



# **O Empreendedorismo Emigrante**

## **O Caso dos Portugueses em Londres**

Nair Pinto Silva

Vila Nova de Gaia

2014





# **O Empreendedorismo Emigrante**

## **O Caso dos Portugueses em Londres**

Nair Pinto Silva

Tese submetida para satisfação parcial dos requisitos do grau de Mestre em Gestão de Recursos Humanos, sob orientação da Professora Doutora Maria Ortelinda Barros Gonçalves

Vila Nova de Gaia

2014



Tese de Mestrado desenvolvida sob a orientação da Professora Doutora Ortelinda Barros Gonçalves e apresentada no Instituto Superior de Línguas e Administração de Vila Nova de Gaia, para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Recursos Humanos, na especialidade de Empreendedorismo, conforme o Aviso nº 16961/2010, publicado no nº 217, 2ª série do Diário da República, em 9 de novembro de 2010.



## **Agradecimentos**

Agradeço à Professora Doutora Ortelinda Barros Gonçalves, minha orientadora, pela dedicação, disponibilidade e apoio científico demonstrado ao longo da elaboração deste estudo.

Agradeço ao Professor Doutor Filipe Macedo por me ter encorajado na realização do Mestrado.

À minha família Pedro, Raquel e Martim pelo apoio e compreensão do tempo despendido com este projeto.

À minha Mãe, por me ter ensinado a usar a inteligência do coração.



## **Resumo**

Com taxas de desemprego elevadas e faltas de oportunidades em Portugal, um número significativo de portugueses optam por emigrar. São portugueses que decidem rumar a outras paragens, que vão com sonhos, com determinação de terem uma vida nova, mas também com medos e com uma mala cheia de saudades. Mas vão com uma atitude empreendedora, com uma vontade de vencer, que conseguem transpor barreiras linguísticas, legais e culturais implementando negócios de sucesso.

São estes emigrantes empreendedores portugueses residentes em Londres, que abordamos neste estudo. As suas características, as razões da emigração, como foram empreendedores, os obstáculos que encontraram e como são caracterizadas as suas empresas. A ligação ao país de acolhimento e ao país natal são, também, estudadas.

As metodologias utilizadas para este trabalho foram a recolha quantitativa e a qualitativa. O questionário foi respondido por 35 empreendedores e realizaram-se 5 entrevistas. Verificamos que, apesar de estarem bem longe e bem integrados em Londres, estes portugueses ainda se sentem muito ligados a Portugal.

### **Palavras-chave**

Empreendedorismo, Emigração, Empreendedorismo Migrante, Londres

## **Abstract**

With high unemployment and lack of opportunities in Portugal, a significant number of Portuguese choose to emigrate. They are Portuguese who decide to head to other places, going with dreams, with a determination to have a new life, but also with fear and with a suitcase full of longing. Go with an entrepreneurial attitude, with a desire to win, which they transpose linguistic, legal and cultural barriers implementing successful business.

These are Portuguese emigrant entrepreneurs resident in London, we address in this study. Their characteristics, the reasons for emigration, as were entrepreneurs, the obstacles they encountered and how their companies are characterized. The connection to the host country and the home country are also studied.

The methodologies used for this work were the quantitative and qualitative collection. The questionnaire was answered by 35 entrepreneurs and five interviews were held. We found that, despite being far away and well integrated in London, these Portuguese still feel very connected to Portugal.

### **Keywords**

Entrepreneurship, Emigration, Migrant Entrepreneurship, London



## Índice

### Capítulo I

|                                                     |           |
|-----------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 - Introdução .....</b>                         | <b>1</b>  |
| <b>2 - Enquadramento Teórico .....</b>              | <b>2</b>  |
| 2.1 - Empreendedorismo.....                         | 3         |
| 2.2 - O Empreendedor .....                          | 6         |
| 2.3 - Inovação e Empreendedorismo.....              | 9         |
| 2.4 - A Psicologia no Empreendedorismo. ....        | 11        |
| <b>3 - A Emigração.....</b>                         | <b>14</b> |
| 3.1 - Tipos de Emigração .....                      | 16        |
| 3.2 - Movimentos Migratórios . ....                 | 21        |
| 3.3 - A Emigração Portuguesa no Reino Unido.....    | 23        |
| <b>4 - Empreendedorismo Migrante .....</b>          | <b>30</b> |
| 4.1 - O Impacto do Empreendedorismo Migrante . .... | 38        |

### Capítulo II

|                                                                                  |            |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>5 - O Empreendedorismo Emigrante - O Caso dos Portugueses em Londres.....</b> | <b>40</b>  |
| 5.1 - Caracterização Geográfica .....                                            | 40         |
| <b>6 - Metodologias da Investigação.....</b>                                     | <b>43</b>  |
| <b>7 - Resultados da Investigação. ....</b>                                      | <b>46</b>  |
| 7.1 - Análise Quantitativa. ....                                                 | 47         |
| 7.2 - Análise Qualitativa .....                                                  | 70         |
| <b>8 - Conclusão.....</b>                                                        | <b>80</b>  |
| <b>9 - Orientações Futuras. ....</b>                                             | <b>85</b>  |
| <b>Bibliografia .....</b>                                                        | <b>86</b>  |
| <b>Anexo I .....</b>                                                             | <b>90</b>  |
| <b>Anexo II.....</b>                                                             | <b>101</b> |



## **Capítulo I**

### **1. Introdução**

Numa nova fase de vida europeia, com mudanças de paradigmas, com fronteiras abertas e com falta geral de emprego, o comportamento do ser humano deve ser repensado, o seu modo de vida, as prioridades, as soluções para fazer face a esta crise de que tanto se fala. Portas que se abrem, projetos que saem das gavetas, sonhos que despertam, são ramos de uma árvore que pode florescer em qualquer parte do mundo.

Ser empreendedor está ao alcance de todos? Quais as características do empreendedor? Qual é a alavanca motivadora para estes portugueses que decidiram mudar de rumo, rumar a Londres, e que lá refizeram as suas vidas, e, mais do que isso, conseguiram criar o seu próprio negócio e amealhar riqueza.

O presente estudo está enquadrado num projeto de investigação sobre o Empreendedorismo Emigrante Português em Andorra, Londres, Nice e Mónaco, tendo como entidade proponente o Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade da Universidade do Porto (CEPESE) e tem como finalidade obter um perfil do empreendedor emigrante português nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais.

Passar a informação às gerações mais novas, as que neste momento têm mais dificuldade na inserção no mercado de trabalho, e ao público em geral, que, de um momento para o outro, sente o chão se abater e necessita de apoio, de motivação e de aprendizagem.

Neste trabalho as metodologias de investigação usadas, foram a quantitativa e a qualitativa. Na quantitativa foram aplicados trinta e cinco questionários a empresários portugueses em Londres e realizadas cinco entrevistas, no ano de dois mil e treze. A análise qualitativa é um meio de complemento e que favorece o estudo.

Para uma melhor compreensão deste trabalho, dividiu-se em dois capítulos. O primeiro é referente à revisão da bibliografia sobre empreendedorismo e emigração. No segundo capítulo, encontra-se a caracterização geográfica, a metodologia utilizada os resultados da investigação e apreciação de estudos futuros.

## 2. Enquadramento Teórico

"Todo empreendedor precisa de duas coisas:  
acordar de manhã com desejo pelo desafio  
e terminar o dia com reconhecimento pelo que foi feito."

(Luiz Fernando Furlan, nd)

Numa sociedade cada vez mais globalizada, com cenários de crises financeiras e cada vez menos valores sociais, o ser humano necessita de mudanças. Mudanças de atitudes, de crenças, de valores e de novas formas de vida.

Numa nova fase de vida europeia, com mudanças de paradigmas, com fronteiras abertas e generalizadas carências de emprego, devem ser repensados os comportamentos, os modos de vida, as prioridades, as soluções, a fim de enfrentar esta crise de que tanto se fala. Portas que se abrem, projetos que saem das gavetas e sonhos que despertam, são ramos de uma árvore. Do que se fala nesta crise, para além de finanças, de austeridade e de poupanças? Fala-se da necessidade de empreendedorismo. O empreendedorismo é de facto, uma nova forma de estar, de ser, uma solução para uma saída de sucesso. A personalidade do indivíduo e suas características são cada vez mais objeto de estudo, valorizando-se a resiliência, abertura à mudança, dinamismo, vontade de vencer, vida equilibrada, capacidade de proporcionar bem-estar a si e aos seus.

Hoje, mais do que nunca, todas as instâncias apontam para cada pessoa ser empreendedor.

Neste trabalho, fazemos uma revisão da literatura sobre o empreendedorismo e a sua ligação com a emigração, tentamos analisar as características que definem um empreendedor.

## 2.1. Empreendedorismo



Figura 1. Fonte: [www.redemercadosdofuturo.com.br](http://www.redemercadosdofuturo.com.br) (visualizado em 20/02/2013)

O termo nasceu em França, no século XVII, e deriva da palavra "entrepreneur", que se traduziu para o inglês "intrepreneurship", que, por sua vez, provém do termo latim "imprehendere" e que na língua portuguesa corresponde a "empreender". E empreender é ter inovação, criatividade, ideias e atitude.

O empreendedorismo nasceu com o economista Richard Cantillon, em 1755, que defendia que os empreendedores são indivíduos que correm riscos porque investem o seu próprio dinheiro em empreendimentos, embora tenha diferenciado entre o "ser empreendedor" e o "ser capitalista."

Os empreendedores tinham capacidades extras, detetavam oportunidades nas mudanças do mercado e assumiam os riscos inerentes para se criar novas empresas, novas ideias.

Outro conceito segundo Shumpeter (1950), na sua teoria "A Destruição Criativa", onde afirma que uma nova tecnologia destrói, ou diminui, o valor de velhas técnicas e posições do mercado. Os novos produtos ocupam o espaço dos velhos produtos, bem como novas formas de produção abatem as antigas estruturas. Este paradigma refere que as empresas inovadoras são privilegiadas, respondem às novas necessidades do mercado e dos consumidores, com a criação de novos postos de trabalho, e estão sempre abertas a novos formatos de negócios. No entanto, paralelamente, as empresas que não se inovarem, por não se reestruturarem, acabam por ser dominadas pelas outras, e muitas acabam por fechar portas. Daí a denominação de destruição criativa.

O empreendedorismo é também catalogado de diferentes tipos. As autoras Anne Bruin e Ann Dupuis (2003, in Sarkar, 2010:34) descrevem diferentes tipos de empreendedorismo: empreendedorismo por necessidade, empreendedorismo de capital, empreendedorismo eletrônico, empreendedorismo familiar, empreendedorismo comunitário, empreendedorismo municipal, empreendedorismo estatal, empreendedorismo local, empreendedorismo na terceira idade, empreendedorismo nos jovens.

O Livro Verde da União Europeia (2003) sobre Espírito Empresarial na Europa, define que o

empreendedorismo, é, acima de tudo, uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, para identificar uma oportunidade e para a concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico. A criatividade ou a inovação são necessárias para entrar e competir num mercado já existente, para mudar ou até criar um novo mercado. Para transformar uma ideia comercial numa experiência de sucesso é necessário possuir a capacidade de combinar a criatividade ou a inovação com uma gestão rigorosa, e de adaptar uma empresa de modo a otimizar o seu desenvolvimento ao longo de todas as fases da sua existência.

Na visão do Global Entrepreneurship Monitor ( GEM Portugal 2010)

o empreendedorismo abrange a criação de novos negócios e o desenvolvimento de novas oportunidades em organizações já existentes. Por contribuir para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, onde as empresas procuram progredir na cadeia de valor, num ambiente económico global, o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial.

No quadro seguinte, resumem-se algumas definições de Empreendedorismo e suas abordagens, nas visões de alguns autores.

| <b>Autores</b>                     | <b>Abordagem conceptual</b>                                                                                                                                                                                           | <b>Notas sobre as tendências de cada autor</b>                            |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Knight (1921)</b>               | Analizou os fatores subjacentes ao lucro do empreendedor.                                                                                                                                                             | Lucro.                                                                    |
| <b>Schumpeter (1936)</b>           | Enfatizou o papel do empreendedor como impulsionador da inovação e por conseguinte do crescimento económico.                                                                                                          | Inovação.                                                                 |
| <b>McClelland (1961)</b>           | Estudou as motivações dos empreendedores quando estes começam um novo negócio ou desenvolvem negócios existentes, concluindo que os empreendedores se caracterizam por ter altos níveis de realização (n-achievement) | Motivação e perfil psicológico; Investigação baseada nas características. |
| <b>Kirzner (1973)</b>              | Alerta para um conjunto de pessoas que conseguem identificar oportunidades, persegui-las e obter lucros                                                                                                               | Identificação de oportunidades                                            |
| <b>Brockhaus (1980)</b>            | A propensão para a "tomada de risco" é igual entre empreendedores, gestores e população em geral.                                                                                                                     | Não se nasce empreendedor, Investigação baseada nas características.      |
| <b>Brockhaus (1980)</b>            | A propensão para a "tomada de risco" é igual entre empreendedores, gestores e população em geral.                                                                                                                     | Não se nasce empreendedor, Investigação baseada nas Características.      |
| <b>Larson (1992)</b>               | Como os empreendedores desenvolvem e utilizam as Networks para acederem à informação, para aumentarem o capital e aumentarem a sua credibilidade.                                                                     | Redes e capital social.                                                   |
| <b>Shane; Venkataramann (2000)</b> | Exploração de oportunidades.                                                                                                                                                                                          | Explorar oportunidades.                                                   |

Quadro 1: A Evolução do Termo Empreendedorismo. Fonte: Carvalho L. e Sarkar S. em Empreendedorismo e Inovação, 2010: 53 - 55

## 2.2 - O Empreendedor

Foi Shumpeter (1945) quem definiu um conceito de empreendedor. O empreendedor é alguém que consegue ter ferramentas e utilizá-las para introdução de mudanças inovadoras. Essas ferramentas, intrínsecas ao indivíduo, respeitam à personalidade do indivíduo: versátil, aventureiro, dinâmico, motivador, perseverante, gerador de ideias e principalmente ativo.

" Uma pessoa criativa, capaz de fazer sucesso com inovações. O sonho e a vontade de achar um reino particular..., a vontade de conquistar, o impulso para lutar, para provar sua superioridade para com os outros, para ter sucesso não pelos frutos do sucesso, mas sim pelo próprio sucesso..., a alegria de criar, de mandar fazer coisas." (Schumpeter, 1982:57 – 63).

Na visão de Knight (1921), o que distingue o empreendedor é a capacidade de lidar com a incerteza. O autor brasileiro Fonseca (2010) vai ao encontro desta teoria, afirmando que empreender é realizar, e realizar é sempre correr o risco de dar certo ou não - a tal incerteza.

Para Fillion (1999), o empreendedor é uma pessoa criativa, quer estabelecer e atingir os objetivos. Tem um elevado nível de consciência, usando-a para detetar oportunidades de negócios e a inovação constante. Um empreendedor está em contínua aprendizagem, visualiza oportunidades de negócios e toma decisões arriscadas. Diz que “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”.

De acordo com Instituto Chiavenato<sup>1</sup>, "os empreendedores são pessoas que possuem características únicas de motivação, como a emoção, impulso, paixão e intuição. É exigido ao empreendedor uma grande capacidade de racionalidade e análise de risco do negócio".

Num mundo de rápidas e grandes transformações, os profissionais precisam saber planejar, organizar, realizar, dirigir e controlar todas as atividades relacionadas direta ou indiretamente com o negócio, tudo isso com uma boa dose de emoção.

Dolabela (1999), um dos fundadores do ensino de empreendedorismo no Brasil, classifica empreendedor como uma forma de ser independente da função, que está ancorado com os seus valores, visão que tem do mundo e consequentes atitudes. Para ele, esta é a "era do empreendedorismo", é importante quebrar barreiras comerciais e sociais, recriar novas formas de economia, mudar paradigmas para se ultrapassar as crises financeiras, gerando riquezas para as sociedades.

---

<sup>1</sup> Ver mais informações em [www.chiavenato.com](http://www.chiavenato.com)

Refere ainda (in Mariano & Mayer, 2008:12),"há muitas definições do termo empreendedor, principalmente porque são propostas por pesquisadores de diferentes campos, que utilizam os princípios de suas próprias áreas de interesse para construir o conceito. Os economistas, associaram o empreendedor à inovação, e os comportamentalistas, que enfatizam aspetos atitudinais, com a criatividade e a intuição."

A autora Gonçalves (2009) define um empreendedor como alguém que está apto a planejar um projeto, reunir os fatores produtivos e ter capacidade para assumir riscos, tomar decisões, ter competências de liderança, dinamismo e otimismo, tais como definição de objetivos, orientação de tarefas, ter estratégia e método de trabalho, motivar e estimular a sua equipa para alcançar as metas definidas e favorecer as relações interpessoais no seu grupo de trabalho.

Ser empreendedor é portanto, estar em constante mudança, fazer e refazer metas, criar soluções para atingir os objetivos e, acima de tudo, colocar em ação toda a sua criatividade e atitude empreendedora, " pessoas a criar valor através da implementação de novas ideias" (Kelley & Littman, 2007:19).

Donckels e Lambrech (1995, in Gonçalves 2009:104), referem que os empreendedores que foram educados vivenciando a experiência empresarial dos seus progenitores têm maior probabilidade de ter sucesso na sua vida empreendedora. Nesta perspetiva, o autor Gibb (1987, in Sarkar, 2007:80) reconhece que há cinco etapas principais do desenvolvimento e construção da personalidade humana durante as quais se adquirem influências: infância, adolescência, idade adulta, meia - idade e terceira idade.

Os pais são os primeiros a influenciar na infância, ou através da situação laboral ou pelos valores incutidos na família. Na segunda etapa - na adolescência -, o autor diz que já são mais os fatores a influenciar, para além dos pais: a vocação, o ensino e a formação, os amigos e a comunidade a que pertence.

O desenvolvimento pessoal do indivíduo, a sua constante procura de valorização, ora através da educação ora através da formação, potenciam estas características empreendedoras. Nesta perspetiva, Gonçalves (2009:104) refere "um importante processo formal de acumulação... é o nível de educação formal e de cursos de formação relacionados com os negócios; resulta da experiência ganha através do trabalho..., em negócios similares, antes de o empresário iniciar a sua atividade."

O estudo realizado por Leite e Oliveira (2007:4), refere especificações que são importantes para a caracterização dos empreendedores. Entre essas características, destacam-

se a sólida experiência profissional, a crença em poder construir o próprio futuro, a confiança na sua capacidade de agir sobre os acontecimentos, a capacidade de convencer sobre as suas ideias. São adaptáveis a situações inovadoras, corajosas, otimistas e persistentes. Possuem poder de iniciativa e estão, principalmente, focadas nos resultados.

McClelland (1987), psicólogo, efetuou vários estudos nesta área, identificou a existência de características psicológicas que caracterizam os empreendedores bem-sucedidos: as suas motivações e a busca de aperfeiçoamento. Referiu que o empreendedor possui uma força de vontade que aproveita as oportunidades e inovações, objectivando a concretização, não se ficando pelo sonho.

Este autor elenca dez características que os empreendedores devem integrar, a saber

|                        |                                                                                                                         |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Concentração</b>    | Têm que estar focalizados no que querem atingir, seguir a estratégia definida sem se dispersar.                         |
| <b>Organização</b>     | Têm que ser organizados, com métodos. Fundamental para não se dispersar das metas traçadas.                             |
| <b>Persistência</b>    | Persistente com inteligência, para enfrentar as adversidades que vão surgindo.                                          |
| <b>Autoconfiança</b>   | Acreditar em si, ter uma autoestima elevada e permanente. Decidir clara e objetivamente .                               |
| <b>Coragem</b>         | A coragem para enfrentar a incerteza, para assumir os riscos.                                                           |
| <b>Persuasão</b>       | Convencer os outros sobre as suas ideias, os seus negócios, a seguir a sua estratégia e a comprometer com os objetivos. |
| <b>Iniciativa</b>      | É importante ter iniciativa, mover montanhas. Acreditar nas oportunidades e ideias, e colocá-las em prática             |
| <b>Curiosidade</b>     | A busca de informações é uma constante. A mente aberta e a observação permite ter novas ideias e ser criativo.          |
| <b>Superação</b>       | Fazer um bom trabalho, superar os objetivos. O esforço, o não adormecer, é recompensado no negócio. Ser ambicioso.      |
| <b>Comprometimento</b> | Comprometer-se com o que realmente pode fazer e oferecer. O cumprir os prazos é essencial. Ter atitude.                 |

Quadro 2. Elaboração própria

Freire (1997) evidencia três capacidades para os empreendedores terem sucesso:

**Capacidades Conceptuais** - possuir visão a longo prazo, sair da caixa de forma a tomar decisões criativas e assertivas, interagir com o meio envolvente e a empresa.

**Capacidades Humanas** - a forma com assume a liderança, como se relaciona com os outros, o entusiasmo que contagia e motive a equipa.

**Capacidades Técnicas** - as aptidões que lhe permitem apresentar soluções, desenvolver novos projetos, utilizar e compreender novas tecnologias.

Paixão e motivação pelo o que fazem, de quererem ser originais e não cópias, que alimentam mais a coragem que os seus medos, determinadas e que acreditam em si mesmas. Pessoas que revolucionam as sociedades, pessoas empreendedores.

Como referiu um famoso ator francês, Charles Chaplin (Charlot) pessoas que vão à luta com determinação, abraçam a vida com paixão, perdem com classe e vencem com ousadia. O triunfo pertence a quem se atreve, e, quem se atreve, é empreendedor.

## 2.3 - A Inovação e o Empreendedorismo

Falar em empreendedorismo é falar em inovação, mudança ou criação. Vários autores abordam estes conceitos, tais como Chiavenato (2008), Drucker (1986) ou Porter (1990).

Chiavenato (1999:401) refere o seguinte: "inovação é o processo de criar novas ideias e colocá-las em prática". A organização e a empresa moderna nasceram com a revolução industrial, as novas técnicas tecnológicas levaram às mudanças das organizações.

Segundo este autor, a mudança pode ocorrer em três estágios:

- 1) **Estágio Incremental:** mudança gradativa e contínua, fruto de esforço da melhoria contínua ou da qualidade total. Gera pouco impacto na organização e possui baixo risco e retorno no desempenho global.
- 2) **Estágio Tático:** mudança que ocorre em departamentos, divisões ou áreas, geralmente em função do redesenho radical de processos.
- 3) **Estágio Sistémico:** mudança da organização como um todo, envolvendo transformações amplas e profundas (mudança de foco, de nicho, reposicionamento no mercado, mudança de área de atuação, etc). O risco e retorno são elevadíssimos.

Segundo Montana e Charnov (1998), existem duas forças que fazem pressão para que as mudanças aconteçam: forças externas e forças internas. As forças externas são aquelas relativas aos desejos e às necessidades dos clientes, a concorrência, mudanças nas leis ou

regulamentações e novas tecnologias. As forças internas são relativas à estrutura formal e informal da organização.

Para Drucker (1986), a inovação é um instrumento específico da atividade empresarial, é a ação que dota os recursos de uma nova capacidade para criar riqueza.

O autor Tushman (1986) diferencia dois tipos de inovação: a inovação do produto e a inovação do processo. Na do produto, o empreendedor inova no seu produto que é comercializado, desenvolve melhorias físicas. Na mudança do processo, a inovação é realizada através de novos métodos de fabrico, novas embalagens, nova logística.

Drucker (1995:24) refere que o mais importante para as sociedades empreendedoras é a administração. A administração traz para o empreendimento grande impacto, inovação. É necessário criar princípios, criar regras e disciplinas colocando tudo isto em prática. A inovação, palavra chave para criar riqueza, é fundamental no processo de criação ou expansão. Ser empreendedor é estar focalizado em novas formas, novos projetos ou ideias. A isso se deve a inovação, criar algo de novo, seja pela primeira vez ou reformular algo já existente. A criatividade é o mais importante para fazer a diferença.

Este paralelo entre inovação e empreendedorismo é por Drucker (2001) considerado primordial. Este autor refere, no seu livro "The Essencial", três aspetos fundamentais: trabalho, pontos fortes e mais-valia para a sociedade.

Com isto quer referir que é necessário ter-se conhecimento, trabalhar muito. Nada nasce do acaso; ter um autoconhecimento de si próprio, quais os seus pontos fortes, atuar na área que lhe é mais familiar; trazer mais valia para a sociedade e estar atento às mudanças de comportamentos, atitudes e necessidades.

Drucker (2001) aponta ainda quatro áreas de oportunidades para a inovação dentro de uma organização ou setor, e três fora das empresas:

- Ocorrências inesperadas;
- Incongruências;
- Necessidades de processo;
- Alterações do setor e do mercado;
- Alterações demográficas;
- Mudanças de perceção;
- Novo conhecimento;

Estas oportunidades podem proporcionar-se individualmente ou em conjunto, independentes do grau de risco ou complexidade. Para uma inovação ter sucesso, deve ser evidente logo à primeira vista, bem como ser bem dirigida.

Para Porter (1990), a inovação é uma nova forma de fazer as coisas para que seja comercializada, embora não tenha que ser tangível: pode ser a criação ou a descoberta de uma nova maneira de se fazer.

Para Schein (1982), existem 4 fases para a implementação da mudança. A primeira é a percepção, saber que é necessário mudar, só realmente conseguimos mudar, seja em que área e em que processo for, quanto tomamos consciência que não se está no caminho certo ou que, mesmo estando, é necessário incrementar, mudar ou retirar algo. A segunda fase consiste na mudança de atitude, é a intenção de passar para a prática aquilo que é preciso mudar, novas formas de estar, novas atitudes, principalmente aceitar a mudança.

A terceira fase consiste na mudança de comportamento, colocar na prática essas mudanças, agir de acordo com as novas normas, condutas, com o que foi estabelecido modificar. Por último, a fixação do novo comportamento, ou seja, à aprendizagem das mudanças, de forma a perder o receio, as dúvidas e a fixar no dia a dia as referidas transformações.

Druker (1999:100) salienta que "...inovação é mais trabalho do que génio. Exige conhecimento. Muitas vezes, exige engenho. E exige objetivo....Se faltar diligência, persistência e empenhamento, o talento, o engenho e o conhecimento não servem para nada."

## **2.4 - A Psicologia no Empreendedorismo**

Os psicólogos e sociólogos também se interessam pelo estudo do empreendedorismo, procuram encontrar as razões psicológicas que originam atitudes empreendedoras e compreender como o ambiente social poderá promover sua prática e realização.

A psicologia analisa o empreendedorismo, as atitudes aliadas à dinâmica, a alegria do empreendedor desde o nascer e desenvolver de uma ideia até ao resultado final.

