Light e Rosenstein, 1995: 18).

Neste contexto, progressivamente as perspectivas culturalistas foram sendo questionadas e reconhecido que as tradições culturais de determinados grupos

não podem ser a única variável explicativa para a iniciativa empresarial. As principais críticas às leituras culturalistas centraram-se na falta de atenção que foi sendo dada à influência dos condicionalismos económicos, políticos e institucionais nas iniciativas empresariais dos imigrantes (Oliveira, 2005: 29; Solé e Parella, 2005: 55; Oliveira 2007: 62).

Como bem alertava Waldinger “*immigrants will not go into business unless there are opportunities (...)*.” (1989: 71). Por outras palavras, é fundamental perceber não só as características e os recursos do grupo étnico, mas também a influência que exerce o próprio contexto da sociedade de acolhimento nas opções de integração económica dos imigrantes.

Críticas foram sendo fundamentadas também por uma perspectiva estruturalista materialista, onde é defendido que a iniciativa empresarial dos imigrantes é desencadeada por constrangimentos (e.g. discriminação racial, desemprego prolongado). Ou seja, segundo esta leitura, a actividade empresarial imigrante define-se a partir de situações de desvantagem (e não tanto por recursos étnicos particulares).

Waldinger, Aldrich e Ward (1990) foram provavelmente os primeiros cientistas sociais a realçarem a importância de se ter uma leitura integrada na investigação das estratégias empresariais dos imigrantes, analisando a interacção entre a comunidade e a estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento.

Mais tarde, Kloosterman e Rath (2001), numa análise crítica da investigação realizada acerca de empresários imigrantes, propõem um modelo teórico complementar baseado nas hipóteses de *encastramento misto*.<sup>6</sup> Os autores realçaram a relação que os imigrantes estabelecem entre, por um lado, o seu encastramento social e cultural, e por outro, a sua integração económica e institucional na sociedade de acolhimento.

Uma ideia consensual surge em todos estes contributos teóricos: os imigrantes adaptam-se aos recursos disponíveis nos contextos onde se inserem (ou nos quais estão encastrados), o que varia de país para país e de cidade para cidade. É exactamente partindo desta ideia consensual que se procura demonstrar neste artigo, a partir do caso português, que as opções de investimento empresarial dos imigrantes não são aleatórias. Na realidade as características dos contextos locais explicam os contornos em que se define o investimento empresarial dos imigrantes residentes no país.

Por outras palavras, é fundamental perceber que os recursos comunitários, oportunidades e/ou constrangimentos estruturais não se encontram equitativamente distribuídos no território. Os resultados do inquérito por questionário realizado a 854 empresários de origem imigrante<sup>7</sup> ilustraram que as estratégias empresariais

riais desenvolvidas na Área Metropolitana de Lisboa têm contornos distintos das desenvolvidas no Grande Porto e no Algarve (grupos de controle). Detectou-se, em particular, que os sectores económicos de investimento dos empresários são distintos em cada uma das regiões, o que confirma a influência do contexto espacial e das estruturas de oportunidades locais que lhes estão associadas (Oliveira, 2005). Em resultado, torna-se imperioso aprofundar o conhecimento acerca da forma como as características locais moldam as opções e os percursos dos empresários imigrantes.

Razin e Langlois (1996) foram talvez os primeiros a investigarem como é que os contextos metropolitanos influenciam o comportamento empresarial dos imigrantes.<sup>8</sup> Em particular, os autores discutem como essa influência varia em função da representatividade dos grupos imigrantes no local e da sua expressão empresarial.

Nesta mesma linha, alguns autores têm vindo a realçar o funcionamento de redes sociais de base familiar e/ou étnica que direccionam imigrantes para locais e nichos de mercado específicos. Como defende Sassen (1991b: 79), a participação de imigrantes em mercados locais pode basear-se em estratégias de conhecimento e de acesso a informação privilegiada, evidenciando uma estrutura de oportunidades localizada de procura e oferta.

Aldrich e Waldinger (1990: 115) chamam à atenção que as concentrações residenciais de imigrantes estimulam também a iniciativa empresarial imigrante, porque fornecem consumidores, por vezes de produtos específicos dos seus países de origem. A concentração residencial de imigrantes em determinadas zonas das cidades facilita também as redes de recrutamento de trabalhadores étnicos e o posicionamento dos fornecedores (Aldrich e Waldinger, 1990: 115). Contudo, como os autores alertam, se os empresários imigrantes se especializarem apenas no mercado étnico o seu potencial de crescimento tem um limite (dependente do número de co-étnicos residentes na área e do número de negócios activos).

Assim, o investimento local pode não ser só consequente do aproveitamento racional de oportunidades económicas e institucionais inerentes ao contexto espacial. Alguns imigrantes poderão apenas seguir a implementação territorial e/ou residencial da sua comunidade de origem e desconhecer a estrutura de oportunidades local.

Por outro lado, segundo Brown e Butler (1993: 102) a habilidade dos indivíduos imitarem e exportarem estratégias empresariais bem sucedidas num determinado local para outros destinos territoriais pode garantir a multiplicação de benefícios empresariais. Os mesmos autores sugerem que o desenvolvimento tecnológico das comunicações permite hoje que as oportunidades empresariais

possam ser partilhadas internacionalmente, deixando de existir a monopolização de inovações empresariais por um número reduzido de empresários.

Ainda assim os autores reconhecem que poderão persistir algumas barreiras relativas à difusão transnacional ou transregional de informações relativas a oportunidades empresariais que, em alguns casos, poderão originar distorções no desenvolvimento empresarial nos países ou regiões de acolhimento. Entre essas barreiras destacam: (1) a distância, que pode inibir algumas relações empresariais por dificultar a realização de negociações presenciais e/ou no mesmo fuso horário; a existência de (2) diferenças culturais; (3) barreiras linguísticas nos diferentes contextos de recepção; e (4) efeitos regulatórios do contexto, como é o caso de políticas restritivas associadas à definição de impostos e taxas, e de legislação que dificulte a circulação dos imigrantes (Brown e Butler, 1993: 105). Essas distorções nas estratégias empresariais, definidas com base em referências ou informações de oportunidades empresariais fornecidas por redes sociais estabelecidas em outros contextos territoriais, podem mesmo comprometer o sucesso da actividade empresarial. No caso disso suceder a confiança nas redes sociais pode diminuir e essas deixam de funcionar como suporte ao comportamento empresarial dos imigrantes estabelecidos em outros territórios.

Neste âmbito, empresários imigrantes bem sucedidos num contexto de acolhimento X podem ter menos sucesso ou mesmo falir no seu investimento num contexto Y, uma vez que os recursos captados nas suas redes sociais estabelecidas no contexto X podem não se adequar ou adaptar ao contexto Y. As características do contexto X e Y podem potenciar de forma distinta a actividade empresarial de determinados grupos imigrantes. Nesse caso, as informações e conselhos que os imigrantes recebem das suas redes sociais podem ser desadequados ou pouco operativas para o novo contexto local do investimento.

