

Emigrar, aguardar e empreender. (Des)apoios na Europa

Emigration, wait and entrepreneurship. (Lack of) support in Europe

José Carlos Meneses Rodrigues¹

Resumo: O empreendedorismo português na União Europeia (UE) é um assunto pouco estudado. Recorre-se ao projeto *Empreendedorismo dos empresários portugueses em Andorra, Nice, Mónaco e Londres*, cuja amostra é de 124 inquiridos e trinta entrevistas, que servem as metodologias quantitativa e qualitativa. Objetivos a reconhecer: i) o processo de mudança de estatuto; ii) os recursos financeiros e humanos usados na formação da empresa; iii) a clientela e os fornecedores; iv) as propostas de melhoramento de questões de maior sensibilidade. O empreendedorismo tem uma expressão mais aceitável em Londres e em Andorra do que em Nice/Mónaco.

Palavras-chave: imigração; empresa; empreendedorismo; Portugal; Europa

Abstract: Portuguese entrepreneurship in the EU is a subject which has received little attention from researchers. We have used the project *Entrepreneurship of portuguese entrepreneurs at em Andorra, Nice, Mónaco e Londres* whose sample of 124 surveys and thirty interviews serves both quantitative and qualitative methodologies. Goals to be considered: i) the process of status change; ii) financial and human resources used when starting the company; iii) clients and suppliers; iv) improvement proposals regarding sensitive issues. Entrepreneurship has a larger expression in London and Monaco than in Nice/Monaco.

Keywords: immigration; company; entrepreneurship; Portugal; Europe

Introdução

O estudo baseia-se no projeto *Empreendedorismo dos empresários portugueses em Andorra, Nice, Mônaco e Londres (Bairro de Stockwel)* (2010 a agosto de 2015), área que carece de mais investigação na União Europeia (UE) e em países de outros continentes onde seja considerável o empreendedorismo português. Há necessidade de aproveitar, futuramente, os resultados dos dados obtidos nos inquéritos e entrevistas semiestruturadas, de forma a obter-se uma mancha ampla sobre a proficiência do emigrante empreendedor português².

Numa breve alusão à revisão da literatura produzida nos últimos cinco anos, destacamos: i) o portal do projeto (PEEP) onde se arrolam, entre outros, a análise descritiva³ e a análise de conteúdo⁴ das cidades que incluem o estudo e duas dissertações de mestrado; ii) a Comissão Europeia (CE)⁵ divulga um desafio para “mais empreendedores para a Europa através do Plano *Ação Empreendedorismo 2020*, que contribuirá para a escola e o mundo empresarial convergirem em concomitantes objetivos: a escola vai à empresa mas deseja-se que a empresa vá à escola, num esforço que possa congrega os dois mundos; iii) a compreensão do empreendedorismo na OCDE⁶: o tributo potencial dos empreendedores migrantes para as economias dos países de acolhimento interessa aos decisores políticos, posição inestimável para o crescimento da economia nacional e incentivo ao crescimento; iv) numa das dissertações de mestrado – *Obstáculos ao empreendedorismo emigrante português em Andorra*⁷ –, apoiada nos dados do PEEP, afloram-se as dificuldades na criação do negócio: culturais; educacionais; políticas e institucionais (burocrático-legais, o recurso ao crédito e a legalização da empresa); v) o tema *Empresários portugueses no Luxemburgo*, uma primeira aproximação é um estudo que complementa os objetivos do PEEP. O aspeto mais relevante é o facto de os empreendedores portugueses inquiridos (156) transmitirem uma ação diferenciadora das nossas quatro cidades⁸: “a quase totalidade dos inquiridos (99,3%) comprou uma empresa já existente, e só uma minoria percorreu todo o processo de criação de uma empresa”.

A literatura utilizada neste estudo vinca a identificação da problemática que consiste em revelar o desenvolvimento do empreendedorismo emigrante português, limitado a quatro espaços, com a possibilidade de o alongar até 2020.

Clarificamos os objetivos na senda do que falta saber⁹: i) perfilhar a capacidade de empreendedorismo dos empresários portugueses; ii) identificar as áreas empresariais mais reconhecidas; iii) compreender o lapso de tempo decorrido até à formação da empresa; iv) explicar a existência de apoios dos países de acolhimento; v) caracterizar o tipo de negócio do emigrante português nos polos definidos; vi) legitimar as propostas de melhoramento setorial exigidas para as regiões onde desenvolvem as suas atividades; vi) compreender a vontade do regresso a Portugal e inerentes constrangimentos.

2 Joana Rego é eleita entre as melhores gestoras do Reino Unido, na revista *Management Today*, em parceria com a *Accenture*: 35 mulheres, no máximo com 35 anos, que “estão a liderar tendências e devem ser celebradas em toda a indústria” por serem gestoras de topo no Reino Unido <<http://www.noticiasominuto.com/pais/418297/conheca-a-portuguesa-eleita-entre-as-melhores-gestoras-do-reino-unido>> [consult. 15 de jul. 2015].

3 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

4 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre/analise-de-conteudo-disponivel/view>> [consult. 15 de jul. 2015].

5 <<https://infoeuropa.euroid.pt/registo/000051536/>> [consult. 10 de jul. 2015].