Para Jair Strack (2011), o grande desafio atual é tornar a inovação uma competência das empresas. Baseando-se na pirâmide das necessidades de Maslow (1954), criou a pirâmide das necessidades do empreendedorismo. Estabeleceu as necessidades hierarquicamente distribuídas desde uma base até ao topo.

Maslow (1954) formulou que a hierarquia das necessidades não têm todas a mesma energia e que há prioridades. As necessidades são catalogadas de acordo com a sua importância e foram definidas da seguinte forma:

No primeiro nível, as necessidades fisiológicas são as mais básicas do ser humano, respeitando à sua sobrevivência, por exemplo, alimentação, respiração, descanso, etc.

No segundo nível, as necessidades de segurança dizem respeito à proteção, estabilidade e segurança das pessoas. No terceiro nível, Maslow (1954) colocou as necessidades sociais, as de relacionamento com os outros, de pertença a um grupo, da amizade.

Nos vértices superiores, no quarto nível, as necessidades de ego e estima incluem o amor próprio e o respeito consigo mesmo, bem como com os outros, e ainda o desejo de poder e realização, liberdade, fama, reconhecimento, atenção e apreciação.

No quinto nível, as necessidades de autorrealização respeitam ao desenvolvimento contínuo, à procura da auto realização, criatividade e prestígio.

Esta pirâmide permitiu, durante muito anos, estudar as motivações do ser humano, mostra que, quando uma necessidade é satisfeita, aparece outra logo a seguir. Quando não são satisfeitas, sentimentos negativos podem refletir as atitudes das pessoas, tais como frustração, agressividade, passividade, pessimismo, reduzida autoestima. Numa época em que é fácil satisfazer as necessidades mais baixas, o ser humano, tem, neste momento, o seu foco nas necessidades superiores. A auto realização e a autoestima, são fatores intrínsecos, mas que necessitam de ser fortemente trabalhados e, nalguns casos, com ajuda externa.

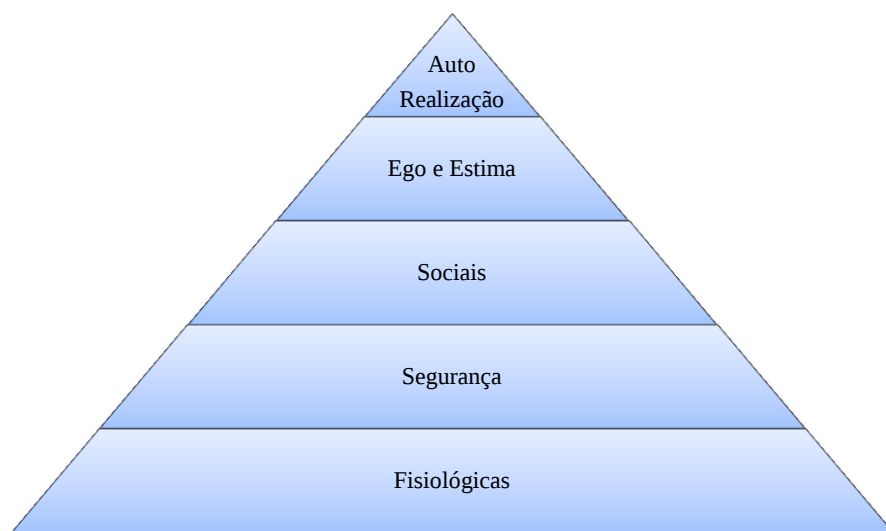


Figura 2. Pirâmide Necessidades de Maslow (1954) (elaboração própria - baseada na Pirâmide de Maslow)

Stack (2011), na base da sua pirâmide, tal como Maslow (1954), coloca as necessidades mais fundamentais, e, à medida que vai subindo, chega às necessidades de evolução e auto realização.

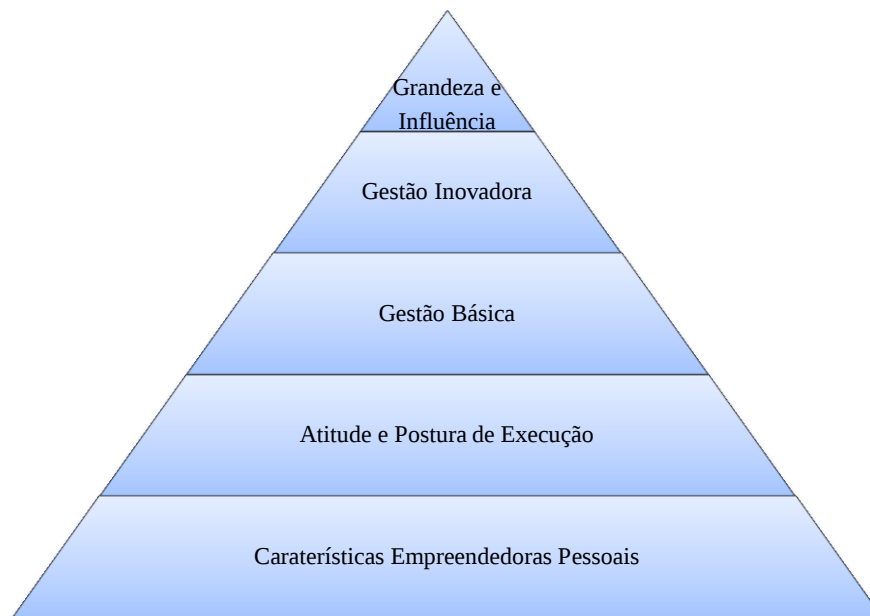


Figura 3. Pirâmide do Empreendedorismo de Strack, 2011(elaboração própria - (Baseada na Pirâmide de Strack)

As categorias, hierarquizadas de acordo com a sua importância, são propostas por Strack (2011) da seguinte forma:

#### **Nível 1 - Características Empreendedoras Pessoais**

Neste primeiro nível, a base da pirâmide, estão incluídas as necessidades mais básicas. O que leva a pessoa a empreender. Está focalizada nas particularidades pessoais, por exemplo: iniciativa, determinação, ambição. Foco Pessoal.

#### **Nível 2 - Atitude e Postura de Execução - Produção**

Aqui, constata-se a necessidade de o empreendedor ter atitude e postura para o negócio. Encontrar a segurança através da independência na produção, adequação e reação contra os perigos e ameaças. Foco na Execução.

#### **Nível 3 - Gestão Básica - Sobrevivência**

Nesta etapa estão as necessidades de gestão, de liderança de equipas, gestão de conflitos. É a gestão onde se deve fazer acontecer através dos outros. Foco na Sobrevivência.

#### **Nível 4 - Gestão Inovadora - Crescimento e Lucro Sustentáveis**

Neste quarto nível sobrepõe a necessidade de gestão para o crescimento e o lucro da empresa, através da sustentabilidade e da inovação. Enquadram-se aqui as características relacionadas com a autoconfiança, prestígio, status, lucro. Foco na Sustentabilidade Lucrativa.

#### **Nível 5 - Desenvolvimento da Grandeza e Influência**

No topo da pirâmide, surgem as necessidades de autorrealização, aceitação social nos diversos grupos da sociedade. Foco no Desenvolvimento Humano Contínuo.

Numa era, em que o empreendedorismo é considerado como um "salvador" das comunidades e das sociedades, não há estudos que provam, a cem por cento, se é inato ou se é adquirido pelo empreendedor. Nesta perspetiva, o sociólogo Durkheim (1893) refere que as competências de um empreendedor são condicionadas pela sociedade, com interações de pessoas, comportamentos e atitudes.

Sem certezas sobre os empreendedores, mas com uma certeza que o empreendedorismo, é, fundamental na recuperação económica, no crescimento sustentável, na evolução social e na educação de qualquer sociedade.

Desta importância, destacamos Timmons (1989), o empreendedorismo é uma espécie de revolução silenciosa, e que, irá ser para o século vinte e um, mais do que a revolução industrial foi para o século vinte.

### **3. A Emigração**

" A emigração não é a transbordação de uma população que sobra, mas a fuga de uma população que sofre" (Eça de Queirós, 1885)

Portugal, um país periférico de reduzida dimensão, tem, no seu percurso histórico, uma longa e tradicional cultura de emigração, "uma pequena pátria exporta inesgotavelmente" (Torga, 1969, in Neto 1986: 20).

Desde a época dos descobrimentos, a emigração portuguesa tem dado um dos maiores contributos para a promoção da cultura, da língua e dos costumes em todas as partes do mundo, como refere Moreira (2005:23). Segundo este autor, foi através da emigração que Portugal "constitui o seu império ultramarino, hoje diluído em termos políticos, mas mantido através da presença nas novas nações que surgiram, formando laços marcantes através de marcas da cultura portuguesa", como, por exemplo, o desporto, a literatura, a comunicação, a música, reforçando elos de relacionamento entre povos.

Alcides Martins, subprocurador geral da República Federativa do Brasil e Presidente da Academia Luso-Brasileira de Letras, (in Moreira, 2005:8) sublinha que os portugueses, através do "seu jeito humanista e de dedicação aos outros", conseguem-se integrar em

qualquer parte do planeta. O autor refere que " as pessoas que não "couberam no berço", lançaram-se em busca de novas terras, de um novo espaço onde fosse possível construir um projeto que permitisse uma maior dignidade de vida". Muitos deles não regressaram e, por isso, em todas as partes do mundo há uma comunidade portuguesa, há hábitos da cultura que foram transmitidos e, nalguns casos, adotados por outras comunidades estrangeiras.

Para o escritor Neto (1986: 20), por trás de rótulos sobre os emigrantes, escondem-se pessoas a quem são atribuídos essencialmente papéis económicos, mas têm também necessidades, desejos, aspirações, projetos, práticas culturais, uma vida humana. Na mesma linha, o autor refere que "desde o empreendimento dos descobrimentos até aos nossos dias, um fluxo ininterrupto de Portugueses disseminou-se pelas diferentes partes do mundo, um pouco por todo o lado, onde havia uma réstia de esperança de uma vida nova e melhor".

Se procurarmos nos dicionários, e nomeadamente no Dictionnaire Robert, a migração é a deslocação maciça de homens (e mulheres), de populações que passam de um país para outro para se estabelecerem. Os países donde são originários os migrantes, são denominados países de partida, e os que recebem, são chamados de países de acolhimento.

A migração tem origem na palavra migrar que vem do verbo latino *migrare* que significa mudar de lugar, de estadia ou mudar. Para o autor Pressat (1979), a palavra migração designa "simultaneamente a deslocação de uma pessoa em consequência de uma mudança de residência e o fenómeno caracterizado por este tipo de acontecimento"( in Neto 1986: 47).

Tal como no empreendedorismo, a migração é abordada por diversas escolas, seja a económica, a sociológica, a psicológica, a histórica e a geográfica.

De uma forma muito sucinta, a escola histórica é a base para as outras escolas, fornece as informações e materiais de base e, ao mesmo tempo, integra os elementos dados pelas outras escolas.

Na vertente geográfica, mais propriamente na geografia humana, faz-se a análise do espaço, estudam-se as diversas regiões, as mobilidades, a natalidade e as atividades dos migrantes.

A escola económica estuda as áreas da migração onde se responde ao desenvolvimento, à acumulação capitalista, as consequências para as economias dos países, análise dos fluxos e a força do trabalho.

A sociologia aborda áreas como as relações sociais entre as duas sociedades envolvidas, com as ideologias, com a cultura e seu impacto.

Na vertente psicológica, é efetuado o estudo comportamental, as reações da personalidade à mudança de vida, à tomada de decisão e à integração no país de acolhimento.

Almeida (1972:25) refere que a "migração é uma situação de mudanças múltiplas que obriga o migrante a atravessar várias crises de identidade com arranjos sucessivos de personalidade".

Para a autora Gonçalves (2009:7)

a emigração é um fenómeno social que, sob diferentes formas, aparece ao longo da história humana. Embora os migrantes tenham experiências comuns, a própria migração é um fenómeno diverso e complexo. Os migrantes podem ser diferenciados pelo género, classe social, etnicidade, pela razão da emigração, pela idade, pela forma de migração, pela natureza e influência na economia global.

### **3.1 - Tipos de Emigração**

De acordo com Neto (1986:23) a emigração em Portugal pode ser classificada sobre dois tipos, a migração tipo colonial e as migrações de mão-de-obra.

A migração colonial provém dos tempos dos descobrimentos e visava habitar terras descobertas e exploradas por Portugal. Na nossa história, houve emigrantes que foram para o Brasil e aí foram empreendedores. Para África, partiram milhares de portugueses que desenvolveram uma cultura e vivências até então não partilhadas.

Foi a época da migração, mais conhecida pela colonização, ou seja, as pessoas tinham como destino as colónias, que, ou por obrigação ou iniciativa do Estado, iriam expandir a nossa cultura, a nossa fé e as nossas tradições.

Com o 25 de Abril de 1974, fechou-se um ciclo da nossa história, com a independência das últimas colónias portuguesas em África. O Brasil já o tinha feito, em 1822, quando o Príncipe Regente D. Pedro de Alcântara de Bragança, deu o Grito de Ipiranga (independência ou morte), declarando a independência do Brasil em relação a Portugal.

As migrações de mão-de-obra têm como destino os países mais ricos, com mais ofertas de trabalho, melhores condições de vida, e, por isso, mais aliciantes. Aliás, como refere Pereira, 1981, (in Neto, 1986:24) " ...tornou-se resultante das distorções do desenvolvimento do capitalismo dependente." É este o tipo de migração nos nossos dias.

Por isso, a migração não é um fenómeno recente, os deslocamentos nacionais fazem parte da história da humanidade. A busca de melhores condições de vida e realizações

profissionais, a mobilização espacial da população contribuem para a criação de sociedades, a "identidade de muitos países, a sua constituição como nação, foi um produto do movimento internacional de diversos povos ", Brito (1995:53).

Jansen (1969:60 in. Gonçalves 2009:7) descreveu os movimentos migratórios através de várias variáveis,

a migração é um problema demográfico: influencia a dimensão das populações na origem e no destino, é um problema económico: muitas mudanças na população são devidas a desequilíbrios económicos; pode ser um problema político: tal é particularmente verdade nas migrações internacionais, onde restrições e condicionantes são aplicadas àqueles que pretendem atravessar uma fronteira política; envolve a psicologia social, no sentido em que o migrante está envolvido num processo de tomada de decisão antes da partida e porque a sua personalidade pode desempenhar um papel importante no sucesso de integração na sociedade de acolhimento; e é também um problema sociológico, uma vez que a estrutura social e o sistema cultural, tanto dos lugares de origem como de destino, são afetados pela migração e, em contrapartida, afetam o migrante.

O autor Nuttin (1975:48) refere que

o migrante que passa de um mundo cultural a um outro, onde as situações comportamentais , os costumes, as opiniões , as atitudes e as normas diferem do seu mundo anterior, encontra-se desenraizado no sentido de que a própria matéria do seu comportamento e do seu funcionamento psíquico lhe é arrancada e deve ser substituída por uma outra na qual ainda não está incorporado.

Ao passar de um país para o outro, as pessoas enfrentam imensos dilemas, em primeiro lugar a tomada de decisão, este é um processo demorado e bastante refletido, a maior partes dos emigrantes não decide superficialmente, conversam, pensam e só depois dão o passo em frente, são "movidos pelo desejo de melhorar as suas condições de vida..." (Moreira, 2005: 69).

Aquando da saída, e, apesar de saberem que é o melhor para as suas vidas, as pessoas têm, novamente, uma reflexão interior, são as emoções a pronunciarem-se mais alto, a saudade, o apego, o amor, o que deixam e a incerteza do que vão encontrar. Mas é essencialmente no que deixam que, nessa altura, tem o impacto mais forte, a família, os amigos, uma história vivida até então. Como refere Castro (1974:5) " por cada português que sai pelo menos mais dois sofrem um impacto doloroso do abandono" e nas palavras de

Alcides Martins ( in Moreira, 2005:7) " no cais ou no aeroporto, ficaram lenços a acenar, lágrimas sobre o rosto, tendo a fé e a esperança como companheiras, além de um profundo sentimento de dor e de saudade".

Este impacto social não afeta, exclusivamente as emoções das pessoas envolvidas, mas também as regiões de saída, dado que ficam despovoadas, sem mão-de-obra produtiva e com uma população envelhecida. Almeida (1973:208) já referia "estas mudanças são visíveis na paisagem humana das regiões afetadas pelos movimentos migratórios: despovoam-se as aldeias e os campos".

O poeta retrata com a sonoridade e a beleza das palavras este sentimento:

"Homens, que trabalhais na minha aldeia,  
Como as árvores, vós sois a Natureza.  
E se vos falta, um dia, o caldo para a ceia  
E tendes de emigrar,  
Troncos desarraigados pelo vento,  
Levais terra pegada ao coração  
E partis a chorar.

Que sofrimento,  
Ó Pátria, ver crescer a tua solidão!"

(Pascoais, 1985)

Ainda Almeida (1973:208) adverte que este despovoamento é, no entanto, seletivo: é bem conhecido que são sobretudo as pessoas idosas, as mulheres e as crianças que ficam. A emigração atrai sobretudo os homens, e mais particularmente os adultos jovens. As regiões de emigração, em geral já fortemente subdesenvolvidas em relação aos pólos industriais e urbanos do país, vêem-se assim esvaziadas do seu potencial produtivo, o que tende a acentuar o seu atraso socioeconómico e a sua dependência em relação às regiões desenvolvidas.

A migração das populações, não é totalmente benéfica para a região, se já tem poucos recursos económicos e saindo a mão de obra mais especializada, no auge da idade e da experiência profissional, não há quem a recupere economicamente, acentuando ainda mais o

declive e a pobreza da região. Poder-se-á pensar que serão as remessas que os emigrantes efetuam que ajudarão a região a desenvolver-se, mas estas remessas raramente são para implementar sistemas produtivos, mas sim para o poder de consumo imediato.

Almeida (1973:209), num dos vários estudos que realizou, conclui que certamente, as remessas dos emigrantes podem aumentar o poder de consumo das populações rurais, mas os investimentos produtivos são quase inexistentes: As despesas efetuadas com a compra de terras ou de locais de comércio não representam, em geral, mais que uma parte ínfima das poupanças realizadas pelos trabalhadores emigrados. Os investimentos na indústria são praticamente nulos. Desta forma, embora as remessas desempenhem um papel importante no equilíbrio da balança de pagamentos do país de emigração, elas não intervêm de modo significativo no desenvolvimento socioeconómico das regiões de origem dos migrantes.

Ainda especifica mais,

a emigração tende, portanto, quando não é fortemente enquadrada por uma política global de desenvolvimento, a acentuar a centralização industrial e urbana da sociedade de origem dos migrantes, na medida em que as regiões já fortemente subdesenvolvidas veem aumentar o seu atraso em relação aos pólos de desenvolvimento.

Pelo contrário, o país de acolhimento recebe esta mão-de-obra especializada, motivada e empenhada para o trabalho, sendo uma mais-valia económica.

Cepeda (1995:13) refere que

para os países de acolhimento, trata-se de aproveitar uma força de trabalho vinda de fora das suas fronteiras, sem encargos de formação, à qual, muitas vezes, não proporcionam os benefícios sociais que dispensam a mão de obra nacional. Os trabalhos que os emigrantes vão desempenhar nestes países são aqueles que os nacionais rejeitam, atribuindo-lhe uma remuneração salarial baixa quando comparada com a praticada, em média, nos citados países. Dispensam, desta forma, a substituição de mão de obra não qualificada por sistemas de automatização, o que lhes permite evitar investimentos de amortização bastante lenta. Por outro lado, os países de acolhimento, com crescimento económico tantas vezes irregular, servem-se da imigração para reagir às oscilações do mercado de trabalho, impedindo a entrada de mais trabalhadores estrangeiros ou

mesmo devolvendo-os quando for caso disso, ou estimulando a imigração quando lhes interessar.

Os fluxos migratórios são fomentados, não apenas pelo abandono da vida nos países de origem, mas são também, consequências de como os países desenvolvidos resolvem os seus problemas de escassez de mão de obra, criando programas de recrutamento para trabalhadores estrangeiros. Neste momento, por exemplo, há muitas empresas a realizarem recrutamento de Enfermeiros para o Reino Unido, suprimindo assim a carência que este país tem nesta profissão. Como a oferta de trabalho em Portugal é mais baixa, bem como as condições salariais, estes jovens partem à procura de poderem desenvolver a sua carreira profissional.

Sales (1999) refere que nos países de destino dos emigrantes, os trabalhadores locais recusam desempenhar funções pouco qualificadas, mal remuneradas e baixo prestígio social. Aliás, a componente do status e prestígio social tem relevada importância na sociedade.

Se as sociedades de acolhimento aumentassem os salários, aumentariam os custos de produção, daí a relevância da importação de mão de obra, sendo uma solução mais barata e acessível. Estes novos empregados, aceitam condições de trabalho adversas, com pouco prestígio social e um baixo salário. Este tipo de emigração, aconteceu muito com os emigrantes portugueses em França, que tinham piores condições de vida que os franceses e trabalhavam em funções que eram menosprezadas pelos habitantes locais.

As redes de contatos são também primordiais nos fluxos migratórios, a família, os amigos e conterrâneos fazem uma ponte entre o país de acolhimento e de destino. São estas redes que mantêm estreitas relações com as duas sociedades e que fornecem informações, apoio na angariação de emprego e, inicialmente, hospedam os novos emigrantes.

São de relevada importância as redes de contato sociais, no parecer de Massey (The Social Organization Of Migration, 1989:169) "migração internacional é um processo social organizado por meio de conexões forjadas quotidianamente por relações interpessoais que caracterizam todos os grupos humanos. Estas conexões incluem os laços comuns de parentesco, amizade, que foram adaptadas à nova realidade de migração em massa".

### 3.2 - Movimentos Migratórios

São vários os autores que estudaram os movimentos migratórios. Um dos pioneiros a formalizar sobre este tema foi Ravenstein (1885, in. Gonçalves, 2009:9), que elaborou as leis de migração, num estudo sobre as migrações internas na Grã Bretanha. Estas leis, que serviram de base para explicação do processo de mobilidade populacional, são as seguintes: a maioria dos migrantes viajam apenas a curta distância, os que vão para mais longe estabelecem-se geralmente em áreas urbanas e grandes centros industriais; a maior parte da emigração ocorre por estágios e são mais no sentido rural-urbana. Cada fluxo migratório produz um movimento na direção oposta, sendo a maioria destes migrantes adultos, e, inicialmente, são os homens a irem primeiro numa migração internacional. Já numa migração de curta distância, ou até mesmo interna, prevalece o sexo feminino. O progresso dos meios de transportes e o desenvolvimento da indústria fazem aumentar o fenómeno da migração. A situação económica, com inerente a dificuldade dos empregos, as leis e impostos pouco atractivos e os baixos salários fomentam ainda mais o desejo à migração, na busca de uma vida mais atrativa e com melhores condições.

Já Lee (1966, in Gonçalves, 2009:10) reformulando a teoria de Ravenstein, engloba também argumentos variáveis, como a distância, barreiras físicas e custo dos transportes. Destaca ainda que o processo migratório é seletivo devido à idade, género e classe social, que afetam o modo como as pessoas decidem a migração. Além disso, fatores pessoais, tais como a educação, conhecimento sobre o país de acolhimento e relações familiares podem facilitar ou retardar a migração.

Nos modelos neoclássicos sobre as migrações, são mais evidentes os motivos de escolha racional: mobilidade de fatores de produção, diferenças nas oportunidades de emprego e de salário. Como refere Trindade (1995:76, cit. in Gonçalves 2009:10) " a mobilidade geográfica dos trabalhadores, em resposta aos desequilíbrios na distribuição dos fatores terra, trabalho, capital e recursos humanos." Para a autora Gonçalves (2009:10) " A mobilidade populacional verifica-se dos locais onde há abundância de oferta de mão.-de-obra, baixas remunerações e escassez de capital, para locais onde a mão-de-obra escasseia e os salários e o capital são mais elevados."

A migração proporciona impactos em diversos setores da sociedade. A nível económico, a migração de um indivíduo, permitindo-lhe aumentar o rendimento económico, será provavelmente a primeira condição para enfrentar este novo desafio. A longo prazo,

melhores condições para o agregado familiar determinam a junção de todos os elementos da família algum tempo mais tarde.

Se há progresso na vida do migrante, o retorno económico ao país de origem realiza-se através das remessas monetárias, que podem atenuar as crises financeiras. Estas remessas favorecem o consumo imediato dos elementos que ficaram, e pode até aumentar o nível de poupança.

As remessas e os rendimentos provenientes da migração podem propiciar a capacidade de consumir e de produzir, o que potencia um aumento do rendimento global.

O investimento no país de origem pode ser outro fator positivo. Além do investimento imobiliário, podem ser feitas aplicações, embora em menor dimensão, noutras áreas de desenvolvimento, como o comércio, a indústria, e até mesmo na agricultura, setor de atividade que tem crescido nos últimos tempos. Outra vantagem é a divulgação do seu próprio país no país de acolhimento, referenciando os aspectos positivos, de modo a criar nos cidadãos estrangeiros a vontade de conhecer o país natal do imigrante, e mesmo de investir.

Outra vantagem pode ser a partilha de novos conhecimentos, quer a nível tecnológico quer pessoal, que podem favorecer a terra de origem, como, por exemplo, novas práticas de trabalho e novas tecnologias.

A nível demográfico, a migração pode afetar a taxa de natalidade e despovoar determinadas regiões, reduzindo a mão-de-obra, o que pode comprometer a viabilidade económica.

Tem acontecido, nos últimos tempos em Portugal, a emigração de população jovem com habilitações superiores. Verifica-se uma fuga de cérebros, o que, a médio e longo prazo, pode acentuar uma desvantagem económica para o país, correndo-se o risco de estas gerações, que foram um encargo para o Estado com as suas formações académicas, não regressarem em plena idade produtiva, comprometendo o retorno do investimento.

Neste momento, muitos jovens portugueses ingressam no ensino superior já com o objetivo definido de, quando o terminarem, ir trabalhar para o estrangeiro, o que é potencializado pelo programa Erasmus, mediante o qual, ao abrigo do protocolo de Bolonha, qualquer estudante pode, durante um ano, estudar noutra universidade fora do seu país.

No programa Erasmus, o convívio entre estudantes de várias nacionalidades potencia histórias de vidas em conjunto, proporcionando novas migrações.

### 3.3 - A Emigração Portuguesa no Reino Unido

" A emigração portuguesa é conotada com frequência como uma situação de diáspora, quer pela proliferação das comunidades de portugueses pelos "quatro cantos" quer pelo seu carácter de continuidade" (Garcia, 2000, in Gonçalves, 2009:200).

