

Empresários de origem imigrante em Portugal. Oportunidades étnicas e estruturais e recursos pessoais.

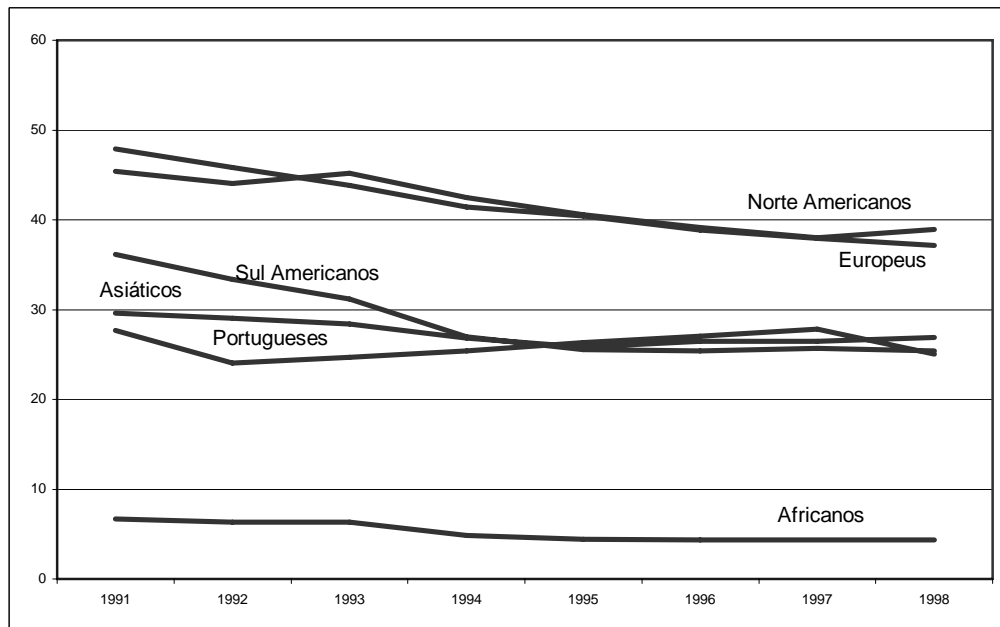
Catarina Reis de Oliveira¹

Introdução

Durante os últimos trinta anos os empresários de origem imigrante dispersaram-se por Portugal e desenvolveram novas estratégias de inserção económica – revitalizaram ruas comerciais com novos produtos, definiram novas técnicas de marketing e abriram ligações comerciais com outros empresários étnicos, por vezes residentes noutras sociedades de acolhimento (principalmente na Europa) (Oliveira, 2003a).

Como noutros países de acolhimento, em Portugal os imigrantes têm maior tendência para serem trabalhadores por conta própria que os nativos.² Contudo alguns grupos imigrantes têm maior propensão para serem empresários do que outros (como mostra o gráfico 1).

Gráfico 1 Percentagem de trabalhadores por conta própria³ com residência legal em Portugal por total da população activa, segundo região de origem



Fonte: Estatísticas Demográficas e Estatísticas do Emprego, INE

Neste contexto, que factores explicam a maior propensão de alguns imigrantes trabalharem por conta própria? Serão características culturais que determinam a concentração de alguns grupos étnicos em actividades empresariais, quando no estrangeiro, e não de outros? Será que o contexto específico da sociedade de acolhimento explica algumas das diferenças (tendo em conta, por exemplo, a história da imigração e a legislação ou o contexto institucional em vigor no momento de entrada dos imigrantes)? Ou será que a estrutura de oportunidades do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento influencia a adaptação económica dos imigrantes?

¹ SociNova, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas

² O que não significa que os imigrantes têm estratégias empresariais diferentes só porque demonstram uma etnia distinta. Na realidade podem mostrar estratégias empresariais semelhantes aos nativos da sociedade de acolhimento, neste caso os portugueses (compare-se com Freire 1995 e Guerreiro 1996).

³ Agregamos os patrões e os trabalhadores isolados como aproximação à expressão empresarial, não obstante as reservas que se impõem a este tipo de aproximações (conforme sugere J. Freire, 1995).

Para responder estas questões recorreu-se à relativamente vasta literatura desenvolvida na área da empresarialidade imigrante. Pretende-se aqui relatar, brevemente, a discussão e análise crítica feita a partir desses contributos, internacionais e nacionais, e apresentar o modelo operativo de *estratégias empresariais de imigrantes* desenvolvido.