6 OCDE, 2010.

7 COELHO, 2013.,

8 MARQUES, 2015: 13.

9 CANDEIAS, FERREIRA; PEIXOTO, 2014: 11-31.

Metodologicamente: i) servimo-nos do Repositório Científico de Acesso Aberto de Portugal (RCAAP) e do Observatório da Emigração; ii) recorreremos aos estudos produzidos no âmbito do PEEP: um congresso, no início do projeto, e duas teses de mestrado desenvolvidas no mesmo contexto; iii) beneficiamos dos resultados obtidos nos 124 inquéritos (51 em Londres, 51 em Andorra e 22 em Nice/Mónaco) destinados a empresários portugueses – num trabalho de campo realizado em 2013 –, e da análise de conteúdo de trinta entrevistas semiestruturadas alcançadas no grupo empreendedor.

O desenvolvimento teórico-prático assenta nos tópicos: o empreendedorismo não tem pátria; os pareceres (des)ajustados dos responsáveis europeus; os apoios financeiros na Europa ao empreendedorismo imigrante; a criação da empresa e a relação com o mercado; empreender mais e melhor.

Alguns quadros do estudo do PEEP – aqui designadas por tabelas – não foram incluídos devido à sua extensão.

1. O empreendedorismo não tem pátria

Esta temática exige um conhecimento da diáspora e, principalmente, dos movimentos migratórios ao longo da história; um paradigma da contemporaneidade é o caso judeu; mas a partir de 1980, passa a designar outros êxodos forçados ou voluntários¹⁰. Com o problema que a Europa vive, neste momento (set. 2015 – migração massiva do Médio Oriente, do Magrebe e da África subsariana para a Europa), coloca-se uma interrogação: com um desemprego elevadíssimo, que benefícios poderão advir desta migração? Não teremos aqui, dentro de anos, um campo do empreendedorismo a explorar?

O empreendedorismo é uma benesse para os países de acolhimento, cujos empresários e governantes veem neste conceito a capacidade de criar emprego e riqueza¹¹. Para um agregado amplo de investigadores, há uma envolvimento favorável ao desenvolvimento de políticas atrativas ao empreendedorismo: i) o conhecimento que os empresários imigrantes possuem do seu país pode ser crucial para as empresas portuguesas que pretendem internacionalizar actividades; ii) são ativadas redes de produção e comerciais, que geram a melhoria das condições económicas dos países de origem; iii) os empresários imigrantes podem “abrir mercados”¹².

A Europa é associada, também, ao reverso da medalha – no enredo da perspectiva negativa: i) falta de ambição política, estratégia e liderança (veja-se a situação crítica, depois de 2008, dos países do sul da Europa – Portugal, Espanha e Grécia); ii) falta de confiança nos próprios valores (refugiados na Europa); iii) risco de redução a um simples mercado comum; iv) perda de importância geoestratégica; v) estagnação económica; vi) distância das populações na tomada de decisões; vii) défice democrático; viii) desinteresse e desconhecimento dos cidadãos; ix) secundarização no debate¹³.

Sócrates (c.470 a.C.-399 a.C.)¹⁴ propalou uma expressão com um valor atual elevado: “Não sou ateniense nem grego, mas sim um cidadão do mundo” – entrosamento capital para os dirigentes da UE centrarem as políticas de desenvolvimento de forma a equilibrar o sul com o norte da Europa e o desenho de convergências com as potências mundiais de outros continentes.

10 DIOGO, 2014: 3.

11 GONÇALVES; PEREIRA; COELHO, 2014: 121.

12 CANDEIAS; FERREIRA; PEIXOTO, 2014: 19.

13 HORTA, 2008: 8-9.

14 FERREIRA, 2014: 35.

2. Os pareceres (des)ajustados dos responsáveis europeus

Os empresários imigrantes fomentam oportunidades sociais para outros imigrantes, criam mais liderança social, aumentam a autoconfiança e promovem a coesão social, revitalizando ruas e bairros. Há necessidade de reconhecer¹⁵:

o potencial do espírito empreendedor dos imigrantes para promover o crescimento económico no âmbito da Estratégia Europa 2020; [...] o potencial do espírito empreendedor dos imigrantes para criar emprego e incluí-lo na Estratégia Europeia para o Emprego. Atualmente, esta estratégia põe a tónica apenas no emprego remunerado como forma de integração dos imigrantes.

A promoção do empreendedorismo transnacional dará apoio aos empresários que operam tanto nos Estados-membros da UE como nos países parceiros. Há ainda outros fatores, como a possibilidade de criação de emprego nos países de origem e benefícios em termos de integração dos migrantes e de aumento do comércio entre países¹⁶. Porque a “A única coisa a temer é o próprio medo”, como afirmou Roosevelt, tendo o Papa João Paulo II sido ainda mais direto, com imperativo e exclamação: “Não tenhais medo!”

O perfil geral dos empresários, no entendimento da mesma fonte¹⁷, tanto imigrantes como autóctones, era semelhante: ambos do sexo masculino, com qualificações, e mais de três em cada quatro tinham idade superior a 35 anos. É um valor aproximado nos empreendedores portugueses quando criaram a empresa: globalmente, a média cifrava-se em 35 anos; o mais novo tinha 17 anos e o mais velho 60 anos (Tabela n.º 1)

Tabela n.º 1 – Idade dos empresários quando criaram a empresa por local de emigração e por sexo

Idade	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		22	17	21
Máximo	60	59	18	60	60	56
			56			

Fonte: *Análise descritiva*. Disponível em : <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

Os empresários imigrantes e autóctones eram, em média, mais velhos do que os trabalhadores assalariados. Esta ocorrência pode ser explicada pela necessidade de acumular suficiente capital social e físico, bem como experiência, antes de criar uma empresa.