A evolução do mundo numa sociedade global, afetou também a evolução do perfil do migrante. Se a emigração portuguesa antes do vinte e cinco de abril, era constituída, inicialmente, por homens em idade jovem e com escolaridade baixa. A verdade é que agora, o típico emigrante é inversamente o contrário do antigamente. Continuam sendo os jovens, mas vão tanto homens como mulheres, solteiros ou recém casados, mas já com habilitações superiores, à procura do primeiro emprego após a Universidade, com uma cultura geral mais elevada, com mais conhecimentos de línguas estrangeiras e com ótimas aptidões para as novas tecnologias.

O relatório sobre a Emigração, elaborado pela Secretaria de Estado das Comunidades Portuguesas em dois mil e treze, refere que a nova emigração tem "características substancialmente diferentes das que se verificaram anteriormente, a migração de um significativo número de quadros com qualificações académicas superiores e de famílias inteiras, incluindo um número significativo de crianças em idade escolar, bem como, de pessoas com idades mais avançadas e por vezes com empregos duradouros em Portugal, em resultado de dificuldades para cumprirem compromissos estabelecidos".

Ainda neste relatório, a emigração para o Reino Unido "atrai populações jovens, hoje o principal destino dos portugueses, cerca de cinquenta por cento e também o mais importante polo de atração dos mais qualificados". Hoje, temos um grande número de jovens, com diversas profissões desde Enfermeiros, Designs, Informáticos e Economistas, a deixarem o seu país natal, em busca de sonhos e carreiras profissionais. O Cônsul-Geral em Londres refere que "o primeiro subgrupo é de vários quadros qualificados, como executivos em empresas multinacionais, que vão desde o administrador da banca até ao contabilista e ao informático, passando pelas profissões liberais, como juristas, médicos, economistas, arquitetos"<sup>2</sup>.

Neste contexto, os jovens portugueses são bem recebidos, e, em muitos casos procurados, pelas sociedades de acolhimento. Os nossos cursos superiores com boa imagem e competência no exterior, as nossas facilidades na aprendizagem de línguas de outras culturas,

---

<sup>2</sup> Ver entrevista em [www.observatoriodaemigração.pt](http://www.observatoriodaemigração.pt) - visualizada a 31 de julho 2014.

bem como, bons conhecimentos na área da informática, fazem do migrante português uma mais valia para qualquer nação de acolhimento.

A forma de migrar também se alterou, a mala de cartão foi modificada por malas em pvc, estereotipadas e com designs atraentes. A viagem por entre os montes transmontanos, por vezes às escondidas, em condições temporais adversas, foram alteradas pelas viagens de avião, mais cómodas, rápidas e baratas.

No Reino Unido, existem diversas associações portuguesas que acolhem os emigrantes, de forma a sentirem-se em casa e a terem um contato com a cultura portuguesa. Numa entrevista, dada ao Observatório da Emigração, o Cônsul-Geral de Londres, Fernando Figueirinhas, destacou o papel das associações, "dão apoio através de aulas de inglês, para as crianças e os adultos não terem dificuldades. Têm programas de amparo aos idosos e prestam outros tipos de apoio, nomeadamente na área social, no acompanhamento de doentes a tratamento médico"<sup>3</sup>.

Na tabela abaixo, referimos as associações existentes

|                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------|
| Grupo Amigos Populares                                                |
| Grupo de Danças e Cantares da Madeira                                 |
| Grupo Desportivo de Mangualde                                         |
| Grupo Folclórico Pérola de Madeira                                    |
| Grupo Típico Português                                                |
| Grupo Tradições de Portugal                                           |
| Mid Norfolk Association                                               |
| Portuguese Association of Researchers and Students in the UK - PARSUK |
| Sporting Clube de Londres                                             |
| Watford Portuguese Association                                        |

Quadro 3. Fonte: Observatório da Emigração. Elaboração própria.

Num programa de investigação da rede de TL Network e do Instituto de Ciências Sociais da Universidade Nova de Lisboa, as principais mudanças, estão no aumento da emigração de cada vez mais jovens. Por exemplo, no ano de dois mil e nove, o número de jovens que emigraram, com idades compreendidas entre os quinze e os vinte e quatro anos, eram cerca de cinco mil, número que aumentou para oito mil em dois mil e dez.

<sup>3</sup> Ver entrevista em [www.observatoriodaemigração.pt](http://www.observatoriodaemigração.pt) - visualizada a 31 de julho 2014.

Nos quadros abaixo, podemos observar o perfil dos emigrantes portugueses no Reino Unido.

### População Portuguesa e Origem Portuguesa no Reino Unido

|              | 2003    | 2005    | 2007    | 2008    | 2010    |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Total</b> | 250.000 | 250.000 | 250.000 | 350.000 | 500.000 |

Quadro 5. Fonte: Observatório da Emigração, através da Direção Geral dos Assuntos Consulares e das Comunidades Portuguesas, com base em informação concedida pela Embaixada e Consulado Português. Não foram encontrados dados referentes aos anos de 2011 a 2013. Elaboração Própria.

### Movimento da População Portuguesa no Reino Unido

|                                    |                                        | 2007    | 2008    | 2009    | 2010   | 2011    | 2012    | 2013    |
|------------------------------------|----------------------------------------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| <b>Total Entradas Estrangeiras</b> | N                                      | 796.880 | 669.560 | 613.210 | 667.05 | 671.050 | 518.954 | 617.236 |
| <b>Entradas Portuguesas</b>        | N                                      | 12.040  | 12.980  | 12.230  | 12.080 | 16.350  | 20.443  | 30.12   |
|                                    | % do total de entradas de estrangeiros | 2%      | 2%      | 2%      | 2%     | 2%      | 4%      | 5%      |

Quadro 6. Fonte: Observatório da Emigração, através Depart for Work and Pensions - Cidadãos emigrantes que solicitaram o número da Segurança Social Inglês. Elaboração própria.

### Distribuição por Género e Grupo Etário

|                     | 2009   |          | 2010   |          |
|---------------------|--------|----------|--------|----------|
|                     | Homens | Mulheres | Homens | Mulheres |
| <b>Total</b>        | 41.000 | 45.000   | 38.000 | 46.000   |
| <b>Até 14 Anos</b>  | 5.000  | 6.000    | 4.000  | 7.000    |
| <b>15-24 Anos</b>   | 5.000  | 6.000    | 8.000  | 8.000    |
| <b>25-39 Anos</b>   | 19.000 | 14.000   | 13.000 | 15.000   |
| <b>40-64 Anos</b>   | 11.000 | 16.000   | 12.000 | 14.000   |
| <b>Mais 64 Anos</b> | 1.000  | 3.000    | 1.000  | 2.000    |

Quadro 7. Fonte: Observatório da Emigração, através de Uk Nation Statistics . Não foram encontrados dados referentes aos anos de 2011 a 2013. Elaboração própria.

### Aquisição de Nacionalidade

|                    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Total</b>       | 164.637 | 129.377 | 203.789 | 195.046 | 177.785 | 194.209 | 207.989 |
| <b>Portugueses</b> | 521     | 409     | 587     | 479     | 402     | 499     | 628     |

Quadro 8. Fonte: Observatório da Emigração, pelo Gov. Uk, Imigrations Statistics January to March 2014. Elaboração própria.

### Remessas Emigrantes em Milhares de Euros

|                               | 2007    | 2008    | 2009   | 2010   | 2011    | 2012    | 2013    |
|-------------------------------|---------|---------|--------|--------|---------|---------|---------|
| <b>Enviadas para Portugal</b> | 163.575 | 125.012 | 94.824 | 94.621 | 105.314 | 130.487 | 156.226 |
| <b>Recebidas de Portugal</b>  | 7.893   | 5.490   | 6.245  | 10.751 | 9.742   | 9.942   | 6.635   |
| <b>Saldo</b>                  | 155.682 | 119.522 | 88.579 | 83.870 | 95.572  | 120.545 | 149.591 |

Quadro 9. Fonte: Observatório de Emigração pelo Banco de Portugal, Bp Stat, Balança de Pagamentos. Elaboração própria.

Verifica-se que a emigração para o Reino Unido é irregular, há uma oscilação entre anos, ora sobe ora desce .

Nos dois últimos anos, existiu um grande aumento de entrada de portugueses no Reino Unido, um acréscimo de quase dez mil emigrantes. Um dos motivos para este aumento é o recrutamento, como já foi referenciado anteriormente, de enfermeiros para trabalharem em hospitais, lares e instituições britânicas, para além, da referida crise financeira em Portugal e aumento do desemprego.

No entanto, e analisando as remessas, existiu um decréscimo até dois mil e dez de envio para Portugal, contrastando com o aumento da emigração. Mesmo em dois mil e treze, com um número de emigrantes superiores a dois mil e sete, o valor das remessas enviadas ficou ainda abaixo. O mesmo acontece com as remessas recebidas, o aumento da emigração não potencia as remessas. O que se pode considerar que o perfil de emigração vai se alterando, também, nesta forma. Não há tanta preocupação por parte dos emigrantes em enviar ou receber remessas, o nível do custo de vida, as ofertas culturais que existem no Reino

Unido, a vontade de viajar e conhecer novos países, são fatores que contribuem para as não poupanças, o querer viver a vida e aproveitar as oportunidades que o país oferece.

A grande maioria dos emigrantes são jovens adultos, com idades compreendidas entre os vinte e cinco e trinta e nove anos. Já licenciados e com experiência de trabalho, irão contribuir para uma melhoria de produção nas empresas britânicas.

No entanto, verificamos que as mulheres com idades compreendidas entre os quarenta e sessenta e quatro anos são as que mais emigram. No ano de dois mil e nove, dezasseis mil mulheres decidiram ir trabalhar para o Reino Unido, havendo uma diferença para o sexo masculino, com a mesma idade, de cinco mil a menos.

Um dos países que mais tem recebido os portugueses é a Inglaterra, a grande maioria fixa-se em Londres, onde existe mais oportunidades de trabalho e por ser a capital. No entanto, estes emigrantes começar a povoar outras localidades do Reino Unido, pequenas cidades industriais, com oferta de trabalho e estilo de vida mais calmo, aliado à natureza e ao campo.

Em Londres, trabalham maioritariamente na restauração e outros serviços do aeroporto de Gatwick, na indústria agroalimentar, em estufas, no turismo, na hotelaria, no comércio e serviços. Mais acima, no Norte de Inglaterra, trabalham nos aeroportos de Stanstead e de Heathrow, em fábricas, na restauração, no comércio, em estufas e no turismo, esta informação foi obtida através do observatório da emigração, que por sua vez, foi divulgada pelo consulado Português em Londres, que realizou um mapeamento sobre estes dados.

Estas mudanças são visíveis em vários blogues, que começam a surgir entre os emigrantes, as redes sociais começam a ser importantes na divulgação de informação, no contato com família e, também, uma forma de o emigrante ir relatando a sua experiência migratória.

Por exemplo, o blogue Cartas de Londres, foi criado por emigrantes que estão em Londres e vão escrevendo "cartas" digitais, contando as suas histórias e experiências. Para ilustrar as alterações geográficas de emigração entre os portugueses, os desafios que se lhe colocam e a forma como resolvem, colocamos aqui uma dessas cartas escritas, por uma jovem que emigrou para o Reino Unido:

*"Olá a todos os leitores e portugueses*

*Sou a Vera , de 26 anos e estou a viver no Reino Unido há cerca de seis meses... Sou licenciada em Ciências da Comunicação e não encontrei em Portugal a possibilidade de trabalhar na minha área ou em algo em que pudesse de facto evoluir... A minha mãe veio*

*primeiro, há um ano e meio e depois de se estabilizar juntei-me a ela. O processo da separação foi extremamente difícil, as saudades muitas mas sem dúvida que valeu a pena...*

*Vivemos inicialmente em Surrey, South East London, em casa de amigos, que abriram as portas do seu lar e nos receberam com muito amor... Assim que cheguei a primeira coisa que fiz foi marcar a entrevista para tratar do National Insurance Number e abrir conta no banco, escolhi o Lloyd's, atenderam-me na hora e foram extremamente simpáticos.*

*Estava focada em encontrar logo emprego, inscrevi-me todos os sites existentes (recomendo o monster, o cv library e o total jobs) e enviei cv's (que recomendo não serem no formato Europeu) para quase todas as propostas que encontrava na minha área. São utilizados no UK vários títulos diferentes como Executive, Junior, Manager e no início tive algumas dificuldades em entender exatamente a que posições me candidatar... Resolvi procurar por "entry level, graduate, assistant ou junior" e surgiram várias propostas as quais me candidatei. As agências de recrutamento são extremamente utilizadas pelas empresas do Reino Unido e posso referir, por experiência, que existem muito bons e maus recrutadores, mas são realmente úteis e prestáveis e no fundo são utilizados para nos favorecer.*

*Ligaram-me de varias agências, estava inicialmente muito nervosa, apesar de falar bem o inglês, o estar num país diferente, numa casa que não é a nossa, as saudades do namorado que entretanto ainda estava em Portugal, exige sempre alguma força interior e adaptação. É costume chamarem os candidatos para se registarem na agência de recrutamento de forma a os conhecerem melhor... Nem todas as agências o fazem mas a maioria sim. Sinceramente acho que uma boa conversa telefónica é suficiente pois no fundo gastas tempo e dinheiro em deslocações.*

*Sugiro antes de enviarem o vosso cv delinearem as milhas e as áreas em que estão dispostos a trabalhar (na minha opinião até 20 milhas) pois tal como já foi referido os transportes públicos são caros e o percurso fora do centro de Londres pode ser mais demorado, no meu caso, de carro levava 45 minutos a chegar ao trabalho e de transportes 1h30... Mas como estava tão focada em encontrar emprego não considerei como devia o fator "distância".*

*A entrevista correu muito bem, estava muito nervosa mas deixaram-me extremamente a vontade, mostrei vontade de trabalhar e de evoluir e no final consegui o emprego, o qual sou de facto grata pois ajudou-me a começar o meu percurso profissional no UK. Uma das coisas que me disseram foi que preferiram contratar estrangeiros com vontade de vencer e de dar o seu melhor do que muitos ingleses sem vontade de trabalhar... Ou seja no fundo acho que os britânicos admiram os emigrantes por deixarem o seu país e serem empenhados e bons trabalhadores.*

*Após algum tempo a minha mãe recebeu uma proposta de emprego em Great Yarmouth, localizada em Norfolk, East Anglia, a 3h de Londres. Tinha já família a residir lá mas ainda não tinha tido a oportunidade de ir visitar... Antes de a minha mãe aceitar a proposta, permanente,*

*melhor do que propostas para trabalhos temporários (algo muito frequente no Reino Unido), resolvemos dar um pulo a Great Yarmouth para conhecer melhor a área... Devo dizer que a diferença é enorme... A zona de Norfolk é mais rural, mas não por isso menos desenvolvida... Muito mais campo, espaços verdes, menos tráfego e confusão... Apaixonei-me.*

*Para não falar na diferença do preço e qualidade de vida... Queríamos alugar casa mas em Surrey, por ser perto de Londres as rendas são muito mais elevadas... Por exemplo por 700 libras só conseguíamos alugar um apartamento com um quarto, enquanto que na zona de Norfolk por esse valor aluga-se uma moradia de 3 quartos, com quintal.*

*Chegamos a um consenso e tomamos a decisão de nos mudar. Uma das melhores decisões que tomei. A minha mãe aceitou o emprego, como assistente administrativa de Recursos Humanos e eu comecei logo a ver propostas. Fui pessoalmente entregar o meu currículo a uma agência que me sugeriu um emprego temporário, no Hospital a lidar com os ficheiros clínicos, como Health Records Assistant no NHS. Aceitei pois pensei que poderia ser uma porta para me candidatar a empregos efectivos no NHS.*

*Devo referir que Great Yarmouth possui uma das maiores comunidades de portugueses, tal como Thetford (também em Norfolk e onde estou a residir atualmente) no Reino Unido. Encontrei cafés portugueses, mercados, restaurantes, cabeleireiros, enfim foi estranho e ao mesmo tempo maravilhoso ouvir falar a nossa língua. Quem é apaixonado pela cidade, pelas saídas, museus, cultura e compras, aconselho pesquisar mais sobre a cidade de Norwich, onde existem boas propostas de emprego e muita animação.*

*Posso referir que apesar das saudades da família e dos amigos, do bom tempo e da comida, sou muito grata por estar aqui... É preciso acreditar, não desistir, ter um plano, se puderem juntem o máximo dinheiro possível, pesquem, tenham uma estratégia... Ponderem antes de vir, aconselho não virem meio à deriva, mas acima de tudo, venham como e quando vierem, acreditem que vão conseguir, o início é o mais complicado mas após a adaptação, na minha opinião, vale a pena.*

*Um beijinho, boa sorte para todos e nunca desistam dos vossos sonhos\*" -  
visualizado a 15 Julho 2014, no endereço eletrónico: <http://cartasdelondres.wordpress.com>*

Assim, para trás, deixam o porto de abrigo, mas a vontade de vencer é maior, a autorrealização e a sede que têm em conquistar o mundo, dá-lhes a força necessária para superar as saudades e sair da zona de conforto.

Espalhados por um mundo fora, os portugueses "... um dia deixaram a sua terra, mas que nunca se esqueceram. E na verdade, são estes cidadãos que, nos países de acolhimento, dão o seu testemunho Lusíada, a contribuir para a construção de um mundo mais justo, mais fraterno e mais humano" (Martins, in Moreira, 2005:8).

E, sempre, com os seus corações e as suas almas na pátria natal.

...Penso na minha terra  
E no meu doce Lar  
E em minha mãe  
Que lá deixei a chorar  
Tão triste como se fosse para a guerra.

...Aqui trabalho  
E por estas ruas  
Passeio, quando a noite vem  
Envolta em seu manto negro  
Tecido ao natural.

Mas não te iludas, França;  
Porque só as minhas mãos são tuas;

A esperança, a minha esperança  
Essa mora em Portugal.

(Morais, Raúl 1974)

#### **4. Empreendedorismo Migrante**

"Por mais fortuna que tenham pelo mundo a cabo, é com o ninho onde nasceram que sonham dia e noite, é que só nele se exprimem corretamente, estão certos nos gestos, são realmente quem são". Torga (in Neto, 1986:241)

A abordagem do tema Empreendedorismo Emigrante em Portugal é muito reduzida, não há de facto, grande pesquisa sobre o empreendedorismo dos portugueses por esse mundo fora. Esta fraca pesquisa e reduzida bibliografia contrasta com o forte perfil emigrante e empreendedor dos portugueses pela diáspora. Nas palavras de Trindade, " a atividade editorial num país, no âmbito de dado tema, reflete em geral a extensão e a profundidade das preocupações que pairam na mente daqueles cuja missão, vocação ou profissão é pôr no papel os problemas dos homens da sua terra" e, indo mais longe, " ...teremos, pois, de esperar longos anos até que o número de estudos, projetos de investigação, programas, ações concretas no domínio da emigração sejam o reflexo quantitativo e qualitativo da importância que o problema tem para Portugal". (1982, in Neto, 1986: 26).

Tudo começou na época dos descobrimentos, com a política do reino de povoar as colónias portuguesas, os portugueses eram enviados para os quatro cantos do mundo. Na América iriam para o Brasil, e daí saltaram para outros países como, por exemplo, a Venezuela, onde existe uma grande comunidade portuguesa. Para este continente os portugueses levaram novas formas de viver, novos contextos que existiam na Europa.

Começaram por se integrar na vida da comunidade local e, aos poucos, esta comunidade era uma referência derivada do seu espírito empreendedor. Em pouco tempo, o comércio, a indústria e até a agricultura eram espaços propriedade de portugueses. As padarias, os supermercados, as roças ou fazendas de café e outros produtos eram exploradas pelos senhores oriundos de Portugal.

O empreendedorismo imigrante é uma boa prática de inserção na economia e no mercado de trabalho e, também, uma forma de combater a exclusão social. No entanto, ainda é muita reduzida esta prática, a imagem dos emigrantes "que ainda prevalece na maioria dos países europeus, associa-os a trabalho assalariado de baixo valor acrescentado, mediante a ocupação de empregos que não atraem a população ativa autóctone. Ainda que essa imagem corresponda à realidade de uma maioria dos trabalhadores imigrantes, a verdade é que o estereótipo vem sofrendo uma rápida transformação" como refere Roberto Carneiro (Observatório da Emigração, in Revista Migrações, 3 de Outubro de 2008).

A União Europeia tem-se interessado e abordado esta temática, por crer que é uma excelente saída para o relançamento da economia europeia, para combater a taxa de desemprego. Na Agenda Comum para a Integração (COM 2005:389) a Comissão recomenda que todos os estados membros deveriam apoiar o empreendedorismo migrante, entre outras medidas, facilitar o acesso ao crédito e aos serviços bancários.

Nesta vertente política, os países membros da União Europeia tem diferentes visões e restrições ao empreendedorismo étnico. Há os que são mais liberais, como o Reino Unido e Portugal, e os que têm regulamentações mais restritas, que inibem a prática de empreendedorismo imigrante, com países como a França ou a Grécia.

Nos últimos anos, têm surgido vários programas de apoio financeiro a imigrantes, como, por exemplo, o Fundo Phoenix do Reino Unido, com programas de formação e aconselhamento a emigrantes, como Bolton City Council ou Lanzadera.

Portugal é um país com máxima facilidade e abertura para o empreendedorismo migrante, concede vários apoios, entre eles, o Prémio Empreendedor Imigrante do Ano. Muito desta abertura, tem contribuído a legislação política, com a nova lei de imigração e o Plano

para a Integração dos Imigrantes. Em ambas as situações, foram consideradas medidas de apoio para os empresários migrantes. Em Lisboa, no Centro Nacional de Apoio ao Imigrante, já tem em laboração um gabinete, o Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo, que auxilia os emigrantes nesta temática.

Nas palavras de Pedro Pereira da Silva - Ministro da Presidência em dois mil e dez - " Nós temos um quadro social favorável à integração dos imigrantes. É verdade que o bom acolhimento se deve, por um lado, ao esforço das comunidades imigrantes, mas também à disponibilidade de os portugueses terem, até pela sua tradição histórica, um acolhimento positivo dos imigrantes que estão entre nós. Mas não podemos descansar."( in Revista ACIDI, Janeiro, 2010)

O Projeto Promoção Empreendedorismo Imigrante (PEI), promovido pelo ACIDI (Alto Comissariado para Imigração e Diálogo Intercultural), tem como principal missão promover e apoiar negócios de pessoas imigradas em Portugal. Orientam e acompanham os projetos, dão formação sobre questões económicas e de gestão, ajudam nas tomadas de decisão e despertam as competências intrínsecas dos empreendedores. De acordo com os números da ACIDI, desde dois mil e nove, tiveram cerca de mil e trezentas e oitenta e uma pessoas neste projeto, sendo que a maioria são do sexo feminino. Um programa inovador, com sucesso implementado, uma vez que venceu em dois mil e doze, o Prémio de Empreendedorismo Responsável a nível nacional, promovido pela European Enterprise Promotion Awards (EEPA).

Estes estímulos podem aumentar o número de imigrantes empreendedores mas, na visão do autor Oliveira (2005), não são só os recursos, as oportunidades da sociedade que determinam a iniciativa empresarial, como o que é mais importante é a capacidade do empreendedor em as aproveitar.

Para terem esta capacidade de sucesso, o mesmo autor adverte ainda que características, como, por exemplo, a educação, a experiência profissional, os anos de emigração, o conhecimento da língua e do país de acolhimento, a idade, o sexo e o estado civil são essenciais para a criação de negócio. De certa forma, a classe social do emigrante pode determinar o acesso desigual a oportunidades comunitárias (Light e Gold, in Gonçalves, 2009:284).

Para além destas variáveis, a legalização no país de acolhimento, as oportunidades étnicas, os fluxos migratórios, as oportunidades da sociedade, a receção social, as políticas de

imigração, os sistemas de benefícios e a legislação são fatores preponderantes ao empreendedorismo emigrante.

As oportunidades empresariais nem sempre estão disponíveis e transparentes para todos os imigrantes (Kloostreman 2000, in Gonçalves, 2009:284); no entanto, apesar de todas as incertezas sentidas pelo empreendedor, o mais importante é a sua atitude e iniciativa (Jones et al, 2000).

As políticas para os empreendedores emigrantes nos países de acolhimento são fundamentais para o crescimento desta vertente.

Em Portugal, foi em mil novecentos e noventa oito que se verificou uma maior abertura para este tema, ao ser abolida a lei que definia que as empresas com mais de cinco trabalhadores tinham de ter pelo menos noventa por cento de trabalhadores portugueses, ora, normalmente, o peso familiar tem um impacto muito forte nas empresas dirigidas pelos migrantes.

Em dois mil e sete, nova alteração legislativa aconteceu, ao poder ser concedido visto de residência aos imigrantes empreendedores.

O empreendedorismo é uma visão de oportunidade, que nem sempre é perceptível para o migrante, o receio, os obstáculos iniciais, o financiamento, a cultura e a capacidade que deverá ter para enfrentar todos estes fatores.

O imigrante, para além de querer melhorar a qualidade de vida, tem sonhos de realização pessoal, de ter uma capacidade individual de se tornar um empreendedor, vencendo os obstáculos próprios e os específicos da emigração.

Estes problemas, também têm os empresários locais, mas terão muito mais apoios por parte de organismos públicos e da própria sociedade que os empreendedores étnicos. Normalmente, estes empreendedores aglomeram-se em determinados locais, específicos da comunidade étnica, com produtos das suas terras natais.

Por exemplo, em Londres, a zona de Stockell é conhecida como a "Little Portugal". Os emigrantes portugueses, quando abriram os seus primeiros negócios fizeram nas zonas onde habitavam, e, são constituídas igualmente por conterrâneos.

Uma das vantagens do empreendedorismo migrante, é a criação de emprego para com a comunidade migratória local, para além da família, os colaboradores das empresas costumam ser compatriotas. A mesma cultura, a língua, o querer ajudar pessoas com situações semelhantes às que já passaram, contribuem para a decisão de recrutar pessoas com a mesma nacionalidade.

Como referem Oliveira e Rath, autores do artigo Empreendedorismo Imigrante na revista Migrações (Outubro de 2008)

para além das oportunidades de trabalho, os empresários étnicos podem ainda contribuir para as comunidades imigrantes com diferentes formas de capital. Devido ao seu contacto com fornecedores e clientes, os empresários étnicos podem também ser úteis na definição de pontes com outras redes externas à comunidade, melhorando assim as possibilidades de mobilidade ascendente. Os empresários étnicos são ainda frequentemente apontados como líderes das suas comunidades.

Os empresários emigrantes podem ter uma capacidade e potencial elevados, uma vez que enfrentam mais desafios que os empresários locais, são obrigados a terem uma determinação e força de vontade para vencer, fazendo com que os problemas se transformem em grandes oportunidades.