Para David J. Storey o surgimento de novas empresas em determinados contextos locais é explicado pela influência de seis factores fundamentais: (1) *características demográficas* – em áreas mais urbanas e com populações mais jovens tendem a surgir mais empresas; (2) *desemprego* – dependendo do contexto pode encorajar ou desincentivar a criação de empresas; (3) *saúde* – áreas saudáveis tendem a gerar mais empresários, mais consumo e/ou procura e mais capital disponível; (4) *níveis de educação e perfis profissionais da população activa* – populações mais qualificadas tendem a arriscar mais e a criar empresas; (5) *prevalência de pequenas empresas* – trabalhadores de pequenas empresas tendem a aspirar a criação da sua própria empresa; (6) *peso de casas próprias* – a propriedade é uma importante fonte de capital para o início da actividade empresarial (cit. in OCDE, 1998a: 92).

Apesar da correlação entre estes factores explicativos e a iniciativa empresarial imigrante deva ser demonstrada, este contributo é importante para o reconhe-



cimento de que a opção de investimento em determinado contexto local não é de todo aleatória e não dependente exclusivamente do funcionamento de redes sociais.

Reconhece-se, pois, que a implantação de iniciativas empresariais de sucesso implica sempre uma aprendizagem das características dos novos contextos de acolhimento nas suas diversas vertentes da estrutura de oportunidades (e.g. mercado de trabalho, políticas e instituições, sociedade civil e opinião pública) e dos recursos comunitários (e.g. implementação residência da comunidade de origem, opções de inserção no mercado de trabalho do grupo co-étnico, experiências e recursos empresariais).<sup>9</sup>

Em suma, para explicar o que leva alguns grupos de origem imigrante a desenvolver actividades empresariais em determinados contextos espaciais, é importante proceder a uma análise que contemple a intercepção entre determinados recursos étnicos, oportunidades e constrangimentos locais específicos (Oliveira, 2005).

### **Iniciativas empresariais de imigrantes em território português**

Apesar das actividades empresariais de imigrantes sempre terem estado presentes um pouco por toda a Europa, três circunstâncias históricas tornaram-nas mais visíveis nas últimas décadas. O desenvolvimento empresarial das comunidades imigrantes esteve associado ao decréscimo das tradicionais pequenas e médias empresas e ao crescimento das grandes produções industriais e de grandes concentrações comerciais a partir de meados da década de 1950 (Waldinger *et al.*, 1990: 79-80). Mais tarde, a partir de meados da década de 1970, com a segmentação étnica dos mercados de trabalho e o crescimento da discriminação (institucional e informal) no acesso ao mercado de trabalho, proliferaram os empresários imigrantes nas diversas cidades europeias (Castles e Miller, 1998: 182-183). Nas sociedades globalizadas de hoje, onde se verifica uma crescente procura de produtos de referência étnica, definem-se também condições para a difusão das actividades empresariais de imigrantes (Rath, 2002b).

Em Portugal foi essencialmente a partir das três últimas décadas que o fluxo imigratório se tornou visível e os empresários imigrantes aumentaram, dispersando-se pelo país e desenvolvendo novas estratégias de inserção económica – revitalizaram ruas comerciais (algumas abandonadas), trouxeram novos produtos, definiram novas estratégias de *marketing* e abriram novas ligações comerciais entre Portugal e outros países (Oliveira, 2004b).

Seguindo também as tendências observadas em outros países de acolhimento, os imigrantes em Portugal tornaram-se mais propensos à iniciativa empresaria-

rial<sup>10</sup> que os autóctones. Em termos relativos, nos últimos anos, os imigrantes tenderam também a optar cada vez mais por se inserir no mercado de trabalho português como empregadores: enquanto que em 1981 o peso de empregadores na população activa estrangeira significava apenas 5,1%, em 2001 esse valor subiu para 10,2 % (vd. Quadro 1).

**Quadro 1 – População Activa Portuguesa e Estrangeira  
segundo a situação na profissão**

Situação na Profissão	Percentagem por total de População Activa					
	1981		1991		2001	
	Português	Estrangeiro	Português	Estrangeiro	Português	Estrangeiro
Empregador	3,1	5,1	6,2	7,7	9,8	10,2
Trabalhador Isolados	15,2	8,9	13,1	11,4	6,1	4,5
Trabalhador Familiar	2,4	1,4	1,9	1,8	0,8	0,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Recenseamentos Gerais da População, INE (cálculos da autora).

A esta tendência de crescimento do peso relativo de empregadores estrangeiros não é alheio, por um lado, algumas mudanças legislativas que ocorreram ao longo destas últimas décadas e que afectam directa ou indirectamente as opções de inserção dos imigrantes no mercado de trabalho. Entre essas mudanças, recorde-se as diferenças substantivas verificadas na Lei do Trabalho entre 1977 e 1998. Até à publicação da Lei n.º 20/98 “as entidades patronais, nacionais ou estrangeiras, que [exercessem] a sua actividade em qualquer parte do território português só [podiam] ter ao serviço, ainda que não remunerado, indivíduos de nacionalidade estrangeira, no caso de o quadro do seu pessoal, quando composto por mais de cinco trabalhadores, estar preenchido pelo menos por 90% de trabalhadores portugueses.” (Artigo 2º do Decreto-Lei n.º 97/77). Ora atendendo que uma parte substantiva das iniciativas empresariais de imigrantes se baseia no recurso ao trabalho co-étnico e/ou familiar (Oliveira, 2005), esta lei claramente interferiu nas opções e estratégias de inserção dos empreendedores imigrantes.

Por outro lado, deve atender-se ao facto de que nem todos os grupos imigrantes têm propensões semelhantes à iniciativa empresarial. Ora verificou-se só nas últimas duas décadas a um crescimento de populações imigrantes conhecidas na literatura como particularmente empreendedoras – asiáticos (em especial os chineses). Este crescimento pode explicar por isso, também, o aumento relativo do peso de empregadores estrangeiros na população activa estrangeira.

Assim, a população imigrante não pode ser observada como um todo homogêneo. Se algumas populações imigrantes mostram forte propensão para a iniciativa empresarial – e.g. chineses, ingleses, alemães e brasileiros – outras tendem mais a inserirem-se no mercado de trabalho português como trabalhadores dependentes – e.g. ucranianos, são-tomenses, cabo-verdianos e guineenses (vd. Quadro 2).