Para testar esse modelo operativo, e tendo em conta os diferentes perfis de integração económica das populações estrangeiras em Portugal, considerou-se pertinente comparar três populações de origem imigrantes distintas: indianos, chineses e caboverdeanos. Primeiro porque os percursos migratórios dessas populações são suficientemente diversos permitindo bases para comparar diferentes tipos de adaptação económica ao longo do tempo no país. Em segundo porque, de um lado, considerou-se a população imigrante mais antiga e expressiva de Portugal, que apresenta as mais baixas taxas de actividade por conta própria⁴ (os caboverdeanos), e do outro, duas populações que apresentam uma estrutura de actividade por conta própria com valores muito próximos dos da própria população portuguesa (vd. gráfico 1), o que torna interessante a comparação. Terceiro porque há poucos estudos acerca das iniciativas empresariais destas populações, em particular para o caso caboverdeano.

Procedeu-se ao lançamento de um inquérito por questionário a 854 empresários⁵ de origem imigrante (359 chineses, 303 indianos e 192 caboverdeanos⁶), entre Agosto de 2001 e Setembro de 2002. Desses, 704 foram realizados na Área Metropolitana de Lisboa, 404 questionários de forma aleatória a partir de listagens fornecidas por associações de imigrantes (com um nível de confiança de 95%); e 300 num processo de bola de neve. O estudo passou por uma fase de pré-teste (a 30 inquiridos) e contou com dois grupos de controle: Na área metropolitana do Porto e na região do Algarve (mais 150 questionários).⁷

A partir da análise factorial de correspondências dos principais resultados do questionário tornou-se evidente que as estratégias empresariais de origem imigrante estudadas em Portugal dependem essencialmente de recursos pessoais - *estratégias individuais* (caso dos caboverdeanos) e *estratégias familiares* (caso dos indianos) - e oportunidades étnicas - *estratégias étnicas* (caso dos chineses).

Proposta de um modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes

Alguns investigadores têm explicado a integração económica de imigrantes, em diferentes sociedades, por heranças culturais intrínsecas a grupos de determinada etnia (Zapalska e Edwards 2001). Seguindo uma lógica weberiana, acreditam que valores culturais específicos a alguns grupos étnicos induzem o desenvolvimento de iniciativas empresariais.

Contudo, centrando-se apenas nas características culturais dos imigrantes, essas teorias ignoraram a influência de factores estruturais. Se não, como é que se explicam as diferenças no peso relativo de empresários imigrantes em diferentes países e cidades?⁸ É verdade que as características culturais não se manifestam apenas quando há discriminação ou desemprego no mercado de trabalho, ou mesmo quando surgem oportunidades de emprego numa «economia étnica»⁹; contudo a aspiração cultural para a empresarialidade não significa ser bem sucedido ou mesmo ter a possibilidade de desenvolver uma actividade económica independente na sociedade de acolhimento (Waldinger, 1989:50).

Assim, inúmeros argumentos emergiram para explicar as iniciativas empresariais de imigrantes em diferentes contextos de recepção. Alguns investigadores sugerem que certos grupos têm essas iniciativas

⁴ Em 1998, 19,3% (dos 88 605 estrangeiros activos com residência legal em Portugal) trabalhavam por conta própria, contra apenas 1,1% caboverdeanos (de 21 936). Já em 2001, dos 657 caboverdeanos que solicitaram o estatuto de residente, apenas 7,5% eram trabalhadores por conta própria, contra 15,2% da totalidade de estrangeiros (vd. Relatórios Estatísticos do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras - SEF).

⁵ No questionário desenvolvido o conceito de empresário foi operacionalizado segundo dois parâmetros: 1) quem, exercendo funções de gestão, tem uma parte dos proveitos da empresa, e 2) quem desenvolve alguma actividade económica com certa autonomia de decisão, nomeadamente quanto à afectação de recursos correntes. Assim foram incluídos no universo empresarial, para efeitos de amostra, os indivíduos que 1) têm parte do capital social (accionista maioritário ou minoritário), e os que, 2) não tendo uma parte nesse capital, apropriam-se (legalmente) dos proveitos da actividade empresarial, em virtude da sua posição na gestão da empresa.

⁶ O número de inquiridos em cada uma das populações é sem dúvida consequência da própria estrutura de actividade dessas origens de imigração em Portugal (vd. dados oficiais do INE e SEF enquanto aproximação do universo).

⁷ Para maior detalhe acerca das opções metodológicas desta investigação vd. Oliveira (2003b).

⁸ Rekers e Kempen (2000:55-56) dão alguns exemplos de como empresários imigrantes com a mesma origem étnica têm comportamentos empresariais distintos em diferentes cidades e países.