Esta é a noção da transnacionalidade, que considera que o migrante de longas distâncias, no mundo globalizado, não rompe com os valores e costumes do seu país de origem, mas assimila e transforma o espaço social onde vive no país de destino. Estabelece uma infinidade de relações e conexões entre as duas sociedades, entre o local e o global, tornando-se um cidadão dos dois lugares.

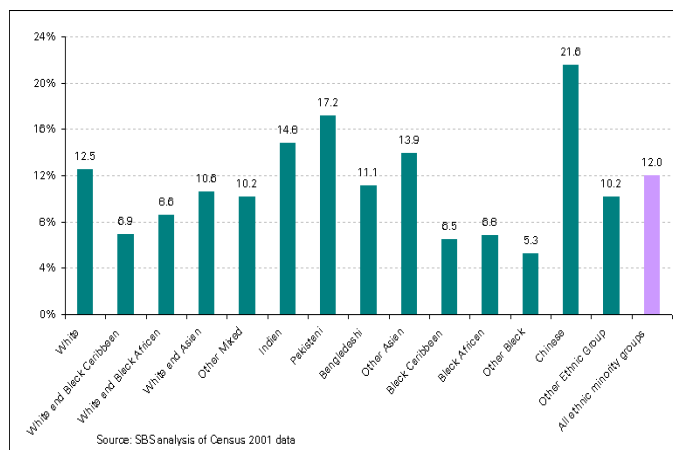


Figura 4. Foto de Little Portugal no Bairro Stockell em Londres, retirada do Google em 15 Maio 2014

Na revista Migrações (Outubro 2008), "Negócios de Minorias Étnicas no Reino Unido: Uma visão global", os autores Ram e Jones, constataam que o aumento, substancial do número de empresas constituídas pelos emigrantes. Como o Reino Unido, tem pouca legislação e regulamentação nesta área, cria políticas de incentivo e medidas concretas, faz potenciar o surgimento dos empresários étnicos.

Nas tabelas seguintes, podemos observar alguns dados sobre o empreendedorismo étnico, no Reino Unido:

**Figura 1 - Taxa de negócio próprio para toda a população economicamente ativa com idades compreendidas entre 16 e 74 anos, Inglaterra e Gales**

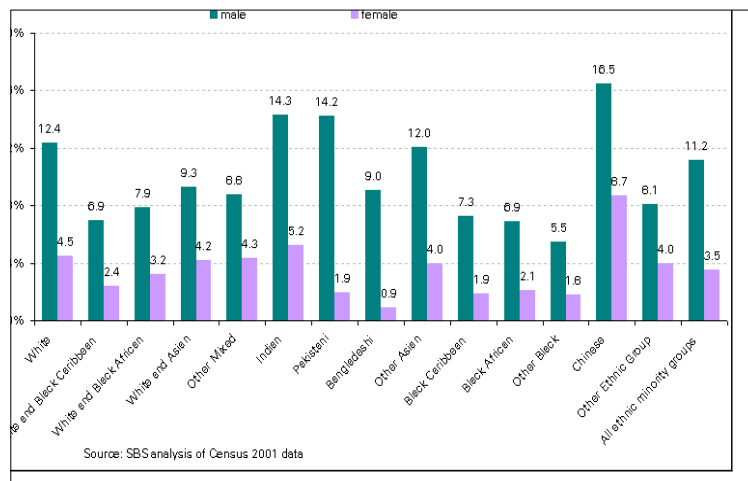


Quadro 10. Fonte: Ram e Jones, Revista Migrações, Outubro 2008:69

Neste primeiro gráfico, verifica-se que as etnias com mais elevada percentagem de negócios próprios são as chinesas e as paquistanesas. Há um elevado número de emigrantes destes países no Reino Unido. No caso da China, provavelmente por ser um dos países mais populacionais do mundo, e, num momento em que o mundo está voltado para uma crise financeira, a China, a nível económico, estar ser uma grande potência, faz com que a sua população emigre para terras com oportunidades e constituírem os seus negócios. Como têm acesso aos produtos, uma vez que, a maior parte são produzidos na China, e, com custos mais reduzidos, importam-nos para a Europa e comercializam nas lojas comerciais próprias.

No caso do Paquistão, alguns emigrantes foram refugiados, por altura da guerra com o Afeganistão, e, acabaram por se fixar no Reino Unido, potenciando negócios étnicos, com produtos muçulmanos (restauração, comércio), de modo a servir toda uma comunidade. Para além, inicialmente, ser difícil para este povo encontrar emprego por contra de outrem, devido às questões políticas, culturais e religiosas. Daí, criar um negócio ser uma via para estas comunidades étnicas.

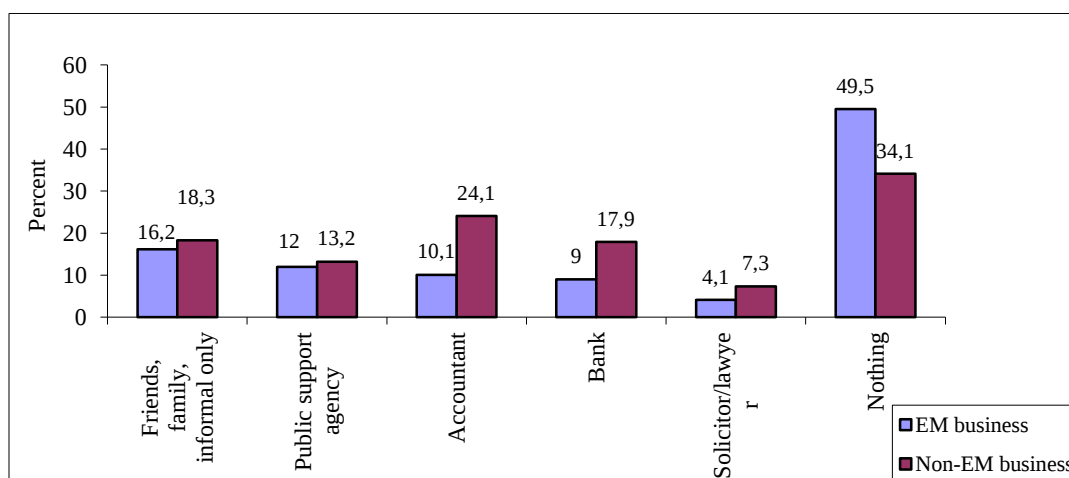
**Figura 2 - Fontes de aconselhamento para o arranque de negócios (percentagem em cada categoria para todos os negócios em atividade há menos de 4 anos)**



Quadro11. Fonte: Ram e Jones, Revista Migrações, Outubro 2008:71

No mesmo seguimento, são as mesmas etnias a procurarem os organismo de aconselhamento, chinesas e paquistanesas, no entanto, os indianos também se aconselham para formar o seus negócios. No empreendedorismo feminino, as chineses estão em primeiro lugar, existindo uma alteração no segundo lugar, surgindo as mulheres brancas. Denota-se, aqui, também uma questão cultural e religiosa. As mulheres muçulmanas, têm pouca abertura social para serem empreendedoras, contrastando com o perfil das mulheres de raça branca, maioritariamente europeias, com uma vivência na sociedade bem diferente.

**Figura 3 - Tipos de Apoio para abertura de negócios**



Quadro 12. Fonte: Ram e Jones, Revista Migrações, Outubro 2008:71

A maior parte dos negócios étnicos são constituídos sem nenhum apoio de alguma instituição, aliás, o mesmo acontece com os negócios não étnicos. A instituição que mais apoia é a família (inclui-se os amigos), as poupanças, o querer ajudar e acreditar no sonho do familiar. É de destacar, que o apoio bancário ser muito mais reduzido nos empreendedores étnicos do que nos empreendedores locais. Esta dificuldade, evidenciada em quase todos os países, é um grande obstáculo ao surgimento do empreendedorismo dos emigrantes nos países de acolhimento. Para colmatar esta resistência, surgiu o Fundo Muçulmano de Empréstimos (Muslim Loan Fund) para apoiar financeiramente os empresários desta etnia.

Nesta perspetiva o fenómeno da migração e empreendedorismo internacional deve ser observado dentro da “complexidade da economia global atual que corresponde a certas desconjunturas fundamentais entre economia, cultura e política.” (Patarra e Baeninger, 1995:82).

Waldinger et al (1990:104), anotam as vertentes do empreendedorismo étnico

Primeiro a posição e sucesso do grupo depende do período em que se verificou a imigração para a sociedade de acolhimento. As oportunidades estão sempre a abrir à medida que as economias nações ocidentais se desenvolvem. Muitos grupos encontram as oportunidades, primeiro servindo os coétnicos e subsequentemente atuando no mercado da população nativa. Segundo, a posição do grupo, depende em parte, dos recursos culturais, sociais e económicos que traz... o sucesso destas estratégias, depende bastante da natureza das relações entre os coétnicos e as redes sociais nas quais os emigrantes se encontram encastrados. Terceiro, a posição do grupo é fortemente influenciada pelas restrições legais e políticas que enfrenta. Alguns imigrantes são bem-vindos, outros meramente tolerados. Alguns migram, para sociedades onde começar um negócio é fácil e barato, enquanto que noutras sociedades, os futuros empresários enfrentam um pesadelo repleto de regulamentos burocráticos.

#### 4.1 O Impacto do Empreendedorismo Migrante

Nova York, estátua da Liberdade, o reflexo do sonho americano, do Tio Sam, o exemplo do impacto do empreendedorismo imigrante. A América cresceu e floresceu devido ao esforço, determinação e dedicação dos seus imigrantes. As grandes fortunas nasceram pelas mãos de pessoas que emigraram para os Estados Unidos.

Este país é um grande exemplo, das vantagens que os empreendedores étnicos oferecem às sociedades. Tornou-se uma grande potência mundial, o líder do mundo, graças aos seus imigrantes, à propensão e proliferação de negócios bem sucedidos.

As sociedades ao estimularem o empreendedorismo imigrante, devem considerar quais os impactos que causam. Ora, neste tipo de empreendedorismo há dois países envolventes, o de saída e do acolhimento, e, como tal, as trocas comerciais entre esses dois países, fomentam as economias.

As remessas dos empreendedores também contribuem para um bom balanço comercial, alguns governos apelam à emigração, quando a taxa de desemprego é elevada no país de origem, na esperança de terem retorno importante nas remessas. Este impacto é vital para a economia do país.

Para além da economia, outro fator a considerar é a capacidade de desenvolver as regiões locais, revitalizar zonas geográficas. Um exemplo, o Bairro de Stockwell em Londres, o empreendedorismo dos portugueses, fez modificar a paisagem urbana, tornando-a um pouco semelhante a Portugal, reanimando a zona. Podemos comprovar nas palavras de Oliveira e Rath, autores do artigo Empreendedorismo Imigrante na revista Migrações (Outubro de 2008), esta situação "uma perspetiva geográfica, os empresários étnicos podem introduzir vitalidade em ruas particulares, ou mesmo em bairros de cidades. Se as ruas foram abandonadas por empresários autóctones e estes foram substituídos – numa sequência de invasão ou sucessão – por empresários imigrantes, a deterioração económica pode ser revertida. Como proprietários de negócios locais, eles têm um papel claro na prosperidade, acessibilidade e segurança da rua ou do bairro."

Em Portugal, temos o exemplo da Zona Industrial da Varziela, em Vila do Conde, outrora palco de armazéns fabris de grandes empresas multinacionais, hoje, é denominado de Chinatown. Os armazéns, são agora grandes lojas de revenda, de pessoas com etnia chinesa, de artigos de têxteis, marroquinaria, papelaria, etc.

Este impacto geográfico, pode ser positivo ou negativo, depende da forma como a comunidade migratória se envolve com a comunidade local. É necessária supervisão das autoridades locais, das instituições municipais, de forma, a não se alterar o meio ambiente da zona, criar uma harmonia arquitetónica.

A função do empreendedor na vida social, cria também impacto na sociedade. Muitas vezes, estas pessoas, como já têm características que as diferenciam das outras, aliadas ao dinamismo e ao prestígio, assumem papéis ativos em instituições ligadas à emigração, desde culturais, desportivas ou até mesmo políticas. O forte desejo em cumprir com as obrigações de cidadania, fazem deles figuras proeminentes entre a comunidade.

Por outro lado, este tipo de empreendedores podem influenciar a comunidade local no país de acolhimento, a terem iniciativas próprias para criarem os seus empregos. Como refere Portes (1999:77) " a taxa de emprego por conta própria é importante como indicador de autoconfiança económica, além de ser um meio potencial de mobilidade. De um modo geral, os imigrantes que têm o seu próprio negócio, têm maiores rendimentos do que aqueles que são assalariados".

O "choque" entre as duas culturas, pode fazer despertar a criatividade e o orgulho dos cidadãos locais, promovendo mais valias para a sociedade.

Oliveira (2005) referencia que apesar de serem emigrantes, de terem características étnicas e culturais diferentes, podem ter acesso a estratégias empresariais de igual forma que os nativos. Não são só as características étnicas da pessoa, tão importantes são os recursos e oportunidades que o país oferece para o empreendedorismo.

## 5. O Empreendedorismo Emigrante - O caso dos Portugueses em Londres

### 5.1 - Caracterização Geográfica

A decisão de Londres para este estudo de caso, deve-se a esta cidade ser a principal origem dos emigrantes portugueses no Reino Unido. Aliás, até dois mil e quatro, Portugal configurava nos dez primeiros países de migração para Londres, após a abertura dos países de Leste à União Europeia surgiram outras nacionalidades de migração. Por exemplo, "os polacos que foram um dos povos com aumento de migração, que concorreram com os portugueses em postos de trabalho", aliás como refere Cláudia Pereira, que participa em vários estudos sobre a emigração portuguesa, numa entrevista no Observatório da Emigração<sup>4</sup>.

Londres é uma cidade do mundo, tendo em conta que nela, habitam todo o tipo de culturas, de habitantes de todas as nacionalidades.

É uma porta de entrada, com inúmeras possibilidades, que arrisca apesar de ser muito competitiva. Mas aqui, é mais fácil criar as oportunidades. E os portugueses sabem isso, o tempo que viveram em Portugal encontraram essa resposta, é um país que os vê nascer, mas não os vê desenvolverem-se.

Londres, capital de Inglaterra, situada sobre as margens do rio Tamisa, palco de histórias de reis e rainhas, é uma das maiores cidade da Europa. Tem cerca de sete milhões e meio de habitantes, para uma extensão de território de mil quinhentos e cinquenta e cinco quilómetros quadrados (in [www.reino-unido.net/londres](http://www.reino-unido.net/londres), Maio 2014) idiomas diferentes, aqui, encontra-se qualquer cidadão do mundo.

Uma vasta área cultural, uma das maiores referências mundiais, espetáculos de teatro, música, bailado e outras vertentes enchem as salas por toda a cidade.

Monumentos históricos, como os palácios da monarquia britânica, o famoso Big Ben, um dos maiores parques do mundo, o Hyde Park, preenchem a moldura de Londres. Bairros interessantes e que ficam imortalizados em filmes cinematográficos, como o Notting Hill, Chelsea, Greenwich, etc, conduzem-nos a histórias imaginárias.

---

<sup>4</sup> Ver mais em [www.observatoriodaemigração.pt](http://www.observatoriodaemigração.pt)



Figura 5. Mapa de Londres - Fonte Google, retirado a 1 agosto 2014.

São vastas as razões que explicam a divergência entre os dados oficiais e não oficiais sobre o número de emigrantes portugueses, uma delas consiste que, nem todos os emigrantes, se inscrevem inicialmente na Segurança Social inglesa quando chegam (in Observatório da emigração, Maio 2014).

Entre abril de dois mil e treze e março dois mil e catorze, segundo o governo português, vinte e sete mil e duzentos e sessenta portugueses inscreveram-se na Segurança Social britânica, um aumento de onze por cento face ao mesmo período do ano anterior, que foi de vinte e quatro mil e quinhentos e cinquenta (in Observatório da Emigração, Maio 2014). De acordo com as estatísticas oficiais de inscrições na Segurança Social, e divulgadas pelo governo português, relativos ao primeiro trimestre de dois mil e catorze, Portugal subiu para o sexto lugar na tabela dos países com maior número de inscrições, obrigatória para pessoas que queiram trabalhar no país, atrás da Polónia, Roménia, Espanha, Itália e Índia (in Observatório de Emigração, Maio 2014).

O Bairro de Stockell, onde reside uma vasta comunidade de emigrantes portugueses, é denominado de "Little Portugal - Portugal Pequeno". É uma zona de comércio e restauração típica portuguesa. As lojas vendem produtos oriundos de Portugal, desde os famosos pastéis de nata, ao bacalhau, aos fumados transmontanos, à carne e outras variedades consumidas por

portugueses. Mas, não são só os portugueses que consomem esta gastronomia, os ingleses e os emigrantes de outras nacionalidades já começam a ser bons apreciadores destas iguarias.

É fácil identificar o comércio de portugueses, normalmente têm os nomes e a decoração alusivos a Portugal. Nas imagens abaixo, destacamos dois exemplos de empreendimentos de emigrantes portugueses no Bairro de Stockell, onde se constata a alusão a Portugal.



Figuras 6 e 7. Fonte: [www.airbnb.pt/locations/london/stockwell](http://www.airbnb.pt/locations/london/stockwell), visualizado a 31 Maio 2014

Stockell foi considerado em tempos, como um bairro problemático, onde residiam comunidades de várias nacionalidades, no entanto, ao longo destes últimos anos, tem vindo a modificar a sua imagem. É um bairro mais calmo, mais harmonioso que quer deixar para trás a alcunha de bairro rebelde. Passeia-se pelas ruas e ouve-se falar português, é uma língua que torna o bairro mais doce, aproximando os emigrantes portugueses ainda mais.

No dia de Portugal, de Camões e das Comunidades Portuguesas, 10 de Junho, realiza-se uma grande festa no Parque de Kenington, acolhendo as famílias portuguesas, mas também aberta a toda comunidade local. Com alimentação típica portuguesa, churrascos, onde grelham as melhores carnes vindas de Portugal, sardinhas, chouriços, etc. Cada vez mais, os não portugueses aderem a esta festa, sobretudo porque apreciam a gastronomia portuguesa, têm uma excelente opinião sobre a qualidade das sardinhas, da carne, do azeite e uma panóplia de produtos de fazer crescer água na boca.

A música portuguesa, a lusofonia, também está presente, os cantores portugueses são contratados para animar e colocar os presentes a dançar. A alegria que demonstram em festejar este dia, o orgulho que têm em ser portugueses, preenchem de felicidade esta comunidade.

Na escola local, a Stockwell Park High Scholl, onde estudam os filhos dos emigrantes, há vários professores portugueses. O ensino do Português é um reforço à ligação com a cultura dos pais, uma vez que muitas destas crianças já nasceram em Inglaterra. Perpetuam-se as raízes familiares, ficam a conhecer um pouco mais sobre a história de Portugal e permitem ter, aquando de uma visita ao país de origem, um melhor vínculo com a família que reside em Portugal, nomeadamente, em muitos casos, com os avós.

## **6. Metodologia da Investigação**

Este trabalho de investigação está inserido no Projeto Empreendedorismo dos Emigrantes Portugueses em Andorra, Londres, Nice e Mónaco, financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT), tendo como entidade proponente o Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade (CEPESE) e tem como instituições participantes o Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), o Centro de Estudos das Migrações e das Relações Interculturais (CEMRI/UAberta), o Centro de Investigação e Estudos de Sociologia (CIES-IUL/ISCTE-IUL) e o Centro de Investigação em Ciências Sociais (CICS/ICS/UM), com a coordenadora Prof. Doutora Ortelinda Barros Gonçalves.

Os instrumentos aplicados, questionário e entrevista, para a realização da investigação de campo deste projeto, serão os mesmos da análise de caso do presente trabalho. No entanto, só serão utilizadas as informações indispensáveis mediante os objetivos a que inicialmente nos propusemos.

Segundo Poupart (1997), as vantagens das metodologias compreensivas são de várias ordens: "epistemológica, na medida em que os atores são considerados indispensáveis para entender os comportamentos sociais; de ordem ética e política, pois permitem aprofundar as contradições e os dilemas que atravessam a sociedade concreta, e de ordem metodológica, como instrumento privilegiado de análise das experiências e do sentido da ação" (in Guerra, 2006:10).

Numa ideia inicial, a investigação a ser utilizada seria unicamente a qualitativa, "...as qualitativas sofrem de uma grande fluidez de estatuto teórico-epistemológico e de formas de aplicação e tratamento" (Guerra, 2006:7).

Devido à pouca aderência dos empresários portugueses, em Londres, para a realização das entrevistas, decidiu-se, aplicar, também a análise quantitativa. Neste sentido, incluímos neste trabalho a análise de um questionário feito a trinta e cinco empreendedores, que

participaram voluntariamente, sendo uma amostragem por conveniência, completando assim uma abordagem mais realista dos fatores em estudo.

A integração destas duas análises possibilita uma maior riqueza de pesquisa, Lee (2003) evidencia "é importante a configuração de diferentes métodos, uma vez que cada um deles é falível de maneira específica (...) a integração de vários métodos na pesquisa dá maior credibilidade..." (in Gonçalves 2009:189).

O objetivo do presente trabalho, é conhecermos o perfil dos emigrantes empreendedores em Londres, suas razões de emigração, necessidade ou oportunidade do empreendedorismo, tipos e áreas de atividade das empresas, os obstáculos encontrados e a possibilidade de retorno ao país de origem.

No seguimento desta ideia, decidiu-se a não colocação de hipóteses à priori, mas sim, uma análise profunda das variáveis e fatores endógenos do estudo de caso. Seguimos a linha de alguns autores, que consideram "a formulação de hipóteses é uma questão controversa. Para alguns autores são dispensáveis e até contraditórias com a lógica da análise compreensiva; mas para outros, isso só acontece na fase exploratória da entrevista" (Guerra, 2006:39).

## **Análise Quantitativa**

Na análise quantitativa, o questionário (Ver Anexo 1) foi elaborado, essencialmente, por questões fechadas, de forma a uniformizar as respostas dos emigrantes dos vários países envolvidos no projeto. As questões abertas permitiriam uma informação mais profunda e individual de cada inquirido. Tal como na entrevista, também, aquando da aplicação do questionário aos emigrantes, foi abordado o projeto em curso, a sua importância no panorama emigratório português.

Estes questionários foram aplicados nos locais de trabalho dos inquiridos, num formato digital, permitindo uma maior facilidade na inserção dos dados e posterior análise.

O questionário foi dividido em vários grupos, de forma a facilitar a leitura e a compreensão aos inquiridos.

Grupo A - Caracterização sociodemográfica - informações sobre género, idade, estado civil, nacionalidade e escolaridade.

Grupo B - Caracterização profissional antes de emigrar - informações sobre profissão, negócios e atividades próprias.

Grupo C - Caracterização profissional depois de emigrar - informações sobre as razões e as profissões.

Grupo D - Caracterização da empresa atual no país de destino - informações sobre os negócios próprios.

Grupo E - Percurso migratório - informações sobre a vida do emigrante no país de acolhimento.

Para tratamento dos dados dos questionários, recorreu-se ao programa estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), versão 20 para o programa Windows.

### **Análise Qualitativa**

Para os estudos de caso, quanto mais recolha de informação científica se obter, mais fiabilidade tem a investigação.

A decisão de incluir as duas técnicas de pesquisa, quantitativa e qualitativa, foi tomada de modo a ter-se um conhecimento mais real sobre os nossos emigrantes, contribuir com informação mais clara e rigorosa sobre a temática em questão.

As entrevistas foram realizadas dentro dos estabelecimentos, dos locais de trabalho dos empreendedores. Antes do início da entrevista, foi explicado aos entrevistados o objetivo da mesma, o enquadramento do projeto e a sua importância para a temática da emigração e empreendedorismo dos portugueses.

Na análise qualitativa, decidiu-se por uma entrevista estruturada, realizada à mesma amostra dos questionários. Elaborou-se um guião de entrevista, de acordo com os objetivos gerais do projeto, permitindo adquirir a máxima informação possível, testemunhos reais e emocionais.

A postura dos entrevistadores foi a de maior abertura e apoio, de modo a transmitir confiança ao inquirido, quanto mais à vontade estiver, mais a comunicação é fluída e extraída muita informação. Desta forma existiu,

"uma verdadeira troca, durante o qual o interlocutor do investigador exprime as suas perceções de um acontecimento ou de uma situação, as suas interpretações ou as suas experiências, enquanto que, através de perguntas abertas e das reações do inquirido, o investigador facilita essa expressão, evita que ela se afaste dos objetivos da investigação e permite que o seu interlocutor aceda a um grau máximo de autenticidade e de profundidade" (Quivy e Champenoud, 1992, in Gonçalves, 2009:195).

Nas entrevistas, foi respeitado o tempo necessário que o inquirido necessitava, as suas pausas. Foram realizadas na língua portuguesa, gravadas em áudio e posteriormente transcritas, uma "recolha de testemunhos e interpretações dos interlocutores, respeitando os seus próprios quadros de referência" (Quivy e Champenoud, 1992, in Ortelinda Barros, 2009:195).

As entrevistas foram elaboradas, com perguntas semi-diretivas, que por sua vez, foram distribuídas em grupos:

Grupo 1 - Caracterização do entrevistado e contextualização.

Grupo 2 - Percursos migratórios e processos pessoais e sociais desenvolvidos.

Grupo 3 - Construção e desenvolvimento de um itinerário empreendedor.

Grupo 4 – Comunicação de empresa.

Grupo 5 - Integração do emigrante nos contextos sociais, culturais e políticos.

## **7. Resultados da Investigação**

A caracterização dos emigrantes empreendedores portugueses em Londres, permite-nos conhecer melhor o seu perfil, as suas razões e perspetivas de futuro.

Uma análise profunda a estas pessoas, ajuda-nos a perceber até que ponto a emigração é um fator primordial para o empreendedorismo, se as competências foram adquiridas, ou desenvolvidas, no país de acolhimento, daí a importância do estudo de caso.

Neste capítulo, vamos retratar, da forma mais objetiva possível, estes empreendedores e como atingiram o sucesso dos seus negócios.

