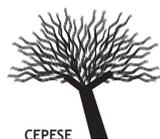
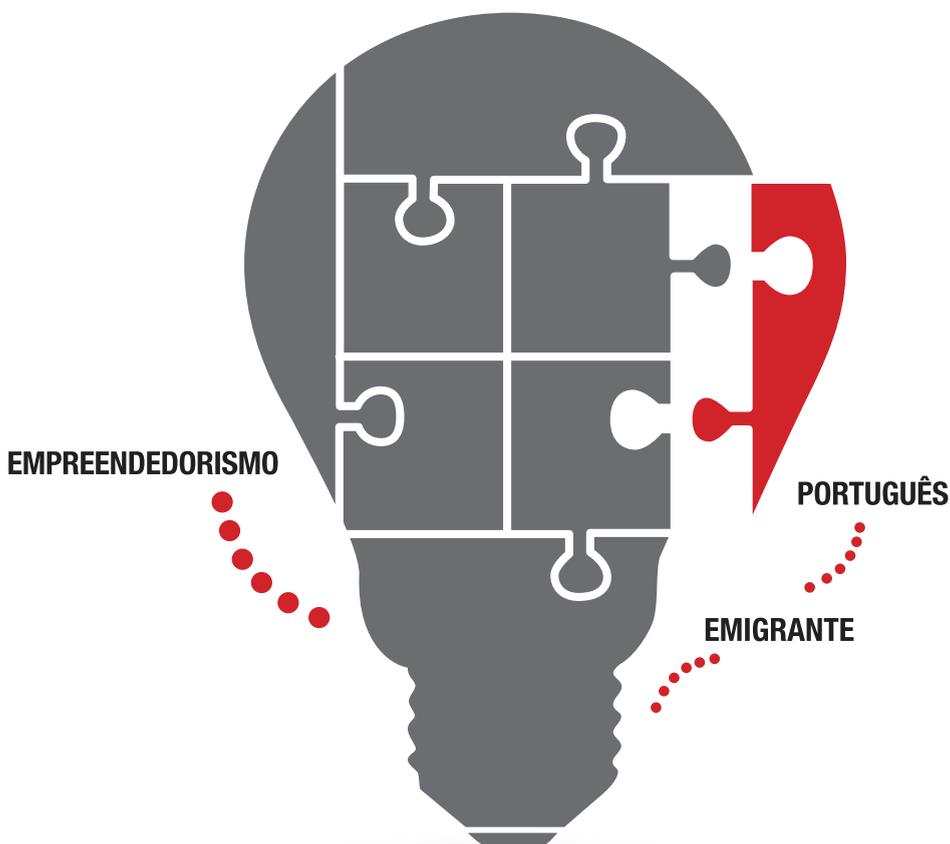


# **EMPREENDEDORISMO EMIGRANTE PORTUGUÊS**

**EM LONDRES, ANDORRA, NICE E MÓNACO**





# **EMPREENDEDORISMO EMIGRANTE PORTUGUÊS**

**EM LONDRES, ANDORRA, NICE E MÓNACO**

---

MARIA ORTELINDA BARROS GONÇALVES  
(COORDENAÇÃO)

PAULO J. A. DA CUNHA

PAULA REMOALDO

JOSÉ DA SILVA RIBEIRO

AURORA SILVA

EDUARDO DUQUE

JORGE ARROTEIA

SARA MAGALHÃES

JOSÉ MENEZES

FILIPA PINHO

JUDITE COELHO

ANA MARIA ROMÃO



CEPESE

## **Título**

Empreendedorismo Emigrante Português em: Londres, Andorra, Nice e Mônaco

## **Autores**

Maria Ortelinda Barros Gonçalves (coord.)

Paulo J. A. da Cunha

Paula Remoaldo

José da Silva Ribeiro

Aurora Silva

Eduardo Duque

Jorge Arroiteia

Sara Magalhães

José Menezes

Filipa Pinho

Judite Coelho

Ana Maria Romão

## **Editor**

CEPESE – Centro de Estudos da População,

Economia e Sociedade

Rua do Campo Alegre,

1021-1055 Edifício CEPESE

4169-004 Porto

## **ISBN**

978-989-8434-34-0

**Porto, 2016**



# **EMPREENDEDORISMO EMIGRANTE PORTUGUÊS**

**EM LONDRES, ANDORRA, NICE E MÓNACO**



CEPESE

## ÍNDICE

7	NOTA DE APRESENTAÇÃO
9	PREFÁCIO
11	INTRODUÇÃO
17	O “ESTADO DA ARTE”
17	1. Empreendedorismo: conceito e tipos de empreendedorismo
19	1.1. Empreendedorismo étnico e empreendedorismo migrante
20	1.2. Outras tipologias do empreendedorismo étnico/migrante
21	2. Fatores que influenciam o empreendedorismo migrante e o empreendedorismo étnico
28	3. Trabalhadores por conta própria na Europa
29	4. Emigrante Trabalhador, emigrante empreendedor
31	5. Empreendedorismo, redes e inovação
32	6. Economia étnica e economia de enclave
35	7. Enclaves étnicos, minorias intermediárias e nichos empresariais
39	8. Estudos realizados sobre o Empreendedorismo Emigrante Português
41	8.1. Empreendedorismo migrante em Londres
43	8.2. Empreendedorismo migrante em França
44	8.3. Empreendedorismo migrante em Andorra
46	9. Emigração e os <i>media</i> (cinema)
53	ANDORRA, LONDRES, NICE E MÓNACO Territórios e Culturas Recetoras
53	1. Contexto e padrão da emigração portuguesa na atualidade
53	1.1. Introdução
54	1.2. Breve enquadramento histórico da emigração portuguesa
55	1.3. A emigração portuguesa atual
56	2. Enquadramento histórico-geográfico de Andorra
62	3. Enquadramento histórico-geográfico de Londres
66	4. Enquadramento histórico-geográfico de Nice e Mónaco
71	TERRITÓRIOS E ABORDAGEM METODOLÓGICA
71	1. Introdução
72	2. Andorra, Londres, Nice e Mónaco: Caracterização da amostra
75	2.1. Distribuição espacial dos empreendedores portugueses nos vários territórios
75	2.1.2. Presença “territorializada”
80	2.1.3. Presença nos <i>media</i> (redes sociais)
82	3. Instrumentos de Investigação
82	3.1. Características do questionário usado
84	3.2. Características das entrevistas realizadas
86	4. Procedimentos
86	4.1. As várias fases
88	5. Resultados Quantitativos
89	5.1. Caracterização Sociodemográfica
89	5.2. Raízes Familiares
107	5.3. Situação profissional dos inquiridos antes e depois de emigrarem e percurso migratório

116	5.4. Razões para emigrar e caracterização profissional pós migração
128	5.5. Percurso migratório
137	5.6. Empreendedorismo emigrante
146	5.7. Caracterização da empresa
176	6. Análise Qualitativa
176	6.1. Breve caracterização dos entrevistados e dos tempos de migração
178	6.2. Ajudas à chegada e redes
179	6.3. A questão da crise
179	6.4. Emigrar para trabalhar
180	6.5. Empreender
183	6.6. Negócios e nacionalidade portuguesa
184	6.7. Participação associativa e política no país
185	6.8. Integração e retorno
187	CONCLUSÃO
192	BIBLIOGRAFIA
205	ANEXOS



## **NOTA DE APRESENTAÇÃO**

A presente obra, intitulada *Empreendedorismo Emigrante Português em Londres, Andorra, Nice e Mônaco*, inscreve-se num Projeto de Investigação desenvolvido pelo CEPESE – Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade -, aprovado e financiado em grande parte pela FCT – Fundação para a Ciência e para a Tecnologia -, intitulado *Empreendedorismo Emigrante Português em Andorra, Londres, Nice e Mônaco* e coordenado pela Prof. Doutora Maria Ortelinda Barros Gonçalves.

No âmbito da emigração portuguesa para a Europa, desenvolvida nas últimas décadas, e que ganhou particular intensidade a partir de 2008 devido à violenta crise mundial que afetou duramente Portugal, procurou-se, como o próprio título do Projeto sugere, abordar tal fenómeno, não nas suas vertentes globais – fluxos migratórios, intensidade, fatores explicativos, distribuição geográfica, etc. –, outrossim detetar, no universo dos portugueses que abandonaram o País, aqueles que, em certos territórios, ultrapassaram o estatuto de trabalhadores por conta de outrem, tornando-se empreendedores, ou seja, agentes económicos que se identificam com os empresários, ou homens de negócio, que aceitaram o risco, lançando-se em nome individual ou coletivamente, na criação de uma empresa, ou com o objetivo de explorar um determinado ramo de negócio oferecendo, assim, ao mercado determinados bens ou serviços.

Trata-se de uma primeira exploração a um tema pouco tratado até ao momento pela comunidade científica, mas que importa aprofundar no sentido de se conhecerem os percursos individuais daqueles que se distinguiram no âmbito das comunidades portuguesas de emigrantes, rejeitando a mediania e a resignação e, pelo contrário, explorando as oportunidades abertas nos territórios em que se instalaram, trabalhando por conta própria, gerando riqueza, e tornando-se, assim, elementos motores do próprio desenvolvimento económico dos países que os acolheram.

Certo de que a Prof. Doutora Ortelinda Barros não deixará, em futuro próximo, de alargar este aliciante tema, queria agradecer-lhe e felicitá-la, em nome do CEPESE, por ter coordenado este Projeto.

Fernando de Sousa  
(PRESIDENTE DO CEPESE)



## **PREFÁCIO**

O Projeto de Investigação *Empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres, Nice e Mônaco*, coordenado pela Doutora Ortelinda Barros, acolhido pelo Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade, e financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia, constitui um bom exemplo de cooperação entre investigadores de diversos centros de investigação e das vantagens que daí resultam.

A convergência de interesses em torno do fenómeno emigratório português e das suas particularidades recentes em contextos geográficos diferenciados permitiu o conhecimento mais detalhado de uma das características do emigrante português – a sua capacidade de iniciativa – e da sua adaptação aos tempos de mudança que animam a sociedade europeia.

Em torno deste tema, a equipa de investigadores participantes no Projeto apresenta-nos os resultados do seu trabalho que nesta versão escrita compreende:

- o levantamento do Estado da Arte nas suas dimensões histórica e geográfica, económica, étnica e social, no contexto da União Europeia e dos países de trabalho;
- uma caracterização das economias dominantes nos territórios em análise;
- os dados de uma investigação detalhada sobre a situação registada em cada um dos contextos do estudo. Estes resultados assentam numa escolha criteriosa da metodologia de investigação, detalhando os instrumentos e os procedimentos de recolha, o tratamento dos dados, a leitura e as conclusões do trabalho realizado.

Os diferentes contributos apreciados no Seminário de apresentação dos resultados finais do Projeto sugerem que o tema em apreço, longe de estar concluído, aponta para a sua continuidade e aprofundamento em novos contextos emigratórios e em situações já distintas das que presidiram à realização da primeira fase do Projeto. Tal realça o interesse e a pertinência do estudo desta velha “constante estrutural” da sociedade portuguesa e da sua adaptação aos tempos de mudança e da globalização forçada das migrações internacionais.

Jorge Carvalho Arroiteia



## INTRODUÇÃO

“A adversidade tem o efeito de despertar talentos que em circunstâncias prósperas teriam continuado adormecidos”.

Citação atribuída a Horácio (poeta romano)

Hoje, como no passado, as migrações populacionais estão intimamente ligadas a fatores económicos, nomeadamente de subsistência. Na verdade, esta motivação, anterior à própria sedentarização do Homem, confunde-se com a própria História da Humanidade., o que nos leva a sugerir que parece existir uma faceta primitiva e inata ao ser humano, que o faz seguir em frente, muitas vezes rumo ao desconhecido, sempre que a sua sobrevivência está ou esteve em jogo. Nesta medida, podemos afirmar que o ser humano é um emigrante por natureza.

Nos tempos que correm, nunca pareceu tão premente o estudo e principalmente a compreensão dos verdadeiros impactes das migrações, não apenas do ponto de vista do sujeito migrante, como também do ponto de vista dos territórios recetores. Falamos em territórios, e não em comunidades ou Estados, pois está por aferir se a matriz solidária que fundou o projeto europeu, irá, ou não, sobrepor-se aos inúmeros interesses políticos, económicos, regionais e até ideológicos de cada Estado Membro.

No momento em que redigimos esta obra, milhares de migrantes encontram-se às portas da Europa (muitos deles caídos nas malhas das redes de tráfico de pessoas) e parte deles caminham para uma morte anunciada, ora afogados ora sufocados em conveses de pequenas embarcações mais do que sobrelotadas, ao tentar a travessia do Mediterrâneo.

Paralelamente, observamos uma Europa que pondera lenta e hesitantemente o que pode (ou deseja) fazer para acolher vagas crescentes de pessoas dispostas a morrer naquele que outrora foi um *mare nostrum* aproximador de pessoas e culturas. Como se não bastasse, assistimos à construção de muros de betão e cercas de arame farpado dentro do espaço *Schengen*. Estranha Europa, esta.

O presente livro, apesar de não aflorar as migrações do presente – pois não fazem parte dos nossos objetivos traçados, que requerem um distanciamento cronológico –, não deixa de ter em mente este sentido pragmático e atual das motivações que levaram os emigrantes portugueses a emigrar. Neste sentido, importa nunca descontextualizar a dimensão económico-social como também os fatores político-ideológicos, os quais terão contribuído certamente para a nossa diáspora e, – como nos descreve Fernando Rosas (1998, p. 373) –, para o “esvaziamento” do nosso país em termos populacionais.

Enunciado o preocupante quadro conjuntural *macro* no qual se foi desenrolando toda a pesquisa realizada entre 2012 e 2015, importa dar a conhecer ao leitor os cenários histórico-geográficos e também as características individuais dos nossos emigrantes que foram objeto de estudo.

Assim, este livro que agora se consubstancia, visa, antes de mais, conhecer e interpretar casos particulares de empreendedores emigrantes portugueses estabelecidos em territórios específicos da Europa, concretamente em Andorra, em Londres e na região dos Alpes Marítimos Franceses (Nice e Mônaco).

Com efeito, mais do que abordar a emigração em geral, focalizamos a nossa ação naqueles que se tornaram efetivamente empreendedores, seja através da criação de negócios em nome individual, seja através da participação em sociedades comerciais. Na atualidade, o termo “empreendedorismo” parece estar um pouco banalizado pelo poder político, talvez pelo reconhecimento tácito de que são as iniciativas do empreendedor que mitigam, não raras vezes, os inúmeros problemas do aumento do desemprego que os Estados, *per se*, não conseguem inverter.

No que respeita aos emigrantes, o empreendedorismo parece tratar-se de uma das facetas mais vincadas do sujeito que rompe com um *status quo*, com o qual não se identifica, que não deseja ou que, simplesmente, não lhe permite a sobrevivência. Nesta medida, o ato de migrar é, em si mesmo, também uma ação que passa pela constatação das dificuldades presentes e pela identificação de potencialidades num outro território. Tais oportunidades, quando trabalhadas, poderão criar riquezas num futuro ou, como diriam os economistas, poderão criar “valor acrescentado”. Ainda assim, só alguns emigrantes é que conseguem materializar este espírito empreendedor num espaço, numa empresa e num negócio comercial. É apenas sobre estes, como já referimos, que nos iremos debruçar amiúde ao longo dos vários capítulos deste livro.

Esquemáticamente, a investigação que foi iniciada em 2012 e que decorreu num período de três anos, teve subjacente os seguintes objetivos:

- a ) identificar os percursos migratórios, as suas tipologias, as dinâmicas sociais produzidas e os processos pessoais e históricos dos emigrantes portugueses que iniciaram um caminho no empreendedorismo económico nos territórios referidos;

- b) descrever os processos de construção de um itinerário profissional empreendedor da população em estudo, as formas do seu desenvolvimento, oportunidades e obstáculos encontrados, a existência de uma lógica transnacional e as possíveis influências comunitárias;
- c) caracterizar a amplitude da construção de “enclaves económicos” nas suas dimensões transnacionais, com base na localização das comunidades portuguesas em estudo (dimensão, duração, força empreendedora, abertura e dinâmicas externas e internas);
- d) comparar os processos migratórios, integração e empreendedorismo nos diferentes territórios selecionados;
- e) constatar a presença dos emigrantes em estudo nos *media* e respetiva utilização das tecnologias de informação e comunicação nas redes sociais e culturais de negócios.

Em síntese, feita a análise individualizada de cada território, procuramos estabelecer diferenças e/ou traços comuns entre todos eles, para uma mais ampla e principalmente mais sedimentada compreensão acerca do empreendedor emigrante português “tipo”, ou seja, tentando construir uma espécie de perfil sintetizador da nossa diáspora e, mais especificamente, da rede de empreendedores portugueses além-fronteiras.

A presente obra começa por percorrer o “estado da arte” no que diz respeito ao empreendedorismo migrante. Após revisão da literatura, segue-se um capítulo dedicado à metodologia, no qual são descritos os métodos e técnicas utilizados, que permitiram validar não só as pesquisas científicas realizadas *in loco*, como também os passos que se seguiram “em laboratório”, nomeadamente o tratamento de dados.

Num terceiro momento, o leitor é convidado a “viajar”, de forma separada, pelos vários territórios analisados, no sentido de uma percepção individualizada e focalizada à escala regional, à qual se segue uma análise final e conclusiva do conjunto dos vários territórios. Concomitantemente, é realizado um breve apontamento à presença virtual dos empreendedores portugueses na internet, nomeadamente nas redes sociais. Deste modo, além da presença “física” e “visível” das empresas e/ou empresários no terreno, procuramos perceber de que forma os mesmos estão conectados na rede virtual, facultando ao leitor uma outra perspetiva – porventura mais desterritorializada e conectada entre si – das nossas comunidades além-fronteiras.

Esta obra constitui um contributo (visível) de um vasto projeto<sup>1</sup> que, em boa hora, foi acolhido pelo CEPESE/Universidade do Porto, coordenado pela Professora Doutora Ortelinda Barros, e no qual se envolveram diversas instituições científicas<sup>2</sup>. Nele participaram vários investigadores de diferentes nacionalidades e de diversos quadrantes científicos, desde a História, à Geografia Humana, passando pela Economia, pela Antropologia Social e pela Sociologia das Migrações.

Dos inúmeros debates, discussões, dúvidas, colóquios, estudos e publicações, sempre sobressaiu uma enorme determinação em conhecer, e dar a conhecer, as várias temáticas, sem nunca descurar o rigor científico. A matriz multidisciplinar do leque de investigadores terá sido, a nosso ver, uma mais-valia, na medida em que terá potenciado uma visão multidimensional e, portanto, mais profunda e assertiva, das realidades observadas.

Esperamos ter contribuído para um conhecimento mais consistente acerca dos empreendedores emigrantes portugueses na Europa. Muito ficou certamente por investigar, sobretudo sobre a nossa diáspora pulverizada por todos os cantos do globo. Quanto a nós, fica o desejo de uma próxima oportunidade, sendo que caberá ao leitor e à comunidade científica clarificarem a necessidade e/ou interesse do alargamento espacial deste estudo.

Por ora, permitam-nos uma última reflexão:

A emigração, sempre vista ao longo da História como uma espécie de “válvula de escape” social em territórios em crise, talvez possa igualmente ser vista como uma enorme oportunidade para as regiões despovoadas, ou até para o aumento do mercado interno europeu, tão abalado economicamente nos últimos anos e sem soluções consistentes à vista. Trata-se naturalmente de desafios complexos, mas que urge resolver.

Assim sendo, fica a pergunta: será que poderemos resolver a crise migratória atual sem estudar e compreender a história das migrações, sem perceber os seus impactes e sem quantificar os seus verdadeiros contributos (também) para as economias recetoras?

“Se o conhecimento pode criar problemas, não é através da ignorância que podemos solucioná-los.”

Isaac Asimov (escritor e bioquímico, filho de emigrantes russos)

---

1 *Empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres, Nice e Mônaco*. Centro de Estudos da População e Economia da Universidade do Porto – CEPESE/UP. Coordenação: Maria Ortelinda Barros Gonçalves. Projeto financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia.

2 A saber: ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Centro de Estudos das Migrações e das Relações Interculturais (CEMRI/UAb), Centro de Investigação e Estudos de Sociologia (CIES-IUL/ISCTE-IUL), Centro de Investigação em Ciências Sociais (CICS/ICS/UM) e Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade (CEPESE/UP).





## **O “ESTADO DA ARTE”**

### **1. EMPREENDEDORISMO: CONCEITO E TIPOS DE EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo<sup>3</sup> pode ser definido como a atitude de quem, por iniciativa própria, realiza ou idealiza novos métodos com o objetivo de desenvolver e dinamizar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração. A migração, só por si, pode ser definida como um ato de empreendedorismo. Numa analogia entre o empreendedorismo e o ato de migrar, pode dizer-se que qualquer migração exige organização e é um ato que sai do curso comum da vida quotidiana, implicando alteração no meio social do migrante e uma desrotinização das suas práticas.

O “empreendedorismo”<sup>4</sup> ou “espírito de empreendimento” vai mais longe que a simples referência a “empresário” ou “espírito empresarial”, que passa pela vontade e capacidade de ser ativo, de conceber e concretizar uma iniciativa estruturada, na base de um projeto definido, objetivos e metas, identificado e mobilizando aliados e recursos, calendarizado e orçamentado, gerindo e avaliando processos e resultados.

A palavra empreender significa criar empresa, criar negócio; ter ideias com vista à produção de bens ou serviços e concretizá-las. Empreendedorismo pode ser definido como (Meneses, 2005, p. 95):

(...) a capacidade individual de tomar a iniciativa e construir algo inovador, utilizando um conjunto de conceitos, métodos, instrumentos e práticas relacionadas com a criação e gestão de organizações, que acarretam consigo um movimento social de criação de emprego e renda, recebendo por isso o incentivo de governos e instituições.

---

3 <https://ciberduvidas.iscte-iul.pt/consultorio/perguntas/empresarialidade-dif-empreendedorismo/17380>, acedido em 01.08.2015.

4 <http://www.geracaocoop.pt/sabias-que/uma-forma-coop-de-empreendedorismo>, acedido em 01.08.2015.

O empreendedorismo define-se como a dinâmica de identificação e aproveitamento económico de oportunidades. Sendo o empreendedorismo um fator de modernidade de uma sociedade, os empreendedores são agentes de mudança e crescimento numa economia de mercado. Os empreendedores, ao estarem presentes em todas as atividades, podem agir para acelerar a criação, a disseminação e a aplicação de ideias inovadoras. Esta dinâmica deverá ser uma das preocupações centrais de toda a sociedade (Meneses, 2005, p. 95).

Os empreendedores possuem características individuais (personalidade, desejos, motivações) que os distinguem de outros padrões e empresários. Estas características podem ser talentos inatos a alguns empreendedores, outros terão que os cultivar e aperfeiçoar, mas não só; a estes talentos é imprescindível a junção de conhecimentos específicos. O indivíduo deve preparar-se para ser um empreendedor a nível mental (emocional e intelectualmente), a nível profissional (motivação para o negócio, clientes e concorrentes) e a nível económico (organização financeira rigorosa e balanço de custos, lucros e tempo de rentabilidade). Freire, (1997 citado em Meneses (2005, p. 96), apresenta três capacidades que um empreendedor deve evidenciar: i) *capacidades concetuais*: relacionadas com a compreensão da interação entre o meio envolvente e a empresa, nomeadamente a capacidade para formar uma visão alargada das questões, ter uma perspetiva de longo prazo e tomar decisões complexas; ii) *capacidades humanas*: relacionadas com a compreensão das outras pessoas na empresa, designadamente a capacidade para interagir com os colegas, motivar os subordinados e dirigir projetos em equipa; iii) *capacidades técnicas*: relacionadas com a compreensão das funções a desempenhar, mormente a capacidade para selecionar as tecnologias apropriadas, desenvolver novos processos operacionais e gerir orçamentos.

Uma das vertentes da atual literatura sobre empreendedorismo define o empreendedor como um criador de redes. Destoando da conceção dominante do empreendedor como um ator atomizado e individualista, traz interessantes desdobramentos, tanto no plano teórico como da observação empírica. No entanto apresenta algumas limitações, particularmente no tratamento do tema num mundo caracterizado por um vertiginoso processo de transformação, onde a inovação representa a mola-mestra. (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

Os verdadeiros empreendedores atuam no sentido de desobstruir ou desbloquear algumas rotas, preenchendo descontinuidades existentes nas redes. Geram, assim, novas rotas e expandem o mercado. O ato de empreender pode, eventualmente, gerar novas obstruções e obstáculos, quando provoca o surgimento de monopólios (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008, p. 5). Podemos considerar que existe, no campo das proposições teóricas, grande sintonia entre os pressupostos inerentes à abordagem das redes e à abordagem do empreendedor como agente de equilíbrio. O empreendedor aí atua conectando recursos dispersos mas conhecidos, presentes em diferentes redes ou grupos sociais, lançando mão, para isso, de conexões e contactos privilegiados. Vai

ocupando e preenchendo os espaços vazios mas facilmente perceptíveis no mercado. No entanto, o ato de empreender encontra-se, também, associado à habilidade de, permanentemente, forjar novos e revolucionários conceitos de negócios, reunindo recursos que poderiam parecer, à primeira vista, mesmo incompatíveis entre si (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008, p. 8).

Miner (1998), em “Os quatro caminhos para o sucesso empresarial: como acertar o alvo no mundo dos negócios”, identifica o tipo de empreendedor e suas características relevantes para o sucesso empresarial, a saber:

### Quadro 1 – Tipo de empreendedor e suas características

<b>Tipo de empreendedor</b>	<b>Caraterísticas</b>
<i>Real manager</i>	Desejo de exercer poder; elevada capacidade de comunicação e supervisão; forte capacidade de promoção e atualização; e atitude positiva quanto à autoridade.
<i>Idea generator</i>	Ser inovador; capaz de resolver problemas; inteligente e avesso ao risco.
<i>Empathic super-salesperson</i>	Tem empatia e estilo cognitivo; habilidade para fazer alianças; desejo de ajudar os outros; valoriza o processo social; tem necessidade de relações harmoniosas e acredita que a força das vendas é a alma do negócio.
<i>Personal achiever</i>	Motivado para atingir os próprios objetivos; mais preocupado em alcançar o sucesso do que com a possibilidade de falhar; gosta de poder influenciar e controlar os resultados, e de situações onde se possa atribuir o sucesso ao seu esforço individual.

Fonte: Miner (1998).

De facto, são vários os autores que se destacam neste âmbito. A título de exemplo refira-se Garavan et.al. (1997) – que aborda a relação entre o ensino do empreendedorismo nas universidades irlandesas e os altos índices de atividade empresarial entre os irlandeses –, e Sarkan (2000) – que produz relevantes estudos acerca das várias relações inerentes ao empreendedorismo, além de elaborar uma assertiva síntese evolutiva sobre o próprio conceito “empreendedorismo”.

#### 1.1. Empreendedorismo étnico e empreendedorismo migrante

O empreendedorismo étnico tem sido definido como “um conjunto de conexões e padrões regulares de interações entre pessoas que partilham a mesma nacionalidade, origem ou experiências de migração comuns” (Waldinger *et al.*, 1990; Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

Vários autores têm frequentemente reconhecido o empreendedorismo étnico como um fator crucial para o desenvolvimento económico das comunidades emigrantes (Lyer & Shapiro, 1999;

Sanders & Nee, 1996; Sequeira & Rasheed, 2006;. Logan *et al.*, 1994; Nee & Sanders, 1985; Waldinger, 1986; Chand & Ghorbani, 2011). As áreas de negócio que se destacam, são geralmente relacionadas com a posição social dos emigrantes como indivíduos ou grupos dentro da sua própria comunidade (Sanders & Nee, 1996; Waldinger *et al.*, 1990; Chand & Ghorbani, 2011).

Ilhan-Nas *et al.* (2011) apresentam uma revisão literária sobre empreendedorismo étnico internacional entre os anos de 1936 e 2009. Estes autores destacam duas questões atuais e teoricamente controversas na literatura, que dizem respeito a migrantes internacionais e ao empreendedorismo étnico: as suas causas e as suas consequências (Min & Bozorgmehr, 2000). Tal como Ilhan-Nas *et al.* (2011) referem, os mais recentes estudos empíricos abordam o emprego por conta própria (Basu, 1998; Constante & Zimmermann, 2004; Kloosterman, 2003; Masurel *et al.*, 2004; Shinnar & Jovens, 2008), as redes sociais (Basu, 1998; Light *et al.*, 1993; Phan & Lucas, 2007; Salaff, 2005), as políticas (Collins, 2003), o género (Janjuha-Jivraj, 2004), as características do capital humano (Ram *et al.*, 2003; Valdez, 2008), fatores demográficos (Evans, 1989; Mora & Davila, 2005; Pedra & Stubbs, 2007), e a história (Kyle, 1999; Makabe, 1999; Portes *et al.*, 1999; Pedra & Stubbs, 2007) como os fatores mais importantes.

Ao mesmo tempo, estes autores destacam o facto de que o empreendedorismo étnico tem um efeito positivo tanto no país de origem como no país de acolhimento. Estes efeitos positivos incluem tipicamente oportunidades de emprego e os lucros económicos para os empreendedores étnicos que estabelecem uma pequena empresa (Masurel *et al.*, 2002; Teixeira, 1998, 2001; Wong & Ng, 2002; Zhou, 2004). Além disso, o empreendedorismo étnico conduz a um resultado positivo ao nível nacional em termos de transnacionalismo e do mercado de trabalho e nos enclaves étnicos (Keupp & Gassman, 2009; Portes *et al.*, 2001; Wilson & Martin, 1982; Zhou & Logan, 1989).

## 1.2. Outras tipologias do empreendedorismo étnico/migrante

Uma contribuição importante para a análise da economia étnica ou imigrante é a que considera ser mais profícuo o enfoque de estudos sobre empresas com cruzamento de culturas, tomando em consideração os vários tipos de capital social dentro e através de fronteiras culturais, como o capital social de ligação (*bonding*), de ponte (*bridging*) e o de vinculação (*linking*) (Pieterse, 2003, p. 5).

Pieterse (2003, pp. 16-17), constrói uma tipologia de iniciativas empresariais com seis modalidades: 1) negócios de imigrantes que servem imigrantes da mesma nacionalidade (e não necessariamente com a mesma etnicidade, já que este seria um negócio muito pequeno); 2) negócios de imigrantes que servem outros imigrantes, e um exemplo é uma loja turca de tapetes que vende os que são feitos em fábricas belgas, a marroquinos na Holanda; 3) negócio de imigrantes a servir um nicho de mercado, por exemplo um cabeleireiro francês ou uma pizzeria

italiana, onde a propriedade, gestão, trabalho, oferta e crédito podem ou não seguir ligações de imigrantes ou origem nacional (e aqui pode haver muitas variações, uma delas a de o negócio funcionar como intermediário entre imigrantes e locais, por exemplo no recrutamento de trabalho, contratação, marketing étnico ou crime); 4) negócios de imigrantes de diversas origens agrupados conjuntamente, por tradição ou *design*, e o exemplo indicado são os centros comerciais étnicos de Toronto ou Amsterdão (e aqui o étnico refere-se precisamente à combinação de vários grupos culturais); 5) negócios imigrantes que servem clientes locais, com práticas de negócio comuns; 6) negócios das segunda e terceira gerações de imigrantes, onde a origem nacional pode ser utilizada para os caracterizar, ou não, e nos quais as práticas de negócio e a propriedade não se distinguem das outras (Pieterse, 2003, pp. 16-17). Esta tipologia reforça a necessidade de perspetivar a segmentação do mercado de trabalho com empresas de imigrantes que empregam imigrantes de outras nacionalidades.

A empresa ou comércio de minoria constituem o fenómeno mais comum, segundo Pieterse, e as economias de enclave ou negócios para fornecimento alimentar apenas de imigrantes e consumidores da mesma etnicidade são os mais raros. Para as empresas imigrantes serem bem sucedidas têm de ser pelo menos biculturais. O que importa realmente é a nacionalidade ou origem nacional e não a etnicidade, diz Pieterse quando refere que a economia étnica representa um conceito que deve ser rejeitado (Pieterse, 2003).

Para o estudo em questão, é importante explorar tipologias como as de Pieterse e, em particular, realça-se a conceitualização da economia étnica que destaca a nacionalidade ou a origem comum.

Conclui-se que o empreendedor não é um ator estável e individualista. A partir deste contexto vai trazer interessantes desdobramentos no plano teórico e na observação empírica com o empreendedor como sendo um articulador de redes e um agente de inovação, não estando, inicialmente, apto para esse ritmo de inovação, pois não era tão intenso como atualmente (Machado, 2012, p. 6).

## **2. FATORES QUE INFLUENCIAM O EMPREENDEDORISMO MIGRANTE E O EMPREENDEDORISMO ÉTNICO**

Os empreendedores, ao estarem presentes em todas as atividades, podem agir para acelerar a criação, a disseminação e a aplicação de ideias inovadoras (...) estando, por isso, entre as preocupações do Instituto de Formação Empresarial Avançada (IFEFA), o qual realiza “atividades que sensibilizem, motivem e despertem a curiosidade para o empreendedorismo”. Possuem características individuais (personalidade, desejos, motivações) que os distinguem de outros padrões e empresários. Estas características podem ser talentos inatos a alguns empreendedores,

outros terão que os cultivar e aperfeiçoar, mas não só, a estes talentos é imprescindível a junção de conhecimentos específicos. O indivíduo deve preparar-se para ser um empreendedor a nível mental (emocional e intelectualmente), a nível profissional (motivação para o negócio, clientes e concorrentes) e a nível económico (organização financeira rigorosa e balanço de custos-lucros e tempo de rentabilidade).”

Há diferentes variáveis, além da existência ou não do capital – que pode ser pensado não exclusivamente como obtido a partir da origem, mas também ganho no destino – e da existência ou não destas comunidades, a influenciar o surgimento de empreendedorismo e empresas étnicas. Uma variável importante consiste no tempo de permanência suficiente para a obtenção dos recursos necessários à constituição de empresas, como o domínio dos processos necessários para a sua concretização.

Num trabalho de 1999 sobre o empreendedorismo, Portes e Zhou dizem, precisamente, que o tempo influencia, seja em que grupo imigrante for, a propensão para o empreendedorismo. Esse tempo é relacionado com a experiência da migração (Portes & Zhou, 1999, p. 152):

Efeito comum para todos os imigrantes é o facto de as chegadas mais recentes reduzirem significativamente as oportunidades de estabelecimento por conta própria. Este resultado é plausível e reforça a impressão, já anteriormente suscitada pelos efeitos produzidos pela variável idade, de que as empresas étnicas são dirigidas sobretudo pelos homens mais bem instalados e mais experientes. Em particular, os imigrantes que chegaram há menos de cinco anos, têm uma probabilidade significativamente menor de montar um negócio.

No caso da emigração portuguesa será, portanto, expectável que, nos países em que os fluxos migratórios são mais antigos exista mais empreendedorismo migrante em relação aos locais onde os fluxos migratórios são mais recentes.

Quanto ao que distingue o potencial dos imigrantes no que se reporta ao empreendedorismo ou ao autoemprego, a tipologia de Portes e Rumbaut (1990) traduz-se numa grande utilidade prática. Com efeito, esta apresenta uma tipologia que se aplica aos EUA, mas que pode ser replicada noutros países. Assim, fatores como os de grupos de nacionalidades diferentes que se inserem na sociedade norte-americana (como migrantes laborais, empreendedores ou qualificados) são primeiramente divididos entre os que se reportam ao contexto de origem e os que se reportam ao contexto de receção. Entre os primeiros, saliente-se o capital humano, os recursos financeiros/materiais, a motivação e saber se são (ou não) legais. Entre os segundos, contam-se as condições do mercado de trabalho, as políticas de governamentais e a pré-existência de membros da sua comunidade (Portes & Rumbaut, 1990, pp. 82-83).

Mais recentemente, conforme assinala Zhou (2004), à maior tendência para trabalhar por conta própria subjazem a discriminação no mercado de trabalho mais alargado e desvantagens associadas ao estatuto de imigrante, como a diferença da língua e a depreciação de capital humano (ou, acrescente-se, a dificuldade em obter equivalências).

Na tradição Schumpeteriana, o empreendedorismo está associado com o comportamento de procura de oportunidade das empresas que estão deliberadamente dispostas a assumir riscos através de um caminho permanente de aprendizagem, de inovação e de "destruição criativa" (Masurel *et al.*, 2004; Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

De acordo com Shinnar e Young (2008), neste contexto, os fatores que influenciam os empreendedores étnicos são muitas vezes referidos como *push and pull factors*. Por um lado, os grupos étnicos são empurrados para o emprego por conta própria, devido aos baixos ordenados por causa da discriminação, das barreiras linguísticas, da educação ou formação incompatível com os países de acolhimento e do bloqueio de promoções profissionais (Shinnar & Young, 2008; Ilhan-Nas *et al.*, 2011, Fairchild, 2010; Köllinger & Minniti, 2006). Neste sentido, o empreendedorismo étnico torna-se uma solução ideal para evitar o desemprego, a exclusão social e para potenciar a mobilidade social (Kloosterman, 2003; Basu, 1998; Constante & Zimmermann, 2004).

Por outro lado, para minorias étnicas e imigrantes, o emprego por conta própria parece ser mais atraente do que o emprego por conta de outrem, porque considera-se que aquele possibilita um salário mais elevado, um desenvolvimento profissional reforçado, uma maior sensação de independência, e um horário flexível para acomodar as necessidades da família (*pull factors*) (Shinnar & Young, 2008; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Da mesma forma, Levie (2007) considera que a vantagem relativa no mercado de trabalho, a facilidade de aquisição de recursos, a perceção de oportunidades de mercado e a atitude para com a experiência de novas atividades empresariais são fatores de atração cruciais que contribuem para o estabelecimento do emprego por conta própria (Levie, 2007; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Este último está relacionado com o facto de que os emigrantes muitas vezes vêm de países com um maior grau de auto-empregabilidade, e esta experiência facilita a transição para o emprego por conta própria (Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Esta evidência aponta para o papel da cultura nacional e das suas diferentes dimensões em determinadas atividades empresariais, tais como a formação e gestão de negócios por emigrantes (Chand & Ghorbani, 2011). De facto, estudos anteriores revelaram que as empresas são normalmente desenvolvidas e estabelecidas por imigrantes de diferentes origens e etnias, a diferentes níveis (Busenitz & Lau, 1996; Luz, 1972; Nee & Sanders, 1985; Portes & Bach, 1985; Portes & Zhou, 1992; Fairchild, 2009; van Delft *et al.*, 2000; Waistad & Kourilsky, 1998; Iyer & Shapiro, 1999; Sequeira & Rasheed, 2006; Kirca *et al.*, 2009; Vinogradov & Kolvereid, 2007; Chaganti *et al.*, 2008; Georgarakos, D. & Tatsiramos, K., 2009).

De acordo com Borjas (1986), o emprego por conta própria tem uma maior expressão entre os imigrantes do que entre os americanos nativos (Borjas, 1986). Bates (1995) sustenta que se observam diferentes tipos e níveis de oportunidades empresariais e recursos entre diferentes culturas. Chand e Ghorbani (2011) usam o exemplo específico das comunidades indianas e chinesas nos Estados Unidos para demonstrar o papel da cultura nacional e as suas diferentes dimensões na formação e uso de redes sociais destes imigrantes na criação de novos empreendimentos. Os autores concluem que: (a) diferentes comunidades de emigrantes têm diferentes formas de acumulação e utilização do capital social na forma como começam e gerem os seus empreendimentos étnicos; (b) estas diferenças manifestam-se nas variações dos motivos para o desenvolvimento desses empreendimentos, nas práticas de recursos humanos e (c) que estas variações podem ser parcialmente explicadas por diferenças entre culturas nacionais.

Além disso, Vinogradov e Kolvereid (2010) consideram que existe uma relação entre os níveis de escolaridade dos diferentes países e as taxas de auto-empregabilidade. Como resultado, “as pessoas provenientes de países com elevada escolaridade, que aprendem a língua do país de imigração, instalam novos processos de negócio e novos métodos de comunicação, mais eficazes. São mais propensos a iniciar um negócio e a tornarem-se trabalhadores por conta própria”.

Outra ideia é que o rápido crescimento da população imigrante e a predisposição para criar enclaves étnicos ajudam a fazer surgir mercados distintos que podem ser vantajosos para serem explorados por co-étnicos (Fairchild, 2010; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Por exemplo, as redes sociais, como a família e os amigos, parecem oferecer novas oportunidades empresariais para os empreendedores étnicos. Os empreendedores estão geralmente limitados em termos de capital para iniciar um negócio, e a presença de membros da família e da comunidade na mesma linha de negócio ajudam ao começo de um novo negócio (Basu, 1998; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Vários autores enfatizam a coesão das redes étnicas (Phan & Lucas, 2007; Yang *et al.*, 2011).

Outros autores, como Granovetter (1995) destacam o valor do capital social das redes étnicas como o fator principal para o sucesso de vários grupos de empreendedores étnicos (Granovetter 1995, Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Por exemplo, Neville *et al.* (2014), enfatizam o facto de que os emigrantes beneficiam de recursos como o acesso a redes internacionais que proporcionam uma vantagem competitiva sobre os proprietários não-emigrantes que exportam ou desejam exportar. Nem todos os empreendedores emigrantes, no entanto, são capazes de beneficiar de tais vantagens. Além disso, Evans (1989) argumentou que os grupos étnicos que partilham línguas similares são nichos económicos que oferecem uma vantagem competitiva para empresas étnicas e que podem ser uma fonte de recursos para os empreendedores étnicos (Evans, 1989; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Brüderl & Preisendorfer (1998) argumentam que o capital social é usado como forma de compensar falhas de outros tipos de capital, embora esta compensação não tenha sido confirmada empiricamente (Brüderl & Preisendorfer, 1998; Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

Por outro lado, alguns estudos consideram não apenas o capital social como um fator importante para o sucesso económico dos empreendedores étnicos, mas também o capital humano ou de mercado (Ram *et al.*, 2003; Valdez, 2008). Portanto, o capital humano, com as competências, educação e experiência; o mercado de capitais, que inclui bens materiais tangíveis relacionados com a origem de classe; e o capital social, um recurso mais “intangível” que promove a solidariedade baseada em grupo, confiança e obrigações recíprocos, são fatores que, quando combinados, facilitam o empreendedorismo étnico (Valdez, 2008; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Em alinhamento com estas observações, Ilhan-Nas *et al.*, (2011) concluíram que a interação desses componentes explica as diferenças entre diferentes grupos de empreendedorismo étnico. Além disso, o capital social refere-se a redes de relacionamento, amizade e laços comunitários, que contribuem para o estabelecimento e operação de seus negócios (Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

No entanto, as descobertas de Levanon (2011) demonstram que existe “um efeito negativo na concentração de grupos étnicos em nichos ocupacionais específicos para atingir a sua realização económica”. Levanon examina os efeitos do capital social étnico na realização económica ao nível individual e de grupo. O autor conclui que “o uso de capital social étnico está associado a salários mais baixos por hora para os emigrantes legais recentemente chegados aos EUA”. Como resultado, baseando-se em fortes laços familiares para encontrar emprego, os emigrantes recém-chegados estão sujeitos a um salário mais baixo do que aqueles que não contam com fortes laços familiares. Por outro lado, isso também significa que esses emigrantes que dependem de fortes laços familiares são mais propensos a obter empregos pouco qualificados. Consequentemente, “os grupos com maiores níveis de concentração étnica têm lucros consideravelmente mais baixos do que os grupos com menores níveis de concentração étnica, mesmo após a contabilização de diferenças entre os grupos a nível de capital humano, do estatuto legal anterior, e de atributos demográficos bem como das condições económicas a nível do mercado de trabalho local” (Levanon, 2011).

Além disso, Kesler & Hout (2010) avaliam se o “espírito empresarial coétnico melhora os salários dos trabalhadores imigrantes”. Sucintamente, os autores concluem que “maior emprego por conta própria na comunidade étnica está associado com salários mais baixos entre os imigrantes empregados”. Isso ocorre porque esses imigrantes têm menos capacidades, menos conhecimento da língua, níveis mais baixos de educação e, portanto, dependem de empregos não-profissionais marginais para ganhar a vida. Os migrantes terão salários mais elevados nos casos “onde os empreendedores coétnicos são numerosos e economicamente bem-sucedidos». O caso em que esta tendência se inverte é quando “os empreendedores coétnicos são excepcionalmente bem-sucedidos financeiramente e consequentemente a sua presença tem um efeito positivo sobre os salários dos funcionários na comunidade” (Kesler & Hout, 2010).

Mora e Davila (2005) sugerem que os fatores demográficos, como o género, afetam as tendências do empreendedorismo étnico (Mora & Davila, 2005). Pouca investigação na área da empresa familiar tem incidido sobre o papel da mulher (Ilhan-Nas *et al.*, 2011). González-González *et al.*, 2011 examinam o empreendedorismo migrante das mulheres na região da Andaluzia, na Espanha. Estudos anteriores indicam que existem inúmeras diferenças entre o empreendedorismo masculino e feminino. No caso das mulheres, o facto de elas terem de “conciliar responsabilidades domésticas, familiares e profissionais” tem diversas implicações no seu comportamento empresarial. Por causa das múltiplas responsabilidades que mulheres têm como “mães, educadoras e prestadoras de cuidados [...] elas são mais propensas a experimentar conflito entre sua vida privada, familiar e profissional”. As mulheres empresárias compartilham várias características. A maioria delas desenvolvem os seus negócios no sector dos serviços, “tomam menos riscos do que os homens”, enquanto que os homens “adotam estratégias empresariais mais defensivas”. Sumariando, os autores consideram que os empreendedores migrantes femininos “poderão ser vistos como modelos que estão a quebrar preconceitos e estereótipos”. Estes estereótipos e preconceitos relacionam-se principalmente com a imigração e o papel da mulher na sociedade. Os empreendedores imigrantes femininos demonstram que nem toda a imigração é prejudicial e que as mulheres podem contribuir ativamente na sociedade.

Finalmente, na literatura, existem também indícios de que o contexto histórico tem afetado o desenvolvimento da atividade empreendedora étnica (Fairchild, 2010; Kyle, 1999; Makabe, 1999; Portes *et al.*, 2002; Stone & Stubbs, 2007; Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

Os contextos socioeconómicos, e institucionais referidos como “mixed embeddednes” (Kloosterman *et al.*, 1999; Kloosterman & Rath, 2001; Leung, 2001; Meira, 2008; Valdez, 2008; Ilhan-Nas *et al.*, 2011), determinam o insucesso e o sucesso do empreendedorismo étnico. Leung (2001) usou o conceito de *mixed embeddedness* que dá ênfase, por um lado, à importante interação dos aspetos sócio e culturais e, por outro lado, às economias nacionais e locais (Leung 2001; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Kloosterman *et al.* (1999) mostraram que a posição socioeconómica dos empreendedores imigrantes poderá ser compreendida se se tiver em conta a sua imersão nas redes sociais de imigrantes e a sua imersão no ambiente socioeconómico e político-institucional do país de acolhimento (Kloosterman *et al.*, 1999; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). Waldinger (1989) também sublinhou o impacto dos fatores ecológicos nas oportunidades e condições de negócio. Tal como Ilhan-Nas *et al.*, (2011) referiram, é frequentemente sustentado que o capital humano, social, financeiro e de mercado afetam a predisposição dos empreendedores étnicos para novos ambientes e para a inovação (Kloosterman *et al.*, 1999; Ram *et al.*, 2003; Valdez, 2008; Williams & Balaz, 2005; Valdez, 2008).

Graaff e Nijkamp (2010) estudaram os impactos socioeconómicos de agrupamentos de imigrantes nos arredores/bairros das cidades dos Países Baixos. O estudo baseia-se no facto de que tem havido um crescimento na população imigrante em países europeus nas recentes décadas. Este fator tem tido um impacto na composição da população que, consequentemente teve impactos socioeconómicos positivos e negativos nos arredores/bairros das cidades. O aspeto positivo de se ter uma comunidade imigrante heterógena, numa cidade e arredores, é o facto de que os “trabalhadores originários de diferentes contextos culturais podem adquirir competências complementares, capacidades de resolver problemas, ideias e ambições”. Do lado negativo, está o facto de que se o nível de diversidade nos contextos culturais e socioétnicos for muito elevado – isto é, se houver imigrantes localizados na mesma área provenientes de variados países – o mesmo “poderá conduzir à fracionalização socioeconómica acompanhada por custos transacionais excessivos para a comunicação” e “frustrar a compreensão mútua, conduzindo a situações de *stress* local, ou até mesmo distorcer a identidade local”. Os autores concluíram sobre o que será o nível ótimo de agrupamento imigrante “através da análise do impacto do agrupamento ao nível dos arredores/bairros em três resultados económicos: o valor médio do nível do rendimento; o valor médio do parque habitacional; e a percentagem de indivíduos que seguem uma educação no ensino secundário ou universitário. Os autores finalmente concluíram que o ponto ótimo da diversidade imigrante é o ponto em que “a composição populacional nos arredores/bairros poderá variar até 40 por cento da média nacional”. Este é o valor máximo no qual poderá haver diversidade na composição populacional, uma vez que valores acima demonstram efeitos socioeconómicos negativos. Os autores também observam que quando a diversidade cultural aumenta exponencialmente numa vizinhança/bairro, os indivíduos altamente qualificados têm tendência a sair da vizinhança/bairro para outra área na cidade, e os indivíduos pouco qualificados tendem a entrar. Consequentemente observa-se um aumento na segregação social e económica (Graaff & Nijkamp, 2010).

Apesar dos resultados do empreendedorismo ao nível local, nos anos recentes, um novo conceito de “transnacionalismo” tem introduzido uma abordagem analítica alternativa nos estudos internacionais de migração (Portes *et al.*, 2002; Rusinovic, 2008). Portes *et al.* (1999), identificaram como empreendedores transnacionais imigrantes empregados por conta própria cujo sucesso empresarial depende dos seus contactos nos seus países, principalmente no seu país de origem (Portes *et al.*, 1999; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). A classe de “empreendedores transnacionais” está a aumentar e estes apresentam uma grande percentagem de pessoas empregadas por conta própria nas comunidades de imigrantes (Rusinovic, 2008; Ilhan-Nas *et al.*, 2011). O empreendedorismo transnacional tem uma enorme significância no curso da adaptação económica imigrante às sociedades acolhedoras e para o desenvolvimento das nações de origem (Portes *et al.*, 2001; Ilhan-Nas *et al.*, 2011).

### 3. TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA NA EUROPA

No atinente à criação do próprio emprego entre nacionais e estrangeiros na Europa, a OECD (2010, p. 5) revela, os seguintes dados: França – 8,1 %; 10,9%; Portugal – 15,6%; 10,1%; Espanha – 16%; 8,7%; Reino Unido – 11,9%; 13,4%. O empreendedorismo imigrante é uma tendência mais valorizada em França e no Reino Unido, enquanto que em Portugal e em Espanha, a conjuntura se inverte a favor dos nacionais.

Noutros dados, Portugal decresce de 88,1% (1992) para 67,2% (2013), quando a UE27 contém 22,5%. A França (45,2%) e o Reino Unido (43,2 %) enfatizam valores abaixo das expectativas, como consequência da crise de 2008. Uma curiosidade interessante são as valias elevadas da Eslováquia (75.7%), da Polónia (68,3 %), da Lituânia (66,3%) e da Hungria (64%).

Investidores e empresários são bem-vindos (OECD, 2013, pp. 48-49) como, recentemente, no Canadá, na Alemanha, na Holanda, na Noruega, na Nova Zelândia, na Roménia e no Reino Unido que desenvolveram políticas para atrair imigrantes de “elevado valor”. Em abril de 2012, na Irlanda, surgem iniciativas para atrair investidores e empresários; em julho de 2011, o Reino Unido lança um programa para talentos imigrantes excecionais na ciência, humanidades, engenharia e arte.

O EUROSTAT regista valores, em janeiro de 2014, sobre o empreendedorismo para o período 2004-2011: i) Portugal apresenta valores de 5,7 e 4,5, respetivamente, em 2008 e 2009; ii) de 2004 a 2011, a UE (dos 13 aos 28 países) apresenta valores em crescendo; iii) Reino Unido: de 76,1 a 80,5; iv) França: 74,4 a 76,8, com o valor mais elevado em 2010 (84,4); v) Irlanda: 9,9 a 11,2; vi) Espanha: 58,0 a 81,0.

O Reino Unido e a França mostram que a criação do próprio emprego é uma variante em crescimento, bem como em países de cenários económico-sociais semelhantes ao nosso, à Irlanda e à Espanha. São países onde o empreendedorismo estrangeiro é bem aceite pelos autóctones.

Mais de 40% dos portugueses emigrados em França com profissão eram operários e trabalhadores similares, de acordo com o recenseamento de 2010. Cerca de um terço (32%) tinham profissões como pessoal administrativo e dos serviços. Os portugueses com ocupações técnicas e profissionais de nível intermédio representavam 12% do total. Os restantes 14% distribuíam-se pelas seguintes profissões: 8% eram comerciantes, pequenos empresários e trabalhadores independentes, 5% quadros superiores e especialistas de profissões intelectuais e científicas e menos de 1% era agricultor (Pires *et al.*, 2014, p. 182).

Eram trabalhadores dos serviços pessoais e de proteção 11% dos portugueses emigrados em Inglaterra e País de Gales em 2011, a mesma proporção dos que estavam empregados como operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem. Os especialistas das profissões intelectuais e científicas eram 10% dos portugueses emigrados em Inglaterra e País de Gales, sendo 7% os quadros superiores e dirigentes, a mesma percentagem dos que tinham ocupações como técnicos e profissionais de nível intermédio. Os restantes 6% eram vendedores

e pessoal dos serviços associados, a mesma percentagem dos que desempenhavam funções como pessoal administrativo e similares (Pires, *et al.*, 2014, p. 193).

A maioria dos empresários da diáspora abrem negócios em atividades onde já trabalharam, e estudos realizados por Prata (2013) e Coelho (2013) no Luxemburgo e em Andorra apontam neste sentido. A maior parte das empresas, de pequena dimensão e de matriz familiar, concentram-se nas áreas dos serviços, comércio e restauração.

Contrariamente ao referenciado acima, no ponto 4, no qual aludíamos ao sucesso empresarial que os emigrantes portugueses sentiam no país de acolhimento, favorecidos pelas políticas governamentais incentivadoras do empreendedorismo, no que concerne a Andorra parece haver obstáculos ao empreendedorismo emigrante de natureza legal e institucional, segundo Coelho (2013). As barreiras legais, neste enclave, limitam a possibilidade dos detentores de autorização de residência ou com vistos de trabalho desenvolverem atividade empresarial e para o conseguirem terão que permanecer efetiva e ininterrupta em Andorra por um período mínimo de dez anos. Acrescem a estas dificuldades os impostos gravosos (dupla tributação) que recaem sobre a atividade empresarial dos emigrantes portugueses.

Podemos sumariamente referenciar alguns dados conseguidos nestes trabalhos como a ligação simbólica ao país de origem através da venda de produtos portugueses, gastronomia, a procura de funcionários portugueses e a utilização da língua portuguesa.

#### **4. EMIGRANTE TRABALHADOR, EMIGRANTE EMPREENDEDOR**

Nas teorias das migrações internacionais é a categoria de trabalhadores que ocupa os primórdios das análises e modelos de explicação das migrações internacionais. Uma vez que as primeiras conceitualizações das migrações veem as migrações como buscas de melhores condições de vida e concebem os migrantes contextualizados num ambiente em que as migrações funcionam como equilíbrios de salários – explicação que se inicia com a teoria fundadora de Ravenstein (1885, 1889) e tem eco na economia neoclássica – não tem lugar, naquelas abordagens, colocar ou imaginar o migrante num enquadramento empresarial.

Nestas primeiras conceitualizações, o modelo de atração-repulsão começa por explicar que as maiores migrações resultam do desejo humano de se superarem economicamente (Ravenstein, 1889, p. 286). Mas este modelo tem como contexto as migrações de massa no sentido rural-urbano, que pareciam espelhar o princípio do *homo economicus* que nele estava subjacente. Este princípio assumia o ser humano provido de uma racionalidade que o orientava para a maximização de vantagens e minimização do desconforto nas suas decisões económicas, através de um cálculo meticuloso de custos e benefícios associados à transferência para o local de destino.

Entre as mais reconhecidas no âmbito das migrações laborais internacionais, a teoria do mercado de trabalho dual (Piore, 1979) tem a pretensão de responder a todas as questões sobre as migrações de longa distância com origem em áreas rurais subdesenvolvidas e tendo países industrializados como destino. O argumento central estabelece que o recrutamento ativo de trabalhadores imigrantes é o impulsionador das migrações, o qual pode ser efetuado pelos empregadores ou ser firmado em acordos governamentais. Nesta teoria, o mercado de trabalho articula-se de forma muito imbrincada com as migrações na explicação de ambas as dinâmicas. A emigração produz-se porque as sociedades receptoras com necessidade de mão-de-obra exercem atração. A emigração circunscreve-se, nesta perspetiva, aos indivíduos (emigrantes) que conseguem obter um posto de trabalho no estrangeiro.

No que respeita ao mercado de trabalho, importa fazer uma introdução relativamente à forma como este se estrutura. A dualidade inerente entre trabalho e capital corresponde, nas economias industriais, a uma segmentação. O capital, como fator fixo da produção, tem custos de desemprego suportados pelos proprietários, e o trabalho é um fator variável cujos custos do desemprego são imputáveis aos próprios. Esta realidade determina que os capitalistas reservem a parte permanente do trabalho para empregar no equipamento e atribuam a parte variável do trabalho para empregar na componente sazonal da procura (Piore, 1979).