⁹ Conceito discutido em Light e Gold (2000).

económicas porque possuem (a) recursos étnicos e de classe (Light e Gold, 2000). Outros defendem que os imigrantes constroem uma (b) economia interna com intensa iniciativa empresarial - ‘enclave étnico’ -, porque beneficiam de um mercado protegido onde podem garantir rendimentos mais altos, do que conseguiriam na economia aberta¹⁰ (Wilson e Portes, 1980, Portes e Manning, 1986). Outra perspectiva considera que essas iniciativas surgem em resposta às oportunidades e constrangimentos que os imigrantes encontram (c) no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Aldrich e Waldinger, 1990, Jones et al. 2000). Finalmente, outras sugestões realçam a importância (d) do contexto institucional e político da sociedade de acolhimento para o desenvolvimento de estratégias empresariais (Kloosterman, 2000, Freeman e Ögelman, 2000).

Waldinger, Aldrich e Ward (1990) foram provavelmente os primeiros investigadores a sublinharem a necessidade de um modelo interactivo para explicar as iniciativas empresariais de origem étnica, tendo em consideração as características do grupo étnico e a estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento.

Mais tarde, Kloosterman e Rath numa análise crítica das investigações realizadas acerca de empresários imigrantes propõem um modelo teórico complementar: o modelo de *encastramento misto*.¹¹ Os autores realçam a importância de em investigação se considerar não só o encastramento social e cultural dos imigrantes no grupo étnico, mas também o encastramento no contexto económico e institucional da sociedade de acolhimento (Kloosterman and Rath, 2001, Rath, 2002). Como defendem, as oportunidades podem não estar disponíveis a todos os indivíduos. Os contextos políticos e institucionais de acolhimento podem ter um papel interventivo na diferenciação dos imigrantes.

Este modelo parece ser válido para explicar as iniciativas empresariais dos chineses e indianos em Portugal ao realçar, por um lado, o encastramento social e cultural no grupo co-étnico (em particular pelo acesso a determinados recursos étnicos) e, por outro, pelas oportunidades que os indivíduos detectaram no mercado de trabalho e no contexto institucional português.

O caso caboverdeano ajudou, no entanto, a perceber a limitação do modelo de ‘encastramento misto’. O encastramento no grupo caboverdeano evidencia contornos distintos, não confere incentivos especiais para a empresarialidade. Assim se os caboverdeanos são a população imigrante em Portugal com a mais baixa taxa de actividade por conta própria e de patrões (e neste sentido a falta de determinados recursos étnicos poderia explicar a tendência), o que é que explica as iniciativas empresariais que ainda persistem?

O problema dos modelos teóricos propostos até agora para explicar as iniciativas empresariais de imigrantes é que as consideraram inseridas no grupo co-étnico, no encastramento em determinadas características culturais e recursos étnicos. As iniciativas empresariais foram sempre estudadas como projectos colectivos, uniformizados num dado grupo de origem imigrante. Os projectos individuais de alguns imigrantes baseados essencialmente em recursos pessoais não foram distinguidos até agora.

Apesar da existência de factores estruturais - mercado de trabalho e contextos institucional e político da sociedade de acolhimento - e recursos étnicos, ainda há imigrantes que num determinado grupo étnico e expostos a semelhantes condições estruturais têm diferentes estratégias de integração económica. De facto não são os recursos étnicos e as oportunidades da sociedade de acolhimento em si que determinam a iniciativa empresarial, mas antes a capacidade que o indivíduo tem de os e as aproveitar. Neste sentido deve ser considerada outra dimensão explicativa: Os *recursos pessoais* do indivíduo.

É fundamental considerar que tal como as oportunidades não são estáticas (mudam no espaço e no tempo), os imigrantes também não são passivos, mas reagem às oportunidades: percebendo-as, moldando-as.¹² Como consequência, as ‘estratégias empresariais’ de imigrantes são o resultado de negociação, adaptação, imaginação (dinâmica inovativa) ou de reprodução (seguindo uma estratégia já definida por outros).¹³

Assim pode ser fundamental distinguir, tendo em conta a predominância de oportunidades e recursos mobilizados: (1) “estratégias étnicas”, onde o ponto de partida para chegar ao mercado de trabalho da sociedade de acolhimento são recursos étnicos; (2) “estratégias individuais”, baseadas principalmente em

¹⁰ A economia aberta é vista por oposição à economia interna de imigrantes, correspondendo ao mercado de trabalho geral da sociedade de acolhimento.

¹¹ Tradução de ‘mixed embeddedness’.