**Quadro 2 – Taxa de Empreendedorismo<sup>11</sup> em 2001 segundo o país de nacionalidade**

<b>País de nacionalidade</b>	<b>Taxa Empreendedorismo</b>
<b>Total Europa</b>	<b>9,9</b>
Alemanha	17,7
Espanha	11,6
França	10,2
Reino Unido	23
Ucrânia	1,5
<b>Total África</b>	<b>6,7</b>
Angola	6,6
Cabo Verde	6,4
Guiné-Bissau	6,2
Moçambique	9,1
S. Tomé e Príncipe	6
<b>Total América</b>	<b>13,6</b>
Brasil	13,5
EUA	12,3
Venezuela	13,8
<b>Total Ásia</b>	<b>19,1</b>
China	36,0
Índia	7,6
Paquistão	6,3
<b>Oceânia</b>	<b>14,2</b>
<b>Estrangeiros</b>	<b>10,2</b>
<b>Portugal</b>	<b>9,8</b>

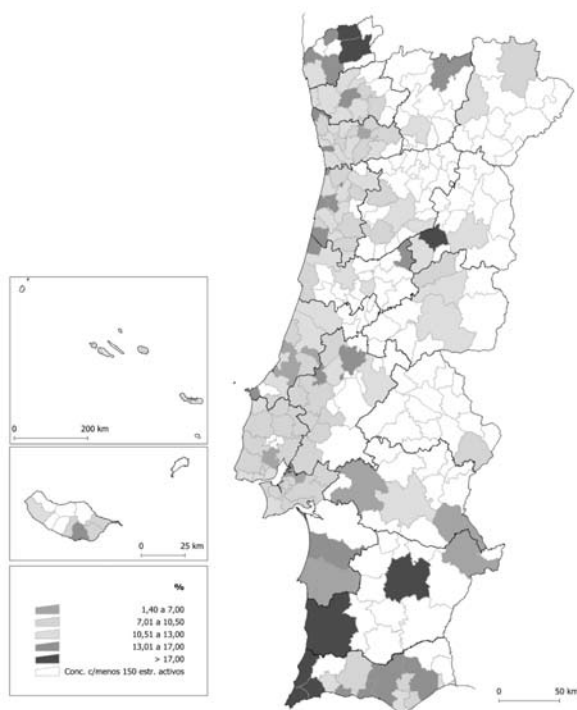
Fonte: Recenseamento Geral da População 2001, INE (cálculos da autora).

Por outro lado, muito embora normalmente a população imigrante seja identificada como mais empreendedora e com maior propensão para a iniciativa empresarial, quando comparada com a média da população nativa de um dado território, essa tendência não se verifica em todos os locais (Guzi, 2006: 20).

Como se mostrou no capítulo anterior, atendendo às características de cada contexto – estrutura de oportunidades locais e representatividade da população migrante no local e a sua expressão empresarial – assim se definem diferentes oportunidades ou constrangimentos para a iniciativa empresarial de determinado indivíduo. É importante não esquecer que nem todos os indivíduos mobilizam e/ou têm acesso aos mesmos recursos para a definição de uma estratégia empresarial,<sup>12</sup> assim é expectável identificar diferentes opções de implementação territorial de negócios em função das características de cada zona.

Não foi por isso surpreendente verificar que em Portugal se detecta que os empresários imigrantes apresentam padrões de dispersão ao longo do território distintos dos empresários portugueses. A análise dos dados recolhidos no âmbito do Recenseamento Geral da População em 2001 permitem observar que enquanto as taxas de empreendedorismo de estrangeiros são superiores nos concelhos do litoral de Portugal (vd. Figura 1), as taxas de empreendedorismo dos portugueses tendem a ser mais elevadas no interior norte.

**Figura 1 – Taxa de empreendedorismo de estrangeiros por concelho em 2001**



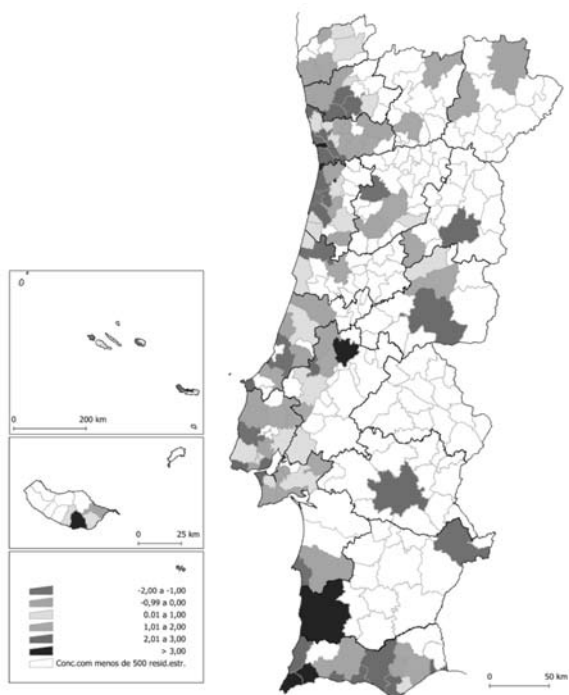
Fonte: Recenseamento Geral da População 2001, INE (cálculos da autora).

Apesar de não ser excepcional identificar padrões de incidência territorial distintos entre os empresários imigrantes e os autóctones, pouca investigação empírica tem sido promovida para identificar as variáveis explicativas deste fenómeno. Neste âmbito, e atendendo ao caso português, quais são afinal as razões que levam os empresários imigrantes a optarem por investir em zonas tendencialmente distintas dos nacionais? Estaremos na presença de opções que reflectem o contorno a constrangimentos associados à concorrência da estrutura empresarial autóctone? Ou as escolhas de implementação territorial desses empreendedores traduzem as próprias condições de acesso e mobilização de recursos e oportunidades à iniciativa empresarial? Haverão zonas mais atractivas e/ou repulsivas à iniciativa empresarial imigrante?

Procurando tornar mais evidente as diferenças relativas entre as opções de implementação territorial dos empresários imigrantes e dos portugueses e, a partir daí, identificar os factores explicativos desse fenómeno, construiu-se um *índice de empreendedorismo estrangeiro*<sup>13</sup> para cada concelho de Portugal com mais de quinhentos estrangeiros residentes. Com este índice tenta-se extrair as particularidades locais inerentes a cada zona e analisar-se assim as diferenças efectivas de localização das estratégias empresariais dos imigrantes por comparação às dos nacionais. Por outras palavras, a atracção e/ou a repulsão do investimento empresarial imigrante em cada concelho são medidas artificialmente a partir deste índice comparado de taxas de empreendedorismo. Os valores positivos do índice mostram que os imigrantes têm taxas de empreendedorismo superiores às dos portugueses nesse concelho. Já valores negativos no índice reflectem que nesse concelho os portugueses são mais empreendedores que os imigrantes.

Em suma, o índice proposto neste artigo consegue dar uma aproximação importante às tendências de dispersão territorial do investimento empresarial imigrante e identificar os concelhos em que efectivamente os imigrantes são mais empreendedores. Os resultados encontram-se representados na Figura 2.

Figura 2 – Índice de Empreendedorismo estrangeiro por concelho em 2001



Fonte: Recenseamento Geral da População 2001, INE (cálculos da autora).