Os trabalhadores do sector primário intensivo em capital caracterizam-se pelos trabalhos qualificados com equipamento e ferramentas, mais seguros e estáveis; os trabalhadores do sector secundário, intensivo em trabalho, ocupam postos de trabalho não qualificados, mais inseguros e instáveis, e sujeitos à variação sazonal. É o segmento secundário que pode revelar escassez na oferta e é por essa razão que os empregadores solicitam (pode-se dizê-lo) imigrantes ao estrangeiro (Piore, 1979).

Portanto, é entendido pelos empregadores ser menos oneroso contratar imigrantes do que subir os salários dos autóctones ou substituir o capital por trabalho. E há mais adaptação dos imigrantes do que dos autóctones às condições no mercado de trabalho secundário.

Mas é com uma crítica a este modelo do mercado de trabalho dual que se funda uma das teorias com mais aplicação sobre o empreendedorismo.

A teoria dos modos de incorporação (Portes, 1981, 1999) surge como crítica e introduz uma correção à visão determinista da teoria do mercado de trabalho dual ao adicionar a dimensão da existência da comunidade étnica ou imigrante às dimensões da política governamental e do mercado de trabalho na matriz da receção dos imigrantes nas sociedades de acolhimento.

Com esta teoria, além do mercado primário e do mercado secundário de trabalho, é concetualizado um terceiro modo de incorporação dos migrantes nas sociedades de acolhimento, o enclave étnico ou imigrante, que depende da iniciativa de recursos dos imigrantes e não é produto de políticas económicas deliberadas de recrutamento, porque também não depende das

necessidades de trabalho da classe capitalista. A sua característica básica é que uma proporção significativa da força de trabalho se emprega em empresas de outros imigrantes, sendo portanto a etnicidade – e, acrescente-se, a nacionalidade ou a origem comum, independentemente da etnia – um elemento fundamental em que se baseia a solidariedade para a contratação, mas também a obrigação do cumprimento das funções e permanência (Portes, 1981).

## **5. EMPREENDEDORISMO, REDES E INOVAÇÃO**

Duas visões, em particular, são de interesse no presente trabalho: a do empreendedor como articulador de redes e a do empreendedor como agente de inovação. Tais abordagens, embora independentes, poderiam ser unidas na proposição do empreendedor como criador de redes submetidas a graus variados de inovação. A associação entre elas permitirá, como será mostrado, uma melhor compreensão do fenómeno do empreendedorismo e sua influência na sociedade pós-industrial. Na conceção do empreendedor como um criador de redes existe, implicitamente, uma crítica à noção dominante que o vê como um ator atomizado e autossuficiente. Ao contrário, o empreendedor pode ser vislumbrado como um articulador, com capacidade de unir e conectar diferentes atores e recursos dispersos no mercado e na sociedade, agregando valor à atividade produtiva (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008). O vertiginoso processo de mudança que caracteriza o mundo atual ensejou o renascimento e a ampliação das proposições deste autor, agora inseridas no cerne das preocupações dos “neoschumpeterianos”, conhecidos por sua ênfase no papel das instituições e no esforço para melhor compreender o fenómeno da evolução socioeconómica. Pretendemos mostrar as vantagens advindas da associação destas duas conceções. Iniciamos com a temática do empreendedor como um coordenador e aglutinador de recursos. Abordamos, em seguida, a problemática do empreendedorismo e inovação. Demonstrando a relevância e as limitações da primeira abordagem, propomos, no final, uma união. Tal associação permitirá uma melhor compreensão do fenómeno do empreendedorismo e sua íntima associação com a transformação social e o crescimento económico (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

Empreendedores e empresas destacam-se, no mundo real, pela capacidade de construir e destruir conexões, alterar as configurações das redes e transformar as estruturas de mercado. Como resultado da ação empreendedora, fornecedores e distribuidores são substituídos ou acrescidos; novos produtos são lançados, exigindo a criação de novas redes voltadas para outros segmentos ou nichos de mercado; novas combinações de produtos e mercados são realizadas; alianças estratégicas são construídas e desfeitas; novas alianças se consolidam; relações empresariais e institucionais são remodeladas; relações sociais e mercantis, imbricadas umas nas outras, se reforçam e se modelam. A reconfiguração das redes passa não só pela capacidade de combinação de recursos produtivos convencionais, disponíveis no mercado e compatíveis com um

determinado padrão de conhecimento já existente, mas também, e sobretudo, pela capacidade de combinação de recursos existentes, mas não relacionados ou não considerados compatíveis em face de um dado paradigma tecnológico prevalente. A capacidade de inovar situa-se na essência da capacidade empreendedora, da mesma maneira que a habilidade de conjugar e associar recursos distintos. Neste contexto, o empreendedor pode ser vislumbrado como um agente de conexões, capaz de forjar redes com diferentes graus de inovação na combinação de recursos novos e/ou antigos dispersos no mercado. A união entre vertentes teóricas permite uma melhor compreensão de algumas dimensões relevantes do fenómeno do empreendedorismo e seu impacto na sociedade atual – caracterizada por um acelerado ritmo de mudanças e transformações, em que a inovação é a mola-mestra. Ela abre novas e promissoras vias de investigações, tanto de natureza teórica quanto empírica, que necessitam de ser exploradas, essência da capacidade empreendedora, da mesma maneira que a habilidade de conjugar e associar recursos distintos (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

## **6. ECONOMIA ÉTNICA E ECONOMIA DE ENCLAVE**

Os enclaves étnicos constituem, para muitos imigrantes, uma alternativa ao mercado de trabalho secundário. A literatura é extensa no que se refere aos “enclaves étnicos” ou “nichos de imigrantes”, designando concentrações de grupos de imigrantes numa localização espacial no país de destino, ligados por laços de natureza étnica e social. Estes grupos, munidos de “capital social” (assente numa relação comunitária resultante quer de valores próprios do grupo ou de adversidades ligadas a um estatuto minoritário ou mesmo de discriminação social), de recursos económicos e de espírito empreendedor, implantam empresas que servem o seu próprio mercado étnico ou a população em geral, recrutamento de mão-de-obra na sua maior parte imigrante. Como forma de incorporação na economia recetora, os enclaves possuem um conjunto de características distintas relativamente à maioria dos outros trabalhadores. Por outro lado, a sua formação depende de iniciativa e dos recursos dos próprios imigrantes e não das iniciativas do Estado ou das necessidades de trabalho da classe capitalista. Os enclaves proporcionam, aos seus constituintes, oportunidades de emprego, de educação e de formação profissional e, conseqüentemente, criam oportunidades de progressão profissional e económica aos seus trabalhadores (Rocha-Trindade, 1995, p. 90 citado em Gonçalves, 2009, p. 33).

Os estudos acerca dos enclaves étnicos confirmam que o autoemprego promove a incorporação do imigrante no país de acolhimento e a mobilidade social e económica (aumentando os benefícios de incorporação dos descendentes) “contrariando fortemente o padrão mais comum de migração para o segmento secundário do mercado de trabalho.” Os

enclaves fornecem, entre outras vantagens, proteção ao imigrante face à precariedade do mercado secundário –, constituição de redes sociais e vantagens no que concerne à língua, geralmente comum (Portes, 1999, p. 44 citado em Gonçalves, 2009, pp. 33-34).

Um aspeto a que se tem prestado apenas uma limitada atenção é a contribuição dos emigrantes para a economia através da criação direta de novos negócios. A criação de negócios pelos emigrantes em larga escala, em vários sectores e profissões, e sua contribuição para a criação de emprego têm vindo a aumentar progressivamente na última década. Essa transformação foi, em parte, o resultado do crescente nível de escolaridade de muitos emigrantes, mas também foi ditada pelas mudanças na estrutura da economia pós-industrial. Tem sido demonstrado que os emigrantes são ligeiramente mais empreendedores que os nativos em quase todos os países da OCDE, criando novos negócios, embora a taxa de sobrevivência dessas empresas seja, muitas vezes, menor. As taxas de empreendedorismo também variam entre diferentes grupos de estrangeiros, havendo outros estudos a realçar nesta temática.

Dada a importância estratégica, por um lado, da integração dos imigrantes nos países de acolhimento e, por outro lado, da significativa contribuição para as economias desses países, o empreendedorismo emigrante faz parte das agendas políticas em todos os Estados-membros da OCDE.

Até à data, tem havido um número significativo de estudos científicos na temática de empreendedorismo emigrante, e o fenómeno de negócios étnicos tem recebido, também, cada vez mais atenção por parte do público em geral. No entanto, apesar do trabalho sobre a “economia étnica”, o empreendedorismo português é raramente estudado. Geralmente, os estudos sobre a comunidade estrangeira portuguesa focam-se, sobretudo, nos fluxos de emigração portuguesa, no retorno da emigração e na integração social da comunidade portuguesa no país de acolhimento. Mas é uma abordagem que começa a ter enfoques, como o presente estudo e, a título de exemplo, a questão de empresários portugueses no Luxemburgo.

A entrada e a permanência de empresários e investidores estrangeiros requerem a transposição de muitos obstáculos. Na maior parte dos países da OCDE foram introduzidas recentemente disposições para a admissão de empresários estrangeiros e de trabalhadores por conta própria, mas ainda com muitas ambiguidades. Em vez de definir o nível mínimo do capital investido ou criação de empregos, competência da língua e exigência da experiência no negócio, os critérios estão sujeitos a uma avaliação discricionária pelas autoridades competentes. O sistema de avaliação pode ser mais ou menos elaborado, dependendo do país.

As políticas migratórias incluem, por isso, critérios de admissão específicos e monitorização das condições como base da autorização da entrada, permanência e renovação das licenças. Dos países analisados, no período compreendido entre 1998 e 2008, com impacto em sectores inovadores, Portugal apresenta valores de 4 000 a 7 000 empreendedores, decrescendo de 74

000 para 42 000 no país. No Reino Unido, na França e na República Checa, os empresários imigrantes são mais apreciados quando iniciam um novo negócio; na Áustria, na Alemanha, na Grécia e na Itália os empresários são tão apreciados como os naturais; somente na Holanda é que são menos considerados que os naturais.

Numa situação de tantas mudanças demográficas, sociais e económicas como aquelas que Portugal enfrenta na atualidade, não vai ser fácil aos investigadores conhecer em profundidade tudo o que se passa. Como sucede em períodos de grande turbulência, somente passados alguns anos se poderão clarificar as linhas de fundo que percorremos. Os investigadores pretendem respostas para um enquadramento de investigação e arquitetura de um tema milenar, mas sempre com contornos diferenciadores. É fundamental contribuir com a investigação, estabelecer uma ampla matriz de conhecimento que abra perspectivas, acreditando que as boas decisões, pessoais e coletivas, dependem de informação fiável; estudados os caminhos da emigração atual, poderemos construir com coerência os quadros sociais do futuro.

Uma investigação no âmbito da estratégia da Comissão Europeia para o fomento do empreendedorismo europeu aponta, por sua vez, para a necessidade de as políticas públicas atuarem em quatro eixos fundamentais, orientados para as pessoas, para os processos, para as práticas e para a gestão.

Eixo 1. Empreendedorismo para todos: visa eliminar os obstáculos ao desenvolvimento e crescimento das empresas. Eixo 2. Disseminação da cultura empreendedora, inculcando-a na sociedade civil. Eixo 3. Valorização do empreendedorismo, principalmente nas pessoas que assumem riscos no desenvolvimento de novos projetos. Eixo 4. Gestão eficiente das iniciativas de empreendedorismo: promoção de uma gestão orientada para os resultados das iniciativas amplificadas.

Tudo isto para que a educação formal e não formal, em cada país de origem, tenha, forçosamente, de assumir o compromisso do empreendedorismo para reduzir as dificuldades críticas cíclicas, evitando-se uma dependência estatal excessiva. O empreendedorismo define-se como a dinâmica de identificação e aproveitamento económico de oportunidades. Sendo o empreendedorismo um fator de modernidade de uma sociedade, o empreendedor é agente de mudança e crescimento numa economia de mercado.

O empreendedorismo migrante desenvolve-se em contextos de economia étnica e economia de enclave. Portes foi o autor que primeiro definiu o conceito de economia de enclave, que difere da economia étnica. Caracteriza-se pelos seguintes indicadores: uma classe empreendedora considerável; as atividades económicas incluem atividades produtivas dirigidas ao mercado de consumo geral e não são exclusivamente comerciais; o agrupamento de negócios é diversificado e inclui os nichos que os nativos não pretendem, assim como uma variedade alargada de atividades

comuns à economia em geral; a coetnicidade é o que caracteriza as relações entre proprietários e trabalhadores e, em menor medida, entre patrões e clientes; existe uma concentração física num bairro etnicamente identificável (Zhou, 2004).

A economia étnica é um conceito dual porque inclui a propriedade étnica e a rede de emprego, é uma designação para qualquer empresa que pertença, seja supervisionada ou tenha equipa de membros do grupo étnico/racial minoritário, independentemente da sua dimensão, tipo e localização (Zhou, 2004). Portanto, engloba negócios cujos proprietários sejam minorias intermediárias, negócios cujos proprietários sejam coétnicos em enclaves étnicos e empresas de propriedade étnica ou etnicamente controladas na economia em geral. Ou seja, o conceito de economia étnica é mais abrangente do que o de economia de enclave (que pertence à economia étnica). Porque também significa o controlo do grupo étnico sobre a rede de emprego, permite a canalização de membros coétnicos para firmas não étnicas e, mesmo, para o sector público do mercado de trabalho mais alargado.

## **7. ENCLAVES ÉTNICOS, MINORIAS INTERMEDIÁRIAS E NICHOS EMPRESARIAIS**

O modelo de enclave étnico não explica totalmente a empresarialidade imigrante porque não considera a estrutura de oportunidades e o contexto de inserção do imigrante (Meneses, 2005, p. 72).

Os enclaves são redes de negócios pertencentes a membros da mesma minoria estruturados em *clusters*. Não se encontram dispersos entre outras populações, ao contrário dos grupos intermediários, antes emergem na vizinhança imediata das áreas ocupadas pelo seu próprio grupo” (Portes, 1999, p. 33, citado por Meneses, 2005, p. 32). O enclave funciona como um substituto do meio ambiente para o imigrante, amortecendo a sua incorporação no país de acolhimento, providenciando ao mesmo tempo comunidade e emprego. A emergência de uma economia de enclave étnico pressupõe a presença de um número substancial de imigrantes, com experiência empresarial adquirida no país de origem; a disponibilidade de fontes de capital; e a disponibilidade de fontes de mão-de-obra.” (Portes, 1999, p. 58 citado em Meneses, 2005, p. 32).

As fontes de capital e de mão-de-obra não constituem problema à emergência da economia de enclave, o problema encontra-se ao nível da existência de “um número substancial de imigrantes com experiência empresarial adquirida no país de origem”, ou seja, a existência de uma comunidade empresarial étnica. A inexistência desta empurra os imigrantes para trabalhos dependentes e remunerações mais baixas, enquanto que a existência da comunidade empresarial étnica favorece a implantação de uma economia de enclave de sucesso, garantindo rendimentos mais elevados para os empresários imigrantes, do que se operassem na economia aberta (Portes & Manning, 1986, citado por Meneses, 2005, p. 32).

A natureza do imigrante e o contexto socioeconómico do país de acolhimento podem direcioná-lo para a criação da sua própria empresa (Meneses, 2005, pp. 55-58). Os motivos são diversos: vontade de independência e de controlar o seu próprio destino (fatores culturais); a exclusão social, a discriminação, o desemprego e a pobreza (fatores estruturais); oportunidades específicas de investimento, ou seja, o estabelecimento de negócios em sectores não explorados pelos nativos, conferindo-lhes uma vantagem competitiva; sustentação e apoio em redes sociais étnicas (fatores de integração); aumentos salariais/lucros; inexistência de perspectivas face ao mercado de trabalho dependente; tradição familiar e a conformidade a um modelo herdado. (Levent, Masurel & Nijkamp, 2003, citado por Meneses, 2005, p. 54).

O empreendedorismo étnico tem vindo a ser estudado por teóricos americanos que têm analisado o *ethnic business* e a incorporação dos imigrantes na sociedade de acolhimento. Mais recentemente, apareceram teóricos europeus interessados em estudar o tema. Desses estudos, resultaram vários conceitos fundamentais para se entender a empresarialidade étnica: a) O capital humano é constituído pelas características pessoais do indivíduo, como as habilitações académicas, predisposição, características psicológicas etc.; b) O capital social inclui bens económicos tangíveis como descontos e empréstimos sem juros, ou intangíveis, como informação sobre negócios, empregos e “boa vontade” generalizada nas transações de mercado. O capital social é produto do “encastramento” (*embeddedness*); c) A comunidade étnica é o conjunto de imigrantes da mesma etnia residentes num determinado espaço que estabelecem entre si diversos tipos de comunicação e relação. A etnia é um grupo de pessoas que num dado momento se define como diferente no seio de um grupo mais vasto. Num contexto de migração, a etnicidade não é unicamente considerada como o produto de uma situação sociocultural do país de origem, mas também como sujeita a transformações ligadas ao processo de migração ocorridas no país de acolhimento; d) Os recursos étnicos e de classe são intrínsecos e caracterizadores de uma determinada comunidade étnica, possibilitam um maior ou menor empreendedorismo dos empresários imigrantes, de acordo com determinadas capacidades inerentes e identificáveis; e) As redes sociais são um conjunto de interações de pessoas ligadas por laços ocupacionais, familiares, culturais ou afetivos, são meios de aquisição de recursos escassos de cariz económico, cultural, social e político. A rede comunitária permite o conceito de “encastramento” e um aprovisionamento constante de informação de várias fontes, não só das ligadas à atividade económica como também das provenientes das festas religiosas casamentos etc. (Aldrich & Zimmer, 1986, Greve & Salaff, 2003, citado por Meneses, 2005, pp. 55-56). As redes sociais são indispensáveis para o estabelecimento de uma empresarialidade de sucesso, pois são a base de apoio do negócio, fornecendo a segurança e sustentabilidade do mesmo. A rede é um mecanismo central da transformação dos recursos em vantagens comparativas para a criação da empresa. Para um potencial empresário, o capital de contactos interpessoais é um elemento chave na aquisição de três recursos indispensáveis à criação de uma empresa: informação sobre as oportunidades

existentes, capital inicial e conhecimentos técnicos; f) As transações “encastradas” (*embeddedness*) e o conceito de encastramento, de acordo com Portes (1999, citado por Meneses, 2005, p. 56) “refere-se ao facto de as transações económicas dos mais diversos tipos estarem inseridas em estruturas sociais abrangentes que afetam a sua forma e os seus resultados.” Mark Granovetter (1990), citado por Meneses, 2005, p. 56), distinguiu encastramento “relacional”, referindo-se às relações pessoais entre atores económicos, e encastramento “estrutural”, referindo-se à rede ampla de relações sociais a que estes atores pertencem. O encastramento de tipo relacional inclui as expectativas normativas, a procura de aprovação mútua e as transações recíprocas acima referidas. O encastramento de tipo estrutural chama a atenção para um fator de diferente escala, nomeadamente a inserção das trocas económicas em agregados sociais mais vastos em que muitos outros atores participam, para lá daqueles diretamente envolvidos na troca (Portes, 1999, citado por Meneses, 2005, p. 56).

Isto significa que os empresários não operam num vazio social, mas encontram-se encastrados em várias redes sociais que usam e manipulam para atingir os seus objetivos económicos. Neste sentido, o capital social é um pré-requisito importante, mas não a garantia para o sucesso económico. Cada relação social tem as suas imperfeições, bem como custos materiais e imateriais inerentes. O encastramento em redes sociais pode ser forte, mas o encastramento em redes de fornecedores economicamente relevantes e de instituições financeiras pode ser fraco (Klooterman & Rath, 2001); g) A economia informal (Portes, 1999, p. 35, citado por Meneses, 2005, p. 58) “é definida como a soma total de atividades geradoras de rendimento não reguladas por códigos legais, num ambiente onde atividades semelhantes se encontram regulamentadas. As atividades informais distinguem-se das criminais por envolverem bens e serviços legais, mas cuja produção e comercialização não está regulamentada.”

O surgimento dos enclaves étnicos depende da presença de imigrantes com capital suficiente para investir em empresas, frequentemente trazido do país de origem, e nos EUA o autor exemplifica com mexicanos e cubanos. Na perspetiva da teoria dos modos de incorporação, os enclaves permitem que “minorias com os recursos necessários respondem ao capitalismo com um capitalismo seu que possibilita às gerações sucessivas escaparem à exploração no mercado de trabalho formal” (Portes, 1981, p. 297), constituindo-se como uma reação a condições limitadoras da sociedade recetora.

Os estudos sobre o empreendedorismo étnico surgiram quando os académicos começaram a notar a tendência para determinados grupos de imigrantes e de minorias étnicas serem mais empreendedores e terem uma maior proporção para enveredar pela propriedade de pequenas empresas como estratégia mais adequada para a mobilidade social (Glazer & Moynihan, 1963, citados por Zhou, 2004, p. 1041). Portes refere que Ivan Light foi o primeiro a notar uma maior propensão para o autoemprego entre os nascidos no estrangeiro, e que esta terá sido inicialmente atribuída à discriminação sentida pelos novos vindos ao mercado de trabalho americano (Portes, 1995, p. 25).

A literatura sobre empreendedorismo étnico não se limita aos “enclaves étnicos”. Estes são um grupo, mas que se distingue das minorias intermediárias (Portes, 1995; Zhou, 2004). Portes salienta, ainda, a existência de nichos profissionais que Waldinger assinalou em estudo adequado (citado em Portes 1995, p. 28).

As minorias intermediárias (conceito de Bonacich, citado em Portes 1995, p. 27) consistem em grupos que se especializam em serviços comerciais e financeiros entre uma população que é numericamente maior, mas de recursos económicos limitados. Estes intermediários são de nacionalidade e cultura diferentes da população dominante. Nos EUA, as minorias intermediárias estabeleciam-se em bairros marcados pela pobreza ou em guetos de imigrantes, mas recentemente já se estenderam para outros bairros de classe média, conforme indica Zhou (2004), ainda que revelem poucos laços ou relações sociais com a comunidade local onde se situam as suas atividades económicas.

Os empreendedores do enclave estão ligados pela etnicidade, por estruturas sociais coétnicas e pela proximidade local (Portes, 1995; Zhou, 2004). Os primeiros enclaves étnicos (ou imigrantes, como depois Portes os designa) caracterizavam-se por se situar em bairros imigrantes dominados por membros da mesma etnia e onde existia um sistema de redes sociais coétnicas. Atualmente evoluíram para bairros multiétnicos e outros que se desenvolvem em subúrbios de classe média (Zhou, 2004). Pode haver empreendedores que desempenhem papéis duplos como membros de minorias intermediárias e como empresários de enclave e, como exemplo, o autor indica o imigrante chinês que tem um *fast food* num bairro com maioria latina (intermediário) e depois segue para Chinatown, onde tem outro *fast food* (aqui representando o perfil de empresário de enclave).

No modo de incorporação dos enclaves étnicos ou de imigrantes, grupos de imigrados concentram a sua residência e iniciativas empresariais no mesmo espaço, e as suas empresas são, em geral, fundadas em capital trazido da origem, inicialmente com o objetivo de servir o seu mercado étnico, e paulatinamente alargando-se à população em geral. São imigrantes que “têm a sorte suficiente para se juntarem em comunidades onde os seus conacionais conseguiram criar uma presença profissional e empreendedora substancial” (Portes, 1998, 1995, p. 25). Os enclaves “oferecem oportunidades aos novos chegados para mobilidade económica não disponível a imigrantes que se juntam a comunidades puramente de classes trabalhadoras” (Portes, 1998, 1995, p. 25). O surgimento de enclaves depende da dimensão da população coétnica que constitui o seu mercado e a sua força de trabalho, do nível de capacidades e empreendedorismo dos imigrantes e da disponibilidade de recursos de capital (Portes, 1998, 1995). Os enclaves significam a concentração de atividades de coétnicos num mesmo espaço, ao contrário das minorias intermediárias que se dispersam mais nas suas atividades.

O enclave étnico ou imigrante remete para a perspetiva sociológica da inserção dos imigrantes na sociedade e no mercado de trabalho, o que, na análise dual, se ficava simplesmente pela adaptação económica.

Os nichos profissionais são uma terceira forma de empreendedorismo étnico que Waldinger encontrou em serviços civis em Nova Iorque (Waldinger, 1989; Waldinger & Lichter, 2003). Estes nichos profissionais são resultantes do recrutamento continuado, através de redes sociais, de membros da mesma origem, nacionalidade ou etnia para os postos de trabalho deixados vagos em sectores/empresas onde estão imigrantes. Mesmo que a propriedade formal seja de outros, assim é transformado o local de trabalho em “empresa étnica” (Portes, 1995).

O que as minorias intermediárias, os enclaves étnicos e os nichos profissionais têm em comum, e o que, portanto, caracteriza o empreendedorismo étnico, é uma ligação forte a redes sociais e ao capital social. As redes funcionam como veículo de informação e como fonte de capital para a emergência das empresas imigrantes/étnicas, para o trabalho das minorias intermediárias e para o crescimento dos nichos profissionais.

Esta abordagem ao empreendedorismo remete para a incrustação social (Granovetter, 1985). Esta significa conceptualizar os imigrantes empreendedores como inseridos numa rede de relações sociais próximas de laços familiares, ou seja, em que, além do capital financeiro, podem confiar no capital social para iniciar negócios.

## **8. ESTUDOS REALIZADOS SOBRE O EMPREENDEDORISMO EMIGRANTE PORTUGUÊS**

Segundo Meneses (2005), os empresários portugueses da diáspora exerciam, em Portugal, de forma direta ou indireta, atividades relacionadas com a profissão do país de acolhimento, que lhes proporcionaram os recursos pessoais indispensáveis à empresarialidade e uma base educacional geral e específica, bem como a formação na área empresarial que favoreceu e incrementou a sua apetência para os negócios.

A empresarialidade dos portugueses na diáspora é um estudo que pretendeu, à luz do *ethnic business*, abordar os motivos e os incentivos existentes nos países de acolhimento e, por outro lado, averiguar as possíveis causas do seu sucesso/insucesso empresarial em Portugal. Os resultados revelam que os insucessos empresariais destes empresários relacionam-se com a inexistência, em Portugal, de elos de confiança e solidariedade e de instituições com uma organização moderna e desburocratizada, conhecedoras das especificidades empresariais dos portugueses da diáspora. Ao contrário, os empresários obtiveram o sucesso empresarial no país de acolhimento, favorecidos pelas políticas governamentais incentivadoras do empreendedorismo étnico, bem como pela utilização dos recursos pessoais e étnicos disponíveis.

Os empresários residiam, maioritariamente, em países extraeuropeus, encontrando-se em idade ativa e em situação legal de dupla nacionalidade ou de apenas nacionalidade portuguesa, possuindo habilitações literárias superiores aos emigrantes de décadas anteriores. Eram detentores de grandes empresas ou de PME fundadas há várias décadas. A empresarialidade foi uma consequência da formação efetuada em centros de ensino, ou da formação no terreno, informal, em negócios de familiares. As empresas criadas no país de acolhimento beneficiaram das estratégias contextuais (mercado de trabalho e contexto político-institucional) aí existentes, nomeadamente incentivos fiscais e aposta nas PME dos imigrantes. As empresas criadas são classificadas de grandes empresas e de PME, atuando no mercado primário e não exclusivamente no mercado étnico.

No entanto, as empresas possuem características étnicas, uma vez que a mão-de-obra utilizada é de origem portuguesa. As empresas laboram na área da construção civil, imobiliário, indústria, serviços e banca. Os serviços que prestam direcionam-se para o mercado do país de acolhimento, isto é, atuam no mercado aberto. Uma grande parte destes empresários já tentou, ou investiu mesmo em Portugal; no entanto, a maioria obteve resultados negativos, apontando como razões a burocracia, a falta de honestidade dos colaboradores, a demora dos procedimentos administrativos, a má gestão de programas nacionais e comunitários de incentivo ao turismo e a falta de incentivos fiscais. Em Portugal, o sucesso destes empresários verifica-se na área do turismo, através da exploração de hotéis e do turismo de habitação. Pode-se, apenas, extrapolar algumas conclusões porque a incidência vai para espaços europeus e extraeuropeus: Brasil, EUA, Austrália, Macau, França, Alemanha, Bélgica, Luxemburgo, Suíça.

O estatuto de cidadania e de nacionalidade constitui um recurso pessoal determinante, condicionando a atuação no âmbito da empresarialidade. Os países de origem aconselham, normalmente, os seus emigrantes a optarem pelo estatuto de dupla nacionalidade para auferirem os direitos que o Estado de acolhimento atribui aos seus cidadãos.

Os empresários relacionam-se com a comunidade portuguesa por razões familiares, profissionais e de amizade, institucionais (de origem, como câmaras de comércio e indústria, associações empresariais, embaixadas, consulados, casas de Portugal, clubes desportivos, confrarias).

Meneses (2005) apresenta três grandes questões para tentarmos perceber o (não) retorno dos empresários portugueses, a saber:

1. Porque é que os empresários portugueses da diáspora atingem o sucesso empresarial no seu país de acolhimento e quando tentam investir em Portugal esbarram com dificuldades infinitas?
2. Qual a sua contribuição para o desenvolvimento económico de Portugal?
3. Como estimular e incentivar os seus investimentos em Portugal?

Toda a investigação conhecida, mais sobre a emigração genérica e da empresarialidade do que sobre a vertente do empreendedorismo, justifica que, nos próximos anos, seja lançada uma agenda de investigação sobre os novos movimentos. Realçamos alguns tópicos:

- a) Dimensão rigorosa dos fluxos: quantos portugueses emigraram realmente?
- b) Temporalidade dos movimentos: longa, média ou curta duração?
- c) Migração, mobilidade ou circulação?
- d) Características dos fluxos: qual a composição demográfica e socioeconómica dos novos emigrantes?
- e) Causas dos movimentos: existe mais emigração por necessidade, proximidade ou ambição?
- f) Por que há tanta necessidade de emigrar? E como vai variar essa necessidade?
- g) Contactos mantidos com Portugal: existem contactos de baixa ou de grande intensidade, pelas maiores facilidades de transporte e comunicação?
- h) E, sobretudo: como vai Portugal evoluir?
- i) Haverá aumento ou diminuição das saídas?
- j) Qual é o perfil de quem sai?
- k) Haverá ganho ou perda de qualificações, e de que dimensão?
- l) Afastamento, contacto frequente ou retorno dos emigrantes?
- m) O país caminha para uma centralidade ou para uma “periferização” crescente?

E ainda a necessidade de:

- n) Focar os padrões de práticas de negócios a fim de averiguar a importância dos laços transnacionais;
- o) Realizar um estudo comparativo do empreendedorismo migrante português, em países seleccionados da Europa, de modo a obter um conhecimento mais profundo da estrutura do empreendedorismo em diferentes países e fornecer informação sobre as singularidades verificadas em cada país de acolhimento.

Encontramo-nos num nomadismo internacional, tema do nosso quotidiano.

### **8.1. Empreendedorismo migrante em Londres**

Tal como Drinkwater (2010) menciona no seu trabalho, a recente história da imigração do Reino Unido tem sido bastante complexa. Os diversos fluxos migratórios para o país desde os finais dos anos 40 resultaram no estabelecimento de uma população imigrante muito heterogénea. A imigração em grande escala para o Reino Unido no período pós-guerra, principalmente vinda dos

*New Commonwealth*, começou nos finais dos anos 1940 e era oriunda inicialmente das Índias do Oeste. Os fluxos desta região atingiram valores máximos nos anos 60 como resultado do número relativamente elevado de imigrantes em idade ativa que chegaram das Américas e que ainda reside no Reino Unido. Os imigrantes Asiáticos também começaram a chegar por volta da mesma altura, especialmente da Índia. Os fluxos significativos da Ásia continuaram durante os anos 70 e 80, uma vez que os imigrantes provenientes do Paquistão, Bangladesh e China começaram a estabelecer-se no Reino Unido. O segundo maior grupo de imigrantes veio de África, tornando-se no grupo mais significativo a partir do ano de 2000. Dada a proximidade geográfica dos Estados Membros Europeus (pré-2004), os imigrantes UE-14 têm tido uma notável presença no Reino Unido com chegadas relativamente constantes ao longo do tempo. Os migrantes Europeus foram divididos em duas categorias para evidenciar a escala de imigração dos novos Estados Membros Europeus, provenientes da Europa central e do Este (UE-18) no Reino Unido após 2004. Os fluxos vindos dos países UE-18 têm sido substanciais, estimando-se 573 000 imigrantes de idade ativa a residir no Reino Unido no final do ano de 2009. Mais especificamente, mais de 90% dos imigrantes dos UE-18, que vivem atualmente no Reino Unido, chegaram na última década e a grande maioria depois de 2004 (Drinkwater, 2010).

Os estudos acerca do empreendedorismo étnico em Inglaterra são escassos na literatura científica. Contudo, a recente literatura sobre o empreendedorismo minoritário étnico no Reino Unido foi tipicamente sociológica por natureza, e principalmente focada nos grupos Asiáticos que tendem a mostrar elevadas percentagens de empreendedorismo. A pesquisa mais orientada para as questões económicas, fatores *push and pull*, que estão por detrás das decisões empreendedoras dos imigrantes, começaram nos finais dos anos 1990. Entre outros resultados, foram encontradas fortes evidências de que os baixos rendimentos, provenientes dos empregos por conta de outrem, impulsionam os trabalhadores minoritários étnicos para o empreendedorismo. Outra descoberta – que contrasta com a situação observada nos países da OCDE – foi a de que no Reino Unido a probabilidade de se ser empreendedor é significativamente mais baixa para indivíduos de grupos minoritários étnicos que vivem em enclaves étnicos. Estes resultados sugerem que as condições económicas locais têm um importante impacto nas taxas de empreendedorismo entre as minorias étnicas no Reino Unido (Drinkwater, 2010).

Clark & Drinkwater (2000) estudaram as elevadas taxas de empreendedorismo entre as minorias étnicas em Inglaterra e no País de Gales usando uma abordagem na qual a tomada de decisão que conduz os indivíduos a tornarem-se empreendedores, é influenciada por atributos étnicos específicos, assim como, pelas diferenças nos ganhos sectoriais. Isto é, esta tomada de decisão está fortemente correlacionada com as diferenças dos rendimentos provenientes de um emprego por conta de outrem e de um emprego por conta-própria. Os indivíduos com dificuldade na língua inglesa, e os imigrantes mais recentes, têm menos probabilidade do que os outros

membros das minorias étnicas em se tornarem empreendedores. Talvez isto também seja verdade para os indivíduos que vivem em áreas com uma elevada percentagem dos seus próprios grupos étnicos (Clark & Drinkwater, 2000).

## 8.2. Empreendedorismo migrante em França

Segundo Schnapper (citado por Rinaudo, 1998), durante muitos anos o estudo sobre a imigração e o seu lugar na formação da França como nação foi negligenciada, apesar de ter sido sempre, desde meados do séc. XIX, uma terra de imigração. A existência de uma cegueira em relação às contribuições externas só sofreu uma inversão no momento em que houve consciência que a entrada temporária de imigrantes económicos se tornou cada vez mais permanente. A partir de meados da década de 70 do século passado, e ainda segundo Rinaudo, a imigração começou a ser colocada em novos termos. E esta perceção social surgiu aquando da crise económica de 1973, quando, dentro dos países e em contexto de recessão económica, se começou a contestar a legitimidade da permanência dos trabalhadores imigrantes e estes se recusaram a partir. E como consequência, segundo Dubet, citado por Rinaudo, surge uma nova imigração que não está disposta a voltar a casa, que se instala, onde nascem os seus filhos, surgindo, assim, uma segunda geração já nascida em França.

As crises económicas levantam grandes questões no que concerne à imigração: é nestas alturas que a sociedade mais se questiona sobre a utilidade da presença de imigrantes. Segundo Schor, citado por Rinaudo, “o aumento do desemprego, a visibilidade de alguns estrangeiros, os confrontos da vida quotidiana têm despertado preconceitos contra os imigrantes, muitas vezes exacerbando o sentimento de diferença vivida por franceses e criando-se a ideia de que o país é invadido”. A questão da etnia tornou-se uma questão central das sociedades e cada vez mais emerge como objeto de estudo das ciências sociais.

Como o resto da população francesa, muito dos habitantes da *Côte d’Azur* são fruto da imigração que se iniciou no final do séc. XIX. Russos e arménios durante a Primeira Guerra Mundial, judeus e espanhóis e italianos nos anos 30 e portugueses e africanos em meados do séc. XX. Como resultado destas migrações a população desta região de França é muito diversificada quanto às suas origens.

Estudos acerca do empreendedorismo étnico em França, a exemplo do que se passa em Londres, são poucos na literatura científica. Encontramos poucos estudos sobre o empreendedorismo minoritário étnico em França e muitos deles incidiam sobre ex-colónias francófonas. Um dos trabalhos analisados (Levy-Tadjine, 2004) abordou esta questão sobre dois ângulos: o primeiro, de ordem sociocultural e psicocultural, pretendeu analisar se certos grupos étnicos têm mais predisposição para o empreendedorismo; o segundo ponto, de ordem económica e sociológica,

pretende averiguar quais são as contribuições do país que acolhe e do país e origem e em que medida o empreendedorismo é um fator de integração. Quanto ao primeiro ponto, o autor considera que, e a exemplo de outra literatura científica, as sociedades africanas são mais gregárias e os seus imigrantes manifestam-se mais coletivistas e comunitários e que o empreendedorismo está imbuído deste espírito. No entanto, outras correntes defendem que o determinismo étnico, que durante muitos anos foi assimilado pelas sociedades, não passa hoje de um cliché: a ideia de que os magrebins são comerciantes e os portugueses pedreiros está ultrapassada.

Quanto ao segundo ponto, este autor considera que sociologicamente o empreendedor imigrante vai manter a esperança de um dia regressar ao seu país de origem, é solidário com os membros da sua comunidade, dá grande importância à educação e ao futuro dos seus filhos e pode-se empenhar na política local. No aspeto económico, por outro lado, está inserido em atividades de pequena dimensão na área comercial, podendo reinvestir dentro do enclave étnico.

### **8.3. Empreendedorismo migrante em Andorra**

Apesar de Andorra, ao longo da sua história ter sido uma terra de acolhimento e de passagem, algumas mudanças ocorreram nos primeiros anos do séc. XX. Na verdade, tal como nos recorda Larossa (2007), as principais alterações surgiram nos anos 30 do séc. XX, consolidando-se na segunda metade deste século. A economia ao ser orientada essencialmente para os sectores dos serviços, turismo e atividade financeira, (teve escassas repercussões nos sectores primários e secundários), criou uma necessidade extra de mão-de-obra.

A população acompanhou este crescimento económico, a partir do meio do séc. passado, segundo este autor, muito à custa da imigração, sendo que a “população na última metade do século multiplicou-se por 15, por causa da imigração. Os estrangeiros, desde os anos sessenta, excedem em muito a população nacional” (Larrosa, 2007, p. 72).

Segundo Batalla (2005), entre os países europeus, Andorra é atualmente um dos territórios que possui uma maior percentagem de habitantes estrangeiros, chegando mesmo a superar a população nativa.

No entanto, e apesar de existir em Andorra um sentimento positivo em relação à imigração, verifica-se, por outro lado, uma certa preocupação em manter a integridade nacional e a manutenção dos privilégios da população autóctone. Esta postura reflete-se, por exemplo, na legislação do país que restringe em muito o acesso à nacionalidade dos imigrantes.

Segundo dados mencionados no artigo de Batalla, recolhidos em 2004 pela OCDE, podemos constatar que os países europeus com uma percentagem maior de população estrangeira (Suíça, Luxemburgo e Andorra) partilham duas características: a de serem países de pequena dimensão territorial e o facto de a sua emigração ser oriunda maioritariamente da União Europeia.

Se, e ainda segundo Batalla, até 1975 não havia nenhuma regulamentação em relação à emigração, durante aos anos 80 e 90 do séc. XX, foi aprovado um sistema de cotas, concedidas principalmente a imigrantes europeus o que, por contraponto, restringiu a entrada de trabalhadores não comunitários.

Através de instrumentos legislativos, o governo andorrano definiu uma política geral de imigração com base nas necessidades sociais e económicas do país. Na prática, traduziu-se na prioridade concedida aos imigrantes originários de Espanha e de França, bem como aos restantes membros da União Europeia. Concomitantemente, esta autorização só é concedida a outros imigrantes desde que fique provado a sua experiência para as necessidades do país. Deste modo, legislação procura garantir não apenas o crescimento económico como sobretudo a coesão social do Principado.

Segundo Matias, é a partir dos anos 80 e 90 do séc. XX que a emigração portuguesa para este Principado mais se acentua:

A percentagem de portugueses em território andorrano aumenta exponencialmente em princípios dos anos 90. Em 2005, a população portuguesa estima-se em 11.294 indivíduos, o que supõe 14% da população total. Presentemente, o coletivo português emigrado em Andorra é o conjunto populacional que mais contribui para o crescimento demográfico do Principado. A sua presença e volume, nos últimos vinte anos é, portanto, inquestionável e o seu peso social incontornável. (Matias, s.d., p. 1).

Segundo o Observatório de Emigração de 2012, a emigração portuguesa representa a terceira comunidade mais importante de Andorra, depois da população local e da comunidade espanhola. A grande maioria destes emigrantes portugueses são originários das regiões do Minho e de Trás-os-Montes, trabalhando principalmente na construção civil e na restauração. Segundo o mesmo observatório, existem cerca de 340 empresas de portugueses que empregam um relevante número de trabalhadores portugueses (cerca de 2000), o que evidencia (também) as fortes relações dentro da comunidade portuguesa.

## 9. EMIGRAÇÃO E OS *MEDIA* (CINEMA)

As representações das migrações nos *media*, sobretudo no cinema, é uma contante desde que, em 1917, Charles Chaplin realizou um de seus filmes favoritos – *The Immigrant*.

O filme documentava e trazia para o gueto judeu de Londres, sendo que “todo um gueto é trazido para a ponte do navio” (França, 1989), a viagem, a esperança – os emigrantes maravilhados contemplam através do nevoeiro a estátua da liberdade, o controlo e tratamento dos migrantes no porto, a pobreza e as dificuldades de inserção na sociedade americana. Documentava também no êxito do seu realizador (de alguns) e a encenação do processo migratório a partir da sua própria experiência.

Esta matriz e estes três aspetos são comuns a muitas obras cinematográficas ficcionais ou documentais mas também a algumas investigações de outros ramos científicos. Entre elas, podemos apontar os estudos no âmbito da sociologia e na antropologia das migrações, desde que, em 1918-20, o sociólogo William I. Thomas empreende com o imigrante polaco nos Estados Unidos, Florian Znaniecki, publicando *The Polish Peasant in Europe and America*, escrita de forma colaborativa e com a intensão ou ambição de abordar a experiência migratória a partir do vivido.

A partir destas situações de iniciação, muitas outras publicações científicas, artísticas e literárias, surgiram abordando a temática das migrações, explorando as situações vividas pelos migrantes, as situações de interlocução e a criação colaborativa e participada de conhecimento a partir das experiências vividas (Ribeiro, 2015). Assim acontece com muitos filmes sobre a imigração portuguesa, sobretudo em França. O facto torna-se mais relevante, numa primeira fase, com o acesso dos migrantes portugueses à formação universitária na área do cinema (Cardoso Marques), ao exercício da profissão na área do cinema (Manuel Madeira), à inserção em situações de ativismo social, cultural e cívico (José Vieira) e, posteriormente, ao advento e à democratização do acesso às tecnologias, plataformas e redes digitais.

Há, no entanto, entre o surto migratório dos anos 1960 e a segunda década do século XXI, mudanças profundas na representação da emigração portuguesa nos *media* bem como os conceitos de “território” e de “empreendedorismo migrante”, do perfil das pessoas que emigraram, das situações a partir da qual emigraram, dos locais para onde emigram, das formas de emigração e das formas de representação dos migrantes no espaço público mediático.

Os primeiros filmes sobre a emigração portuguesa, sobretudo para França, são feitos por realizadores exteriores à comunidade portuguesa (Ribeiro, 2015) e respondem à magnitude de um fenómeno social incontornável – “Todos os dias, 300 portugueses passam a fronteira para uma viagem clandestina para procurar trabalho em França. Eles chamam à viagem o salto. O filme é inspirado em factos rigorosamente autênticos” (*Le Saut*, Christian de Chalonge, 1967), ao trabalho social junto dos imigrantes portugueses (*Lorette et Les Autres*, de Dominique Dante, 1971) e à

inserção dos jovens na sociedade francesa (*Portugaises d'origine*, Collectif Centopeia, 1985). A participação de emigrantes ou exilados portugueses nestes filmes é evidente – Luís Cília cria a banda sonora do filme *Le Saut* e as suas músicas são utilizadas em *Lorette et Les Autres* (1971); o produtor Henrique Espírito Santo colabora em *Le Saut* (1967), onde os migrantes portugueses são atores e figurantes no filme de Christian de Chalonge.

A fase seguinte envolve portugueses na realização cinematográfica – intensa atividade criativa e de aquisição, captação e gestão de recursos materiais e humanos. A partir de 1997, com o filme *La crèche portugaise* (1977) e *Chroniques d'émigrés* (1979) de Manuel Madeira, os cineastas portugueses começam a construir narrativas da emigração portuguesa a partir da sua própria experiência e a assumir o processo criativo e a produção de filmes. Não são alheios a este processo – de representação cinematográfica da emigração portuguesa e, posteriormente, de autorrepresentação da emigração portuguesa –, o facto de os primeiros cineastas exercerem sua profissão no âmbito do cinema, ou das universidades que ensinam cinema, enquanto funcionários, docentes ou estudantes. Entre estes, contam-se os casos de Manuel Madeira, Cardoso Marques. Podemos ainda referir a simples simpatia pela matéria ou, pelo menos o interesse por Portugal e pela mudança social e política que se verificou a partir de 1974 (Ribeiro, 2015).

Abria-se, portanto, uma nova fase na representação da emigração portuguesa com as mudanças políticas de 1974. No exterior, são cineastas migrantes que começam, eles mesmo, a orientar as câmaras para a imigração portuguesa e, em Portugal, começam a surgir representações do impacto da migração na sociedade portuguesa.

O primeiro filme abordando a temática da emigração, rodado após abril de 1974 é *O dia do emigrante* (1975), uma curta-metragem, produzida pela Unidade de Produção Cinematográfica n.º 1, Instituto Português do Cinema. Trata-se de um registo cinematográfico do ato comemorativo – Dia do emigrante. O género de cinema comemorativo rapidamente se tornou programa ou transmissão televisiva, como a transmissão direta das comemorações do dia 10 de Junho (atualmente dia de Portugal, de Camões, e das Comunidades Portuguesas). António Pedro Vasconcelos realiza, em 1976, *EMIGR/Antes... e depois?*, produzido pelo CPC – Centro Português de Cinema. O filme aborda, num contexto de extrema instabilidade e efervescência política – agosto de 1975 –, a vinda de férias dos franceses, de milhares de emigrantes provenientes da França e da Alemanha, focalizando algumas famílias de emigrantes que fixam os dias das cerimónias religiosas (casamentos, procissões) e festividades tradicionais (touradas na raia), que então se celebram em função desta vinda dos emigrantes. Rituais de passagem, festas e os rituais locais, processos sociais, contexto político são documentados a partir da vinda dos emigrantes da região da Guarda. O filme tem a importância histórica de documentar a relação dos emigrantes com o país: férias possíveis após democratização do país, contacto com a nova realidade/situação política.

Esta temática do regresso dos emigrantes vai ser retomada por José Vieira em França, sobretudo em *Le pays où l'on ne revient jamais* (2005) e por Miguel Gomes em *Aquele querido mês de agosto* (2008).

Uma das investigadoras, estudiosa das migrações, que deu particular atenção a estas representações, e que iniciou o género sobre a temáticas das migrações, foi Maria Beatriz Rocha-Trindade que, entre os anos de 1984 e 1986, foi autora de cinco filmes, a saber: *Festa do Emigrante em Fermentelos*, *Festa de Nossa Senhora dos Remédios-Lamego*, *Peregrinação dos Emigrantes a Fátima em 1984*, *Inauguração do Monumento ao Emigrante em S. Pedro do Sul* e *Festas de Campo Maior em 1986*. Os objetivos destes filmes foram assim definidos pela autora: 1) “dar aos portugueses habitantes do interior do Território nacional, e também aos que vivem fora do país, o prazer de reviver as próprias origens. Mostrar aos estrangeiros um aspeto essencial da cultura portuguesa, o fenómeno da emigração”; 2) “dar aos portugueses que vivem no estrangeiro, ou mesmo em Portugal, o prazer de reatar os laços com as origens”; 3) “dar aos residentes e aos emigrantes, o prazer de reviver as próprias origens; mostrar aos estrangeiros dois aspetos essenciais da cultura portuguesa, o fenómeno da emigração e a ligação à religião católica; 4) “apertar os laços que unem os portugueses que vivem fora do país aos que permanecem na sua terra, e dar a conhecer aos estrangeiros o fenómeno da emigração”; 5) “dar aos residentes e aos emigrantes o prazer de reviver as próprias origens e mostrar aos estrangeiros um aspeto tradicional da cultura portuguesa” (Ribeiro, 2007).

As férias, as festas e a casa dos emigrantes – *O Sonho do Emigrante* (1985) Maria Beatriz Rocha-Trindade e Helena Roseta, foram objeto de múltiplas das controvérsias ao longo de algumas décadas e as primeiras formas de empreendedorismo migrante em Portugal. Fazer férias em Portugal, voltar à terra, realizar os casamentos e batizados, juntar-se à família, trazer o carro e construir a casa. Como refere Ana Saraiva “Entre 1970 e 1990, as “casas de emigrantes” foram parte visível do processo de mudança cultural da ruralidade para a pós-ruralidade em Portugal, num ajustamento do global ao local através de modelos universais com especificidades locais (Canclini, 1995). Em certa medida, estas construções ajudaram a marcar o fim das casas do trabalhador agrícola, às quais o emigrante não queria voltar porque o remetiam para aspetos do passado e para a imagem da miséria. Estas casas expressam ainda a mudança de um modelo de construção estabilizado entre proprietário e construtor de conceção – assente num saber difundido oral e geracional –, para um modelo participado por um grupo de intervenientes mais alargado, que passava a ser alimentado pela fusão e pela experimentação...

Paradoxalmente, as casas que pressupunham uma mobilidade social e simbolizavam o progresso das aldeias, suscitaram crítica na opinião pública, particularmente por parte de intelectuais e profissionais ligados à produção do espaço, que as consideraram detratórias da paisagem. As suas reações refletiam estigmas e estereótipos do emigrante.

Quanto aos residentes, estes dividiam-se entre o elogio e a crítica, em função de fatores como a ligação afetiva e a identificação com o percurso de vida destes indivíduos. Uns viam nas casas a concretização de uma atitude de coragem e de sucesso dos emigrantes, com contributo para o progresso local; outros encaravam-nas como produtos da atitude ativa, arrogante e invasora, num desrespeito para com os valores de equilíbrio da aldeia” (Saraiva, 2013, p. 11).

Os filmes de João Pedro Rodrigues (colaboração da Antropóloga Filomena Silvano) um filme com duas partes (2 x 60 min.) *Esta é a minha casa* (1997) e *Viagem à Expo* (1999) traduzem outra realidade. A viagem de regresso a casa para férias em Trás-os-Montes, no norte de Portugal e a viagem à EXPO 98, acompanhou a família na sua primeira visita à capital portuguesa durante a Exposição Universal de Lisboa, EXPO 98. Aqui, o emigrante é confrontado com a fase eufórica da modernização do país ou com os símbolos de Portugal integrado da União Europeia e capaz de se confrontar com novos desafios ou novos projetos megalómanos que não modernizam o país senão à superfície (conforme nos situamos num ponto de vista de apocalípticos ou integrados, parafraseando Umberto Eco) e que acabaram por dar origem à crise que atualmente vivemos e a uma nova vaga de saídas do país.

As televisões públicas e privadas seguiram alguns percursos migratórios. Destes, destacamos *Sete Mares*, uma série documental de cinco episódios de 50 minutos realizada por João Ponces de Carvalho para a SIC (2000) e a série da Radio Televisão Portuguesa *Portugueses no mundo*, realizadas em sete temporadas, entre 2010 e 2015, nomeado para *Melhor Programa de Informação Cultural nos VI Troféus TV7 Dias*. Nestes programas de informação e entretenimento a migração é frequentemente associada ao turismo ou à história de presença portuguesa no mundo.

Recentemente, Giulia Prada (Itália) e Pedro Fidalgo (Portugal) realizaram um documentário no âmbito de um *atelier* de iniciação ao vídeo-documental destinado a jovens europeus a viver em Paris – *Tu vois!? Nos voix ont des voies! Diámbulations européenne au croisement de Paris* (2014) integrado no *Programe Européen Jeunesse en Action* (PEJA), e na *Direction Départementale de la Cohésion Sociale* (DDCS) e o apoio da *Região Ile-de-France*. O documentário interroga os europeus de vários Países, como Portugal, Itália, Grécia, Espanha e de África, sobre a noção de estrangeiro, de imigrante, de fronteiras, do sonho e da realidade da emigração. O documentário, realiza um percurso por várias cidades europeias e por várias manifestações contra formas de precaridade de jovens que se cruzam em Paris e se exprimem a múltiplas vezes sobre sua situação na Europa onde as fronteiras se diluem, persistindo, no entanto, muitas formas de discriminação. Em *Tu vois?* O emigrante Africano em Itália expõe a diferença entre a viagem turística, promovida pela televisão, e a realidade das dificuldades de ser imigrante em Itália. Diz que os seis anos de estada em Itália como emigrante, lhe permitiu ver a diferença entre o sonho da imigração (alimentado pela televisão) e a realidade. Permitiu ainda distinguir entre o que faz os migrantes sonharem com imagens e entre o que é a verdade; antes

não era possível saber a diferença; antes via tudo claro limpo, tudo ouro e diamantes, de forma alucinante que o faziam sonhar. Os sonhos acabaram. Acordei. Vou regressar.

Após um estreito caminho por entre um grande número de filmes sobre a emigração portuguesa na Europa, e mais especificamente sobre o empreendedorismo migrante, surgirão muitas perguntas. Umás clássicas, sobre como o valor dos filmes na pesquisa em ciências sociais. Outras perguntas, talvez mais atuais, por vezes mais dramáticas e mais implicada na vida das populações migrantes: o que é que hoje o cinema nos permite descobrir além da materialidade do filme e dos signos que os compõem? Com certeza prevalecem os filmes documentos e representação de fenómeno histórico da emigração fixados em suportes que prevalecem suscetíveis de múltiplos visionamentos, mas também o direito, que Walter Benjamin refere, de homem e mulheres afastados da centralidade dos processos sociais e políticos serem filmados. Os filmes tornam estes homens e mulheres e suas histórias visíveis, torna-os cidadãos de um universo cinematográfico que produz um homem imaginário, tanto no ecrã como no público que deles se apropria. Nesta apropriação há sempre uma dimensão afetiva, estética, poética, mesmo que dramática.

As temáticas são muito diferentes entre os vários filmes, sendo que esta diversidade também é encontrada quando abordamos outros valores como o estético ou o documental. No entanto, levam algo de comum ao espetador. Estes, não são apenas narrativas, imagens e ideias que migrantes carregam consigo nas suas andanças voluntárias ou involuntárias, talvez como memória mas também como presente. Eles contêm também narrativas, imagens e ideias geradas pela própria migração.

A narrativa da migração como *work in progress* é uma das narrativas mundiais mais importantes da nossa época, e o cinema, sempre que se puder manter independente, solidário e curioso e atento, continua a ser meio de expressão artística, de representação científica, de entretenimento e uma forma, como refere Jean-Louis Comolli (2001), de escapar à opressão da sociedade do espetáculo generalizado sem o cinema, único meio capaz de virar contra ela algumas das suas armas. É a narrativa que mais se aproxima do estado real do mundo em todos os seus aspetos do real e do imaginado. A narrativa da migração é sempre uma narrativa de origem, da terra perdida; do lugar que as pessoas tiveram de abandonar e da esperança que carregam consigo de retorno ou de encontro da terra prometida. Uma narrativa dos dramas do quotidiano e dos grandes mitos do retorno ou de encontro da terra prometida; também as narrativas de sucesso dos que acumularam riqueza e /ou experiências cosmopolitas de vida.

Quanto às questões clássicas do valor da imagem na pesquisa em ciências sociais Lucien Goldmann sustenta seu valor, desde anos de 1960: 1) os filmes recriam frequentemente práticas convencionais de escolha por “bola de neve” e uma representatividade social significativa bem como a interação entre grupos significativos na sociedade em estudo; 2) como na pesquisa qualitativa “para 80% das pesquisas da sociologia contemporânea que, mesmo quando apresentam

seus resultados em forma de livro, em que a reflexão conceptual poderá ser introduzida, não conseguem e não excedem o nível de documento imediato” (Goldmann, 1996, p. 122); 3) quanto a questões relativas à relação entre arte e ciência, entre “a arte e as realidades humanas” (Goldmann). Enquanto meio de acesso a um conhecimento tão rigoroso quanto possível da realidade, o filme de ficção contém perigos muito grandes mas também possibilidades que correspondem à amplidão desses perigos. O inquérito, a entrevista, pelo contrário, quando são honestamente empregues sem qualquer intenção de truçagem ou de propaganda apresentam, ao nível do registo imediato, uma grande garantia de autenticidade; por outro lado eles oferecem possibilidades muito mais reduzidas de aceder a uma estrutura verdadeira da realidade e por isso à significação dos factos que registam. Qual é então a solução? “Quero dizer que não será senão a dialética: é o equilíbrio a realizar em cada caso particular entre, por um lado, o quadro global que não poderia ser senão o imaginário mas que pode ser elaborado a partir de dados resultantes de uma pesquisa sociológica prévia tão objetiva quanto possível e, de por outro lado, a exatidão na reprodução de elementos parciais (Goldmann, 1996, p. 124).