¹² Os contornos racionais desse comportamento têm sido discutidos (Etzioni 1988).

¹³ Se nenhuns constrangimentos forem definidos, os imigrantes podem também ignorar as estruturas de oportunidades das sociedades de acolhimento e apenas seguir à risca o que outros empresários co-étnicos desenvolveram com sucesso (e.g. restauração chinesa um pouco por todo o mundo). Assim o grupo étnico pode ser também importante para estabelecer uma estrutura empresarial de referência, onde imigrantes com aspirações semelhantes podem seguir uma «receita» de inserção económica.

recursos pessoais, ou ainda de (3) “estratégias estruturais” definidas maioritariamente a partir das ‘estruturas de oportunidades’¹⁴ da sociedade de acolhimento.

De facto, os imigrantes não misturam necessariamente os diferentes níveis de encastramentos – social, cultural, económico, institucional e político - na definição das suas estratégias empresariais (Oliveira 2003b). Imigrantes sem recursos étnicos ou com dificuldades em aceder às oportunidades inerentes ao seu grupo étnico podem da mesma forma desenvolver actividades empresariais ao definirem as suas estratégias a partir de recursos pessoais e/ou a partir da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento. Podem verificar-se oportunidades bastante atractivas no mercado de trabalho, com possíveis encorajamentos institucionais¹⁵, e nesses casos a dependência por recursos étnicos diminui (Sanders e Nee, 1996:233).

Tendo em conta estas diferentes dimensões explicativas proponho um modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes em sociedade de acolhimento (**conforme figura 1 dos anexos**). Assim, não são variáveis e factores aleatórios que conduzem os imigrantes para a empresarialidade. Acredito antes que as suas estratégias são o resultado de interações dinâmicas e criativas entre recursos individuais, oportunidades étnicas e oportunidades estruturais da sociedade de acolhimento. O modelo é dinâmico tendo em conta também que as estratégias empresariais podem variar ao longo do tempo e espaço, mesmo quando se tratando do mesmo grupo de origem imigrante ou indivíduo, porque as próprias oportunidades (estruturais e étnicas) e os recursos dos indivíduos não são constantes nem estáticos.

Estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal: Os casos chinês, indiano e caboverdeano

Empresários de origem chinesa, caboverdeana e indiana mostraram ter diferentes características e percursos individuais. Integram-se em Portugal em comunidades com diferentes recursos, e investem predominantemente em diferentes sectores de mercado da sociedade portuguesa (**conforme quadro 1 dos anexos**). Em comum, têm a mesma perspectiva de integração económica: o desenvolvimento de iniciativas empresariais (Oliveira, 2003b).

É neste sentido que pretendo ilustrar como indivíduos, com base nos recursos que dispõem, criam oportunidades, adaptam-se e moldam o mercado de trabalho da sociedade de acolhimento às suas necessidades. Assim as estratégias empresariais não são uniformes para diferentes origens de imigração ou mesmo dentro do mesmo grupo étnico, uma vez que elas são o resultado de negociação, imaginação e adaptação a um dado contexto temporal e espacial.

Tendo em conta o modelo heurístico proposto, o inquérito por questionário realizado junto de 854 empresários permitiu testar a importância de oportunidades étnicas e estruturais e recursos pessoais no desenvolvimento de estratégias empresariais em Portugal.

A técnica de análise de correspondências forneceu uma leitura multivariada dos atributos sócio-económicos e sócio-demográficos que distinguem os empresários de origem imigrante. Apresento aqui as principais tendências encontradas nas análises realizadas a partir da descrição integrada de todas as variáveis sociológica e estatisticamente pertinentes.¹⁶ Concretamente a partir do gráfico factorial (**conforme figura 2 dos anexos**) é possível verificar que existe uma separação clara entre combinações de recursos e oportunidades usadas por empresários de origens indiana, chinesa e caboverdeana. Cada origem de imigração polariza um conjunto de atributos que definem a sua estratégia de inserção económica em Portugal.

A nuvem de inércia divide-se claramente em três estratégias empresariais, mas a interpretação do primeiro factor (Eixo 1) intervém na distinção (e oposição) entre estratégias baseadas principalmente em

¹⁴ Segundo Waldinger et al. (1990) as ‘estruturas de oportunidades’ correspondem a oportunidades que os imigrantes podem mobilizar nos contextos económico, político e institucional da sociedade de acolhimento para o desenvolvimento das suas estratégias empresariais.

¹⁵ Como o caso de Haia ilustrou (Santokhi, 2002).