15 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 10 de jul. 2015].

16 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 10 de jul. 2015].

17 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 10 de jul. 2015].

Os empresários imigrantes tinham um nível de educação médio superior ao dos empresários autóctones¹⁸. Nos inquiridos do nosso projeto, a análise da escolaridade por sexo (Quadro n.º 2)¹⁹ indicava que o nível de ensino, com percentagens mais elevadas nos homens, era o 2.º ciclo do ensino básico (38,4%), ao passo que, para as mulheres, os 2.º e 3.º ciclos surgiam com percentagens mais aproximadas (34,7% e 30%, respetivamente). Por sua vez, o ensino superior tinha mais expressão nas mulheres do que nos homens (12,2% e 4,1%, respetivamente). Os empreendedores portugueses apresentavam 72,3% no 3.º ciclo e no secundário, com praticamente o dobro no 3.º Ciclo, que era o mais representativo, sinal indelével de que as qualificações escolares não são um obstáculo para enfrentar os desafios profissionais, o que não impede a exigência de formações.

Tabela n.º 2 – Escolaridade dos inquiridos, frequência e percentagem por sexo

Sexo	1.º Ciclo		2.º Ciclo		3.º Ciclo		Secundário		Superior		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
Masc.	19	26	28	38.4	13	17.8	10	13.7	3	4.1	73	59.8
Fem.	6	12.4	17	34.7	15	30.6	5	10.2	6	12.2	49	40.2

Fonte: *Análise descritiva*. Disponível em : <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

Na obtenção de formação complementar por local de emigração (Tabela n.º 3), tanto em Andorra como em Londres, a maior percentagem correspondia à situação em que não tinha sido obtida qualquer formação complementar (68,6% e 60%, respetivamente); em Nice/Mónaco, a distribuição entre as duas opções foi mais equitativa (sim: 45,5% e não: 54,5%). Apenas em Andorra existe uma diferença significativa a favor da não obtenção de formação complementar (sim:16, não: 35) e que, em Londres e em Nice/Mónaco, estas diferenças não se verificaram.

Tabela n.º 3 – Formação complementar dos inquiridos, frequência e percentagem por local de emigração

Formação	Andorra		Londres		Nice/Mónaco		Global	
	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc	Freq	Perc
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: *Análise descritiva*. Disponível em : <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

18 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 10 de jul. 2015].

19 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

O empreendedorismo é uma tendência mais valorizada a favor dos imigrantes do que nos autóctones, fator social motivador para fortalecer a sua autoconfiança. Os autóctones²⁰ rejeitam as fracas recompensas económicas e o baixo estatuto social associado a alguns trabalhos – aqueles que vieram a ser conhecidos como os três D (“sujos, perigosos e difíceis” – *dirty, dangerous and demanding*). Os imigrantes, mesmo em condições económicas deficientes, poderão melhorar o seu padrão anterior de vida ou, pelo menos, criar expectativas de mobilidade futura. A expressão favorável ao empreendedor imigrante foi partilhada pela OECD:

Migrants in OECD countries are on average slightly more entrepreneurial than natives [...]. In countries such as Australia, the United Kingdom, France, Belgium, Denmark, Sweden and Norway, the share of entrepreneurs in total employment is 1.5 to 2.9 percentage points higher for migrants compared with natives [...]. On the contrary, Portugal, Spain, Italy, Greece, Ireland, Germany, Austria and Switzerland are characterised by a relatively lower migrant self-employment rate²¹.

Existem dados provenientes do Reino Unido estimando que, anualmente, o contributo destas empresas para a economia britânica foi de 25 mil milhões de libras esterlinas, o equivalente a 6 % do valor acrescentado bruto das Pequenas e Médias Empresas (PME) (430 mil milhões de libras esterlinas em 2007)²².

Remarcando os dois países, na França, em 2009, os imigrantes receberam 47,9 mil milhões de euros do Estado francês (prestações sociais, habitação, educação, etc.) tendo, em contrapartida, contribuído com 60,3 mil milhões de euros. No Reino Unido, os empresários imigrantes proporcionaram acesso direto a uma diáspora em crescimento, com um rendimento disponível estimado em mais de trinta milhões de euros, bem como novas oportunidades de negócio nos mercados mundiais como a Índia, a China, e os países da África, das Caraíbas e da América Latina²³.

Reitera-se a importância do *Plano de Acção Empreendedorismo 2020* – uma esperança económica e social – construído em três pilares principais: i) educação e formação empresarial; ii) criação de um ambiente em que os empresários possam prosperar e crescer; e iii) desenvolver modelos e chegar aos grupos específicos cujo potencial empreendedor não está a ser aproveitado ao máximo, ou que não são atingidos por evangelismo tradicional de apoio às empresas²⁴.

Ampliando esta fase teórica para os EUA²⁵, entre os imigrantes asiáticos e os hispânicos é fundamental o capital humano e as origens de classe. Os interesses coletivos e os laços pessoais fortes da família facilitam o agrupamento da força de trabalho e dos recursos financeiros. Os empreendedores imigrantes aproveitam esses recursos para a criação de pequenas empresas. Sanders e Nee²⁶ mostram a importância do capital humano/recursos de classe na contabilização do trabalho por conta própria dos imigrantes. Embora o capital humano estrangeiro normalmente não seja altamente valorizado no mercado de trabalho do país de acolhimento, “os imigrantes utilizam com êxito esse capital humano para obterem a concretização do negócio”. A variação

20 PEIXOTO, 2008: 22.

21 OECD, 2010: 26.

22 OECD, 2010: 26.

23 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 05 de jul. 2015].