Poderemos concluir que a verdade, o realismo e a coerência estética não resultam apenas da boa-fé, da ética, do esforço e do talento individual mas derivam também das dificuldades e limites que um determinado meio – no caso o cinema –, impõem à realização de uma obra criativa. A avaliação dos resultados de um projeto cinematográfico depende, pois, dos seus autores, dos caminhos percorridos, dos interlocutores envolvidos no projeto e das dificuldades inerentes à sua realização num tempo determinado.

A democratização das tecnologias, o acesso às plataformas e o uso persistente das redes sociais mediadas pelas tecnologias libertaram-nos e libertaram os migrantes de constrangimentos económicos, tecnológicos e políticos de produção de autodocumentação do seu processo migratório.

Como outrora as cartas, os papéis de família, as fotografias (como os utilizados por Florian Znaniecki no início do Séc. XX), hoje, a partilha de fotografias, de eventos, de fragmentos da vida vivida, estão disponível no espaço público virtual suscetível de constituir um acervo primário de documentos de pesquisa.

Também os negócios ganham relevo neste contexto e em ambientes virtuais. Esta é uma pesquisa que agora se inicia e que comporta amplas possibilidades de desenvolvimento. Na verdade, um dos desafios atuais de estudo das migrações e do empreendedorismo migrante é o da presença nas plataformas e redes sociais, sendo que esse estudo será por nós abordado no ponto “Presença nos *media* (redes sociais)” deste livro.



## **ANDORRA, LONDRES, NICE E MÓNACO – TERRITÓRIOS E CULTURAS RECETORAS**

### **1. CONTEXTO E PADRÃO DA EMIGRAÇÃO PORTUGUESA NA ATUALIDADE**

#### **1.1. Introdução**

A emigração portuguesa readquiriu importância na agenda mediática e de investigação a partir de 2008, já no contexto de crise mundial, em resultado de dois fatores: o pressuposto de que a crise estaria a levar mais portugueses para fora do país; a criação do Observatório da Emigração, quando se deu início a um trabalho de recolha e disponibilização de dados estatísticos nesta área, entre outros elementos de apoio ao desenvolvimento de projetos.

Um ponto prévio deve ser desde já estabelecido: a emigração portuguesa nunca esteve parada, antes ocorria em modalidades mais circulares e sazonais do que acontecia nos anos 1960. Mas o tema da emigração foi relegado para segundo plano devido ao protagonismo e visibilidade da imigração nos últimos 30 anos, e neste período generalizou-se a ideia de um “Portugal país de imigração”, como outros países da União Europeia.

O interesse mediático pela emigração em contexto de crise surgiu com sucessivas referências à associação da emigração ao aumento do desemprego e ao fluxo para Angola, um destino novo no padrão dos destinos europeus da emigração que se conhecia (antes do aumento do volume da imigração). Contudo, estudos académicos da última década também já reportavam o desenvolvimento de um novo fluxo para o Reino Unido em finais da década de 1990 e a continuidade, desde os anos 1980, da emigração para a Suíça.

Atualmente, o padrão migratório português no panorama das migrações internacionais é mais favorável a movimentos de saída do que a movimentos de entrada. Mas o país combina ambos os movimentos, ainda que em desequilíbrio, parecendo-nos ainda adequado referir Portugal como tendo um regime migratório misto (Peixoto, 2007), em detrimento de uma unidirecionalidade de fluxos com destino em Portugal.

Um contributo relevante para a investigação sobre emigração portuguesa está presente no livro Portugal: Atlas das Migrações Internacionais, no qual a dinâmica das migrações em Portugal se encontra analisada e mais desenvolvida. (Pires *et al.*, 2010). Mais recentemente,

Neste texto começa por se fazer um enquadramento histórico da emigração portuguesa. Em seguida, apresenta-se o padrão atual da emigração, com alguns dados de *stocks* e de fluxos.

## 1.2. Breve enquadramento histórico da emigração portuguesa

O que hoje se reconhece como o primeiro ciclo da emigração portuguesa consistiu no movimento transatlântico de portugueses, entre o fim do século XIX e até meados do século XX, em direção aos mercados de trabalho que se libertavam da escravatura, principalmente no Brasil e nos Estados Unidos.

Entre os cerca de 1,3 milhões de migrantes saídos de Portugal entre 1855 e 1914, cerca de 80% saíram do continente e, destes, 82% foram para o Brasil, 2% para a Argentina e 15% para o Canadá (Klein, 1991). Ao Brasil, para onde os portugueses rumaram em primeiro lugar, terão chegado a cerca de 1,3 milhões entre 1820 e 1930 e 1,8 milhões se o período se estender a 1972. Esta emigração teve continuidade e prolongou-se mais no tempo, se comparada com a de outros grupos de emigrantes europeus como os italianos – primeiros no conjunto dos imigrantes – e os espanhóis, ou os japoneses (Klein, 1991).

A emigração foi mais reduzida entre 1930 e 1954. Predominava o destino americano e, em particular, o brasileiro. As saídas foram de 385 mil portugueses, com uma média anual de 15 mil (Peixoto, 1999).

No segundo ciclo da emigração portuguesa, os portugueses integraram migrações para a Europa, em especial França e Alemanha, juntamente com os italianos, espanhóis e imigrantes oriundos do Norte de África, depois da 2.<sup>a</sup> Grande Guerra e até ao início dos anos 1970 quando são restringidas as entradas nos países europeus, em resultado do choque petrolífero. Em 20 anos, 1 milhão e 361 mil portugueses saíram, numa média de 82 mil por ano, considerando-se ter sido o maior êxodo migratório absoluto no país, por referência a um tão curto espaço de tempo. A França, sozinha, concentrou quase um milhão de entradas de portugueses neste período (Peixoto, 1999). Nesta fase ganhava importância o fluxo para o Canadá, acontecendo o inverso no caso do Brasil; e continuavam as saídas para os Estados Unidos.

Depois de 1975, com a restrição das entradas nos países europeus, outros fluxos para outros destinos foram surgindo, acompanhados por fluxos de retorno que se crê tenham sido de cerca de 20 mil regressos anuais durante a década seguinte (Rocha-Trindade, 1993). A partir de 1985, notou-se um novo aumento na emigração, com modalidades mais flexíveis como as sazonais, nomeadamente para a Suíça e Alemanha. (Peixoto, 1999).

Nos últimos anos, a emigração portuguesa intensificou-se, tendo como destinos o Reino Unido e a Espanha na Europa, ou Angola no território extraeuropeu, embora mais recente se tenham transformado algumas dinâmicas da migração. Estaremos, desde a década de 1980, no terceiro ciclo da emigração portuguesa.

A emigração portuguesa global veio a ter uma retração no início da crise, porque afetou igualmente países para onde se dirigia, maioritariamente situados na Europa.

### **1.3. A emigração portuguesa atual**

O número de portugueses emigrados ronda os 2 milhões, e Portugal é hoje o país da União Europeia com mais naturais a residir no estrangeiro. Nos últimos anos terão saído cerca de 100 mil portugueses anualmente para irem residir fora.

Em 2010 residiam no conjunto dos países europeus mais de dois terços dos portugueses emigrados e dirigiram para a Europa mais de 85% do conjunto dos que saíram nesse ano (Observatório da Emigração, 2014 emigrantes que nesse ano saíram de Portugal).

Espanha foi o principal destino da emigração: entre 2003 e 2007. As taxas de crescimento das entradas foram sempre superiores a 30% e chegaram, mesmo, a ser de 104% (Pinho & Pires, 2013). Mas em fevereiro de 2009, o desemprego em Espanha atingiu 15,5%, mais 6,2 pontos percentuais que no ano anterior (OCDE, 2009, p. 5).

Desde 2010, devido aos efeitos da crise das dívidas soberanas e os efeitos recessivos das políticas de austeridade, a emigração passou a crescer mais do que antes da crise.

Os principais destinos da emigração portuguesa são, hoje, o Reino Unido, a Suíça, a França e a Alemanha.

No que respeita aos países onde a emigração portuguesa é mais antiga, há hoje populações emigradas numerosas, mas envelhecidas e em declínio. É o caso do Canadá, dos EUA, da Venezuela e do Brasil, embora a emigração para este último país tenha atualmente alguma dinâmica e possa estar a inverter-se esta tendência. Em geral, porém, a entrada de novos imigrantes portugueses nos países americanos diminuiu e a mortalidade e movimentos de retorno e de remigração não têm sido, portanto, compensados (Observatório da Emigração, 2014).

Nos destinos europeus da emigração portuguesa dos anos 60, as populações portuguesas emigradas são numerosas e envelhecidas, mas em crescimento. A recente retoma da emigração portuguesa para países como a Alemanha, França e Luxemburgo já está a inverter a tendência para a diminuição das populações portuguesas aí residentes, se a dinâmica anterior se mantivesse. No entanto, ainda não está a compensar o seu envelhecimento em consequência da interrupção dos fluxos no período pós-1974 (Observatório da Emigração, 2014).

Nos novos destinos da emigração portuguesa, as populações emigradas são jovens e estão em crescimento, embora com padrões já variáveis (Observatório da Emigração, 2014).

O Reino Unido é, hoje, o primeiro país na lista dos países atuais de emigração portuguesa: com 30.000 entradas em 2013, a emigração aumentou 47% entre 2012 e 2013.

A emigração portuguesa para o Reino Unido remonta aos anos 1960 (embora sem o volume da que se dirigia para França, Luxemburgo ou Alemanha), na altura com uma forte presença de

trabalhadores altamente qualificados. Hoje, vivem no Reino Unido 107 mil emigrantes portugueses (Observatório da Emigração, 2014, p. 46).

Os primeiros portugueses que emigraram para o Reino Unido, em meados do século XX, dirigiram-se sobretudo para Londres e para as ilhas do Canal (Jersey e Guernsey). Foi, porém, a partir de finais dos anos 1990 que começou o crescimento acentuado do número de portugueses no Reino Unido, ao mesmo tempo que cresceu, também, o número de residentes lusófonos originários de Angola, Índia, Moçambique, Brasil, África do Sul e Macau (Pires *et al.*, 2010).

Nos anos 1960 e 1970, os portugueses em Londres, em especial nos bairros de Kennington, Lambeth e Stockwell, exerciam atividades sobretudo no sector da limpeza e do serviço doméstico, e no pequeno comércio de restauração (Pires *et al.*, 2010, p. 106). Os que se dirigiam para Jersey e Guernsey tinham trabalho nas indústrias hortícolas e hoteleiras.

Na emigração de trabalho mais recente para o Reino Unido, há mais dispersão geográfica e mais polarização ocupacional. Por um lado, encontram-se, entre os novos emigrantes, quadros altamente qualificados e, como se referiu, profissionais de saúde; Por outro lado, e em maior número, trabalhadores manuais empregados na agricultura e nas indústrias alimentares. Para além de Londres, a presença portuguesa é significativa em torno de Norfolk e Suffolk, no Leste, em redor de Manchester e junto à Escócia, no Norte, em Gales e na Irlanda do Norte (Pires *et al.*, 2010, p. 106).

## 2. ENQUADRAMENTO HISTÓRICO-GEOGRÁFICO DE ANDORRA

Antes de avançarmos para a caracterização dos inquiridos, importa conhecer os espaços geográficos que se apresentam como alvo desta investigação, e neste sentido, o trabalho desenvolvido por Carvalho (2007) foi fundamental para as considerações que a seguir apresentamos sobre Andorra.

**Figura 1 – Mapa de Andorra, 2013**



O Principado de Andorra, também caracterizado como «O País dos Pirenéus», situa-se entre a França e a Espanha, sendo o país habitado mais alto da Europa (Figura 1). Em 2012, segundo os dados do Observatório da Emigração, contava com 76.246 habitantes para uma área de 468Km<sup>2</sup>.

**Figura 2 – Bandeira Nacional de Andorra**



A bandeira nacional do Principado foi adotada em 1866 e é constituída por três barras verticais de cor azul, amarelo e vermelho, com um brasão de armas de Andorra no centro (Figura 2). Este ostenta, na parte superior esquerda, uma mitra dourada e um báculo de ouro, representando o Bispado de Urgell.

Sobre um fundo dourado, podemos ver, na parte superior direita, três barras do Condado de Foix; na parte inferior direita aparecem as vacas do Visconde de Bearn e, na parte inferior esquerda, podemos ver as quatro barras das casas catalãs.

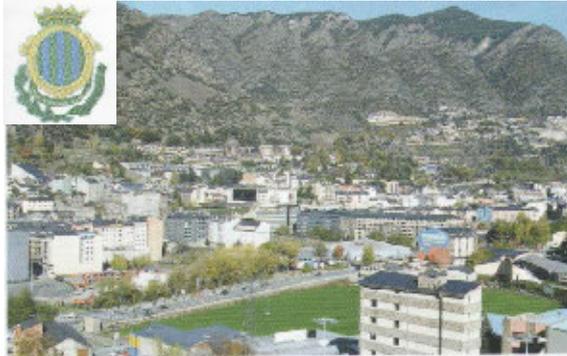
Em Andorra, a língua oficial é o Catalão e, embora possua moeda própria (o Diner), devido à influência dos países vizinhos, acaba por usar o Euro como moeda de curso legal.

Só em maio de 1993 é que o Principado ficou independente, ao adotar a Constituição. Dois meses depois, tornou-se membro das Nações Unidas e, mais tarde, do Conselho da Europa.

O regime político atual é de um Co-Principado, exercendo simultaneamente as funções de chefe de Estado o Bispo d'Urgell e o Presidente da República Francesa. O regime parlamentar, por sua vez, é constituído por 28 deputados.

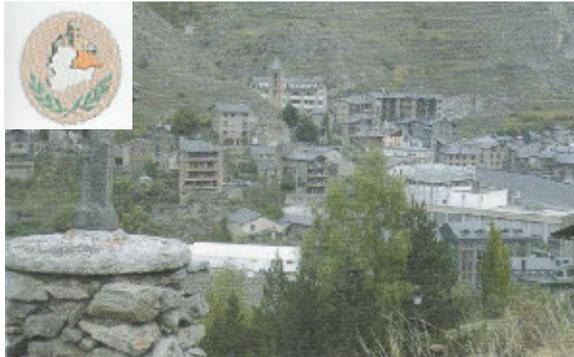
Em termos administrativos, o território está dividido em sete paróquias:

**Figura 3 – Andorra la Vella (Carvalho, 2007, p. 25)**



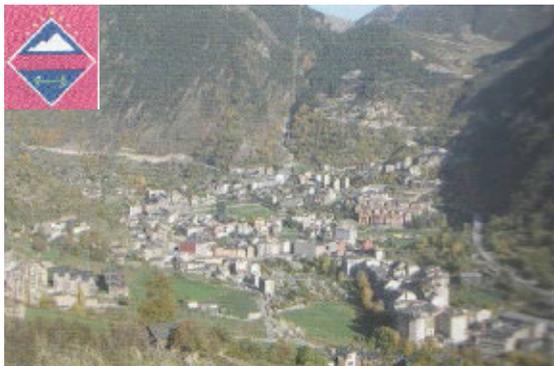
A 1.090 m de altitude, situa-se Andorra la Vella (Figura 3), principal localidade e a capital do país, estando aqui reunidas as principais dependências administrativas e institucionais, entre as quais a sede do Parlamento Andorrano.

**Figura 4 – Canillo (Carvalho, 2007, p. 25)**



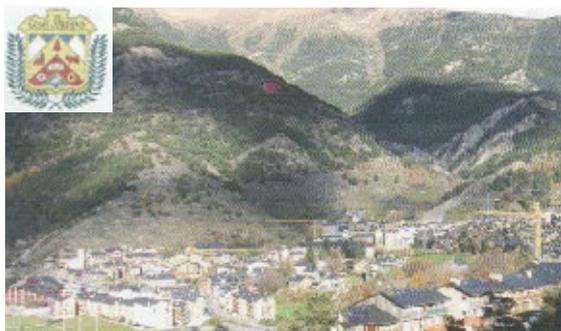
A paróquia de Canillo é a primeira paróquia a nível protocolar, e situa-se a 1.400 m de altitude (Figura 4). Aqui encontramos o Santuário de Mirixell. Nostra Senyora de Mirixell é padroeira do Principado e venerada no dia 8 de setembro, dia Nacional de Andorra.

**Figura 5 – Encamp (Carvalho, 2007, p. 26)**



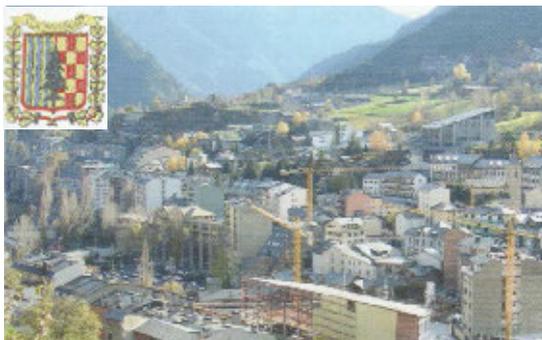
Considerado o centro geográfico de Andorra, encontramos Encamp, que, a 1.260 m de altitude, converte-se nas pistas de skis mais importantes do Principado (Figura 5).

**Figura 6 – Ordino (Carvalho, 2007, p. 27)**



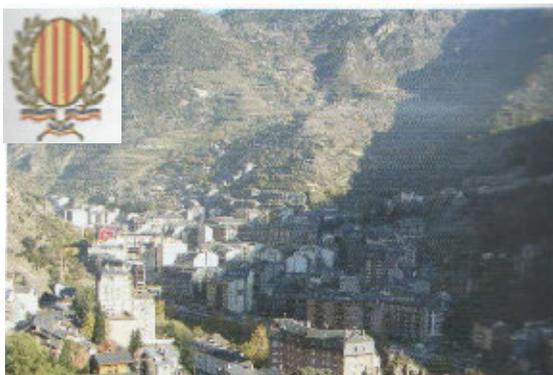
Mais a norte do Principado, encontramos Ordino (Figura 6), onde, a 1.304 m de altitude, podemos encontrar o mais importante centro cultural de Andorra – Auditório Nacional de Andorra.

**Figura 7 – La Massana (Carvalho, 2007, p. 27)**

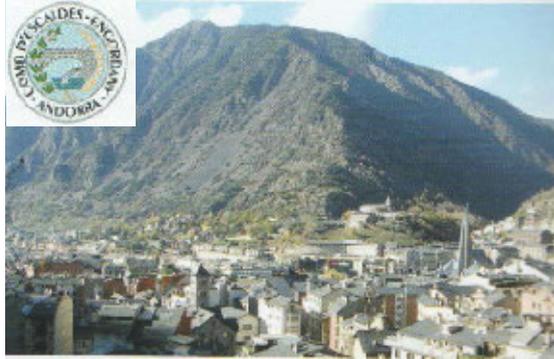


Por sua vez, o pico mais alto do “País dos Pirenéus” (o Pico de Comapedrosa), a 2.942 m de altitude, situa-se na paróquia de La Massana (Figura 7), considerada uma localidade com forte dinamismo turístico devido às pistas de ski de Pal e Arinsal.

**Figura 8 – Sant Julià de Lòria (Carvalho, 2007, p. 28)**



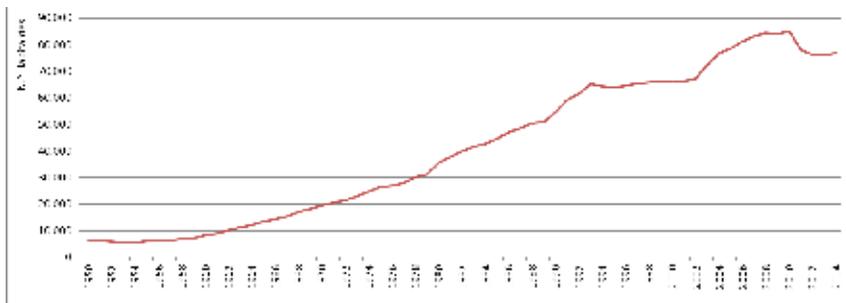
Mais a sul do Principado, encontramos a paróquia de Sant Julià de Lòria (Figura 8), cidade universitária por excelência, que, a altitude de apenas 945 m, faz fronteira com Espanha, estando, por isso, bem apetrechada com vários centros comerciais e estações de serviço.

**Figura 9 – Escaldes-Engordany (Carvalho, 2007, p. 28)**

Mais recentemente criada, encontramos a paróquia de Escaldes-Engordany (Figura 9) que, embora não possua pista de ski, contempla outras ofertas de desporto e é, por excelência, o centro termal do Principado.

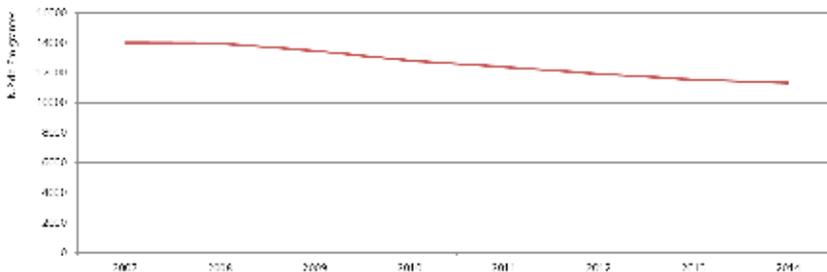
No que à população diz respeito, o enclave Andorrano tem vindo a assistir a um aumento populacional desde os anos 50 do século passado, excetuando uma pequena quebra nos anos de 2010 e 2011 (Figura 10).

Não obstante este aumento populacional, os poucos dados disponíveis revelam que a emigração portuguesa para o território tem vindo a decrescer (Figura 11), facto que não será alheia a crise na construção vivida nos últimos anos, aliada ao aumento dos fluxos migratórios de portugueses para outros destinos, como Inglaterra.

**Figura 10 – Evolução da População Residente Estimada em Andorra entre 1950-2014**

Fonte: Produção própria a partir de dados do Governo de Andorra, Departamento de Estatística.

**Figura 11 – Evolução das Autorizações de Imigração a Cidadãos Portugueses em Andorra entre 2007-2014**



Fonte: Produção própria a partir de dados do Governo de Andorra, Departamento de Estatística.

### 3. BREVE ENQUADRAMENTO HISTÓRICO-GEOGRÁFICO DE LONDRES

Londres (Figura 12), atual capital de Inglaterra e do Reino Unido, situada sobre as margens do rio Tamisa, desde (pelo menos) os tempos do Império Romano, tem tido sempre uma relevante importância geoestratégica não só enquanto ponte comunicacional entre o velho continente e os vários povos da atual Irlanda e Escócia, como também enquanto zona tampão que impediria ataques ao próprio Império Romano. Paulatinamente, e com o decorrer da História e das próprias vicissitudes da grande ilha, Londres acabaria por se afirmar quer enquanto sede do poder real e britânico, quer enquanto grande metrópole marítima, industrial, científica e cultural.

Hoje, encontra-se entre as maiores, as mais ricas e as mais multiculturais metrópoles a nível mundial. Em 2015, terá já ultrapassado os 8 milhões de habitantes (DN Globo, 2014; BBC News, 2015) que se estendem por mais de 1500 quilómetros quadrados.

Como é sabido, o reino de *sua majestade* esteve intimamente ligado aos grandes movimentos coloniais da história da Humanidade. Também por isso, a sua capital desde cedo tornou-se numa metrópole mundial, da qual partiram e chegaram gentes e culturas de todo o mundo. Deste modo, não é de todo estranho perceber que Londres tem sido naturalmente uma plataforma onde circulam vários fluxos emigratórios e imigratórios. Na verdade, tais migrações não só são originárias de diferentes partes do globo, como têm sido, também, muitíssimo diversificadas ao longo do tempo. Com efeito, ainda hoje se sentem os ecos – entretanto multiplicados – da enorme pujança económica inglesa, fazendo da capital londrina um local muito atrativo para quem procura uma vida melhor, seja ele oriundo do “velho continente” ou até de uma antiga colónia mais longínqua. A própria *Commonwealth* é, em si mesmo, representativa desta vitalidade nas relações entre as várias comunidades de língua inglesa. Uma vez mais, a cidade onde reside a coroa britânica assume a sua proeminência.

Figura 12 – Mapa de Londres



Fonte: Viver e Trabalhar em Londres – Portugueses em Londres, 2015.

Assim, se é verdade que a expansão colonial e as relações com o Império fizeram de Londres uma cidade apetecível para quem procurava e procura negócios e/ou simplesmente um trabalho, é igualmente verdade que a revolução industrial e o estabelecimento da bolsa de Londres fizeram da cidade uma verdadeira metrópole mundial onde fervilhavam e fervilham empresas, capitais e, naturalmente, pessoas.

*Grosso modo*, se até 1983 Londres assiste a um maior número de partidas do que chegadas de migrantes, a partir dessa data, e sobretudo a partir do alargamento da União Europeia aos países de Leste em 2004, a *City* – à imagem do que ocorre no Reino Unido em geral (Vargas-Silva & Markaki, 2015) – é decisivamente mais um porto de chegada do que de partida de gentes e culturas (Gidley, 2010, p. 9).

Paralelamente, Londres tem-se cimentado na contemporaneidade enquanto plataforma multicultural, fruto também da enorme projeção artística constante na cidade, a qual representa, na prática, a “montra” por excelência das grandes tendências culturais a nível global.

Por outro lado, a zona central de Londres é ainda considerada – a par de Nova Iorque, Singapura e Hong-Kong –, um dos quatro grandes centros financeiros mundiais (GFCI, 2015, pp. 2-4), na qual estão sediadas, por exemplo, inúmeras multinacionais de grande relevo<sup>5</sup>.

5 Só título de exemplo, refira-se a discográfica *Virgin EMI*, a agência de notícias *Reuters*, os bancos *Lloyds* ou *Barclays*, entre tantos e tantos outros.

Deste modo, Londres tem-se afigurado como uma verdadeira placa giratória onde converge, se mescla e, não raras vezes, se difunde, todo um conjunto de dinamismos económico-financeiros, políticos, sociais e culturais, o que, no que concerne a taxas de criação de emprego, se traduz naturalmente num local onde a diáspora poderá encontrar as oportunidades que tanto almeja.

Aliado a tudo isto, junta-se a crise económico-financeira dos mercados da Europa do Sul. Todos eles provocaram toda uma série de influências que, em última análise, fez com que Londres se tenha tornado um destino de eleição – também – para os emigrantes portugueses da atualidade.

Não obstante a divergência entre os números oficiais e reais da emigração, decorrente do facto de nem todos os emigrantes fazerem a inscrição para a Segurança Social inglesa aquando da chegada, os dados relativos ao primeiro trimestre de dois mil e catorze, colocam Portugal no sexto lugar na tabela dos países com maior número de inscrições, logo atrás da Polónia, Roménia, Espanha, Itália e Índia (*in* Observatório de Emigração, maio, 2014).

Com efeito, e se compararmos com a lista dos 15 países mais representados em Londres elaborada pelo *Office for National Statistics* (2012), a crescente presença lusitana em Londres parece exponencial, na medida em que em 2011 não estava sequer contemplada nas primeiras 15 nacionalidades residentes na capital inglesa.

Uma vez chegados a Londres, boa parte da comunidade lusa acabou por tender a estabelecer residência no bairro de Stockell. Com efeito, o espaço onde outrora fora conhecido por se tratar de um bairro multiétnico problemático, hoje é sobretudo frequentado não apenas por portugueses, como também por todos aqueles que procuram consumir os produtos portugueses. Assim, a hospitalidade e gastronomia portuguesa parecem ter conquistado uma boa imagem junto dos londrinos e que não passa ao lado de algumas revistas como a *Time Out* (*Time Out London*, 2015) que convidam à visita a este “pequeno Portugal” em Londres.

Percorrendo as ruas de Stockell, e alguns *sites* comerciais (Sintra Café Online, 2015) é comum depararmo-nos com a alusão aos produtos e simbologias lusitanos, onde não faltam naturalmente as mercearias e a restauração com os bens de consumo mais típicos de Portugal e onde, da mesma forma, não são raras as alusões a comemorações e a eventos que projetam a cultura e identidades mais intrínsecas de Portugal, entre os quais o fado é um notório exemplo (Figuras 13 e 14).

Figura 13 – Publicidade alusiva às comemorações do 25 de Abril em Stockell, Londres

**25 de Abril SEMPRE!**

**25 de Abril em Stockwell**

**Venha celebrar 40 Anos de Democracia & Liberdade em Portugal, ajude no apelo ao voto Europeu e para termos uma representação Local na Camara de Lambeth. Vamos apoiar um Partido Trabalhista Europeista, multicultural, zelando pela Comunidade Portuguesa e Lusofona!**

**Sexta / Friday 25 April**

6pm – Gathering Sotckwell Tube station Campaign @ Doorstep

7pm – Walk in South Lambeth Road Talk to local Portuguese

8 pm – Jantar / Dinner, 3 Lions Restaurant.

Campaign forms organized by Stockwell Labour Party and LME <http://www.stockwell-london.com/>

**Come to the Portuguese Carnation Revolution 40th Birthday, with Stockwell Labour and LME (Labour Movement for Europe), celebrating Liberty, Democracy and Europe, helping local campaign push appealing the Portuguese population to vote and be represented in Lambeth Council!**

Fonte: Labour, 2013

Figura 14 – Publicidade alusiva a um jantar com fado ao vivo, em Stockell, Londres

SÁBADO  
15 DE NOVEMBRO ÀS 20H

**O CANTINHO DE Portugal**

**O CANTINHO com noite de Fado**

No dia 15 de Novembro, O Cantinho de Portugal recebe os fadistas Manuel Romão e Catarina Grilo acompanhados pelas guitarristas Ruzilfa Godinho e Chico da Carmo!

*entradas*

*sopa*  
Caldo Verde

*pratos*  
Bacalhau com Ovos ou Arroz de Polvo

Lombo de Porco Assado na Forno ou Naco de Vitelo a Lagareiro

*sobremesas*

RESERVE JÁ A SUA MESA!

2 Garrafas Incluídas (Branco + Tinto) por 4 Pessoas

40 € por Pessoa

02079240218

137 Stockwell Road, London SW9 9TN

**Manuel Romão**

**Catarina Grilo**

Fonte: Recolha no local



Localizada entre o mar Mediterrâneo e as montanhas, e muito próxima da fronteira italiana, Nice beneficia de uma geografia favorável que fizeram dela uma cidade cobiçada, ora anexada aos territórios italianos, ora sob dependência dos gauleses. Com um clima ameno, sol constante, vários tipos de paisagens e, claro, magníficas praias de um azul inconfundível, esta torna-se uma região de férias por excelência, na qual os viajantes poderão encontrar história, cultura, arte, eventos, lazer, etc.. (France – rendezvousenfrance.com, 2015).

Se é verdade que é apreciada por turistas, não é menos verdade que a riqueza da cidade fez dela um interessante local para estabelecimento de migrantes em busca de uma vida melhor, entre os quais os portugueses. Na verdade, nos censos de 2011, a cidade contava com cerca de 2849 habitantes portugueses, num total de 344064 habitantes (INSEE, 2015).

Em relação ao Mónaco (Figura 16), há relatos que indicam de se ter encontrado os seus primeiros vestígios de vida cerca de 300 mil anos antes de Cristo (Mairie de Monaco – ma ville au quotidien, 2015), facto a que não será alheia a proteção geográfica que concerne um abrigado porto natural.

Desde os Ligúrios aos Sarracenos, passando pelas grandes civilizações clássicas, a História do Principado começa a desenhar-se sobretudo a partir do momento em que a família Grimaldi e o território se cruzam e, sobretudo a partir de 1314, ou seja, aquando do reconhecimento da autoridade dos Grimaldi (Mairie de Monaco – ma ville au quotidien, 2015).

**Figura 16 – Panorâmica do Mónaco**



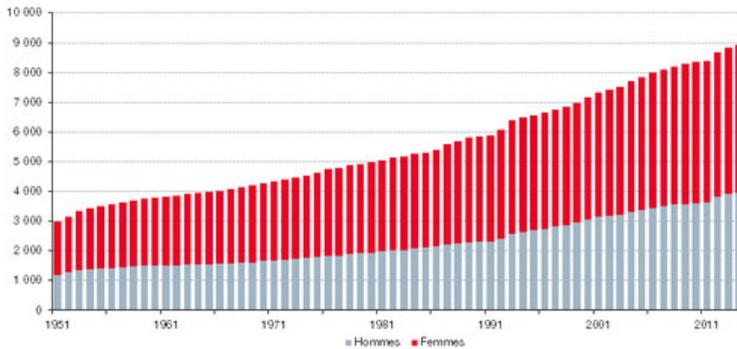
Fonte: Mairie de Monaco – ma ville au quotidien, 2015

O Príncipe do Mónaco teve plenos poderes (monarquia absoluta) até à concessão da constituição de 1911, tornando o país numa monarquia constitucional. Em julho de 1918, foi assinado, entre França e Mónaco, um tratado de concessão de proteção limitada do Principado (City Hall Mónaco – Monte Carlo, 2015).

Hoje, o Principado é, portanto, um estado independente e soberano sendo que, segundo os últimos dados, conta com um total de 37800 habitantes (IMSEE, 2015), embora pouco mais de 8900 com nacionalidade monegasca (Figura 17).

No que respeita à dimensão do território, a sua área é de apenas 2 km<sup>2</sup>, dos quais 40 hectares foram subtraídos ao mar ao longo dos últimos 20 anos.

**Figura 17 – Evolução da população de nacionalidade monegasca entre 1951-2011**

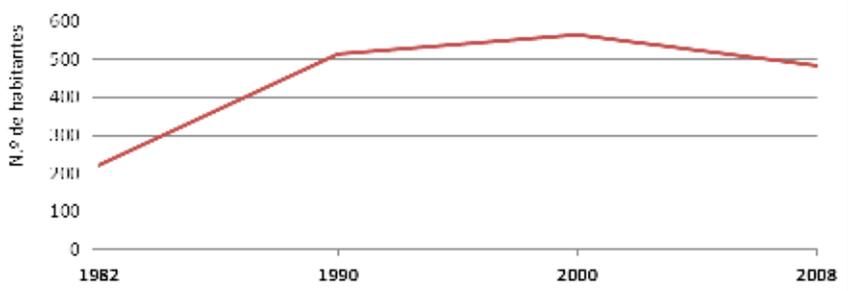


Fonte: IMEEE – Instituto Monegasco de Estatísticas e Estudos Económicos, 2015.

Em 31 de dezembro de 2014, a população de nacionalidade monegasca era de 8.951 pessoas, o que representa uma evolução de 1,3% em relação ao ano anterior. É composta por 55,7% de mulheres e 44,3% homens (IMEEE, 2015).

A população portuguesa atingiu um máximo de pouco mais de meio milhar de pessoas em 2000 (Figura 18), tendo uma fraca representação ao nível de estabelecimento de residência. Na verdade, estamos a tratar de um território não só de reduzida extensão, mas sobretudo onde o preço por metro quadrado estará certamente num dos mais elevados a nível mundial, o que leva as populações migrantes a instalarem-se nos territórios adjacentes.

Ainda assim, dos casos observados, a comunidade portuguesa atingiu níveis de sucesso empresarial bastante relevantes, nomeadamente nos sectores da construção.

**Figura 18 – Evolução da População portuguesa no Mónaco entre 1982-2008**

Fonte: Produção própria com base em Recenseamento Geral da População de 2008  
(IMSEE – Monaco Statistics, 2015).



## TERRITÓRIOS E ABORDAGEM METODOLÓGICA

### 1. INTRODUÇÃO

A investigação desenvolvida entre 2012 e 2015 assumiu, desde o início, uma forte componente empírica, tendo-se optado por uma pesquisa de âmbito internacional e inovadora. Tentou responder a vários objetivos delineados inicialmente, destacando-se o caracterizar o empreendedorismo de emigrantes portugueses em Andorra, Londres (Bairro de Stockwell), Nice e Mónaco; avaliar a sua inserção nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais; e identificar a sua presença nos *media* (e.g., internet, documentários, imprensa).

Para atingir estes objetivos optou-se por fontes primárias e secundárias, tendo sido um caminho difícil, já que não existem, até ao presente, pesquisas realizadas sobre a temática abraçada.

Por outro lado, a maior parte dos estudos concretizados não têm contemplado abordagens mistas em termos de investigação, pelo que a presente pesquisa é também inovadora em termos metodológicos, porque associa a abordagem quantitativa à de cariz qualitativo. A triangulação que foi efetuada prevê duas abordagens que se complementam e que permitem realizar uma melhor descodificação do real-concreto social. Sendo assim, optou-se por realizar um inquérito por questionário e entrevistas a empreendedores dos quatro territórios. Estas duas abordagens são os elementos âncora da investigação realizada e foram delineadas usando anteriores modelos concetuais e estudos internacionais e nacionais sobre a emigração e sobre o empreendedorismo.

Quando pensamos na inquirição por questionário temos que a associar ao suscitar de um conjunto de discursos individuais, à sua interpretação e generalização. Sendo assim, inquirir é interrogar um determinado número de indivíduos tendo em vista uma generalização. O recurso ao inquérito acontece quando precisamos de obter uma considerável variedade de informação sobre um indivíduo, que não é possível através da simples observação e quando necessitamos de recolher opiniões, comportamentos e preferências. Na presente investigação optou-se, na abordagem quantitativa, por tentar definir o perfil do empreendedor português nos quatros territórios selecionados e avaliar a sua inserção em vários contextos locais, desde o socioeconómico, ao cultural. Esta abordagem foi complementada com a sua presença nos *media*.

A investigação empírica procura os seus dados na observação direta ou próxima do(s) facto(s) alicerçando-se no trabalho de campo e sendo um dos elementos que pode conferir o cunho de originalidade à investigação que está a ser realizada. As ciências sociais, estando entre elas a Geografia, preferem a investigação empírica baseada no trabalho de campo ou na observação direta dos factos. Durante quase todo o século XX a abordagem quantitativa foi a predominante associando-se ao paradigma positivista e neopositivista (Teddlie & Tashakkori, 2009). Apenas nos últimos 25 anos do século XX a abordagem qualitativa ganhou alguma ênfase. A abordagem mista surgiu com o objetivo de melhorar o diálogo difícil entre estas duas abordagens (Teddlie & Tashakkori, 2009).

O presente capítulo revela as técnicas usadas nos três anos de investigação e os procedimentos realizados. Deixa também transparecer as dificuldades encontradas nesse período e as estratégias encontradas para finalizar a investigação constituindo um contributo para a evolução do conhecimento científico no domínio das migrações.

Inicia-se o capítulo ressaltando as técnicas usadas com especial foco no inquérito por questionário aplicado nos quatro territórios e que encerrou 65 questões. Esta técnica foi complementada com a abordagem qualitativa, cujas características são tecidas a seguir, sendo recordadas as vantagens deste tipo de abordagem.

Conclui-se o capítulo com o recordar dos procedimentos desenvolvidos entre 2012 e 2015, sendo ressaltada a investigação realizada na internet sobre o grau de interação/atualização da informação nas redes sociais.

## **2. ANDORRA, LONDRES, NICE E MÓNACO: CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA**

Para o território andorrano a amostra é constituída por 51 participantes. No caso de Londres, observámos 75 empresas enquanto no território de Nice e Mônaco (estudados em conjunto) a amostragem é composta por 22 empresas.

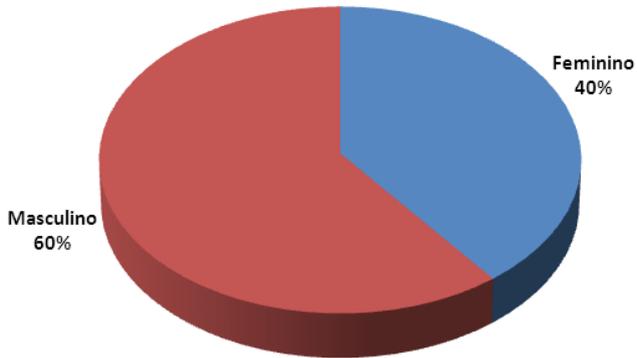
Deste universo de empresas, 124 foram alvo de pesquisa e observação na *internet* à qual se juntaram inquérito e a entrevista, enquanto que 24 empresas (todas respeitantes a Londres) apenas foram alvo de pesquisa e observação na *Web*. Assim, sempre que nos reportarmos, ao longo deste estudo, a questões sociodemográficas, ou outras, decorrentes dos inquéritos e entrevistas estamos a fazê-lo sempre com base nas 124 empresas. Quando aflorarmos questões como a presença dos migrantes portugueses na *internet*, a amostra contempla as 148 empresas.

Para termos uma visão mais sustentada e representativa da realidade dos empreendedores portugueses na diáspora, mas também porque pretendemos uma leitura menos densa, optámos por fazer uma caracterização geral das várias cidades em análise.

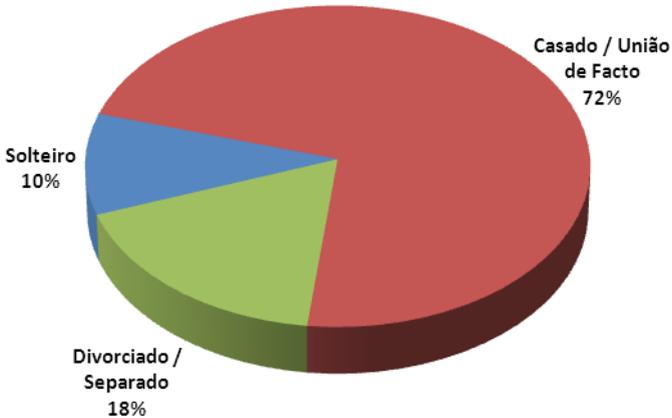
Deste modo, para o presente estudo e para o conjunto de todos os territórios afluídos, temos uma amostra que totaliza 148 empresas e/ou empresários, dos quais 60% são do sexo masculino e os restantes 40% do sexo oposto (Figura 19).

Os inquiridos encontram-se maioritariamente casados (apenas dois casos em Nice/Mónaco estavam em união de facto.), o que, *per si*, poderá ser revelador de uma estabilidade familiar.

**Figura 19 – Sexo dos inquiridos**



**Figura 20 – Situação conjugal dos inquiridos**

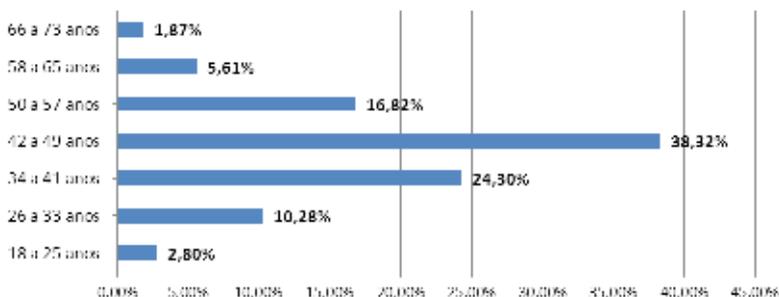


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados recolhidos através do inquérito por questionário.

No que concerne ao nível de idades dos inquiridos (Figura 21), verificamos uma clara predominância para os indivíduos entre os 42 e os 49 anos de idade, seguindo-se os migrantes entre os 34 e 41 anos de idade e, ainda digno de registo, os que têm entre 50 e 57 anos de idade.

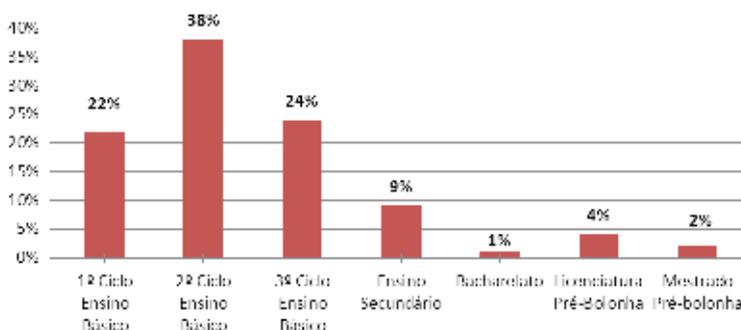
Um número significativo de indivíduos terá feito parte dos grandes fluxos migratórios das décadas de 60 e 70 do século XX. Aliás, se compararmos estes dados com o nível de escolaridade (Figura 22), rapidamente constatamos que estamos a tratar de uma franja da população com níveis de ensino mais elementares, bem característica das populações daquela época e, por contraponto, bem distinta dos migrantes dos dias de hoje, com níveis de escolaridade ao nível do ensino superior.

**Figura 21 – Idade dos inquiridos**



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados recolhidos através do inquérito por questionário.

**Figura 22 – Nível de Escolaridade dos inquiridos**



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados recolhidos através do inquérito por questionário.

## **2.1. Distribuição espacial dos empreendedores portugueses nos vários territórios**

### **2.1.1. Presença “territorializada”**

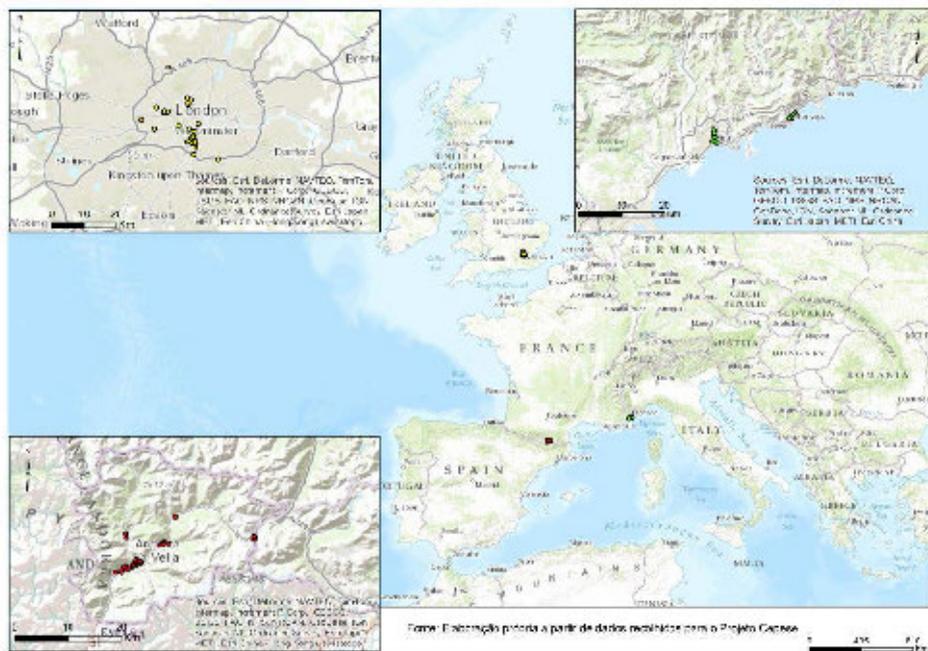
No que concerne à distribuição espacial dos empreendedores alvo deste estudo, observa-se que existe uma tendência para a concentração num determinado espaço. Todavia, e tal como veremos adiante, esta aglutinação não deriva apenas de um único fator mas sim por um conjunto de processos diversificados e, à partida, desconexos entre si.

Na verdade, nas regiões andorrana e monegasca esta concentração prender-se-á sobretudo com as próprias tipologias morfológicas dos territórios que, como se sabe, têm limitações espaciais que levaram à criação de núcleos urbanos – com todas as suas atividades inerentes – necessariamente confinados ao território disponível e onde, por conseguinte, se instalaram (também) as nossas comunidades.

Quanto a Nice e Londres, a concentração parece estar mais relacionada com uma certa noção de “enclave” de cariz económico. Assim, se na cidade de Nice podemos observar as empresas instaladas sobretudo numa determinada artéria da cidade, em Londres a tendência para a convergência de empreendedores portugueses é ainda mais sedimentada, com o estabelecimento de uma boa parte da comunidade no bairro de Stockell que, de resto, já tivemos oportunidade de explicar.

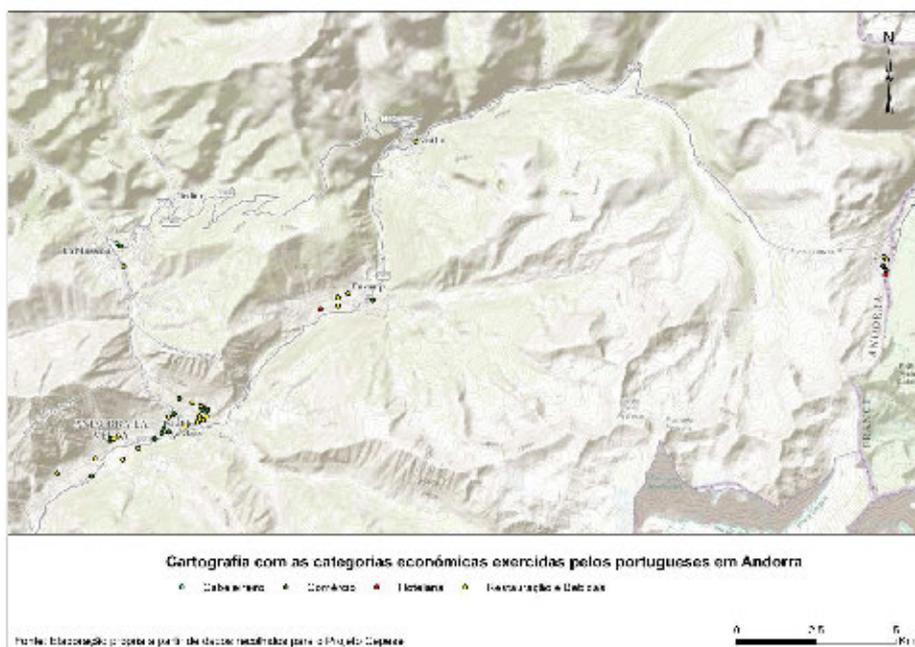
Não obstante esta tendência para a concentração dos empreendedores portugueses num determinado espaço, não poderemos inferir que a distribuição cartográfica é, *per si*, reveladora da existência de um “modelo” de fixação/desenvolvimento das nossas comunidades ou ainda da existência de “enclaves” portugueses nos territórios da diáspora.

Figura 23 – Distribuição espacial dos empreendedores portugueses nos vários territórios<sup>6</sup>



6 Cartografia de Sara Catarina Silva.

Figura 24 – Distribuição espacial dos empreendedores portugueses em Andorra<sup>7</sup>

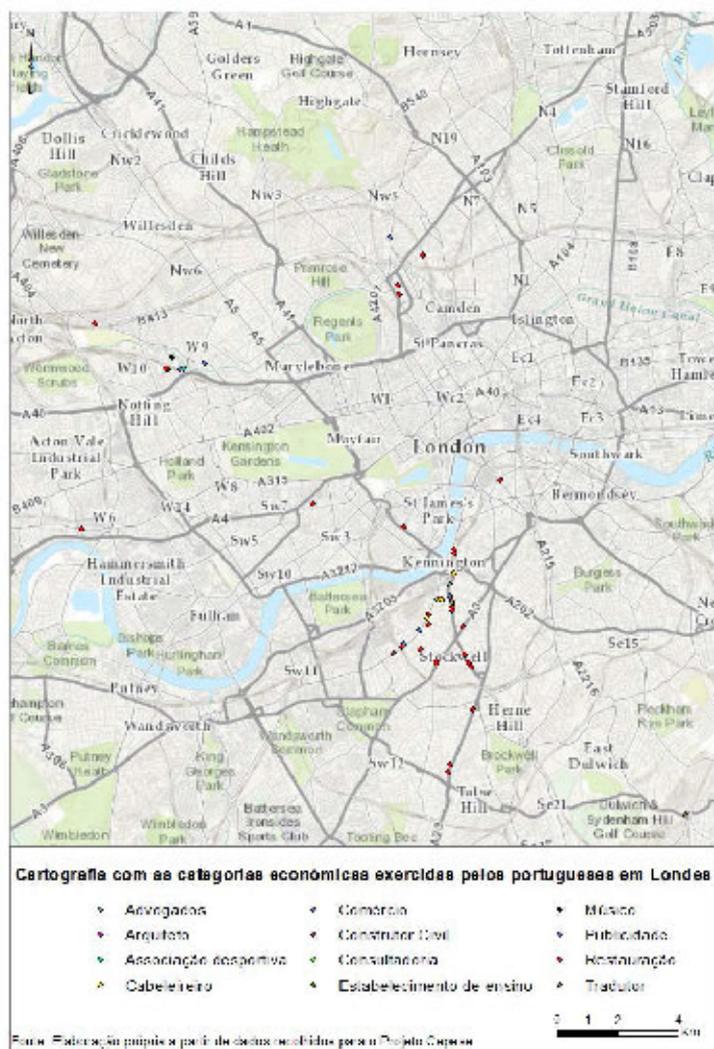


7 Cartografia de Sara Catarina Silva.

Figura 25 – Distribuição espacial dos empreendedores portugueses em Nice/Mónaco<sup>8</sup>



<sup>8</sup> *Idem*.

Figura 26 – Distribuição espacial dos empreendedores portugueses em Londres<sup>9</sup>9 *Idem*.

## 2.1.2. Presença nos *media* (redes sociais)

### Abordagem metodológica

Tal como já tivemos oportunidade de apontar neste livro, nomeadamente no ponto “Emigração e os *media* (cinema)”, existe hoje um enorme desafio em estudar e compreender os fenómenos relacionados com as relações dos migrantes com as tecnologias digitais, nomeadamente as redes sociais.

Na verdade, foi isso que (também) fizemos aquando deste nosso estudo, até porque não poderíamos compreender o verdadeiro alcance do Empreendedorismo Emigrante da atualidade, sem estudarmos necessariamente as crescentes comunidades virtuais, das quais o migrante também é naturalmente ator.

Neste sentido, iremos primeiramente descrever de forma muito sintética a nossa abordagem metodológica para que, em seguida, expliquemos algumas das conclusões apresentadas recentemente por Cunha (2015) à comunidade científica<sup>10</sup>.

Iniciamos a nossa pesquisa, partindo da amostragem da nossa investigação “mãe” (148 empresas), ou seja, da investigação principal que agora se traduz neste livro. Nesta fase, fizemos um estudo de âmbito (sobretudo) quantitativo, nomeadamente através de uma primeira pesquisa na internet. Aqui, tentamos aferir uma eventual presença das empresas na *rede*, mas também caracterizar a tipologia dessa mesma presença.

Num segundo momento, fizemos a mesma busca em nome dos empreendedores que faziam parte da nossa amostra, até porque, não raras vezes, o nome da empresa confunde-se com o próprio proprietário, já que o proprietário representa o rosto da organização, mas também porque uma parte importante da amostragem engloba empresas de pequena e/ou média dimensão, acentuando, por conseguinte, a matriz individual do empresário.

Em suma, a nossa primeira ação, pretendeu saber se existe, ou não, algum tipo de alusão virtual das empresas-alvo.

Após esta tarefa, tentámos calcular e quantificar – tendo em conta as devidas precauções, dada a possível subjetividade inerente – a intencionalidade da referida presença no mundo cibernético. Para esta caracterização, classificamos, através da observação direta, as várias formas de referências/presenças na internet.

Deste modo, julgamos que uma determinada presença virtual de uma empresa/empreendedor que possua uma página *web*, ou que englobe referências de *e-mail* e/ou que detenha, igualmente, uma conta aberta numa rede social, só poderá tratar-se de um ato intencional de determinada empresa em estar presente na internet. Nestes casos, classificamos a presença na internet como sendo intencional.

---

10 Um estudo mais detalhado poderá ser acedido em Cunha & Gonçalves (2016).

Por outro lado, classificamos como sendo uma presença não intencional na internet, todas as outras menções às empresas observadas de forma indireta, ou seja, a todo um conjunto de informações, mais ou menos difusas, em *sites* que não pertencem diretamente às referidas empresas, como por exemplo o *Tripadvisor*<sup>®</sup> ou roteiros oficiais de uma determinada região de turismo. Nestes casos, estamos a falar de informações que, não raras vezes, serão porventura objeto de desconhecimento pela própria empresa e, mesmo tendo conhecimento de tais conteúdos, nem sempre poderão dominar as informações.

Numa terceira fase, e tendo em conta somente o grupo de presenças ditas diretas/intencionais na internet, subdividimo-las conforme a sua tipologia. Neste ponto, pretendemos verificar a percentagem de presenças através de uma página do tipo institucional ou, pelo contrário, a percentagem de páginas de cariz não institucional. Com efeito, se às primeiras associamos as páginas tipo *web* de uma determinada empresa, às segundas relevamos as presenças através de redes sociais, *blogs* e afins.

Finalmente, pretendemos constatar o grau de interação/atualização da informação nas redes sociais<sup>11</sup>. Nesta tarefa, apenas considerámos a presenças nas redes sociais pois são as páginas “dinâmicas” do tipo *Facebook* que nos permitem obter recolher este tipo de dados. Assim, se por um lado, nos facultam a possibilidade de observar os momentos em que determinada informação é introduzida, também nos permitem, por outro lado, medir a quantidade de informação introduzida na rede. Por oposição, as páginas *web* são, na sua própria essência, mais “estáticas”, pelo que não poderiam caber neste tipo de análise.