¹⁶ Tendo em conta o processo metodológico seguido para melhor interpretar os resultados obtidos (Análise Factorial de Correspondências - AFC) analisamos aqui as relações entre as categorias seleccionadas. Depois de várias AFC exploratórias optou-se por considerar as categorias com *contribuições absolutas* superiores à média e que do ponto de vista sociológico tenham revelado ser mais interessantes: ficaram vinte e três variáveis, cinquenta e duas categorias activas e vinte e nove categorias suplementares. Atendendo à dispersão da nuvem dos dados são necessários apenas dois factores para explicarem 76,3% da variância (com 54,2% e 22,1% de inércia, respectivamente).

recursos pessoais (à esquerda do eixo) e estratégias circunscritas a oportunidades étnicas (à direita do mesmo eixo).

Os chineses porque apresentam mais dificuldades relacionadas com a sociedade portuguesa (desconhecimento da língua e das leis) tendem a definir as suas estratégias empresariais pela ligação a recursos e oportunidades étnicas (trabalhadores, contactos privilegiados, recursos financeiros, etc.). Já os indianos e os caboverdeanos (ainda que com estratégias empresariais distintas) definem a sua integração no mercado de trabalho português a partir de recursos pessoais (da família ou do próprio indivíduo). De destacar ainda que têm recursos que lhes permitem aceder a eventuais oportunidades estruturais da sociedade portuguesa: não têm dificuldades com a língua e conhecem as leis portuguesas. Por outro lado, não realizaram qualquer estudo de mercado prévio antes de investir, o que pode induzir também a um maior conhecimento da estrutura económica do mercado português.

Assim claramente a principal dicotomia entre estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal define-se a partir da importância relativa de recursos pessoais dos investidores e oportunidades étnicas da comunidade a que pertencem.

A partir dos três estudos de caso considerados não fica claro o contributo de oportunidades estruturais inerentes à sociedade portuguesa que expliquem o desenvolvimento de estratégias empresariais de origem imigrante. O que pode indicar que actualmente, em Portugal, os imigrantes não identificam incentivos estruturais para o seu investimento.¹⁷

Contudo, o caso caboverdeano permitiu evidenciar a existência de influências involuntárias inerentes ao mercado de trabalho português. Desvantagens na sociedade de acolhimento (económicas, sociais, políticas e culturais) levam os imigrantes a desenvolver actividades por conta própria. Concretamente, a discriminação racial no mercado de trabalho, surge como um dos incentivos para as iniciativas empresariais dos caboverdeanos, quando nem os empresários de origem indiana e chinesa identificaram essa dificuldade.

Assim as representações sociais dos imigrantes acerca da situação do seu grupo de origem no mercado de trabalho podem induzir também a forma como percebem determinadas oportunidades de integração económica na sociedade portuguesa. Deste modo parece-nos evidente que certos factores estruturais têm influências distintas nos grupos de imigrantes. Também os contextos de recepção podem gerar maior ou menor dependência em recursos da comunidade de origem, o que pode funcionar como uma vantagem para uns (chineses) e limitação para outros (caboverdeanos).

Tendo em conta o modelo heurístico proposto, apesar de qualquer estratégia empresarial numa dada sociedade de acolhimento se basear na combinação de recursos e oportunidades disponíveis (individuais, étnicas ou estruturais), os indivíduos tendem a moldar e negociar a sua integração a partir do que melhor podem mobilizar. É por esta razão que é possível identificar, a partir dos três estudos de caso, três «tipos ideais» de estratégias empresariais de origem imigrante.

A partir dos atributos preponderantes de definição da estratégia empresarial, observa-se a oposição entre (1) *estratégias étnicas* em que o ponto de partida para integrar o mercado de trabalho são recursos étnicos - caso chinês -, e (2) *estratégias individuais* de imigrantes, baseadas em recursos pessoais (poupanças próprias, empresa fundada) - caso caboverdeano. Finalmente o caso indiano ilustra outro género particular de estratégias baseadas em recursos pessoais, as (3) *estratégias familiares*, adquiridas por herança.

Ficam por caracterizar *estratégias estruturais*, baseadas principalmente em oportunidades intrínsecas à sociedade de acolhimento: oportunidades no mercado de trabalho e no contexto político e institucional.¹⁸

Trataremos cada uma das estratégias empresariais de origem imigrante como «tipos ideais» porque pretendemos realçar as oportunidades e recursos preponderantes para cada uma delas. Admito também que alguns estrangeiros poderão (apesar de partilharem a mesma origem de imigração) definir outras estratégias empresariais no mercado de trabalho português. Acredito ainda que poderão encontrar-se casos de estratégias empresariais de origem imigrante sem clara delimitação dos recursos preponderantes, definindo-se antes uma combinação complexa de múltiplas contribuições de diferentes agentes – indivíduo, grupo étnico e sociedade

¹⁷ Ao contrário do que se verifica em Haia, na Holanda, onde o poder local têm um papel activo ao incentivar, a partir de programas especiais ('City Mondial'), estratégias empresariais de imigrantes como forma de integração económica dessas populações e de reconstrução de identidades de bairros marcados pelo abandono e a exclusão social (Santokhi, 2002).