Como é possível observar na Figura 2, este índice permite fazer uma análise mais fina das efectivas opções de localização dos empresários imigrantes em Portugal e identificar as zonas do país onde a sua importância relativa é superior. A comparação da Figura 2 com a Figura 1 permite concluir que muito embora se mantenha a principal tendência de associação dos empresários imigrantes aos concelhos do litoral de Portugal, nem sempre se confirma que os concelhos onde apresentavam maiores taxas de empreendedorismo se destacam efectivamente como os mais empreendedores.

A esse respeito verificam-se, por exemplo, alguns contrastes interessantes entre os concelhos do distrito de Lisboa. Os concelhos de Odivelas e Loures obtêm resultados particularmente curiosos: apesar das taxas de empreendedorismo imigrante nos concelhos rondarem os 7,8% e 6,1%, respectivamente (conforme Figura 1), o índice de empreendedorismo mostra-se pouco atractivo em Odivelas

(+0,2) ou mesmo repulsivo em Loures (-0,7, ou seja, a população portuguesa é mais empreendedora que a população imigrante).

Estas tendências poderão associar-se ao facto de as taxas de empreendedorismo nesses concelhos reflectirem em parte a própria concentração residencial da comunidade de origem imigrante. As iniciativas empresariais de imigrantes nesses concelhos poderão, assim, estar essencialmente a responder às necessidades de consumo da comunidade imigrante, não contribuindo necessariamente para o dinamismo empresarial da região (onde os empresários portugueses apresentam taxas mais elevadas).

Em consequência pode concluir-se também que nem sempre a elevada taxa de empreendedorismo imigrante traduz, a nível local, uma vantagem competitiva para a própria comunidade imigrante, mas reflectir tão-somente o próprio dinamismo e estruturas empresariais de alguns concelhos. Por outras palavras, a população activa do concelho na sua globalidade (portugueses e estrangeiros indistintamente) tende a contribuir de igual forma para a elevada densidade empresarial característica dessa zona, e/ou os portugueses podem apresentar mesmo taxas de empreendedorismo mais elevadas que os imigrantes desses concelhos.

Deve reconhecer-se, neste âmbito, a gestão de risco em que os empresários investem, optando ou por se destacar em territórios de elevada ou baixa densidade empresarial. Enquanto os territórios com elevada densidade empresarial poderão oferecer um universo concorrencial superior para o empresário imigrante, têm também, à partida, garantidas algumas infra-estruturas, redes sociais e circuitos empresariais locais que poderão potenciar a actividade empresarial do imigrante. Em contrapartida, em territórios com baixa densidade empresarial há menor concorrência, mas verifica-se a inexistência de redes locais empresariais, factor que se pode tornar crítico para o desenvolvimento empresarial. Nesses últimos contextos, segundo Brown e Butler (1993: 107), pode tornar-se premente para os empresários recorrerem a redes sociais estabelecidas em outros países ou regiões, ao mesmo tempo que definem as suas próprias redes empresariais locais.

Concentremo-nos então em determinar os factores que explicam o investimento empresarial imigrante em determinados concelhos de Portugal.

### *Características de incidência territorial e Recursos da Comunidade Imigrante*

Como Brown e Butler (1993: 104) demonstraram, o surgimento de iniciativas empresariais em determinados mercados locais nem sempre está associado aos tradicionais encorajamentos de desenvolvimento empresarial (e.g. incentivos fiscais, subsídios, programas de incentivo à criação de empresas). Segundo os

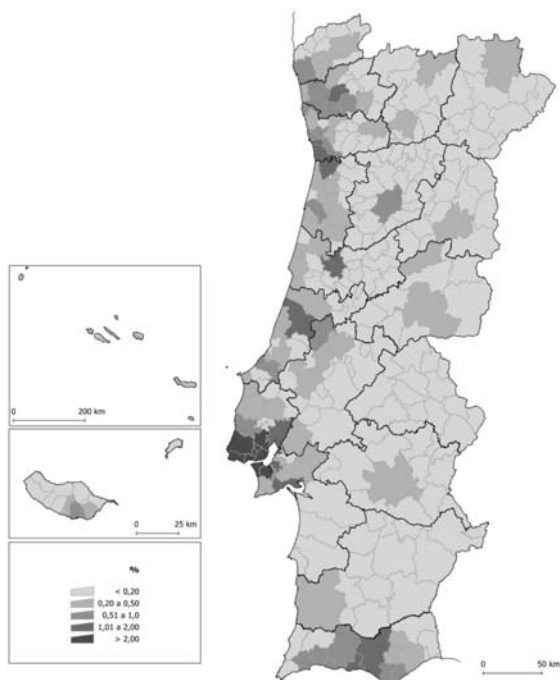
autores, na realidade o que as pequenas empresas precisam é de redes sociais densas que as informem das oportunidades empresariais e consubstanciem algumas vantagens competitivas associadas à sua flexibilidade. A investigação empírica acerca das iniciativas empresariais imigrantes demonstra que mesmo em zonas onde não são definidos quaisquer incentivos no contexto institucional e políticos, os imigrantes tendem a investir (Oliveira, 2005). Para Portes e Zhou (1999: 160) as cidades com maior concentração de empresas de imigrantes tendem a estimular a iniciativa empresarial de outros imigrantes.

Reconhecendo a importância dos recursos que os empresários imigrantes captam das suas redes comunitárias, deve aprofundar-se o conhecimento em torno da influência das redes sociais nas opções de implantação territorial desses empresários e no desenvolvimento empresarial imigrante. Concretamente, a participação em redes sociais estabelecidas em alguns contextos territoriais pode justificar, mais do que qualquer outro factor, a opção por investir nesse local, uma vez que são a fonte de informação privilegiada para explorar determinados mercados. Em consequência, para algumas origens de imigração os padrões de ocupação residencial das populações pioneiras influenciam fortemente as zonas do seu investimento empresarial.<sup>14</sup> As redes sociais em si tornam-se importantes oportunidades empresariais locais.

Os negócios que surgem em determinados contextos locais, a partir das redes sociais neles estabelecidas, tendem a incrementar também mais a economia local. Neste sentido as redes sociais podem actuar não só como promotoras da iniciativa empresarial, mas também como importantes estruturas de sustentação da actividade empresarial, fornecendo informações estratégicas que melhoram a eficiência operacional da empresa e/ou que podem conduzir à identificação de novas oportunidades de negócio.



**Figura 3 – Percentagem de estrangeiros por total de estrangeiros residentes no País**



Fonte: Recenseamento Geral da População 2001, INE (cálculos da autora).