### **A presença dos emigrantes na Internet**

Quando observamos o conjunto das três regiões (Andorra, Londres e Nice/Mónaco) verificamos que a maioria das empresas (78%) possuiu alusões à sua existência e/ou atividade no mundo virtual.

De igual modo, concluímos que a presença na internet é efetivada pelos empreendedores de forma propositada (72%), mais concretamente através do recurso – sobretudo – às redes sociais (60%), sendo que, quando falamos em redes sociais sobressai claramente a rede social *Facebook*.

Apesar do recurso bastante expressivo dos empreendedores em relação à *rede*, ainda permanece uma grande lacuna no tocante à atualização sistemática das informações inseridas na mesma. Por conseguinte, destacamos que cerca de 43% dos casos observados, os empreendedores não introduziram qualquer tipo de informação há mais de um ano. Ainda assim, não podemos também ressaltar que 33% dos empreendedores atualizam as suas informações de forma bastante regular (períodos de tempo inferiores a um mês).

---

<sup>11</sup> A nossa observação temporal foi realizada entre janeiro de 2013 e dezembro de 2014, sendo que considerámos que a informação é “raramente atualizada” quando não se verificam atualizações há mais de doze meses e, por outra via, entende-se “bastante atualizada” quando se verificam atualizações há menos de um mês.

Em jeito de conclusão, podemos constatar que ainda existe uma grande discrepância entre, por um lado, o desejo e/ou noção de necessidade por parte dos empreendedores de estarem presentes na internet e, por outro lado, o uso constante e concreto por parte de muitos empreendedores da internet, e mais concretamente do *Facebook*, enquanto “ferramenta” de materialização de negócios.

Podemos depreender que um número significativo dos empreendedores não dependem – num grau minimamente assinalável – da internet, seja para a promoção e diversificação contínuas das suas atividades, seja enquanto uma interação com os seus clientes-alvo. Do ponto de vista puramente económico, parece ser evidente que a presença na internet não se traduz, *per si*, na materialização de um determinado negócio.

Em todo o caso, a atividade de um elevado número de empresas no *Facebook* não é de todo menosprezável, bem pelo contrário. A presença virtual das empresas na *web* revela-se sem dúvida numa mais-valia que os próprios empreendedores reconhecem. Aliás, e como nos recorda Arroiteia (2010), a internet é já o principal meio de recolha de informação dos portugueses na diáspora.

O nosso estudo sustenta, em síntese, a existência clara de uma predominância da rede social *Facebook* na forma como os empreendedores encaram a sua presença na Internet, seja para poderem chegar aos seus potenciais clientes, seja enquanto meio célere de conexão aos seus familiares e amigos autóctones.

Em última análise, o *Facebook* poderá desenhar-se (também) como um meio por onde os empreendedores comunicam com os outros sujeitos que experienciam a mesma “condição de emigrante”. Aliás, podemos encontrar inúmeros grupos/comunidades no *Facebook* onde os emigrantes se juntam numa espécie de “refúgio confortável e acolhedor” (Bauman, 2003, p. 7). Estes grupos – como os *portugueses em Londres*<sup>12</sup> ou os *portugueses em Nice*<sup>13</sup>, entre tantos outros – são constituídos/organizados têm como denominador comum o território acolhedor e refletem-se como um exemplo paradigmático destas (cada vez mais relevantes) comunidades virtuais.

### 3. INSTRUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO

#### 3.1. Características do questionário usado

Em qualquer processo de investigação científica, torna-se necessário dispor de procedimentos empíricos controlados que permitam analisar as situações uniformes e as variações significativas. É então indispensável um controlo crítico dos procedimentos metodológicos, das suas capacidades e limitações, bem como a consciência de que o método escolhido deve ir ao encontro dos objetivos da investigação (Silva & Pinto, 1986).

12 <https://www.facebook.com/PortugalemLondres>, acedido a 13 de outubro de 2015.

13 <https://www.facebook.com/PortuguesesEmNice>, acedido a 13 de outubro de 2015.

Neste sentido, a escolha dos métodos e das técnicas constitui um passo importante para a fase de validação no momento da recolha de informação sobre a realidade a que nos propomos estudar. Fortin (1999, pp. 22-23) recorda que “é a ou as questões de investigação que ditam o método apropriado ao estudo”. Cada trabalho tem as suas especificidades e, como tal, o investigador só pode contar com a melhor opção quando recorre à própria reflexão dos seus objetivos e das capacidades e limitações de cada método. Desta forma, para garantir a compreensão sobre o empreendedorismo de emigrantes portugueses em Andorra, Londres, Nice e Mônaco, bem como a sua inserção nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais, optou-se pela conciliação do método quantitativo com o método qualitativo, de forma a salvaguardar que os elementos fortes de um complementassem as fraquezas do outro.

O método quantitativo tem as suas raízes no pensamento positivista lógico, tende a enfatizar o raciocínio dedutivo, as regras da lógica e os atributos mensuráveis da experiência humana. Permite fazer uma análise descritiva e analítica. Descritiva, no sentido de podermos determinar os fatos, e analítica, porque possibilita testar hipóteses, estabelecer relações entre as variáveis e elaborar modelos aumentando ainda a capacidade de reconhecimento das conclusões do estudo (Moreira, 1994, p. 149).

Nesta componente analítica, pretende-se saber como as variáveis dependentes (as mais importantes na pesquisa) são influenciadas pelas variáveis independentes (explanatórias ou referenciais) e, para isso, optou-se pela aplicação de um inquérito por questionário, como instrumento de recolha da informação.

O questionário, tal como podemos ver em anexo, tem uma nota introdutória com indicação da entidade responsável pelo projeto, com a apresentação do estudo e dos seus objetivos, com a indicação da importância da colaboração dos respondentes, e ainda uma indicação sobre a forma como os inquiridos têm de considerar apenas o país onde estão emigrados (já que se trata de um projeto internacional e o mesmo inquérito é utilizado em vários países). É composto maioritariamente por questões fechadas, de maneira a facilitar a anotação no ato de inquirir, o apuramento dos resultados e a maior comparabilidade dos dados, e composto por questões abertas, proporcionando respostas de maior profundidade (Silva & Pinto, 1986). Para medir as opiniões dos inquiridos, foi utilizada uma escala de Likert com cinco níveis, em que consideramos os primeiros dois níveis com tendência negativa, o terceiro como situação neutra e os restantes com tendência positiva, no sentido ascendente (do menor para o maior).

O inquérito está organizado em cinco grupos, sendo cada um composto por questões a eles relacionados (Quadro 2).

**Quadro 2 – Grupos, temas e questões usados no questionário aplicado nos quatro territórios**

Grupos de questões	Temas e questões
Grupo A	Caraterização sociodemográfica dos inquiridos (Questões 1 a 12)
Grupo B	Caraterização profissional dos inquiridos antes destes emigrarem (Questões 13 a 16)
Grupo C	Caraterização profissional dos inquiridos depois destes emigrarem (Questões 17 a 20)
Grupo D	Caracterização da empresa atual no país de destino (Questões 21 a 50)
Grupo E	Percurso migratório dos inquiridos (Questões 51 a 65)

Fonte: Questionário usado na pesquisa realizada.

**3.2. Características das entrevistas realizadas**

Sendo o objetivo principal da investigação encetada estudar o empreendedorismo e determinados aspetos do percurso de migração e de história pessoal, a aplicação de uma análise qualitativa tornou-se incontornável. Diferentemente da análise quantitativa, onde a dimensão da amostra permite constituir um retrato real de toda a população alvo da pesquisa, o recurso “às análises qualitativas abre a via ao emaranhado dos sentidos que tornam compreensíveis as sociedades” (Fernandes, 1996, p. 208). São análises que apostam num método que facilita a inclusão de várias dimensões de análise, que permite perceber a evolução do fenómeno e que, no fundo, nos permite dar conta do fenómeno social total. Para Minayo (2001), a pesquisa qualitativa trabalha com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenómenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis. No entanto, por permitir a subjetividade do investigador na recolha da informação, obriga a uma maior diversificação nos procedimentos metodológicos.

Relativamente às técnicas e tendo em consideração a complexidade e a extensão do objeto em estudo determinou-se, assim, a necessidade de utilização de entrevistas, que tal como refere Quivy & Campenhoudt (1998), permite uma verdadeira troca, durante a qual o entrevistado exprime as suas percepções de um acontecimento ou de uma situação, as suas interpretações ou as suas experiências, enquanto que o investigador, através das suas perguntas abertas vai direcionando o interlocutor para os objetivos da investigação.

As entrevistas qualitativas variam quanto ao grau de estruturação, podendo ser diretas, semidiretas ou não diretas. Para Quivy & Campenhoudt (1998), as entrevistas semidiretas têm a vantagem de permitir obter dados comparáveis entre os vários sujeitos e por isso acabam por se as mais utilizadas em investigação social.

Posto isto, optou-se pelo recurso à entrevista semidiretiva, onde “o entrevistador, dispõe de uma série de perguntas-guia, relativamente abertas, a propósito das quais é imperativo receber uma informação por parte do entrevistado” (Quivy & Campenhoudt, 1998, p. 192). Pretende-se aqui que o entrevistado fale abertamente, com as palavras que desejar e pela ordem que lhe convier.

Esta técnica de investigação contempla dimensões qualitativas importantes pela quantidade e riqueza da informação obtida, conjugando-se com a possibilidade de ser efetuada uma interpretação individualizada das respostas, ou seja, como uma forma de personalização comparativa entre vários sujeitos singulares. Possibilita, igualmente, alcançar objetivos mais específicos, nos temas da integração ou no desenvolvimento do empreendedorismo nos respetivos “enclaves” e também a determinação de uma base comum sobre os percursos migratórios e os laços entre o país de chegada e Portugal.

Para isso, e como podemos ver em anexo, o guião da entrevista está organizado em cinco grupos, que foram sistematizados no Quadro 3.

### **Quadro 3 – Grupos e temas usados no guião de entrevista aplicado nos quatro territórios**

Grupos de questões	Temas
Grupo A	Caracterização do Entrevistado e Contextualização
Grupo B	Percursos Migratórios e Processos Pessoais e Sociais Desenvolvidos
Grupo C	Construção e o Desenvolvimento do Itinerário Empreendedor
Grupo D	Averiguação da presença da Comunicação de Empresa
Grupo E	Integração do Emigrante nos Contextos Sociais, Culturais e Políticos

Fonte: Guião usado na pesquisa realizada.

Tal como preconizámos inicialmente, o método qualitativo dá-nos a liberdade para enriquecermos os dados recolhidos, nestas entrevistas, com dados globais ou outras fontes documentais, como estatísticas ou qualquer outra fonte útil de informação. Para o caso, e com base na amostragem do estudo foi realizada uma pesquisa na internet com vista a aferir a eventual presença de tais empresas na *rede* por um lado, mas também a tipologia dessa mesma presença.

A estratégia de utilização conjunta da pesquisa qualitativa e quantitativa, tal como refere Creswell (2009, p.14), apesar de ser utilizada só a partir de 1959, rapidamente foi considerada capaz de recolher mais informações do que se poderia conseguir isoladamente, no momento em que a triangulação da informação permite que as lacunas de um método sejam preenchidas por outros métodos.

## 4. PROCEDIMENTOS

### 4.1. As várias fases

Para sustentar esta proposta centrada no estudo comparado do empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres (Bairro de Stockwell), Nice (cidade) e Mônaco, incluindo a deteção de enclaves económicos e respetivos processos de integração social, política e cultural, a consistência dos instrumentos de avaliação utilizados é um fator crítico. Se os instrumentos são mal construídos os seus resultados serão sempre encarados com alguma desconfiança. Assim, para os tornar em instrumentos empiricamente consistentes, foram construídos seguindo algumas etapas.

A primeira versão do inquérito e do guião de entrevista foi elaborada com base nos fatores decorrentes de modelos conceituais, mais ou menos suportados por investigação empírica, onde a revisão da literatura sobre a emigração e sobre o empreendedorismo acabou por ser determinante na deteção desses fatores. Em finais de 2011, foi lançado o primeiro esboço destes instrumentos e solicitada a colaboração de toda a equipa no sentido de averiguar a pertinência das questões e a necessidade de incluir outras.

Numa segunda fase, o processo de construção destes instrumentos envolveu, por um lado, entrevistas com empresários dos diferentes ramos de atividade, que permitiram incluir dimensões de negócio, que de alguma forma escaparam numa primeira análise, e por outro, várias reuniões de equipa, onde as propostas de inquérito e de guião de entrevista foram analisadas *item a item*, de forma a detetar problemas na formulação e/ou adequação dos *itens* aos diversos planos de investigação e proceder às respetivas alterações de modo a garantir a inteligibilidade e aplicabilidade das afirmações. Em junho de 2012, foi redigida a versão final destes instrumentos e definido que o inquérito seria de preenchimento *online*, sendo que a presença do entrevistador estaria sempre garantida. O guião da entrevista, no qual estavam enunciados um certo número de categorias temáticas, tornou-se referência em torno da qual os entrevistados falariam. As categorias temáticas surgem articuladas e não têm uma sequência rígida, permitindo adequar as perguntas mediante o discurso do entrevistado.

Numa terceira fase, já em finais de 2012 e já com a plataforma do inquérito finalizada, foram iniciados os pré-testes com a aplicação de inquéritos em Andorra, Londres (Bairro de Stockwell), Nice (cidade) e Mônaco, onde para além de testar os meios informáticos que estão à disposição dos inquiridores, também permitem averiguar o tempo de administração; as dificuldades na compreensão das questões; verificar se a escolha do idioma português não constitui problema; verificar se as questões são claras e objetivas; verificar se não faltavam categorias nas questões fechadas e verificar o número de não respostas.

No mesmo período, foram feitas as entrevistas exploratórias, que segundo Oliveira (2008), e referindo Quivy & Campenhoudt (1995), têm como função principal revelar alguns aspetos do fenómeno estudado, que o investigador não teria acesso, pelo simples facto de não exercer controlo sobre estes fenómenos.

No caso da presente investigação, as entrevistas realizadas abriram novos campos de análise que não estavam previstos. Ao possibilitar que os entrevistados enriquecessem as entrevistas com considerações sobre a sua vivência como emigrantes, permitiu que nos questionássemos sobre a forma como se relacionam com a diversidade cultural, tanto no país que os acolheu, como com as diversas culturas que interagem.

Numa quarta fase, entre março e dezembro de 2013 foram aplicados os inquéritos por questionário em formato digital, com o propósito de tornar mais expedita a tarefa da criação da base de dados e foram realizadas as entrevistas.

Como forma de garantir que todos os inquéritos fossem validados, optou-se por uma administração indireta, onde apesar do inquirido poder acompanhar visualmente o mesmo, as tarefas de formular as perguntas e registar as respostas eram da competência do inquiridor.

As entrevistas semidiretivas foram individuais, pois estas permitem o aprofundamento de temáticas de cariz pessoal e íntimo, que se tornam especialmente delicadas sobre os quais a pessoa pode não estar à vontade para falar na presença de pares, mesmo que estes sejam muito próximos em termos de laços familiares e/ou em termos afetivos.

A aplicação dos instrumentos foi realizada nos edifícios das empresas visadas e esteve sujeita a marcação prévia, havendo, em alguns casos, necessidade de remarcação. O objetivo desta tarefa que, apesar de tornar a recolha da informação mais morosa, consistiu na eliminação de eventuais ruídos de contexto e na garantia de que a realização do inquérito e da entrevista apenas tivesse lugar quando os empresários estivessem efetivamente disponíveis, reforçando o carácter voluntário da participação dos mesmos.

Com base na amostragem do nosso ensaio foi realizado ainda um estudo de cariz – sobretudo – quantitativo, alicerçado numa pesquisa na internet com vista a aferir a eventual presença de tais empresas na *rede* por um lado, mas também a tipologia dessa mesma presença. Paralelamente, foi realizada a mesma diligência em nome dos empreendedores em causa até porque, não raras vezes, a empresa confunde-se com o próprio proprietário, na medida em que é ele o rosto da organização, mas também porque uma parte significativa da amostragem engloba empresas de pequena e/ou média dimensão, acentuando, por conseguinte, a premissa individual do empresário. Assim, em primeiro lugar pretendemos saber se existia ou não algum tipo de alusão virtual das empresas-alvo.

Num segundo momento, tentámos aferir a intencionalidade de tal presença. Para isso, relacionámos o número de presenças virtuais das empresas/empreendedores com uma aparência intencional, ou seja, empresas com *web pages*, com referências de *e-mail* e/ou com conta aberta nas redes sociais. Por outro lado, associamos à presença não intencional na internet, todas aquelas menções às empresas observadas de forma indireta, ou seja, a todo o conjunto de informações mais ou menos dispersas em *sites* que não pertenciam às referidas empresas. Podemos encontrar, por exemplo, informações sobre um determinado restaurante num *site* da especialidade ou num roteiro virtual de uma determinada região de turismo, sem que essa informação tenha sido vinculada pela empresa, ou seja, esta empresa acaba por usufruir de uma “publicidade” sem que esta tenha necessariamente sido estruturada por ela. Haverá ainda certamente casos em que a informação não só pode ser desconhecida pela própria empresa como pode inclusivamente “fugir ao seu controlo”. Veja-se, a título de exemplo, o caso do assaz conhecido *tripadvisor.com* que pode eventualmente conter informações menos agradáveis/desfavoráveis em relação à própria organização em causa.

Numa terceira fase, e tendo em conta somente o grupo de presenças ditas diretas/intencionais na *rede*, subdividimo-las conforme a sua tipologia. Neste ponto, pretendemos aferir a percentagem de presenças através de uma página do tipo institucional ou, pelo contrário, a percentagem de páginas de cariz não institucional. Com efeito, se às primeiras associámos as páginas tipo *web* de uma determinada empresa, às segundas relevamos as presenças através de redes sociais, *blogs* e afins.

Finalmente, pretendemos constatar o grau de interação/atualização da informação nas redes sociais. Para isso apenas considerámos esta tipologia na medida em que são as páginas ditas “dinâmicas” do tipo *Facebook* que nos permitem observar, por um lado, os momentos em que determinada informação é introduzida, como também nos permite, por outro lado, versar acerca da quantidade de informação introduzida na *rede*. Em contraponto, as páginas *web* são, na sua própria essência, mais “estáticas”, pelo que não caberiam nesta análise. A nossa observação temporal mediou entre janeiro de 2013 e dezembro de 2014, sendo que considerámos que a informação é “raramente atualizada” quando não se verificam atualizações há mais de doze meses e, em contraponto, entendesse “bastante atualizada” quando se verificam atualizações há menos de um mês.

## 5. RESULTADOS QUANTITATIVOS

A apresentação dos resultados do projeto *Empreendedorismo Emigrante Português na Europa*, em traços gerais, segue a orientação do questionário que presidiu à recolha dos dados sobre o percurso empreendedor de emigrantes portugueses em três situações territoriais distintas: a cidade de Londres (Reino Unido), o Principado de Andorra, a Região dos Alpes Marítimos (mais especificamente na cidade de Nice) e o Principado do Mónaco.

Nesta apresentação, que estruturamos em três pontos, procuramos fazer uma exposição global dos dados a que se seguirá, sempre que tal se justifique, uma análise comparativa entre os três territórios e em função do sexo dos inquiridos.

No primeiro ponto efetuamos a caracterização sociodemográfica dos inquiridos onde, para além de apresentarmos a amostra em termos de sexo de pertença, estado civil e percurso formativo dos respondentes, caracterizamos as raízes familiares através do local de proveniência, residência e agregado familiar.

No segundo ponto expomos a situação profissional dos inquiridos antes e logo após emigrarem identificando a profissão, a sua situação perante o trabalho, as razões subjacentes à decisão de emigrar e o percurso migratório.

No terceiro ponto procuramos ilustrar o empreendedorismo dos emigrantes, através da caracterização das empresas identificando os aspetos relacionados com a sua criação, a área da atividade da empresa e razões da sua escolha, os seus recursos humanos (empregados e sócios), os aspetos jurídico-financeiros, os obstáculos ao longo do percurso e funcionamento da empresa, os seus pontos fracos e fortes e a sua inserção territorial.

## **5.1. Caracterização Sociodemográfica**

### **5.1.1. Caracterização Sociodemográfica: análise global**

Participaram neste estudo 124 emigrantes portugueses, proprietários de empresas sediadas nos locais de emigração, distribuídos por três situações territoriais distintas: i) a cidade de Londres (Reino Unido), ii) o Principado de Andorra e a iii) Região dos Alpes Marítimos (mais especificamente na cidade de Nice) e o Principado do Mónaco. Dado existir uma grande proximidade geográfica e cultural entre o Mónaco a cidade de Nice e uma vez que foram apenas realizados 4 inquéritos no Mónaco decidimos tratar estas duas regiões em conjunto passando a ser designadas por Nice/Mónaco. Assim do total de respondentes 51 são emigrantes em Londres, 51 em Andorra e 22 Nice/Mónaco.

Em termos globais verificamos que os inquiridos são maioritariamente do sexo masculino (60,5%), de nacionalidade portuguesa (95%) e casados ou em união de facto (75%). A aplicação do teste do Qui-quadrado às frequências dos diferentes estados civis dos inquiridos para o conjunto dos inquiridos revela existirem diferenças estatisticamente significativas entre os três estados (Solteiros:12, Casados/União de facto:93, Divorciados:19,  $\chi^2(2)=195,51$ ,  $p<.001$ ) decorrentes da maior frequência de sujeitos casados comparativamente com os restantes (Casados/União de facto:93, Solteiros:12,  $\chi^2(1)=47,581$ ,  $p<.001$ ; Casados/União de facto:93, Divorciados:19,  $\chi^2(1)=60,950$ ,  $p<.001$ ) que por sua vez não se diferenciam entre si (Casados/União de facto:93, Solteiros:12,  $\chi^2(1)=1,164$ , *ns*). Em termos etários a idade média é 43 anos (o

mais velho tem 67 anos e o mais novo tem 19 anos). No que respeita à escolaridade verificamos que a grande maioria possui o Ensino Básico (80,4%), destes 36,9% corresponde ao 2.º Ciclo e com valores semelhantes surgem o 3.º e o 1.º Ciclo do Ensino Básico (respetivamente 23% e 20,5%). A escolaridade referente ao Ensino Secundário e ao Ensino Superior aparecem em menor percentagem (respetivamente 12,3% e 7,4%). Ainda que a escolaridade seja relativamente baixa verificamos que não houve uma compensação ao nível da formação complementar dado que apenas 37,4% dos inquiridos referiu tê-la realizado. A formação complementar, que incidu sobre as áreas de cabeleireira/estética (29,3%), gestão/contabilidade (24,4%) e hotelaria (19,5%), foi realizada quase na totalidade em contexto educativo (Escola; 45,2% e Centro de Formação: 42,9%), mais com recursos próprios (53,3%) do que com recursos do estado (35,6%) e as entidades privadas (empresas onde trabalhou) apenas financiaram 11,1% dessa formação.

### 5.1.2. Caracterização Sociodemográfica: análise comparativa

A análise comparativa da distribuição do sexo dos inquiridos por local de emigração (Quadro 4) indica que os homens emigraram mais para Londres do que para Nice/Mónaco (Homens; Londres: 36, Nice/Mónaco: 14,  $\chi^2(1)=8.82$ ,  $p<.01$ ) ao passo que as mulheres emigraram mais para Andorra do que para Nice/Mónaco (Mulheres; Andorra: 26, Nice/Mónaco: 8,  $\chi^2(1)=8.501$ ,  $p<.01$ ). Dentro de cada território apenas se verificou existirem diferenças estatisticamente significativas em Londres para onde emigraram mais homens do que mulheres (Mulheres: 36, Homens: 15,  $\chi^2(1)=7,846$ ,  $p<.01$ ) o que de certo modo pode contribuir para ajudar a explicar a diferença significativa global encontrada ente mulheres e homens a favor da emigração dos homens (Global, Homens:75,; Mulheres 49,  $\chi^2(1)=7,843$ ,  $p<.05$ ).

#### Quadro 4 – Sexo dos inquiridos, frequência e percentagem, por local de emigração.

##### Valores do $\chi^2$

	Andorra A		Londres L		Nice/ Mónaco N/M		Global		A-L- N/M $\chi^2$	A-L $\chi^2$	A-N/M $\chi^2$	L- N/M $\chi^2$
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per				
Masculino	25	33,3	36	48	14	18,7	75	60,5	36,133***	1,639	2,564	8,820**
Feminino	26	53,1	15	30,6	8	16,3	49	39,5	29,869***	2,439	8,500**	1,565

Notas: \* $p\leq.05$ ; \*\* $p\leq.01$ ; \*\*\* $p\leq.001$

Fonte: Produção própria

**Quadro 5 – Estado civil dos inquiridos, frequência e percentagem, por local emigração.****Valores do  $\chi^2$  (quando possível)**

	Andorra A		Londres L		Nice/ Mónaco N/M		Global		A-L N/M $\chi^2$	A-L $\chi^2$	A-N/M $\chi^2$	L- N/M $\chi^2$
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	$\chi^2$	$\chi^2$	$\chi^2$	$\chi^2$
Casado/ união de facto	31	33,3	46	49,5	16	17,2	93	75	48,991 ***	2,552	6,94**	13,573 ***
Divorciado	12	63,2	3	15,8	4	21,1	19	15,3	—	—	—	—
Solteiro	8	66,7	2	16,7	2	16,7	12	9,7	—	—	—	—
Sozinho	20	64,5	5	16,1	6	19,4	31	25	30,962***	7,840**	6,501**	0,000

Notas: \* $p \leq .05$ ; \*\* $p \leq .01$ ; \*\*\* $p \leq .001$

Fonte: Produção própria

Se atendermos ao estado civil dos inquiridos por local de emigração (Quadro 5) verificamos que não existem diferenças entre o número de inquiridos casados que emigram para Andorra e Londres (Casados; Andorra: 31, Londres: 46,  $\chi^2(1)=2,552$ , *ns*) mas que emigraram mais pessoas casadas para estas duas regiões do que para Nice/Mónaco (Casados; Andorra: 31, Nice/Mónaco:16,  $\chi^2(1)=6,940$ ,  $p < .01$ ; Londres: 46, Nice/Mónaco:16,  $\chi^2(1)=13,5712$ ,  $p < .01$ ). Atendendo a que as condições de utilização do teste do qui-quadrado referem que se o número de graus de liberdade for superior a 1, 20% das células não deve ter um efetivo teórico inferior a 5, (cf. por exemplo Poeschl, 2006: 125-126) combinamos as categorias “solteiro” e “divorciado” originando a categoria “sozinho” que será utilizada daqui para a frente. Esta nova categoria permite perceber que emigram significativamente mais pessoas sozinhas para Andorra do que para Londres e Nice/Mónaco (Sozinhos; Andorra: 20, Londres:5,  $\chi^2(1)=7,84$ ,  $p < .01$ ; Andorra: 20, Nice/Mónaco:6,  $\chi^2(1)=6,501$ ,  $p < .01$ ) e que não existem diferenças entre estes dois locais (Londres:5, Nice/Mónaco:6,  $\chi^2(1)=60,00$ , *ns*).

Uma análise comparativa do estado civil por sexo dos respondentes, utilizando as categorias sozinho e casado que apresentamos no Quadro 6, indica que nos casados emigraram significativamente mais homens do que mulheres (homens:60, mulheres:33,  $\chi^2(1)=7,274$ ,  $p < .05$ ) e que não existem diferenças entre os homens e mulheres que emigraram sozinhos (homens:15, mulheres:16,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*). Tal como seria de esperar, podemos verificar que tanto homens como mulheres emigraram significativamente mais na situação de casados do que sozinhos (Homens, casados: 60, sozinhos:15,  $\chi^2(1)=25,811$ ,  $p < .001$ ; Mulheres, casadas: 33, sozinhas:16,  $\chi^2(1)=6,023$ ,  $p < .05$ ).

**Quadro 6 – Estado civil dos inquiridos, frequência e percentagem por sexo. Valores do  $\chi^2$** 

	Sozinho		Casado/ união de facto		Global		Sozinho - Casado/união de facto $\chi^2$
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	
Masculino	15	10,7	60	80	75	60,5	7,273*
Feminino	16	8,2	33	67,35	49	39,5	0,000

Notas: \* $p \leq .05$ ; \*\* $p \leq .01$ ; \*\*\* $p \leq .001$

Fonte: Produção própria

Quando analisamos a nacionalidade por local de emigração e por sexo notamos que apenas cinco respondentes têm dupla nacionalidade, três têm nacionalidade portuguesa/francesa e dois, uma homem e uma mulher, têm nacionalidade portuguesa/andorrana. Dos três emigrantes com dupla nacionalidade portuguesa/francesa, um reside em Andorra, é um homem, os outros dois casos são mulheres emigrantes em Nice. Convém no entanto esclarecer que estes dois territórios, Nice e Mônaco, têm uma legislação diferenciada em relação à dupla nacionalidade, no caso do Principado do Mónaco a naturalização é obtida por decisão direta do Príncipe e que pressupõe o abandono total de anteriores nacionalidades. No que concerne à legislação Andorrana esta é bastante restritiva em relação ao estatuto de dupla cidadania e de naturalização, isto porque oficialmente não é reconhecido o primeiro neste território e que um dos critérios para a naturalização é a residência por mais de 20 anos em Andorra.

Se atendermos à escolaridade dos inquiridos por local de emigração (Quadro 7) verificamos que em traços gerais esta segue a orientação global. Assim para Andorra a percentagem de pessoas que emigraram com o 2.º ciclo do Ensino básico continua a ser a mais elevada (49%), seguida do 3.º ciclo (23,5%) registando o valor mais baixo no Ensino superior (5,9%), ao passo que em Londres parece existir uma distribuição em termos de percentagem mais equitativa, salientando-se em Nice/Mónaco uma menor percentagem do ensino secundário e superior (4,5%, em ambos os casos).

**Quadro 7 – Escolaridade dos inquiridos, frequência e percentagem por local de emigração**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per
1.º Ciclo	6	11,8	14	28,6	5	22,7	25	20,5
2.º Ciclo	25	49	14	28,6	6	27,4	45	36,9
3.º Ciclo	12	23,5	7	14,3	9	40,9	28	23
Secundário	5	9,8	9	18,3	1	4,5	15	12,3
Superior	3	5,9	5	10,2	1	4,5	9	7,4
Total	51	100	49	100	22	100	122	100

Fonte: Produção própria

A análise da escolaridade dos inquiridos por sexo (Quadro 8) indica que o nível de ensino com percentagens mais elevadas nos homens é o 2.º ciclo do ensino básico (38,4%) ao passo que para as mulheres o 2.º e o 3.º ciclo surgem com percentagens mais aproximadas (34,7% e 30% respetivamente). Por sua vez o ensino superior parece ter mais expressão nas mulheres do que nas mulheres (12,2% e 4,1% respetivamente).

**Quadro 8 – Escolaridade dos inquiridos, frequência e percentagem por sexo**

	1.º Ciclo		2.º Ciclo		3.º Ciclo		Secundário		Superior		Global	
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per
Masculino	19	26	28	38,4	13	17,8	10	13,7	3	4,1	73	59,8
Feminino	6	12,4	17	34,7	15	30,6	5	10,2	6	12,2	49	40,2

Fonte: Produção própria

Relativamente à obtenção de formação complementar por local de emigração, como podemos ver no Quadro 9, tanto em Andorra como em Londres a maior percentagem escolhida corresponde à situação em que não foi obtida qualquer formação complementar (68,6% e 60%, respetivamente) ao passo que em Nice/Mónaco a distribuição entre as duas opções foi mais equitativa (sim: 45,5% e não: 54,5%). No entanto a mesma análise efetuada através da aplicação do teste do Qui-quadrado, revela que apenas em Andorra existe uma diferença significativa a favor da não obtenção de formação complementar (Sim:16, Não:35,  $1^2(1)=6,53$ ,  $p<.05$ ) e que em Londres e em Nice/Mónaco estas diferenças não se verificam (Londres, Sim:20, Não:30,  $\chi^2(1)=1,623$ , *ns*; Nice/Mónaco, Sim:10, Não:12,  $\chi^2(1)=0,050$ , *ns*).

A aplicação do teste do Qui-quadrado sobre as frequências referidas para os três locais relativamente à obtenção de formação complementar embora revele que existem diferenças estatisticamente significativas quando tomadas em conjunto (Sim, Andorra:16, Londres:20, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(2)=17,701$ ,  $p<.001$ ) revela também que estas diferenças não se confirmam quando comparados os três territórios entre si (Sim, Andorra:16, Londres:20,  $\chi^2(1)=0,252$ , *ns*; Andorra:16, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(1)=0,962$ , *ns*; Londres:20, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(1)=2,704$ , *ns*).

**Quadro 9 – Formação complementar dos inquiridos, frequência e percentagem, por local de emigração.**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per
Sim	16	31,4	20	40	10	45,5	46	37,4
Não	35	68,6	30	60	12	54,5	77	62,6
Total	51	100	50	100	22	100	123	100

Fonte: Produção própria

Uma análise idêntica, tendo em consideração a frequência de respostas para quem não fez formação complementar, indica que quando tomados em conjunto existem diferenças significativas entre os três locais (Não, Andorra:35, Londres:30, Nice/Mónaco: 12,  $3^2(2)=39,541$ ,  $p<.001$ ) mas que elas surgem devido ao maior número de não obtenções de formação referidas em Andorra e quando esta se compara com Nice/Mónaco (Andorra:35, Nice/Mónaco: 12,  $\chi^2(1)=10,304$ ,  $p<.01$ ; Andorra:35, Londres:30,  $\chi^2(1)=0,250$ , *ns*; Londres:20, Nice/Mónaco: 12,  $\chi^2(1)=1,532$ , *ns*).

Atendendo ainda à existência ou não de formação complementar mas por sexo dos inquiridos (Quadro 10), verificamos que os homens referem ter obtido significativamente menos formação complementar (Sim:22, Não:52,  $\chi^2(1)=11,371$ ,  $p<.001$ ) ao passo que nas mulheres não existe diferença entre a obtenção ou não de formação complementar (Sim:24, Não:25,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*). Quando comparamos as respostas dadas pelos homens com as dadas pelas mulheres, relativamente à obtenção de formação complementar, verificamos que significativamente mais mulheres do que homens referem não terem efetuado essa formação (Mulheres: 52, Homens: 25,  $\chi^2(1)=8,872$   $p<.01$ ), no que concerne às respostas afirmativas verificamos não existirem diferença estatísticas entre ambos (Mulheres: 22, Homens: 24,  $\chi^2(1)=0,002$ , *ns*).

**Quadro 10 – Formação complementar dos inquiridos, frequência e percentagem, por sexo.****Valores do  $\chi^2$** 

	Sim		Não		Global		$\chi^2$
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	
Masculino	22	29,7	52	70,3	74	60,2	11,370***
Feminino	24	48,9	25	51,1	49	39,8	0,000

Notas: \* $p \leq .05$ ; \*\* $p \leq .01$ ; \*\*\* $p \leq .001$

Fonte: Produção própria

A análise comparativa entre as áreas da formação complementar realizada por local de emigração e por sexo irá incidir sobre as áreas de cabeleireira/estética (29,3%), gestão/contabilidade (24,4%) e hotelaria (19,5%) a que correspondem a 73,2% do total de áreas de formação referidas. Para uma leitura mais detalhada podem ser consultadas todas as áreas referidas pelos respondentes e que são apresentadas nos Quadros 11 e 12.

Como podemos ver no Quadro 11, a área de formação de cabeleireira/estética foi a mais referida em Andorra a (50%) e foi distribuída equitativamente por Londres e Nice/Mónaco com 25% em cada local, ao passo que, a área de gestão/contabilidade se distribuiu em percentagens praticamente iguais nos três locais (30% em Andorra e Londres e 40% em Nice/Mónaco) e a área de hotelaria e restauração é referida maioritariamente pelos emigrantes de Londres.

Embora quando comparados entre si, o total de frequências obtido para todas as áreas de formação complementar referidas para os três locais, revelem existirem diferenças estatisticamente significativas (Andorra: 15, Londres: 16, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(2)=13,450p<.01$ ) as diferenças não se confirmam quando comparamos os locais dois a dois (Andorra: 15, Londres: 16,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Andorra: 15, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Londres: 16, 10, Nice/Mónaco: 10,  $\chi^2(1)=0,960$ , *ns*).

**Quadro 11 – Área de formação complementar dos inquiridos, frequência e percentagem, por local de emigração.**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Cabeleireira/estética	6	50	3	25	3	25	12	29,3
Gestão/contabilidade	3	30	3	30	4	40	10	24,4
Hotelaria/restauração	1	12,5	6	75	1	37,5	8	19,5
Saúde	0	0	1	50	1	50	2	4,9
Direito	0	0	2	100	0	0	2	4,9
Costura	2	100	0	0	0	0	2	4,9
Reparação veículos	1	100	0	0	0	0	1	2,4
Agricultura e pesca	1	50	0	50	1	50	2	4,9
Música	0	0	1	100	0	0	1	2,4
Carpintaria	1		0	0	0	0	1	2,4
Total	15	36,6	16	39	10	24,4	41	100

Fonte: Produção própria

**Quadro 12 – Área de formação complementar dos inquiridos, frequência e percentagem, por sexo**

	Masculino		Feminino		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Cabeleireira/estética	1	8,3	11	91,7	12	29,3
Gestão/contabilidade	6	60	4	40	10	24,4
Hotelaria/restauração	7	87,5	1	12,5	8	19,5
Saúde	0	0	2	100	2	
Direito	1	50	1	50	2	100
Costura	0	0	2	100	2	100
Reparação veículos	1	100	0	0	1	1
Agricultura e pesca	1	50	1	50	2	
Música	1	100	0	100	1	
Carpintaria	1	100	0	0	1	
Total	19	46,3	22	53,7	41	100

Fonte: Produção própria

Como podemos ver no Quadro 13, a maior percentagem de formação complementar realizada na escola foi referida pelos inquiridos de Londres (57,9%) ao passo que a formação realizada no centro de emprego teve uma maior percentagem nos inquiridos de Andorra (55,6%). Por sua vez a formação em contexto de trabalho foi equitativamente distribuída por Londres e Nice/Mónaco, e apenas foi referida uma só vez, a formação no centro de emprego em Nice/Mónaco.

**Quadro 13 – Local onde os inquiridos obtiveram a formação complementar, frequência e percentagem, por local de emigração.**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Escola	6	31,6	11	57,9	2	10,5	19	45,2
Centro de formação	10	55,6	4	22,2	4	22,2	18	42,9
Trabalho	0	0	2	50	2	50	4	9,5
Centro emprego	0	0	0	0	1	100	1	2,4
Global	16	38	17	40,5	9	21,5	42	100

Fonte: Produção própria

Uma análise mais específica dentro de cada um dos locais revela que em Andorra a formação complementar mais realizada foi no centro de formação (62,5%) comparativamente à escola (37,5%), no entanto não existem diferenças estatisticamente significativas entre as frequências das duas instituições educativas (escola:6, centro de formação;10,  $\chi^2(1)=0,561$ , *ns*). Em Londres a formação foi maioritariamente realizada na escola (64,7%), 23,5% foi realizada no centro de formação e 11,8% realizou-se em contexto de trabalho. Em Nice/Mónaco o centro de emprego obtém a maior percentagem (44,4%), a escola e o trabalho apresentam percentagens iguais (22,2%) e o centro de emprego apenas 11,2%.

Quando analisamos o local onde a formação complementar decorreu, em função do sexo dos inquiridos (Quadro 14), verificamos que tanto os homens como as mulheres referem de um modo equitativo os diferentes locais e que apenas um homem teve formação no centro de emprego. Uma análise mais específica, tendo em conta cada sexo, sugere que independentemente de ser homem ou mulher a formação complementar se realizou nos mesmos locais, preferencialmente a escola e o centro de formação. Mesmo a formação em contexto de trabalho foi referida equitativamente por ambos os sexos.

**Quadro 14 – Local onde os inquiridos obtiveram a formação complementar, frequência e percentagem, por sexo**

	Masculino		Feminino		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Centro formação	8	44,4	10	55,5	18	42,9
Escola	8	42,1	11	57,9	19	45,2
Trabalho	2	50	2	50	4	9,5
Centro emprego	1	100	0	0	1	2,4
	19	45,2	23	54,8	42	100

Fonte: Produção própria

No que concerne ao financiamento da formação complementar, uma análise desta no interior de cada um dos territórios indica que tanto em Andorra como em Londres a formação foi sobretudo financiada pelos próprios (Andorra, frequência: 11, percentagem: 68,8% e Londres, frequência:11, percentagem: 57,9%) ao passo que em Nice/Mónaco a formação foi sobretudo financiada pelo estado (frequência:6, percentagem: 60%).

Como podemos ver no Quadro 15 em termos globais o maior financiamento da formação complementar corresponde ao financiamento do próprio (53,3%). Se atendermos a uma análise comparativa entre os tipos de financiamento por território verificamos que a maior percentagem de formação financiada pelo próprio (45,8%) foi referida tanto em Andorra como em Londres ao passo que a maior percentagem de financiamento pelo estado surge em Londres e em Nice (43,7% e 37,5%, respetivamente).

**Quadro 15 – Financiamento da formação complementar, frequência e percentagem, por local de emigração**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Próprio	11	45,8	11	45,8	2	8	24	53,3
Estado	3	18,8	7	43,7	6	37,5	16	35,6
Entidade Privada	2	40	1	10	2	40	5	11,1
Global	16	35,5	19	42,3	10	22,2	45	100

Fonte: Produção própria

Quando analisamos o tipo de financiamento da formação complementar para o sexo masculino (Quadro 16) verificamos que ela foi financiada em maior percentagem pelo estado (47,6%) seguida de financiamento próprio (38,1%) e que para o sexo feminino o financiamento pelo próprio é o que mais se destaca atingindo 66,7% contra os 25% de financiamento por parte do estado.

Como podemos ver no Quadro 16 a maior percentagem de formação financiada pelo próprio foi de 66,3% e referida pelas inquiridas, ao passo que a maior percentagem de formação financiada pelo estado foi referida pelos inquiridos (62,5%) e que a formação financiada por uma entidade privada foi mais elevada no sexo masculino (60%).

**Quadro 16 – Financiamento da formação complementar, frequência e percentagem, por sexo**

	Masculino		Feminino		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Próprio	8	33,3	16	66,3	24	53,3
Estado	10	62,5	6	37,5	16	35,6
Entidade privada	3	60	2	30	5	11,1
Global	21	46,7	24	53,3	45	100

Fonte: Produção própria

## 5.2. Raízes Familiares

No intuito de perceber as raízes familiares dos 124 empreendedores emigrantes que participaram neste estudo utilizamos como indicadores o local de residência da mãe à data do seu nascimento, o seu concelho de residência à data da emigração e informações relativas ao seu agregado familiar (parentesco, nacionalidade e naturalidade das pessoas que constituem o agregado familiar).

### 5.2.1. Raízes Familiares: residência da mãe e residência à data da emigração

Atendendo ao local de residência da mãe dos inquiridos à data do seu nascimento verificamos que existe uma região com uma representação preponderante que é o Norte (NUT2). No total foram referenciadas 123 respostas, destas 65 (52,8%) pertencem ao Norte, 19 (15,4%) ao Centro, 18 (14,6%) à Madeira, as restantes dividem-se por outras regiões do país (4,1% Lisboa, 3,3%, Alentejo, 0,8% Algarve) e estrangeiro donde se destaca Angola (5,7%). No Norte são referidas sobretudo as regiões (NUT3) do Minho-Lima (35,4%), Alto Trás-os-Montes (21,5%), Ave (15,4%) e Tâmega (13,8%) e do Centro a região de Dão-Lafões (31,6%).

Uma análise do local de residência da mãe dos inquiridos por sexo revela que se mantém a preponderância do Norte tanto para os homens como para as mulheres, assim como se mantém as outras distribuições por região. À sua nascença as mães residiam no Norte para 55,4% dos

homens e para 50% das mulheres, no Centro para 14,9% dos homens e para 16,3% mulheres e na Madeira para 18,9% dos homens e para 8,2% das mulheres. Embora exista uma maior dispersão mantem-se ainda no Norte a preponderância da região de Minho-Lima (Homens: 22,4%, Mulheres: 24,5%), Alto Trás-os-Montes (Homens: 13,5%, Mulheres: 8,2%), Ave (Homens: 10,8%, Mulheres: 4,1%) e Tâmega (Homens: 9,5%, Mulheres: 4,1%).

Ao analisarmos o local de residência da mãe dos inquiridos por zona de emigração verificamos que para Andorra e para Nice/Mónaco emigraram pessoas cujas mães residiam sobretudo no Norte (respetivamente 74,5% – destes 47,3% de Minho Lima e 77,3% – destes 31,8% do Ave e 22,7% de Minho-Lima) ao passo que para Londres se assiste a uma distribuição pela Madeira (34%), Centro (24%) e Norte (20%).

Em termos globais o local de residência, antes de emigrar, está em linha com o local de residência da mãe, independentemente de consideramos NUT2 ou NUT3, o que pode indiciar pouca mobilidade anterior à emigração dos inquiridos. Assim, do total de 114 respostas obtidas, 61 correspondem à região Norte (53,5%) e 18 (15,8%) à Madeira e ao Centro e Lisboa aparece agora com 8 frequências (7%). No Norte são referidas sobretudo as regiões (NUT3) do Minho-Lima (37,7%), Alto Trás-os-Montes (21,3%), Ave (19,7%) e Tâmega (14,8%) e do Centro a região de Dão-Lafões (55,5%).

Uma análise do local de residência antes da emigração por sexo dos inquiridos revela que se mantem a preponderância do Norte tanto para os homens como para as mulheres, assim como se mantêm as outras distribuições por região. Antes de emigrarem residiam no Norte 48,5% dos homens e 60% das mulheres, no Centro 16,2% dos homens e 15,2% mulheres e na Madeira 19,1% dos homens e 18,9% das mulheres. Embora exista uma maior dispersão mantem-se ainda no Norte a preponderância da região de Minho-Lima (Homens: 14,7%, Mulheres: 28,3%), Alto Trás-os-Montes (Homens: 8,8%, Mulheres: 15,2%), Ave (Homens: 11,8%, Mulheres: 8,7%) e Tâmega (Homens: 8,8%, Mulheres: 6,5%).

Ao analisarmos o local de residência dos inquiridos por zona de emigração verificamos que para Andorra emigraram pessoas que residiam sobretudo no Norte (64%), menos no Centro (20%) e Lisboa (8%) e nenhuma da Madeira. Para Londres continua a ser a região Norte a que tem maior emigração (58,8%), existindo com alguma expressão uma distribuição pela Madeira (13,7%), Centro (11,8%) e em menor quantidade Lisboa (5,8%). Para Nice/Mónaco em maior percentagem emigram pessoas que estavam a residir na Madeira (50%), seguidas do Norte (36,4%), Centro (9,1%) e em menor quantidade Lisboa (4,5%).

Se comparamos o local de residência dos inquiridos por zona de emigração com o local de residência da mãe dos inquiridos à data do seu nascimento por zona de emigração verificamos que há coincidência quanto à preponderância das raízes do Norte nos emigrantes de Andorra já que a

residência das mães e a residência do sujeito têm aí uma percentagem mais elevada (Residência inquiridos, Norte: 64%, Residência mães, Norte: 74,5%). Tanto para Londres como para Nice/Mónaco, embora se mantenham as raízes Nortenhas, emerge também a importância das raízes Madeirenses. Em Londres a residência dos inquiridos e a residência da mãe apresenta percentagens consideráveis com referência à região da Madeira (Residência inquiridos, Norte: 58,8% e Madeira:13,7%; Residência mães, Madeira:34% e Norte:20%) e em Nice/Mónaco embora as mães residissem sobretudo no Norte (77,3%) 50% dos inquiridos residiam na Madeira à data da emigração.

### 5.2.2. Raízes Familiares: agregado familiar

Uma primeira análise relativa à constituição do agregado familiar dos inquiridos revela que apenas uma minoria (7,3%, a que correspondem 9 frequências) não forneceu dados sobre o assunto o que nos leva a pensar que o seu agregado será unifamiliar. Aspeto que parece confirmar-se se atendermos ao seu estado civil uma vez que 3 (2,4%) são solteiros e os restantes 6 (4,9%) são divorciados.

A maioria dos inquiridos (92,7%, a que correspondem 115 frequências) forneceu informações sobre o seu agregado familiar, destes 88,7% vivem com os cônjuges<sup>14</sup>, que têm uma idade média de 44, 8 anos, o mais novo tem 24 e o mais velho tem 72 anos, e a maioria é de nacionalidade e de naturalidade portuguesa (91,2% e 90% respetivamente) registando-se uma pequena percentagem de cônjuges com nacionalidade e naturalidade sobretudo andorrana e francesa (Quadro 17).

**Quadro 17 – Nacionalidade e naturalidade dos cônjuges para o conjunto dos inquiridos**

	Nacionalidade		Naturalidade	
	Freq	Perc	Freq	Perc
Portuguesa	93	91,2	90	90
Andorrana	2	1,9	1,0	1,0
Inglesa	1	1,0	1,0	1,0
Francesa	4	3,9	6	6
Portuguesa/Inglesa/Húngara	1	1,0	1,0	1,0
Filipina	1	1,0	0	0
S. Tomé	0	0	1,0	1,0
Total	102	100	99	100

Fonte: Produção própria

<sup>14</sup> A percentagem de cônjuges (88,7%) é superior à percentagem de sujeitos com estado civil de casado (75%) uma vez que 5 sujeitos com estado civil de solteiro e 4 com estado civil de divorciado referiram viver com o namorado(a) e ou companheiro(a) o que foi contabilizado como cônjuge.

Se atendermos à distribuição dos inquiridos, que referiram viver com os cônjuges, por local de emigração verificamos que existem diferenças estatisticamente significativas quando comparados ente si (Andorra:36, Londres:47, Nice/Mónaco:19,  $\chi^2(3)=46,71,09$   $p<.001$ ), Salientamos, no entanto, que estas diferenças não devem ser valorizadas porque podem resultar das diferenças que existentes relativamente ao número de respondentes de cada uma das regiões consideradas (Andorra:51, Londres:51, Nice/Mónaco:22,  $\chi^2(2)=55,670$ ,  $p<.001$ ).

Como seria de esperar, dado o maior número de emigrantes do sexo masculino, são referidos significativamente mais cônjuges pelos respondentes do sexo masculino do que pelo do sexo feminino (masculino:67, feminino:35,  $\chi^2(1)=9,421$   $p<.01$ ).

Ainda tendo em conta a análise da composição do agregado familiar dos inquiridos verificamos que apenas 1,7% (a que correspondem 2 frequências) dos inquiridos, solteiros, referiram viver com os pais e com os irmãos e são emigrantes (um homem e uma mulher) em Andorra.

Dos 115 inquiridos que deram informação sobre o seu agregado familiar, 113 têm filhos tendo sido registados um total de 146 filhos (4 filhos são de inquiridos solteiros, 16 de inquiridos divorciados e os restantes de inquiridos casados ou em união de facto) com uma idade média de 14 anos, o mais novo tem 1 ano e o mais velho tem 34 anos. Como podemos verificar no Quadro 18 a totalidade dos inquiridos forneceu dados relativos à nacionalidade dos filhos e uma elevada percentagem também forneceu dados sobre a naturalidade dos filhos (frequência: 144, percentagem: 98,6%).

Uma primeira análise à nacionalidade dos filhos revela que a maior percentagem corresponde à nacionalidade portuguesa (46,6%) seguida da andorrana (23,3%) e em menor percentagem a francesa (11%). Com dupla nacionalidade destaca-se das restantes a nacionalidade portuguesa/inglesa (12,1%).

Outra análise tendo em conta os sujeitos que mantiveram a nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade, revela que esta opção atinge a maior percentagem (62,4%) podendo indiciar uma fidelização por parte dos progenitores às suas raízes portuguesas. Se nem sempre a vontade de manter as raízes com Portugal acontece, dado que a percentagem em que foi escolhida apenas a nacionalidade do país de acolhimento é de 36,4%, a análise comparativa das duas frequências permite poder dizer que dum modo significativo os emigrantes escolhem manter as raízes portuguesas dos seus filhos (nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade:93, nacionalidade do país de acolhimento:53,  $\chi^2(1)=10,421$ ,  $p<.01$ ).

**Quadro 18 – Nacionalidade e naturalidade dos filhos para o conjunto dos inquiridos, frequência e percentagem**

	Nacionalidade		Naturalidade	
	Freq	Perc	Freq	Perc
Portuguesa	68	46,6	32	22,2
Andorrana	34	23,3	38	26,3
Portuguesa/Inglesa	18	12,1	0	0
Francesa	16	11,0	22	15,3
Portuguesa/Andorrana	5	3,4	0	0
Inglesa	3	2,1	45	31,3
Monegasca	0	0	7	4,9
Portuguesa/Inglesa/Húngara	1	0,7	0	0
Portuguesa/Inglesa/Italiana	1	0,7	0	0
Total	146	100	144	100

Fonte: Produção própria

Analisando agora a naturalidade dos filhos, para o conjunto dos respondentes (Quadro 18), verificamos que a maior percentagem está associada a Inglaterra (31,3%), seguida de Andorra (26,3%) e Portugal (22,2%) e que a naturalidade francesa aparece com valores ainda consideráveis (15,3%). A menor percentagem de naturalidade portuguesa, comparativamente à nacionalidade, e o aumento das outras nacionalidades não surpreende dado tratar-se duma população emigrante cujas crianças logicamente irão nascer no país de acolhimento. Este aspeto parece poder vir corroborar a ideia de que os progenitores pretendem manter as raízes portuguesas e sai reforçado se atendermos as que as diferenças entre nacionalidade e naturalidade portuguesa são estatisticamente significativas a favor da nacionalidade portuguesa (nacionalidade:68, naturalidade:32,  $\chi^2(1)=12,250$   $p<.001$ ).

Se atendermos à nacionalidade dos filhos, por local de emigração (Quadro 18), verificamos que não existem diferenças estatisticamente significativas relativamente à nacionalidade portuguesa (Andorra:13, Londres:37, Nice/Mónaco:18,  $\chi^2(2)=2,721$ , *ns*), que a nacionalidade andorrana, inglesa e francesa, como seria de esperar, é específica do local de emigração dos progenitores e que a dupla nacionalidade assume maior expressão em Londres.

Tendo em atenção a nacionalidade dos filhos, podemos dizer que os agregados familiares dos emigrantes quando comparados entre si, por local de emigração, revelam diferenças estatisticamente significativas no que respeita ao número de filhos (Andorra:52, Londres:60, Nice/Mónaco:34,  $\chi^2(2)=51,080$ ,  $p \leq .001$ ). Estas diferenças resultam do facto dos emigrantes de Londres terem mais filhos do que os de Nice/Mónaco (Londres:60, Nice/Mónaco:34,  $\chi^2(2)=6,651$ ,  $p \leq .01$ ) já que não há diferenças entre o número de filhos dos emigrantes de Andorra e Londres (Andorra:52, Londres:60,  $\chi^2(1)=0,444$ , *ns*) e de Andorra Nice/Mónaco (Andorra:52, Nice/Mónaco:34,  $\chi^2(1)=3,436$ , *ns*).

Se atendermos à naturalidade dos filhos, por local de emigração (Quadro 20), verificamos que existem diferenças estatisticamente significativas relativamente à naturalidade portuguesa entre os 3 locais de emigração (Andorra:12, Londres:15, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(2)=16,763$ ,  $p \leq .001$ ) que são devidas ao facto de terem nascido mais crianças em Londres do que em Nice/Mónaco (Londres:15, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=4,051$ ,  $p \leq .05$ ; Andorra:12, Londres:15,  $\chi^2(1)=0,553$ , *ns*; Andorra:12, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=2,121$ , *ns*).

**Quadro 19 – Nacionalidade dos filhos por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Portuguesa	13	25	37	61,6	18	52,9	68
Andorrana	34	65,4	0	0	0	0	34
Inglesa	0	0	3	5	0	0	3
Francesa	0	0	0	0	16	47,1	16
PortuguesaAndorrana	5	9,6	0	0	0	0	5
Portuguesa/Inglesa	0	0	18	30	0	0	18
PortuguesaInglesaHúngara	0	0	1	1,7	0	0	1
PortuguesaInglesa/Italiana	0	0	1	1,7	0	0	1
Total	52	100	60	<b>100</b>	34	<b>100</b>	146

Fonte: Produção própria

**Quadro 20 – Naturalidade dos filhos por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Portuguesa	12	24	15	25	5	14,7	32
Andorrana	38	76	0	0	0	0	38
Inglesa	0	0	45	75	0	0	45
Francesa	0	0	0	0	22	64,7	22
Monegasca	0	0	0	0	7	20,6	7
Total	50	100	60	100	34	52	-----

Fonte: Produção própria

Uma análise comparativa entre o número de crianças nascidas nos diferentes locais de emigração revela existirem diferenças entre eles (Andorra:38, Londres:55, Nice/Mónaco:22,  $\chi^2(2)=41,241$ ,  $p \leq .001$ ) que resultam do facto de terem nascido significativamente mais crianças em Londres do que em Nice/Mónaco (Londres:55, Nice/Mónaco:22,  $\chi^2(2)=7,220$ ,  $p \leq .01$ ) já que não há diferenças entre Andorra e Londres (Andorra:38, Londres:55,  $\chi^2(1)=3,753$ , *ns*).