¹⁸ Apesar deste tipo de estratégias empresariais não ter sido estudado, admitimos que poderá ser ilustrado pelos empresários estrangeiros que investem em Portugal com o intuito de beneficiar de regalias relacionadas com a participação de Portugal na União Europeia (e.g. determinadas cotas de produção) e à existência de uma mão-de-obra barata comparativamente a outros países europeus.

de acolhimento. Nestes casos definem-se estratégias empresariais de carácter misto, com múltiplas referências.

Conclusão

Nesta era, a que se chamou Pós-Fordista, inúmeros investigadores acreditam que com as mudanças (no consumo e na produção), conseqüentes da internacionalização e globalização, haverá condições para o florescimento de actividades empresariais étnicas em diferentes sociedades de acolhimento (Boissevain, 1984, Sassen, 1991).

Há precedentes noutros países,¹⁹ que mostram como o desenvolvimento empresarial de imigrantes foi um motor para a mobilidade social do grupo. Quando minorias étnicas ou raciais desenvolvem iniciativas empresariais, elas criam novos postos de trabalho e novas oportunidades para si, fora do mercado de trabalho global. Por outro lado, o desenvolvimento destas iniciativas por conta própria expande a oferta de bens e serviços na sociedade de acolhimento a preços competitivos.

É tendo em conta as características da sociedade portuguesa (enquanto contexto de recepção de imigrantes) que acredito que deve ser discutido o papel dos contextos político e institucional na promoção do desenvolvimento de actividades empresariais entre imigrantes. Não só porque há indivíduos de origem imigrante que se encontram mais vulneráveis ao desemprego (conforme dados do Instituto do Emprego e Formação Profissional) e discriminação. Mas também porque uma política de incentivo à criação de empresas (étnicas ou não) gera crescimento económico (Waldinger et al., 1990:181).

Deste modo o trabalho conceptual desenvolvido, sobretudo em torno dos conceitos de “estratégias empresarias”, “oportunidades étnicas”, “oportunidades estruturais” e “recursos pessoais”, foi importante não apenas para esta investigação, mas também porque permite levantar questões para futuros aprofundamentos.

Uma análise integrada das várias oportunidades (ou constrangimentos) e recursos que envolvem o indivíduo que desenvolve determinada estratégia empresarial é estritamente necessária. Só assim podemos compreender porque é que nem todos os indivíduos da mesma origem de imigração têm estratégias de inserção económica semelhantes, em diferentes contextos de recepção.

Mas a análise não fica completa sem atender aos recursos pessoais, que em última instância explicam o percurso migratório e as opções do indivíduo, inserido ou não numa comunidade co-étnica.

Assim as variações de estratégias empresariais entre grupos de origem imigrante são normalmente consequência das variações de oportunidades disponíveis em mercados locais, diferenças de capital humano e recursos pessoais de determinados indivíduos, e de atributos específicos de redes étnicas de solidariedade e interconhecimento.

A influência de estruturas económicas, legais, sociais e culturais e o papel de características sócio-económicas e sócio-demográficas dos indivíduos foram claramente evidenciadas pelos estudos de caso - empresários de origens indiana, caboverdeana e chinesa.

As populações com mais recursos financeiros (de origem étnica, familiar ou pessoal) tendem mais a desenvolver actividades empresariais, mostrando assim que não são características de cariz étnico ou cultural que incentivam o indivíduo para o investimento empresarial.

Foi provado que existem factores mobilizadores de estratégias empresariais: a) a família que por pressões ou por herança determina a integração económica do indivíduo – como é o caso indiano (*estratégias familiares*); b) dificuldades intrínsecas à integração no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (e.g. discriminação ou desemprego) - caso dos caboverdeanos (*estratégias individuais*); c) ou ainda pela existência de oportunidades étnicas (e.g. trabalhadores étnicos que falam mesma língua, circuitos de fornecimento de produtos, recursos financeiros, etc.) - caso dos chineses (*estratégias étnicas*).