A história dos fluxos imigratórios para Portugal explica a concentração geográfica dos imigrantes nos concelhos mais urbanos e costeiros do país (conforme Figura 3). A existência de redes migratórias informais (de familiares e de solidariedade), estruturadas principalmente desde meados da década de 1970,<sup>15</sup> tem conduzido os estrangeiros recém-chegados às zonas de residência das primeiras gerações de imigrantes. O reforço populacional, conseqüente do crescimento natural dessas populações no país, explica também a maior pressão residencial nesses concelhos (Fonseca *et al.*, 2002).

Neste contexto, a comparação da distribuição espacial da população imigrante (Figura 3) com a distribuição das taxas de empreendedorismo imigrante (Figura 1) torna evidente que não são os concelhos de maior concentração residencial das populações imigrantes onde se verificam as maiores taxas de empreendedorismo de estrangeiros. Pelo contrário, entre os concelhos de maior peso relativo de estrangeiros estão também os concelhos com taxas de empreendedorismo imigrante mais baixas (Sintra, Loures, Amadora e Seixal). O que traduz esta observação?

Os concelhos localizados na Área Metropolitana de Lisboa – onde se concentra a maioria da população activa estrangeira (49,8%) – não apresentam as taxas de empreendedorismo estrangeiro mais elevadas.<sup>16</sup> Os resultados do *índice de empreendedorismo estrangeiro* reflectem, por outro lado, que as populações de origem imigrante são menos empreendedoras que a população autóctone desses concelhos.

Uma vez mais é fundamental recordar que a imigração não é um todo homogéneo: os imigrantes não apresentam os mesmos padrões de dispersão territorial, nem têm opções semelhantes de inserção no mercado de trabalho português.

Neste contexto é importante ter em consideração que na Área Metropolitana de Lisboa verifica-se uma forte concentração de imigrantes que apresentam baixa propensão para a iniciativa empresarial. Cerca de 79,7% dos imigrantes dos PALOP – o maior grupo de nacionalidade estrangeira (representavam em 2001 cerca de 45,6% da população estrangeira) e o grupo com a menor propensão para a iniciativa empresarial (conforme Quadro 2) – concentra-se na Área Metropolitana de Lisboa, o que determina em termos relativos a redução da taxa de empreendedorismo imigrante nesses concelhos.

Por outro lado, deve atender-se ao facto de as possibilidades de emprego subordinado para imigrantes se terem mantido concentradas nas grandes áreas metropolitanas do país. Os imigrantes concentram-se, pois, nas áreas onde predominam oportunidades económicas nos nichos profissionais onde preferencialmente se inserem. A partir dos dados oficiais disponíveis torna-se também evidente que a integração dos imigrantes no mercado de trabalho português determina as suas áreas de concentração geográfica. Quer se trate de fluxos laborais, profissionais, técnicos, empresariais ou mistos, os estrangeiros residentes polarizam-se nas regiões do país onde há mais oportunidades nos segmentos do mercado de trabalho que procuram (Oliveira, 2004b).

Neste âmbito, não é surpreendente identificar que os empresários imigrantes, em função da sua nacionalidade e, conseqüentemente, atendendo aos recursos e oportunidades que conseguem mobilizar, tendem a destacarem-se (com intensidades diversas) pelas suas iniciativas empresariais em concelhos distintos de Portugal. Os asiáticos evidenciam os valores de *IEE* mais elevados de todos os grupos imigrantes<sup>17</sup> (+9 para o total do país) e destacam-se, comparativamente aos portugueses, na maioria dos concelhos.<sup>18</sup> Em contrapartida, os africanos obtêm resultados negativos no índice para a maioria dos concelhos onde se concentram, sendo o seu resultado global para o país de -0,3, ou seja, a actividade empresarial não é atractiva de forma geral para estes imigrantes. Com a excepção dos concelhos de Palmela e Loulé, estes imigrantes têm sempre índices de empreendedorismo inferiores a 1.

A comunidade imigrante pode ser uma importante fonte de recursos empresariais – mão-de-obra, capital para investir, fornecedores, conselhos e experiência empresarial, contactos privilegiados com actores-chave. Assim, a proximidade geográfica ao grupo co-étnico pode determinar, para alguns empresários imigrantes, o sucesso do seu negócio em Portugal.<sup>19</sup> Em função do grau de dependência dos empreendedores imigrantes por recursos da comunidade, assim se podem entender as suas opções de implementação territorial.

Deve-se, no entanto, distinguir o tipo de recursos étnicos que os empreendedores imigrantes necessitam de mobilizar e/ou dependem. As iniciativas empresariais de imigrantes mais dependentes de trabalhadores ou clientes co-étnicos são forçadas a concentrarem-se nas regiões de residência da sua população de origem. Já as iniciativas empresariais mais dependentes de capital (mesmo que adquirido na comunidade) apresentam maior flexibilidade de implementação no território. Ou seja, aproveitar o recurso da mão-de-obra co-étnica obriga a maior rigidez geográfica (local de residência dos co-étnicos) do que o aproveitar de recursos financeiros da comunidade, que permitem maior mobilidade.

O sector de investimento dos diferentes empreendedores imigrantes acaba por determinar também as opções distintas de implementação territorial das estratégias empresariais. Para negócios essencialmente dependentes de clientes co-étnicos, a sua implementação territorial acaba por reflectir as zonas de residência da própria população co-étnica, onde se concentram os consumidores.

No estudo comparado das estratégias empresariais de imigrantes foi possível concluir que enquanto os empresários chineses e indianos tinham principalmente como clientes os portugueses – 64,7% e 51,4%, respectivamente –, apenas 24,6% dos empresários cabo-verdianos declararam ter apenas clientes portugueses. A partir dos dados recolhidos no mesmo estudo é evidenciado que 10,6% dos empresários cabo-verdianos tinham exclusivamente como clientes co-étnicos – contra apenas 1,9% e 0,4% para os casos dos empresários chineses e indianos (Oliveira, 2005: 117). Torna-se pois evidente que os empresários cabo-verdianos, porque têm maior peso de consumidores co-étnicos, têm associado ao seu investimento maior rigidez geográfica associada às zonas de residência das suas comunidades de origem.

Ainda assim a modernização dos modos de comunicação permite alargar as fronteiras territoriais onde os efeitos das redes sociais chegam. A distância e as barreiras físicas definem cada vez menos limitações às ligações sociais de comunidades imigrantes. Neste contexto, deve reconhecer-se que as inovações empresariais e as características das estratégias empresariais imigrantes facilmente e rapidamente se podem replicar em contextos locais distintos e distantes. Assim não deve ser surpreendente detectar semelhanças entre as estratégias

empresariais de determinadas origens de imigrantes em diferentes cidades dum mesmo país, ou mesmo de diferentes países.<sup>20</sup>

Em suma, é importante reconhecer que nem todos os imigrantes tendem a investir na área de residência da sua comunidade, não se encontrando necessariamente dependentes de clientes co-étnicos ou de oportunidades comunitárias e infra-estruturas e instituições étnicas. Por outras palavras, ao contrário do defendido por Waldinger (1989: 69) e como mostram os dados analisados para o caso português, nem sempre a elevada concentração de residentes de determinada origem imigrante numa dada área aumenta a proporção de negócios nessa mesma área.