Tal como na nacionalidade, e previsivelmente, a naturalidade andorrana, inglesa e francesa é específica do local de emigração dos progenitores.

Por último, embora se tenham registado 7 nascimentos no Mónaco não houve registo de nacionalidade monegasca, pensamos nós, devido às particularidades legais já referidas.

Se atendermos à nacionalidade dos filhos por sexo dos inquiridos (Quadro 21) verificamos, como seria de esperar, que a nacionalidade mais referida é a portuguesa e que não existem diferenças significativas entre os respondentes (Masculino:41, Feminino:27,  $\chi^2(1)=2,481$ , *ns*).

**Quadro 21 – Nacionalidade dos filhos por sexo, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Portuguesa	41	46	27	48,2	68
Andorrana	21	23,3	13	23,2	34
Inglesa	3	3,2	0	0	3
Francesa	8	8,8	8	14,3	16
Portuguesa/Andorrana	4	4,3	1	1,8	5
Portuguesa/Inglesa	12	13,3	6	10,7	18

	Masculino		Feminino		Total
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Portuguesa/Inglesa/Húngara	1	1,1	0	0	1
Portuguesa/Inglesa/Italiana	0	0	1	1,8	1
Total	90	100	55	100	146

Fonte: Produção própria

Uma análise comparativa entre os respondentes do sexo masculino relativamente a nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade, com as outras nacionalidades revela que estes escolhera significativamente mais a nacionalidade portuguesa do que as outras nacionalidades (Masculino: nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade:58, outras nacionalidade dos países de acolhimento:32,  $\chi^2(1)=6,943$ ,  $p<.01$ ). A mesma análise para o sexo feminino revela que não existem diferenças entre a nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade, quando comparada com as outras nacionalidades o que poderá indiciar uma menor ligação das emigrantes portuguesas com as suas raízes (Feminino: nacionalidade portuguesa, em exclusivo ou com outra nacionalidade:35, outras nacionalidade dos países de acolhimento:22,  $\chi^2(1)=2,091$ , *ns*).

#### Quadro 22 – Naturalidade dos filhos por local sexo, frequência e percentagem

	Masculino		Feminino		Total
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Portuguesa	13	14,6	19	34,5	32
Andorrana	24	27	14	25,5	38
Inglesa	33	37,1	12	21,8	45
Francesa	12	13,5	10	18,2	22
Monegasca	7	7,9	0	0	7
Total	89	100	55	100	144

Fonte: Produção própria

A análise à naturalidade dos filhos por sexo dos inquiridos (Quadro 22) permite concluir, como seria de esperar, que houve um decréscimo relativamente à naturalidade portuguesa, não se registando diferenças entre os sexos (Nacionalidade portuguesa: masculino: 13, feminino:19,  $\chi^2(1)=0,78$ , *ns*) e que houve um aumento da naturalidade dos países de acolhimento registando-se para o sexo masculino a totalidade dos nascimentos no Mônaco.

Uma análise comparativa entre as diferentes nacionalidades dos filhos para os respondentes do sexo masculino revela que existem diferenças significativas (Masculino: nacionalidade inglesa:33, nacionalidade andorrana:24, nacionalidade portuguesa:13, nacionalidade francesa:12, nacionalidade monegasca: 7,  $\chi^2(4)=25,100$ ,  $p \leq .001$ ). Assim nasceram mais filhos em Londres, que não se diferenciam dos nascidos em Andorra (Masculino: nacionalidade inglesa:33, nacionalidade andorrana:24,  $\chi^2(1)=1,121$ , *ns*) do que em Portugal, França e Mônaco que não se diferenciam entre si (Masculino: nacionalidade inglesa:33, nacionalidade portuguesa:13,  $\chi^2(1)=7,484$ ,  $p.01$ ; nacionalidade inglesa:33, nacionalidade francesa:12,  $\chi^2(1)=8,892$ ,  $p \leq .01$ ; nacionalidade inglesa:33, nacionalidade portuguesa:13,  $\chi^2(1)=7,48$ ,  $p \leq .01$ ; nacionalidade inglesa:33, nacionalidade monegasca:7,  $\chi^2(1)=15,622$ ,  $p \leq .001$ ; nacionalidade portuguesa:13, nacionalidade francesa:12,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; nacionalidade portuguesa:13, nacionalidade monegasca: 7,  $\chi^2(1)=1,253$ , *ns*; nacionalidade francesa:12, monegasca:7,  $\chi^2(1)=0,840$ , *ns*). Ainda podemos contar que nasceram mais filhos em Andorra do que no Mônaco (Masculino: nacionalidade andorrana:24, nacionalidade monegasca: 7,  $\chi^2(1)=8,253$ ,  $p \leq .01$ ).

A mesma análise comparativa entre as diferentes nacionalidades dos filhos para os respondentes do sexo feminino revela que não existem diferenças estatisticamente significativas, o número de nascimentos não se diferenciou em função do país (Femininos: nacionalidade portuguesa:19, nacionalidade andorrana:14, nacionalidade inglesa:12, nacionalidade francesa:10,  $\chi^2(3)=7,663$ , *ns*).

### **5.3. Situação profissional dos inquiridos antes e depois de emigrarem e percurso migratório**

#### **5.3.1. Situação profissional dos inquiridos antes de emigrar**

A situação profissional dos inquiridos antes de emigrar foi avaliada através da profissão que exerciam à data da emigração, da condição perante o trabalho no país de origem, se fundaram ou não alguma empresa em Portugal e, se sim, qual a área de atividade.

##### **5.3.1.1. Profissão exercida à data da emigração**

Relativamente à profissão que os inquiridos tinham antes de emigrar verificamos que a maioria respondeu (97,6%), apenas 3 não identificaram a profissão. Dado os inquiridos terem referido uma grande diversidade de profissões, impossibilitando a sua análise, estas foram classificadas em função dos Grandes Grupos da Classificação Portuguesa de Profissões (INE, 2011), mantendo-se a profissão de estudante, desempregado e não exercia outra profissão. Esta classificação é apresentada no Quadro 23.

### Quadro 23 – Profissões em função dos Grandes Grupos da Classificação Portuguesa de Profissões para o conjunto dos sujeitos

	Freq	Perc
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	30	24,8
Estudantes	27	22,5
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	26	21,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	10	8,3
Não exercia qualquer profissão	6	5
Trabalhadores não qualificados	5	4
Desempregados	5	4
Técnicos e profissões de nível intermédio	4	3,3
Pessoal administrativo	3	2,4
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	2	1,7
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	2	1,7
Forças armadas	1	0,8
Total	121	100

Fonte: Produção própria

Como podemos ver no Quadro 23 as profissões com maior representação incluem-se no Grande Grupo dos i) Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices (24,8%), ii) Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores (21,5%) e os iii) Estudantes (22,3%). Podemos ver ainda que cerca de cerca de 9,1% não tinha atividade profissional (Desemprego:4,1% e Não exercia outra profissão:5%).

O Grande Grupo dos Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices, divide-se nos Sub Grandes Grupos dos Trabalhadores qualificados da construção e similares, exceto eletricitista (50%), Trabalhadores da transformação de alimentos, da madeira, do vestuário e outras indústrias e artesanato (26,7%) e Trabalhadores qualificados da metalurgia, metalomecânica e similares (16,7%).

O Grande Grupo Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, divide-se em Trabalhadores dos serviços pessoais (84,6%) e Vendedores (15,4%). A maioria (63,6%) dos Trabalhadores dos serviços pessoais são Empregados de mesa e bar e com percentagem considerável (22,7%) estão também Cabeleireiros, esteticistas e similares.

Uma síntese da profissão que os inquiridos tinham antes de emigrar por local de emigração é apresentada no Quadro 24. Numa primeira análise podemos verificar que os 3 principais grupos de profissões são também as que têm mais peso independentemente do local de emigração. Podemos ainda ver que a totalidade das pessoas que Não exercia qualquer profissão foi para Londres e que os Desempregados foram maioritariamente para Andorra.

**Quadro 24 – Profissão que os inquiridos tinham antes de emigrar por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	17	33,4	7	14,9	6	27,3	30	24,8
Estudantes	9	17,7	13	27	5	22,7	27	22,5
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	8	15,7	13	27	5	22,7	26	21,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	4	7,9	2	4,1	4	18,2	10	8,3
Não exercia qualquer profissão	0	0	6	12,5	0	0	6	5
Trabalhadores não qualificados	3	5,8	2	4,1	0	0	5	4
Desempregados	4	7,9	0		1	4,5	5	4
Técnicos e profissões de nível intermédio	2	3,9	2	4,1	0	0	4	3,3
Pessoal administrativo	3	5,8	0	0	0	0	3	2,4
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	1	1,9	1	2,1	0	0	2	1,7
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	0	0	1	2,1	1	4,5	2	1,7
Forças armadas	0	0	1	2,1	0	0	1	0,8
	51	100	48	100	22	100	121	100

Fonte: Produção própria

Relativamente aos Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices verificamos que estes se diferenciam entre si em função do local de emigração (Andorra:17, Londres: 7, Nice/Mónaco:6,  $\chi^2(2)=20,33$ ,  $p \leq .001$ ) devido às diferenças entre Andorra e Nice/Mónaco (Andorra:17, Nice/Mónaco:6,  $\chi^2(1)=4,352$ ,  $p \leq .05$ ). Assim emigram significativamente mais Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices para Andorra do que para Nice/Mónaco, no entanto não há diferenças entre Andorra e Londres (Andorra:17, Londres: 7,  $\chi^2(1)=3,373$ , *ns*) e entre Londres e Nice/Mónaco (Londres: 7, Nice/Mónaco:6,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

Se compararmos Estudantes e Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores em função do local de emigração verificamos existirem diferenças entre si quando comparados em conjunto e que essas diferenças não têm expressão quando comparamos os locais dois a dois para cada uma das profissões (Estudantes: Andorra:9, Londres: 13, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(2)=13,122$ ,  $p \leq .01$ ; Andorra:9, Londres: 13,  $\chi^2(1)=0,411$ , *ns*; Andorra:9, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=0,641$ , *ns*; Londres: 13, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=2,720$ , *ns*; Trabalhadores dos

serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores: Andorra:8, Londres: 13, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(2)=13,220$ ,  $p \leq .01$ ; Andorra:8, Londres: 13,  $\chi^2(1)=0,764$ , *ns*; Andorra:8, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=0,313$ , *ns*; Londres: 13, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=2,724$ , *ns*).

Na tentativa de aumentar nossa a compreensão sobre as características profissionais dos emigrantes antes de emigrarem para os diferentes locais fizemos uma análise no interior de cada local para as 3 profissões que têm maior frequência. Assim podemos verificar que em Nice/Mónaco as diferenças não são significativas (Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 6; Estudantes:5, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores,  $\chi^2(2)=4,474$ , *ns*), isto é a profissão antes de emigrar não assume qualquer relevância para a emigrar para Nice/Mónaco.

Em Andorra e Londres, a profissão antes de emigrar também não assume qualquer relevância dado que, embora existam diferenças entre si, quando comparadas em conjunto, essas diferenças não têm expressão quando comparamos em cada local as profissões duas a duas (Andorra: Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 17, Estudantes:9, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:8,  $\chi^2(2)=16,220$ ,  $p \leq .001$ ; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 17, Estudantes:9,  $\chi^2(1)=1,881$ , *ns*; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 17, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:8,  $\chi^2(1)=2,561$ , *ns*; Estudantes:9, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:8,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Londres: Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 7; Estudantes:13, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(2)=14,291$ ,  $p \leq .001$ ; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 7; Estudantes:13,  $\chi^2(1)=1,253$ , *ns*; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 7, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(1)=1,253$ , *ns*; Estudantes:13, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

Uma primeira análise da profissão que os inquiridos tinham antes de emigrar por sexo (Quadro 25) está em linha com as análises anteriores, para o conjunto dos respondentes e para o local de emigração ressaltando que os 3 principais grupos de profissões i) Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices, ii) Estudantes e ii) Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores continuam a ter mais peso.

Quando comparamos a frequência destas profissões pelo sexo dos inquiridos verificamos que emigram significativamente mais Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices do sexo masculino do que do sexo feminino (Masculino:24; Feminino:6,  $\chi^2(1)=9,633$ ,  $p \leq .01$ ) e que não há diferenças relativamente aos Estudantes e aos Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores (Estudantes, Masculino:16; Feminino:11,  $\chi^2(1)=0,592$ , *ns*; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, Masculino:13; Feminino:13,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

**Quadro 25 – Profissão que os inquiridos tinham antes de emigrar por sexo, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	24	33,4	6	12,3	30	24,8
Estudantes	16	22,3	11	22,5	27	22,5
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	13	18,1	13	26,5	26	21,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	6	8,3	4	8,2	10	8,3
Não exercia qualquer profissão	3	4,2	3	6,1	6	5
Trabalhadores não qualificados	3	4,2	2	4,1	5	4
Desempregados	2	2,7	3	6,1	5	4
Técnicos e profissões de nível intermédio	3	4,2	1	2	4	3,3
Pessoal administrativo	0	0	3	6,1	3	2,4
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	0	0	2	4,1	2	1,7
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	1	1,3	1	2	2	1,7
Forças armadas	1	1,3	0	0	1	0,8
Total	72	100	49	100	121	100

Fonte: Produção própria

Na tentativa de aumentar nossa compreensão sobre as características profissionais dos emigrantes masculinos e feminino antes de emigrarem fizemos uma análise em cada um dos sexos para os 3 Grupos de profissões que têm maior frequência. Embora exista, diferenças em cada um dos sexos quando comparamos os 3 Grupos de profissões, essas diferenças não têm expressão quando as comparamos duas a duas, em cada um dos sexos (Masculino, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 24, Estudantes:16, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(2)=20,231$ ,  $p \leq .001$ ; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 24, Estudantes:16,  $\chi^2(1)=1,230$ ,  $ns$ ; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 24, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(1)=2,701$ ,  $ns$ ; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13, Estudantes:16,  $\chi^2(1)=0,131$ ,  $ns$ ; Feminino, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices: 6, Estudantes:11, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(2)=12,331$ ,  $p \leq .01$ ; Trabalhadores qualificados da

indústria, construção e artífices: 6, Estudantes:11,  $\chi^2(1)=0,944$ , *ns*; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices:6, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13,  $\chi^2(1)=1,891$ , *ns*; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:13, Estudantes:11,  $\chi^2(1)=0,044$ , *ns*).

### 5.3.1.2. Condição perante o trabalho no país de origem

A análise da condição perante o trabalho antes de emigrar (Quadro 26) permite concluir que maioritariamente (93,6%) os inquiridos i) trabalhavam por conta de outrem (47,6%), ii) eram estudantes (25%), iii) trabalhavam num empreendimento familiar (10,5%) e iv) trabalhavam por conta própria (10,5%, 6,5% com e 4% sem empregados).

Uma análise comparativa entre as 4 opções atrás referidas permitiu verificar que existiam diferenças estatisticamente significativas entre elas. Assim os inquiridos antes de emigrarem trabalhavam por conta de outrem num número significativamente superior aos estudantes, que por sua vez eram significativamente superiores aos que trabalhavam num empreendimento familiar e aos que trabalhavam por conta própria que não se diferenciavam entre si (Conta de outrem:59, Estudante:31, Empreendimento familiar:13, Conta própria:13,  $\chi^2(3)=48,833$ ,  $p \leq .001$ ; Conta de outrem:59, Estudante:31,  $\chi^2(1)=8,100$ ,  $p \leq .01$ ; Conta de outrem:59, Empreendimento familiar:13,  $\chi^2(1)=28,133$ ,  $p \leq .001$ ; Conta de outrem:59, Conta própria:13,  $\chi^2(1)=28,133$ ,  $p \leq .001$ ; Estudante:31, Empreendimento familiar:13  $\chi^2(1)=6,570$ ,  $p \leq .05$ ; Estudante:31, Conta própria:13,  $\chi^2(1)=6,570$ ,  $p \leq .05$  e Empreendimento familiar:13, Conta própria:13,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

#### Quadro 26 – Condição perante o trabalho no país de origem para o conjunto dos sujeitos, frequência e percentagem

	Freq	Perc
Conta de outrem	59	47,6
Estudante	31	25,0
Empreendimento familiar	13	10,5
Conta própria	13	10,5
Desempregado	5	4
Procurar 1.º emprego	2	1,6
Militar	1	0,8
Total	124	100

Fonte: Produção própria

Se atendermos à condição perante o trabalho antes de emigrar por local de emigração (Quadro 27) verificamos que em traços gerais a distribuição por local de emigração está em linha com a distribuição geral.

Se compararmos a condição de trabalhar por conta de outrem nos 3 locais de emigração verificamos que existem diferenças estatisticamente significativas (Andorra:31, Londres:20, Nice/Mónaco:8,  $\chi^2(2)=38,160$ ,  $p \leq .001$ ).

Quando comparamos os locais de emigração 2 a 2, verificamos que foram significativamente mais pessoas que trabalhavam por conta de outrem em Portugal para Andorra, que não se diferencia de Londres (Andorra:31, Londres:20,  $\chi^2(1)=1,960$ , ns), do que para Nice/ Mônaco (Andorra:31, Nice/Mónaco:8,  $\chi^2(1)=12,411$ ,  $p \leq .001$ ). Verificamos ainda que quem emigrou para Londres trabalhava mais por conta de outrem do que quem emigrou para Nice/ Mônaco (Londres:20, Nice/Mónaco:8,  $\chi^2(1)=4,321$ ,  $p \leq .05$ ).

#### **Quadro 27 – Condição perante o trabalho no país de origem por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Conta de outrem	31	62.0	20	39.3	8	36.5	59	47.6
Estudante	8	15.6	18	35.4	5	22.7	31	25
Empreendimento familiar	4	7.8	2	3.8	7	31.8	13	10.5
Conta própria	3	5.4	9	17.7	1	4.5	13	10.5
Desempregado	3	5.4	1	1.9	1	4.5	5	4.0
Procurar 1.º emprego	2	3.8	0	00.0	0	00.0	2	1.6
Militar	0	00.0	1	1.9	0	00.0	1	0.8
Total	51	100	51	100	22	100	124	100

Fonte: Produção própria

A mesma análise mas para os Estudantes revela que existem diferenças estatisticamente significativas na emigração de estudantes para os 3 locais (Andorra:8, Londres:18, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(2)=23,210$ ,  $p \leq .001$ ) apenas porque emigraram mais estudantes para Londres do que para Nice/Mónaco (Londres:18, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=6,263$ ,  $p \leq .05$ ) não havendo diferenças ente dos outros locais (Andorra:8, Londres:18,  $\chi^2(1)=3,112$ , ns; Andorra:8, Londres:18,  $\chi^2(1)=3,112$ , ns; Andorra:8, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=0,312$ , ns).

Quem anteriormente à emigração trabalhava num Empreendimento familiar apresenta a maior percentagem de emigração para Nice/Mónaco (31,8%) e quem trabalhava por conta de outrem apresenta a maior percentagem de emigração para Londres (17,7%).

Numa tentativa de caracterizar as pessoas que emigraram, tendo em conta a profissão anterior à emigração, podemos dizer que para os 3 locais emigraram sobretudo trabalhadores por conta de outrem (Andorra:62%, Londres:39,3%, Nice/Mónaco:36,5%) e estudantes (Andorra: 15,5%, Londres: 35,4%, Nice/Mónaco:27,7%) que para Londres emigraram também trabalhadores por conta própria (17,7%) e que para Nice/Mónaco emigraram ainda pessoas que trabalhavam em empreendimentos familiares (31,8%).

Uma análise da condição perante o trabalho antes de emigrar por sexo (Quadro 28) permite concluir que emigraram mais homens do que mulheres que trabalhavam por conta de outrem (Masculino:38, Feminino:21,  $\chi^2(1)=4,344$ ,  $p \leq .05$ ) e que não existem diferenças entre os homens e as mulheres para as situações de Estudante (Masculino:19, Feminino:12,  $\chi^2(1)=1,160$ , *ns*) trabalhar num empreendimento familiar Estudante (Masculino:8, Feminino:5,  $\chi^2(1)=0,310$ , *ns*) e trabalhar por conta própria (Masculino:7, Feminino:6,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

#### **Quadro 28 – Condição perante o trabalho no país de origem por sexo, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Conta de outrem	38	50,2	21	42,9	59	47,6
Estudante	19	25,5	12	24,5	31	25
Empreendimento familiar	8	10,7	5	10,2	13	10,5
Conta própria	7	9,4	6	12,2	13	10,5
Desempregado	1	1,4	4	8,2	5	4
Procurar 1.º emprego	1	1,4	1	2	2	1,6
Militar	1	1,4	0	0	1	0,8
	75	100	49	100	124	100

Fonte: Produção própria

#### **5.3.1.3 – Empresa fundada em Portugal antes de emigrar: área de atividade**

Ao caracterizar a situação profissional dos respondentes antes de emigrar, e uma vez que todos têm empresas no país de acolhimento, importava perceber se o espírito empreendedor já tinha sido revelado antes da emigração, responderam à pergunta se já tinham empresas em Portugal antes de emigrar 123 dos inquiridos (99,2%). Destes apenas 14 (11,4%) responderam afirmativamente o que

permite concluir que o espírito empreendedor se revelou no país de acolhimento (Empreendedores só após emigração:109, Empreendedores antes da emigração:14,  $\chi^2(1)=74,841$ ,  $p \leq .001$ ).

Dos 14 inquiridos que tinham empresas em Portugal antes de emigrar, a maioria foi para Londres (Londres: 9 (64,3%), Andorra:2 (14,3%), Nice/Mónaco: 3 (21,4%) cf. Quadro 30).

Os dados permitem ainda dizer que o sexo dos empreendedores não foi determinante para fundar a empresa antes de emigrar uma vez que não há diferenças entre o número de empresas fundadas por homens e mulheres (Masculino:8, Feminino:6,  $\chi^2(1)=0,070$ , *ns*).

As áreas de atividade das empresas fundadas em Portugal antes de emigrar indicadas em maior percentagem foram as Atividades financeiras e seguros (35,7%), Atividades consultoria, científicas, técnicas e similares (28,6%) e Atividades imobiliárias (21,4%).

Uma análise da distribuição das empresas por local de emigração (Quadro 30) permite perceber que: i) a totalidade dos inquiridos que fundou das empresas de Atividades consultoria, científicas, técnicas e similares emigraram para Londres; ii) que os inquiridos que fundaram empresas de Atividades imobiliárias emigraram para Londres (66,6%) e para Nice/Mónaco (33,4%) e iii) que os inquiridos que fundaram empresas de Atividades financeiras e seguros emigraram para os 3 locais sendo a maior percentagem para Londres (60%).

**Quadro 29 – Área de atividade das empresas fundadas em Portugal antes de emigrar por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Atividades financeiras e seguros	1	7,15	3	21,4	1	7,15	5	35,7
Atividades consultoria, científicas, técnicas	0	0	4	28,6	0	0	4	28,6
Atividades imobiliárias	0	0	2	14,3	1	7,1	3	21,4
Atividades administrativas	1	7,15	0	0	0	0	1	7,1
Administração pública e defesa	0	0	0	0	1	7,1	1	7,1
Total	2	14,3	9	64,3	3	21,4	14	100

Fonte: Produção própria

Uma análise, por sexo, das áreas de atividade das empresas fundadas em Portugal antes de emigrar (Quadro 30) permite perceber que o sexo dos empreendedores parece não ter interferido grandemente na área de atividade das empresas uma vez que existe uma distribuição quase equitativa pelas 3 áreas mais referidas.

### Quadro 30 – Área de atividade das empresas fundadas em Portugal antes de emigrar sexo, frequência e percentagem

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Atividades financeiras e seguros	2	14,4	3	21,4	5	35,7
Atividades consultoria, científicas, técnicas	3	21,4	1	7,2	4	28,6
Atividades imobiliárias	1	7,1	2	14,3	3	21,4
Atividades administrativas	1	7,1	0	0	1	7,1
Administração pública e defesa	1	7,1	7,1	0	1	7,1
Total	8	56,8	6	43,2	14	100

Fonte: Produção própria

## 5.4. Razões para emigrar e caracterização profissional pós migração

### 5.4.1. Profissão exercida logo após a emigração

Relativamente à profissão dos inquiridos logo após a emigração verificamos que a maioria respondeu (98,4%), apenas 2 não identificaram a profissão. Dado os inquiridos terem referido uma grande diversidade de profissões, impossibilitando a sua análise, estas foram classificadas em função dos Grandes Grupos da Classificação Portuguesa de Profissões (INE, 2011), mantendo-se a profissão de estudante. Esta classificação é apresentada no Quadro 31.

Como podemos ver no Quadro 31 as profissões com maior representação incluem-se no Grande Grupo dos i) Trabalhadores não qualificados (35,2%), ii) Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores (27%) e os iii) Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices (18,9%).

O Grande Grupo dos Trabalhadores não qualificados, compreende maioritariamente o Sub Grande Grupo dos Trabalhadores de limpeza (83,7%) e em menor percentagem os Assistentes na preparação de refeições (9,3%), os Trabalhadores não qualificados da indústria extrativa, construção, indústria transformadora e transportes (4,7%) e os Trabalhadores dos resíduos e de outros serviços elementares (2,3%).

O Grande Grupo dos Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores compreende maioritariamente o Sub Grande Grupo dos Trabalhadores dos serviços pessoais (81,8%) e o dos Vendedores (15,2%). A maioria (66,6%) dos Trabalhadores dos serviços pessoais são Empregados de mesa e bar e com percentagem considerável (25,9%) estão também Cabeleireiros, esteticistas e similares.

**Quadro 31 – Profissão dos inquiridos logo após a emigração para o conjunto dos sujeitos, frequência e percentagem**

	Freq	Perc
Trabalhadores não qualificados	43	35,2
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	33	27
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	23	18,9
Estudante	6	4,9
Pessoal administrativo	5	4,1
Técnicos e profissões de nível intermédio	3	2,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	3	2,5
Profissões das forças armadas	2	1,6
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	2	1,6
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	2	1,6
Total	122	100

Fonte: Produção própria

O Grande Grupo dos Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices compreende maioritariamente o Sub Grande Grupo dos Trabalhadores qualificados da construção e similares, exceto eletricista (56,5%), o Trabalhadores da transformação de alimentos, da madeira, do vestuário e outras indústrias e artesanato (21,7%) e os Trabalhadores qualificados da metalurgia, metalomecânica e similares (13%).

Na tentativa de perceber a variações em termos profissionais dos inquiridos apresentamos no Quadro 32 uma síntese da comparação das suas profissões antes e após a emigração. Esta síntese permite verificar que após a emigração houve um aumento significativo dos trabalhadores não qualificados (Após emigrar:43, Antes emigrar:5,  $\chi^2(1)=28,521$ ,  $p \leq .001$ ) e uma diminuição significativa dos Estudante (Após emigrar:6, Antes emigrar:27,  $\chi^2(1)=12,123$ ,  $p \leq .001$ ).

Podemos ver também que não existe diferença, antes e após a emigração, para os Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores e para os Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices (Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, Após emigrar:33, Antes emigrar:27,  $\chi^2(1)=0,420$ ,  $ns$ ; Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices, Após emigrar:23, Antes emigrar:30,  $\chi^2(1)=0,680$ ,  $ns$ ).

**Quadro 32 – Profissão dos inquiridos após e antes de emigrar para o conjunto dos sujeitos, frequência e percentagem**

	Após emigrar		Antes emigrar	
	Freq	Perc	Freq	Perc
Trabalhadores não qualificados	43	35,2	5	4
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	33	27	26	21,5
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	23	18,9	30	24,8
Estudante	6	4,9	27	22,5
Pessoal administrativo	5	4,2	3	2,4
Técnicos e profissões de nível intermédio	3	2,5	4	3,3
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	3	2,5	10	8,3
Profissões das forças armadas	2	1,6	1	0,8
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	2	1,6	2	1,7
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	2	1,6	2	1,7
Não exercia qualquer profissão	0	0	6	5
Desempregados	0	0	5	4
Total	122	100	121	100

Fonte: Produção própria

Uma primeira análise da profissão, que os inquiridos tinham logo após emigrar, por local de emigração (Quadro 33) indica que 3 principais grupos de profissões (Trabalhadores não qualificados; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores e Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices) são também os que têm mais peso independentemente do local de emigração.

Podemos ainda verificar que, comparando os 3 locais de emigração, relativamente aos Trabalhadores não qualificados e aos Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores existem diferenças estatisticamente significativas (Trabalhadores não qualificados, Andorra:18, Londres:20, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(2)=24,430$ ,  $p \leq .001$ ; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, Andorra:11, Londres:17, Nice/Mónaco:7,  $\chi^2(2)=19,713$ ,  $p \leq .001$ ).

**Quadro 33 – Profissão dos inquiridos logo após a emigração por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Trabalhadores não qualificados	18	14,7	20	16,4	5	4,1	43	35,2
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	11	9	17	13,9	5	4,1	33	27
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artesãos	12	9,8	4	3,3	7	5,3	23	18,9
Estudante	4	3,3	2	1,6	0	0	6	4,9
Pessoal administrativo	2	1,6	3	2,5	0	0	5	4,1
Técnicos e profissões de nível intermédio	1		1	0,8	1	0,8	3	2,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	1	0,8	0	0	2	1,6	3	2,5
Profissões das forças armadas	1	0,8	1	0,8	0	0	2	1,6
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	0	0	1	0,8	1	0,8	2	1,6
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	0	0	1	0,8	1	0,8	2	1,6
Total	50	41,0	50	41,0	22	18	122	100

Fonte: Produção própria

Mais especificamente, podemos dizer, que os Trabalhadores não qualificados em Andorra e em Londres, não se diferenciam entre si, mas são significativamente superiores aos de Nice/Mónaco (Andorra:18, Londres:20,  $\chi^2(1)=0,031$ , *ns*; Andorra:18, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=6,260$ ,  $p \leq .05$ ; Londres:20, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=7,840$ ,  $p \leq .01$ ). Por sua vez os Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores não se diferenciam entre Andorra e Londres e entre Londres e Nice/Mónaco mas são significativamente superiores em Andorra do que em Nice/Mónaco (Andorra:11, Londres:17,  $\chi^2(1)=0,890$ , *ns*; Andorra:11, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=1,561$ ,  $p \leq .05$ ; Londres:17, Nice/Mónaco:5,  $\chi^2(1)=5,501$ ,  $p \leq .05$ ).

Se compararmos em cada um dos locais de emigração os principais grupos de profissões verificamos que as diferenças não são valorizáveis.

Assim, em Andorra embora existam diferenças significativas quando comparamos os 3 grupos em simultâneo, se comparamos os grupos 2 a 2 estas diferenças não têm expressão (Trabalhadores não qualificados:18, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:11, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artesãos:12,  $\chi^2(2)=14,430$ ,

$p \leq 0,001$ ; Trabalhadores não qualificados:18, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:11,  $\chi^2(1)=1,240$ , *ns*; Trabalhadores não qualificados:18, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices:12,  $\chi^2(1)=0,830$ , *ns*; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:11, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices:12,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*). Por sua vez em Nice/Mónaco as diferenças não são significativas (Trabalhadores não qualificados:5, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:5, Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices:7,  $\chi^2(2)=5,313$ , *ns*). Finalmente em Londres, a comparação entre Trabalhadores não qualificados e Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores não revela diferenças significativas (Trabalhadores não qualificados:20, Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores:17,  $\chi^2(1)=1,084$ , *ns*).

Uma primeira análise da profissão, que os inquiridos tinham logo após emigrar, por sexo dos inquiridos (Quadro 34), indica que se mantêm os 3 principais grupos de profissões com mais peso independentemente do sexo.

Podemos ainda verificar que não existem diferenças estatisticamente significativas quando comparando o sexo masculino com o feminino relativamente aos Trabalhadores não qualificados e aos Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, (Trabalhadores não qualificados, Masculino:21, Feminino:22,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores, Masculino:20, Feminino:13,  $\chi^2(1)=0,092$ , *ns*). No entanto a mesma comparação para os Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices indica que a larga maioria destes trabalhadores é do sexo masculino (91,3%).

#### Quadro 34 – Profissão dos inquiridos logo após a emigração por sexo, frequência e percentagem

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Trabalhadores não qualificados	21	17,2	22	18	43	
Trabalhadores dos serviços pessoais, de proteção e segurança e vendedores	20	16,4	13	10,7	33	27
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	21	17,2	2	1,6	23	18,9
Estudante	2	1,6	4	3,3	6	4,9
Pessoal administrativo	2	1,6	3	2,5	5	4,1
Técnicos e profissões de nível intermédio	1	0,8	2	1,6	3	2,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	3	2,5	0	0	3	2,5

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Profissões das forças armadas	1	0,8	1	0,8	2	1,6
Especialistas das atividades intelectuais e científicas	2	1,6	0	0	2	1,6
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	1	0,8	1	0,8	2	1,6
Total	74	60,7	48	39,3	122	100

Fonte: Produção própria

Para tentar caracterizar o contexto da primeira profissão exercida no país de acolhimento foi perguntado quem era o empregador, no Quadro 35 apresentamos uma síntese das respostas dadas por local de emigração, por sexo e total.

#### **Quadro 35 – Caracterização do primeiro empregador no país de acolhimento por local de emigração, por sexo e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Empregador português	7	5,8	8	6,7	5	4,2	14	11,7	6	5	20	16,7
Empregador não português	41	34,2	38	31,7	17	14,2	59	49,2	37	30,8	96	80
Conta própria	0	0	4	3,3	0	0	2	1,7	2	1,7	4	3,3
Total	48	40	50	41,7	22	18,3	75	62,5	45	37,5	120	100

Fonte: Produção própria

Como podemos comprovar, a partir do Quadro 35, a percentagem de resposta à pergunta foi elevada (96,7%), e a maioria dos inquiridos revelou que o seu primeiro empregador não era português (80%). Ainda com alguma expressão é referido um primeiro empregador português (16,7%) e uma pequena percentagem (3,3%) começou logo a trabalhar por conta própria. Esta tendência mantém-se independentemente do local de emigração e do sexo dos inquiridos. De salientar que todos os que começaram a trabalhar por conta própria instalaram-se em Londres, dois homens e duas mulheres.

### 5.4.2. Razões subjacentes à decisão de emigrar

No intuito de conhecer as razões subjacentes à decisão de emigrar foi dada uma lista de razões com a possibilidade dos inquiridos assinalarem 3 opções. Verificamos que a percentagem de respostas foi elevada, 66,9% assinalou 3 opções, 77,4% assinalou 2 e uma grande maioria assinalou uma opção (99,2%), atingindo um total de 302 frequências em 372 possíveis a que corresponde uma percentagem de 81,2%.

#### Quadro 36 – Razões subjacente à decisão de emigrar para o conjunto dos inquiridos, frequência e percentagem

	Freq	Perc
Melhores condições de vida	78	25,8
Familiares/amigos no país	77	25,5
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	42	13,9
Já ter proposta de emprego	26	8,6
Pelo desenvolvimento do país	22	7,3
Maior facilidade criar negócio	18	6
Conhecimento língua	13	4,3
Emigração dos pais	9	3
Aventura	9	3
Surgiu oportunidade	2	0,7
Problemas familiares/sociais	2	0,7
Melhores condições de vida	78	25,8
Familiares/amigos no país	77	25,5

Fonte: Produção própria

Como podemos verificar no Quadro 36 as pessoas emigram, principalmente, para terem Melhores condições de vida (25,8%), porque têm Familiares/amigos no país (25,5) e porque têm Mais/melhores possibilidades mercado trabalho (13,9%). Ainda de assinalar, mas com percentagens mais baixas, emigram porque Já tinham proposta emprego (8,6%), Pelo desenvolvimento do país (7,3%) e pela Maior facilidade criar negócio (6%). Com menor peso para a emigração é referido o Conhecimento língua (4,3%), a Emigração dos pais (3%) e a Aventura (3%).

Uma primeira análise das razões que os inquiridos apresentaram para emigrar, por local de emigração (Quadro 37), indica que se mantêm, independentemente do local considerado, as 3 principais razões apresentadas (Melhores condições de vida, Familiares/amigos no país, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho).

**Quadro 37 – Razões subjacente à decisão de emigrar por local de emigração, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Melhores condições de vida	35	11,6	30	9,9	13	4,3	78	25,8
Familiares/amigos no país	33	10,9	32	10,6	12	4	77	25,5
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	19	6,3	16	5,3	7	2,3	42	13,9
Já ter proposta de emprego	16	5,3	4	1,8	6	2	26	8,6
Pelo desenvolvimento do país	7	2,3	12	4	3	1	22	7,3
Maior facilidade criar negócio	7	2,3	9	3	2	0,7	18	6
Conhecimento língua	1	0,3	9	3	3	1	13	4,3
Aventura	7	2,3	2	0,7	0	0	9	3
Emigração dos pais	4	1,8	0	0	5	1,7	9	3
Evitar serviço militar/guerra	0	0	1	0,3	1	0,3	2	0,7
Problemas familiares/sociais	0	0	2	0,7	0	0	2	0,7
Surgiu oportunidade	1	0,3	1	0,3	0	0	2	0,7
Problemas de saúde	1	0,3	0	0	0	0	1	0,3
Proximidade cultural	0	0	1	0,3	0	0	1	0,3
Total	131	43,4	119	39,4	52	17,2	302	100

Fonte: Produção própria

Uma análise comparativa das 3 principais razões apresentadas em cada um dos locais de emigração indica que existem diferenças estatisticamente significativas em Andorra, Londres e Nice/Mónaco (Andorra, Melhores condições de vida: 35, Familiares/amigos no país:33, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:19,  $\chi^2(2)=31,940$ ,  $p \leq .001$ ; Londres, Melhores condições de vida:30, Familiares/amigos no país:32, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:16,  $\chi^2(2)=30,541$ ,  $p \leq .001$  e Nice/Mónaco, Melhores condições de vida:13, Familiares/amigos no país:12, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:7,  $\chi^2(2)=11,762$ ,  $p \leq .01$ ).

Relativamente às razões subjacentes à emigração, em Andorra verificamos que a razão Melhores condições de vida foi considerada significativamente mais importante do que Mais/melhores possibilidades mercado trabalho (Melhores condições de vida: 35, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:19,  $\chi^2(1)=4,171$ ,  $p \leq .05$ ). Verificamos também que não existem diferenças entre as Melhores condições de vida e a existência de Familiares/amigos no país (Melhores condições

de vida: 35, Familiares/amigos no país:33,  $\chi^2(1)=0,021$ , *ns*) e entre a existência de Familiares/amigos no país e Mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho (Melhores condições de vida: 35, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:19,  $\chi^2(1)=3,254$ , *ns*).

Em Londres a existência de Familiares/amigos no país foi considerada a razão significativamente mais importante do que Mais/melhores possibilidades mercado trabalho (Familiares/amigos no país:32, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:16,  $\chi^2(1)=4,691$ ,  $p \leq .05$ ). Verificamos também que não existem diferenças entre Familiares/amigos no país e Melhores condições de vida e entre esta e Mais/melhores possibilidades mercado trabalho (Familiares/amigos:32, Melhores condições de vida:30,  $\chi^2(1)=0,024$ , *ns*; Melhores condições de vida:30, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:16,  $\chi^2(1)=3,671$ , *ns*).

Em Nice/Mónaco embora, existam diferenças significativas quando comparamos as 3 razões mais apontadas, quando comparamos as razões duas a duas estas diferenças não têm expressão (Melhores condições de vida:13, Familiares/amigos no país:12,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Melhores condições de vida:13, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:7,  $\chi^2(1)=1,251$ , *ns*; Familiares/amigos no país:12, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:7,  $\chi^2(1)=0,843$ , *ns*).

A análise das razões que os inquiridos apresentaram para emigrar, por sexo (Quadro 38), sugere que se mantêm as principais razões independentemente do sexo dos inquiridos.

Na tentativa de melhor compreender de que forma o sexo dos inquiridos se relaciona com as principais razões apresentadas por estes para emigrar, comparamos, através do teste do Qui-quadrado, as frequências apresentadas por cada sexo nas razões cuja frequência é igual ou superior a 5 em ambos os sexos. Esta comparação permite concluir que não existem diferenças, entre homens e mulheres, relativamente ao facto de procurarem Melhores condições de vida, de terem Familiares/amigos no país, procurarem Mais/melhores possibilidades mercado trabalho e de terem Maior facilidade criar negócio (Melhores condições de vida, Masculino: 47, Feminino:31,  $\chi^2(1)=2,881$ , *ns*; Familiares/amigos no país, Masculino: 47, Feminino:30,  $\chi^2(1)=3,323$ , *ns*; Mais/melhores possibilidades mercado trabalho, Masculino: 24, Feminino:18,  $\chi^2(1)=0,600$ , *ns*; Maior facilidade criar negócio, Masculino: 12, Feminino:6,  $\chi^2(1)=1,391$ , *ns*;

**Quadro 38 – Razões subjacente à decisão de emigrar por sexo, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Melhores condições de vida	47	15,6	31	10,3	78	25,8
Familiares/amigos no país	47	15,6	30	9,9	77	25,5
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	7,9	18	6	42	13,9
Já ter proposta de emprego	21	7	5	1,7	26	8,6
Pelo desenvolvimento do país	17	5,6	5	1,7	22	7,3
Maior facilidade criar negócio	12	4	6	2	18	6
Conhecimento língua	10	3,3	3	1	13	4,3
Aventura	6	2	3	1	9	3
Emigração dos pais	4	1,3	5	1,7	9	3
Evitar serviço militar/guerra	2	0,7	0	0	2	0,7
Problemas familiares/sociais	0	0	2	0,7	2	0,7
Surgiu oportunidade	2	0,7	0	0	2	0,7
Proximidade cultural	1	0,3	0	0	1	0,3
Problemas de saúde	0	0	1	0,3	1	0,3
Total	193	63,9	109	36,1	302	100

Fonte: Produção própria

A mesma comparação permite ainda verificar que os homens, mais do que as mulheres, emigram por já terem proposta emprego e pelo desenvolvimento do país (Já ter proposta emprego, masculino:21, feminino:5,  $\chi^2(1)=8,653$ ,  $p \leq .01$ ; Pelo desenvolvimento do país, masculino:17, feminino:5,  $\chi^2(1)=5,500$ ,  $p \leq .05$ ). Por último verificamos que os homens e as mulheres não se diferenciam relativamente à Maior facilidade criar negócio (Masculino:12, feminino:6,  $\chi^2(1)=1,391$ , *ns*).

Para aumentar a inteligibilidade relativa às razões, subjacentes à emigração fomos comparar, para o sexo feminino, através do teste do Qui-quadrado, as razões cujas frequências são iguais ou superiores a 5 que se revelou significativa, (Melhores condições de vida:31, Familiares/amigos no país:30, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:18, Já ter proposta de emprego:5, Pelo desenvolvimento do país:5, Maior facilidade criar negócio:6,  $\chi^2(5)=66,482$ ,  $p \leq .001$ ). Uma comparação destas mesmas razões, duas a duas, é apresentada no Quadro 39.

**Quadro 39 – Comparação das razões com frequências superiores ou iguais a 5 para o sexo feminino, frequências e valores do  $\chi^2$** 

Razões	Freq	Razões	Freq	$\chi^2$
Melhores condições de vida	31	Familiares/amigos no país	30	0,02
Melhores condições de vida	31	Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	2,940
Melhores condições de vida	31	Já ter proposta de emprego	5	17,361***
Melhores condições de vida	31	Pelo desenvolvimento do país	5	17,364***
Melhores condições de vida	31	Maior facilidade criar negócio	6	15,572***
Melhores condições de vida	31	Emigração dos pais	5	17,361***
Familiares/amigos no país	30	Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	2,520
Familiares/amigos no país	30	Já ter proposta de emprego	5	26,461***
Familiares/amigos no país	30	Pelo desenvolvimento do país	5	26,464***
Familiares/amigos no país	30	Maior facilidade criar negócio	6	14,692***
Familiares/amigos no país	30	Emigração dos pais	5	26,460***
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	Já ter proposta de emprego	5	6,260*
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	Pelo desenvolvimento do país	5	6,261*
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	Maior facilidade criar negócio	6	5,044*
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	18	Emigração dos pais	5	5,043*
Já ter proposta de emprego	5	Pelo desenvolvimento do país	5	0,000
Já ter proposta de emprego	5	Maior facilidade criar negócio	6	0,000
Já ter proposta de emprego	5	Emigração dos pais	5	0,000
Pelo desenvolvimento do país	5	Maior facilidade criar negócio	6	0,000
Pelo desenvolvimento do país	5	Emigração dos pais	5	0,000
Maior facilidade criar negócio	6	Emigração dos pais	5	0,000

Notas: \* $p \leq .05$ ; \*\* $p \leq .01$ ; \*\*\* $p \leq .001$

Fonte: Produção própria

Os resultados expressos no Quadro 39 revelam que os inquiridos do sexo feminino, valorizam igualmente as razões associadas às Melhores condições de vida, aos Familiares/amigos no país e Mais/melhores possibilidades mercado trabalho e que estas são valorizadas de modo significativamente superior a Já ter proposta de emprego, Pelo desenvolvimento do país e Maior facilidade criar negócio, que não se diferenciam entre si (todos os valores referido são significativos segundo o teste do Qui-quadrado, Cf. Quadro 39).

**Quadro 40 – Comparação das razões com frequências superiores ou iguais a 5 para o sexo masculino, frequências e valores do  $\chi^2$**

Razões	Freq	Razões	Freq	$\chi^2$
Melhores condições de vida	47	Familiares/amigos no país	47	0,000
Melhores condições de vida	47	Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	6,822**
Melhores condições de vida	47	Já tinha proposta emprego	21	9,192***
Melhores condições de vida	47	Pelo desenvolvimento do país	17	13,141***
Melhores condições de vida	47	Maior facilidade criar negócio	12	19,590***
Melhores condições de vida	47	Conhecimento língua	10	27,743***
Melhores condições de vida	47	Aventura	6	30,192***
Familiares/amigos no país	47	Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	0,000
Familiares/amigos no país	47	Já tinha proposta emprego	21	6,820**
Familiares/amigos no país	47	Pelo desenvolvimento do país	17	9,193***
Familiares/amigos no país	47	Maior facilidade criar negócio	12	13,144***
Familiares/amigos no país	47	Conhecimento língua	10	19,590***
Familiares/amigos no país	47	Aventura	6	27,741***
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	Já tinha proposta emprego	21	0,090
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	Pelo desenvolvimento do país	17	0,082
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	Maior facilidade criar negócio	12	3,361
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	Conhecimento língua	10	4,971*
Mais/melhores possibilidades mercado trabalho	24	Aventura	6	9,630**
Já tinha proposta emprego	21	Pelo desenvolvimento do país	17	0,240
Já tinha proposta emprego	21	Maior facilidade criar negócio	12	1,930
Já tinha proposta emprego	21	Conhecimento língua	10	3,222
Já tinha proposta emprego	21	Aventura	6	7,264**
Pelo desenvolvimento do país	17	Maior facilidade criar negócio	12	0,554
Pelo desenvolvimento do país	17	Conhecimento língua	10	1,335
Pelo desenvolvimento do país	17	Aventura	6	4,345*

Razões	Freq	Razões	Freq	$\chi^2$
Maior facilidade criar negócio	12	Conhecimento língua	10	0,050
Maior facilidade criar negócio	12	Aventura	6	1,394
Conhecimento língua	10	Aventura	6	0,562

Notas: \* $p \leq .05$ ; \*\* $p \leq .01$ ;  
\*\*\* $p \leq .001$

Fonte: Produção própria

Uma comparação idêntica à realizada para o sexo feminino, mas desta vez para o sexo masculino, revela-se significativa para todas as razões, subjacentes à emigração, cujas frequências são iguais ou superiores a 5 (Melhores condições de vida:47, Familiares/amigos no país:47, Mais/melhores possibilidades mercado trabalho:21, Já ter proposta de emprego:17, Pelo desenvolvimento do país:12, Maior facilidade criar negócio:12, Conhecimento língua:10, Aventura:6,  $\chi^2(7)=66,482$ ,  $p \leq .001$ ).

Comparando estas razões, duas a duas (Quadro 40), verificamos que os inquiridos do sexo masculino, valorizam igualmente as razões associadas às Melhores condições de vida e a ter Familiares/amigos no país e que estas são significativamente superiores a todas as outras razões. Podemos também constatar que as razões Mais/melhores possibilidades mercado trabalho, Já ter proposta de emprego, Pelo desenvolvimento do país e Maior facilidade criar negócio não se diferenciam entre si e são significativamente superiores a Conhecimento língua e Aventura que não se diferenciam entre si. Por último a razão Pelo desenvolvimento do país é significativamente superior à Aventura (todos os valores referido são significativos segundo o teste do Qui-quadrado (Cf. Quadro 40).

## 5.5. Percurso migratório

O percurso migratório dos inquiridos será avaliado através do tempo de permanência no país de acolhimento, da vivência de emigração noutros países, do apoio prestado à emigração de familiares e amigos e do projeto para regressar a Portugal.

### 5.5.1. Tempo de permanência no país de acolhimento

O tempo de permanência no país de acolhimento foi calculado através do ano de saída de Portugal comparativamente com o ano em que as respostas ao questionário foram fornecidas pelos inquiridos (2013).

Verificamos que em média os inquiridos saíram de Portugal há 22 anos, o que saiu há mais tempo foi há 43 anos e o que saiu há menos tempo foi há menos de um ano.

Estes valores são semelhantes nos três locais de emigração (Andorra, média:22 anos, saiu há mais tempo: 34 anos, saiu há menos tempo:5 ano; Londres, média:21 anos, saiu há mais tempo: 43 anos, saiu há menos tempo:1 ano; Nice/Mónaco, média:23 anos, saiu há mais tempo: 43 anos, saiu há menos tempo: menos de um ano) e para os dois sexos (Masculino, média:23 anos, saiu há mais tempo: 43 anos, saiu há menos tempo:1 ano; Feminino, média:20 anos, saiu há mais tempo: 38 anos, saiu há menos tempo: menos de um ano).

A análise da variância sobre as médias dos anos a que os inquiridos saíram de Portugal permite dizer que elas não variam em função do local de emigração ( $F(2,117)=.533$ ,  $p=.588$ ) nem do sexo do empresário ( $F(1,117).317$ ,  $p=.729$ ).

Atendendo à média de anos de emigração e à distribuição das frequências por classes de cinco anos, para o total dos inquiridos (Quadro 37) somos levados a concluir que o tempo de emigração já é longo. As classes com maiores percentagens são as dos 21 aos 25 anos (24,4%), 11 aos 15 anos (15,4%), 16 aos 20 anos (13,8%) e a dos 26 aos 30 anos (12,2%), 31 aos 35 anos (11,4%) cuja soma atinge um total de 77,2%.

Se atendermos à distribuição de frequências nas classes, que representam os anos de saída de Portugal, por local de emigração podemos dizer que Londres está em linha com a distribuição para o conjunto dos inquiridos, que em Andorra sobressaem as classes dos 21 aos 25 anos (12,2%), a dos 11 aos 15 anos (8,1%) e a 31 aos 35 anos (7,3%) e que em Nice/Mónaco a distribuição etária é mais equitativa destacando-se a classe dos 21 aos 25 anos (5,7%).

#### **Quadro 41 – Anos de saída de Portugal, por classes de 5 anos, por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
até aos 5 anos	1	0,8	3	2,4	2	1,6	6	4,9
6 aos 10 anos	4	3,3	5	4,1	1	0,8	10	8,1
11 aos 15 anos	10	8,1	7	5,7	2	1,6	19	15,4
16 aos 20 anos	4	3,3	11	8,9	2	1,6	17	13,8
21 aos 25 anos	15	12,2	8	6,5	7	5,7	30	24,4
26 aos 30 anos	6	4,9	7	5,7	2	1,6	15	12,2
31 aos 35 anos	9	7,3	2	1,6	3	2,4	14	11,4
36 aos 40 anos	2	1,6	4	3,3	1	0,8	7	5,7
41 aos 43 anos	0	0	3	2,4	2	1,6	5	4,1
Total	51	41,5	50	40,7	22	17,9	123	100

Fonte: Produção própria

Uma análise idêntica à anterior mas tendo em conta o sexo dos inquiridos permite dizer que a distribuição de frequências nas classes, que representam os anos de saída de Portugal, por sexo para os respondentes masculinos está em linha com a distribuição para o conjunto dos respondentes (Quadro 42) ao passo que para os respondentes femininos se destaca a classe dos 21 aos 25 anos (14,8,2%), a dos 11 aos 15 anos (8,1%).

O facto de se destacar, para os respondentes femininos, a classe dos 21 aos 25 anos (14,8,2%), e a dos 11 aos 15 anos (8,1%) e uma vez que não existem mulheres na classe dos 41 aos 45 anos poderá ajudar a compreender a razão da idade média para o sexo feminino ser mais baixa do que o masculino (Masculino:23, Feminino:20).

#### **Quadro 42 – Anos de saída de Portugal, por classes de 5 anos, por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
até aos 5 anos	3	2,4	3	2,4	6	4,9
6 aos 10 anos	6	4,9	4	3,3	10	8,1
11 aos 15 anos	9	7,3	10	8,1	19	15,4
16 aos 20 anos	12	9,8	5	4,1	17	13,8
21 aos 25 anos	12	9,8	18	14,6	30	24,4
26 aos 30 anos	14	11,4	1	0,8	15	12,2
31 aos 35 anos	10	8,1	4	3,3	14	11,4
36 aos 40 anos	3	2,4	4	3,3	7	5,7
41 aos 43 anos	5	4,1	0	0	5	4,1
Total	74	60,1	49	39,9	123	100

Fonte: Produção própria

#### **5.5.2. Vivência de emigração**

Na tentativa de perceber se já existia vivência de emigração noutros países questionou-se diretamente os inquiridos sobre: i) se já tinham vivido noutro país que não Portugal antes de emigrar para os países de acolhimento, se sim para quais; ii) se familiares e amigos já tinham emigrado e para onde e iii) se depois de emigrar tinha facilitado a emigração de familiares e amigos.

Como podemos ver no Quadro 43, globalmente, a maioria (82,3%) dos inquiridos nunca tinha vivido fora de Portugal, dos restantes 9,6% já tinham vivido em países do continente Europeu, 4,8% no continente Africano e 3,2% no continente Americano.

**Quadro 43 – Experiência de viver ou não noutro país que não Portugal por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Não viveu noutro país	43	34,7	37	29,8	22	17,8	102	82,3
Itália	4	3,2	2	1,6	0	0	6	4,8
África Sul	1	0,8	3	2,4	0	0	4	3,2
Espanha	1	0,8	2	1,6	0	0	3	2,4
Venezuela	0	0	3	2,4	0	0	3	2,4
Angola	1	0,8	1	0,8	0	0	2	1,6
França	0	0	2	1,6	0	0	2	1,6
Alemanha	1	0,8	0	0	0	0	1	0,8
Brasil	0	0	1	0,8	0	0	1	0,8
Total	51	41,1	51	41,1	22	17,8	124	100

Fonte: Produção própria

Uma análise mais detalhada da vivência anterior à emigração por país de acolhimento revela que as pessoas que emigraram para Nice/Mónaco anteriormente nunca tinham saído de Portugal, ao passo que os dos outros países sim, contatando-se uma maior variabilidade nos emigrantes de Londres. Atendendo ainda à distribuição apresentado no Quadro 43 parece não existir qualquer relação entre a vivência anterior e o país de acolhimento (cf. por exemplo o caso de duas pessoas que já tinham vivido em França e que são emigrantes em Londres).

Se atendermos à distribuição das respostas relativas à vivência anterior à emigração por sexo dos inquiridos (Quadro 44) esta surge em linha com a análise global e indicia uma variabilidade idêntica entre os respondentes masculinos e femininos uma vez que ambos viveram em seis dos oito países referidos.

**Quadro 44 – Experiência de viver ou não noutro país que não Portugal sexo e total, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Não viveu noutro país	61	49,2	41	33,1	102	82,3
Itália	5	4	1	0,8	6	4,8
África Sul	2	1,6	2	1,6	4	3,2
Espanha	2	1,6	1	0,8	3	2,4
Venezuela	3	2,4	0	0	3	2,4
Angola	0	0	2	1,6	2	1,6
França	1	0,8	1	0,8	2	1,6
Alemanha	1	0,8	0	0	1	0,8
Brasil	0	0	1	0,8	1	0,8
Total	75	60,5	49	39,5	124	100

Fonte: Produção própria

Quando questionados sobre se familiares e amigos já tinham emigrado, uma larga maioria respondeu afirmativamente tanto para o conjunto dos sujeitos (83,9%) como independentemente do local de emigração (Andorra:84,3%, Londres:82,4%, Nice/Mónaco:86,4%) e do sexo (Masculino:82,7%, Feminino:85,7%).

No intuito de perceber para onde os familiares e amigos dos inquiridos tinham emigrado foi feita uma análise às respostas fornecidas respeitando os seguintes critérios:

- i) Se os inquiridos referiram que familiares e amigos tinham tido mais do que um destino de emigração optamos por reter a opção ligada ao seu próprio local de emigração. Assim se por exemplo o inquirido é emigrante em Andorra e respondeu que familiares e amigos haviam emigrado para França e Andorra foi escolhida a opção Andorra;
- ii) Foi categorizado como Reino Unido e incluído na mesma categoria as respostas Reino Unido (com 21 frequências), Inglaterra (com 8 frequências) e Londres (com 3 frequências);
- iii) Foi categorizado como Outros países da Europa as referências a países europeus que não os países de acolhimento;
- iv) Foi categorizado como Países doutros Continentes as referências a países não europeus.