Ficou assim claro que, consoante estejamos a falar de imigrantes de origem caboverdeana, chinesa ou indiana, teremos noções e espectros de estratégias empresariais distintas - quer em termos de dimensão do negócio, das esferas de actividades, da origem dos trabalhadores, ou da(s) fonte(s) de capital do investimento.

Mostrámos ainda que as estratégias empresariais de origem imigrante não resultam necessariamente da combinação exaustiva de recursos e oportunidades disponíveis. Imigrantes que não dispõem de recursos étnicos podem também desenvolver estratégias empresariais a partir (fundamentalmente) de recursos pessoais - como ilustra o caso caboverdeano.

¹⁹ Waldinger e outros (1990) mostram os casos da Inglaterra, Holanda, Alemanha e Estados Unidos da América.

A análise comparada dos principais indicadores de caracterização das estruturas empresariais destas populações permitiu ainda encontrar similitudes com os investidores portugueses: volume de trabalhadores das empresas, recurso a trabalhadores familiares não remunerados, acesso a capital para investir a partir de meios informais, etc. O que prova também que as estratégias empresariais de origem imigrante não se distinguem de outras só por lhes estar associada uma dada etnia. As actividades empresariais não têm uma natureza étnica.

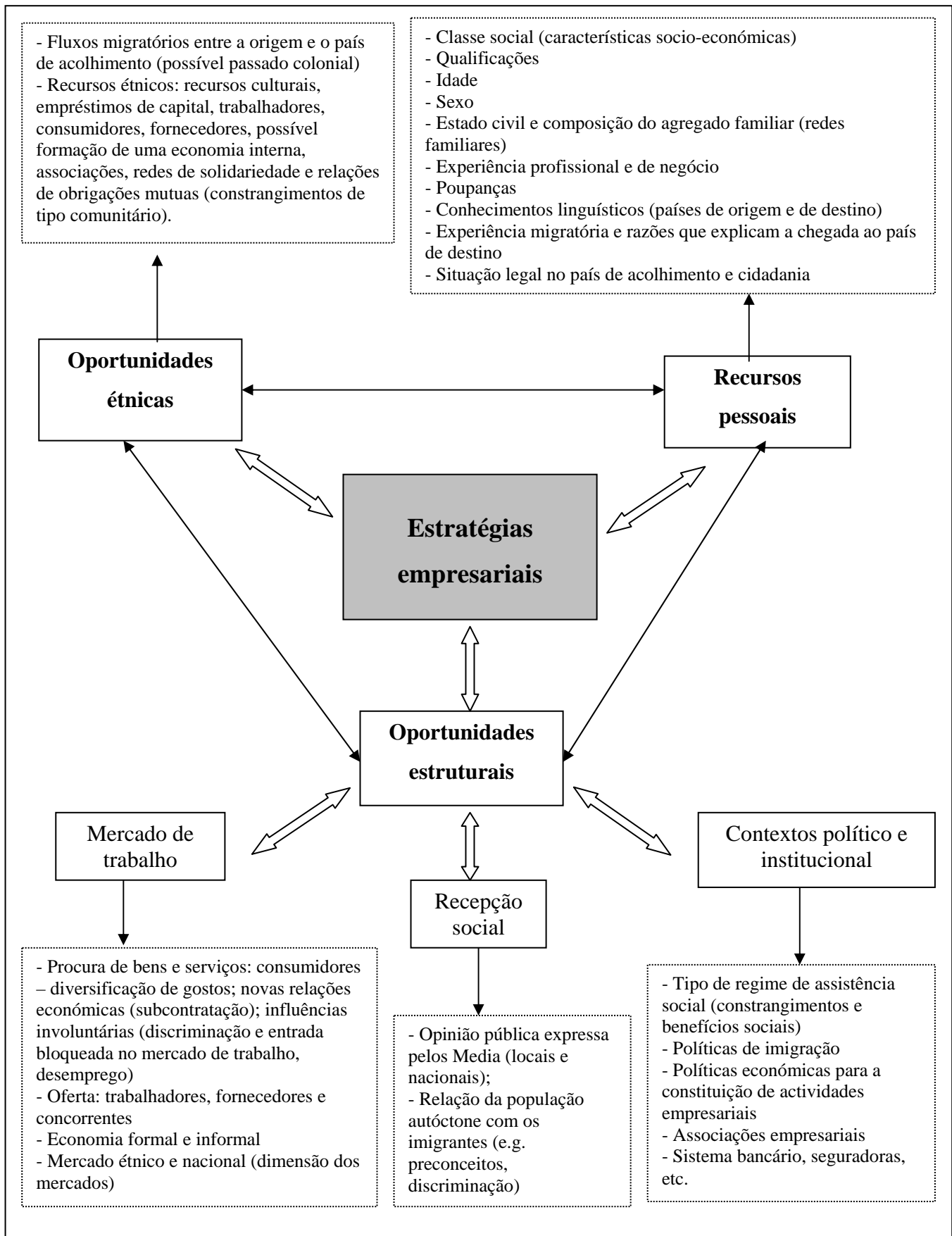
Em síntese, tendo em conta a importância que este tema pode assumir nas estruturas económicas, sociais, políticas e culturais da actualidade portuguesa, o estudo das estratégias empresariais não só é uma chamada de atenção para uma nova leitura acerca dos contributos da imigração, mas também poderá mostrar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