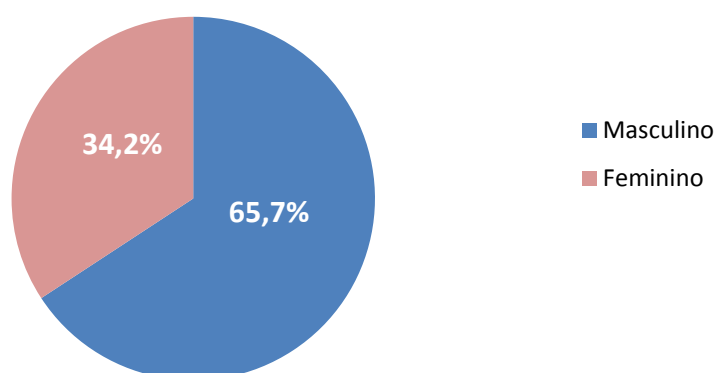
## 7.1. Análise Quantitativa - Questionários

### Grupo A - Caracterização Sócio - Demográfica

#### Análise da variável - Género.

Ao inquérito responderam um total de 35 indivíduos, 34.2% (12 inquiridos) do sexo feminino e 65.7% (23) do sexo masculino. Verifica-se, ainda, a predominância de empresários do género masculino, pois são os homens a terem mais negócios próprios. No entanto, seguindo a tendência de em Portugal haver, ainda, uma sociedade em que os homens ocupam os lugares de topo, estas mulheres emigrantes conseguiram estabelecer-se por conta própria numa outra cultura.

**Gráfico 1 - Género**



### **Análise da variável - Idade.**

Dos inquiridos questionados, a faixa etária com maior número é a dos 40 aos 49 anos, seguindo os 30 e 39 anos. Verifica-se, desta forma, que são as pessoas em idade mais produtiva que empreendem novos negócios.

Os jovens com menos de 30 anos são os menos empreendedores. Como uma das ajudas para abertura de novos negócios são as poupanças pessoais, é natural que esta faixa etária ainda não tenha conseguido reunir as economias necessárias.

**Tabela 1 - Idade dos inquiridos**

|                    |    |      | Homens |      | Mulheres |     |
|--------------------|----|------|--------|------|----------|-----|
| Idade              | N  | %    | N      | %    | N        | %   |
| Até 29 anos        | 2  | 5.7  | 2      | 8.7  | 0        | 0   |
| Dos 30 aos 39 anos | 8  | 22.9 | 5      | 21.7 | 3        | 25  |
| Dos 40 aos 49 anos | 16 | 45.7 | 10     | 43.5 | 6        | 50  |
| Dos 50 aos 59 anos | 5  | 14.3 | 2      | 8.7  | 3        | 25  |
| Mais de 60 anos    | 4  | 11.4 | 4      | 17.4 | 0        | 0   |
| Total              | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100 |

### **Análise da variável - Escolaridade.**

Neste estudo, verificamos que grande parte dos inquiridos tem apenas o 1º ciclo (antigo ensino primário), seguindo do 2º ciclo (antigo ciclo preparatório).

Analisando por género, as mulheres têm mais frequência do 2º ciclo. Constata-se que a nível de habilitações superiores há 2 mulheres licenciadas e 1 homem com o mestrado.

O contraste entre a emigração da década de 90 e a atual é notório a nível da escolaridade dos emigrantes. Nos anos 90, os emigrantes tinham escolaridade muito baixa, atualmente e em grande parte, têm o ensino superior.

Ser empreendedor é, em muitos casos, uma questão de atitude e podemos verificar que ter um nível de escolaridade baixo não é obstáculo ao empreendedorismo.

**Tabela 2 - Escolaridade dos inquiridos**

|              |    |      | Homens |      | Mulheres |      |
|--------------|----|------|--------|------|----------|------|
| Escolaridade | N  | %    | N      | %    | N        | %    |
| 1º Ciclo     | 13 | 37.1 | 12     | 52.2 | 1        | 8.3  |
| 2º Ciclo     | 10 | 28.6 | 6      | 26.1 | 4        | 33.3 |
| 3º Ciclo     | 5  | 14.3 | 2      | 8.7  | 3        | 25   |
| Secundário   | 4  | 11.4 | 2      | 8.7  | 2        | 16.7 |
| Licenciatura | 2  | 5.7  | 0      | 0    | 2        | 16.7 |
| Mestrado     | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Total</b> | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Estado Civil.**

Em relação ao estado civil, grande parte dos inquiridos são casados. A estabilidade familiar é algo que procuram e a que dão muito valor.

**Tabela 3 - Estado civil dos inquiridos**

|              |    |      | Homens |      | Mulheres |     |
|--------------|----|------|--------|------|----------|-----|
| Escolaridade | N  | %    | N      | %    | N        | %   |
| Solteiro/a   | 1  | 2.8  | 1      | 4.3  | 0        | 0   |
| Casado/a     | 31 | 88.6 | 22     | 95.7 | 9        | 75  |
| Divorciado/a | 3  | 8.6  | 0      | 0    | 3        | 25  |
| Viúvo/a      | 0  | 0    | 0      | 0    | 0        | 0   |
| <b>Total</b> | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100 |

### **Análise da variável - Região de residência à data da sua emigração.**

Uma percentagem de 40% dos inquiridos residia na Madeira antes de emigrarem para Londres, seguindo-se a região de Dão-Lafões na zona Centro de Portugal.

Destaque-se que, as empresárias do sexo feminino já residiam em países estrangeiros no momento da emigração (25%), nomeadamente em França e Angola.

**Tabela 4 - Região residência à data da sua emigração**

|                     |    |      | Homens |      | Mulheres |      |
|---------------------|----|------|--------|------|----------|------|
| Regiões             | N  | %    | N      | %    | N        | %    |
| Alto Trás-os-Montes | 2  | 5.6  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| Tâmega              | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| Douro               | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| Dão-Lafões          | 6  | 17.1 | 5      | 21.7 | 1        | 8.33 |
| Cova da Beira       | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.33 |
| Oeste               | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.33 |
| Médio Tejo          | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| Grande Lisboa       | 2  | 5.6  | 1      | 4.3  | 1        | 8.33 |
| Alentejo Central    | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| Algarve             | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.33 |
| Madeira             | 14 | 40   | 11     | 47.9 | 3        | 25   |
| França              | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.33 |
| Angola              | 3  | 8.5  | 0      | 0    | 3        | 25   |
| Total               | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Tabela 5 - Regiões de residência à data da sua emigração**

| Regiões      | N         | %          | Homens    |            | Mulheres  |            |
|--------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
|              |           |            | N         | %          | N         | %          |
| Norte        | 4         | 11.4       | 4         | 17.4       | 0         | 0          |
| Centro       | 9         | 25.7       | 6         | 26.1       | 3         | 25         |
| Lisboa       | 2         | 5.71       | 1         | 4.3        | 1         | 8.33       |
| Alentejo     | 1         | 2.8        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Algarve      | 1         | 2.8        | 0         | 0          | 1         | 8.33       |
| Madeira      | 14        | 40         | 11        | 47.8       | 3         | 25         |
| França       | 1         | 2.8        | 0         | 0          | 1         | 8.33       |
| Angola       | 3         | 8.6        | 0         | 0          | 3         | 25         |
| <b>Total</b> | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

#### **Grupo B - Caracterização profissional antes de emigrar**

##### **Análise da variável - Profissão antes de emigrar.**

A maior parte dos inquiridos não exercia qualquer profissão em Portugal (20%) ou ainda era estudante (20%). Nota-se um número elevado de empregados de mesa e bar, 17.1%.

Comparando por género, a maior parte dos inquiridos do sexo masculino era estudante (21.8%) e empregado de mesa e bar (também 21.8%). Relativamente ao sexo feminino, verificamos que a maior parte não exercia qualquer profissão (25%).

**Tabela 6 - Profissão antes de emigrar**

| Profissões                            | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|---------------------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                                       |    |      | N      | %    | N        | %    |
| <b>Não exercia qualquer profissão</b> | 7  | 20   | 4      | 17.5 | 3        | 25   |
| <b>Estudante</b>                      | 7  | 20   | 5      | 21.8 | 2        | 16.7 |
| <b>Empregado de Mesa e Bar</b>        | 6  | 17.1 | 5      | 21.8 | 1        | 8.3  |
| <b>Hotelaria</b>                      | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Cozinheiro</b>                     | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Cabeleiro/Estética</b>             | 2  | 5.6  | 0      | 0    | 2        | 16.7 |
| <b>Operador Fabril</b>                | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| <b>Serralheiro Civil</b>              | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Construção Civil</b>               | 2  | 5.6  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| <b>Ourives</b>                        | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| <b>Publicidade</b>                    | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| <b>Assistente Bordo</b>               | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| <b>Agricultor</b>                     | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Militar</b>                        | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Não Responde</b>                   | 2  | 5.6  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| <b>Total</b>                          | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Condição perante o trabalho no país de origem.**

Do presente questionário, destacamos que os inquiridos eram maioritariamente estudantes e trabalhadores por conta de outrem (37.1%). Analisando a vertente de negócio próprio em Portugal antes de emigrar, constata-se que 6 pessoas já tinham o seu próprio trabalho, ou seja, já tinham sido empreendedores no país de origem.

**Tabela 7 - Condição perante o trabalho no país de origem**

| Tipo Empregabilidade                                  | N         | %          | Homens    |            | Mulheres  |            |
|-------------------------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
|                                                       |           |            | N         | %          | N         | %          |
| Trabalhador por conta própria c/ empregados           | 3         | 8.6        | 2         | 8.7        | 1         | 8.3        |
| Trabalhador por conta própria s/ empregados           | 3         | 8.6        | 1         | 4.3        | 2         | 16.8       |
| Trabalhador por conta de outrem                       | 13        | 37.1       | 9         | 39.2       | 4         | 33.3       |
| Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Estudante                                             | 13        | 37.1       | 9         | 39.2       | 4         | 33.3       |
| Desempregado                                          | 1         | 2.9        | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| À procura de 1º emprego                               | 0         | 0          | 0         | 0          | 0         | 0          |
| Doméstico                                             | 0         | 0          | 0         | 0          | 0         | 0          |
| Reformado/aposentado                                  | 0         | 0          | 0         | 0          | 0         | 0          |
| Militar                                               | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Vive de rendimentos                                   | 0         | 0          | 0         | 0          | 0         | 0          |
| <b>Total</b>                                          | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

**Análise da variável - Área de atividade das empresas fundadas em Portugal, antes de emigrar.**

À questão “se já tinham fundado alguma empresa em Portugal”, apenas 5 inquiridos responderam afirmativamente. Verificamos que a maior parte das atividades é na área de serviços e restauração.

Destacamos 4 mulheres empreendedoras de negócios em Portugal, enquanto que só um único homem formou uma empresa em Portugal.

**Tabela 8 - Área de atividade das empresas fundadas em Portugal, antes de emigrar**

| Atividade                                                         | N | %   | Homens |     | Mulheres |     |
|-------------------------------------------------------------------|---|-----|--------|-----|----------|-----|
|                                                                   |   |     | N      | %   | N        | %   |
| <b>Outras atividades de serviços</b>                              | 2 | 40  | 0      | 0   | 2        | 50  |
| <b>Alojamento, restauração e similares</b>                        | 2 | 40  | 1      | 100 | 1        | 25  |
| <b>Comércio por grosso e a retalho;<br/>reparação de veículos</b> | 1 | 20  | 0      | 0   | 1        | 25  |
| <b>Total</b>                                                      | 5 | 100 | 1      | 100 | 4        | 100 |

### **Grupo C - Caracterização profissional depois de emigrar**

#### **Análise da variável - Porque escolheu emigrar para Londres.**

A principal razão da escolha de Londres para emigrar deve-se ao facto de já lá terem familiares ou amigos, 51.4%. O segundo motivo relaciona-se com melhores condições de vida (22.9%). Na terceira posição, está o motivo de haver mais e melhores oportunidades de trabalho, 8.5%.

Constata-se que a emigração é impulsionada e influenciada pela família e amigos, que determinam a tomada de decisão e escolha do local para emigrarem. Como já têm, num determinado local apoio e alguém que os possa orientar na procura de trabalho e de habitação, é uma mais valia no momento de seleção.

**Tabela 9 - Porque escolheu emigrar para Londres**

| Motivos                                         | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|-------------------------------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                                                 |    |      | N      | %    | N        | %    |
| <b>Tinha familiares/amigos neste país</b>       | 18 | 51.4 | 11     | 47.9 | 7        | 58.4 |
| <b>Melhores condições de vida</b>               | 8  | 22.9 | 4      | 17.4 | 4        | 33.3 |
| <b>Outra</b>                                    | 2  | 5.7  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| <b>Mais e melhores oportunidades de mercado</b> | 3  | 8.5  | 3      | 13   | 0        | 0    |
| <b>Conhecimento da língua</b>                   | 2  | 5.7  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| <b>Pelo desenvolvimento do país</b>             | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Não respondeu</b>                            | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| <b>Total</b>                                    | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Qual foi a sua primeira profissão em Londres.**

A maior parte do inquiridos quando chegou a Londres começou a trabalhar como empregado de mesa e bar - 37.1%, seguindo-se a profissão de trabalhadores de limpeza em hotéis e casas particulares, com 22.8%.

Fazendo uma análise por género, constata-se uma diferença de profissões. Assim, enquanto os homens iniciaram o trabalho como empregados de mesa e bar (52.4%), apenas 8.3% das mulheres teve o mesmo início.

No sexo feminino, a profissão com maior percentagem é trabalhador de limpeza de hotéis e casas particulares, com 25%. Logo a seguir, com iguais percentagens (16.7%) encontram-se as funções de empregada de hotelaria e cabeleireiros.

**Tabela 10 - Qual foi a sua primeira profissão em Londres**

|                                                 |           |            | Homens    |            | Mulheres  |            |
|-------------------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| Profissão                                       | N         | %          | N         | %          | N         | %          |
| Empregado Hotelaria                             | 3         | 8.5        | 1         | 4.3        | 2         | 16.7       |
| Empregado de Mesa e Bar                         | 13        | 37.1       | 12        | 52.4       | 1         | 8.3        |
| Agente Viagens                                  | 1         | 2.9        | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| Representante Banco                             | 1         | 2.9        | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| Ajudante de Talho                               | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Trabalhador Limpeza Hotéis e Casas Particulares | 8         | 22.8       | 5         | 21.8       | 3         | 25         |
| Cabeleireiro                                    | 2         | 5.6        | 0         | 0          | 2         | 16.7       |
| Gestor Hoteleiro                                | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Administrativo                                  | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Construção Civil                                | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| Ourives                                         | 1         | 2.9        | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| Operador Fabril                                 | 1         | 2.9        | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| Segurança                                       | 1         | 2.9        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| <b>Total</b>                                    | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

#### **Análise da variável - Situação atual na profissão.**

Constatamos que, atualmente, os inquiridos são em grande maioria trabalhadores por conta própria com empregados (88.6%). Apenas 8.6% são empreendedores sem empregados.

Passando à análise por género, verificamos que a percentagem de mulheres que trabalha por conta própria sem empregados é de 16.7%, enquanto que a dos homens é de 4.3%.

**Tabela 11 - Situação atual na profissão**

|                                              |           |            | Homens    |            | Mulheres  |            |
|----------------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| Atividade                                    | N         | %          | N         | %          | N         | %          |
| Trabalhador por conta própria sem empregados | 3         | 8.6        | 1         | 4.3        | 2         | 16.7       |
| Trabalhador por conta própria com empregados | 31        | 88.6       | 21        | 91.4       | 10        | 83.3       |
| Trabalhador por conta outrem                 | 1         | 2.8        | 1         | 4.3        | 0         | 0          |
| <b>Total</b>                                 | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

**Análise da variável - É proprietário ou sócio de mais do que uma empresa.**

Na variável “É proprietário ou sócio de mais do que uma empresa” 60% dos inquiridos respondeu que não são proprietários de mais do que uma empresa.

Os que têm mais do que uma empresa (40%) atuam no mesmo setor de atividade.

**Tabela 12 - É proprietário ou sócio de mais que uma empresa**

|              |           |            | Homens    |            | Mulheres  |            |
|--------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| Atividade    | N         | %          | N         | %          | N         | %          |
| <b>Sim</b>   | 14        | 40         | 9         | 25.7       | 5         | 41.6       |
| <b>Não</b>   | 21        | 60         | 14        | 40         | 7         | 58.3       |
| <b>Total</b> | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

## Grupo D - Caracterização da empresa atual no país de destino

### Análise da variável - Área de atividade da empresa.

Os empreendimentos dos nossos inquiridos são da área do alojamento, restauração e similares (71.4%), seguindo outras atividades na área de serviços, 17.1%. A predominância da restauração está presente em ambos os géneros.

A experiência profissional adquirida ao longo dos anos facultou abertura de novos empreendimentos.

**Tabela 13 - Área de atividade da empresa**

| Atividade                                                      | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|----------------------------------------------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                                                                |    |      | N      | %    | N        | %    |
| Alojamento, restauração e similares                            | 25 | 71.4 | 18     | 78.3 | 7        | 58.3 |
| Outras atividades de serviços                                  | 6  | 17.1 | 3      | 13   | 3        | 25   |
| Comércio por grosso e a retalho;<br>reparação de veículos      | 3  | 8.6  | 2      | 8.7  | 1        | 8.3  |
| Atividades de consultoria, científica,<br>técnicas e similares | 1  | 2.9  | 0      | 0    | 1        | 8.3  |
| Total                                                          | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

### Análise da variável - Tipo jurídico da empresa.

Observando a natureza jurídica das empresas dos inquiridos, verificamos que 48.6% são empresários em nome individual, seguindo com 34.3% as sociedades limitadas.

Estabelecendo a comparação entre géneros, aferimos que nos homens há igual percentagem de empresários individuais e com sociedades limitadas, 39.1%. As mulheres, na sua maioria, são empresárias em nome individual (66.7%).

**Tabela 14 - Tipo jurídico da empresa**

| Atividade                    | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|------------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                              |    |      | N      | %    | N        | %    |
| <b>Empresário Individual</b> | 17 | 48.6 | 9      | 39.1 | 8        | 66.7 |
| <b>Outro</b>                 | 4  | 11.4 | 3      | 13   | 1        | 8.3  |
| <b>Sociedade Limitada</b>    | 12 | 34.3 | 9      | 39.1 | 3        | 25   |
| <b>Sociedade Anónima</b>     | 2  | 5.7  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| <b>Total</b>                 | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Depois de chegar a Londres, quanto tempo demorou até decidir criar uma empresa.**

O tempo que a maioria (82.8%) dos emigrantes levou até decidir pela abertura de um negócio próprio em Londres foi superior a 6 anos. Salientamos que apenas 8.6% dos emigrantes necessitou de 4 a 6 anos.

Relevamos a percentagem (5.7%), embora reduzida, que corresponde a 2 pessoas que emigraram para Londres com o propósito de abrir uma empresa e, por curiosidade, pertencerem ao sexo feminino. Estas emigrantes já detinham essa determinação como objetivo de vida. De facto, as mulheres parecem ter alguma ousadia para o negócio próprio em situação de emigração.

**Tabela 15- Depois de chegar a Londres, quanto tempo demorou até decidir criar uma empresa.**

| Atividade                                            | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|------------------------------------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                                                      |    |      | N      | %    | N        | %    |
| <b>Fui para Londres decidido a criar uma empresa</b> | 2  | 5.7  | 0      | 0    | 2        | 16.7 |
| <b>Menos de 1 ano</b>                                | 0  | 0    | 0      | 0    | 0        | 0    |
| <b>Entre 1 e 3 anos</b>                              | 1  | 2.9  | 1      | 4.3  | 0        | 0    |
| <b>Entre 4 a 6 anos</b>                              | 3  | 8.6  | 3      | 13   | 0        | 0    |
| <b>Mais de 6 anos</b>                                | 29 | 82.8 | 19     | 82.7 | 10       | 83.3 |
| <b>Total</b>                                         | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Qual era a sua situação perante o trabalho, quando decidiu criar a sua empresa em Londres.**

A grande maioria dos inquiridos (80%) trabalhava por contra de outrem quando resolveu abrir um negócio próprio e apenas 17.1% já era trabalhador por conta própria com funcionários.

A oportunidade surgiu e estes empreendedores agarraram-na. Como refere Oliveira (2005) as oportunidades e os recursos com que os países de acolhimento presenteiam os emigrantes são fatores importantes.

**Tabela 16 - Qual era a sua situação perante o trabalho, quando decidiu criar a sua empresa em Londres.**

| Atividade                                             | N         | %          | Homens    |            | Mulheres  |            |
|-------------------------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
|                                                       |           |            | N         | %          | N         | %          |
| Trabalhador por conta própria c/ empregados           | 6         | 17.1       | 4         | 17.4       | 2         | 16.7       |
| Trabalhador por conta própria s/ empregados           | 1         | 2.85       | 0         | 0          | 1         | 8.3        |
| Trabalhador por conta de outrem                       | 28        | 80         | 19        | 82.7       | 9         | 75         |
| Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Estudante                                             |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Desempregado                                          |           |            | 0         |            | 0         |            |
| À procura de 1º emprego                               |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Doméstico                                             |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Reformado/aposentado                                  |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Militar                                               |           |            | 0         |            | 0         |            |
| Vivia de rendimentos                                  |           |            | 0         |            | 0         |            |
| <b>Total</b>                                          | <b>35</b> | <b>100</b> | <b>23</b> | <b>100</b> | <b>12</b> | <b>100</b> |

**Análise da variável - Atualmente, quantos empregados tem a sua empresa.**

Relativamente à questão “ atualmente, quantos empregados tem a sua empresa” verificamos que 22% das empresas dos inquiridos tem 9 ou menos empregados independentemente do género. Regista-se 9% de empresas com um número de colaboradores entre 10 e 49. Apenas 4% referem que não têm empregados. A maioria do sexo feminino (25%) trabalha sozinha.

**Tabela 17 - Número de empregados**

|                    |    |      | Homens |      | Mulheres |      |
|--------------------|----|------|--------|------|----------|------|
| Atividade          | N  | %    | N      | %    | N        | %    |
| Não tem empregados | 4  | 11.4 | 1      | 4.3  | 3        | 25   |
| 9 ou menos         | 22 | 62.9 | 14     | 60.9 | 8        | 66.7 |
| Entre 10 e 49      | 9  | 25.7 | 8      | 34.8 | 1        | 8.3  |
| Entre 50 e 249     | 0  | 0    | 0      | 0    | 0        | 0    |
| Mais de 250        | 0  | 0    | 0      | 0    | 0        | 0    |
| Total              | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Análise da variável - Quantos desses empregados são portugueses.**

Alguns autores, por exemplo Oliveira (2005), Waldinger (1990) e Portes (1999), consideram que os empresários emigrantes recrutam para suas empresas funcionários com a mesma nacionalidade.

Da análise verificada aos empresários portugueses em Londres, 54.3% afirma que tem empregados portugueses e 45.7% afirma o contrário.

Verificando por género, a relação é idêntica, uma vez que a maioria tem empregados portugueses, mas, também, não há muita disparidade com as empresas que não têm.

As empresas dos inquiridos do sexo masculino que têm empregados portugueses têm 111 empregados; a média de empregados portugueses neste género é de 9.25, com um desvio padrão de 8.50. Por seu lado, as empresárias portuguesas têm um total de 24 empregados, uma média de 4.8 com desvio padrão de 3.20.

**Tabela 18 - Número de empresários que têm empregados portugueses**

|                        |    |      | Homens |      | Mulheres |      |
|------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
| Empregados Portugueses | N  | %    | N      | %    | N        | %    |
| Não têm                | 16 | 45.7 | 11     | 47.8 | 5        | 41.7 |
| Têm                    | 19 | 54.3 | 12     | 52.2 | 7        | 58.3 |
| <b>Total</b>           | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Tabela 19 - Número de empregados portugueses nas empresas dos empreendedores emigrantes.**

| Empregados    | Homens | Mulheres |
|---------------|--------|----------|
| N             | 111    | 24       |
| Média         | 9.25   | 4.8      |
| Desvio Padrão | 8.50   | 3.20     |

#### **Análise da variável - Percentagem de clientes portugueses.**

Todas as empresas dos inquiridos têm clientes portugueses e os clientes dos empreendedores étnicos são da mesma nacionalidade. Tal facto, dá luz à teoria de Portes (1999).

Verificamos que o maior hiato é entre 51% a 75% de clientes de origem portuguesa, com 34.3%. Em segundo lugar apuramos o intervalo de 76% até 100% com 31.4%.

Destacamos que apenas 3% das empresas têm menos de 8.6% de clientes portugueses.

Passando à análise por género, verificamos que 34.8% dos empresários referiram que os seus clientes portugueses se situam no intervalo entre 76% a 100%. Constatamos, assim, que há uma alteração comparando com a análise total das empresas.

Nas empresas dirigidas por mulheres 50% têm as suas clientes portuguesas entre 51% até 75%. Destacar que nenhuma delas têm menos que 25% de clientes oriundos de Portugal.

Nas tabelas seguintes analisamos os dados primeiro por empresas dirigidas por homens e por mulheres, na segunda verificamos o número de clientes, a média e o desvio padrão dos resultados obtidos.

**Tabela 20 - Número de empresários emigrantes portugueses que têm clientes portugueses**

|                      |    |      | Homens |      | Mulheres |     |
|----------------------|----|------|--------|------|----------|-----|
| Clientes Portugueses | N  | %    | N      | %    | N        | %   |
| Menos 25%            | 3  | 8.6  | 3      | 13   | 0        | 0   |
| 26% até 50%          | 9  | 25.7 | 6      | 26.1 | 3        | 25  |
| 51% até 75%          | 12 | 34.3 | 6      | 26.1 | 6        | 50  |
| 76% até 100%         | 11 | 31.4 | 8      | 34.8 | 3        | 25  |
| <b>Total</b>         | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100 |

**Tabela 21 - Número de clientes portugueses nas empresas dos empresários emigrantes portugueses.**

| Clientes      | Homens | Mulheres |
|---------------|--------|----------|
| %             | 1399   | 818      |
| Média         | 60.82  | 63.34    |
| Desvio Padrão | 25.41  | 22.41    |

#### **Análise da variável - Percentagem de fornecedores portugueses.**

Relativamente à “percentagem de fornecedores portugueses” e tendo em conta a mesma teoria da variável anterior, ou seja, a maior parte dos fornecedores das empresas étnicas serem da mesma nacionalidade, corrobora-se, também, nesta variável a mesma conjuntura. 68.6% das empresas dos inquiridos têm fornecedores de origem portuguesa no intervalo entre 76% - 100%. Na mesma lógica, estão as empresas dirigidas pelo género, isto é, tanto em empresários (78.3%) como em empresárias (50%). A percentagem maior verifica-se entre 76% a 100%.

Analizamos estatisticamente a percentagem dos fornecedores, a média e o desvio padrão.