Uma síntese das respostas fornecidas é apresentada no Quadro 45.

Uma análise global dos dados permite concluir que a maior percentagem de emigração de familiares e amigos dos inquiridos tem uma ligação direta com os seus países de acolhimento uma vez que as maiores percentagens de emigração se registam em França (35,6%), Reino Unido (31,7%) e Andorra (23,8%). Esta análise sai reforçada se atendermos aos países para onde familiares e amigos emigraram por local de emigração dos inquiridos, em Andorra 55,8% dos familiares e amigos teve o mesmo destino de emigração, em Londres 82,1% dos familiares e amigos emigrou para o Reino Unido e a totalidade dos familiares amigos dos inquiridos de Nice/Mónaco, que emigram, tiveram como país de destino a França.

**Quadro 45 – Países para onde familiares e amigos emigraram por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
França	14	32,6	3	7,7	19	100	36	35,6
Reino Unido	0	0	32	82,1	0	0	32	31,7
Andorra	24	55,8	0	0	0	0	24	23,8
Outros países da Europa	3	7	2	5,1	0	0	5	5
Países de outros Continentes	2	4,7	2	5,1	0	0	4	4
Total	43	100	39	100	19	100	101	100

Fonte: Produção própria

As ilações anteriormente referidas poderão indiciar que de algum modo o local de emigração dos familiares e amigos que emigraram terá tido alguma influência não só na opção de emigrar mas também na escolha do local de destino de emigração dos inquiridos. Esta influência de familiares e amigos poderá de certa forma ser confirmada através da releitura do Quadro 38 no qual Ter familiares e amigos no país foi apontada como uma das principais razões subjacentes à decisão de emigrar dos inquiridos.

Por fim, podemos concluir que, independentemente do sexo e do local de emigração, após emigrar, os inquiridos facilitaram a emigração de familiares e amigos (Quadros 46 e 47).

**Quadro 46 – Facilitar emigração, após emigrar, de familiares e amigos, por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Sim	35	68,6	33	64,7	18	81,8	86	69,4
Não	16	31,4	18	35,3	4	18,2	38	30,6
Total	51	100	51	100	22	100	124	100

Fonte: Produção própria

**Quadro 47 – Facilitar emigração, após emigrar, de familiares e amigos, por sexo e total, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Sim	53	70,7	33	67,3	86	69,4
Não	22	29,3	16	32,7	38	30,6
Total	75	100	49	100	101	100

Fonte: Produção própria

Em síntese, e relativamente ao percurso migratório dos inquiridos, podemos referir que embora a maioria não tenha vivido noutros países, tinha familiaridade com a emigração uma vez que os seus familiares e amigos já haviam emigrado sobretudo para os respetivos países de acolhimento. Podemos referir ainda que para além de terem familiaridade com a emigração, após emigrar, os inquiridos facilitaram a emigração de familiares e amigos.

### 5.5.3. Projeto para regressar a Portugal

No sentido de perceber as intenções futuras dos inquiridos relativamente à sua condição de emigrantes perguntamos se tinham projetos para regressar a Portugal e se sim quando pretendiam fazê-lo.

A totalidade dos inquiridos respondeu à pergunta sobre se tinha projetos para regressar a Portugal (Quadro 48).

Verificamos que para o conjunto dos inquiridos a intenção de regressar é significativamente superior à de não regressar (Regressar:74, Não regressar:50,  $\chi^2(1)=4,273$ ,  $p \leq 0,05$ ) o que pode significar que a ligação às raízes portuguesas ainda está muito presente na vida dos emigrantes e o regresso à terra faz parte do seu projeto de vida futura.

Embora exista a vontade de regressar a Portugal, quando consideramos os valores totais, a diferença entre regressar a Portugal e não regressar a Portugal já não se verifica quando comparamos essa intenção por local de emigração uma vez que as diferenças entre as duas opções não são significativas (Andorra, Regressar:32, Não regressar:19  $\chi^2(1)=2,822$ , *ns*; Londres, Regressar:30, Não regressar:21  $\chi^2(1)=1,262$ , *ns*; Nice/Mónaco, Regressar:12, Não regressar:10  $\chi^2(1)=2,820$ , *ns*).

**Quadro 48 – Projeto para regressar a Portugal por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Sim	32	62,8	30	60,8	12	54,5	74	59,7
Não	19	37,2	21	39,2	10	45,5	50	40,3
Total	51	100	51	100	22	100	124	100

Fonte: Produção própria

Uma comparação entre o sexo masculino e feminino (Quadro 49) permite concluir que os homens expressam mais vontade de regressar a Portugal do que as mulheres (Masculino, Regressar:48, Feminino, Regressar:26,  $\chi^2(1)=5,943$ ,  $p \leq .05$ ). Comparando para cada um dos sexos a possibilidade de regressar a Portugal e a de não regressar, verificamos que os inquiridos do sexo masculino manifestaram significativamente mais a vontade de regressar (Masculino, Regressar:48, Não regressar:27,  $\chi^2(1)=5,333$ ,  $p \leq .05$ ) ao passo que as inquiridas não apresentam diferenças entre as duas possibilidades (Feminino, Regressar:26, Não regressar:23  $\chi^2(1)=0,124$ , *ns*).

**Quadro 49 – Projeto para regressar a Portugal por sexo e total, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Sim	48	64	26	53,1	74	59,7
Não	27	36	23	46,9	50	40,3
Total	75	100	49	100	124	100

Fonte: Produção própria

Dos setenta e quatro inquiridos que manifestaram ter como projeto regressar a Portugal setenta e dois (907,3%) assinalaram a altura em que o pretendiam fazer (Quadro 48).

Uma análise em termos globais, da altura em que em os inquiridos pretendem regressar a Portugal, permite verificar que a percentagem correspondente ao período Depois da reforma apresenta o valor mais elevado (48,%), seguida do período Nos próximos 5 anos (25%).

A mesma análise tendo em conta o local de emigração dá conta que as opções de Andorra estão em linha com as opções globais. Em Londres e em Nice/Mónaco, embora a opção maioritária continue a ser Depois da reforma (Londres:50%, Nice/Mónaco:58,3%), surgem com valores adjacentes para Londres Nos próximos 5 anos (16,7%) e Nos próximos 20 anos (20%) e para Nice/Mónaco assumem também revelo os períodos Nos próximos 10 anos e Nos próximos 15 anos, ambos com 16.7%.

#### **Quadro 50 – Altura em que pensam regressar a Portugal por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Depois da reforma	12	41,4	15	50	7	58,3	35	48,6
Nos próximos 5 anos	12	41,4	5	16,7	1	8,3	18	25
Nos próximos 10 anos	4	13,8	2	6,7	2	16,7	8	11,1
Nos próximos 20 anos	0	0	6	20	0	0	6	8,3
Nos próximos 15 anos	1	3,4	2	6,7	2	16,7	5	6,9
Total	29	100	30	100	12	100	72	100

Fonte: Produção própria

Uma análise da altura em que pretendem regressar a Portugal pelo sexo dos inquiridos (Quadro 50) permite verificar que as opções referidas estão em linha com os resultados obtidos na análise global.

**Quadro 51 – Altura em que pensam regressar a Portugal por sexo e total, frequência e percentagem**

	Masculino		Feminino		Total	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Depois da reforma	22	48,9	13	48,1	35	48,6
Nos próximos 5 anos	9	20	9	33,3	18	25
Nos próximos 10 anos	6	13,3	2	7,4	8	11,1
Nos próximos 20 anos	4	8,9	2	7,4	6	8,3
Nos próximos 15 anos	4	8,9	1	3,7	5	6,9
Total	45	100	27	100	72	100

Fonte: Produção própria

## 5.6. Empreendedorismo emigrante

Neste ponto procuramos ilustrar o empreendedorismo dos 124 emigrantes que participam neste estudo. Na sua maioria estes emigrantes têm uma empresa (88,7%) e 11,3% têm mais do que uma empresa, destes 64,3% têm duas empresas, 21,4% tem três empresas e os restantes dois empresários um tem cinco e outro tem seis.

Estas empresas foram criadas pelos emigrantes na localização correspondente à sua área de implantação. Assim 51 foram sediadas em Andorra, 51 em Londres e 22 em Nice/Mónaco, destas 4 no Mónaco e as restantes 18 em Nice.

Na caracterização da empresa, que se segue, e que corresponde à empresa considerada principal pelos inquiridos, identificamos os aspetos relacionados com a sua criação, a área da atividade da empresa e razões da sua escolha, os seus recursos humanos (empregados e sócios), os aspetos jurídico-financeiros, os obstáculos ao longo do percurso e funcionamento da empresa, os seus pontos fracos e fortes e a sua inserção territorial.

### 5.6.1. Criação da empresa

No sentido de clarificar o processo inerente à criação das empresas procuramos conhecer há quantos anos existe a empresa, quanto tempo após terem chegado ao país de acolhimento tomaram essa decisão de a criar, quanto tempo demorou a obtenção do alvará, qual era a situação profissional dos inquiridos quando decidiram criar a sua empresa, que tipo de recursos financeiros foram utilizados e que medidas na opinião dos inquiridos poderiam facilitar o empreendedorismo no país de acolhimento.

### 5.6.2. Anos de existência da empresa

A empresa considerada principal pelos inquiridos existe em média há 8 anos, seis ainda não têm um ano e a que existe há mais tempo existe há 35 anos.

Como podemos ver no Quadro 52 a grande maioria existe há dez anos (64,4%) registando-se uma distribuição quase equitativa entre as empresas de um a cinco anos (35,5%) e as que têm entre seis a dez anos (29,8%). Se associarmos a este valor a percentagem de empresas com menos um ano de existência (5%) podemos dizer que estamos perante um tecido empresarial relativamente novo.

Ainda que maioritariamente de implantação recente, de registar que existem empresas com alguma longevidade, entre os onze e os vinte anos há uma percentagem de 24,7% empresas e com mais de vinte anos ainda existem duas (uma existe há 29 anos e outra há 35 anos, ambas em Londres e pertencentes a inquiridos do sexo masculino).

**Quadro 52 – Tempo após o qual os inquiridos decidiram criar a sua empresa por local de emigração e total, frequência e percentagem**

Anos	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Menos de 1	6	5	2	4	1	2	3	14,3	2	2,7	4	8,3
1 a 5	43	35,5	19	38	18	36	6	28,6	26	35,6	17	35,4
6 a 10	36	29,8	13	26	17	34	6	28,6	20	27,4	16	33,3
11 a 15	17	14	9	18	5	10	3	14,3	9	12,3	8	16,7
16 a 20	13	10,7	6	12	5	10	2	9,5	10	13,7	3	6,3
21 a 25	4	3,3	1	2	2	4	1	4,8	4	5,5	0	0
Mais de 25	2	1,7	0	0	2	4	0	0	2	2,7	0	0
Total	121	100	50	100	50	100	21	100	73	100	48	100

Fonte: Produção própria

Uma análise aos anos de existência da empresa por local de emigração permite concluir que independentemente do local considerado, e em traços gerais, os dados estão em linha com os globais.

Salientamos no entanto que a mesma análise em função do sexo dos inquiridos indicia que os homens iniciaram a sua implantação no tecido empresarial do país de acolhimento antes das mulheres uma vez que nas empresas com uma existência entre 16 a 20 anos há uma maior percentagem de empresários (Masculino:13,7%, Feminino:6,3%) e as empresas com mais de 20 anos são todas de homens (Masculino:8,2,7%, Feminino:0%).

Se atendermos à idade dos empresários quando criaram a empresa, verificamos, que globalmente tinham em média 35 anos, o mais novo tinha 17 anos e o mais velho 60 anos (Quadro 53).

**Quadro 53 – Idade dos empresários quando criaram a empresa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, média, desvio padrão, idade mínima e idade máxima**

	Total (N=120)	Andorra (N=50)	Londres (N=49)	Nice/Mónaco (N=21)	Masculino (N=73)	Feminino (N=47)
Média	34,93	34,98	34,61	35,57	34,40	35,77
Desvio Padrão	8,976	9,524	7,874	10,376	8,779	9,307
Mínimo	17	17	18	22	17	21
Máximo	60	59	56	60	60	56

Fonte: Produção própria

A análise da variância sobre as médias da idade de criação da empresa permite dizer que elas não variam em função do local de emigração ( $F(2,114)=.926$ ,  $p=.977$ ) nem do sexo do empresário ( $F(1,114)=.057$ ,  $p=.812$ ).

**5.6.3. Tempo para tomar a decisão de criar a empresa após chegada ao país de acolhimento**

Quando tentamos perceber quanto tempo, após terem chegado ao país de acolhimento, os inquiridos tomaram a decisão de criar uma empresa verificamos que, tanto em termos globais, como independentemente do local de emigração e do sexo dos inquiridos, a grande maioria decidiu criar a empresa mais de seis anos após ter chegado ao país de acolhimento (Global: 68,5%; Andorra: 70,6%, Londres: 68,6%, Nice/Mónaco: 63,6%; Masculino:66,7%, Feminino: 71,4%, Quadro 54). Estes dados sugerem a existência de um período de adaptação ao mercado de trabalho e às condições gerais de vida encontrados no país de acolhimento.

Em termos globais podemos ver ainda que a decisão de criar uma empresa entre 3 a 6 anos após a chegada ao país de acolhimento foi a segunda opção (13,7%) e uma percentagem mais pequena (3,2%) foi decidida a criar uma empresa.

**Quadro 54 – Tempo após o qual os inquiridos decidiram criar a sua empresa, para o conjunto dos sujeitos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Mais de 6 anos	85	68,5	36	70,6	35	68,6	14	63,6	50	66,7	35	71,4
Entre 3 a 6 anos	17	13,7	7	13,7	8	15,7	2	9,1	12	16	5	10,2
Entre 1 e 3 anos	9	7,3	4	7,8	2	3,9	3	13,6	4	5,3	5	10,2
Menos de 1 ano	9	7,3	4	7,8	2	3,9	3	13,6	7	9,3	2	4,1
Fui decidido a criar empresa	4	3,2	0	0	4	7,8	0	0	2	2,7	2	4,1
Total	124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100

Fonte: Produção própria

Uma análise mais específica ao tempo, após terem chegado ao país de acolhimento, que os inquiridos demoraram a tomar a decisão de criar uma empresa por local de emigração (Quadro 54) demonstra que os resultados de Andorra estão em linha com os globais, que em Nice/Mónaco isto praticamente também acontece o mesmo, de destacar que as duas primeiras opções seguem a orientação global mas a opção de Fui decidido a criar uma empresa, para além de ser superior às restantes, é o único local onde esta opção se regista.

Se atendermos à decisão de criar uma empresa por sexo dos inquiridos (Quadro 54) verificamos que em cada um dos sexos as opções estão em linha com as opções consideradas na análise global, destacando-se uma maior percentagem de mulheres que apresentam uma percentagem de tempo para criar a empresa entre 1 a 3 anos que é superior à dos homens (Feminino:10,2%, Masculino:5,2%).

Se tivermos em consideração a média de tempo que ambos os sexos levaram para criar a empresa, após emigrarem, verificamos que os homens levaram significativamente mais tempo do que as mulheres (Masculino, Média=9,26; Feminino, Média=6,73;  $t(118,42)=2,15$ ,  $p<.05$ , segundo o teste *t* de *Student*), aspeto que pode decorrer do facto em média as mulheres serem mais novas.

### 5.6.3.1. Tempo para a obtenção do alvará

No sentido de perceber a celeridade do processo burocrático de constituição e autorização de funcionamento das empresas nos países de acolhimento perguntamos aos inquiridos quanto tempo tinha demorado a obtenção do alvará da empresa, no Quadro 55 apresentamos a resposta em termos globais e por local de emigração.

**Quadro 55 – Quanto tempo demorou a obtenção do alvará por local de emigração e total, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Menos de 1 mês	84	67,7	29	56,9	39	76,5	16	72,7	56	74,7	28	57,1
Entre 1 a 3 meses	29	23,4	17	33,3	10	19,6	2	9,1	14	18,7	15	30,6
Entre 4 a 6 meses	9	7,3	4	7,8	2	3,9	3	13,6	5	6,7	4	8,2
Mais de 6 meses	2	1,6	1	2	0	0	1	4,5	0	0	2	4,1
Total	124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100

Fonte: Produção própria

A leitura do Quadro 55 indica que, em termos globais e por local de emigração a maior percentagem de respostas é a que considera que a obtenção do alvará demorou menos de um mês (Global:67,7%, Andorra:56,9%, Londres:76,5%, Nice/Mónaco:72,7%), seguida de entre 1 a 3 meses (Global:23,4%, Andorra:33,3%, Londres:19,6%) com exceção de Nice/Mónaco que é a opção entre 4 a 6 meses (13,6%). Os valores encontrados são de certa forma conformes à legislação portuguesa que determina que a proposta de decisão seja formulada no prazo máximo de 30 dias após a entrada do requerimento, acompanhado de toda a documentação exigível (Decreto-Lei n.º 260/2009 de 25 de setembro, com as alterações introduzidas pelas Lei n.º 5/2012 de 12 de fevereiro).

Se atendermos à distribuição do tempo de demora de obtenção do alvará por sexo (Quadro 55) verificamos que a opção mais escolhida continua a ser a menos de um mês, mas inexplicavelmente as mulheres aparecem com uma percentagem mais baixa do que os homens (Feminino:57,1%, Masculino:74,7%) registando-se um aumento no tempo de entre um a três meses (Feminino:30,6%, Masculino:18,7%).

**5.6.3.2. Situação profissional dos inquiridos quando decidiram criar a empresa**

No que concerne à situação profissional dos inquiridos quando decidiram criar a sua empresa podemos verificar no Quadro 56 que, em termos globais, a grande maioria trabalhava por conta de outrem (83,9%), aspeto que se mantém independentemente do local de emigração (Andorra:88,2%, Londres:82,4%, Nice/Mónaco:77,3%) e do sexo dos inquiridos (Masculino:85,3%, Feminino:81,6%).

**Quadro 56 – Situação profissional dos inquiridos quando decidiram criar a sua empresa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Conta de outrem	104	83,9	45	88,2	42	82,4	17	77,3	64	85,3	40	81,6
Conta própria	17	13,7	3	5,9	9	17,6	5	22,5	9	12	8	16,3
Empreendimento familiar	1	0,8	1	2	0	0	0	0	1	1,3	0	0
Estudante	1	0,8	1	2	0	0	0	0	0	0	1	1,3
Desempregado	1	0,8	1	2	0	0	0	0	1	1,3	0	0
Total	124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100

Fonte: Produção própria

De assinalar que a percentagem de inquiridos que trabalhava por conta própria quando decidiu criar a sua empresa ainda é considerável (13,7%, a que correspondem 17 frequências) e a análise desta situação profissional continua ser a segunda mais escolhida atendendo ao local de emigração e ao sexo dos inquiridos.

O facto de 13,7% dos inquiridos referir que trabalhava por conta própria quando decidiu criar a sua empresa no país de acolhimento parece um contrassenso, no entanto se atendermos a que 13 dos inquiridos já tinha empresa em Portugal (cf. Quadro 29), que 4 partiram com a ideia de criar uma empresa (cf. Quadro 52) e que dos primeiros empregadores 20 são portugueses (cf. Quadro 35) estes dados podem ser compreensíveis.

### **5.6.3.3. Recursos financeiros utilizados na criação da empresa**

Se atendermos ao tipo de recursos financeiros usados para criar a empresa verificamos (Quadro 57) que, em termos globais, os inquiridos recorreram maioritariamente a poupanças pessoais (60,5%), seguido de empréstimo à banca (26,6%). Aspetos que também se verificaram em Nice/Mónaco (Poupanças pessoais:63,6%, Empréstimo à banca:22,7%) ao passo que em Andorra e em Londres houve uma distribuição mais equitativa pelas duas opções (Andorra, Poupanças pessoais:43,1%, Empréstimo à banca:41,2%, Londres: Poupanças pessoais: 41,2%, Empréstimo à banca: %43,1). De salientar a baixa percentagem de financiamento com investimento de associados (2%), ou com investimento pessoal e de associados (2%), em Andorra e em Londres, que indicia que a maioria das empresas não têm sócios (Cf. Quadro 67).

**Quadro 57 – Tipo de recursos financeiros utilizados pelos inquiridos para criar a sua empresa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Poupanças pessoais	75	60,5	22	43,1	21	41,2	14	63,6	47	62,7	28	57,1
Empréstimo banca	33	26,6	21	41,2	22	43,1	5	22,7	19	25,3	14	28,6
Empréstimo banca e poupanças pessoais	5	4	2	3,9	2	3,9	0	0	4	5,3	1	2
Empréstimo familiares/amigos	4	3,2	3	5,9	3	5,9	0	0	1	1,3	3	6,1
Empréstimo banca e de familiares	3	2,4	1	2	1	2	2	9,1	3	4	0	0
Investimentos de associados	1	0,8	1	2	1	2	0	0	0	0	1	2
Ajudas de estado/instituições públicas	1	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Empréstimo banca, familiares e poupanças pessoais	1	0,8	0	0	0	0	1	4,5	1	1,3	0	0
Poupanças pessoais e investimento de associados	1	0,8	1	2	1	2	0	0	0	0	1	2
Total	124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100

Fonte: Produção própria

Verificamos ainda, relativamente ao tipo de recursos financeiros usados para criar a empresa (Quadro 57) que em termos percentuais os homens utilizaram mais do que as mulheres as poupanças individuais (Masculino:62,7%, Feminino:57,1%). A aplicação do teste do Qui-quadrado permite concluir que não só os homens utilizaram significativamente mais do que as mulheres as poupanças individuais (Masculino:47, Feminino:28,  $\chi^2(1)=4,3233$ ,  $p \leq 0,05$ ) como ambos utilizaram significativamente mais poupanças individuais do que recorreram à banca (Masculino, Poupanças pessoais:47, Empréstimo à banca:19,  $\chi^2(1)=11,040$ ,  $p \leq 0,001$ ; Feminino, Poupanças pessoais:28, Empréstimo à banca:14,  $\chi^2(1)=4,020$ ,  $p \leq 0,05$ ).

### 5.6.3.4. Medidas para facilitar o empreendedorismo no país de acolhimento

Para conhecer as medidas que na opinião dos inquiridos poderiam facilitar o empreendedorismo no país de acolhimento foram solicitadas 3 respostas. Às respostas fornecidas foi efetuada uma análise de conteúdo com categorias definidas *a posteriori*, utilizamos como critério o agrupamento por sinonímia das proposições de sentido similar e foram eliminadas as opções que apresentavam uma repetição da ideia.

Em termos globais verificamos que 57,3% dos inquiridos não apresentou nenhuma medida, 12,1% apresentou uma segunda medida e apenas 3,2% a terceira medida. No total foram assim registadas 71 frequências distribuídas por 10 categorias. As categorias e a frequência por opção para cada local de emigração e total são apresentadas no Quadro 58.

**Quadro 58 – Categorias de medidas para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento, frequências na categoria por local de emigração e total**

	Andorra				Londres				Nice/Mónaco				Total			
	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total
Legislação/ política	7	4	2	13	7	0	0	7	0	1	0	1	14	5	2	21
Reduzir impostos	7	2	0	9	1	1	0	2	4	0	0	4	12	3	0	15
Melhorar transportes/ estacionamento	2	2	0	4	0	0	0	0	3	0	1	4	5	2	1	8
Aumentar nível de vida	4	2	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	0	6
Facilitar financiamento	2	0	0	2	4	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	6
Ajuda da embaixada portuguesa	0	0	0	0	3	2	0	5	0	0	0	0	3	2	0	5
Fomentar turismo	4	1	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1	0	5
Promover formação	1	0	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	2	0	1	3
Reduzir renda	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1

	Andorra				Londres				Nice/Mónaco				Total			
	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	Total
Comunicação entre empresas portuguesas e locais	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1
Total	28	11	3	42	16	3	0	19	7	1	1	10	51	15	4	71

Fonte: Produção própria

Em termos globais as medidas apresentadas para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento relacionam-se com Legislação/política (29,6%), seguida da Redução de impostos (21,1%), Melhorar transportes/ estacionamento (11,3%), Facilitar o financiamento e Aumentar nível de vida (11,3%), Ajuda da embaixada portuguesa e Fomentar turismo, com igual percentagem (7%), Promover formação (4,2%) e por último com igual percentagem Reduzir renda e melhorar a Comunicação entre empresas portuguesas e locais (1,4%).

Em Andorra as medidas apresentadas para fomentar o empreendedorismo no país correspondem a 59,2% do total de medidas apresentadas e estão em linha com as medidas em termos globais. De salientar que apenas em Andorra foi referido Aumentar nível de vida (14,3%) e Fomentar o turismo (11,9%).

Em Londres as medidas apresentadas para fomentar o empreendedorismo no país correspondem a 26,8% do total de medidas apresentadas e também estão em linha com as medidas em termos globais. No caso de Londres salienta-se a referência à Ajuda da embaixada portuguesa (26,3%) que é exclusiva deste local.

No caso de Nice/Mónaco as medidas apresentadas para fomentar o empreendedorismo no país correspondem a 13,5% do total de medidas apresentadas e especificamente em Nice/Mónaco foram em equidade referidas Reduzir impostos e Melhorar transportes/estacionamento (44%).

Se atendermos às medidas apresentadas para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento por sexo (Quadro 59) verificamos que as opções estão em linha com as apresentadas em termos globais e que não existem diferenças entre o número global de medidas apresentadas por homens e mulheres (Masculino:36, Feminino:35,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*) assim como também não existem diferenças entre ambos nas duas medidas mais referidas (Legislação/política, Masculino:8, Feminino:13,  $\chi^2(1)=0,761$ , *ns*; Reduzir impostos, Masculino:8, Feminino:7,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

### Quadro 59 – Categorias de medidas para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento, frequências na categoria por sexo e total

	Masculino				Feminino			
	1. <sup>a</sup> Opção	2. <sup>a</sup> Opção	3. <sup>a</sup> Opção	Total	1. <sup>a</sup> Opção	2. <sup>a</sup> Opção	3. <sup>a</sup> Opção	Total
Legislação/política	6	2	0	8	8	5	0	13
Reduzir impostos	7	1	0	8	7	0	0	7
Melhorar transportes/ estacionamento	2	0	1	3	2	2	1	5
Aumentar nível de vida	3	1	0	4	2	0	0	2
Facilitar financiamento	3	0	0	3	3	0	0	3
Ajuda da embaixada portuguesa	2	1	0	3	0	2	0	2
Fomentar turismo	2	1	0	3	2	0	0	2
Promover formação	2	0	1	3	0	0	0	0
Reduzir renda	0	0	0	0	1	0	0	1
Comunicação entre empresas portuguesas e locais	1	0	0	1	0	0	0	0
Total	28	6	2	36	25	9	1	35

Fonte: Produção própria

## 5.7. Caracterização da empresa

No sentido caracterizar a empresa procuramos conhecer qual a sua área de atividade e as razões dessa escolha, quem são os seus recursos humanos, quais os aspetos jurídico-financeiros que a definem, quais os obstáculos encontrados ao longo do percurso, quais os pontos fracos e os pontos fortes na visão dos empresários e a sua inserção territorial.

### 5.7.1. Área de atividade

Relativamente à área de atividade das empresas iremos abordar dois pontos, a identificação da área de atividade propriamente dita e as razões da escolha dessa área de atividade.

- Identificação da área de atividade da empresa

Para conhecer a área de atividade da empresa principal foi fornecida uma lista na qual devia ser escolhida a opção que correspondesse à área central da empresa, responderam à pergunta 99,2% dos inquiridos (Quadro 60).

Em termos globais destacam-se três áreas de atividades a que corresponde 85,4% do valor total. A área com maior percentagem é do Alojamento, restauração e similares (53,7%), seguida do Comércio por grosso e a retalho (17,9%) e de Outras atividades de serviços (7,3%).

Uma análise da área de atividade da empresa por local de emigração permite perceber que em Andorra e Londres elas estão em linha com os resultados globais e que em Nice/Mónaco tal não acontece.

Mais especificamente podemos dizer que, quando tomadas em conjunto, as três áreas diferem significativamente entre si tanto em Andorra como em Londres (Andorra, Alojamento, restauração e similares: 30, Comércio por grosso e a retalho:12, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(2)=47,922$ ,  $p \leq .001$ ; Londres, Alojamento, restauração e similares: 20, Comércio por grosso e a retalho:6, Outras atividades de serviços:10,  $\chi^2(2)=42,952$ ,  $p \leq .001$ ).

#### **Quadro 60 – Áreas de atividade das empresas fundadas no país de acolhimento, por local de emigração e total, frequências e percentagens**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Alojamento, restauração e similares	66	53,7	30	58,8	28	56	8	36,4	41	55,4	25	51
Comércio por grosso e a retalho	22	17,9	12	23,5	6	12	4	18,2	14	18,9	8	16,3
Outras atividades de serviços	17	13,8	5	9,8	10	20	2	9,1	5	6,8	12	24,5
Construção	9	7,3	0	0	1	2	8	36,4	8	10,8	1	2
Indústrias transformadoras/ carpintaria	2	1,6	2	3,9	0	0	0	0	2	2,7	0	0
Atividades consultoria, científicas, técnicas...	1	0,8	1	2	0	0	0	0	1	1,4	0	0
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	1	0,8	0	0	1	2	0	0	1	1,4	0	0
Transportes e armazenagem	1	0,8	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2
Atividades administrativas	1	,8	0	0	1	2	0	0	0	0	1	2

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Educação	1	0,8	0	0	1	2	0	0	1	1,4	0	0
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	123	100	51	100	50	100	22	100	74	100	49	100
Total	66	53,7	30	58,8	28	56	8	36,4	41	55,4	25	51

Fonte: Produção própria

A diferença encontrada em Andorra e em Londres decorre do facto de em ambos os locais a área do Alojamento, restauração e similares ser significativamente superior à área do Comércio por grosso e a retalho e à área de Outras atividades de serviços, que não se diferenciam entre si (Andorra, Alojamento, restauração e similares: 30, Comércio por grosso e a retalho:12,  $\chi^2(1)=6,881$ ,  $p \leq .01$ ; Andorra, Alojamento, restauração e similares:30, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(2)=16,480$ ,  $p \leq .001$ ; Andorra, Comércio por grosso e a retalho:12, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(2)=2,122$ , *ns* e Londres, Alojamento, restauração e similares: 26, Comércio por grosso e a retalho:6,  $\chi^2(1)=12,970$ ,  $p \leq .001$ ; Londres, Alojamento, restauração e similares:26, Outras atividades de serviços:10,  $\chi^2(2)=7,62$ ,  $p \leq .01$ ; Londres, Comércio por grosso e a retalho:6, Outras atividades de serviços:10,  $\chi^2(2)=0,563$ , *ns*).

Relativamente a Nice/Mónaco, como podemos confirmar no Quadro 60, surge uma nova área, a da Construção, com uma percentagem considerável (36,4%) que iguala a percentagem da área do Alojamento, restauração e similares (36,4%). Com uma percentagem ainda a ter em conta surge o Comércio por grosso e a retalho (18,2%) e por último as Outras atividades de serviços (9,1%).

Uma análise das áreas de atividade para o sexo masculino, permite dizer que, quando tomadas em conjunto, as quatro áreas com maior frequência diferem significativamente entre si (Alojamento, restauração e similares:41, Comércio por grosso e a retalho:14, Outras atividades de serviços:5, Construção:8,  $\chi^2(3)=47,651$ ,  $p \leq .001$ ). Podemos dizer ainda para o sexo masculino que a área do Alojamento, restauração e similares é significativamente superior à área do Comércio por grosso e a retalho e superior à área das Outras atividades de serviços e à da Construção que não diferem entre si (Alojamento, restauração e similares:41, Comércio por grosso e a retalho:14,  $\chi^2(1)=12,290$ ,  $p \leq .001$ ; Alojamento, restauração e similares:41, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(1)=26,634$ ,  $p \leq .001$ ; Alojamento, restauração e similares:41, Construção:8,  $\chi^2(1)=20,893$ ,  $p \leq .001$ ; Construção:8, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(1)=0,311$ , *ns*). Não existem diferenças para o sexo masculino entre as áreas de Comércio por grosso e a retalho, a área das Outras

atividades de serviços e a da Construção (Comércio por grosso e a retalho:14, Outras atividades de serviços:5,  $\chi^2(1)=3,371, ns$ ; Comércio por grosso e a retalho:14, Construção:8,  $\chi^2(1)=1,140, ns$ ).

Uma análise idêntica à realizada anteriormente para o sexo masculino, mas agora para o sexo feminino, comparando entre si as três áreas de atividades com maior frequência permite concluir que elas diferem significativamente (Alojamento, restauração e similares:25, Comércio por grosso e a retalho:8, Outras atividades de serviços:12,  $\chi^2(2)=29,559, p \leq .001$ ). Podemos dizer ainda para o sexo feminino que a área do Alojamento, restauração e similares é significativamente superior à área do Comércio por grosso e a retalho e superior à área das Outras atividades de serviços que não diferem entre si (Alojamento, restauração e similares:25, Comércio por grosso e a retalho:8,  $\chi^2(1)=7,764, p \leq .01$ ; Alojamento, restauração e similares: 25, Outras atividades de serviços:12,  $\chi^2(1)=3,892, p \leq .05$ ; Comércio por grosso e a retalho:8, Outras atividades de serviços:12,  $\chi^2(1)=0,451, ns$ ).

Uma comparação entre Andorra e Londres para cada uma das três principais áreas de atividade permite verificar que não existem diferenças entre elas (Andorra, Alojamento, restauração e similares:30, Londres, Alojamento, restauração e similares:28,  $\chi^2(1)=1,227, ns$ ; Andorra, Comércio por grosso e a retalho:12, Londres, Comércio por grosso e a retalho:6,  $\chi^2(1)=1,338, ns$ ; Andorra, Outras atividades de serviços:5, Londres, Outras atividades de serviços:10,  $\chi^2(1)=1,067, ns$ .)

A mesma comparação entre o sexo masculino e o sexo feminino para cada uma das três principais áreas de atividade também permite verificar que não existem diferenças entre elas (Masculino, Alojamento, restauração e similares:41, Feminino, Alojamento, restauração e similares:25,  $\chi^2(1)=3,409, ns$ ; Masculino, Comércio por grosso e a retalho:14, Feminino, Comércio por grosso e a retalho:8,  $\chi^2(1)=1,338, ns$ ; Masculino, Outras atividades de serviços:5, Feminino, Outras atividades de serviços:12,  $\chi^2(1)=2,118, ns$ ). Embora não existam diferenças entre homens e mulheres relativamente às três principais áreas de atividade podemos verificar que a área da Construção surge como um domínio mais masculino do que feminino (Construção, Masculino:10,8%, Feminino:2.0%).

Em síntese e relativamente à área de atividade desenvolvida pelas empresas consideramos que em termos globais se destacam quatro áreas de atividades: Alojamento, restauração e similares, Comércio por grosso e a retalho, Outras atividades de serviços e Construção. Em Andorra e em Londres a área de atividade preponderante é a do Alojamento, restauração e similares ao passo que em Nice/Mónaco para além desta destaca-se a área da Construção. Concluimos também que não existem diferenças entre as áreas de atividade das empresas de homens e mulheres, embora se destaque a área da Construção como um domínio mais masculino.

- Razões da escolha da área de atividade da empresa

Ainda no âmbito da atividade desenvolvida pela empresa pretendemos conhecer as razões que presidiram à escolha dessa mesma atividade. Fornecemos seis alternativas de resposta que os inquiridos deviam ordenar por ordem de importância. No Quadro 61 apresentamos uma síntese destas respostas por opção e a média ponderada para cada uma delas.

A ponderação usada para calcular a média, teve em conta o número de opções fornecidas que foram seis, atribuímos o peso 6, quando a opção era escolhida em primeiro lugar, seguindo até ao peso 1 quando a opção era escolhida em sexto lugar.

**Quadro 61 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para o conjunto dos inquiridos**

	1. <sup>a</sup> Opção	2. <sup>a</sup> Opção	3. <sup>a</sup> Opção	4. <sup>a</sup> Opção	5. <sup>a</sup> Opção	6. <sup>a</sup> Opção	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	62	27	6	2	10	13	120	4,8
Gosto pela atividade	24	48	25	10	11	2	120	4,5
Perspetivas de mercado	12	18	44	28	13	5	120	3,8
Surgiu oportunidade	15	13	2	21	22	29	102	2,9
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	3	5	17	37	22	26	110	2,7
Facilidade de financiamento	5	10	7	22	31	45	120	2,3

Fonte: Produção própria

Como podemos ver no Quadro 61, em termos globais, parecem destacar-se pela sua importância dois grupos de razões. O primeiro constituído pela Experiência na atividade, opção escolhida mais vezes em primeiro lugar (62), pelo Gosto pela atividade, opção escolhida mais vezes em segundo lugar (48) e as Perspetivas de mercado, opção escolhida mais vezes em terceiro lugar (44). O segundo constituído por Conhecer pessoas que já trabalhavam na área, opção escolhida mais vezes em quarto lugar (35) e Facilidade de financiamento e Surgiu oportunidade, opções escolhidas mais vezes em sexto lugar (45 e 29, respetivamente).

A análise apresentada anteriormente sai reforçada se atendermos à média ponderada das seis opções que também aponta para a existência dos mesmos dois grupos, fazendo no entanto destacar do primeiro grupo a Experiência na atividade (4,8) e o Gosto pela atividade (4,5) relativamente às Perspetivas de mercado (3,9). Por sua vez no segundo grupo parece destacar-se com menor importância da Facilidade de financiamento (2,3) relativamente a Conhecer pessoas que já

trabalhavam na área (2,9) e Surgiu oportunidade (2,7). O facto de Facilidade de Financiamento surgir com menor importância pode ser entendido dado que a grande maioria dos empresários constituiu a sua empresa com capitais próprios (cf. Quadro 59).

Uma análise das razões que presidiram à escolha da área de atividade da empresa por local de emigração e por sexo dos inquiridos é apresentada nos quadros que se seguem (Local de emigração, Quadros 62, 63 e 64 e Sexo dos inquiridos, Quadros 65 e 66).

**Quadro 62 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para Andorra**

	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	4. <sup>a</sup>	5. <sup>a</sup>	6. <sup>a</sup>	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	27	14	3	1	4	2	51	5
Gosto pela atividade	10	21	12	2	4	2	51	4,5
Perspetivas de mercado	3	7	20	11	7	3	51	3,6
Surgiu oportunidade	10	4	9	8	10	10	51	3,3
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	0	3	4	16	15	13	51	2,4
Facilidade de financiamento	1	3	3	13	10	21	51	2,2

Fonte: Produção própria

**Quadro 63 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para Londres**

	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	4. <sup>a</sup>	5. <sup>a</sup>	6. <sup>a</sup>	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	27	8	2	1	4	5	47	4,8
Gosto pela atividade	9	21	10	2	5	0	47	4,6
Perspetivas de mercado	4	6	18	11	5	2	46	3,7
Surgiu oportunidade	3	7	5	13	9	10	47	3
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	1	2	8	14	13	9	47	2,7
Facilidade de financiamento	3	3	3	6	11	21	47	2,3

Fonte: Produção própria

**Quadro 64 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para Nice/Mónaco**

	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	4. <sup>a</sup>	5. <sup>a</sup>	6. <sup>a</sup>	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	8	5	1	0	2	6	22	4
Gosto pela atividade	5	6	3	6	2	0	22	4,3
Perspetivas de mercado	5	5	5	6	1	0	22	4,3
Surgiu oportunidade	2	5	7		4	4	22	3,5
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	1	4	1	3	10	3	22	2,8
Facilidade de financiamento	2	2	6	0	3	9	22	2,8

Fonte: Produção própria

**Quadro 65 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para o sexo Masculino**

	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	4. <sup>a</sup>	5. <sup>a</sup>	6. <sup>a</sup>	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	40	12	3	2	7	7	71	4,8
Gosto pela atividade	10	29	18	6	8	0	71	4,4
Perspetivas de mercado	8	11	26	14	8	4	71	3,8
Surgiu oportunidade	9	10	8	12	14	18	71	3,1
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	1	2	12	24	19	13	71	2,6
Facilidade de financiamento	3	8	4	13	14	29	71	2,4

Fonte: Produção própria

**Quadro 66 – Razões que presidiram à escolha da atividade da empresa, frequência por ordem de importância e média ponderada para o sexo Feminino**

	1. <sup>a</sup>	2. <sup>a</sup>	3. <sup>a</sup>	4. <sup>a</sup>	5. <sup>a</sup>	6. <sup>a</sup>	Total	Média Ponderada
Experiência na atividade	22	15	3	0	3	6	49	4,7
Gosto pela atividade	14	19	7	4	3	2	49	4,6
Perspetivas de mercado	7	14	18	14	5	1	59	4
Surgiu oportunidade	6	13	12	9	8	11	59	3,4
Conhecer pessoas que já trabalhavam na área	2	3	5	13	13	13	49	2,6
Facilidade de financiamento	2	2	3	9	17	16	49	2,3

Fonte: Produção própria

Quando analisamos as razões que presidiram à escolha da área de atividade da empresa por local de emigração (Quadros 62, 63 e 64) e por sexo dos inquiridos (Quadros 65 e 66) e tanto atendendo à frequência nas opções como à média ponderada, verificamos elas estão em traços gerais em linha com a análise global mantendo-se dois grupos de razões. O primeiro constituído pela Experiência na atividade, pelo Gosto pela atividade e pelas Perspetivas de mercado, diretamente ligadas à atividade propriamente dita e o segundo constituído por Conhecer pessoas que já trabalhavam na área, Facilidade de financiamento e Surgiu oportunidade, aspetos mais relacionados com o contexto do que com a atividade em si.

### 5.7.2. Recursos humanos

Na tentativa de perceber a dimensão da empresa em termos de recursos humanos vamos incidir a nossa análise sobre sócios e trabalhadores tentando perceber algumas das suas características. No que concerne aos sócios pretendemos clarificar a existência ou não de sócios e o seu número, avaliar o grau de parentesco e a existência de sócios portugueses. Quanto aos trabalhadores vamos clarificar o seu número, se são ou não portugueses e quando foram contratados, e ainda se lhes é disponibilizada formação e onde ela é realizada.

- Recursos humanos: sócios

À questão colocada sobre a existência ou não de sócios na empresa respondeu a totalidade dos inquiridos (Quadro 67). Constatamos, em termos globais, que a maioria (66,9%) não tem sócios sendo este valor significativamente superior ao número de sócios existentes (Sócios, Não:83, Sim:41,  $\chi^2(1)=13,563$ ,  $p \leq .001$ ).

Os inquiridos que têm sócios (33,1%) maioritariamente têm um (46,%) ou dois sócios (41,5%), com a maioria deles existe um grau de parentesco (75,6%) (Quadro 68) e são também maioritariamente de nacionalidade portuguesa (92,7%) e em número de um (68,6%).

Uma análise em função do local de emigração permite dizer que apenas em Andorra o número de inquiridos sem sócios é significativamente superior ao número de inquiridos com sócios (Andorra, Não:39, Sim:12,  $\chi^2(1)=13,251$ ,  $p \leq .001$ ; Londres, Não:31, Sim:20,  $\chi^2(1)=1,690$ , *ns*; Nice/Mónaco, Sim:13, Não:9,  $\chi^2(1)=1,690$ , *ns*).

Em Andorra, quando existem sócios (23,5%) são maioritariamente um (41,7%), com um grau de parentesco entre eles (75%) e são de nacionalidade portuguesa (83,3%). Em Londres a totalidade dos sócios são portugueses, são um ou dois (100%) sócios e maioritariamente são parentes (65%). Em Nice/Mónaco os sócios são todos parentes (100%), existe maioritariamente um ou dois sócios (88,8%) e de nacionalidade portuguesa (88,9%).

Se tivermos em conta o sexo dos inquiridos (Quadro 67) verificamos que a existência de sócios é significativamente inferior à não existência de sócios (Masculino, Não:48, Sim:27,  $\chi^2(1)=5,831$ ,  $p \leq .05$ ; Feminino, Não:35, Sim:14,  $\chi^2(1)=8,160$ ,  $p \leq .01$ ) e que homens e mulheres não se diferenciam relativamente a este aspeto (Não, Masculino:48, Feminino:27,  $\chi^2(1)=1,740$ ,  $ns$ ; Sim, Masculino:27, Feminino:14,  $\chi^2(1)=3,511$ ,  $ns$ ).

**Quadro 67 – Número de sócios para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

		Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
		Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per
Sócios	Não	83	66,9	39	76,5	31	60,8	13	59,1	48	64	35	71,4
	Sim	41	33,1	12	23,5	20	39,2	9	40,9	27	36	14	28,6
N.º de sócios	1	19	46,3	5	41,7	10	50%	4	44,4	13	48,2	6	42,3
	2	17	41,5	3	25	10	50%	4	44,4	12	44,4	5	35,7
	3	3	7,3	3	25	0	0	0	0	2	7,4	1	7,2
	4	2	4,9	1	8,3	0	0	1	11,2	0	0	2	14,4
Total sócios		41	0	12	0	20	0	9	0	27	100	14	100

Fonte: Produção própria

**Quadro 68 – Parentesco e nacionalidade dos sócios para o conjunto dos inquiridos e por local de emigração, frequência e percentagem**

		Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino		
		Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	
Parentesco	Sim	31	75,6	9	75	13	65	9	100	17	63	14	100	
	Não	10	24,4	3	25	7	53	0	0	10	37	0	0	
	Total	41	100	12	100	20	100	9	100	27	100	14	100	
Nacionalidade	Estrangeiros	3	7,3	2	16,7	0	0	1	11,1	7	25,9	1	7,1	
	Portugueses	38	92,7	10	83,3	20	100	8	88,9	20	74,1	13	92,9	
	portugueses	1	24	68,8	3	30	15	88,2	6	15	7	25,9	7	63,4
		2	8	22,8	5	50	2	11,8	2	4	20	74,1	2	18,2
		3	2	5,7	2	20	0	0	0	1	15	75	1	22,7
4	1	2,7	0	0	0	0	1	0	4	20	1	22,7		
Total		35	100	10	1000	17	0	9	20	20	100	11	100	

Fonte: Produção própria

Para os respondentes masculinos, como podemos ver no Quadro 67, quando existem sócios (36%) são maioritariamente um ou dois (87,8%), com grau de parentesco (75,6%) e de nacionalidade portuguesa (92,7%).

Para os respondentes femininos, como podemos ver nos Quadros 67 e 68, quando existem sócios (37%) são maioritariamente um ou dois (78%), todos com grau de parentesco (100%) e de nacionalidade portuguesa (92,9%).

### • Recursos humanos: empregados

À questão colocada sobre a existência ou não de empregados na empresa respondeu, como podemos verificar no Quadro 69, a quase totalidade dos inquiridos (99,2%). Constatamos, em termos globais, que a maioria (70,7%) tem empregados e que este valor é significativamente superior ao número de inquiridos que não os têm (Tem empregados:87, Não tem empregados:36,  $\chi^2(1)=20,333$ ,  $p \leq 0,001$ ).

Relativamente aos inquiridos que têm empregados podemos ver que a opção com mais percentagem de respostas é a que considera que a empresa tem entre um e nove empregados (52,8%), seguida da que considera que a empresa tem entre 10 e 49 (16,3%). De assinalar que os dois caso referenciados na classe entre os 50 e os 249 correspondem a um inquirido que referiu ter 80 empregados portugueses (mulher, emigrante em Londres) e outro 100 empregados portugueses (homem emigrante em Nice/Mónaco). Apenas dois dos inquiridos com empregados referiram não ter empregados portugueses (são duas mulheres emigrantes em Andorra). Estes dados permitem concluir que se tratam sobretudo de microempresas.

**Quadro 69 – Existência ou não de empregados, e número, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice		Masculino		Feminino		
	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	
Não tem empregados	36	29,3	22	43,1	9	18	5	22,7	18	24,3	18	36,7	
Tem empregados	9 ou menos	65	52,8	26	51	29	58	10	45,5	37	50	28	57,1
	Entre 10 a 49	20	16,3	3	5,9	11	22	6	27,3	18	24,3	2	4,1
	Entre 50 a 249	2	1,6	0	0	1	2	1	4,5	1	1,4	1	2
Total	123	100	51	100	50	100	22	100	74	100	49	100	

Fonte: Produção própria

À questão colocada sobre quantos dos empregados são portugueses responderam 68 respondentes dos 85 que referiram que têm empregados portugueses o que corresponde uma percentagem de 80% de respostas (Quadro 70).

A maioria (67,6%) dos 68 inquiridos tem um número de empregados que varia entre 1 a cinco. Ainda com alguma expressão surgem 17,6% dos inquiridos que têm entre 6 a 10 empregados, segue-se um número reduzido de inquiridos com um número de empregados com valores que oscilam entre 11 e 100 empregados. Estes dados sugerem que se trata, predominantemente de empresas de pequena dimensão.

Quando analisamos o número de empregados portugueses por local de emigração constatamos que tanto em Andorra como em Londres a maioria dos inquiridos tem entre 1 e cinco empregados (88,9% e 50%, respetivamente) e entre 6 a 10 empregados, sendo este valor mais elevado em Londres (Londres:33,3%, Andorra:11,1%). Em Nice/Mónaco continuam a ser maioritárias as empresas que têm entre 1 a 5 empregados (58,8%), mas surgem com percentagens mais elevadas as empresas com 11 a 20 empregados (17,6%) e com 21 a 30 empregados (11,8%).

#### **Quadro 70 – Empregados portugueses, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem por classe**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
1 a 5 empregados	46	67,6	24	88,9	12	50	10	58,8	25	58,1	21	84
6 a 10 empregados	12	17,6	3	11,1	8	33,3	1	5,9	10	23,3	2	8
11 a 20 empregados	4	5,9	0	0	1	4,2	3	17,6	3	7	1	4
21 a 30 empregados	4	5,9	0	0	2	8,3	2	11,8	4	9,3	0	0
+ 40 empregados	2	2,9	0	0	1	4,2	1	5,9	1	2,3	1	4
Total	68	100	27	100	24	100	17	100	43	100	25	100

Fonte: Produção própria

Constatamos que, tanto nos respondentes masculinos como nos femininos, o número de empregados nas empresas estão, em traços gerais, em linha com a análise global.

Quando tentamos perceber algumas particularidades da contratação dos 557 empregados portugueses, que estão distribuídos pelos 85 empresários que participaram nesta investigação, verificamos que 70 empresários (82,4%) não têm empregados contratados diretamente de Portugal. Os restantes empresários (17,6%) contrataram diretamente de Portugal uma pequena percentagem dos seus empregados (7,5%), sobretudo a partir de 2000; os restantes empregados portugueses foram contratados sobretudo entre 2000 a 2007 tendo-se assistido a uma duplicação das contratações após 2007 comparativamente ao período de 2000 a 2007, o que poderá ser resultante do agravamento das condições de vida e do desemprego no nosso país.

**Quadro 71 – Formação e Local de Formação disponibilizada pelos empresários, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

Freq		Total		Andorra		Londres		Nice		Masculino		Feminino	
		Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	Freq	Per	
Formação	Sim	71	64	24	49	35	77,8	12	70,6	48	72,7	23	51,1
	Não	40	36	25	51	10	22,2	5	29,4	18	27,3	22	48,9
	Total	111	100	49	100	45	100	17	100	66	100	45	100
Local Formação	Trabalho	54	77,1	18	75	28	82,4	8	61,3	39	81,3	15	68,2
	Escola/ Centro	16	22,9	6	25	6	17,6	5	38,7	9	18,8	7	31,8
	Total	70	100	24	100	34	100	13	100	48	100	100	100

Fonte: Produção própria

Quanto à formação e ao local de formação (Quadro 71) disponibilizada pelos empresários aos seus empregados constatamos que a formação disponibilizada é significativamente superior à não disponibilizada tanto em termos globais, como em Londres e para os empresários masculinos, não se registam diferenças em Andorra, Nice/Mónaco e empresárias (Total, Sim:71, Não:40,  $\chi^2(1)=8,111$ ,  $p \leq .01$ ; Andorra, Sim:24, Não:25,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*; Londres, Sim:35, Não:10,  $\chi^2(1)=12,800$ ,  $p \leq .001$ ; Nice/Mónaco, Sim:12, Não:5,  $\chi^2(1)=2,121$ , *ns*; Masculino, Sim:48, Não:18,  $\chi^2(1)=12,741$ ,  $p \leq .001$ ; Feminino, Sim:23, Não:22,  $\chi^2(1)=0,000$ , *ns*).

A formação que os empregados realizam é feita significativamente mais no local de trabalho do que numa escola ou centro de formação tanto em termos globais como em Andorra, Londres e empresários do sexo masculino, não se registam diferenças em Nice/Mónaco e nas empresárias (Total, Sim:54, Não:16,  $\chi^2(1)=19,563$ ,  $p \leq .001$ ; Andorra, Sim:18, Não:6,  $\chi^2(1)=5,044$ ,  $p \leq .05$ ; Londres, Sim:28, Não:6,  $\chi^2(1)=12,971$ ,  $p \leq .001$ ; Nice/Mónaco, Sim:8, Não:5,  $\chi^2(1)=0,311$ , *ns*; Masculino, Sim:39, Não:9,  $\chi^2(1)=17,524$ ,  $p \leq .001$ ; Feminino, Sim:15, Não:7,  $\chi^2(1)=2,235$ , *ns*).

### 5.7.3. Aspetos jurídico-financeiros

Neste ponto procuramos caracterizar o tipo jurídico das empresas e de seguida abordaremos alguns dos aspetos financeiros das empresas usando como indicadores o volume de faturação em euros em 2011, a situação do empresário caso pretendesse vender a empresa e os planos de expansão da atividade empresarial.

### • Tipo jurídico das empresas

Para conhecer o tipo jurídico das empresas foram fornecidas aos inquiridos quatro hipóteses de resposta Empresário individual, Sociedade limitada, Sociedade anónima e outra que poderiam especificar. Responderam a esta pergunta a quase totalidade dos inquiridos (99,2%) que se distribuíram pelas três alternativas fornecidas. No Quadro 72 apresentamos uma síntese do tipo jurídico das empresas para o conjunto dos inquiridos por local de emigração e por sexo.

**Quadro 72 – Tipo jurídico da empresa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Empresário individual	74	60,2	36	70,6	27	54	11	50	40	54,1	34	69,4
Sociedade limitada	36	29,3	11	21,6	19	38	6	27,3	24	32,4	12	24,5
Sociedade anónima	13	10,6	4	7,8	4	8	5	22,7	10	13,5	3	6,1
Total	123	100	51	100	50	100	22	100	74	100	49	100

Fonte: Produção própria

Globalmente a opção Empresário em nome individual é significativamente superior à opção Sociedade limitada que por sua vez é superior à opção Sociedade anónima (Empresário individual:74, Sociedade limitada:36, Sociedade anónima:13,  $\chi^2(2)=109,954$ ,  $p \leq .001$ ; Empresário individual:74, Sociedade limitada:36,  $\chi^2(1)=12,553$ ,  $p \leq .01$ ; Empresário individual:74, Sociedade anónima:13,  $\chi^2(1)=41,380$ ,  $p \leq .001$ ; Sociedade limitada:36, Sociedade anónima:13,  $\chi^2(1)=9,881$ ,  $p \leq .01$ ).

Para além das empresas serem maioritariamente em nome individual, para o conjunto dos inquiridos, são-no também independentemente do local de emigração e do sexo dos empresários. Em termos globais a segunda opção mais escolhida foi Sociedade limitada, também em todas as situações, com exceção do Nice/Mónaco onde a opção Sociedade anónima tem aproximadamente a mesma percentagem que Sociedade limitada.

### • Volume de faturação em euros em 2011

No sentido de conhecer o volume de faturação das empresas foi pedido aos inquiridos que assinalassem o valor aproximado da faturação da sua empresa, em 2011, escolhendo entre um dos valores fornecidos, 100 mil euros ou menos, 500 mil euros, 1 milhão, 2 milhões, 4 milhões e 10 milhões ou mais. A maioria respondeu (91,1%) e as suas respostas estão sintetizadas no Quadro 73.

Relativamente ao volume de faturação, em euros em 2011, verificamos que, maioritariamente as empresas tiveram um volume de faturação de 100 mil ou menos para o conjunto dos inquiridos, e independentemente do local de emigração e do sexo dos empresários. Também para todas as situações a segunda opção mais escolhida foi um volume de faturação de 500 mil euros.

**Quadro 73 – Volume faturação em euros, da empresa em 2011, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
100 mil ou menos	79	69,9	42	85,7	27	64,3	10	45,5	39	58,2	40	87
500 mil	19	16,8	5	10,2	10	23,8	4	18,2	15	22,4	4	8,7
1 milhão	9	8	2	4,1	4	9,5	3	13,6	8	11,9	1	2,2
2 milhões	2	1,8	0	0	0	0	2	9,1	1	1,5	1	2,2
4 milhões	3	2,7	0	0	1	2,4	2	9,1	3	4,5	0	0
10 milhões ou mais	1	0,9	0	0	0	0	1	4,5	1	1,5	0	0
Total	113	100	49	100	42	100	22	100	67	100	46	100

Fonte: Produção própria

Estes dados, relativos à faturação, associados ao número de empregados (Quadro 75) permitem concluir que estamos, sobretudo, perante microempresas dado terem maioritariamente um número de empregados inferior a nove e um volume de negócios que não excede os 2 milhões de euros (sobre a classificação das empresas cf. por exemplo Comissão, 2003)<sup>15</sup>.