24 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 05 de jul. 2015].

25 SANDERS; NEE, 1996.

26 SANDERS; NEE, 1996: 231.

interétnica do capital humano pessoal e da composição familiar representa uma parte substancial da variação interétnica observada no trabalho por conta própria. Ficam assim aportados dois conceitos: o capital social da família e o capital humano²⁷. Sobre o primeiro conceito:

o efeito de ter outros adultos relacionados no agregado familiar varia de acordo com o sexo. O trabalho por conta própria entre as mulheres parece não ser afetado pelo número de adultos relacionados no agregado familiar, ao passo que o auto-emprego entre os homens é positivamente associado a essa característica familiar (exceto para homens mexicanos). Para os homens coreanos, a relação é significativamente mais forte do que é para outros homens. Como os coeficientes para mulheres e homens são semelhantes, a falta de significância para as mulheres pode ser simplesmente o resultado de uma amostra menor. [...] papéis sexuais tradicionais também podem constituir um fator. Por exemplo, a chegada de parentes muitas vezes contribui para as tarefas domésticas das mulheres, enquanto que para os homens, os parentes recém-chegados podem inicialmente ajudar no negócio²⁸.

Quanto ao capital humano, as possibilidades de auto-emprego são aproximadamente 50 por cento mais elevadas para as mulheres com um diploma do ensino médio ou um diploma universitário do que para as mulheres com educação acadêmica inferior, havendo resultados semelhantes para os homens. O efeito das competências na língua inglesa é positivo, estatisticamente significativo apenas para os homens.

A investigação de Sanders e Nee²⁹ consolida estudos anteriores que apontam para a importância do capital humano na contabilização do auto-emprego entre imigrantes. Provavelmente, a importância da educação para facilitar o trabalho independente de imigrantes não se dê tanto com a obtenção de uma educação extraordinária, “mas com a obtenção de uma sólida educação básica”. Assim se entendem “as baixas taxas de auto-emprego entre as pessoas de Porto Rico e México, que tipicamente não têm um ensino médio”.

Embora seja num contexto diferente (população da Ucrânia, Brasil e Guiné-Bissau residente em Portugal), há aspectos condizentes e diferenciadores com a realidade que traçamos para o Reino Unido, que valorizam o nosso estudo³⁰: i) na relação entre o capital social e o estatuto em 2007 como empresário/a, só a coabitação com a família restrita contribuiria, significativamente, para o aumento da taxa de transição no emprego; ii) no domínio do capital humano, são os recursos que os/as migrantes adquiriram no seu país de origem, previamente à migração, que mais se associavam com a sua situação em Portugal; iii) as habilitações académicas, mas sobretudo a experiência de iniciativas empresariais no país de origem, eram os indicadores que apresentavam uma correlação mais forte com o número de empregos desempenhados até à situação de 2007; iv) o capital financeiro – definido pela quantidade de dinheiro que os/as migrantes trouxeram consigo – apresentavam uma correlação significativa com este modo de integração; v) o conhecimento da língua não terá sido relevante para os/as migrantes na situação em discussão, não existindo evidência estatística de um padrão sociodemográfico (relativamente ao sexo, idade e estado civil) associado aos percursos profissionais que culminaram em iniciativas empresariais; vi) os fatores inerentes ao capital financeiro inicial e à experiência empresarial anterior representaram dois dos pontos mais importantes na adesão a iniciativas empreendedoras em Portugal; vii) os/as

27 SANDERS; NEE, 1996: 242.

28 SANDERS; NEE, 1996: 242.

29 SANDERS ; NEE, 1996: 242.

30 COUTINHO et al., 2008: 267.

migrantes com experiências nesta área, apesar do desconhecimento das especificidades do sistema português, estavam mais cientes de tudo quanto envolvia a criação de uma empresa e das vantagens inerentes à criação do próprio emprego, encarando a via empreendedora como uma possibilidade laboral plausível e exequível.

3. Os apoios financeiros na Europa ao empreendedorismo imigrante

3.1 França

Há estratégias para contornar as restrições discriminatórias³¹, que são numerosas; entre elas, a aquisição da nacionalidade francesa permanece a mais evidente e facilmente quantificável. Uma classe de pequenos empreendedores de origem estrangeira, desde 1984, impôs-se na sociedade de acolhimento durante as últimas três décadas compensando, parcialmente, a contínua diminuição do número de empreendedores naturais da França.

Em 1999, registaram-se³² o número de empresários imigrantes era de 166 222 – representando 10% de todos os empresários. O grupo mais significativo era o português (15,8%) dos empresários imigrantes), seguido dos argelinos (11,3%) e dos marroquinos (10%). Estes correspondiam às populações imigrantes mais representativas em França (portugueses: 571 874; argelinos: 574 208; marroquinos: 522 504). Entre 1990 e 1999, os empresários imigrantes sofreram uma evolução muito diferente à do total da população empresária. O número total de empresários em França diminuiu para 163 804, representando um decréscimo de 9% enquanto o número de empresários imigrantes aumentou para 10 866 (+7%). Entretanto, a grande queda do número de empreendedores italianos e espanhóis foi compensada pelo significativo aumento do número de empreendedores provenientes de Marrocos (+5781), Turquia (+2630) e Portugal (+2058).