**Tabela 22 - Número de fornecedores portugueses nas empresas dos empresários emigrantes portugueses.**

| Fornecedores Portugueses | N  | %    | Homens |      | Mulheres |      |
|--------------------------|----|------|--------|------|----------|------|
|                          |    |      | N      | %    | N        | %    |
| Menos 25%                | 5  | 14.3 | 1      | 4.3  | 4        | 33.3 |
| 26% até 50%              | 4  | 11.4 | 2      | 8.7  | 2        | 16.7 |
| 51% até 75%              | 2  | 5.7  | 2      | 8.7  | 0        | 0    |
| 76% até 100%             | 24 | 68.6 | 18     | 78.3 | 6        | 50   |
| <b>Total</b>             | 35 | 100  | 23     | 100  | 12       | 100  |

**Tabela 23 - Percentagem de fornecedores portugueses nas empresas dos empresários emigrantes portugueses.**

| Fornecedores  | Homens | Mulheres |
|---------------|--------|----------|
| %             | 1963   | 685      |
| Média         | 85.34  | 57.08    |
| Desvio Padrão | 24.39  | 44.54    |

#### **Análise da variável - Tipos de recursos financeiros que utilizou.**

Corroboramos a teoria de alguns autores, a exemplo de Portes (1990) e Oliveira (2005), em que os empreendedores étnicos dificilmente recorrem à banca para abrirem os seus negócios. Neste caso de estudo verificamos que 71.4% não recorreu à banca. Apenas 28.6% o fez.

Dos inquiridos, 97.1% refere que não recorreu ao empréstimo familiar ou de amigos. Encontramos aqui divergência com algumas teorias que indicam ser os familiares a ajudar o empreendedor.

Para montar os seus próprios empregos, 80% refere que utilizou as suas poupanças pessoais. A análise por género é idêntica.

De destacar que os empreendedores emigrantes portugueses não recorreram a ajudas de associações nem instituições públicas, verificando-se a pouca cooperação entre estas e os empreendedores étnicos.

**Tabela 24 - Tipos de recursos financeiros que utilizou para abrir a empresa.**

|                                                        |     |      |     |      | Homens |      |     |      | Mulheres |      |     |     |
|--------------------------------------------------------|-----|------|-----|------|--------|------|-----|------|----------|------|-----|-----|
|                                                        | Não |      | Sim |      | Não    |      | Sim |      | Não      |      | Sim |     |
| Motivos                                                | N   | %    | N   | %    | N      | %    | N   | %    | N        | %    | N   | %   |
| Empréstimo à banca                                     | 25  | 71.4 | 10  | 28.6 | 16     | 69.6 | 7   | 30.4 | 9        | 75   | 3   | 25  |
| Empréstimo de familiares e/ou amigos                   | 34  | 97.1 | 1   | 2.9  | 23     | 100  | 0   | 0    | 11       | 91.7 | 1   | 8.3 |
| Poupanças Pessoais                                     | 7   | 20   | 28  | 80   | 4      | 17.4 | 19  | 82.6 | 3        | 25   | 9   | 75  |
| Ajudas do Estado / Instituições públicas               | 0   | 0    | 0   | 0    | 0      | 0    | 0   | 0    | 0        | 0    | 0   | 0   |
| Ajudas de Associações ou Organismos não governamentais | 0   | 0    | 0   | 0    | 0      | 0    | 0   | 0    | 0        | 0    | 0   | 0   |
| Outro                                                  | 0   | 0    | 0   | 0    | 0      | 0    | 0   | 0    | 0        | 0    | 0   | 0   |
| Total                                                  | 35  | 100  | 35  | 100  | 23     | 100  | 23  | 100  | 12       | 100  | 12  | 100 |

#### **Análise da variável - Obstáculos encontrados ao longo do percurso da sua empresa.**

Os inquiridos revelam que os principais obstáculos com que se defrontaram aquando da abertura do negócio próprio foram a nível de concorrência com média de 2.94 e a carga fiscal muito pesada, com média de 2.80.

De seguida estão os fornecedores, com uma média de 1.88, e a pouca informação e apoio aos empresários com uma média de 1.86. Aqui, poderá verificar-se a falta de auxílio entre as associações e os empresários étnicos.

Destacamos o obstáculo referenciado com média mais baixa (1.08) que é a capacidade empresarial dos empreendedores nomeadamente de gestão, liderança e sentido comercial.

Constatamos que estes empresários têm algumas características referidas por alguns autores, como por exemplo McClelland (1987) e Freire (1997), por acreditarem nas suas capacidades e terem muita autoestima e autoconfiança.

**Tabela 25 - Obstáculos encontrados ao longo do percurso da sua empresa**

*N - 35*

*Escala: Nº Mínimo - 1 Nº Máximo - 5*

| <b>Obstáculos</b>                                                       | <b>Média</b> | <b>Desvio Padrão</b> |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------|
| <b>Acesso ao financiamento</b>                                          | 1.46         | 1.09                 |
| <b>Carga fiscal muito pesada</b>                                        | 2.80         | 1.55                 |
| <b>Falta de determinadas competências no mercado de trabalho</b>        | 1.80         | 1.10                 |
| <b>Pouca flexibilização das leis laborais</b>                           | 1.31         | 0.90                 |
| <b>Pouca informação e apoio aos novos empresários</b>                   | 1.86         | 1.19                 |
| <b>Cultura pouco favorável ao espírito empresarial</b>                  | 1.37         | 0.73                 |
| <b>Legislação desajustada da realidade</b>                              | 1.60         | 0.85                 |
| <b>Pouca articulação entre os serviços públicos</b>                     | 1.51         | 1.12                 |
| <b>Elevado nível de burocracia</b>                                      | 1.80         | 1.23                 |
| <b>Acesso limitado aos serviços sociais e de negócios</b>               | 1.20         | 0.63                 |
| <b>Língua</b>                                                           | 1.28         | 0.71                 |
| <b>Flexibilização e capacidade de adaptação</b>                         | 1.14         | 0.49                 |
| <b>Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)</b> | 1.08         | 0.28                 |
| <b>Nível de concorrência</b>                                            | 2.94         | 1.33                 |
| <b>Fornecedores</b>                                                     | 1.88         | 1.02                 |

Analisando por género, a concorrência também é um dos obstáculos com média mais elevada, nos homens (2.91) do que nas mulheres que é de 3.

Tanto homens (2.83) como mulheres (2.75) revelam que a carga fiscal é muito elevada.

De realçar que os obstáculos do sexo feminino, com média de 2.17 são a pouca informação e apoio aos novos empresários, bem como, um elevado nível de burocracia.

No sexo masculino realçamos a falta de determinadas competências no mercado de trabalho, que obteve uma média de 1.74 e a quantidade de mercado/clientes - média de 1.88.

Destacamos que consideram que a capacidade empresarial dos empreendedores nomeadamente de gestão, liderança e sentido comercial é um obstáculo muito reduzido, com média nos homens de 1.09 e na mulheres de 1.08.

Mais uma vez, comprova-se a autoconfiança e o acreditar em si mesmo destes empreendedores.

Comparando com a Pirâmide de Empreendedorismo de Strack (2011), verificamos que estes indivíduos têm o primeiro nível bem satisfeitos, têm características ligadas à autoestima e ambição.

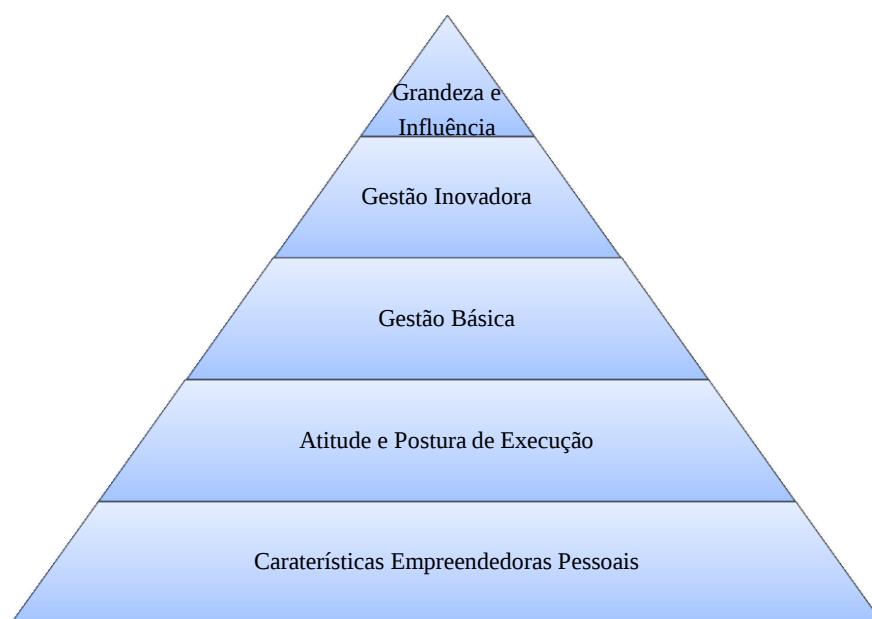


Figura 8. Pirâmide do Empreendedorismo de Strack, 2011(elaboração própria - (Baseada na Pirâmide de Strack)

**Tabela 26 - Obstáculos encontrados ao longo do percurso da sua empresa por género**

*N - Homens - 23 Mulheres - 12*

*Escala: N° Mínimo - 1 N° Máximo - 5*

| Atividade                                                               | Homens |               | Mulheres |               |
|-------------------------------------------------------------------------|--------|---------------|----------|---------------|
|                                                                         | Média  | Desvio Padrão | Média    | Desvio Padrão |
| <b>Acesso ao financiamento</b>                                          | 1.62   | 1.27          | 1.25     | 0.62          |
| <b>Carga fiscal muito pesada</b>                                        | 2.83   | 1.56          | 2.75     | 1.60          |
| <b>Falta de determinadas competências no mercado de trabalho</b>        | 1.74   | 1.05          | 1.92     | 1.24          |
| <b>Pouca flexibilização das leis laborais</b>                           | 1.09   | 0.28          | 1.75     | 1.42          |
| <b>Pouca informação e apoio aos novos empresários</b>                   | 1.69   | 1.10          | 2.17     | 1.38          |
| <b>Cultura pouco favorável ao espírito empresarial</b>                  | 1.35   | 0.71          | 1.42     | 0.79          |
| <b>Legislação desajustada da realidade</b>                              | 1.56   | 0.73          | 1.67     | 1.07          |
| <b>Pouca articulação entre os serviços públicos</b>                     | 1.43   | 1.08          | 1.67     | 1.23          |
| <b>Elevado nível de burocracia</b>                                      | 1.61   | 1.15          | 2.17     | 1.33          |
| <b>Acesso limitado aos serv. sociais e negócios</b>                     | 1.22   | 0.67          | 1.17     | 0.57          |
| <b>Língua</b>                                                           | 1.13   | 0.34          | 1.58     | 1.08          |
| <b>Flexibilização e capacidade de adaptação</b>                         | 1.04   | 0.21          | 1.33     | 0.78          |
| <b>Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)</b> | 1.09   | 0.29          | 1.08     | 0.29          |
| <b>Nível de concorrência</b>                                            | 2.91   | 1.38          | 3        | 1.27          |
| <b>Fornecedores</b>                                                     | 1.35   | 0.65          | 1.58     | 1.08          |
| <b>Quantidade de mercado/clientes</b>                                   | 1.88   | 1.11          | 1.89     | 0.78          |

### **Análise da variável - Tem planos de expansão da sua atividade económica/empresarial.**

Averiguamos que os empresários emigrantes na sua maioria (57.1%) não pretendem expandir os seus negócios.

Nos homens apenas 39.1% pretende desenvolver os seus negócios enquanto que no sexo feminino 50% pondera ampliar a sua atividade e abrir novas unidades.

**Tabela 27 - Planos de expansão da sua atividade económica/empresarial**

|                 |          |          | <b>Homens</b> |          | <b>Mulheres</b> |          |
|-----------------|----------|----------|---------------|----------|-----------------|----------|
| <b>Expansão</b> | <b>N</b> | <b>%</b> | <b>N</b>      | <b>%</b> | <b>N</b>        | <b>%</b> |
| <b>Sim</b>      | 15       | 42.9     | 9             | 39.1     | 6               | 50       |
| <b>Não</b>      | 20       | 57.1     | 14            | 60.9     | 6               | 50       |
| <b>Total</b>    | 35       | 100      | 23            | 100      | 12              | 100      |

## **7.2 Análise Qualitativa**

A introdução, neste estudo, da análise qualitativa tem como objetivo aprofundar um maior conhecimento sobre estes empreendedores portugueses residentes em Londres. No entanto, e como a análise dos resultados já é longa, iremos apenas examinar algumas variáveis que consideramos terem interesse para a investigação ou seja um complemento à análise quantitativa. "É preciso considerar que na investigação qualitativa se enquadram práticas de pesquisa muito diferenciadas, fazendo apelo a diversos paradigmas de interpretação sociológica com fundamentos nem sempre expressos e de onde decorrem formas de recolha, registo e tratamento do material também elas muito diversas. (in. Guerra, 2006:11).

Abordar-se-ão aspetos relacionados com o empreendedorismo, com a criação de negócio, e com as características dos empreendedores.

## Caracterização da Amostra

| Entrevista      | Género    | Nível Escolaridade | Idade | Situação Profissão                           | Tipo de Negócio | Dimensão |
|-----------------|-----------|--------------------|-------|----------------------------------------------|-----------------|----------|
| Nº1<br>Londres  | Masculino | 6º Ano             | 42    | Trabalhador por conta própria                | Restauração     | Micro    |
| Nº 2<br>Londres | Masculino | Não respondeu      | 66    | Trabalhador por conta própria com empregados | Comércio        | Pequena  |
| Nº 3<br>Londres | Masculino | 10º Ano            | 48    | Trabalhador por conta própria com empregados | Restauração     | Micro    |
| Nº 4<br>Londres | Masculino | 12º Ano            | 28    | Trabalhador por conta própria com empregados | Fotografia      | Pequena  |
| Nº 5<br>Londres | Masculino | 10º Ano            | 43    | Trabalhador por conta própria com empregados | Comércio        | Micro    |

## Análise da variável - Quais foram os motivos que o incentivaram a emigrar?

Os entrevistados responderam que as principais razões da emigração estão relacionadas com familiares e amigos, melhores condições de vida e a aventura.

Um entrevistado já tinha em Londres alguém que lhe desse apoio. Esta resposta é idêntica à análise quantitativa, em que este motivo tem maior percentagem.

"Solteiro, tinha uma namorada. Foi um dos motivos que vim para cá". Entrevistado nº 1.

"Ah, era estudante, ah e depois vim para Londres para ficar com os pais e não, mas vivia com avós e... e por isso a decisão (...)". Entrevistado nº 4.

Melhorar as condições de vida é um dos principais motivos de qualquer emigrante o que foi referido por quase todos os autores desta temática. Desta forma buscam novas oportunidades para beneficiar o seu dia-a-dia. Temos um empresário que referiu esta principal razão para a sua emigração.

"Sim, de certa forma...sobretudo melhores condições de vida. O primeiro passo quando cá chegamos é, acima de tudo, saber onde estamos, acreditarmos em nós mesmos e no potencial que possamos ter ou que possamos vir a desenvolver, alimentar um pouco essa

perspetiva de poder desenvolver baseado nas capacidades que temos, e a espera que algumas as portas se abrem." Entrevistado nº 5.

Outro dos motivos que levou dois entrevistados a emigrar para Londres foi a aventura. Referir que esta razão é também uma característica muito importante para os empreendedores. Alguns autores revelam que o espírito aventureiro destas pessoas é essencial para o empreendedorismo. O facto de não terem medo, a curiosidade de experienciarem novas oportunidades, fazem com que estejam abertos a novas formas de vida e de abrirem horizontes, até então, encobertos.

"Não, foi uma aventura, se quiser, porque não, eu já não, já tinha feito serviço militar, não fugi ao serviço militar, já estava livre ... e era uma aventura de emigrar. Foi curiosidade de vir para um sítio novo..." Entrevistado nº 2.

"Foi curiosidade de vir para um sítio novo..." - entrevistado nº3.

### **Análise da variável - Como e porquê escolheu Reino Unido?**

Grande parte dos entrevistados respondeu que escolheu o Reino Unido essencialmente por causa de familiares que já lá estavam, e dessa forma a integração ser mais facilitada.

Comparando com os resultados da análise quantitativa, também 51.4% dos inquiridos foi para Londres por motivos familiares.

"Já tinha cá familiares." Entrevistado nº1.

"Eles (pais) já cá estavam há catorze, quinze anos"). Entrevistado nº4.

Um dos entrevistados referiu que a escolha se deveu a ser um país com oportunidades, teve acesso a uma ocasião e não a quis desperdiçar. O Reino Unido é precisamente um dos locais com mais oportunidades no mundo, daí ser um país procurado por muitos cidadãos mundiais.

"Olhe é assim, escolhi este país como poderia ter escolhido qualquer outro, baseado na oportunidade que me foi dada. Eu encontrei a oportunidade de vir para este país num simples anúncio no jornal e ao ler esse anúncio calhou ser este país, às tantas teria sido outro. Na altura, nem tinha a noção do país, daquilo que me tinha para oferecer, das possibilidades que tinha...não tinha, isso foi mais tarde vir a criar." Entrevistado nº 1

**Análise da variável - Como e quando surgiu a ideia de desenvolver o seu negócio no país onde se encontra? Quais foram as razões principais que o fizeram optar por esse caminho?**

Verificamos que os empreendedores emigrantes portugueses aproveitaram as oportunidades que a vida lhes deu e realizaram os seus próprios empregos. Na revisão da literatura verificamos que uma das incidências mais visíveis nestes indivíduos é de aproveitarem as oportunidades, de serem corajosos e de agarrarem com toda a força a confiança que a vida lhes coloca nas mãos. Têm sonhos e ambições que, alimentados com entusiasmo e determinação, podem tornar realidade.

"A oportunidade apareceu. Trabalhei aqui durante dez anos, depois apareceu este negócio para criar. Apareceu aí o meu cunhado, somos sócios. Ele falo-me Há aí um restaurante, tens um bocado de experiência na cozinha, vamos...era ali daquele lado." Entrevistado nº 1.

"Eh, aqui o negócio quer dizer foi um género, eu tinha emprego nunca pensei montar negócios, foi o género de uma brincadeira entre três amigos que montamos o negócio, por isso." Entrevistado nº2

"Ah, a ideia surgiu prontos, que eu sempre tive uma pequena, senti-ma entrega por fotografia. Ah, e... e prontos foi uma ideia que eu tive de que gostaria de abrir um negócio aqui, ah, que tivesse a ver com isso. Surgiu a oportunidade de um fotógrafo amigo, ah que ele veio para Londres à pouco tempo, ah, e então foi aí que decidi então seguir, dar (...)" Entrevistado nº 4.

"Olhe é assim, escolhi este país como poderia ter escolhido qualquer outro, baseado na oportunidade que me foi dada. Eu encontrei a oportunidade de vir para este país num simples anúncio no jornal e ao ler esse anúncio calhou ser este país, às tantas teria sido outro. Na altura, nem tinha a noção do país, daquilo que me tinha para oferecer, das possibilidades que tinha...não tinha, isso foi mais tarde vir a criar." Entrevistado nº 1.

**Análise da variável - Quais foram os recursos que utilizou para a sua criação?**

No momento de tomada de decisão para abertura do negócio, os recursos mais utilizados pelos empreendedores étnicos são as poupanças pessoais. Em muitos casos e porque é difícil o acesso ao crédito bancário.

Na nossa análise aos empreendedores entrevistados a maior parte recorreu às poupanças pessoais. Foram trabalhando ao longo dos tempos e amealhando economias para o

futuro. Como bons empreendedores arriscaram financeiramente, sobrepuseram-se ao risco e ao medo.

"Foram poupanças". Entrevistado nº 1

"Quer se dizer, nós não, como éramos três sócios, com os nossos fundos, abrimos os negócios sem ir pedir dinheiro à banca ou a ninguém." Entrevistado nº 2

"Sim, ah, sim foram recursos ah, pessoais. Dinheiro que obviamente que fui acrescido ao longo dos anos, e, e no trabalho da agência dotei, e foi maior parte, digamos ah, noventa e nove por cento, foi, foi obviamente recursos próprios." Entrevistado nº 4

"Não, foi capital próprio. De certa forma, os montantes envolvidos não foram tantos assim, também houve, de certa forma, uma facilidade de crédito no que diz respeito à aquisição de equipamento, isso existiu." Entrevistado nº 5

Apenas um entrevistado revelou ter recorrido a um empréstimo bancário para criar a sua empresa. Não temos mais informação sobre o tipo de crédito bancário e em que instituição.

"Não, recorri a empréstimo bancário." - Entrevistado nº 3

### **Análise da variável - O facto de ser de origem portuguesa teve algum tipo de influência na sua decisão? Em que medida?**

Uma das análises deste projeto é verificar qual a importância de ter nacionalidade portuguesa no empreendedorismo dos emigrantes. Se o sucesso se deve a alguma influência de ter vivido em Portugal. Das entrevistas realizadas, e devido à amostra ser reduzida, é difícil afirmar-se que a nacionalidade portuguesa é uma influência positiva na decisão de abertura de negócio.

" Não, o que interessa é ser a pessoa em si, não ser português ou inglês ou espanhol ou italiano, cada pessoa é uma pessoa e não o dom onde pertence... se é português ou de outra nacionalidade." Entrevistado nº 3.

No entanto, podemos afirmar que, por serem portugueses, influencia o tipo de negócio que têm, uma vez que a maior parte dos clientes é oriunda de Portugal, bem como, os produtos que vendem são procedentes de terras lusas. Vai ao encontro da teoria em que maior parte dos negócios dos empreendedores étnicos têm relação com o país de origem, quer a nível de produtos e fornecedores quer a nível de clientes.

"Ah, quer dizer, nós como todos os países cada um tenta vender produtos dos seus países, não é?" Entrevistado nº 2

"Ah... Talvez ah... a área em que o negócio esta inserido, que... possivelmente setenta por cento da população Portuguesa em (*stofal*) e (), sendo Português sim ajuda bastante, ah... porque... obviamente as pessoas sentem-se mais á vontade quando entram e saberem que é Português, tendo um café português à frente muita gente, “ ah! Tem um fotógrafo Português ali, vamos lá” ah, e obviamente estão habituados ao tipo de trabalho em Portugal que aqui é um pouco diferente. Acho que a fotografia esta muito mais, ah ... avançada em Portugal que aqui. Ah e obviamente que tendo esse fator e não sabendo exatamente como funciona lá. Dada a perspetiva que aqui fosse igual e é isso que eu tento obviamente (...)" . Entrevistado nº 4.

"(...) basicamente quer queiramos quer não, em termos percentuais aquilo que vendemos é mais para comunidade é portuguesa, embora por acresce venham outras. Estamos numa cidade multicultural, as pessoas gostam de experimentar coisa novas." Entrevistado nº 5.

**Análise da variável - Faz parte de alguma associação cultural portuguesa, desportiva ou de outro tipo ou relacionada com as comunidades portuguesas? Qual é a sua participação?**

Das entrevistas realizadas, constatamos que a maior partes dos entrevistados não pertence a nenhuma associação relacionada com as comunidades portuguesas. Desta pequena amostra, apuramos que o impacto da participação e liderança na comunidade emigratória, nas associações ou sociedades, não é significativo nos empreendedores étnicos. Não são pessoas que participem muito.

Só um empreendedor referiu pertencer a uma claque desportiva, mas sem muita participação.

"Não." Entrevistado nº 1.

"Não, não, não." Entrevistado nº 2

" Não, não até data mas já fui aliciado a participar num projeto aí que está a numa fase iniciação, mas até à data não." - entrevistado nº 5

"Sim, faço parte dos diabos vermelhos, são os... ((risos))". Entrevistado nº4.

**Análise da variável - Qual é a sua participação na política do país onde desenvolve a sua atividade? Faz parte de algum partido político? Qual é a sua participação? Já exerceu algum cargo político? Em Portugal? No país onde se encontra?**

Alguns dos entrevistados só participam na política do país apenas pelo voto, uns votam para todas as instituições políticas, ou seja, regionais e gerais, outros unicamente nas eleições locais.

"Voto para as eleições, para o governo, tudo." Entrevistado nº 1.

"Sim costumo votar sempre nas eleições locais, ah, não na... nas do país, mas nas locais voto sempre todos os anos." Entrevistado nº 4.

Tal como cá, nota-se algum distanciamento à vida política e desilusão partidária.

"Nem para português, nunca votei. Com sessenta e seis anos nunca votei na minha vida. Não acredito nos políticos." Entrevistado nº 2

"Não ." Entrevistado nº 3

"Isso, tento acompanhar mas quer dizer... acompanhar, atualização para termos um pouco a noção de onde estamos, e onde estamos inseridos o papel que estamos a desempenhar mas de certa forma ser participativo ou ter alguma participação não." Entrevistado nº 5

Nenhum dos empresários pertence a algum partido político e não teve nenhum cargo público na política, tanto em Inglaterra como em Portugal.

"Não." - Entrevistados nº1 e 3.

**Análise da variável - Sente-se integrado no país onde desenvolve a sua atividade profissional? Porquê?**

Analisando a envolvente emocional dos entrevistados relativamente à integração no país de acolhimento, verificamos que todos eles se sentem completamente integrados. Já constituíram família e até já têm algumas raízes inglesas. Se inicialmente podiam ter algumas barreiras, como por exemplo, a língua, a cultura e a gastronomia ao longo dos anos foram-se atenuando.

"Sinto-me bem, sou bem aceite pela comunidade inglesa." - Entrevistada nº 2

"Sim. Ah, já cá estou há bastante tempo, tenho família cá, tenho casa cá, tenho o próprio carro. Sim, sinto-me completamente integrado de momento." - Entrevistada nº 4

"Sim, bastante integrado. Posso dizer que na fase inicial foi difícil, não foi fácil porque, uma coisa que realmente me assustava na altura a barreira da língua porque costumo dizer

sentia-me mudo falando, ou seja, não me consegui exprimir porque realmente não estava identificado com a língua. Atualmente essa barreira foi ultrapassada, que era uma daquelas que realmente onde eu tinha mais dificuldade e neste momento sinto uma inserção total." - Entrevistado nº 5.

**Análise da variável - Alguma vez se sentiu discriminado por ser de origem portuguesa? Na sua vida quotidiana? Na sua vida profissional?**

Os entrevistados referiram que não se sentiram discriminados em Londres, não se sentem colocados de lado pela população. Nas escolas onde estudam os filhos dos empreendedores étnicos há professores portugueses para ensinarem a língua portuguesa. O facto de terem nacionalidade portuguesa, de pertencerem a um país europeu também auxilia nessa incorporação. A realidade é que a comunidade portuguesa é bem vista e bem acolhida por partes dos nativos e de outras comunidades étnicas.

"Não." Entrevistado nº1.

No entanto, temos um empresário que sentiu inicialmente algum desconforto por causa da dificuldade em perceber a língua com os colegas e professores na escola.