Se a comunidade de origem for maioritariamente empreendedora a distância acaba por ser mesmo crucial para o sucesso empresarial e/ou evitar a concorrência. Como referem alguns autores, a competição entre co-étnicos é recorrente em empresários com experiências empresariais e planos de mobilidade semelhantes (Waldinger *et al.*, 1990:146; Light e Gold, 2000: 127). Atendendo que os empresários chineses em Portugal reconhecem que a maioria dos seus concorrentes são co-étnicos,<sup>21</sup> não deve ser surpreendente verificar que são o grupo que apresenta maior dispersão territorial no investimento empresarial em Portugal, apresentando sempre os valores mais elevados de *IEE*.

#### *Estruturas de oportunidades locais*

Apesar de ser verdade que os recursos comunitários intervêm e podem influenciar a *performance* empresarial dos diferentes grupos de imigrantes em Portugal, a estrutura de oportunidades local também pode explicar e/ou incentivar as iniciativas empresariais. Mudanças nas características da economia portuguesa, nas políticas e no contexto legal, em períodos específicos de tempo, têm tido influências determinantes nas opções de incorporação dos imigrantes no mercado de trabalho português.

É importante reconhecer que nem todos os contextos geográficos têm as mesmas características e/ou potencialidades empresariais. Alguns autores têm vindo a demonstrar que a taxa de criação de empresas é sempre mais elevada nas zonas urbanas. *Factores de ordem estrutural* inerentes ao próprio contexto geográfico explicam essas diferenças (OCDE, 1990). A concentração de infra-estruturas empresariais (e.g. concentração industrial, da tecnologia), disponibilidade de recursos (e.g. espaços, parques e/ou incubadoras comerciais), densidade económica e/ou tradição local de iniciativa empresarial, podem determinar a concentração dos empresários imigrantes em certas zonas.

O *índice de empreendedorismo estrangeiro* mostra-se particularmente elevado em concelhos de maior concentração urbana (com mais de 2 000 habitantes), onde se

verificou o maior crescimento de população de 1991 para 2001, e onde se verificam valores mais elevados nos índices de Educação e de Desenvolvimento Económico e Social (segundo dados do INE). As taxas de empreendedorismo estrangeiro tendem também a ser mais elevadas nos concelhos onde a actividade económica do comércio a retalho é dominante. Assim, parece que o investimento empresarial imigrante em Portugal não é alheio a características associadas a contextos urbanos (e.g. número de habitantes, acessos e rede de transportes, padrões de consumo).

Outros *factores de natureza conjuntural* parecem explicar também o incremento da iniciativa empresarial em determinados momentos e locais. Entre esses factores podem estar (1) encorajamentos à iniciativa empresarial – estímulos ao desenvolvimento empresarial, implementação de políticas públicas locais específicas (e.g. acções de formação, diminuição da burocracia e carga fiscal), definição de programas de incentivo à criação do próprio emprego de iniciativa privada, pública ou da sociedade civil –, e/ou (2) bloqueios ou dificuldades de acesso ao mercado de trabalho local (e.g. momentos de crescimento do desemprego<sup>22</sup> e da discriminação racial).

A consciência do potencial da imigração em Portugal tem vindo a tornar-se evidente um pouco por todo o país através de inúmeras iniciativas e projectos. Uma dessas iniciativas (talvez das mais mediáticas de 2006) partiu de uma autarca que acolheu famílias imigrantes para repovoar, desenvolver e dinamizar economicamente um concelho do interior do país.

Por outro lado, algumas organizações não-governamentais, implantadas em zonas específicas do país, têm vindo a desenvolver projectos com o intuito de estimular a iniciativa empresarial imigrante. Em alguns casos a criação desses projectos surge integrada em programas de combate à pobreza e à exclusão social. Um dos exemplos ilustrativos é o Programa de Desenvolvimento Comunitário Urbano *K' Cidade*, promovido pela Fundação Aga Khan de Portugal, que através da criação de Centros de Inovação Comunitária procura promover o desenvolvimento das populações mais vulneráveis, fornecendo formação para pequenos empresários locais da Ameixoeira. Este projecto surge no concelho de Lisboa, uma das zonas de maior concentração residencial de imigrantes e onde as taxas de empreendedorismo de estrangeiros rondam os 10,9% (valores que não se destacam no país, como é possível verificar na Figura 1). Este exemplo é particularmente interessante por permitir discutir como determinados locais, não sendo propriamente atractivos à iniciativa empresarial dos imigrantes, podem – em resultado de programas e/ou incentivos –, de um momento para o outro, estimular a implementação empresarial. Ilustra também o dinamismo associado às características dos contextos locais.

Sem pretensão de representatividade, estes exemplos ilustram a influência de outros factores explicativos (que não os de ordem comunitária e/ou associados

aos recursos e oportunidades inerentes a redes sociais) do maior ou menor dinamismo empresarial imigrante em algumas economias locais de Portugal. Estas pistas e exemplos devem, pois, ser aprofundados em futuras investigações.

## **Conclusão**

Este artigo procurou contribuir para a discussão em torno da influência da dimensão espacial no desenvolvimento empresarial de imigrantes em Portugal. A partir da análise dos dados do Recenseamento Geral da População de 2001 foi possível evidenciar que os imigrantes, apesar de se mostrarem em termos globais mais empreendedores que os portugueses, não só não se distribuem equitativamente por todos os concelhos do país, como tendem a apresentar taxas de empreendedorismo distintas ao longo do território.

A partir da observação feita tornou-se evidente que há concelhos portugueses mais atractivos (resultado positivo no *índice de empreendedorismo estrangeiro*) ou repulsivos (resultados negativos no índice) aos empresários imigrantes.

Com o intuito de fornecer uma primeira análise nesta vertente foram consideradas duas dimensões explicativas para o fenómeno: (1) características de incidência territorial e recursos da Comunidade Imigrante, e (2) estrutura de oportunidades locais.

Com esta discussão preliminar concluiu-se que as oportunidades e os constrangimentos e/ou os problemas que os empresários enfrentam à iniciativa empresarial diferem em função do espaço. Assim, determinadas regiões podem, voluntária ou involuntariamente e directa ou indirectamente, incentivar ou desincentivar a iniciativa empresarial de imigrantes.

O conhecimento das especificidades dos contextos locais – redes sociais, recursos étnicos, instituições financeiras, estruturas de suporte à criação de novas empresas (e.g. incubadoras de empresas), políticas locais, a estrutura económica e social, o tipo de consumo, etc. – permite, pois, explicar porque é que a iniciativa empresarial não se distribui equitativamente pelo território. Por outras palavras, alguns mercados locais, pelas suas características, poderão cativar mais o investimento empresarial imigrante ligado a certas actividades económicas e desincentivar a iniciativa empresarial de outros nichos económicos.