3.2 Reino Unido

O Reino Unido constitui o principal destino da emigração em curso, e o mais importante polo de atracção dos emigrantes portugueses qualificados. Na geografia da diáspora lusa, revestem-se de grande importância as atividades étnicas na construção das paisagens da portugalidade.

Falamos de sucursais de empresas nacionais relacionadas com os serviços [...] de uma diversidade de estabelecimentos étnicos (restauração, comércio e serviços diversos como agências de viagens, livrarias). [...], a elevada concentração geográfica de imigrantes lusos e de atividades étnicas permite a delimitação de “bairro português” como sucede com [...] *Little Portugal* em Londres³³.

É uma base de empreendedorismo português que vai imprimindo os seus referenciais culturais na “paisagem mundial, principalmente em meio urbano, contribuindo para o mosaico cultural e para as relações interculturais nos países de acolhimento”³⁴.

31 DINH; MUNG, 2008: 26.

32 DINH; MUNG, 2008: 102.

33 DIOGO, 2014: 41-42.

34 DIOGO, 2014 : 41-42.

Os imigrantes empreendedores enfrentam desafios como o acesso ao crédito das instituições financeiras; a ausência de familiaridade com os negócios e os mercados locais; e as políticas de vistos³⁵.

Os 51 empresários portugueses contactados em Londres não se reveem, globalmente, no que a Irving e Co, London³⁶ divulga: i) programas de apoio ao negócio; ii) e políticas estruturais de promoção *Entrepreneurship friendly environment*. Para viver e trabalhar no Reino Unido na categoria *Tier 1 Entrepreneur category*, o imigrante deve satisfazer os requisitos gerais: i) um investimento mínimo de £200.000 ou ter acesso a partir de £50.000; ii) um capital registado regulado pela *Financial Services Authority* ou iii) *Entrepreneurial Seed Funding Competitions* (endossos do Reino Unido TDI); iv) *UK Government* para estabelecer especificamente um negócio. Se o imigrante empreendedor assegurar um *Post Study Work Visa* ele é obrigado a ter £50,000 numa conta bancária regulamentada, disponível no Reino Unido.

3.3 Andorra

O acesso dos empreendedores portugueses foi mais facilitado com o acordo entre Portugal e Andorra, evoluindo com o acordo bilateral assinado entre Andorra e Portugal, relativo à *Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos seus Nacionais*, que entrou em vigor a 1 de setembro de 2008, apesar de, na prática, continuarem a existir constrangimentos³⁷.

Andorra Desenvolvimento e Investimento (ADI) é um organismo que promove o espírito empreendedor, disponibilizando infra-estruturas e soluções tecnológicas para que as empresas estabelecidas em Andorra sejam competitivas. Aposta no incentivo ao empreendedorismo, no financiamento e no acesso ao mesmo e, ainda, na promoção do conhecimento; ii) sobre o financiamento, por exemplo, este organismo coloca à disposição um programa para empreendedores, formado por três linhas: 1. Prémio INNOVADOR. 2. AndorraAngels (Investidores privados/Business angels). 3. Crédito os “blandos” com entidades financeiras³⁸. 4. O “Prémio INNOVADOR” é uma iniciativa do principado de Andorra que pretende desenvolver o talento dos empreendedores, premiando-os com um montante até 200 000 euros de prémio, bem como ajudas no financiamento para iniciar o projeto de empreendedorismo³⁹.

Concluindo, sobre os territórios que fazem parte do nosso PEEP, aguardam-se medidas que, na realidade, possam remover os óbices dos imigrantes empreendedores⁴⁰:

Specific admission policies for migrant entrepreneurs and investors can provide simplified channels of access, ensuring that foreign entrepreneurs and investors face no obstacles [...]. Target support measures towards migrant entrepreneurs can help tackle specific problems faced by migrant entrepreneurs compared with natives in the development of business activities. [...] Among these are the reduction of obstacles to business creation and development and the promotion of the economic growth prospects of the country.

35 OECD, 2013: 4-5.

36 <<http://irvinglegal.co.uk/>> [consult. 15 de jul. 2015].

37 COELHO, 2013: 31.

38 *Universia*, p. 213 cit. por COELHO, 2013: 33.

39 COELHO, 2013: 35-36.

40 OECD, 2010: 4.

4. A criação da empresa e a relação com o mercado

Depois da chegada e inclusão no mercado de trabalho, os imigrantes empreendedores portugueses não se precipitaram na criação da empresa, na medida em que ocorreriam prejuízos se o processo fosse iniciado sem conhecer a legislação e todo o processo burocrático até à decisão. Foi fundamental a adaptação ao país de acolhimento – que a grande maioria reconhece –, com os contributos da vivência em família e a proximidade de familiares e amigos antes de emigrarem⁴¹.

4.1 Antes da decisão

A grande maioria decidiu criar a empresa mais de seis anos após ter chegado ao país de acolhimento (Quadro 48 do PEEP)⁴²: global: 68,5%; Andorra: 70,6%, Londres: 68,6%, Nice/Mónaco: 63,6%; masculino: 66,7%, feminino: 71,4% (valor assinalável em relação ao masculino). Por territórios, a ordem ficou assim ordenada: Andorra (70,6); Londres (68,6); e Nice/Mónaco (63,6). Os 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, a decisão de criar uma empresa entre três a seis anos, após a chegada ao país de acolhimento, foi a segunda opção (13,7%), restando uma terceira (3,2%).