**• Situação do empresário caso venda a empresa**

Foi perguntado aos inquiridos se por algum motivo decidissem vender a sua empresa, neste momento, como ficaria a sua situação, responderam 91,1% dos inquiridos utilizando as alternativas de resposta fornecidas Ficaria com prejuízos, Cobria o investimento e Ficaria com lucro, as suas respostas estão sintetizadas no Quadro 74.

Globalmente verificamos que a opção cobria o investimento não se distingue de Ficaria com lucro, e ambas são significativamente superiores a Ficaria com prejuízo (Cobria o investimento:53, Ficaria com lucro:44, Ficaria com prejuízo:26,  $\chi^2(2)=148,171$ ,  $p\leq.001$ ; Cobria o investimento:53, Ficaria com lucro:44,  $\chi^2(1)=0,661$ ,  $ns$ ; Cobria o investimento:53, Ficaria com prejuízo:26,  $\chi^2(1)=8,563$ ,  $p\leq.01$ ; Ficaria com lucro:44, Ficaria com prejuízo:26,  $\chi^2(1)=4,133$ ,  $p\leq.05$ ).

15 Comissão (2003). "Recomendação da Comissão de 6 de maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas", disponível em: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:pt:PDF>

**Quadro 74 – Situação do empresário caso venda a empresa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Cobria o investimento	53	43,1	19	37,3	23	46	11	50	33	44,6	20	40,8
Ficaria com lucro	44	35,8	12	23,5	23	46	9	40,9	29	39,2	15	30,6
Ficaria com prejuízo	26	21,1	20	39,2	4	8	2	9,1	12	16,2	14	28,6
Total	123	100	51	100	50	100	22	100	74	100	49	100
Sim	45	36,3	15	29,4	21	41,2	9	40,9	26	34,7	19	38,8

Fonte: Produção própria

Para além de globalmente o número de empresários maioritariamente se dividir, de modo quase equitativo, a dizer que a venda da empresa cobriria o investimento ou que ficariam com lucro e que uma menor percentagem ficariam com prejuízo, independentemente do local de emigração e do sexo dos empresários estes aspetos também se verificam.

**• Planos de expansão da atividade empresarial**

A totalidade dos inquiridos respondeu sobre os planos de expansão da atividade comercial (Quadro 75).

Em termos globais, em Andorra e para os inquiridos do sexo masculino a intensão de expandir a atividade empresarial é significativamente inferior à intensão de não a expandir (Total, Não:79, Sim:45,  $\chi^2(1)=8,561$ ,  $p \leq .01$ ; Andorra, Não:36, Sim:15,  $\chi^2(1)=7,844$ ,  $p \leq .01$ ; Masculino, Não:49, Sim:26,  $\chi^2(1)=7,844$ ,  $p \leq .01$ ) ao passo que para Londres, Nice/Mónaco e para os inquiridos do sexo feminino não existem diferenças significativas entre as duas possibilidades (Londres, Não:49, Sim:26,  $\chi^2(1)=1,253$ , *ns*; Nice/Mónaco, Não:13, Sim:9,  $\chi^2(1)=0,413$ , *ns*; Feminino, Não:30, Sim:19,  $\chi^2(1)=2,045$ , *ns*).

**Quadro 75 – Planos de expansão da atividade em geral e em Portugal, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

		Total		Andorra		Londres		Nice		Masculino		Feminino	
		Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Em geral	Sim	79	63,7	36	70,6	30	58,8	13	59,1	49	65,3	30	61,2
	Não	45	36,3	15	29,4	21	41,2	9	40,9	26	34,7	19	38,8
	Total	124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100
Em Portugal	Não	37	82,2	11	73,3	18	85,7	8	88,9	22	84,6	15	78,9
	Sim	8	17,8	4	26,7	3	14,3	1	11,1	4	15,4	4	21,1
	Total	45	100	15	100	21	100	9	100	26	100	19	100

Fonte: Produção própria

Como podemos ver no Quadro 75 a maioria dos inquiridos que pretende expandir a sua atividade empresarial não o pretende fazer para Portugal, tanto em termos globais (82,2%) como independentemente do local de emigração e do sexo dos inquiridos (Andorra:73.3%, Londres:85.7%, Nice/Mónaco:88,9%, Masculino:84,6%, Feminino:78,9%).

#### 5.7.4. Obstáculos ao longo do percurso

Para perceber quais os obstáculos encontrados pelos respondentes ao longo do percurso da sua empresa fornecemos um conjunto de 16 proposições sobre os quais estes se deviam pronunciar através duma escala que varia entre 1=não tive problemas e 5=tive muitos problemas. De modo a encontrar as dimensões dos obstáculos encontrados, efetuamos uma análise fatorial, com três fatores, que explicam 44.8% da variância total. Estes fatores são apresentados após rotação *varimax* no Quadro 76.

**Quadro 76 – Dimensões dos Obstáculos encontrados ao longo do funcionamento da empresa extraídas por análise fatorial. Saturação, média e desvio-padrão atribuídos aos itens pelo conjunto dos sujeitos. (valores da escala 1=não tive problemas e 5=teve muitos problemas)**

Fator 1– Obstáculos Burocrático-legais (25.4%) *	Saturação	Média	Desvio Padrão
Elevado nível de burocracia	.736	2.06	1.42
Pouca informação e apoio aos novos empresários	.735	2.02	1.38
Acesso limitado a serviços sociais e de negócio	.703	1.50	1.09
Pouca articulação entre serviços públicos	.690	1.67	1.16
Pouca flexibilização das leis laborais	.628	1.63	1.16
Legislação desajustada da realidade	.512	2.11	1.42
Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)	.437	1.25	0.75
	Média	1.75	
Alpha de Cronbach=.88			
Fator 2 – Obstáculos de Mercado (10%)	Saturação	Média	Desvio Padrão
Nível da concorrência	.782	2.44	1.472
Mercado/clientes	.716	1.68	.924
Carga fiscal pesada	.519	2.53	1.564
Acesso financiamento	.475	1.25	.823
Falta de competências no mercado de trabalho	.465	1.54	1.039
	Média	1.89	
Alpha de Cronbach=.61			
Fator 3 – Obstáculos de Adaptação (9.3%)	Saturação	Média	Desvio Padrão
Flexibilização e capacidade de adaptação	.854	1.19	.841
Língua	.723	1.37	.603
	Média	1.28	
Alpha de Cronbach=.60			
*Foi retirado o item "Cultura pouco favorável ao espírito empresarial" por ser ambíguo e o item "Fornecedores" por ter uma saturação inferior a .30.			

Fonte: Produção própria

No primeiro fator foram agrupados os itens que remetem para obstáculos burocrático-legais associados ao funcionamento empresarial. No segundo estão incluídos itens que remetem para questões ligadas ao mercado de trabalho. O terceiro apresenta itens com uma ligação às questões de adaptação e língua do país de acolhimento. Atendendo aos valores do *Alpha de Cronbach* constituímos três escalas.

Se atendermos às médias das escalas (Quadro 76) verificamos que os obstáculos encontrados pelos respondentes ao longo do percurso da sua empresa não são muito elevados (Burocrático-legais:1,75, Mercado:1.89, Adaptação:1.28).

Uma comparação entre as médias nas três escalas permite perceber que não existem diferenças entre os obstáculos Burocrático-legais e os de Mercado mas ambos são significativamente superiores aos obstáculos de Adaptação (Burocrático-legais:1,75, Mercado:1.89,  $t(123)=1.84$ ,  $p=.07$ ; Burocrático-legais:1,75, Adaptação:1.28,  $t(123)=13,98$ ,  $p=.000$ ; Mercado:1.89, Adaptação:1.28,  $t(123)=14,99$ ,  $p=.000$ , todos os valores segundo o teste *t* de *Student*).

Efetuamos uma análise da variância sobre as médias nas três escalas para saber se o local de emigração e o sexo do inquirido influenciavam o grau de acordo com as mesmas. Os resultados desta análise são apresentados no Quadro 77.

**Quadro 77 – Médias atribuídas por Local de emigração e por sexo dos inquiridos nos Obstáculos encontrados ao longo do funcionamento da empresa. Análise da Variância.**

	Andorra N=51	Londres N=51	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=75	Feminino N=49
Burocrático-legais	2.13	1.42	1.61	1.64	1.90
Mercado	1.90	1.94	1.75	1.92	1.84
Adaptação	1.20	1.32	1.36	1.22	1.37

Análise da variância

	Local de emigração F(2,118)	Sexo F (1,118)	Local de emigração X Sexo F(2,118)
Burocrático-legais	10.694***	.024	3.750*
Mercado	1.098	1.239	1.485
Adaptação	1.438	2.066	.621

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

A análise efetuada permitiu encontrar apenas um efeito principal significativo de Local de emigração e uma interação significativa do Local de emigração por sexo para obstáculos Burocrático-legais.

Assim, em Andorra existem mais obstáculos Burocrático-legais (Média=2.13) do que em Londres (Média=1.42) e Nice/Mónaco (Média=1.61) que não se diferenciam entre si ( $p < .05$  segundo o teste *t* de *Student*). A interação significativa Local de emigração por sexo decorre do

facto de em Nice/Mónaco os respondentes masculinos apresentarem significativamente mais obstáculos Burocrático-legais do que as respondentes (Masculino:1.86, Feminino:1.20,  $p < .05$  segundo o teste *t de Student*).

Em síntese os obstáculos encontrados ao longo do funcionamento das empresas organizam-se em três dimensões, Burocrático-legais, Mercado e Adaptação, parece que os empresários não os sentem dum modo muito elevado e que os obstáculos ligados à Adaptação são os menos sentidos. Podemos ainda ver que em Andorra os obstáculos Burocrático-legais são superiores aos dos outros locais e que em Nice/mónaco os homens os sentem mais do que as mulheres.

### 5.7.5. Pontos fracos e pontos fortes: visão do empresário

Para perceber qual a perceção dos inquiridos relativamente aos pontos fracos e aos pontos fortes das suas empresas fornecemos um conjunto de 16 proposições sobre os quais estes se deviam pronunciar através duma escala que varia entre 1=ponto fraco da empresa e 5=ponto forte da empresa.

De modo a encontrar as dimensões dos pontos fracos e dos pontos fortes das empresas, efetuamos uma análise fatorial, em componentes principais. Desta análise foi retirada proposição relativa ao “Relacionamento entre sócios” por ter um elevado número de ausência de respostas uma vez que a maioria das empresas não tem sócios (Cf. Quadro 67).

A análise realizada extraiu três fatores com um valor próprio superior a um e que explicam 58.4% da variância total. Estes fatores são apresentados após rotação varimax no Quadro 78.

#### **Quadro 78 – Dimensões dos Pontos fracos e dos pontos fortes da empresa extraídas por análise fatorial. Saturação, média e desvio-padrão atribuídos aos itens pelo conjunto dos sujeitos. (valores da escala 1=ponto fraco da empresa e 5= ponto forte da empresa)**

	Fator 1– Eficácia (40.3%)	Saturação	Média	Desvio Padrão
Resolução e problemas		.720	2.35	1.69
Acesso ao crédito		.718	3.81	1.38
Relacionamento entre empresário e organismos públicos		.676	4.06	1.27
Comunicação		.668	4.28	1.17
Domínio de conhecimentos		.573	3.73	1.31
Inovação		.495	3.91	1.14
		Média	3.69	
Alpha de Cronbach=.80				

Fator 2 – Produto/serviço (10.6%) *	Saturação	Média	Desvio Padrão
Qualidade produto/serviço	.832	4.71	.75
Experiência no sector	.697	4.65	.94
Recursos organizacionais (infraestruturas, equipamentos)	.644	4.61	.95
Ambiente vivido na organização	.642	4.31	1.12
	Média	4.57	
Alpha de Cronbach=.78			
Fator 3 – Dinâmica interna (7.3%)	Saturação	Média	Desvio Padrão
Competências comerciais/Negociação/Fazer novos negócios	.807	4.15	1.09
Capacidade de mudança/Adaptabilidade	.645	4.50	0.98
Localização empresa	.581	4.15	1.17
Competências da equipa/Recursos humanos	.540	4.21	1.21
	Média	4.25	
Alpha de Cronbach=.74			
*Foi retirado o item "Preços competitivos" por ser ambíguo			

Fonte: Produção própria

No primeiro fator foram agrupados os itens que remetem para a eficácia do funcionamento empresarial. No segundo estão incluídos itens que remetem para questões ligadas ao produto/serviço realizado pela empresa. O terceiro apresenta itens com uma ligação dinâmica interna da empresa. Atendendo aos valores do *Alpha de Cronbach* constituímos três escalas.

Se atendermos às médias das escalas (Quadro 78) verificamos globalmente os inquiridos avaliam de modo favorável as suas empresas (Eficácia:3.69, Produto/serviço:4.57, Dinâmica interna:4.25)

Uma comparação entre as médias nas três escalas permite perceber o ponto significativamente mais forte das empresas é o seu Produto/serviço, que é mais forte do que a Dinâmica interna, que por sua vez é também mais forte do que a sua Eficácia (Produto/serviço:4.57, Dinâmica interna:4.24,  $t(123)=4.922$ ,  $p=.000$ ; Produto/serviço:4.57, Eficácia:3.69,  $t(123)=12.048$ ,  $p=.000$ ; Dinâmica interna:4.24, Eficácia:3.69,  $t(123)=7.369$ ,  $p=.000$ , todos os valores segundo o teste *t* de *Student*).

Efetuamos uma análise da variância sobre as médias nas três escalas para saber se o local de emigração e o sexo do inquirido influenciavam a importância das mesmas. Os resultados desta análise são apresentados no Quadro 79.

**Quadro 79 – Médias atribuídas por Local de emigração e por sexo dos inquiridos nos pontos fracos e fortes da empresa. Análise da Variância.**

	Andorra N=51	Londres N=51	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=75	Feminino N=49
Eficácia	3.37	3.99	3.73	3.72	3.64
Produto/serviço	4.63	4.53	4.51	4.52	4.64
Dinâmica interna	4.15	4.20	4.61	4.29	4.19

Análise da variância

	Local de emigração F(2,118)	Sexo F(1,118)	Local de emigração X Sexo F(2,118)
Eficácia	7.646**	0.349	3.384*
Produto/serviço	0.083	1.404	1.327
Dinâmica interna	2.196	0.125	1.425

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

A análise efetuada permitiu encontrar apenas um efeito principal significativo de Local de emigração e uma interação significativa do Local de emigração por sexo para a Eficácia.

Assim, em Londres os empresários consideram que há mais Eficácia nas suas empresas (Média=3.99) do que os de Andorra (Média=3.37) mas não se diferenciam dos de Nice/Mónaco (Média:3.73) que por sua vez também não se diferencia dos de Andorra ( $p < .05$  segundo o teste *t de Student*).

A interação significativa Local de emigração por sexo decorre do facto de em Andorra os respondentes masculinos consideram que a sua empresa tem significativamente mais Eficácia do que as respondentes (Masculino:3.59, Feminino:3.16,  $t(49)=2.04$ ,  $p=.047$  segundo o teste *t de Student*).

Em síntese a percepção que os empresários fazem dos pontos fracos e fortes das suas empresas organizam-se em três dimensões, Eficácia, Produto/serviço e Dinâmica interna que são avaliadas dum modo favorável. Sobretudo fazem uma avaliação mais favorável ao Produto/serviço das suas empresas comparativamente com as outras dimensões. Curiosamente os inquiridos do sexo masculino de Andorra que consideram existir mais obstáculos Burocrático-legais são também os que pensam que as suas empresas têm mais Eficácia. Este aspeto poderá, na nossa opinião, dever-se ao facto desta competência ser fundamental para lidar com a burocracia com que são confrontados nas suas empresas.

### 5.7.6. Inserção territorial

A inserção territorial dos emigrantes nos diferentes locais de emigração será abordada a partir dos indicadores: tipo de clientes, tipo de fornecedores; pertença a associações; nacionalidade das pessoas com quem contacta no dia-a-dia e a língua usada em casa e língua portuguesa usada no local de trabalho.

- Tipo de clientes

No sentido de perceber a dinâmica relativa à clientela das empresas pedimos aos inquiridos que nos indicassem qual era aproximadamente a percentagem de clientes portugueses. No Quadro 80 apresentamos a média dessa percentagem para os diferentes locais e por sexo dos inquiridos.

**Quadro 80 – Médias da percentagem de clientes portugueses por Local de emigração e por sexo dos inquiridos. Análise da Variância**

	Andorra N=51	Londres N=50	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=74	Feminino N=49
Clientes portugueses residentes local de acolhimento	46.49	58.92	40.86	46.68	56.37
Clientes portugueses não residentes local de acolhimento	4.75	2.22	1.95	3.05	3.47

#### Análise da variância

	Local de emigração F(2,117)	Sexo F (1,117)	Local de emigração X Sexo F(2,117)
Clientes portugueses residentes local de acolhimento	3.463*	7.187**	1.510
Clientes portugueses não residentes local de acolhimento	1.764	0.060	1.692

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

Verificamos que a clientela portuguesa é considerável e contribui de modo indiscutível para a sustentabilidade das empresas uma vez que, independentemente do local de emigração e do sexo dos inquiridos os valores são sempre superiores a 40% (Quadro 80). Podemos também verificar que essa clientela é maioritariamente residente nos respetivos locais de emigração pois os clientes

portugueses não residentes têm pouca expressão (Andorra: 4.75, Londres: 2.22, Nice/Mónaco: 1.95) e a sua existência não varia nem em função do local de emigração nem em função do sexo, como mostra a análise da variância.

Para percebermos de que modo a média de percentagem de clientes portugueses varia em função do local de emigração e do sexo dos respondentes efetuamos uma análise de variância, os resultados dessa análise são apresentados no Quadro 80.

A análise efetuada permitiu encontrar dois efeitos principais significativos, um de Local de emigração e outro de Sexo. Verificamos que a percentagem da clientela portuguesa de Londres (Média:58.92) é significativamente superior à Andorra (Média: 46.49) e á de Nice/Mónaco (Média: 40.86) que não se diferenciam entre si ( $p < .05$  segundo o teste *t* de *Student*). Verificamos também que as empresárias têm significativamente mais clientes portugueses do os empresários. Estes dados parecem não estar relacionados com as áreas das atividades das empresas uma vez que não existem diferenças a este nível como se confirmou no ponto 3.2.1.

#### • Tipo de fornecedores

Para conhecer a dinâmica relativa a fornecedores portugueses pedimos aos inquiridos que nos indicassem aproximadamente qual era a sua percentagem. No Quadro 81 apresentamos a média dessa percentagem para os diferentes locais e por sexo dos inquiridos.

Verificamos que as empresas têm fornecedores portugueses com percentagens consideráveis, o que se compreende atendendo às características dos seus clientes onde os portugueses, independentemente do local de migração, apresentam em média percentagem sempre superior a 40% 8 (Quadro 78).

Para percebermos de que modo a média de fornecedores portugueses e fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal varia em função do local de emigração e do sexo dos respondentes efetuamos uma análise de variância, os resultados dessa análise são apresentados no Quadro 81.

**Quadro 81 – Médias da percentagem de fornecedores portugueses por Local de emigração e por sexo dos inquiridos. Análise da Variância**

	Andorra N=51	Londres N=50	Nice/ Mónaco N=22	Masculino N=74	Feminino N=49
Fornecedores portugueses	16.90	67.10	29.32	43.79	32.61
Fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal	12.98	24.39	20.45	21.32	15.33

## Análise da variância

	Local de emigração	Sexo	Local de emigração X Sexo
	F(2,116)	F (1,116)	F(2,116)
Fornecedores portugueses	20.939***	0.010	1.758
Fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal	0.809	0.525	0.227

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

A análise efetuada permitiu encontrar apenas um efeito principal significativo de Local de emigração, em Londres (Média:67.10) os fornecedores portugueses são significativamente superiores aos de Andorra (Média:12.90) e Nice/Mónaco (Média:29.32) que não se diferenciam entre si ( $p < .05$  segundo o teste *t* de *Student*).

O efeito principal significativo de Local de emigração é consistente com o perfil de clientes nos três locais de emigração (cf. Quadro 80) e leva-nos a dizer que o número de fornecedores portugueses acompanha o número de clientes também portugueses.

Ainda no domínio dos fornecedores registamos que a percentagem de fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal apresenta valores não desprezáveis (Andorra:12.98, Londres: 24.39, Nice/Mónaco: 20.45) o que poderá indiciar, indubitavelmente, a aquisição e posterior comercialização de produtos tipicamente portugueses por parte dos empresários emigrantes. Este aspeto parece sair reforçado se atendermos às médias de percentagem, de fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal, apenas para as empresas dos emigrantes cuja área de atividade é Comercio por grosso e a retalho e que quase triplicou (Empresa da área do Comercio por grosso e a retalho, Andorra: 33.83, Londres: 83.33, Nice/Mónaco: 42.50).

### • Pertença a associações no país de acolhimento

Neste domínio perguntamos diretamente aos inquiridos se faziam parte de alguma associação nos respetivos países de acolhimento e, em caso afirmativo, qual o tipo de associação. Como podemos ver no Quadro 82 a maioria dos inquiridos, globalmente e independentemente do local de emigração e do sexo, não pertence a nenhuma associação (Total:74,2%, Andorra:72,5%, Londres: 78,4%, Nice/Mónaco:68,2%, Masculino:73,3%, Feminino:75,5%).

Dos 32 inquiridos que disserem pertencer a uma associação, 25 (80%) identificaram o tipo de associação. Para responder ao tipo de associação de que fazem parte foram dadas 5 alternativas de resposta (Cultural, Desportiva, Política/partido, Solidariedade social, Empresarial / Sindicato) podendo ser escolhida mais do que uma opção o que originou as combinações discriminadas no Quadro 82.

A maioria dos inquiridos escolheu apenas uma associação (64%) e os restantes duas, três e mesmo todas as associações fornecidas nas opções de resposta.

**Quadro 82 – Associativismo no país de acolhimento, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

		Total		Andorra		Londres		Nice/ Mónaco		Masculino		Feminino	
		Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq
Fazer parte	Não	92	74.2	37	72.5	40	78.4	15	68.2	55	73.3	37	75.5
	Associação	32	25.8	14	27.5	11	21.6	7	31.8	20	26.7	12	24.5
Total		124	100	51	100	51	100	22	100	75	100	49	100
Cultural		8	32.0	2	22.2	2	22.2	4	57.1	5	33.3	3	30.0
Desportiva		4	16.0	1	11.1	1	11.1	2	28.6	3	20.0	1	10.0
Empresarial / Sindicato		4	16.0	4	44.4	0	0.0	0	0.0	1	6.7	3	30.0
Solidariedade social		2	8.0	1	11.1	1	11.1	0	0.0	0	0.0	2	20.0
Cultural+ Desportiva		2	8.0	0	0.0	2	22.2	0	0.0	2	13.3	0	0.0
Desportiva+ Solidariedade		1	4.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	1	6.7	1	10.0
Tipo	Associação												
Política+													
Desportiva+ Solidariedade		1	4.0	0	0.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Cultural+ Solidariedade		1	4.0	0	0.0	1	11.1	0	0.0	1	6.7	0	0.0
Desportiva+ Empresarial/ Sindicato		1	4.0	0	0.0	0	0.0	1	14.3	1	6.7	0	0.0
Todas		1	4.0	0	0.0	1	11.1	0	0.0	1	6.7	0	0.0
Total		25	100	9	100	9	100	7	100	15	100	10	100

Fonte: Produção própria

A associação Cultural corresponde à de maior percentagem, tanto quando é referida em conjunto com outras (48%) como sozinha (32%), seguida da Desportiva (40% e 16%, respetivamente escolhida com outras e sozinha), da Empresarial / Sindicato (24% e 16%, respetivamente escolhida com outras e sozinha) e da Solidariedade social (24% e 8%, respetivamente escolhida com outras e sozinha). A opção Associação Política/partido, foi escolhida em conjunto com Desportiva e de Solidariedade Social (4%) e com todas as outras (4%).

Em síntese, pensamos poder dizer que o associativismo dos respondentes não é elevado e a acontecer ocorre sobretudo nas associações culturais e nas desportivas.

### • Nacionalidade das pessoas do contacto do dia-a-dia

No sentido de perceber a nacionalidade das pessoas com quem os inquiridos mantêm contacto no seu dia-a-dia, excluindo familiares, perguntamos a percentagem desse contacto em função de quatro nacionalidades, portuguesa, nacionalidade dos nativos do país de acolhimento (Andorrana/ Inglesa/Francesa/Monegasca), outras nacionalidades europeias e outras nacionalidades, que no total deviam perfazer os cem por cento.

Na tentativa de definir um perfil das nacionalidades de contacto fomos comparar para cada local de emigração e para cada sexo as médias das percentagens para as quatro nacionalidades consideradas neste estudo. O resultado dessa comparação está registado no Quadro 83 de modo que as letras diferentes acompanham as médias significativamente diferentes segundo o teste *t de Student*.

Podemos dizer que em Andorra os inquiridos contactam mais com pessoas portuguesas do que andorranas e de outras nacionalidades europeias, não havendo diferenças entre estas duas nacionalidades, mas ambas são contactadas em percentagem superior à de outras nacionalidades.

O perfil de contacto de Londres revela que os inquiridos contactam mais portugueses do que ingleses e mais ingleses do que de outras nacionalidades, que não se diferenciam entre si.

O perfil de contacto de Nice/Mónaco indica que os inquiridos contactam mais com pessoas de nacionalidade francesa/monegasca do que de nacionalidade portuguesa e o contacto com ambas é superior às outras nacionalidades, que não diferem entre si.

Os respondentes masculinos contactam mais com pessoas de nacionalidade portuguesa do que com a dos locais de acolhimento, e contactam mais pessoas com nacionalidade dos locais de acolhimento do que pessoas de outras nacionalidades europeias, no entanto não há diferenças entre o contacto de pessoas com outras nacionalidades, europeias e não europeias.

As inquiridas contactam mais com pessoas de nacionalidade portuguesa havendo sempre diferenças significativas entre todas as outras nacionalidades.

**Quadro 83 – Médias da percentagem de contactos do dia-a-dia, excluindo familiares, por nacionalidade, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem. Análise da Variância**

	Andorra N=51	Londres N=50	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=74	Feminino N=49
Portuguesa	48.92a	62.08a	32.32b	51.35a	51.22a
Andorrana/Inglesa/ Francesa/ Monegasca	25.37b	25.64b	47.27a	30.01b	28.47bc
Outras nacionalidades Europeias	26.40b	5.24c	14.73c	12.65c	15.41c
Outras nacionalidades	4.24c	7.04c	5.68c	5.99c	5.10d

Nota: As letras diferentes acompanham as médias significativamente diferentes segundo o teste *t de Student*.

## Análise da variância

	Local de emigração F(2,117)	Sexo F (1,117)	Local de emigração X Sexo F(2,117)
Portuguesa	10.867***	0.057	0.062
Andorrana/Inglesa/Francesa/ Monegasca	7.488***	1.480	4.477**
Outras nacionalidades Europeias	12.451***	0.821	4.796**
Outras nacionalidades	1.080	0.415	2.798

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

Para verificar o efeito do local de emigração e do sexo dos respondentes sobre as médias de contactos com as diferentes nacionalidades, efetuamos uma análise de variância sobre essas médias (Quadro 83). Esta análise permite dizer que existem três efeitos principais para os locais de emigração e duas interações do local de emigração por sexo para a nacionalidade dos locais de acolhimento e para as outras nacionalidades europeias.

O efeito principal significativo da nacionalidade portuguesa permite dizer que os inquiridos de Londres (Média: 48.92) contactam mais com pessoas de nacionalidade portuguesa do que os de Andorra (Média: 48.92), que por sua vez também contactam mais com pessoas de nacionalidade portuguesa do que os Nice/Mónaco (Média: 32.32). O facto dos inquiridos de Londres terem mais contacto com pessoas de nacionalidade portuguesa é consistente, e de certa forma explicado, pelo facto de também em Londres haver mais clientes e mais fornecedores portugueses.

Por sua vez o efeito principal significativo da nacionalidade relativa aos nativos do país de acolhimento revela que em Nice/Mónaco (Média: 47.27) os inquiridos contactam mais com os nativos do que os de Londres (Média: 25.64) e os de Andorra (Média: 25.37) que não se diferenciam entre si.

Por último o efeito principal significativo de outras nacionalidades europeias indica que os inquiridos de Andorra (Média:26.40) contactam em igual percentagem com pessoas de outras nacionalidades europeias tal como os Nice/Mónaco (Média:14.73) e ambos contactam com mais pessoas de nacionalidades europeia do que os inquiridos de Londres (Média: 5.24),

A interação significativa local de emigração por sexo, para a nacionalidade dos locais de acolhimento, decorre do facto de em Nice/Mónaco os respondentes masculinos contactarem mais com os nativos do que as inquiridas (Masculino:54.64, Feminino:34.38,  $t(20)=2.411$ ,  $p=.026$  segundo o teste *t de Student*). Ao passo que a interação significativa local de emigração por sexo, para outras nacionalidades europeias, acontece por tendencialmente as respondentes femininas estabelecem mais contactos com pessoas dessa nacionalidade do que os respondentes (Masculino:9.93, Feminino:23.13,  $t(20)=2.043$ ,  $p=.054$  segundo o teste *t de Student*).

#### • Língua usada correntemente em casa

Para perceber qual a língua utilizada correntemente em casa foi feita uma pergunta aberta aos inquiridos uma síntese das respostas obtidas é apresentada no Quadro 84.

Numa primeira leitura verificamos que em termos globais, independentemente do sexo e nos diferentes locais de emigração a língua maioritariamente falada em exclusivo é a portuguesa, com exceção de Nice/Mónaco onde existe uma grande proximidade entre português e francês.

Aspeto que se confirma quando comparamos, entre si, o uso exclusivo de português nos três locais de emigração. Verificamos que existem diferenças significativas (Andorra:32, Londres:45, Nice/Mónaco:10,  $\chi^2(2)=59.173$ ,  $p\leq.001$ ) que se devem ao facto de em Nice/Mónaco se falar menos exclusivamente em português do que em Andorra e Londres que não se diferenciam entre si (Andorra:32, Nice/Mónaco:10,  $\chi^2(1)=10,500$ ,  $p\leq.01$ , Londres:45, Nice/Mónaco:10,  $\chi^2(1)=21,021$ ,  $p\leq.001$ ; Londres:45, Andorra:32,  $\chi^2(1)=1,870$ , *ns*).

**Quadro 84 – Língua usada correntemente em casa, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/ Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Português	87	71.3	32	62.75	45	91.84	10	45.45	54	72.97	33	68.75
Português/ Francês	4	3.28	1	1.96	0	0.00	3	13.64	3	4.05	1	2.08
Português/ Castelhano	7	5.74	7	13.73	1	2.04	0	0.00	4	5.41	3	6.25
Português/ Inglês	1	0.82	1	1.96	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Catalão	1	0.82	1	1.96	3	6.12	0	0.00	0	0.00	1	2.08
Catalão/ Castelhano	3	2.46	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	4.05	0	0.00
Catalão/ Inglês	8	6.56	8	15.69	0	0.00	0	0.00	3	4.05	5	10.42
Inglês	10	8.2	1	1.96	0	0.00	9	40.91	6	8.11	4	8.33
Castelhano	122	100	51	100	49	100	22	100	74	100	48	100
Francês												
Total	35	29.0	19	37.0	4	8.00	12	55.00	20	27.00	15	31.00

Fonte: Produção própria

Podemos ver também que os homens usam significativamente mais em exclusivo a língua portuguesa do que as mulheres (Masculino:54, Feminino:33,  $\chi^2(1)=4,598$ ,  $p \leq .05$ ).

Uma comparação entre o uso exclusivo da língua portuguesa e a sua utilização com outras línguas revela que no global e em Londres o seu uso é superior (Total, Português:87, Português com outras Línguas:35,  $\chi^2(1)=21,322$ ,  $p \leq .001$ ). Assim como é superior esta comparação a favor do uso exclusivo de português tanto para os homens como para as mulheres (Masculino, Português:54, Português com outras Línguas:33,  $\chi^2(1)=14,716$ ,  $p \leq .001$ ; Feminino, Português:54, Português com outras Línguas:33,  $\chi^2(1)=6,894$ ,  $p \leq .01$ ).

**• Língua portuguesa usada no local de trabalho**

Quando inquiridos sobre se utilizavam a língua portuguesa no local de trabalho a grande maioria respondeu que sim, independentemente do local de emigração e do sexo (Quadro 85).

**Quadro 85 – Uso de língua portuguesa no local de trabalho, para o conjunto dos inquiridos, por local de emigração e por sexo, frequência e percentagem**

	Total		Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Masculino		Feminino	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Sim	114.0	91.94	46.0	90.20	49.0	96.08	19	86.36	68.0	90.67	46.0	93.88
Não	10.0	8.06	5.0	9.80	2.0	3.92	3	13.64	7.0	9.33	3.0	6.12
Total	124.0	100.00	51.0	100.00	51.0	100.00	22	100.00	75.0	100.00	49.0	100.00

Fonte: Produção própria

Relativamente à percentagem de tempo de utilização da língua portuguesa no local de trabalho, verificamos que a média é superior a 50%, independentemente do local de emigração e do sexo dos respondentes. No entanto, para percebermos dum modo preciso se o local de emigração e o sexo dos inquiridos influenciavam o tempo de utilização da língua portuguesa no local de trabalho, efetuamos uma análise da variância sobre as médias do tempo de utilização. Os resultados desta análise são apresentados no Quadro 86.

**Quadro 86 – Média da percentagem de tempo de utilização da língua portuguesa no local de trabalho por local de emigração e por sexo dos inquiridos. Análise da Variância.**

	Andorra	Londres	Nice/Mónaco	Masculino	Feminino
Média	62.38	54.28	72.53	56.84	65.36

Análise da variância

	Local de emigração	Sexo	Local de emigração X Sexo
	F(2,106)	F (1,106)	F(2,106)
Língua portuguesa no local de trabalho	6.5036**	0.503	0.171

Notas: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$

Fonte: Produção própria

A análise realizada revelou apenas um efeito principal de local de emigração, assim, em Londres o tempo de utilização da língua portuguesa no local de trabalho é significativamente superior ao de Andorra e Nice/Mónaco que não se diferenciam entre si (Londres:72.53, Andorra:54.28, Nice/Mónaco:56,84,  $p < .05$  segundo o teste *t* de Student).

Em síntese a larga maioria dos empresários, homens e mulheres, utiliza a língua portuguesa no local de trabalho, numa percentagem superior a 50% em todos os locais de acolhimento, no entanto em Londres fala-se mais português do que nos outros locais considerados.

## 6. ANÁLISE QUALITATIVA

### 6.1. Breve caracterização dos entrevistados e dos tempos de migração

A emigração portuguesa para o Reino Unido é, atualmente, a que contribui mais para o conjunto das entradas de portugueses no estrangeiro. De acordo com o Observatório da Emigração, em 2014 terão entrado cerca de 30 mil portugueses no país que mais portugueses recebeu, e mais do que no ano anterior. Em segundo lugar, com uma grande distância, a Holanda, contabilizando cerca de 18 mil entradas.

Esta tendência para o crescimento da emigração portuguesa para o Reino Unido, que teve um novo impulso desde os finais dos anos 1990<sup>16</sup>, já se vinha desenvolvendo. Deste modo, Londres foi o destino em que houve duas idas ao terreno para realização de entrevistas: num primeiro momento, em 2013, foram feitas cinco entrevistas a empreendedores; em 2014, foram realizadas mais 14 entrevistas válidas.

Neste texto procuramos compreender, através do testemunho dos atores da migração e do empreendedorismo, os seus percursos migratórios, começando pela explicação e enquadramento para os movimentos e para as atividades empreendedoras. Através do discurso dos migrantes, é possível compreendermos outras dimensões que, de outra forma, não teríamos acesso.

A amostra do nosso estudo, focada somente em portugueses residentes em Londres, integrou os seguintes empreendedores:

**Quadro 87 – Caracterização breve dos migrantes entrevistados**

N.º	Sexo	Tipo de estabelecimento e sector	Idade / Ano da migração	Quantos anos o estabelecimento/empreendedor
1	M	42	Microempresa de restauração	23
2	M	66	Comércio e restauração (uma livraria e 3 três cafés)	Quando concluiu o serviço militar
4	M	28	Serviços/fotografia	1992 juntou-se aos pais
5	M	43	Microempresa de restauração	33/2003
6	M	54	Empresa de restauração	12
7	M	44	Empresa gráfica	14
8	F e M	42 e 47	Microempresa de ourivesaria	32 e 37/em 2005
9	F	37	Cabeleireiro	3 meses, com os pais

<sup>16</sup> De acordo com José Carlos Almeida, em entrevista concedida ao Observatório da Emigração em 2010 e disponível em <http://www.observatorioemigracao.pt/np4/1440.html>.

N.º	Sexo	Tipo de estabelecimento e sector	Idade / Ano da migração	Quantos anos o estabelecimento/ empreendedor
10	M	45	Restauração	36/2002
11	F	47	Restauração	45-46/2012
12	M	31	Música	21/2003
13	F	27	Comércio de vinhos	1
14	M	36	Atelier de arquitetura	29
15	M	39	Serviços, sem especificação	16/1992
16	M	37	Tradutor	23
17	M	52	Restauração	10
18	F	44	Limpeza e café	24
19	M	52	Tradução	21

Fonte: entrevistas realizadas no âmbito do projeto.

Na sua maioria, os entrevistados não constituem um exemplo paradigmático da emigração portuguesa mais recente. Na verdade, apenas uma entrevistada vive em Londres há um ano e meio (ent. 11) sendo que os restantes estão imigrados há pelo menos 10 anos, com alguma diversidade nos períodos em que ocorreram os movimentos. Deste modo, não é possível atribuir a esta amostra de emigrantes um fluxo único de emigração para o Reino Unido e, assim, identificar quais os fatores de mudança social mais estruturais que estariam na sua origem. Há, sim, vários fluxos, assim como são diversos os fatores que explicam estas migrações ao nível micro ou macro.

É possível verificar, paralelamente, que existe alguma heterogeneidade relativamente ao processo de decisão. Se observamos casos em que foram eles próprios os decisores do processo de migração, também se registam casos em que os entrevistados se juntaram a familiares já residentes/para residir no Reino Unido. Estes últimos fazem parte da denominada geração “um e meio”, conceito que designa os filhos dos migrantes (a chamada primeira geração), que migram com estes durante a sua primeira infância, infância ou adolescência (Rumbaut, 2012).

*“Estamos aqui os dois, melhorar a qualidade de vida”* (Ent. 1), reside em Londres há perto de 20 anos;

*“Não, na minha família não havia ninguém que tivesse emigrado, eu fui o primeiro”* (Ent. 2), reside em Londres há mais de 30 anos;

*Eles (pais) já cá estavam há catorze, quinze anos (...)* (Ent. 4);

*Foi bastante difícil porque eles primeiro deixaram a mim e à minha irmã lá uns seis meses, depois foram-me buscar a mim porque era mais pequenina, e depois é que foram buscar a minha irmã* (Ent. 13).

## 6.2. Ajudas à chegada e redes

Em geral, confirma-se o que tem sido muito documentado na literatura sobre a história e diversidade de migrações, nomeadamente acerca da relação entre as redes sociais enquanto meio de obtenção de informação sobre o destino, ou ainda da questão do capital social como fonte de apoio à chegada e à integração<sup>17</sup>.

Todos os imigrantes – quer os que foram por sua exclusiva iniciativa, quer os que foram juntar-se a familiares –, evidenciam essa ligação. Mesmo nos casos de agregação a familiares, tende a haver uma ligação destes a outras pessoas que os ajudaram a empreender o movimento<sup>18</sup> e/ou a se estabelecer. Podemos verificar isso em alguns dos depoimentos seguintes:

*Quando cá cheguei já tinha casa, habitação numa casa de uma irmã dela (da namorada), tinha dois quartos e cedeu-me um quarto (Ent. 1);*  
*Os contactos já tinha porque a pessoa me mandou vir (Ent.2);*  
*Vim sozinho, tinha era alguém conhecido cá à minha espera (Ent. 3);*  
*Eles (pais) já cá estavam há catorze, quinze anos (Ent. 4);*  
*Vieram uns (tios) primeiro, depois os meus pais e depois vieram outros (tios) depois quando chegou a minha altura (Ent. 6);*  
*O meu irmão já cá estava, já cá estava à seis sete anos (Ent. 7);*  
*Os meu avós, yes, vieram primeiro (Ent. 9);*  
*conhecia aqui pessoas e depois vim cá passar férias, quinze dias e os quinze dias já se transformaram em doze anos (Ent.10);*  
*Sim, sim, a minha mãe tinha duas irmãs e um irmão aqui e então vieram para cá (Ent. 17);*  
*A minha mãe já cá estava (Ent. 18).*

Apoios como os descritos são essenciais para a diminuição dos custos emocionais inerentes a uma mudança de país, associados à incerteza e à quebra da rotinização da vida na origem. Esta ligação a familiares e amigos que já estão estabelecidos previamente no novo país de acolhimento amortece o impacto da mudança e constituiu uma fonte de acesso a informação fundamental para os primeiros momentos no novo país, sem a qual as dificuldades de adaptação seriam mais elevadas.

17 Cf. Massey e outros (1993) e Faist (2000) para a questão das redes nas migrações, e Portes (2000) nas aplicações gerais dos conceitos de rede e capital social na sociologia.

18 A utilização do verbo "empreender", o movimento é propositado, uma vez que uma migração já revela uma forma de atitude empreendedora no sentido da quebra com a rotinização das atividades dos então potenciais migrantes/candidatos à migração.

### 6.3. A questão da crise

Como tivemos oportunidade de ver, há uma dispersão grande do período em que os entrevistados emigraram. Não podemos, portanto, relacionar diretamente a crise e as consequentes alterações económicos-sociais, aos motivos pelos quais os indivíduos aqui em estudo migraram. No entanto, houve, por parte de um entrevistado, uma perceção de que algo estaria para acontecer quando saiu de Portugal em 2003, como se poderá observar em seguida. Com efeito, este entrevistado insere-se na nova emigração para o Reino Unido, ainda que a sua intensificação se tenha dado nos anos mais recentes.

*Também aliado a isso, nessa altura comecei a ver também que estávamos a entrar numa certa decadência para atividade para a qual eu estava direcionado, poderia sofrer consequências no futuro, tanto é que a prova agora está à vista. Quer dizer ... e mais no local onde eu estava, trabalhava mais com pessoas da construção civil, e pronto, como a construção civil, como sabe, caiu em decadência, a restauração com esta situação do aumento do IVA, e não sei quê, não sei quantos... as pessoas deixam de frequentar esses espaços, a prova está à vista. Se eu realmente tivesse dado continuidade, e tivesse, embora tivesse feito algum esforço, com algum sacrifício, para conseguir um projeto novo, talvez agora estaria com alguma dificuldade, para fazer face às responsabilidades que esse projeto me exigia (Ent. 5).*

### 6.4. Emigrar para trabalhar

Embora o presente estudo se debruce incisivamente sobre empreendedorismo, grande parte dos entrevistados começa por ter um percurso laboral por conta de outrem, como já tivemos razão de expor. As migrações de trabalho são explicadas, na sua teoria clássica, através do recrutamento ativo de trabalhadores migrantes. De acordo com Piore (1979), as migrações de trabalho com destino a países industrializados acontecem porque empregadores ou governos (ao serviço dos empregadores), através do estabelecimento de acordos com outros países, recrutam migrantes. Não obstante, esta teoria isolada não explica cabalmente todas as migrações de trabalho, precisamente porque, ao haver redes de apoio, é possível migrar e procurar trabalho no destino<sup>19</sup>. No entanto, encontrámos um exemplo de recrutamento ativo, se entendermos que esse entrevistado migrou porque conseguiu trabalho através de um anúncio.

19 Cf. Pinho (2015), onde se fundamenta uma proposta de explicação para as migrações de trabalho, articulando o recrutamento com redes sociais.

*Foi neste anúncio as condições que eram propostas eram garantia de trabalho e alojamento, embora deduzido no trabalho. Eu pensei, espera aí, não conhecemos ninguém, caímos ali de paradas, temos de partir por algum lado, se eles nos dão trabalho, se nos dão alojamento embora deduzido no salário, já é um bom passo depois nós, com o decorrer do tempo vamos prosseguindo o nosso próprio percurso (Ent. 5).*

## 6.5. Empreender

Há um conjunto de fatores associados ao empreendedorismo – além da existência, ou não, do capital para o investimento – que condicionam a efetivação prática daquilo a que se convencionou chamar “espírito empreendedor”. Se é verdade que o migrante pode transportar com ele esse “espírito”, também é igualmente verdade que existem elementos exógenos, na sociedade de destino, facilitadores ou constrangedores dessa mesma ação.

Uma variável importante a considerar neste domínio é o tempo de permanência suficiente para a obtenção de recursos necessários à constituição de empresas, que passam pelo domínio dos processos imprescindíveis para a sua concretização. A este respeito, Portes e Zhou (1999) afirmam, precisamente, que o tempo influencia a propensão para o empreendedorismo. Em síntese, esse tempo relaciona-se com a experiência da migração, sendo que “os imigrantes que chegaram há menos de cinco anos têm uma probabilidade significativamente menor de montar um negócio” (Portes e Zhou, 1999:152). Para dominar esses recursos, também é referido o auxílio de autóctones:

*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 (Ent. 1);*

*eu trabalhei na indústria hoteleira para outros durante sete oito anos, por conta de outras empresas, sim, depois fiquei muito amigo de uma pessoa com quem trabalhei, inglesa, e abrimos uma fábrica de comida empacotada. Foi aí que tudo começou (Ent. 7);*

*(telefonou) a oferecer o negócio e eu até fiquei, até pensei que não era verdade, voltou-me a ligar outra segunda vez então lá então fizemos um meeting, e falamos do negócio e tal e eu disse que não percebia nada disto, como é que ia pegar nisto... “Eh pá, isso não é difícil, tu trabalhas na área, tu sabes o que é um empregado de mesa, tu sabes o que é um bar tender e tu conheces muita gente” (Ent. 15);*

*as pessoas para quem nós trabalhávamos gostavam muito do nosso trabalho e porque também nós tínhamos já um inglês razoável, então perguntaram porque é que nós não fazíamos, trabalhar por nossa conta em vez de trabalhar por conta de outros. E eu disse que não, que não tinha inglês para isso, tenho inglês falado mas não tenho inglês para escrita, e isso era um problema, mas tanto que essa senhora ajudou-nos a abrir a companhia e pronto, pôs disponível os contabilistas da empresa, aonde me ajudaram bastante. E a partir daí foi sempre a, pronto, começámos a trabalhar por nossa conta (Ent. 18).*

No mesmo sentido do que temos vindo a aflorar, podemos apontar que, neste conjunto, é mais adequado conceptualizar o empreendedorismo que os entrevistados revelam, enquanto produto de uma interação entre características de predisposição que os migrantes já possuem bem como à existência de uma estrutura de oportunidades na sociedade de acolhimento (Waldinger, 1989)<sup>20</sup>.

Neste contexto, pode dizer-se que o tempo é um elemento necessário, nomeadamente, para a acumulação de recursos para investir. Excetuando os casos em que os entrevistados já tinham ido para Londres com esse intuito, os outros empresários terão necessitado do tal fator “tempo” para conseguirem agregar recursos para, mais tarde, aplicarem nos seus investimentos. Aliás, analisamos um relevante número de entrevistados que não recorreram a nenhum empréstimo, ou ainda alguns empreendedores que optaram por um sistema misto (empréstimo apenas para compra de equipamento):

*como éramos três sócios, com os nossos fundos, abrimos os negócios sem ir pedir dinheiro à banca ou a ninguém (Ent. 2);*

*sim foram recursos pessoais. Dinheiro que obviamente foi crescendo ao longo dos anos (Ent. 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 (Ent. 5);*

*foi com poupanças que tinha (Ent. 10);*

*Não, não, não, não pedi nada a ninguém (Ent. 17).*

---

<sup>20</sup> Para uma exposição crítica sobre as perspetivas de análise do empreendedorismo migrante, leia-se Waldinger (1989).

Se é verdade de que é preciso tempo para ganhar dinheiro, não é menos verdade que também o tempo determina muitas das opções de vida. E, neste contexto, só com o passar dos anos, é que um determinado migrante consegue saber se ficará a residir (numa perspectiva de longo prazo) no país, fator essencial para criar e desenvolver qualquer projeto de investimento.

É sabido que, normalmente, numa grande parte dos investimentos, as pessoas contraem empréstimos, os quais só são possíveis quando existem garantias de pagamento, o que, geralmente, exige que o investidor tenha uma relação de confiança quer com a banca quer mesmo com o país:

*com as economias que tinha, não pedi nada emprestado, graças a Deus, isso foi sempre uma coisa que antes de que eu pensava eu não queria mesmo fazer esse tipo de empréstimo, porque se desse errado a seguir é complicado, gastar aquilo que temos é uma coisa; agora, gastar aquilo que não temos é outra (Ent. 18).*

A esta questão, acresce o facto de que, enquanto a atividade não der retorno, é preciso possuir recursos económicos suficientes para gastos correntes, tal como nos refere um dos entrevistados, curiosamente gestor de uma empresa de serviços ligada aos capitais próprios:

*imagine, você vai abrir um negócio novo se você não tiver dinheiro para sobreviver um ano ou dois enquanto não faz a casa, como é que vai fazer? E para sobreviver um negócio aqui um ano inteiro, por exemplo esta casa, este espaço aqui aberto custa-me a mim sei lá vinte e cinco a trinta mil libras, entende, a renda, é grátis e luz e água e gás e etc. é tudo junta acumula um bocado de dinheiro. Se não tivesse um certo movimento automaticamente não conseguia estar aberto (Ent. 15).*

Do conjunto dos entrevistados que rumaram para as *terras de Sua Majestade*, são poucos os exemplos que partiram já com o intuito de investir no país:

*Sim, sim, logo que chegamos, aliás viemos pra abrir, já viemos preparados para isso (Ent. 8);  
Tinha um stand de automóveis, de usados e começamos a ver as vendas a caírem realmente muito e não quis arriscar mais, fechei, cancelei tudo e, uma vez que tenho cá família, decidi vir para cá tentar (Ent. 11).*

Os restantes entrevistados apenas passaram a empreender já quando se encontravam a residir no país e após outro percurso profissional.

Os procedimentos inerentes à criação de uma empresa são demorados e, dependendo do sector de atividade em que se inserem, podem ser mais ou menos complexos.

*Não, não é muito fácil porque é licenças para tudo, não é? E essas licenças tem que haver, se não há licenças não se pode trabalhar (...) Sim e aqui o tipo de licenças de bebidas e essas coisas é, se tem algum problema com a polícia aqui nunca pode ter nada (Ent. 17).*

## 6.6. Negócios e nacionalidade portuguesa

A maioria dos entrevistados tem negócios no sector da restauração (cafés, restaurantes), embora, se verifiquem também exemplos no comércio e noutras áreas. As iniciativas empreendedoras relacionadas com os restaurantes de comida portuguesa servem um nicho de mercado de quem procura comida lusitana, sendo esta uma característica que confere particularidade ao restaurante.

Os restaurantes portugueses situam-se em zonas de Londres, conhecidas por terem uma grande concentração de residentes portugueses, embora esta aglutinação não derive necessariamente da emigração mais recente, como no caso de Stockwell.<sup>21</sup>

O facto de os empresários destes restaurantes serem portugueses influencia o negócio com a sua principal característica de “ser português”.

*Agora é o produto ser português, é tudo português, desde a água ao vinho é tudo... (Ent. 1);*

*A nossa sobrevivência é ser étnico (Ent. 2).*

Ou seja, o negócio português da restauração caracteriza-se por ter gastronomia portuguesa. Para materializar esta particularidade, torna-se necessária a existência/relacionamento com fornecedores portugueses. Além disto, e como forma de conferir uma espécie de “portugalidade” ao negócio, os empregados são igualmente portugueses. Em resultado de todos estes elementos, fidelizam-se clientes de origem portuguesa o que, na prática, é sempre um fim importante a qualquer negócio:

<sup>21</sup> Pode ouvir-se uma reportagem acerca desta concentração de portugueses, e de negócios portugueses, aqui: <http://www.tsf.pt/desporto/jogos-olimpicos-2012/interior/portugueses-sao-maioria-no-bairro-de-stockwell-em-londres-2706792.html>.

*os meus negócios são feitos todos em Portugal, os meus empregados são noventa e nove por cento são portugueses (...). Os produtos que nós vendemos nas mercearias, pois é tudo, o nosso fabrico é todo à portuguesa, é com nomes portugueses e costumes portugueses, os bolos tradicionais portugueses. Os produtos de mercearia noventa e nove por cento é português, tudo português, importo tudo de Portugal (Ent. 2).*

A importância da origem/nacionalidade no negócio é verbalizada, sobre a restauração, como sendo uma forma de transmissão da cultura portuguesa:

*Sinto-me português, porque...acima de tudo tenho que defender, no âmbito do negócio, que tenho vivo com a nossa comunidade, 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 (Ent. 5).*

Um empreendedor num sector diferente do da restauração também verbaliza a importância da nacionalidade do gestor do negócio.

*a área em que o negócio esta inserido, que... possivelmente há setenta por cento da população Portuguesa em Stockwell (...), sendo português sim ajuda bastante... porque... obviamente as pessoas sentem-se mais à vontade quando entram a saberem que é Português. Tendo um café português à frente, muita gente, “ ahh! Tem um fotógrafo Português ali, vamos lá”. E obviamente estão habituados ao tipo de trabalho em Portugal, que aqui é um pouco diferente. Acho que a fotografia está muito mais avançada em Portugal, que aqui” (Ent. 4).*

## **6.6. Participação associativa e política no país**

Em geral os entrevistados não fazem parte de associações de portugueses e também são poucos os que participam politicamente, embora isso não seja condicionante de se sentirem integrados. Há um entrevistado que tem pertencido a associações, mas por via da sua atividade profissional como DJ.

*Eu fiz parte de uma associação de Fulham, quando eu vim para cá. Foi lá que comecei a inserir-me na comunidade, depois estive a pôr música que era a Aliança Portuguesa que também ainda existe o centro mas já não fazem festas. Estive também a pôr música noutra associação, que era o Futebol Clube do Porto de Londres, e depois fazia festinhas privadas por aí, em restaurantes e bares e festas (Ent. 15).*

### 6.7. Integração e retorno

A maioria dos entrevistados não pensa regressar a Portugal, pelo menos no curto prazo. Colocam essa possibilidade um dia, quando forem mais velhos ou quando tiverem os filhos criados. Em última hipótese, caso a situação de Portugal se altere, ou seja, ofereça melhores condições:

*gostaria de voltar um dia pra, para... talvez abrir um negócio lá e, e viver e prontos, talvez, como é que, como é que se diz, quando me reformar poder já estar em Portugal (Ent. 4);*

*A curto prazo não...quer dizer... sim...há duas possibilidades que eu gostaria e era uma possibilidade de voltar, ou seja, uma delas era ter realmente uma estabilidade financeira que me permitisse fazer e viver talvez de uma forma despreocupada no nosso país e isso é uma coisa que realmente...quer dizer... não é difícil de alcançar, mas leva o seu tempo a alcançar e depois também é assim, independentemente de ter alguma estabilidade que nos permita viver no nosso país com alguma tranquilidade, isso exige também o manter-se não é? E às vezes para se manter temos que fazer alguma coisa, e eu basicamente não estou a ver que o nosso país me possa transmitir alguma perspectiva de ter algo para me poder manter, para a minha própria subsistência, não estou a ver. Das duas uma, ou tinha que ter uma estabilidade financeira muito boa e não precisava de me chatear muito, e isso realmente não é fácil, ou então, a outra possibilidade poder vir a desenvolver uma atividade para minha própria subsistência. E não estou a ver isso (Ent. 5);*

*Agora há filhos e depois há netos, prendem-nos aqui. (Ent. 8).*

Pensar que o emigrante que sai do seu país não se conformará com a vida no estrangeiro e quererá voltar um dia, corresponde mais a um mito de retorno, como Monteiro (1994) o designou. Para quem reconstrói toda a sua vida num outro espaço territorial, as suas decisões sobre o retorno são “sempre realizadas a várias vozes, com um concerto de temas a favor e contra a longínqua hipótese de um regresso sucessivamente adiado (Monteiro, 1994, p. 28).

As verbalizações sobre o retorno são condicionadas à fase do ciclo de vida em que se está e ao tipo de integração que se tem. Além de haver ligações emocionais, que se criam com a constituição de famílias no lugar de acolhimento, regista-se também o facto de se terem adquirido aí bens, assim como de se terem vendido outros no país de origem. E estes fatores são ponderáveis essenciais que centralizam os “temas contra o regresso”:

*Casa e restaurante (Ent. 1);*

*Tenho para negócios e habitação, que são meus próprios, que comprei os prédios (Ent. 2);*

*Tenho aqui casa própria em Battersea (Ent. 10).*

## **CONCLUSÃO**

A análise dos dados que deram origem a este estudo, permite traçar um perfil dos emigrantes empreendedores portugueses em Londres, Andorra, Nice e Mônaco, a partir de alguns indicadores amostrais.

Não obstante ser mais expressiva a emigração do sexo masculino, verifica-se, nos tempos modernos – e contrariamente à tendência da emigração do passado –, uma presença acentuada da emigração feminina.

Esta emigração é maioritariamente oriunda da zona Norte de Portugal, seguida da zona Centro e do arquipélago da Madeira. Apresenta uma situação familiar estável, uma vez que um número elevado de respondentes tem a família a seu lado, constituída pelo seu conjugue/ companheiro e descendentes.