Os dados analisados para Portugal permitem concluir que os empresários imigrantes tendem a investir preferencialmente em zonas urbanas (com maior densidade populacional), onde estão garantidas algumas infra-estruturas ou condições materiais importantes para a iniciativa empresarial (e.g. acessos e/ou meios de transporte, a existência de áreas comerciais) e onde predomina a procura e oferta de sectores em que se inserem – sectores tradicionais do comércio e res-

tauração. Por outro lado, os empresários imigrantes em Portugal não tendem a destacar-se nos concelhos de maior concentração residencial das suas comunidades de origem.

## Notas

<sup>1</sup> Para aprofundar vd. OCDE (1998a).

<sup>2</sup> Este é o caso da Rua do Cimo da Vila, junto à Estação de São Bento no Porto, destino privilegiado de “pensões baratas, tabernas e bares de alterne. Agora está a sofrer uma revolução [...]. Aproveitando as rendas baratas, sem falsos pudores, os chineses têm vindo a estabelecer-se nesta viela, transformando-a na mini-«chinatown» do Porto.” (C. Carvalho, in *Única*, revista do *Jornal Expresso* n.º 1589, de 12 de Abril de 2003, pág. 57). Considere-se também o caso do Martim Moniz, em Lisboa, que depois de ocupado por imigrantes (em particular indianos e chineses), gradualmente se reconfigurou e revitalizou, florescendo novas oportunidades económicas (Oliveira, 2008).

<sup>3</sup> Para maior detalhe vd. <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/ethnic.htm>

<sup>4</sup> A taxa de empreendedorismo corresponde ao número de empresários em cada 100 indivíduos activos (Oliveira, 2004b: 40).

<sup>5</sup> Rekers e Kempen (2000: 55-56) apresentam vários exemplos de empresários do mesmo grupo étnico que em diferentes países e cidades têm comportamentos empresariais distintos.

<sup>6</sup> Tradução livre de “Mixed Embeddedness” (Kloosterman e Rath, 2001).

<sup>7</sup> Para maior detalhe vd. Oliveira (2005).

<sup>8</sup> Assumem também uma leitura crítica de outras investigações “all of the above studies presented only preliminary and partial observations on the role of location and suffered from at least one of three limitations: 1) they compared only a few metropolitan areas and/or a few immigrant or ethnic groups; 2) even when based on interurban comparisons, the major questions did not refer to attributes of the urban milieu but rather nonspatial generalizations; and 3) they were confined by lack of sufficient data.” (Razin e Langlois, 1996: 705).

<sup>9</sup> Os recursos pessoais dos indivíduos, tais como as suas qualificação e a sua experiência profissional, poderão também ajudá-los a adquirir informações fundamentais para o seu sucesso empresarial (Oliveira, 2005).

<sup>10</sup> Considera-se para efeitos desta comparação o peso relativo de “empregadores”. Deve atender-se que na singularidade portuguesa inclui-se a figura jurídica do emissor de recibos verdes (incluindo na categoria “trabalhador isolado”), por vezes erradamente confundido com o de empresário. Para maior detalhe acerca desta questão vd. Freire (1995: 69) e Oliveira (2004: 33).

<sup>11</sup> Número de padrões por cada 100 activos.

<sup>12</sup> Conforme se demonstrou em trabalhos anteriores é atendendo exactamente a essa mobilização distinta de recursos e oportunidades nas três agências de estratégias empresariais – sociedade de acolhimento, comunidade de origem e indivíduo – que é possível verificar a existência de estratégias empresariais de imigrantes distintas (Oliveira, 2007). Em Portugal demonstrou-se a existência entre as populações de origem imigrante de *estratégias étnicas* (caso dos chineses), *estratégias familiares* (caso dos indianos) e *estratégias individuais* (caso dos cabo-verdianos). Para aprofundar vd. Oliveira (2004a) e Oliveira (2005).

<sup>13</sup> O índice de empreendedorismo estrangeiro (IEE) é calculado da seguinte forma (maior detalhe em Oliveira, no prelo):

$$IEE = \left( \frac{\sum PeT}{\sum AeT} \times 100 \right) - \left( \frac{\sum PtT}{\sum AtT} \times 100 \right)$$

Onde:  $PeT$  = padrões estrangeiros por unidade territorial

$AeT$  = activos estrangeiros por unidade territorial

$PtT$  = total de padrões por unidade territorial

$AtT$  = total de activos por unidade territorial

Este índice tem os seguintes valores de referência:

$IEE < 0$  – sub-representação relativa de empresários estrangeiros na unidade territorial

$IEE = 0$  – o peso relativo dos empresários estrangeiros reproduz os padrões gerais da unidade territorial

$IEE > 0$  – sobrerrepresentação relativa de empresários estrangeiros na unidade territorial.

<sup>14</sup> Vd. a este respeito o caso dos empresários cabo-verdianos em Portugal aprofundado em Oliveira (2005).

<sup>15</sup> No caso cabo-verdiano este padrão de ocupação espacial em Portugal foi, no entanto, um pouco mais precoce, remontando já à década de 1960 (Fonseca et al., 2002).

<sup>16</sup> Por exemplo, as taxas de empreendedorismo de estrangeiros nos concelhos de Lisboa e de Cascais são 10,9% e 12,6%, respectivamente. Ainda que esses valores sejam comparativamente com os portugueses mais elevados (8,8% e 9,9%, respectivamente), ficam aquém das taxas de empreendedorismo de estrangeiros em grande parte dos concelhos algarvios (em particular em Lagos, onde essa taxa é de 20,27%).

<sup>17</sup> Muito embora devam ser feitas as devidas ressalvas a este tipo de agregações de nacionalidades estrangeiras (“asiáticos” ou “africanos”) são usadas neste artigo apenas para efeitos operacionais de análise de informação estatística agregada.

<sup>18</sup> Nos distritos do Porto, Lisboa, Setúbal e Faro estes imigrantes destacam-se com valores de *IEE* substancialmente mais elevados que qualquer outro grupo imigrante: 15,1 no concelho do Porto; 26,2 em Matosinhos; 22,9 em Vila Nova de Gaia; 18,4 nas Caldas da Rainha; 23 em Leiria; 20,4 em Mafra; 17,4 em Vila Franca de Xira; 21 em Palmela; 25,9 em Sesimbra; 16,5 em Setúbal; 14,5 em Lagoa. Comparativamente com estes índices, Lisboa e Loures acabam por ter valores bastante baixos (muito embora sempre bastante mais elevados que os restantes grupos imigrantes), com 5,7 e 5,5 respectivamente.

<sup>19</sup> Para maior detalhe acerca do papel das oportunidades e recursos comunitários na definição de estratégias empresariais de imigrantes vd. Oliveira (2005: 125-138).