4.2 Os meios financeiros

No Quadro 51 do PEEP⁴³, nota-se que os inquiridos recorreram a poupanças pessoais (60,5%) e ao empréstimo bancário (26,6%). Em Nice/Mónaco (poupanças pessoais – 63,6%; e empréstimo à banca – 22,7%); em Andorra e em Londres, deteta-se 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%). Registe-se a baixa percentagem de financiamento com investimento de associados (2,0%), ou com investimento pessoal e de associados (2,0%), em Andorra e em Londres, indiciando que a maioria das empresas não tem sócios⁴⁴.

4.3 A área de atividade

Nas atividades das empresas (Quadro 54 do PEEP), por local de emigração, emergem três áreas⁴⁵, correspondendo a 85,4% do valor total; a área com maior percentagem é a do alojamento, restauração e similares (53,7%), seguida do comércio por grosso e a retalho (17,9%) e de serviços (7,3%); a construção civil (9%, totalidade) revela-se com maior acuidade em Nice/Mónaco (36,4), manifestando-se, residualmente, no feminino (2%); indústrias transformadoras/ carpintaria e atividades de consultoria, científicas e técnicas (1,6% cada);

41 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre/analise-de-conteudo-disponivel/view>> [consult. 15 de jul. 2015].

42 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

43 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

44 No Luxemburgo, em 156 inquiridos, há uma inversão: os recursos próprios rondaram 40.9% e crédito bancário chegou a 39.0%, valor mais significativo que no conjunto das cidades em estudo; os expedientes de familiares ou amigos resumem-se apenas a 7.1% (MARQUES, 2015: 15).

45 No Luxemburgo, os setores do comércio e da restauração – as atividades empreendedoras dos portugueses –, resultam sobretudo da identificação de oportunidades particulares no mercado de trabalho e menos de constrangimentos impostos ao percurso laboral do emigrante, como, por exemplo, o desemprego (MARQUES, 2015: 24).

eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio, transportes e armazenagem, atividades administrativas, educação e atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas (0,8% cada).

Percebeu-se que Andorra e Londres estão em linha com os resultados globais, não sucedendo o mesmo com Nice/Mónaco. Não se encontraram diferenças entre as áreas de atividade das empresas de homens e mulheres, embora se destaque a área da construção civil como um domínio quase masculino.

4.4 Os recursos humanos

As empresas de 85 inquiridos tinham 557 empregados portugueses (Quadro 64)⁴⁶. A maioria (67,6%) tem um número de empregados que varia entre um a cinco; 17,6% dos inquiridos têm entre seis a dez empregados; segue-se um número reduzido de inquiridos com um número de empregados que oscilam entre onze e cem (8%). Trata-se, predominantemente, de empresas de pequena dimensão.

A inferência por local de emigração indicou-nos, tanto em Andorra como em Londres, que a maioria tem entre um e cinco empregados (88,9% e 50%, respetivamente) e entre seis a dez 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 um a cinco empregados (58,8%), sobressaindo com percentagens mais elevadas as empresas com 11 a 20 (17,6%) e 21 a 30 (11,8%)

Setenta empresários (82,4%) não tinham empregados contratados diretamente de Portugal. Os restantes (17,6%) ajustaram em Portugal uma pequena percentagem dos seus empregados (7,5%), sobretudo a partir de 2000; os empregados portugueses sobrantes foram contratados entre 2000 a 2007, assistindo-se a uma duplicação de contratações após 2007 – resultante do agravamento das condições de vida e do desemprego em Portugal.

4.5 A segmentação do mercado

4.5.1 A clientela

A clientela portuguesa é 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%, maioritariamente residentes nos respetivos locais de emigração.

A percentagem da clientela portuguesa de Londres (média: 58.92) é significativamente superior à de Andorra (média: 46.49) e à de Nice/Mónaco (média: 40.86) que não se diferenciam entre si; as empresárias têm, significativamente, mais clientes portugueses do que os empresários.

Tabela n.º 4 – Médias da percentagem de clientes portugueses por local de emigração e por sexo

Cientes portugueses	Andorra N=51	Londres N=50	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=74	Feminino N=49
Residentes no local de acolhimento	46.49	58.92	40.86	46.68	56.37
Não residentes no local de acolhimento	4.75	2.22	1.95	3.05	3.47

Fonte: *Análise descritiva*. Disponível em: <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

4.5.2 Os fornecedores

As empresas tinham fornecedores portugueses com percentagens consideráveis, o que se compreende atendendo às características da clientela, independentemente do local de migração, apresentando, em média, percentagem superior a 40% (Tabela n.º 5).

Tabela n.º 5 – Médias da percentagem de fornecedores portugueses por local de emigração e por sexo

Fornecedores	Andorra N=51	Londres N=50	Nice/Mónaco N=22	Masculino N=74	Feminino N=49
Portugueses	16.90	67.10	29.32	43.79	32.61
Portugueses com empresas sediadas em Portugal	12.98	24.39	20.45	21.32	15.33

Fonte: *Análise descritiva*. Disponível em: <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

A percentagem de fornecedores portugueses com empresas sediadas em Portugal apresentava valores não desprezáveis (Andorra: 12.98, Londres: 24.39, Nice/Mónaco: 20.45), o que poderá indiciar a aquisição e posterior comercialização de produtos tipicamente portugueses por parte dos empresários imigrantes.

4.6 A empresa na ótica do empresário

Os pontos fracos e os pontos fortes da empresa constituem um valioso contributo dos inquiridos pela evidência de nos apercebermos da consciencialização que é o mundo empresarial⁴⁷.