Estes empreendedores situam-se numa faixa etária dinâmica e ativa, já que em média os inquiridos têm cerca de 40 anos ( $M = 43$  anos).

Um dado que nos deve merecer alguma atenção e que pode influenciar o tipo de empreendedorismo que define os nossos emigrantes nestas localidades, é o facto de uma maioria bastante expressiva destes ter apenas o ensino básico (84%) e, além do mais, há uma procura de formação complementar muito reduzida e incidente em áreas empreendedoras sem grande fator de inovação, como é o caso das áreas de cabeleireira/estética e hotelaria.

Quando analisada a situação profissional dos inquiridos antes de tomar a decisão de emigrar, verifica-se que, entre as grandes áreas predominantes, destacam-se os que laboravam na área da construção, no serviço de mesa e bar e, em menor número, na área de cabeleireiro e estética. É importante destacar que 22% dos emigrantes empreendedores, quando saíram de Portugal, apresentavam a condição de estudante e apenas 4% se encontrava desempregado.

Nestes contextos profissionais, são em maior número os que trabalhavam por conta de outrem antes de emigrar (47,6%) e, em número menos expressivo, os que trabalhavam por conta própria ou em empreendedorismo familiar.

De entre as três localidades, Andorra foi a mais procurada pelos que trabalhavam em Portugal por conta de outrem e, em contrapartida, Londres foi opção preferencial dos que eram estudantes.

Da análise dos dados relativos à atividade profissional antes de emigrar, depreende-se que há uma exígua visão empreendedora dos inquiridos, facto que não é de estranhar se se levar em conta o nível de escolaridade, o tipo de atividade profissional e a situação perante o trabalho destes emigrantes. Acresce a esta análise o facto de somente 11,4% dos inquiridos ter tido experiência empresarial antes de emigrar.

Ao analisar a profissão exercida pelos emigrantes quando chegam ao país de acolhimento, independentemente do país em estudo, denota-se, na generalidade, que a atividade laboral é muito diferenciada, abarcando em maior número trabalho não qualificado, do qual se destacam os trabalhadores de limpeza. Os demais emigrantes assumiram atividades profissionais em áreas afins às que exerciam em Portugal.

Os emigrantes, à semelhança da condição perante o trabalho antes de partir, continuaram maioritariamente a ter um trabalho por conta de outrem no país de acolhimento, sendo que a maioria dos empregadores (80%) não eram portugueses e um número muito reduzido (3,3%) começou a trabalhar por conta própria. É interessante evidenciar que cerca de 17% dos emigrantes inicia o seu trabalho num empregador português.

Quando questionados sobre as razões que moveram a decisão de emigrar, há motivos que sobressaem. Entre eles, destacam-se a procura de melhores condições de vida, o facto de ter familiares ou amigos no país para onde emigrou e reconhecer no país de acolhimento mais e melhores oportunidades de trabalho. Motivos que não se diferenciam na hora de escolher o país da emigração.

Da análise do percurso emigratório dos inquiridos, denota-se que os empreendedores deste estudo saíram de Portugal há já alguns anos, variando a média entre 21 e 23 anos, conforme o país de acolhimento, sendo que, maioritariamente (82%), viveram este período sempre no mesmo país que os acolheu.

Os números mostram que a decisão de emigrar não é um ato descontextualizado, pois, por um lado, deve-se ao facto de ter familiares e amigos que passaram pela experiência da emigração (83,9%), por outro, porque estes foram determinantes na hora da escolha do país de acolhimento, uma vez que é em Andorra, Londres, Nice/Mónaco que se encontram os seus familiares e amigos.

Não obstante encontrarem-se fora da sua pátria há muitos anos, a maioria (60%) coloca a possibilidade de regressar a Portugal; todavia, é também relevante o número dos que referem não ter esse projeto em mente.

De entre os que colocam a possibilidade de regressar, o período após a reforma é a altura em que mais emigrantes programam o seu regresso (49%). Os demais projetam esse regresso para períodos diferentes, sendo que 25% coloca a hipótese de regressar nos próximos 5 anos.

Ao analisar o percurso empreendedor dos emigrantes, constata-se que 89% têm uma empresa e 11% mais do que uma. Por sua vez, estas empresas foram criadas na mesma localidade onde os emigrantes foram acolhidos à chegada. É interessante realçar que, não obstante a maioria dos emigrantes estar sediada no país de acolhimento há cerca de duas décadas, a iniciativa empresarial é relativamente recente, já que 35% das empresas criadas têm entre 1 a 5 anos e 33% entre 6 a 10 anos, números que expressam que estamos diante de um tecido empresarial relativamente novo. Este facto pode revelar alguma maturidade e estabilidade económico-social por parte dos nossos emigrantes, que procuraram raízes estáveis antes de avançarem para os seus projetos empreendedores.

A maioria dos emigrantes empreendedores não sentiu entraves burocráticos na obtenção de autorização para a abertura dos seus projetos empresariais, já que 57% obteve o alvará de abertura em menos de 1 mês e 31% entre 1 a 3 meses. Esta realidade é transversal a todas as localidades onde se realizou o estudo. Também este facto demonstra que os emigrantes estão bem integrados nos contextos socioculturais que os envolve, pois, sabem superar qualquer obstáculo formal que os poderia impedir de implementar os seus projetos.

Questionados sobre o tipo de recursos financeiros a que recorreram para a abertura da empresa, 61% refere que recorreu a poupanças pessoais e 27% a empréstimo à banca, o que reforça uma certa autonomia dos empreendedores.

Atendendo à caracterização das empresas, verifica-se que a área de atividade mais concorrida é a do *alojamento, restauração e similares* (54%), seguida da área do *comércio por grosso e a retalho* (18%).

As razões mais invocadas para a escolha destas áreas de atividade motivadoras da criação das empresas são, por ordem de preferência: a experiência na atividade, o gosto por essa mesma área e a perspetiva do mercado.

As empresas em questão apresentam uma estrutura simples e leve. 67% não tem sócios e 33% diz ter apenas 1 ou 2 sócios, sendo que estes têm entre si, maioritariamente, algum grau de parentesco (76%). Estes dados demonstram que as empresas apresentam, normalmente, um tipo jurídico centrado no empresário individual.

71% destas empresas têm empregados a seu cargo, das quais 53% têm entre 1 e 9 empregados e 16% entre 10 e 49.

Já quanto à faturação destas empresas, os dados relativos a 2011 mostram que 70% das empresas apresenta um valor igual ou inferior a 100 mil euros, ainda que 17% apresente um volume de faturação de 500 mil euros e 8% de 1 milhão.

Há a preocupação, por parte da maioria dos empresários empregadores (64%), de disponibilizarem formação aos seus funcionários, havendo preferência para a sua realização no local de trabalho (77%).

A análise destes dados permite inferir que estamos perante estruturas micro- empresariais, dado terem um número reduzido de empregados e de volume de faturação.

Segundo os empreendedores emigrantes, as suas empresas apresentam uma estrutura minimamente consistente, dado que, se tivessem de vender a sua empresa, 43% teria o seu investimento coberto e 36% ficaria com lucro, apenas 21% refere que ficaria com prejuízo.

São relativamente poucos os empresários que demonstram ambição de expandir a sua atividade empresarial (36%) e, destes, 82% não o pretende fazer para Portugal.

Quando questionados sobre os obstáculos encontrados ao longo do funcionamento das empresas, ainda que refiram a existência de barreiras *burocráticas, de mercado e de adaptação*, consideram que estas não interferem de forma expressiva na sua atividade empresarial.

Ao procurar perceber os pontos fortes e fracos das suas empresas, os emigrantes, independentemente do país onde se desenvolveu o estudo, mostram confiança nos resultados obtidos do seu empenho, pois salientam como pontos fortes o *produto/serviço* prestado pela empresa, o que se manifesta na qualidade, experiência e organização do serviço prestado. Destacam ainda como ponto forte, mas em menor grau do que o anterior, a *dinâmica interna da empresa*, o que se evidencia nas competências comerciais e dos recursos humanos e na capacidade de adaptabilidade aos diferentes contextos. Um ponto menos forte, mas percepcionado ainda como positivo, é a eficácia da empresa, o que se concretiza na capacidade de resolução de problemas, na relação da empresa com as instituições públicas, no acesso ao crédito e na inovação.

Da análise da inserção territorial dos emigrantes nos diferentes locais de emigração, constata-se que a sobrevivência das empresas depende em grande medida de clientes portugueses residentes nessas localidades, o que leva a que haja um recurso considerável a fornecedores portugueses estabelecidos nos países de emigração e, em menor escala, mas com relevância, a fornecedores sediados em Portugal. Importa salientar que este comportamento é significativamente diversificado consoante as localidades de emigração em análise.

Procurou-se também compreender algumas dimensões sociais da vida dos empresários emigrantes e, entre elas, verificou-se que a maioria destes (74%) não tem qualquer ligação associativa no país de acolhimento, sendo que os 26% restantes agregam-se, essencialmente, a associações culturais, desportivas e empresariais/sindicais.

As relações pessoais dos empresários em causa são, em larga expressão, entre portugueses; todavia, há diferenças entre os diferentes locais de emigração, já que em Nice/Mónaco, contrariamente aos demais locais, os empresários contactam mais com pessoas de nacionalidade francesa/monegasca do que com os seus concidadãos portugueses.

Deste estudo depreendeu-se também que os emigrantes portugueses utilizam, maioritariamente, a língua portuguesa para comunicar no seu contexto familiar (71%), sendo que Nice/Mónaco utiliza tanto o português como o francês neste mesmo contexto. Já quanto à língua utilizada no local de trabalho, o português é, sem margem de dúvida (92%), e independentemente do local, o meio de comunicação privilegiado, o que nos leva a depreender que há um ambiente de grande portugalidade no contexto empresarial dos emigrantes portugueses empreendedores.

Em jeito conclusivo, podemos aferir que, não obstante a necessidade subjacente à decisão de emigrar, os nossos emigrantes empreendedores não se deixaram vencer pelo marasmo de uma vida medíocre, mas esforçaram-se por ultrapassar as dificuldades inerentes às mudanças que a vida lhes trouxe, conseguindo, tal como nos mostra o estudo aqui apresentado, adquirir competências e habilidades capazes de lhes proporcionar uma vida com um horizonte mais promissor, alcançável, neste caso, pelo desenvolvimento das capacidades empreendedoras.

Esta perspetiva demonstra que a emigração não se pode associar à ideia de uma partida de gente inábil, mas, bem pelo contrário, de gente que é capaz de criar para si e para outras formas de vida mais condignas.

Podemos dizer que são, assim, muitas as razões que podem conduzir os portugueses à emigração, mas são igualmente muitas as oportunidades que estes encontram nos países de acolhimento, ou seja, não obstante as dificuldades encontradas no seu país, o emigrante transporta em si a força capaz de transformar os obstáculos em oportunidades.

## BIBLIOGRAFIA

- ARDÈVOL, Elisenda, BERTRÁN, Marta, CALLÉN, Blanca, PÉREZ, Carmen (2003). "Etnografía virtualizada: la observación participante y la entrevista semiestructurada en línea", in *Athenea Digital*, n.º 3, pp.72-92.
- ARROTEIA, Jorge Carvalho (2010). "Portugueses em diáspora: Identidade e Cidadania", in *População e Sociedade*, vol. 18. Porto: CEPESE, pp. 145-159.
- BASU, Anuradha (1998). "An exploration of entrepreneurial activity among Asian small business in Britain", in *Small Business and Economics*, vol. 10, n.º 4, pp. 313-326.
- BATES, Timothy (1995). "Self-employment entry across industry groups", in *Journal of Business Venturing*, vol. 10, n.º 2, pp. 143-156.
- BAUMAN, Zygmunt (2003). *Comunidade – a busca por segurança no mundo actual* (*Community*, trad. Plínio Dentzien). Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- BAUER, Thomas, PEREIRA, Pedro T., VOGLER, Michael, & ZIMMERMANN, Klaus. F. (2002). "Portuguese Migrants in the German Labor Market: Selection and Performance", in *International Migration Review*, vol. 36, n.º 2, pp. 467-491.
- BORJAS, George, J. (1986). "The self-employment experience of immigrants", in *The Journal of Human Resources*, vol. 21, n.º 4, pp. 485-506.
- BRÜDERL, Josef & PREISENDÖRFER, Peter (1998). "Network support and the success of newly founded businesses", in *Small Business Economics*, vol. 10, pp. 213-225.
- CARVALHO, José Luís (2007). *Portugueses em Andorra "Uma visão global"*. Andorra: Andbanc.
- CASTRO, Fátima Velez, (2012). "Imigração e territórios em mudança. Teoria e prática(s) do modelo de atração-repulsão numa região de baixas densidades", in *Cadernos de Geografia*, nº 30/31 – 2011/12. Coimbra: FLUC, pp. 203-213.
- CHAND, Masud & GHORBANI, Majid (2011). "National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US", in *International Business Review*, vol. 20, pp. 593-606.
- CHAGANTI, Rajeswararao S., WATTS, Allison D., CHAGANTI, Radha & ZIMMERMAN-TREICHEL, Monica (2008). "Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures", in *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n.º 1, pp. 113-139.
- CLARK, Kenneth & DRINKWATER, Stephen (2000). "Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales", in *Labour Economics*, vol. 7, n.º 5, pp. 603-628.
- COELHO, J. (2013). *Os obstáculos ao empreendedorismo emigrante Português em Andorra*. Tese de Mestrado em Gestão de Recursos Humanos (orientação de Maria Ortelinda Gonçalves), Instituto Politécnico de Gestão e Tecnologia, ISLA, Portugal.

- COLLINS, Jock (2003). "Cultural diversity and entrepreneurship: Policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 15, pp. 137-149.
- COMOLLI, Jean-Louis (2001). "O Futuro do Homem", in *O Olhar de Ulisses, O homem e a câmara*. Porto: Cinemateca Portuguesa, pp 47-67.
- CONSTANT, Amelie & ZIMMERMANN, Klaus. F. (2004) "The making entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrant alike?", in *Small Business Economics*, vol. 26, n.º 3, pp. 279-300.
- CRESWELL, John W. (2009). *Research Design – Qualitatives, Quantitatives, and Mixed Methods Approaches*, Third Edition. Los Angeles: Sage.
- CUNHA, Paulo J. A. da (2015). "Empresários Emigrantes Portugueses na Rede Facebook: da memória e saudade, às oportunidades do tecido empresarial". Comunicação no *Congresso Internacional Empreendedorismo Migrante*, 31 de julho e 1 de agosto de 2015, Porto, Cepese.
- CUNHA, Paulo J. A. da & GONÇALVES, M. Ortelinda B. (2016). "Empresários Emigrantes Portugueses na Rede Facebook: da memória e saudade, às oportunidades do tecido empresarial", in *Revista Diversitas*. São Paulo (no prelo).
- EVANS, M. D. R. (1989). "Immigrant entrepreneurship: Effect of ethnic market size and isolated labor pool", in *American Sociological Review*, vol. 54, n.º 6, pp. 950-962.
- FAIRCHILD, Gregory B. (2010). "Intergenerational ethnic enclave influences on the likelihood of being self-employed", in *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n.º 3, pp. 290-304.
- FAIRCHILD, Gregory B. (2009). "Residential segregation influences on the likelihood of ethnic self-employment", in *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 33, n.º 2, pp. 373-395.
- FAIST, Thomas (2000). *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*. Oxford: Oxford University Press.
- FERNANDES, António Teixeira (1996). "Alguns desafios teóricos – metodológicos", in separata de *Sociologia, Revista da Faculdade de Letras*, série I, Vol. 6, pp. 193-212.
- FORTIN, Marie-Fabienne (1999). *O processo de investigação: Da conceção à realização*. Camarate: Lusociência, Edições Técnicas e científicas, Lda.
- FRANÇOIS Neville, F., ORSER, Barbara, RIDING, Allan & JUNG, Owen (2014). "Do young firms owned by recent immigrants outperform other young firms?", in *Journal of Business Venturing*, vol. 29, n.º 1, pp. 55-71.
- GARAVAN, Thomas N., FLEMING, Patricia, Ó'CONNÉIDE, Barra (1997). *Entrepreneurship and business start-ups in Ireland*. Dublin: Oak Tree.
- GEORGARAKOS, Dimitris & TATSIRAMOS, Konstantinos (2009). "Entrepreneurship and survival dynamics of immigrants to the U.S. and their descendants", in *Labour Economics*, vol. 16, n.º 2, pp. 161-170.

- GIDLEY, B. & JAYAWEEERA, H. (2010). *An Evidence Base on Migration and Integration in London*. Londres: ESRC Centre On Migration, Policy And Society, University of Oxford / Greater London Authority.
- GOLDMANN, Lucien (1996). "Chronique d'un été, vu par", *CinémAction*, n.º 81. *Condé-sur-Noireau: Éditions Corlet e Télérama*, pp 122-124.
- GONZÁLEZ-GONZÁLEZ, José Maria, BRETONES, Francisco D., ZARCO, Victoria & RODRÍGUES, Andrés (2011) "Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality", in *Women's Studies International Forum*, vol. 35, n.º5, pp. 360–370.
- GRAAFF, Thomas & NIJKAMP, Peter (2010). "Socio-economic impacts of migrant clustering on Dutch neighbourhoods: In search of optimal migrant diversity", in *Socio-Economic Planning Sciences*, vol. 44, n.º4, pp. 231-239.
- GRANOVETTER, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", in *American Journal of Sociology*, vol. 91, n.º 3, pp. 481-510.
- \_\_\_\_ (1995). "The economic sociology of firms and entrepreneurs", in Alejandro PORTES (Ed.), *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- HINE, Christine (2000). *Virtual Ethnography*. London: Sage publications.
- ILHAN-NAS, Tulay, SAHIN, Kader & CILINGIR, Zuhul (2011). "International ethnic entrepreneurship: Antecedents, outcomes and environmental context", in *International Business Review*, vol. 20, n.º 6, pp. 614-626.
- INE (2011). *Classificação Portuguesa das Profissões*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- IYER, Gopalkrishnan R. & SHAPIRO, Jon M. (1999). "Ethnic entrepreneurial and marketing systems: Implications for the global economy", in *Journal of International Marketing*, vol. 7, n.º 4, pp. 83-110.
- JANJUHA-JIVRAJ, Shaheena (2004). "The impact of the mother during family business succession: Examples from the Asian business community", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 30, n.º 4, pp. 781-797.
- KESLER, Christel & HOUT, Michael (2010). "Entrepreneurship and immigrant wages in US labor markets: A multi-level approach", in *Social Science Research*, vol. 39, n.º 2, pp. 187–201.
- KIRCA, Ahmet H., CAVUSGIL, S. Tamer, & HULT, G. Thomas M. (2009). "The effect of national culture on market orientation: Conceptual framework and research propositions", in *International Business Review*, vol. 18, n.º 2, pp.111-118.
- KLEIN, Herbert S. (1991). "The social and economic integration of Portuguese immigrants in Brazil in the late Nineteenth and Twentieth Centuries", in *Journal of Latin American Studies*, vol. 23, n.º 2, pp. 309-337.
- KLOOSTERMAN, Robert C., VAN DER LEUN, Joanne & RATH, Jan (1999). "Mixed embeddedness: Immigrant entrepreneurship and informal economic activities", in *International Journal of Urban & Regional Research*, vol. 23, n.º 2, pp. 253-267.
- KLOOSTERMAN, Robert C. & RATH, Jan (2001). "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, n.º 2, pp. 189-201.

- KLOOSTERMAN, Robert C. (2003). "Creating opportunities. Policies aimed at increasing openings for immigrant entrepreneurs in the Netherlands", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 15, pp. 167-181.
- KÖLLINGER, Philipp & MINNITI, Maria (2006). "Not for lack of trying: American entrepreneurship in Black and White", in *Small Business Economics*, vol. 27, pp. 59-79.
- KYLE, David (1999). "The Otavalo Trade Diaspora: Social capital and transnational entrepreneurship", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, n.º 2, pp. 422-446.
- LEUNG, Maggi W. H. (2001). "Get it going: New ethnic Chinese business. The case of Taiwanese-owned computer firms in Hamburg", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, n.º 2, pp. 277-294.
- LEVANON, Asaf (2011). "Ethnic social capital: Individual and group level sources and their economic consequences", in *Social Science Research*, vol. 40, pp. 77-86.
- LEVIE, Jonathan (2007). "Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom", in *Small Business Economics*, vol. 28, pp. 143-169.
- LIGHT, Ivan Hubert (1972). *Ethnic enterprise in America: Business and welfare among Chinese, Japanese and Blacks*. Berkeley: University of California.
- LIGHT, Ivan Hubert, SABAGH, Georges & BOZORGMEHR, Mehdi (1993). "Internal ethnicity in the ethnic economy", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 16, n.º 4, pp. 581-597.
- LOGAN, John, ALBA, Richard & McNULTY, Thomas (1994). "Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond", in *Social Forces*, vol. 72, pp. 691-724.
- LYKIDIS, Alex (2009). "Minority and Immigrant Representation in Recent European Cinema", in *Building Walls in a Borderless World: Media and Human Mobility across Divided Spaces*, vol. 29, n.º 1, pp. 37-46.
- MAKABE, Tomoko (1999). "Ethnic hegemony: The Japanese Brazilians in Agriculture, 1908-1968", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, n.º 4, pp. 702-723.
- MARY, Bertrand (1993). *La Photo sur la Cheminée*. Paris: Métailié.
- MASSEY, Douglas, ARANGO, Joaquin, GRAEME Hugo, KOUAUCI, Ali, PELLEGRINO, Adela & TAYLOR, J. Edward (1993). "Theories of international migration: a review and appraisal", in *Population and Development Review*, Vol. 19, n.º 3, pp. 431-466.
- MASUREL, Enno, NIJKAMP, Peter, TASTAN, Murat & VINDIGNI, Gabriella (2002). "Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship", in *Growth & Change*, vol. 33, n.º 2, pp. 238-260.
- MASUREL, Enno, NIJKAMP, Peter & VINDIGNI, Gabriella (2004). "Breeding places for ethnic entrepreneurs: A comparative marketing approach", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 16, pp. 77-86.
- MENESES, Maria do Rosário da Silva (2005). *Empresarialidade Portuguesa na Diáspora: De Imigrantes a Empresários*. Tese de Mestrado em Relações Interculturais (orientação de Maria da Conceição Pereira), Universidade Aberta, Portugal.

- MIERA, Frauke (2008). "Transnational strategies of polish migrant entrepreneurs in trade and small business in Berlin", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 34, n.º 5, pp. 753-770.
- MIN, Pyong Gap & BOZORGMEHR, Mehdi (2000). "Immigrant entrepreneurship and business patterns: a comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles", in *The International Migration Review*, vol. 34, n.º 3, pp. 707-738.
- MINAYO, Maria Cecília de Sousa (2001). *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Petrópolis: Vozes.
- MINER, John B. (1998). *Os quatro caminhos para o sucesso empresarial: como acertar o alvo no mundo dos negócios*. São Paulo: Futura.
- MONTEIRO, Paulo Filipe (1994). *Emigração. O Eterno Mito do Retorno*. Oeiras: Celta Editora.
- MORA, Marie T. & DAVILA, Alberto (2005). "Ethnic group size, linguistic isolation, and immigrant entrepreneurship in the USA", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 17, pp. 389-404.
- MOREIRA, Carlos Diogo (1994). *Planeamento e estratégias da investigação social*. Lisboa: ISCSP.
- MURTEIRA, Mário (1965). "Emigração e Política de Emprego em Portugal", in *Análise Social*, vol. 3, n.º 11, pp. 258-278.
- NEE, Victor & SANDERS, Jimmy (1985). "The road to parity: Determinants of the socioeconomic achievements of Asian Americans", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 8, pp. 75-93.
- OLIVEIRA, Helena Margarida Martins Rosário de (2008). *O supervisor pedagógico enquanto mediador entre o aluno estagiário e o educador acompanhante: o caso específico do estágio na educação pré-escolar*, Tese de Mestrado em Ciências da Educação, Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Portugal.
- PEREIRA, Pedro Telhado (1994). "Portuguese Emigration 1958-1985: Some Empirical Evidence", in *Empirical Economics*, vol. 19, n.º 4, pp. 647-657.
- PEIXOTO, João (1999). "A emigração", in Francisco Bethencourt e Kirti Chaudhuri (orgs.), *História da Expansão Portuguesa*, Vol. 5 (pp. 152-181). Lisboa: Círculo de Leitores.
- \_\_\_\_ (2007). "Dinâmicas e regimes migratórios: o caso das migrações internacionais em Portugal", in *Análise Social*, n.º 183, pp. 445-369.
- PHAN, Mai B. & LUK, Chiu M. (2007). "I don't say I have a business in Chinatown: Chinese sub-ethnic relations in Toronto's Chinatown West", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 31, n.º 2, pp. 294-326.
- PINTO, José Madureira (1984). Questões de Metodologia Sociológica. In *Cadernos de Ciências Sociais I*, n.º 1, pp. 5-42.
- PIRES, Rui Pena *et al.* (2010). *Portugal: Atlas das Migrações Internacionais*. Lisboa: Tinta-da-China.
- PORTES, Alejandro & BACH, Robert (1985). *Latin Journey-Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkley: University of California Press.

PORTES, Alejandro, GUARNIZO, Luis E. & LANDOLT, Patricia (1999). "The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, n.º 2, pp. 217-237.

PORTES, Alejandro, HALLER, William J. & GUARNIZO, Luis E. (2002). "Transnational entrepreneurs: An alternative from of immigrant economic adaptation", in *American Sociological Review*, vol. 67, n.º 2, pp. 278-298.

PORTES, Alejandro & ZHOU, Min (1992). "Gaining the upper hand: Economic mobility among immigrant and domestic minorities", in *Ethnic and Racial Studies*, vol. 15, pp. 491-522.

\_\_\_\_ (1999). "Entrepreneurship and economic progress in the 1990s: a comparative analysis of immigrants and African Americans", in Frank D. Bean & Stephanie Bell-Rose (eds.), *Immigration and Opportunity. Race, Ethnicity, and Employment in the United States*. Nova Iorque: Russel Sage Foundation, pp. 143-171.

PRATA, A. (2013). *O empreendedorismo dos portugueses em Andorra*. Tese de Mestrado em Geografia, Área de Especialização em Planeamento e Gestão do Território (orientação de Paula Remoaldo e Maria Ortelinda Barros), Universidade do Minho, Portugal.

QUIVY, Raymond, & CAMPENHOUDT, Luc Van (1998). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.

RAVENSTEIN, Ernest George (1885). "The laws of migration", in *Journal of Statistical Society of London*, vol. 48, n.º 2, pp. 167-235.

\_\_\_\_ (1889). "The laws of migration", in *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 52, n.º 2, pp. 241-305.

RAM, Monder, SMALLBONE, David, DEAKINS, David & JONES, Trevor (2003). "Banking on 'break-out': Finance and development of ethnic minority businesses", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 29, n.º 4, pp. 663-681.

RIBEIRO, F. G. Cassola (1986). *Emigração Portuguesa. Algumas Características Dominantes dos Movimentos no Período de 1950 a 1984*. Porto: Secretaria de Estado das Comunidades/Centro de Estudos.

RIBEIRO, José da Silva (2003). *Métodos e técnicas de investigação em Antropologia*. Lisboa: Universidade Aberta.

\_\_\_\_ (2009). "Migrações e cinema em Portugal", in Julio Hernández Borge & Domingo L. González Lopo (coords.) (2009), *La emigración en el cine: diversos enfoques. Atas do Coloquio Internacional Santiago de Compostela*, 22-23 de novembro de 2007. Santiago de Compostela: USC, pp. 123-148.

\_\_\_\_ (2011). "Mobilidade dos povos e imagens em movimento", in *AVANCA | CINEMA 2011*. Avanca: Edições Cine-clube de Avanço, pp 1287-1293.

\_\_\_\_ (2015). "Representações mediáticas dos emigrantes portugueses na Europa Central entre duas vagas migratórias, duas formas de produção audiovisual e de desenvolvimento tecnológico". Comunicação na *Conferência Internacional de Cinema Arte, Comunicação, Cultura*, 22 a 26 de julho de 2015, Avanca, Portugal.

ROCHA-TRINDADE, M. B. (1993). "Portugal: the new framework of migration policies", in Maria Beatriz ROCHA-TRINDADE (org.), *Recent Migration Trends in Europe*. Lisboa: Universidade Aberta e Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, pp. 167-177.

- ROSAS, Fernando (1994). "A lenta agonia do Salazarismo", in *História de Portugal, O Estado Novo*, vol. 7. Lisboa: Editorial Estampa.
- RUSINOVIC, Katja (2008). "Transnational embeddedness: Transnational activities and networks among first – and second-generation immigrant entrepreneurs in the Netherlands", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 34, n.º 3, pp.431-451.
- SALAFF, Janet W. (2005). "Subethnicity in the Chinese diaspora", in *International Migration*, vol. 43, n.º 3, pp. 3-7.
- SANDERS, Jimmy & NEE, Victor (1996). "Immigrant self employment: The family as social capital and the value of human capital", in *American Sociological Review*, vol. 61, n.º 2, pp. 231-249.
- SANTOS, Magda Matias (2008). *Quin sabor té un "Sumol" a 2.200 metres d'altitud?: Xarxes, identitat i integració dels portuguesos emigrats a Andorra*. Lleida/Andorra: Pagès editors.
- SEQUEIRA, Jennifer M. & RASHEED, Abdul A. (2006). "Start-up and growth of immigrant small businesses: The impact of social and human capital", in *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 11, n.º 4, pp. 357-375.
- SARKAR, Soumodip (2014). *Empreendedorismo e Inovação*, 3.ª ed. Lisboa: Escolar Editora.
- SERRA, Eduardo (1975). "O operário Emigrante Português na Sociedade Industrial Capitalista", in *Análise Social*, vol. 11, pp. 67-102.
- SHINNAR, Rachel S. & YOUNG, Cheri A. (2008). "Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas Metropolitan area: Motivations for entry into outcomes of selfemployment", in *Journal of Small Business Management*, vol. 46, n.º 2, pp.242-262.
- SILVA, Augusto Santos & PINTO, José Madureira (1986). *Metodologia das ciências sociais*. Porto: Edições Afrontamento.
- STONE, I. & STUBBS, C. (2007). "Enterprising expatriates: Lifestyle migration and entrepreneurship in rural Southern Europe", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 19, pp. 433-450.
- TEDDLIE, Charles, & TASHAKKORI, Abbas (2009). *Foundation of mixed methods research: integrating quantitative and qualitative approaches in the social and behavioral sciences*. Los Angeles: Sage.
- TEIXEIRA, Carlos (1998). "Cultural resources and ethnic entrepreneurship: A case study of the Portuguese real estate industry in Toronto", in *The Canadian Geographer*, vol. 42, n.º 3, pp. 267-281.
- \_\_\_\_ (2001). "Community resources and opportunities in ethnic economies: A case study of Portuguese and Black entrepreneurs in Toronto", in *Urban Studies*, vol. 38, n.º 11, pp. 2055-2078.
- VALDEZ, Zulema (2008). "The effect of social capital on White, Korean, Mexican and Black business owners' earnings in the US", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 34, n.º 6, pp. 955-971.
- VAN DELFT, Hadewijch, GORTER, Cees & NIJKAMP, Peter (2000). "In search of ethnic entrepreneurship opportunities in the city: A comparative policy study", in *Environment and Planning. C: Government and Policy*, vol. 18, n.º 4, pp. 429-451.

- VINOGRADOV, Evgueni & KOLVEREID, Lars (2007). "Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway", in *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 19, n.º 4, pp. 359-376.
- \_\_\_\_ (2010). "Home country national intelligence and self-employment rates among immigrants in Norway", in *Intelligence*, vol. 38, pp. 151-159.
- WAISTAD, William B. & KOURILSKY, Marilyn L. (1998). "Entrepreneurial attitudes and knowledge of black youth", in *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 23, n.º 2, pp. 5-18.
- WALDINGER, Roger (1986). *Through the eye of the needle: Immigrants and enterprise in New York's garment trades*. New York: New York University Press.
- \_\_\_\_ (1989). "Structural opportunity or ethnic advantage? Immigrant business development in New York", in *International Migration Review*, vol. 23, n.º 1, pp. 48-72.
- WALDINGER, Roger & Lichter, Michael, I. (2003). *How the Other Half Works: Immigration and the Social Organization of Labor*. Berkeley: University of California Press.
- WALDINGER, Roger, ALDRICH, Howard & WARD, Robin (1990). *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies*. London: Sage.
- WILSON, Kenneth L. & MARTIN, W. Allen (1982). "Ethnic enclaves: A comparison of the Cuban and black economies in Miami", in *The American Journal of Sociology*, vol. 88, n.º 1, pp. 135-160.
- WILLIAMS, Allan M. & BALAZ, Vladimir (2005). "Winning, then losing, the battle with globalization: Vietnamese petty traders in Slovakia", in *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 29, n.º 3, pp. 533-549.
- WONG, Lloyd & NG Michele (2002). "The emergence of small transnational enterprise in Vancouver: The case of Chinese immigrants", in *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, n.º 3, pp. 508-530.
- YANG, Chulguen, COLARELLI, Stephen M., HAN, Kyunghee & PAGE, Robert (2011). "Start-up and hiring practices of immigrant entrepreneurs: An empirical study from an evolutionary psychological perspective", in *International Business Review*, vol. 20, pp. 636-645.
- ZHOU, Min (2004). "Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual advancements", in *International Migration Review*, vol. 38, n.º 3, pp. 1040-1074.

## WEBGRAFIA

APCE (2012). *Création d'entreprise par les entrepreneurissus de l'immigration. L'exemple des entrepreneurs d'origines maghrébines*. Paris: APCE/Collection Focus. Obtido em 01 de maio de 2015 de [http://www.pseau.org/outils/ouvrages/creation\\_entreprise\\_par\\_immigres\\_apce.pdf](http://www.pseau.org/outils/ouvrages/creation_entreprise_par_immigres_apce.pdf)

BATALLA, Josepa (2005). "Immigració i Integració a Andorra", in *Àmbits de Política i Societat, Revista del Col·legi de Politòlegs i Sociòlegs de Catalunya*, n.º 31. Obtido em 01 de outubro de 2015, de <http://iea.desenvolupament.ad/publicacions-cres/articles>

BBC NEWS – LONDON (2 de fevereiro de 2015). *London's population hits 8.6m record high*. Obtido em 23 de abril de 2015, de <http://www.bbc.com/news/uk-england-london-31082941>

CIBERDÚVIDAS DA LÍNGUA PORTUGUESA (2015). *Empresarialidade e empreendedorismo*. Obtido em 1 de agosto de 2015, de <https://ciberduvidas.iscte-iul.pt/consultorio/perguntas/empresarialidade-dif-empreendedorismo/17380>

CITY HALL MONACO – MONTE CARLO (2015). *Descrição da empresa*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://alluwant.eu/new/pt/company/77/city-hall-monaco-monte-carlo>

DRINKWATER, Stephen (2010). "Chapter 7. Self-employment amongst ethnic and migrant groups in the United Kingdom", pp. 189-197, in OECD (2010), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. Paris: OECD Publishing.

Obtido em 24 de abril de 2014 de [http://www.academia.edu/7947458/The\\_determinants\\_of\\_immigrant\\_entrepreneurship\\_and\\_employment\\_creation\\_in\\_Portugal](http://www.academia.edu/7947458/The_determinants_of_immigrant_entrepreneurship_and_employment_creation_in_Portugal)

DN GLOBO – GLOBAL MEDIA (25 de novembro de 2014). *Londres vai atingir número recorde de população em 2015*. Obtido em 24 de abril de 2015, de [http://www.dn.pt/inicio/globo/interior.aspx?content\\_id=4259861](http://www.dn.pt/inicio/globo/interior.aspx?content_id=4259861)

ESTALELLA, Adolfo & ARDÈVOL, Elisenda (2007). "Ética de campo: hacia una ética situada para la investigación etnográfica de Internet", in *FQS*, vol. 8, n.º 3. Obtido em 13 de outubro de 2015 de <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/issue/view/8>

FESTIVAL DE CINE (2014). *Festival de Cine Migratório*. Obtido em 23 de setembro de 2015, de <http://cinemigratorio.org>

FIGAREDO, Daniel Domínguez (2007). "Sobre la intención de la etnografía virtual", in *Teoría de la Educación: Educación y Cultura en la Sociedad de la Información*, vol. 8, n.º 1. Obtido em 13 de outubro de 2015 de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2284795>

FILMES DO HOMEM (2015). *Festival Internacional de Documentário de Melgaço*. Obtido em 23 de setembro de 2015, de <http://filmesdohomem.pt/>

FRANCE – RENDEZVOUSENFRANCE.COM (2015). *Rendez-vous em Nice*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://br.rendezvousenfrance.com/pt-br/a-descobrir/clone-em-nice>

FRANCE.FR – O WEB SITE OFICIAL DA FRANÇA (2015). *Provença-Alpes-Côte d'Azur : suaves pronúncias melodiosas*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://www.france.fr/pt/empreender-e-ter-sucesso-na-franca/provenca-alpes-cote-dazur-suaves-pronuncias-melodiosas.html>

FONTES, Carlos (n.d.). *Memórias da Emigração Portuguesa: Reino Unido*.

Obtido em 01 de agosto de 2015 de <http://imigrantes.no.sapo.pt/page6Inglaterra.html>

GERAÇÃO COOP (2015). *Uma forma cooperativa de... empreendedorismo*.

Obtido em 1 de agosto de 2015 de <http://www.geracaocoop.pt/sabias-que/uma-forma-coop-de-empreendedorismo>

GFCl (2015). *Global Financial Centres Index 17. March 2015*. Londres: Z/Yen Group Limited/Qatar Financial Centre Authority / Long Finance. Obtido em 24 de abril de 2015 de: <http://www.longfinance.net/publications.html?id=929>

IMSEE – MONACO STATISTICS (2015). *Recensement de la population*. Obtido em 23 de abril de 2015, de <http://www.imsee.mc/Publications/Recensement-de-la-population>

IMSEE – MONACO STATISTICS (2015). *Population et emploi*. Obtido em 08 de julho de 2015, de <http://www.imsee.mc/Population-et-emploi>

INSEE – INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUES ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES (2015). *Les immigrés par sexe, âge et pays de naissance*.

Obtido em 23 de abril de 2015, de [http://www.insee.fr/fr/themes/tableau\\_local.asp?ref\\_id=IMG1B&millesime=2011&niveau=1&typgeo=CV&codgeo=0699](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau_local.asp?ref_id=IMG1B&millesime=2011&niveau=1&typgeo=CV&codgeo=0699)

LABOUR (12 de julho de 2013). *Lambeth Labour Manifesto*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://grosa4stockwell.blogspot.pt/>

LARROSA, Maria Jesús Lluellas (2007). "La transformació econòmica d'Andorra durant el segle XX", in *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, n.º 64, pp. 71-88. Universidade de Andorra.

LEVY-TADJINE, Thierry (2004). *L'Entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*. Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences de Gestion en Université du Sud-Toulon-Var. Obtido em 01 de maio de 2015 de [https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjAAhUKEwi\\_6d2Eoo\\_IAhWlZrQKHduZAxA&url=https%3A%2F%2Ftel.archives-ouvertes.fr%2Ftel-00410048%2Fdocument&usq=AFQjCNG4Ckk7GG6TaqYKe1LDxR6ril3TBw](https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjAAhUKEwi_6d2Eoo_IAhWlZrQKHduZAxA&url=https%3A%2F%2Ftel.archives-ouvertes.fr%2Ftel-00410048%2Fdocument&usq=AFQjCNG4Ckk7GG6TaqYKe1LDxR6ril3TBw)

MAIRIE DE MONACO – MA VILLE AU QUOTIDIEN (2015). *Monaco, Histoire de la Principauté*, Obtido em 23 de abril de 2015, de <http://www.mairie.mc/principaute-monaco-monte-carlo>

MATIAS, Magda Santos (s.d.). “Considerações sobre o capital social dos portugueses emigrados em Andorra”. Obtido em 12 de outubro de 2015, de <https://emigratecaportuguesa.files.wordpress.com/2015/04/considerac3a7c3b5es-sobre-o-capital-social-dos-portugueses-emigrados-em-andorra.pdf>

OBSERVATÓRIO DA EMIGRAÇÃO (2012). *Andorra*. Lisboa, Observatório da Emigração, CIES-IUL, ISCTE-IUL. Obtido em 13 de outubro de 2015, de <http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/paises.html?id=1>

\_\_\_\_ (2014). *Portuguese Emigration Factbook 2014*. Lisboa, Observatório da Emigração, CIES-IUL, ISCTE-IUL. Obtido em 12 de setembro de 2015 de [http://www.observatorioemigracao.pt/np4/?newsId=4093&fileName=0Em\\_Factbook\\_2014.pdf](http://www.observatorioemigracao.pt/np4/?newsId=4093&fileName=0Em_Factbook_2014.pdf)

OECD (2009). “International Migration and the Economic Crisis: Understanding the Links and Shaping Policy Responses”, in *International Migration Outlook 2009*. Paris: OCDE, pp. 1-51. Obtido em 14 de agosto de 2015 de [http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/migr\\_outlook-2009-en](http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/migr_outlook-2009-en)

OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2012). *2011 Census: Key Statistics for England and Wales, March 2011*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/census/2011-census/key-statistics-for-local-authorities-in-england-and-wales/index.html>

PINHO, Filipa (2014). “Transformações na emigração brasileira para Portugal: de profissionais a trabalhadores” in *Teses 44*, 1ª edição. Lisboa: Alto Comissariado para as Migrações. Obtido em 01 de maio de 2015 de [https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCAQFJAAAhUKEwj\\_u\\_HcpY\\_IAhUGTBQKHbfACRE&url=http%3A%2F%2Fwww.oi.acidi.gov.pt%2Fdocs%2FColec\\_Teses%2FTese44.pdf&usg=AFQjCNE\\_h2e2t90qpel3ZtvMX2asEuCffg](https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCAQFJAAAhUKEwj_u_HcpY_IAhUGTBQKHbfACRE&url=http%3A%2F%2Fwww.oi.acidi.gov.pt%2Fdocs%2FColec_Teses%2FTese44.pdf&usg=AFQjCNE_h2e2t90qpel3ZtvMX2asEuCffg)

PORTES, A., HALLER, W. & GUARNIZO, L. E. (2001). “Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation”. Obtido em 31 de maio de 2015 de <http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/WPTC-01-05%20Portes.pdf>

RIBEIRO, José da Silva (2007). “Contributos para a Antropologia na Era Digital”, in *Etnografias de lo digital, Grupo de trabajo III Congreso Online – Observatorio para la Cibersociedad*. Obtido em 24 de setembro de 2015 de [www.uned.es/etnovirtual/GT\\_OCS\\_etnografias%20digital\\_comunicaciones.pdf](http://www.uned.es/etnovirtual/GT_OCS_etnografias%20digital_comunicaciones.pdf)

RINAUDO, Christian (1998). *La construction sociale de l'ethnicité en milieu urbain. Production et usages des catégories ethniques dans le cadre d'un quartier «sensible»*. Thèse de Nouveau Doctorat de Sociologie en Université de Nice – Sophia Antipolis, France. Obtido em 01 de maio de 2015 de [https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB4QFJAAAhUKEwjSy4fyo4\\_IAhWB1hQKHc0BCBA&url=https%3A%2F%2Fhalshs.archives-ouvertes.fr%2Ftel-00080447%2Fdocument&usg=AFQjCNESJ8w2oWnwk5pCUgbzJ02IS4ShMA](https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB4QFJAAAhUKEwjSy4fyo4_IAhWB1hQKHc0BCBA&url=https%3A%2F%2Fhalshs.archives-ouvertes.fr%2Ftel-00080447%2Fdocument&usg=AFQjCNESJ8w2oWnwk5pCUgbzJ02IS4ShMA)

PORTES, Alejandro (2000). “Capital social: as suas origens e aplicações na sociologia contemporânea”, in *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º 33, pp. 133-158. Obtido em 14 de julho de 2015 de <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/377/1/33.06.pdf>

PINHO, Filipa (2015). “Redes sociais no recrutamento de imigrantes: fundamentos teóricos de uma proposta de explicação”, in *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, n.º XXIX, pp. 81-103. Obtido em 25 de outubro de 2015 de <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/13339.pdf>

PINHO, Filipa & PIRES Rui Pena (2013). *Espanha, Emigração Portuguesa por País*. Lisboa: Observatório da Emigração, CIES-IUL e DGACCP. Obtido em 14 de julho de 2015 de [http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/?newsId=3725&fileName=PaísesDeEmigracao\\_01\\_Espanha1.pdf](http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/?newsId=3725&fileName=PaísesDeEmigracao_01_Espanha1.pdf)

RUMBAUT, Rubén G. (2012). “Generation 1.5, Educational Experiences of.”, in James A. Banks (ed.), *Encyclopedia of Diversity in Education*, vol.4. Thousand Oaks: SAGE Publications, pp. pp. 983-984. Obtido em 15 de setembro de 2015 de <http://ssrn.com/abstract=2182167>

SARAIVA, Ana (2013). “Expressões da(s) arquitetura(s) popular(es): Práticas e discursos de representação das identidades”, *paper* apresentado no *IV Colóquio Internacional de Doutorandos/as do CES*, Coimbra, 6-7 de dezembro 2013, in *Revista Cabo dos Trabalhos*, n.º 10. Obtido em 15 de setembro de 2015 de <http://cabodostrabalhos.ces.uc.pt/index.php>

SINTRA CAFÉ ONLINE (2015). *Sintra Café Online*. Obtido em 24 de abril de 2015, de <http://www.sintramarket.co.uk/index.php?route=common/home>

SCHURMANS, Fabrice (2014). “A representação do migrante clandestino no cinema contemporâneo: efeitos e cenas de fronteira”, in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 105. Coimbra: RCCC, pp. 93-112. Obtido em 13 de outubro de 2015 <http://rccs.revues.org/5814>

TIME OUT LONDON (2015). *Time Out London*. Obtido em 24 de abril de 2015 de <http://www.timeout.com/london/things-to-do/multicultural-london>

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos, WILKINSON, John & AMÂNCIO, Robson (2008). “Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem”, in *RAE-eletrônica*, vol. 7 n.º 1, art. 7. Obtido em 13 de outubro de 2015 de <https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB4QFjAAahUKEwjPwMTqj8DIAhUMaxQKHWRrD34&url=http%3A%2F%2Fwww.scielo.br%2Fpdf%2Frael%2Fv7n1%2Fa08v7n1.pdf&usg=AFQjCNHCdLXStb83our6DxF0rgf-jbDkpw&bvm=bv.104819420,d.bGg>

VARGAS-SILVA, Carlos & MARKAKI, Yvonne (2015). *Long-Term International Migration Flows to and from the UK*. Oxford: Migration Observatory briefing, COMPAS, University of Oxford, UK. Obtido em 24 de abril de 2015 de: <http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk/briefings/long-term-international-migration-flows-and-uk>

\_\_\_\_ (2015). *Geographical Distribution and Characteristics of Long-Term International Migration Flows to the UK*. Oxford: Migration Observatory briefing, COMPAS, University of Oxford, UK. Obtido em 24 de abril de 2015 de: <http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk/briefings/geographical-distribution-and-characteristics-long-term-international-migration-flows-uk>

VIVER E TRABALHAR EM LONDRES – PORTUGUESES EM LONDRES (2015). *Viver em Londres*. Obtido em 23 de abril de 2015 de <http://vivertrabalharlondres.com/viveremlondres/>



**ANEXO I**  
**Inquérito por Questionário**



## INQUÉRITO POR QUESTIONÁRIO

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

Insera-se num projeto intitulado “Empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres, Nice e Mônaco”, 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!

[Escolher a data]



**A- Caracterização sociodemográfica**1 – Sexo: feminino 1 masculino 2

2 – Em que ano nasceu?

3 – Estado civil:

- |                     |                                     |   |
|---------------------|-------------------------------------|---|
| Solteiro            | <input type="checkbox"/>            | 1 |
| Casado              | <input type="checkbox"/>            | 2 |
| Divorciado/separado | <input type="checkbox"/>            | 3 |
| União de facto      | <input checked="" type="checkbox"/> | 4 |
| Viúvo               | <input type="checkbox"/>            | 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 | <input type="checkbox"/> |
| No trabalho        | <input type="checkbox"/> |
| Escola             | <input type="checkbox"/> |
| Associação         | <input type="checkbox"/> |
| Centro de emprego  | <input type="checkbox"/> |
| Outro. Qual?       | <input type="checkbox"/> |

12 – Como financiou essa formação?

- Recursos próprios  1  
 Recursos do Estado (formação gratuita)  2  
 Recursos de entidades privadas (empresas onde trabalhou, etc.)  3  
 Associação ou Organização não-governamental  4  
 Outro. Qual?  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  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  
 Vive de rendimentos  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  1  
 Indústrias extractivas. Qual?  2  
 Indústrias transformadoras. Qual?  3  
 Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio  4  
 Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição  5  
 Construção  6  
 Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos  7  
 Transportes e armazenagem  8  
 Alojamento, restauração e similares  9  
 Atividades de informação e de comunicação  10  
 Atividades financeiras e de seguros  11  
 Atividades imobiliárias  12  
 Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares  13  
 Atividades administrativas e dos serviços de apoio  14  
 Administração pública e defesa; segurança social obrigatória  15  
 Educação  16  
 Atividades de saúde humana e apoio social  17

- Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas  18  
 Outras atividades de serviços  19  
 Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio  20  
 Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais  21

### C- Caracterização profissional depois de emigrar

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

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

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  1  
 Não  2  
 Comecei logo a trabalhar por conta própria  3

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

- Trabalhador por conta própria e/ empregados  1  
 Trabalhador por conta própria s/ empregados  2  
 Trabalhador por conta de outrem  3  
 Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado  4  
 Outra. Qual?  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 ; 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 extractivas. Qual?  | <input type="checkbox"/> | 2  |
| Indústrias transformadoras. Qual?  | <input type="checkbox"/> | 3  |
| Electricidade, 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 motocicletas                                 | <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 extra-territoriais                                | <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 |
| Bons 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 | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Sociedade anónima     | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Sociedade limitada    | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Outro. Qual?          | <input type="checkbox"/> | 4 |

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

28 – Tem grau de parentesco com os sócios? Sim <sub>1</sub> Não <sub>2</sub>

29 – Tem sócios portugueses? Sim <sub>1</sub> Não <sub>2</sub> 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	<input type="checkbox"/>	1
Menos de 1 ano	<input type="checkbox"/>	2
Entre 1 e 3 anos	<input type="checkbox"/>	3
Entre 4 a 6 anos	<input type="checkbox"/>	4
Mais de 6 anos	<input type="checkbox"/>	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	<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
Vivia de rendimentos	<input type="checkbox"/>	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	<input type="checkbox"/>	1
Entre 1 a 3 meses	<input type="checkbox"/>	2
Entre 4 a 6 meses	<input type="checkbox"/>	3
Mais de 6 meses	<input type="checkbox"/>	4

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

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  Não

(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                                     | <input type="checkbox"/> |
| Empréstimo de familiares e/ou amigos                   | <input type="checkbox"/> |
| Poupanças pessoais                                     | <input type="checkbox"/> |
| Investimentos de associados                            | <input type="checkbox"/> |
| Ajudas do estado/instituições públicas                 | <input type="checkbox"/> |
| Ajudas de associações ou organismos não-governamentais | <input type="checkbox"/> |
| Outro. Qual?   | <input type="checkbox"/> |

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
Elevação 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 sector	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 +



### E- Percorso 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 corretamente?

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  1

Nos próximos 10 anos  2

Nos próximos 15 anos  3

Nos próximos 20 anos  4

Só depois de reformado  5

**Muito obrigado(a).**

**Preenchimento pelo inquiridor:**

Código inquiridor:

Cidade:

Data aplicação: / /

Contexto: Local público  Local privado

**ANEXO II**  
**Guião da Entrevista**

## **Guião da 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 Prof.<sup>a</sup> Doutora Ortelinda Barros, Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade.

### **Protocolo da Entrevista:**

- Explicar os objectivos da entrevista e os fins a que se destina;
- Referir que a entrevista será gravada, obtendo a respectiva autorização para o fazer;
- Identificar correctamente 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**

- 1.1 - Sexo
- 1.2 - Idade
- 1.3 - Nível de instrução
- 1.4 - Situação na profissão
- 1.5 - Sector de atividade
- 1.6 - Tipologia jurídica da empresa
- 1.7 - Dimensão da empresa
- 1.8 - Cidade

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

- 2.1 - Em que situação familiar se encontrava em Portugal antes de emigrar?
- 2.2 - Quais foram os motivos que o incentivaram a emigrar? (motivos pessoais/outros)
- 2.3 - Quais eram os objectivos pessoais que se propôs alcançar com a emigração? Como esperava alcançá-los?
- 2.4 - 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?
- 2.5 - Como e porquê escolheu este país?
- 2.6 - Quais foram os primeiros passos que deu nos momentos iniciais da sua migração? (habitação, trabalho, contactos, etc.)
- 2.7 - 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.**

- 3.1 - Em que situação profissional se encontrava em Portugal antes de emigrar?  
(Descrição a mais completa possível sem esquecer os períodos de estudo e formação)
- 3.2 - Já tinha criado alguma empresa ou negócio em Portugal ou noutro país antes de emigrar para o local onde se encontra atualmente?
- 3.3 - 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?
- 3.4 - 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?
- 3.5 - Quais foram os recursos que utilizou para a sua criação?
- 3.6 - Quais foram as pessoas ou entidades envolvidas e qual foi o seu contributo? (No caso de não ter sido um projeto individual)
- 3.7 - Poderia descrever com o maior detalhe possível como evoluiu o seu negócio desde os primeiros momentos da sua construção até à atualidade?
- 3.8 - Poderia descrever o modo de funcionamento do seu negócio? Quais são as suas responsabilidades? (maior número possível de detalhes, dimensão, sector de atividade, etc.)
- 3.9 - Ao longo de todo o processo de construção do seu negócio que tipo de problemas encontrou? Como conseguiu ultrapassá-los?
- 3.10 - Como projeta o futuro do seu negócio? Pensa em expandi-lo ou diversificar a sua atividade? Se sim, de que forma e onde?
- 3.11 - Já tentou alargar o seu negócio a Portugal? Se, sim como decorreu o processo? Considera ter sido uma experiência positiva ou negativa? Porquê?
- 3.12 - Se não, quais são as razões que o impediram de o fazer? Essas razões estão ligadas com características do mercado Português?
- 3.13 - 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?
- 3.14 - 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?
- 3.15 - Trabalha com pessoas de nacionalidade ou origem portuguesa? Em que contexto? Tem alguma preferência? (fornecedores, empregados, clientes, etc.)
- 3.16 - Se não fosse de origem portuguesa, pensa que poderia dirigir o seu negócio da mesma forma como o faz atualmente? Porquê?
- 3.17 - 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?
- 3.18 - Por outro lado, alguma vez ajudou ou apoiou pessoas de origem portuguesa no país onde se encontra? De que tipo e porquê?
- 3.19 - Sente que faz parte de uma comunidade empresarial ou profissional particular? Qual? Porquê?
- 3.20 - 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?
- 3.21 - 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**

- 4.1 - 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.)?
- 4.2 - Anuncia a sua empresa nos meios de comunicação da comunidade portuguesa – jornais, rádio, sites comerciais, de associações empresariais portuguesas?
- 4.3 - Anuncia a sua empresa nos meios de comunicação do país – jornais, rádio, televisão sites comerciais, de associações empresariais dos sectores no país de acolhimento?
- 4.4 - Faz publicidade? De que tipo e em que meios (recolher informação documental).
- 4.5 - Tem site, blog ou outro meio próprio de comunicação da empresa?
- 4.6 - 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.
- 4.7 - 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)?
- 4.8 - 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.**

- 5.1 - 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?
- 5.2 - Qual é a língua que utiliza mais frequentemente na vida familiar e porquê?
- 5.3 - Os seus familiares utilizam e/ou compreendem o português? No caso de ter filhos, estes frequentam algum tipo de estabelecimento de ensino português/lusófono?
- 5.4 - Recebeu algum tipo de formação no país onde reside? Escola? Cursos profissionais? Cursos Superiores? Quais e em que contexto?
- 5.5 - Qual é a sua nacionalidade? No caso de ter mais do que uma, em que circunstâncias obteve o estatuto de dupla nacionalidade?
- 5.6 - Qual é a nacionalidade do seu cônjuge? E dos seus filhos?
- 5.7 - Costuma ir a Portugal em férias? Em negócios? Leva a sua família ou amigos? Possui uma habitação em Portugal?
- 5.8 - Que bens imobiliários possui no país onde se encontra? São para uso profissional? Habitação etc.?
- 5.9 - Faz parte de alguma associação cultural, desportiva ou de outro tipo portuguesa ou relacionada com as comunidades portuguesas? Qual é a sua participação?
- 5.10 - Faz parte de alguma associação que não seja portuguesa? Qual é a sua participação? Como tomou conhecimento da sua existência?
- 5.11 - Qual é a sua participação na política do país onde desenvolve a sua atividade?
- 5.12 - Faz parte de algum partido político? Qual é a sua participação? Já exerceu algum cargo político? Em Portugal? No país onde se encontra?
- 5.13 - Sente-se integrado no país onde desenvolve a sua atividade profissional? Porquê?
- 5.14 - Alguma vez se sentiu discriminado por ser de origem portuguesa? Na sua vida quotidiana? Na sua vida profissional? (se sim, em que aspetos?)
- 5.15 - Sente-se português? Porquê?
- 5.16 - 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 desça.