Referências bibliográficas

- ALDRICH, H. e WALDINGER, R. (1990), "Ethnicity and Entrepreneurship", em *Annual Review of Sociology*, volume 16, pp.111-135.
- BOISSEVAN, 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.
- ETZIONI, A. (1988), *The moral dimension. Toward a New Economics*, New York e Londres: The Free Press.
- FREEMAN, G. e ÖGELMAN, N. (2000), "State Regulatory Regimes and Immigrants' Informal Economic Activity", in J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press Ltd, pp. 107-123.
- FREIRE, J. (1995): *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES.
- GUERREIRO, M. D.(1996); *Famílias na Actividade Empresarial: PME em Portugal*, Celta: Oeiras.
- 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, nº.2, Abril, pp. 189-201.
- LIGHT, I. e GOLD, S. (2000), *Ethnic economies*, San Diego e Londres: Academic Press.
- OLIVEIRA, C. (2003a), "Immigrants' entrepreneurial opportunities: the case of Chinese in Portugal" (2003), special issue on *Economic Growth and Innovation in Multicultural Environments (ENGIME)*, Fondazione Eni Enrico Mattei: Milano, Note di Lavoro 75.2003, Series Index: http://www.feem.it/web/attiv/_wp.html, disponível em <http://www.feem.it/NR/rdonlyres/076B874F-3A94-4754-9600-67DEB77/789/7503.pdf>.
- OLIVEIRA, C. (2003b), *Empresários de origem imigrante: estratégias de inserção económica em Portugal*, Lisboa: ISEGI-UNL (Tese de Mestrado, texto policopiado).
- PORTES, A. e MANNING, R. (1986), "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples", in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic relations*, Orleão e Londres: Academic Press Inc., pp.47-68.
- RATH, J. (2002), "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.

- 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*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 54-69.
- SANDERS, J. e NEE, V. (1996), “Immigrant Self-employment: the family as social capital and the value of human capital”, in *American Sociological Review*, volume 61, Abril, pp. 231-249.
- SANTOKHI, S. (2002), *Neighbourhood Transformation e 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 Netherles, between 7-8 November.
- SASSEN, S. (1991), *The global city. New York, London, Tokyo*, Princeton: Princeton University Press.
- 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.
- WILSON, K. e PORTES, A. (1980), “Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami”, in *American Journal of Sociology*, volume 86, number 2, pp.295-319.
- ZAPALSKA, M. e EDWARDS, W. (2001), “Chinese Entrepreneurship in a Cultural and Economic Perspective”, in *Journal of Small Business Management*, 39 (3), pp.286-292.

Figura 1 Modelo heurístico de estratégias empresariais de imigrantes



Quadro 1 Área de negócio dos empresários de origem imigrante inquiridos

Área de negócio		Origem dos empresários			Total
		Caboverdeanos	Chineses	Indianos	
Construção civil	N	64	0	0	64
	% linha	100,0	0,0	0,0	100,0
	% Coluna	45,1	0,0	0,0	9,1
Comércio	N	51	93	219	363
	% linha	14,0	25,6	60,3	100,0
	% Coluna	35,9	30,1	86,6	51,6
Hotelaria e restauração	N	13	211	15	239
	% linha	5,4	88,3	6,3	100,0
	% Coluna	9,2	68,3	5,9	33,9
Outras áreas	N	14	5	19	38
	% linha	36,8	13,2	50,0	100,0
	% Coluna	9,9	1,6	7,5	5,4
Total	N	142	309	253	704
	% linha	20,2	43,9	35,9	100,0
	% Coluna	100	100	100	100

Fonte: Oliveira (2003b: 75)

Figura 2 Projecção Factorial em Análise de Correspondências de Estratégias Empresariais de origem imigrante em Portugal (Oliveira 2003b)



Legendas: Perfis partilhados – Perfis específicos