Tabela n.º 6 – Dimensões dos pontos fracos e dos pontos fortes da empresa

	Saturação	Média	Desvio Padrão
Fator 1- Eficácia (40.3%)			
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	
<i>Alpha de Cronbach=.80</i>			
Fator 2 – Produto/serviço (10.6%) *	Saturação	Média	Desvio Padrão
Qualidade produto/serviço	.832	4.71	.75
Experiência no setor	.697	4.65	.94
Recursos organizacionais (infraestruturas, equipamentos)	.644	4.61	.95
Ambiente vivido na organização	.642	4.31	1.12
	Média	4.57	
<i>Alpha de Cronbach=.78</i>			

47 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

	Saturação	Média	Desvio Padrão
Fator 3 – Dinâmica interna (7.3%)			
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			

Fonte: *Análise descritiva*. Disponível em: <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>>.

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 foram avaliadas de um modo favorável. Os inquiridos fizeram, sobretudo, uma avaliação mais favorável ao produto/serviço das suas empresas, comparativamente com as outras dimensões. Curiosamente, os inquiridos do sexo masculino de Andorra, que consideravam a existência de mais obstáculos burocrático-legais, eram também os que pensavam que as suas empresas tinham mais eficácia.

Este aspeto poderá atribuir-se à circunstância desta competência ser basililar para lidar com a burocracia com que foram confrontados nas suas empresas. Faltará saber se as mesmas não convergem na descrição que confinou o empreendedorismo europeu a empresas de pequena escala, de baixos salários e de baixa tecnologia – impregnadas da irreversibilidade da nova era⁴⁸. O autor prosseguiu:

In our market-oriented perspective we limit ourselves to the socioeconomic aspects of the institutional framework and do not take legal restrictions, immigration policies, attitudes towards small businesses [...] and so on into consideration. We focus primarily on the extent to which the institutional framework induces and facilitates immigrant entrepreneurship⁴⁹.

5. Empreender mais e melhor

A UE estriba-se no recurso a acordos comerciais para fomentar a atividade empresarial de empresas comuns entre os empresários imigrantes na UE e os seus países de origem. Notemos que os empresários imigrantes, na sua maioria, não pretendem expandir os seus negócios. Nos homens, apenas uma pequena parte pretende fazê-lo; entretanto, uma maior fração feminina ponderou ampliar a sua atividade e abrir novas unidades. *O Plano de Acção Empreendedorismo 2020* atrás referido será uma oportunidade de grande valia para o empreendedorismo. Há, por isso, uma estratégia da UE para ajudar as pequenas e médias empresas a expandir os seus negócios fora dela⁵⁰.

No PEEP⁵¹, em termos gerais, as medidas apresentadas pelos inquiridos (Quadro 52. Categorias de medidas para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento, frequências na categoria por local de emigração e total) para fomentar o empreendedorismo no país de acolhimento relacionaram-se com: i) legislação/política

48 RATH, 2000: 120.

49 RATH, 2000: 97-98.

49 <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf> [consult. 5 de jul. 2015].

49 <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].

(29,6%); ii) redução de impostos (21,1%); iii) melhoria de transportes e estacionamento (11,3%); facilidade no financiamento e aumento do nível de vida (11,3%); iv) ajuda da embaixada portuguesa (7,0%); v) fomento do turismo, com igual percentagem (7,0%); vi) promoção de formação (4,2%); vi) e, por último, com igual percentagem, reduzir renda e melhorar a comunicação entre empresas portuguesas e locais (1,4%).

Conclusão

Coligimos, objetivamente, pontos que ficam claros no estudo: o reconhecimento das qualidades do empreendedor português, porque enceta o seu percurso, normalmente, na profissão que exercera na origem; a inferência da segmentação empresarial: PME; a distinção do empreendedorismo da atividade empresarial clássica.

O empreendedor emigrante português em Andorra, Nice, Mónaco e Londres tem uma média de 35 anos – no início da atividade –, ligeiramente superior à registada em estudos da CE (três em cada quatro têm idade superior a 35 anos). Apresenta níveis de escolaridade baixos, obrigando, em Nice e Mónaco, à busca de formação por parte das mulheres. Em Londres, as pessoas mais qualificadas foram justamente aquelas que procuraram aumentar a sua formação.

O percurso empreendedor é moroso chegando, em média, a mais de seis anos entre a chegada e a concretização do negócio. O empreendedor cria ou desenvolve uma empresa, embora também se observem alguns (poucos) casos em que detém mais do que uma empresa. A UE admite as preocupações de natureza social e económica, com a implementação do *Plano de Ação Empreendedorismo 2020*, uma oportunidade para o Estado se aproximar dos emigrantes empreendedores, lacuna que os mesmos sentem na atualidade.

Os expedientes financeiros para a formação da empresa são, marcadamente, pessoais, mau grado o apoio legislativo gerado no Reino Unido, na França e em Andorra. Mas estará esse suporte acertado para os empreendedores imigrantes portugueses?

Relativamente ao negócio desenvolvido pelas empresas, destacam-se quatro áreas de atividades: alojamento, restauração e similares; comércio por grosso e a retalho; outras atividades de serviços; e, finalmente, a construção civil. 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 destas, destaca-se a área da construção civil.

Os obstáculos encontrados ao longo do funcionamento das empresas organizam-se em três dimensões: burocrático-legais, mercado e adaptação. Mas em Portugal temos problemas idênticos.

Os recursos humanos, a clientela e os fornecedores têm lugar numa mancha de sustentabilidade baseada na matriz portuguesa. Apenas uma fração diminuta dos empresários contratou empregados diretamente de Portugal.