"Ah... possivelmente quando comecei a estudar aqui por não falar a língua as vezes ter dificuldade em *perceber*, pronunciar as palavras na escola que na, os professores não entendiam, ah sente-se um bocadinho discriminado, não, não que seja as pessoas, intencionalmente. Ah mas ao mesmo tempo ah acabam por, acabam por uma pessoa se sentir um bocadinho mal mas depois disso não. Penso que não passei." Entrevistado nº 4.

Outro empreendedor sentiu alguma discriminação, numa outra zona de Inglaterra, mais calma que Londres com culturas muito próprias e que olham com alguma desconfiança quem lá se instala.

A Inglaterra é uma país muito grande e excluindo a zona da capital, que é muito cosmopolita e onde habitam pessoas de várias nacionalidades, as outras localidades são mais tranquilas, com mais habitantes locais que internacionais. Como se refere em Londres, o que é difícil é encontrar alguém cem por cento londrino.

"Em Londres não. Mas quando viemos inicialmente e na, como digo, na região no interior de Inglaterra, onde as pessoas têm os seus próprios hábitos e a sua própria cultura, aí acentua-se um pouco a discriminação e o racismo. aí sim senti, mas aqui em Londres não se sente" - Entrevistado nº 1.

### **Análise da variável - Sente-se português? Porquê?**

Apesar de viverem em Londres há já alguns anos, de se sentirem integrados e serem empreendedores, a verdade é que ainda se sentem portugueses. Como alguns autores referem, os emigrantes são pessoas que pertencem a duas culturas, têm várias identidades. Integram-se no dia-a-dia do novo país, aos poucos os hábitos londrinos vão-se entranhando, mas não descuram os que já trouxeram da terra natal.

Além de reforçarem os hábitos portugueses dentro do lar, tentam incuti-los na sociedade londrina. Ser português continua a ser uma forma de estar. Como refere Moreira (2005), estes cidadãos que vão para novos países à procura de uma vida mais sorridente levam o testemunho Lusíada, as características de um povo que já foi descobridor do mundo.

O amor à pátria é uma forma de relembrar uma vida que foi deixada para trás.

" Sim! Cem por cento português!" Entrevistado nº 4.

"Sim, sim muito. Sinto-me português, porque...acima de tudo tenho que defender, no âmbito do negócio, que tenho vivo com a nossa comunidade, tenho que defender as nossas raízes, os nossos princípios e no âmbito comercial tenho realmente que transmitir e trazer aquilo que é nosso para dar o privilégio às pessoas que estão fora do nosso país consumir aquilo que é nosso." Entrevistado nº 1.

### **Análise da variável - Tem projeto para regressar a Portugal?**

A maior parte dos entrevistados tem previsão ou gostaria de voltar a Portugal. O amor à terra ainda é mais forte, a família que lá está e a serenidade que o país oferece para passar os últimos anos de vida, a reforma que tanto anseiam são algumas das razões que referem.

Muitos deles têm uma vida em Londres bem diferente do que vivessem em Portugal. O foco é obter maior rendimento para, no futuro, quando já não puderem trabalhar, poderem usufruir de uma paz serena num país que não lhes deu as melhores oportunidades, de não os ter visto crescer e de não ter visto os filhos deles nascerem.

"Quando os filhos estiverem criados, quando tiverem a vida deles... tenho uma ideia para passar para Portugal." - Entrevistado nº 1.

"Óbvio. É o país onde eu nasci e é um país dos melhores para estar, devido ao que nos oferece o clima, gastronomia, boas praias tudo. Só depois a parte governamental, é que é pena." Entrevistado nº 3.

"Ah, porque adoro Portugal, Ah... e a família em Portugal é tudo e gostaria de voltar um dia pra, para... para, talvez abrir um negócio lá e, e viver e prontos, talvez, como é que, como é que se diz, Ah quando me reformar poder já estar em Portugal. Na reforma ou talvez antes, se, se possivelmente, se financeiramente me sentir ... bom para ir, gostaria de voltar nos próximos possivelmente dez/quinze anos. Senão depende de como as coisas estiverem." Entrevistado nº 4.

É, afinal, o país que amam! E o amor, esse, é a energia que ainda os move.

*"Quero ir para casa, embarcar num golpe de asa, pisar a terra em brasa, que a noite já aí vem. Quero voltar para os braços da minha Mãe."* Pedro Abrunhosa, Música "Quero voltar para os braços da minha Mãe", 2013.

## 8. Conclusão

Um país, à beira mar plantado, pequeno em território, grande em mar, descobridor do mundo, em que reis lideraram e com visão empreendedora, é hoje um país que convida a emigrar.

"... Ficam mulheres a chorar  
Por aqueles que se foram  
Ai lágrimas que se choram  
Não fazem qualquer mudança  
Já foram donos do mar  
Vão para terras de França."

Poema de Manuel Alegre, Trova do Emigrante (nd).

Um país é aquilo que o seu povo proporciona, e é ele que lhe dá tudo, o bom e o mau, o positivo e o negativo, a ação e a inércia. Dar - a palavra mais imponente e a atitude mais majestosa - é hoje primordial para o desenvolvimento de Portugal. Dar a determinação, a força de vontade, a visão, a paixão e a focalização. Estes pilares - os alicerces dos empreendedores - são as cúpulas de sucesso de uma nação, de um povo, de uma sociedade.

Qualquer país, onde a educação e o ensino não promovam a orientação para o empreendedorismo, não conseguirá alimentar a criatividade, a diferença, a coragem e o pensamento, criando um impacto negativo na sociedade, com pouca abertura a gente empreendedora.

Mudança de paradigma - muitos colunistas assim denominam a crise pela qual o mundo está atravessar neste momento - é o baluarte para a metamorfose das sociedades.

Desabrochar asas, orientar novos voos e novas descobertas, refazer um país para o êxito, são ideais que devem ser bem consolidados no seio de uma pátria. Pátria, esta, que sempre viveu e sobreviveu da emigração do seu povo, ora por motivos políticos, ora por motivos socioeconómicos, continua, em pleno século vinte e um, a perder habitantes, que partem em busca de melhores condições de vida. As localidades continuam a despovoar-se; ficam as populações envelhecidas e sozinhas, à espera de uma chamada, visita ou notícia.

Poetas da nossa literatura sempre abordaram o tema da emigração; tratam o tema com alguma ternura e sonoridade de modo a aliviar a alma de quem parte e de quem fica.

E quem parte fá-lo para melhorar a sua vida, desenvolvendo-se em emprego que permita usufruir de melhor salário. São essas pessoas que retratamos neste trabalho, estudando o perfil de sua personalidade, as características que as emolduram e a ligação ao serem empreendedoras, fora da terra natal.

O interesse por esta temática é, agora, apoiado por instâncias governamentais que patrocinam investigações empíricas de forma a enriquecer a sociedade, contribuindo para um futuro mais assente em ações, em empreendedores que tentam alcançar o sucesso.

O empreendedorismo do emigrante português é aqui estudado, para aprofundar os conhecimentos sobre esta população que reside e trabalha fora do seu país de origem. Numa época em que se fala tanto de emigração e de empreendedorismo, quisemos abordá-los juntando-os num só estudo.

Para melhor compreender e analisar as características dos empreendedores emigrados, recorreremos à técnica da recolha quantitativa e qualitativa, de forma a obtermos um conhecimento mais aprofundado do seu perfil, motivos e perspetivas de vida. Tantos os questionários como as entrevistas decorreram nos estabelecimentos dos emigrantes.

A amostra não é muito significativa, devido à dificuldade logística e à pouca vontade dos emigrantes em falarem de si, quer por timidez quer por desinteresse.

No entanto, percebemos gente capaz, com garra e muita ousadia para agarrar as oportunidades que lhes surgiram. E a maior parte destes empreendedores foram-no por assim mesmo, por oportunidade. Muitos deles nem tinham pensado nisso, trabalhavam por conta de outrem e tinham as suas profissões. Mas foram escolhidos pela vida para levarem a cabo novas mudanças. Domina-os o anseio de querer fazer algo diferente e principalmente porque acreditam nas suas capacidades. Aliás, constatamos no estudo que estes empresários sempre tiveram a certeza das suas capacidades; na análise dos obstáculos, esta vertente foi muito pouca considerada por eles.

A igualdade de género - algo de que também se fala tanto hoje em dia - começa a chegar ao empreendedorismo. A verdade é que ainda são os homens a deter maior percentagem de negócios próprios; no entanto, fomos surpreendidos por já existirem mulheres empreendedoras embora metade da amostra do sexo masculino. Num país como Portugal, com governação e empresários maioritariamente do sexo masculino, em que o papel da mulher só se foi tornando libertador e incorporado na sociedade, após o 25 de Abril de setenta e quatro, esta percentagem é positiva. As mentalidades não se mudam numa geração. Nestes

quarenta anos nasceram mulheres com capacidades extraordinárias, que seguram o leme numa direção, que se afirmam, que lutam pela igualdade com espírito fazedor.

Outro dado surpreendente é referente ao nível de escolaridade, pois a maior parte dos empresários têm o primeiro ciclo, ou seja, antigo ensino primário. A verdade é que muitos deles emigraram ainda jovens, situando-se hoje na faixa etária dos quarenta - cinquenta anos, não completaram os seus estudos em Portugal, e, quando decidiram pela emigração, foram logo trabalhar.

A realidade é bem diferente hoje em dia, em que a maior parte dos emigrantes portugueses são jovens recém-licenciados, ou já com o mestrado, que partem para iniciar o seu percurso profissional. Portugal dá-lhes o diploma, paga-lhes o curso, mas não lhes dá emprego. E são outros os países que usufruem da mais-valia destes jovens bem motivados, cheios de conhecimentos e bem preparados para enfrentar os desafios que se lhes deparam. São os países de acolhimento que os abrigam e que aproveitam, de forma gratuita, esta mão de obra especialíssima.

Outra abordagem que nos preocupa é a das remessas dos emigrantes do Reino Unido para Portugal. Apesar de, neste momento, ser um dos principais destinos da emigração portuguesa, verificamos que os valores das remessas têm vindo a baixar. Ora, se uma das vantagens da emigração é o envio de remessas, a realidade é que tal não sucede. Estes jovens emigram com uma perspetiva diferente da emigração de outrora: não sabem se voltam, não têm em mente uma cultura de poupança e de investimentos na terra mãe. A ideologia de vida é aproveitar ao máximo o "carpe diem", crescer a nível profissional, ter boas condições e, ao mesmo tempo, beneficiar de cidades cosmopolitas que oferecem diversão, convívio e viagens.

Urge, então, repensar este modelo de gestão do país. Estes "cérebros" deveriam estar ao serviço de Portugal, reforçar a nossa economia, a nossa inovação, serem empreendedores cá dentro e não lá fora. Num espaço de cinco anos, conseguimos aumentar as exportações, criar novas *startups*, empresas inovadoras. Mas é necessário mais e, para isso, precisamos destes jovens, para o nosso futuro, para o futuro deles, para o futuro de uma nação.

A maior parte das empresas dos emigrantes dedica-se à restauração. O facto de termos uma boa gastronomia levou os emigrantes chegados a Londres, na sua maior parte, a trabalhar como empregados de restauração. A experiência que foram acumulando, potenciou o empreendedorismo nesta área.

Alguns autores, por exemplo Bonacich e Modell, (1980), referem que a maior parte dos empregados dos empreendedores étnicos são da mesma nacionalidade. Neste estudo,

confirmamos esta abordagem, pois 54.3% dos inquiridos têm funcionários portugueses. Esta é outra das vantagens do empreendedorismo étnico: a ajuda a emigrantes, a comunidade a trabalhar em conjunto, funcionando a economia paralelamente ao nível social. Saindo do país natal, os emigrantes tendem a se fixar em locais onde já exista uma comunidade da mesma nacionalidade, e assim promovem o emprego étnico, Trindade (1976:984), “a fixação de um grupo de emigrantes da mesma localidade numa determinada região geográfica, em país estrangeiro, tende a atrair para o mesmo sítio os seus conterrâneos”.

Na mesma linha de orientação, encontram-se os clientes e fornecedores, dado serem também, em grande parte, portugueses. A comunidade funciona como um ninho, tudo gira à volta de Portugal, desde os produtos aos compradores. A operação em rede é uma vantagem competitiva que origina bons resultados. Constatámos também que as nacionalidades dos clientes têm vindo a diversificar-se. Com efeito, outras nacionalidades começam já a recorrer às empresas portuguesas, nomeadamente, quanto à restauração, cabeleireiros e outros serviços. A comunidade portuguesa no Reino Unido causa muita boa impressão: é bem acolhida pelos ingleses e por outras nacionalidades.

Quando tomam a iniciativa de iniciar um negócio próprio, estes empresários recorrem às poupanças pessoais conseguidas ao longo da vida profissional. São poucos os que recorreram a empréstimos bancários, corroborando a tese de alguns autores. Há uma propensão maior para estes empresários terem mais dificuldade de apoio por parte de instituições financeiras.

As políticas dos governos têm vindo a modificar-se, com alterações da lei, criação de organismos de apoio ao emigrante e ao empreendedorismo como, por exemplo, o Prémio oferecido pela Cotec Portugal (Associação Empresarial para a Inovação), Empreendedorismo Inovador na Diáspora Portuguesa, que premeia ideias de negócios inovadoras de emigrantes.

Nem tudo são rosas na vida destes empreendedores. No caminho que percorrem, encontram alguns obstáculos que dificultam a criação de negócio. Para os emigrantes portugueses, as dificuldades mais frequentes respeitam a concorrência muito competitiva e feroz. A carga fiscal é considerada, também, um grande entrave à realização de novas empresas. Os emigrantes referem que podiam ser mais facilitadas para os empresários. A pouca informação e apoio ao empreendedorismo é, também, referenciada. Os organismos públicos portugueses, a embaixada e o consulado pouca cooperação dão ao empreendedorismo dos emigrantes residentes em Londres.

Ser emigrante é ter o coração dividido: uma metade entregue ao país natal, ao berço, às ruas onde se brincou em criança, à escola, à família e aos amigos; a outra metade, entregue ao país de acolhimento, à profissão que abraçou, à nova cultura, à nova vida. O pêndulo destas metades só a própria pessoa o pode definir, qual é a percentagem em cada uma delas. E verificamos, neste estudo, que os emigrantes empreendedores sentem-se completamente integrados no novo país; raros foram o que sentiram alguma discriminação ou situações de racismo. A realidade é que a nossa gente é bem vista por esse mundo fora. Os emigrantes portugueses, em toda a nossa diáspora, estão totalmente adaptados às novas culturas, às novas formas de vida.

Mas, apesar de estarem totalmente acomodados em Londres, a maioria dos inquiridos tem o desejo e a vontade de voltar a Portugal. Quando chegarem à idade da reforma, pretendem viver na terra que os viu nascer. O amor à pátria continua bem vivo. Há provérbios, na língua portuguesa, que definem várias situações, mas o "longe da vista, longe do coração" não se aplica. Estão bem longe, raras vezes vêm a Portugal; alguns uma vez por ano, outros nem isso, mas o afeto, esse, continua bem presente.

Ser empreendedor é ser alguém com características únicas, com atitudes audazes, ter a coragem no lugar do medo, e ser emigrante também. Alguém que deixa o seu lar e parte em busca de novos horizontes só pode ter uma determinação e ADN vencedor.

Como referia Eça de Queirós (nd), "em Portugal quem emigra são os mais enérgicos e os mais rijamente decididos; e um país de fracos e de indolentes padece um prejuízo incalculável, perdendo as raras vontades firmes e os poucos braços viris."

É desta força humana de que Portugal tanto necessita. Já em 1874, Ramalho Ortigão (in Cepeda, 1995:66), escrevia " agora, quando o País já não tem o árabe nem a Ásia, nem tem a África, nem tem o judeu, nem o jesuíta, nem o frade, seria talvez um momento oportuno para que o País pensasse em não apelar mais para os suprimentos do acaso, e cuidasse em reorganizar-se honradamente pela instrução, pela renovação económica e pelo trabalho. É tempo de, finalmente, procurar Portugal em Portugal." Palavras que, ainda hoje, espelham o país.

## 9. Orientações Futuras

Estudar a vida dos emigrantes empreendedores portugueses é aprofundar mais as nossas raízes, pelo que será útil no futuro a realização de mais investigação nesta temática.

Comparar os emigrantes de outrora com os emigrantes de hoje, as atitudes empreendedoras que serão capazes de ter nos países de acolhimento e o que diferencia uns e outros serão boas questões para estudos futuros.

Até que ponto estes jovens emigrantes com escolaridade de nível superior serão capazes de realizar mudanças na sociedade se tiverem criatividade, determinação e vontades invencíveis para impulsionar empresas inovadoras?

Investigando e analisando o impacto da emigração no futuro de Portugal haverá vantagens em deixarmos sair estes "cérebros"? Não será melhor criarmos condições de trabalho, sermos empreendedores e antecipar soluções para os nossos desafios?

Quanto ao empreendedorismo, é necessário incuti-lo na sociedade, ensinar nas escolas como ser empreendedor, educar para o pensamento, para a ação, para a inovação e para a diferenciação. É urgente implementar, em Portugal, novas abordagens no ensino, motivar os jovens, despertá-los e desafiá-los para as capacidades que têm e colocarem-nas ao serviço do país, ao serviço deles próprios.

Crer no país, acreditar no seu povo, confiar nas capacidades, na audácia e na determinação são orientações que devem ser diligenciadas pelos líderes políticos. Um país com máxima liberdade deve ter máxima responsabilidade. Responsabilidade de fazer o futuro, hoje (Drucker, 1999).

## Bibliografia

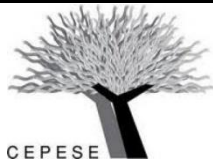
- Aguiar, M. (1986). *Política de Emigração e Comunidades Portuguesas*. Secretaria de Estado das Comunidades, Vila Nova de Gaia: Rocha Artes Gráficas.
- Almeida, C. (1973). *Sobre a problemática da emigração portuguesa: notas para um projeto de investigação interdisciplinar*, *Análise Social* 40.
- Almeida, C. (1972). *Migration internationales de la main-d'oeuvre*. Bibliographie. Université de Genève.
- Almeida, C. (1975). *Movimentos migratórios, espaços socioculturais e processos de aculturação*, *Análise Social* 42-43.
- Almeida, C & Barreto, (1974). *Capitalismo e emigração em Portugal*. Lisboa: Ed Prelo.
- Andrade, R. (2010). *Conexões empreendedoras*. S. Paulo: Editora Gente
- Antunes, M. (1973). *A emigração portuguesa desde 1950*. Lisboa: Cadernos GIS.
- Arroteia, J. (1983). *A emigração Portuguesa*. Lisboa: Instituto de cultura e Língua Portuguesa
- Bonachi E. & Model G. (1980). *The economics basics of ethnic solidarity*. Berkeley: University of California
- Brito, F. (1995). *Emigração e imigração internacional no Brasil contemporâneo*. Campinas: FNUAP.
- Cabral A. (1985). *A Emigração Na Literatura Portuguesa: Uma coletânea de textos*. Secretaria de Estado da Emigração ,Vila Real: Minerva
- Cantillon, R. (1755). *Essay on the Nature of Commerce*, traduzido por H. Higgs, 1931. London: Macmillan
- Castro A. (1980). *Saudade (ensaio)*. Porto: Edição do autor.
- Carvalho L. & Sarkar S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação*, Lisboa: Escolar editora
- Cepeda, F. (1995). *Emigração portuguesa: um fenómeno estrutural*. Bragança: Instituto Politécnico, Escola Superior Agrária.
- Chiavenato, I. (1999). *Gestão de pessoas - O novo papel dos recursos humanos nas organizações*. Rio de Janeiro: Campus.
- Chiavenato, I. (2006). *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva.
- Comissão das Comunidades Europeias, G. P. (21 de 1 de 2003). *Green Paper*. Obtido de [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003\\_0027en01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf)
- Comissão das Comunidades Europeias, C. (19 de 10 de 2003). *Relatório Síntese - Consulta pública sobre o Livro Verde “Espírito Empresarial na Europa”*. Bruxelas

- Coutinho, A., Oliveira, B., Soares, V., & Sanchez, S. (Outubro de 2008). *O empreendedorismo imigrante em Portugal: fatores que influenciam este percurso profissional da ASI* decorrente dos resultados do projeto PEI. (ACIDI, Ed.) Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante, pp. 263 - 270.
- Dolabela, F. (1999). *Oficina do empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores
- Dornelas, J. (2008). *Empreendedorismo*. Brasil: Elsevier.
- Dornelas, J. (2011). *Empreendedorismo - Transformando Ideias Em Negócios*. Lisboa: Campus.
- Drucker, P. (1954). *The practice of management*. Nova Iorque: Harper and Row.
- Drucker, P. (1986). *Inovação e gestão*. Lisboa: Editorial Presença.
- Drucker, P. (1986). *As Fronteiras da Gestão*. Lisboa: Editorial Presença Lda
- Drucker, P. (1999). *Sobre a Profissão de Gestão*. Lisboa. Publicações D. Quixote
- Drucker, P. (2008). *O Essencial de Drucker*. Lisboa: Atual Editora
- Filion, L. J. (1999). *Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios* São Paulo: Revista de Administração de Empresas, v. 39, n. 4, p. 6-20.
- Freire, A. (2005). *Paixão por empreender: como colocar suas ideias em prática : como transformar sonhos em projetos bem-sucedidos*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier
- Global Entrepreneurship Monitor (2004), Global Entrepreneurship Monitor – Projeto GEM Portugal 2004.
- Global Entrepreneurship Monitor (2007), Global Entrepreneurship Monitor – Projeto GEM Portugal 2007.
- Global Entrepreneurship Monitor (2010), GEM Portugal 2010.
- Gonçalves, M. O. (2009). *Migrações e Desenvolvimento*. Porto: Fronteira do Caos/CEPESE
- Guerra, I. (2006). *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo*. Lisboa: Editora Principia.
- Kelley & Littman J. (2007) *As Dez Faces da Inovação*, Lisboa: Editorial Presença.
- Knight, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Knight, R. M. (1980). *Entrepreneurship in Canada. Annual Conference Of The International Council For small Business*. Anais: Asilomar, CA
- Leite A. & Oliveira F. (2007) *Empreendedorismo e Novas Tendências*. Observatório da Emigração. Lisboa

- Mariano, S.R.H & Mayer, V.F. (2008) *Criatividade e Atitude Empreendedora*, Rio de Janeiro, Fundação Cecierj.
- Maslow, A. H (1954). *Motivation and personality*, New York: Harper
- Massey, D. (1988). *Theories of international migration: A review and appraisal*. Population and Development Review, 19, pp. 431 - 466.
- Massey, Douglas S. et al. (2006) *Theories of International Migration: A Review and Appraisal*. In: A. L. Ed. by MESSINA, *The Migration Reader Exploring Politics and Policies*. London: McClelland
- McClelland, D. (1972). *A Sociedade Competitiva*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura
- Montana P. & Charnov B. (1998) *Administração - Série Essencial*. S. Paulo: Editora Saraiva
- Morais R. (1985). *A Emigração na Literatura Portuguesa: Uma coletânea de Textos*,
- Morales, S. (2009). *Empreendedorismo*. Curitiba: IESDE Brasil SA
- Moreira, E. (2005). *Emigração Em Defesa dos Portugueses no Estrangeiro*. Rio de Janeiro: Jomec.
- Neto F. (1986). *A migração portuguesa vivida e representada*. Porto: Secretaria Estado das Comunidades Portuguesas. Centro de Estudo.
- Nutin J. (1975). *La structure de la personnalité*. Paris: PUF.
- Oliveira, C. (2005). *Empresários de origem imigrante: Estratégias de inserção económica em Portugal*. Lisboa: Alto Comissário para a Integração e Minorias Étnicas.
- Pascoais T. (1985). *Obras Completas, Vol. 1*, in *A Emigração na Literatura Portuguesa: Uma coletânea de Textos*.
- Patarra N. & Baehinger R. (1995). *Migrações internacionais recentes. O caso do Brasil*. Campinas: FNUAP
- Peixoto, J. (Outubro de 2008). *Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante*. (ACIDI, Ed.) Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante, pp. 305 - 307.
- Porter, M. (1990). *A Vantagem Competitiva das Nações* (14ª ed.). Rio de Janeiro: Editora Campus.
- Portes, A. (1999). *Migrações Internacionais - Origens, tipos e modelos de incorporação*. Oeiras: Celta Editora.
- Ram & Jones. Revista Migrações (Outubro 2008), "*Negócios de Minorias Étnicas no Reino Unido: Uma visão global*".
- Revenstein E. (1985) - *The locus of migration*, Journal of Royal Statistical Society.

- Revista ACIDI. Janeiro (2010). *Empreendedorismo Imigrante*, in revista Migrações (Outubro 2008)
- Sales, T. (1999), *Brasileiros longe de casa*. São Paulo: Editora Cortez.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora
- Schein, H. Edgar. (1982). *Psicologia Organizacional*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil
- Schumpeter, J.A (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. MacGraw-Hill Book Company.
- Schumpeter, J.A (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Row.
- Schumpeter, A. J. (1982). *Teoria do desenvolvimento económico*. São Paulo: Abril Cultural.
- Strach, J. (2011). *Inovação para melhoria da lucratividade da empresa*. Porto Alegre: Tecnociência
- The Social Organization Of Migration, 1989
- Timmons, J. (1989). *The entrepreneurial mind*. Andover Massachusetts: Brick House Publishing Company.
- Trindade, R. (1983). *Da emigração às comunidades portuguesas*. Lisboa: Edições Conhecer.
- Tushman, M.; Romanelli, (1985) E. *Organizational Evolution: a metamorphosis model of convergence and reorientation*. Research in Organizational Behavior, v.7
- Tushman M. & Nadler, D. (1997). *Organizando-se para a inovação*. in STARKEY, K. Como as organizações aprendem. São Paulo: Futura
- Waldinger R., Aldrich H. & Ward R.(1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage

**Anexo I**  
**Inquérito por Questionário**



[ESCREVER O NOME DA EMPRESA]

Porto - Portugal

## Inquérito por Questionário

---

O presente questionário tem como objetivos principais identificar e caracterizar o empreendedorismo de emigrantes portugueses em Andorra, Londres, Nice e Mónaco e avaliar a inserção dos portugueses nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais.

Insere-se num projeto intitulado “Empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres, Nice e Mónaco”, que está a ser desenvolvido pelo Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade da Universidade do Porto- Portugal (CEPESE).

A sua resposta ao questionário é relevante, pois conhece-se pouco da comunidade de empreendedores/empresários portugueses nos países mencionados, podendo os resultados contribuir para uma melhor inserção no país onde desenvolve a sua atividade.