<sup>20</sup> O investimento empresarial chinês na restauração um pouco por todo o mundo é um bom exemplo disso mesmo. A noção de negócio de sucesso acaba por se repetir um pouco por todos os contextos de acolhimento desta população imigrante.

<sup>21</sup> Cerca de 72,2% dos empresários chineses inquiridos declararam ter concorrentes co-étnicos, contra apenas 15,5% e 7,5% no caso dos empresários cabo-verdianos e indianos, respectivamente (Oliveira, 2005: 122).

<sup>22</sup> Em momentos de desemprego, a criação do próprio emprego pode surgir para os imigrantes como uma estratégia de sobrevivência material temporária (Oliveira, 2006).

## Referências Bibliográficas

- Aldrich, H. e Waldinger, R. (1990), “Ethnicity and Entrepreneurship”, in *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 111-35.
- Arnaud, L. e Pinson, G. (2002), “Shaping the identity and mobilising the «ethnic capital» in three European cities”, paper prepared for the Second EuroConference Urbanism and Globalization, *The European City in Transition*, Weimar, 8 e 9 de Novembro.
- Barrett, G., Jones, T. e McEvoy, D. (2001), “Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, n.º 2, Abril, pp. 241-258.
- Boissevain, J. (1984), “Small entrepreneurs in contemporary Europe”, in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp. 20-38.
- Brown, B. e Butler, J. (1993), “Networks and entrepreneurial development: the shadow of borders”, in *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, pp. 101-116.
- Castles, S. e Miller, M. J. (1998), *The Age of Migration. International Population Movements in the Modern World*, Londres: MacMillan Press Ltd, 2ª edição.
- Fonseca, L., Malheiros, J., Esteves, A. e Caldeira, M. J. (2002), *Immigrants in Lisbon. Routes of integration*, Universidade de Lisboa, CEG, Estudos para o Planeamento Regional e Urbano, n.º 56.
- Freire, J. (1995), *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES.
- Guzy, M. (2006), *Nurturing immigrant entrepreneurship. A handbook for micro-credit and business support*, Paris: European Microfinance Network.
- Jones, T., Barrett, G. e McEvoy, D. (2000), “Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business”, in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political e social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 37-53.



- Kloosterman, R. (2000), "Immigrant Entrepreneurship and Institutional Context: a Theoretical exploration", in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 90-106.
- Kloosterman, R. e Rath, J. (2001), "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 27, n.º 2, Abril, pp. 189-201.
- Light, I. e Gold, S. (2000), *Ethnic economies*, San Diego and London: Academic Press.
- Light, I. e Rosenstein, C. (1995), *Race ethnicity and entrepreneurship in Urban America*, New York: Aldine de Gruyter.
- Mars, G. e Ward, R. (1984), "Ethnic business development in Britain: opportunities and resources", in R. Ward e R. Jenkins (eds.), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Londres: Cambridge University Press, pp.1-19.
- OCDE (1990), *Local initiatives for employment creation, implementing change – entrepreneurship and local initiatives*, Paris: OCDE.
- OCDE (1998a), *Fostering Entrepreneurship*. The OECD jobs strategy, Paris: OCDE.
- OCDE (1998b), *Immigrants, Integration and cities. Exploring the links*, Paris: OCDE.
- Oliveira, C. R. (2004a), "Estratégias Empresariais de origem imigrante em Portugal. Oportunidades étnicas e estruturais e Recursos pessoais", in *Sociologia Problemas & Práticas*, n.º 45, pp. 71-98.
- Oliveira, C. R. (2004b) *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração, ACIME.
- Oliveira, C. R. (2005), *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, Lisboa: ACIME.
- Oliveira, C. R. (2006), "Empresários de origem cabo-verdiana em Portugal: Estratégias de mobilidade ou situações de sobrevivência material temporária?", *Oficina do CES* n.º 243 [disponível em: <http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/243/243.php>].
- Oliveira, C. R. (2007), "Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies", in Léo-Paul Dana (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton, Edward Elgar, pp. 61-82.
- Oliveira, C. R. (2008), "When the Diver-City meets the City Heritage: challenges to Immigrant Entrepreneurs in Lisbon", artigo apresentado no *Workshop Ethnic Neighbourhoods as Places of Leisure Consumption*, organizado por Jan Rath em Istambul, Turquia, entre 31 de Janeiro e 2 de Fevereiro.
- Oliveira, C. R. (no prelo), "Estratégias empresariais de imigrantes em cidades portuguesas. Oportunidades estruturais e étnicas e recursos pessoais", Tese de Doutoramento em curso no ISCTE.
- Portes, A. e Manning, R. (1986), "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples", in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic relations*, Londres: Academic Press Inc., pp.47-68.

- Portes, A. e Zhou, M. (1999), "Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A comparative analysis of Immigrants and African Americans", in F. Bean and S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and opportunity. Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, New York: Russell Sage Foundation, pp.143-171.
- Rath, J. (2002a), "Immigrants and the Tourist Industry: The commodification of cultural resources", artigo preparado para o XV Congresso Mundial de Sociologia, RC31 Sessions 10 e 11 acerca de *Immigrant and Ethnic Entrepreneurship*, que teve lugar em Brisbane, Austrália, entre 7 e 13 de Julho de 2002.
- Rath, J. (2002b), "Needle Games: A discussion of Mixed Embeddedness", in J. Rath. (ed.), *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurs in seven World Cities*, Oxford, New York: Berg, pp.1-27.
- Razin, E. e Langlois, A. (1996), "Metropolitan characteristics and Entrepreneurship among Immigrants and Ethnic Groups in Canada", in *International Migration Review*, Volume 30 (3), pp. 703-727.
- Rekers, A. e Kempen, R. (2000), "Location matters: Ethnic entrepreneurs and the spatial context", in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*, London: Macmillan Press, Ltd, pp. 54-69.
- Santokhi, S. (2002), *Neighbourhood Transformation and Economic Activities. Aspects of urban economic activities in segregated areas in The Hague*; paper presented in the Workshop "Communication Across Cultures in Multicultural Cities", that took place in Institute of Higher European Studies, The Hague, The Netherlands, between 7-8 November.
- Sassen, S. (1991a), *The global city. New York, London, Tokyo, Princeton*: Princeton University Press.
- Sassen, S. (1991b), "The Informal Economy", in J. H. Mollenkopf e M. Castells, *Dual City. Restructuring New York*, New York: Russell Sage Foundation, pp.79-101.
- Solé, C. e Parella, S. (2005), *Negocios Étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*, Barcelona: Fundación CIDOB.
- Waldinger, R. (1989), "Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business development in New York", in *International Migration Review*, Volume XXIII, number 1, Spring, pp. 48-72.
- Waldinger, R. Aldrich, H. e Ward, R. (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Sage Publications.
- Ward e Jenkins (ed.) (1984), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, London: Cambridge University Press.