O ponto significativamente mais vigoroso das empresas – sob o ponto de vista do empresário – é o seu produto/serviço, que é mais forte do que a dinâmica interna que é, outrossim, mais sólida do que a sua eficácia.

O regresso é uma realidade com laços difíceis de desfazer, pressupondo-se a existência de uma interação do imigrante com a comunidade acolhedora e com questões familiares que aí o vinculam. Mas não é menos digno de registo que este processo se vai ampliando, paulatinamente, de forma fortificada, ao campo cultural, social e até político, o que, só por si, é um excelente indicador de uma diáspora verdadeiramente integrada.

Finalmente, inscrevemos a nossa opinião sobre investigações posteriores: a disseminação do estudo a territórios onde é assinalável o empreendedorismo português; a identificação das questões de cariz burocrático-legal e das causas das dificuldades do acesso ao crédito; e a explicação das complexidades da internacionalização das empresas do país de origem.

Bibliografia

- Análise de conteúdo.* Andorra, Nice, Mônaco, Londres. Disponível em: <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre/analise-de-conteudo-disponivel/view>> [consult. 15 de jul. 2015].
- Análise descritiva.* Londres, Andorra, Nice e Mônaco. Disponível em: <<http://www.cepese.pt/emigrante/projeto/repositorio-livre>> [consult. 15 de jul. 2015].
- CANDEIAS, Pedro; FERREIRA, Bárbara; PEIXOTO, João, 2014 – “Emigração portuguesa: o que temos vindo a estudar e o que nos falta saber – uma análise bibliométrica entre 1980 e 2013”. *População e Sociedade*. N.º 22, p. 11-31.
- COELHO, Judite R. F., 2013 – *Obstáculos ao empreendedorismo emigrante português em Andorra*. Vila Nova de Gaia. Dissertação de mestrado apresentada ao Instituto Politécnico de Gestão e Tecnologia.
- COMISSÃO EUROPEIA, 2015 – *Comunicação da Comissão: plano de Ação Empreendedorismo 2020: relançar o espírito empresarial na Europa/Comissão Europeia*. Disponível em: <<https://infoeuropa.eu/registro/000051536/>> [consult. 27 de ago. 2015].
- COUTINHO, Ana Luísa et al., 2008 – “O empreendedorismo imigrante em Portugal: factores que influenciam este percurso profissional e actividade da ASI decorrente dos resultados do projecto PEI”. *Migrações – Número Temático Empreendedorismo Imigrante*. N.º 3, outubro, p. 263-270. Disponível em: http://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/183863/Migr3_Sec3_Art5_PT.pdf/009c2a7c-1d66-4f68-8ee8-0e97ae7e08f8.
- DINH, B.; MUNG, E. M., 2008 – “A política migratória francesa e o empreendedorismo imigrante”. *Revista Migrações*. N.º 3, p. 91-105.
- DIOGO, Hélder, 2014 – “Geodinâmicas contemporâneas na diáspora portuguesa”. *População e Sociedade*. N.º 22, p. 33-53.
- FERREIRA, João, 2014 – *500 frases que mudaram a nossa História*. Lisboa: A Esfera dos Livros.
- GONÇALVES, Maria O.; COELHO, J. F.; PEREIRA, M., 2014 – “Mulheres portuguesas empreendedoras em Andorra”. *População e Sociedade*. N.º 22, p. 121-136.
- HORTA, Ana, 2008 – “Construção da memória social da Europa: o papel da imprensa. In: *V Congresso Português de Sociologia. Mundos Sociais: Saberes e Práticas* (25-28 de junho). Lisboa: Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas. Disponível em: <<http://www.aps.pt/vicongresso/>> [consult. 20 de jul. 2015].
- IRVING & CO, London. Disponível em: <<http://irvinglegal.co.uk/points-based-system/entrepreneurs-and-uk-start-ups/>> [consult. 2 de jul. 2015].
- MARQUES, J. C., 2015 – “Empresários portugueses no Luxemburgo: uma primeira aproximação”, in *Observatório da Emigração, Working-Paper 01* (maio). Disponível em: <<http://observatorioemigracao.pt/np4/4337.html>>.
- OECD, 2010a – “Open for Business: Migrant Entrepreneurship”, in *OECD Countries*. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>> [consult. 15 de jul. 2015].
- OECD, 2010b – *International migration outlook 2013*. Disponível em: <http://www.oecd-ilibrary.org/health/international-migration-outlook-2013_migr_outlook-2013-en#page4> [consult. 10 de ago. 2015].
- PEIXOTO, João, (org.), 2008 – “Imigração e mercado de trabalho em Portugal: investigação e tendências”. *Revista Migrações*. N.º 2, p.19-46.
- RATH, J., 2000 – *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. The Netherlands: Institute for Migration and Ethnic Studies University of Amsterdam.
- SANDERS, Jimmy M.; NEE, Victor, 1996 – “Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital”. *American Sociological Review*. Vol. 61, April, p. 231-249). Disponível em: <<http://people.soc.cornell.edu/nee/pubs/immigrantselfemployment.pdf>>
- UNIÃO EUROPEIA, 2012 – “Parecer do Comité Económico e Social Europeu sobre a «Contribuição dos empresários imigrantes para a economia da EU»”. *Jornal Oficial da União Europeia*. 15 novembro. Disponível em: <http://www.igfse.pt/upload/docs/2012/2012_C_351_04.pdf>.