Os dados fornecidos pelo inquirido são confidenciais.

Muito agradecemos que responda com rigor às questões formuladas.

**Sempre que surja nas questões “Andorra/Londres/Nice/Mónaco”, tenha apenas em consideração o país onde reside atualmente.**

Gratos pela colaboração!

### A- Caracterização sociodemográfica

1 – Sexo: feminino ☐ 1 masculino ☐ 2

2 – Em que ano nasceu?

3 – Estado civil:

Solteiro ☐ 1  
Casado ☐ 2  
Divorciado/separado ☐ 3  
União de facto ☐ 4  
Viúvo ☐ 5

4 – Nacionalidade(s): Portuguesa ☐ 1 Dupla nacionalidade ☐ 2 Qual?

5 – Qual era o concelho de residência da sua mãe à data do seu nascimento?

6 – Qual era o seu concelho de residência à data da sua emigração?

7 – Agregado familiar: (pessoas que vivem em sua casa)

| Parentesco | Idade | Nacionalidade(s) | Naturalidade |
|------------|-------|------------------|--------------|
|            |       |                  |              |
|            |       |                  |              |
|            |       |                  |              |
|            |       |                  |              |

8 – Qual foi o último ano de escolaridade que concluiu?

9 – Obteve formação complementar? Sim ☐ 1 Não ☐ 2  
(Se respondeu “Não”, passar à questão 13)

10 – Qual?

11 – Onde obteve essa formação? (pode assinalar mais do que 1 resposta)

Centro de formação ☐  
No trabalho ☐  
Escola ☐  
Associação ☐  
Centro de emprego ☐  
Outro. Qual? ☐

12 – Como financiou essa formação?

- |                                                                |                          |   |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------|---|
| Recursos próprios                                              | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Recursos do Estado (formação gratuita)                         | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Recursos de entidades privadas (empresas onde trabalhou, etc.) | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Associação ou Organização não-governamental                    | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Outro. Qual?                                                   | <input type="checkbox"/> | 5 |

### B- Caracterização profissional antes de emigrar

13 – Qual era a sua profissão em Portugal, antes de emigrar para Andorra/Londres/  
Nice/Mónaco?

(Detalhe o mais possível a sua resposta. Se estava desempregado(a), refira a última profissão.)

14 – Condição perante o trabalho no país de origem: (assinale só a resposta principal)

- |                                                       |                          |    |
|-------------------------------------------------------|--------------------------|----|
| Trabalhador por conta própria c/ empregados           | <input type="checkbox"/> | 1  |
| Trabalhador por conta própria s/ empregados           | <input type="checkbox"/> | 2  |
| Trabalhador por conta de outrem                       | <input type="checkbox"/> | 3  |
| Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado | <input type="checkbox"/> | 4  |
| Estudante                                             | <input type="checkbox"/> | 5  |
| Desempregado                                          | <input type="checkbox"/> | 6  |
| À procura de 1º emprego                               | <input type="checkbox"/> | 7  |
| Doméstico                                             | <input type="checkbox"/> | 8  |
| Reformado/aposentado                                  | <input type="checkbox"/> | 9  |
| Militar                                               | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Vive de rendimentos                                   | <input type="checkbox"/> | 11 |

15 – Fundou alguma empresa em Portugal? Sim ☐1 Não ☐2

(Se respondeu “Não”, passar à questão 17)

16 – Se sim, qual era a área de atividade?

- |                                                                                           |                          |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----|
| Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca                                      | <input type="checkbox"/> | 1  |
| Indústrias extractivas. Qual?                                                             | <input type="checkbox"/> | 2  |
| Indústrias transformadoras. Qual?                                                         | <input type="checkbox"/> | 3  |
| Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio                                    | <input type="checkbox"/> | 4  |
| Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição | <input type="checkbox"/> | 5  |
| Construção                                                                                | <input type="checkbox"/> | 6  |
| Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos            | <input type="checkbox"/> | 7  |
| Transportes e armazenagem                                                                 | <input type="checkbox"/> | 8  |
| Alojamento, restauração e similares                                                       | <input type="checkbox"/> | 9  |
| Atividades de informação e de comunicação                                                 | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Atividades financeiras e de seguros                                                       | <input type="checkbox"/> | 11 |
| Atividades imobiliárias                                                                   | <input type="checkbox"/> | 12 |
| Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares                              | <input type="checkbox"/> | 13 |
| Atividades administrativas e dos serviços de apoio                                        | <input type="checkbox"/> | 14 |

|                                                                                                                  |                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----|
| Administração pública e defesa; segurança social obrigatória                                                     | <input type="checkbox"/> | 15 |
| Educação                                                                                                         | <input type="checkbox"/> | 16 |
| Atividades de saúde humana e apoio social                                                                        | <input type="checkbox"/> | 17 |
| Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas                                                 | <input type="checkbox"/> | 18 |
| Outras atividades de serviços                                                                                    | <input type="checkbox"/> | 19 |
| Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio | <input type="checkbox"/> | 20 |
| Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais                                 | <input type="checkbox"/> | 21 |

### C- Caracterização profissional depois de emigrar

17 – Porque escolheu emigrar para Andorra/Londres/ Nice/Mónaco? (assinale as 3 principais razões)

|                                                     |                          |
|-----------------------------------------------------|--------------------------|
| Conhecimento da língua                              | <input type="checkbox"/> |
| Proximidade cultural                                | <input type="checkbox"/> |
| Tinha familiares/amigos neste país                  | <input type="checkbox"/> |
| Mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho | <input type="checkbox"/> |
| Já tinha proposta de emprego                        | <input type="checkbox"/> |
| Melhores condições de vida                          | <input type="checkbox"/> |
| Maior facilidade de criar um negócio                | <input type="checkbox"/> |
| Pelo desenvolvimento do país                        | <input type="checkbox"/> |
| Condições políticas favoráveis                      | <input type="checkbox"/> |
| Outra. Qual?                                        | <input type="checkbox"/> |

18 – Qual foi a sua primeira profissão em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco?

(Detalhe o mais possível a sua resposta)

19 – O empregador era de origem portuguesa?

|                                            |                          |   |
|--------------------------------------------|--------------------------|---|
| Sim                                        | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Não                                        | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Comecei logo a trabalhar por conta própria | <input type="checkbox"/> | 3 |

20 – Situação atual na profissão: (assinale apenas a principal resposta)

|                                                       |                          |   |
|-------------------------------------------------------|--------------------------|---|
| Trabalhador por conta própria c/ empregados           | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Trabalhador por conta própria s/ empregados           | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Trabalhador por conta de outrem                       | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Outra. Qual?                                          | <input type="checkbox"/> | 5 |

**D- Caracterização da empresa atual no país de destino: se não trabalha por conta própria passe, por favor, à questão 51.**

21 – É proprietário ou sócio de mais do que uma empresa? Sim ☐1 Não ☐2

(Se respondeu “Não”, passar à questão 23)

22 – Se sim, quantas?

(Para as seguintes questões tenha em conta a sua empresa principal)

23 – Localização da empresa:

24 – Área de atividade: (assinale apenas a opção principal)

- |                                                                                                                  |                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----|
| Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca                                                             | <input type="checkbox"/> | 1  |
| Indústrias extrativas. Qual?                                                                                     | <input type="checkbox"/> | 2  |
| Indústrias transformadoras. Qual?                                                                                | <input type="checkbox"/> | 3  |
| Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio                                                           | <input type="checkbox"/> | 4  |
| Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição                        | <input type="checkbox"/> | 5  |
| Construção                                                                                                       | <input type="checkbox"/> | 6  |
| Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos                                   | <input type="checkbox"/> | 7  |
| Transportes e armazenagem                                                                                        | <input type="checkbox"/> | 8  |
| Alojamento, restauração e similares                                                                              | <input type="checkbox"/> | 9  |
| Atividades de informação e de comunicação                                                                        | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Atividades financeiras e de seguros                                                                              | <input type="checkbox"/> | 11 |
| Atividades imobiliárias                                                                                          | <input type="checkbox"/> | 12 |
| Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares                                                     | <input type="checkbox"/> | 13 |
| Atividades administrativas e dos serviços de apoio                                                               | <input type="checkbox"/> | 14 |
| Administração pública e defesa; segurança social obrigatória                                                     | <input type="checkbox"/> | 15 |
| Educação                                                                                                         | <input type="checkbox"/> | 16 |
| Atividades de saúde humana e apoio social                                                                        | <input type="checkbox"/> | 17 |
| Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas                                                 | <input type="checkbox"/> | 18 |
| Outras atividades de serviços                                                                                    | <input type="checkbox"/> | 19 |
| Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio | <input type="checkbox"/> | 20 |
| Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais                                 | <input type="checkbox"/> | 21 |

25 – Porque escolheu esta atividade? **Ordene as suas respostas, sendo 1 a principal razão e 6 a menos importante.**

- |                                                              |   |
|--------------------------------------------------------------|---|
| Tinha experiência na atividade                               | 1 |
| Gosto pela atividade                                         | 1 |
| Boas perspetivas de mercado                                  | 1 |
| Conhecia pessoas que já trabalhavam na área                  | 1 |
| Mais facilidade de, financeiramente, implementar a atividade | 1 |
| Surgiu a oportunidade                                        | 1 |

26 – Tipo jurídico da empresa: (assinale apenas 1 opção)

- Empresário individual ☐ 1  
Sociedade anónima ☐ 2  
Sociedade limitada ☐ 3  
Outro. Qual? ☐ 4

27 – Número de sócios: (se não tem sócios, passar para a questão 30)

28 – Tem grau de parentesco com os sócios? Sim ☐1 Não ☐2

29 – Tem sócios portugueses? Sim ☐1 Não ☐2 Se sim, quantos?

30 – Ano de fundação da empresa:

31 – Depois de chegar a Andorra/Londres/ Nice/Mónaco, quanto tempo demorou até **decidir** criar uma empresa? (escolha apenas 1 opção)

- Fui para Andorra/Londres/ Nice/Mónaco decidido(a) a criar uma empresa ☐ 1  
Menos de 1 ano ☐ 2  
Entre 1 e 3 anos ☐ 3  
Entre 4 a 6 anos ☐ 4  
Mais de 6 anos ☐ 5

32 – Qual era a sua situação perante o trabalho, quando decidiu criar a sua empresa em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco?

- Trabalhador por conta própria c/ empregados ☐ 1  
Trabalhador por conta própria s/ empregados ☐ 2  
Trabalhador por conta de outrem ☐ 3  
Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado ☐ 4  
Estudante ☐ 5  
Desempregado ☐ 6  
À procura de 1º emprego ☐ 7  
Doméstico ☐ 8  
Reformado/aposentado ☐ 9  
Militar ☐ 10  
Vivia de rendimentos ☐ 11

33 – Depois de iniciar o processo de criação da sua empresa, quanto tempo demorou até à obtenção do alvará/licença?

- Menos de 1 mês ☐ 1  
Entre 1 a 3 meses ☐ 2  
Entre 4 a 6 meses ☐ 3  
Mais de 6 meses ☐ 4

34 – Foi a sua única empresa fundada em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco? Sim ☐1 Não ☐2

35 – Atualmente, quantos empregados tem a sua empresa?

- |                    |                          |   |
|--------------------|--------------------------|---|
| Não tem empregados | <input type="checkbox"/> | 1 |
| 9 ou menos         | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Entre 10 e 49      | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre 50 e 249     | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Mais de 250        | <input type="checkbox"/> | 5 |

(Se não tem empregados, passar à questão 41)

36 – Quantos desses empregados são portugueses? ±

37 – Quantos dos seus trabalhadores portugueses foram contratados diretamente de Portugal por si? ± Quando? (pode escolher mais do que 1 resposta)

- |                               |                          |   |
|-------------------------------|--------------------------|---|
| Em 1959 e nos anos anteriores | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Entre 1960 e 1979             | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Entre 1980 e 1999             | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre 2000 e 2007             | <input type="checkbox"/> | 4 |
| 2008 em diante                | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Não sabe precisar o ano       | <input type="checkbox"/> | 6 |

38 – Quando contratou os restantes trabalhadores portugueses? (pode escolher mais do que 1 resposta)

- |                         |                          |   |
|-------------------------|--------------------------|---|
| Antes de 1960           | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Entre 1960 e 1979       | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Entre 1980 e 1999       | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre 2000 e 2007       | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Depois de 2007          | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Não sabe precisar o ano | <input type="checkbox"/> | 6 |

39 – Proporciona formação aos seus empregados/colaboradores? Sim ☐1 Não ☐2

(Se respondeu “Não”, passar à questão 41)

40 – Se sim, qual o tipo principal de formação que tem facultado aos seus empregados / colaboradores?

- |                                            |                          |   |
|--------------------------------------------|--------------------------|---|
| Formação no local de trabalho / na empresa | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Escola ou centro de formação               | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Outro. Qual?                               | <input type="checkbox"/> | 3 |

41 – Tipo de clientela: percentagem de clientes portugueses ± %

42 – Da clientela de portugueses quantos **não** residem no país onde se encontra?

± %

43 – Tipo de fornecedores: percentagem de fornecedores portugueses ± %

44 – Destes fornecedores quantas são as empresas sediadas em Portugal? ± %

45 – Tipos de recursos financeiros que utilizou: (pode assinalar mais do que 1 resposta)

- Empréstimo à Banca ☐
- Empréstimo de familiares e/ou amigos ☐
- Poupanças pessoais ☐
- Investimentos de associados ☐
- Ajudas do estado/instituições públicas ☐
- Ajudas de associações ou organismos não-governamentais ☐
- Outro. Qual? ☐

46 – Se por algum motivo decidisse vender a sua empresa, neste momento:

- Ficaria com prejuízos ☐ 1
- Cobria o seu investimento ☐ 2
- Ficaria com lucros ☐ 3

47 – Tendo em conta os **obstáculos encontrados** ao longo do percurso da sua empresa, indique um valor para cada item. **Utilize a escala de 1 (não tive problemas) a 5 (tive muitos problemas).**

|                                                                  |   |   |   |   |   |   |
|------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Acesso ao financiamento                                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Carga fiscal muito pesada                                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Falta de determinadas competências no mercado de trabalho        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Pouca flexibilização das leis laborais                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Pouca informação e apoio aos novos empresários                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Cultura pouco favorável ao espírito empresarial                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Legislação desajustada da realidade                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Pouca articulação entre os serviços públicos                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Elevado nível de burocracia                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Acesso limitado aos serviços sociais e de negócios               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Língua                                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Flexibilização e capacidade de adaptação                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Nível de concorrência                                            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Fornecedores                                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Quantidade de mercado/clientes                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Outros. Quais?                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |

48 – Indique 3 medidas, por ordem de importância, que poderiam facilitar o empreendedorismo em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco.

- 1ª
- 2ª
- 3ª

49 – Tendo em conta a sua empresa, indique um valor para todos os itens seguintes. **Utilize a escala de 1 (ponto fraco da empresa) a 5 (ponto forte da empresa).**

|                                                          |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Competências da equipa/Recursos Humanos                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Competências comerciais/Negociação/Fazer novos negócios  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Comunicação                                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Qualidade do produto/Serviço                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Inovação                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Preços competitivos                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Relacionamento entre sócios se aplicado                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Localização da empresa                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Ambiente vivido na organização                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Capacidade de mudança/Adaptabilidade                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Experiência no setor                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Acesso ao crédito                                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Relacionamento entre empresário e organismos públicos    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Resolução de problemas                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Domínio de conhecimentos                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| Recursos organizacionais (infraestruturas; equipamentos) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |

50 – Qual é, em euros, aproximadamente, o volume de faturação do ano anterior (2011).

100Mil ou - 500Mil 1Milhão 2Milhões 4Milhões 6Milhões 8Milhões 10Milhões ou +

|                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|

### E- Percurso migratório:

51 – Em que ano saiu de Portugal?

52 – Viveu noutro país, que não Portugal, antes de emigrar para Nice/Andorra/Londres/Mónaco?

Sim ☐ 1 Se sim, qual?  
 Não ☐ 2

53 – Antes de emigrar, outros familiares/amigos já tinham emigrado? Sim ☐1 Não ☐2

54 – Se sim, para onde?

55 – Depois de emigrar facilitou a emigração de familiares ou amigos? Sim ☐1 Não ☐2

56 – Faz parte de alguma associação em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco? Sim ☐1 Não ☐2  
 (Se respondeu “Não”, passar à questão 58)

57 – Se sim, que tipo de associação: (pode assinalar mais do que 1 resposta)

- Associação cultural ☐
- Associação desportiva ☐
- Associação política / partido ☐
- Associação de solidariedade social ☐
- Associação empresarial /Sindicato ☐

58 – No dia-a-dia, excluindo os contactos familiares, relaciona-se com pessoas de que origem / nacionalidade?

|                                          |   |   |
|------------------------------------------|---|---|
| Portugueses                              | ± | % |
| Andorranos/Ingleses/Franceses/Monegascos | ± | % |
| Outros europeus                          | ± | % |
| Outras nacionalidades. Quais?            | ± | % |
| Total = 100%                             |   |   |

59 – Em casa, qual é a língua que utiliza correntemente?

60 – No local de trabalho utiliza a língua portuguesa para comunicar? Sim ☐1 Não ☐2

(Se respondeu Não, passar para a questão 62)

61 – Se sim, qual a percentagem do tempo que a utiliza? %

62 – Tem planos de expansão da sua atividade económica/empresarial?

Sim ☐1 Não ☐2 (Se “Não”, passar à questão 64)

63 – Se sim, pretende expandir essa atividade para Portugal? Sim ☐1 Não ☐2

64 – Tem como projeto regressar a Portugal? Sim ☐1 Não ☐2

(Se respondeu não, terminou o inquérito.)

65 – Se sim, quando pretende fazê-lo?

- |                        |                          |   |
|------------------------|--------------------------|---|
| Nos próximos 5 anos    | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Nos próximos 10 anos   | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Nos próximos 15 anos   | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Nos próximos 20 anos   | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Só depois de reformado | <input type="checkbox"/> | 5 |

Muito obrigado(a).

**Preenchimento pelo inquiridor:**

Código inquiridor:

Cidade:

Data aplicação:        /        /

Contexto: Local público ☐ Local privado ☐

## **Anexo II**

### **Entrevista**

O presente Guião de Entrevista insere-se na abordagem qualitativa do projeto: “Empreendedorismo Emigrante em Andorra, Nice, Londres e Mónaco” desenvolvido no Porto, Portugal sob a coordenação da Profª Doutora Ortelinda Barros, Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade.

Protocolo da Entrevista:

- Explicar os objetivos da entrevista e os fins a que se destina;
- Referir que a entrevista será gravada, obtendo a respetiva autorização para o fazer;
- Identificar corretamente a entrevista (registo sonoro e correspondente catalogação escrita);
- No contacto previamente estabelecido, explicar o tempo que a entrevista em média poderá demorar (40-60 minutos);
- Realizar a caracterização do entrevistado respeitando os tópicos da primeira página (estes elementos deverão estar presentes no início da catalogação escrita);
- Tratando-se de uma entrevista semidiretiva, as questões que se seguem constituem uma estrutura orientadora e deverão ser exploradas com o maior grau possível de profundidade;

Data de realização da entrevista: \_\_/\_\_/\_\_

#### 1 - Caracterização do entrevistado e contextualização

- Sexo:
- Idade:
- Nível de instrução:
- Situação na profissão:
- Sector de atividade:
- Tipologia jurídica da empresa:
- Dimensão da empresa:
- Cidade:

#### 2 - Percursos Migratórios e Processos Pessoais e Sociais Desenvolvidos.

- Em que situação familiar se encontrava em Portugal antes de emigrar?
- Quais foram os motivos que o incentivaram a emigrar? (motivos pessoais/outros)
- Quais eram os objetivos pessoais que se propôs alcançar com a emigração? Como esperava alcançá-los?
- Como se realizou o processo de emigração? Quando? Foi sozinho? Foi a primeira vez que emigrou? Dentro do contexto familiar já existiam histórias de emigração?
- Como e porquê escolheu este país?

- Quais foram os primeiros passos que deu nos momentos iniciais da sua migração? (habitação, trabalho, contactos, etc.)
- Associa algum evento ou acontecimento pessoal ou histórico (situação política, económica ou social em Portugal) com o seu processo migratório?

### 3 - Construção e Desenvolvimento de um Itinerário Empreendedor.

- Em que situação profissional se encontrava em Portugal antes de emigrar? (Descrição a mais completa possível sem esquecer os períodos de estudo e formação)
- Já tinha criado alguma empresa ou negócio em Portugal ou noutro país antes de emigrar para o local onde se encontra atualmente?
- Se sim, poderia descrever com o maior detalhe possível como decorreu esta experiência anterior? E quais foram os problemas ou situações que o fizeram abandonar ou alterar esses projetos?
- Como e quando surgiu a ideia de desenvolver o seu negócio no país onde se encontra? Quais foram as razões principais que o fizeram optar por esse caminho?
- Quais foram os recursos que utilizou para a sua criação?
- Quais foram as pessoas ou entidades envolvidas e qual foi o seu contributo? (No caso de não ter sido um projeto individual)
- Poderia descrever com o maior detalhe possível como evoluiu o seu negócio desde os primeiros momentos da sua construção até à atualidade?
- Poderia descrever o modo de funcionamento do seu negócio? Quais são as suas responsabilidades? (maior número possível de detalhes, dimensão, sector de atividade, etc.)
- Ao longo de todo o processo de construção do seu negócio que tipo de problemas encontrou? Como conseguiu ultrapassá-los?
- Como projeta o futuro do seu negócio? Pensa em expandi-lo ou diversificar a sua atividade? Se sim, de que forma e onde?
- Já tentou alargar o seu negócio a Portugal? Se, sim como decorreu o processo? Considera ter sido uma experiência positiva ou negativa? Porquê?
- Se não, quais são as razões que o impediram de o fazer? Essas razões estão ligadas com características do mercado Português?
- Considera o facto de ser de origem portuguesa como uma influência importante na forma como desenvolve o seu negócio e pensa que isso acontece em que aspetos?
- Na sua vida profissional está em contacto com portugueses ou pessoas de origem portuguesa? Qual é o teor desses contactos? Qual é a influência desses contactos no desenvolvimento da sua atividade?

- Trabalha com pessoas de nacionalidade ou origem portuguesa? Em que contexto? Tem alguma preferência? (fornecedores, empregados, clientes, etc.)
- Se não fosse de origem portuguesa, pensa que poderia dirigir o seu negócio da mesma forma como o faz atualmente? Porquê?
- Alguma vez obteve, desde o início da sua carreira profissional, ajuda ou apoio de outros cidadãos de origem portuguesa no país onde se encontra? Como foi esta ajuda ou apoio?
- Por outro lado, alguma vez ajudou ou apoiou pessoas de origem portuguesa no país onde se encontra? De que tipo e porquê?
- Sente que faz parte de uma comunidade empresarial ou profissional particular? Qual? Porquê?
- Quais foram os principais fatores que levaram a desenvolver o seu negócio no local onde se encontra? O facto de ser de origem portuguesa teve algum tipo de influência na sua decisão? Em que medida?
- Pensa que tem ou teria as mesmas possibilidades de desenvolver a sua atividade em qualquer outro local mesmo sem a presença de uma comunidade portuguesa? Porquê?

#### 4 – Comunicação de empresa

- Quais as formas e meios que tem usado (ou usou desde o início) para dar a conhecer a empresa? Qual é a ideia principal que quer dar a conhecer acerca da empresa (os produtos? A portugalidade? Etc.)?
- Anuncia a sua empresa nos meios de comunicação da comunidade portuguesa – jornais, rádio, sites comerciais, de associações empresariais portuguesas?
- Anuncia a sua empresa nos meios de comunicação do país – jornais, rádio, televisão sites comerciais, de associações empresariais dos sectores no país de acolhimento?
- Faz publicidade? De que tipo e em que meios (recolher informação documental).
- Tem site, blog ou outro meio próprio de comunicação da empresa?
- Usa as redes sociotécnicas como forma de comunicação e divulgação da empresa (facebook, Google+, outras)? Quais as razões que o levam a utilizar/ou não utilizar estes meios.
- A sua empresa baseia a sua comunicação nas conversas (comunicação pessoal) ou na excelência / diferenciação dos produtos (ex: comida portuguesa ou regional, materiais ou produtos de origem portuguesa)?
- Atribui alguma importância à comunicação da empresa? Que diagnóstico faz da comunicação da sua empresa? Se entende que deveria fazer mais no âmbito da comunicação da empresa que apoios necessitaria para o fazer (conhecimento, meios técnicos, técnicos especializados,...).

##### 5 - Integração do Emigrante nos Contextos Sociais, Culturais e Políticos.

- Qual é a língua que utiliza mais frequentemente no seu meio laboral e porquê? Utiliza a língua portuguesa no seu negócio? Com que fim e com quem?
- Qual é a língua que utiliza mais frequentemente na vida familiar e porquê?
- Os seus familiares utilizam e/ou compreendem o português? No caso de ter filhos, estes frequentam algum tipo de estabelecimento de ensino português/lusófono?
- Recebeu algum tipo de formação no país onde reside? Escola? Cursos profissionais? Cursos Superiores? Quais e em que contexto?
- Qual é a sua nacionalidade? No caso de ter mais do que uma, em que circunstâncias obteve o estatuto de dupla nacionalidade?
- Qual é a nacionalidade do seu cônjuge? E dos seus filhos?
- Costuma ir a Portugal em férias? Em negócios? Leva a sua família ou amigos? Possui uma habitação em Portugal?
- Que bens imobiliários possui no país onde se encontra? São para uso profissional? Habitação etc.?
- Faz parte de alguma associação cultural, desportiva ou de outro tipo portuguesa ou relacionada com as comunidades portuguesas? Qual é a sua participação?
- Faz parte de alguma associação que não seja portuguesa? Qual é a sua participação? Como tomou conhecimento da sua existência?
- Qual é a sua participação na política do país onde desenvolve a sua atividade?
- Faz parte de algum partido político? Qual é a sua participação? Já exerceu algum cargo político? Em Portugal? No país onde se encontra?
- Sente-se integrado no país onde desenvolve a sua atividade profissional? Porquê?
- Alguma vez se sentiu discriminado por ser de origem portuguesa? Na sua vida quotidiana? Na sua vida profissional? (se sim, em que aspetos?)
- Sente-se português? Porquê?
- Tem projetos de regressos à Portugal? E porquê?

Recolha de 5 fotografias das instalações da empresa:

1) interface com a rua (montra, porta, placa de identificação), 2) enquadramento na rua, 3) interior plano geral, 4 e 5) detalhes que chamem a atenção do visitante ou detalhes a que o empresário deseja que prestem atenção.