

UNIVERSIDADE ABERTA



UNIVERSIDADE
AbERTA
www.uab.pt

Caracterização do empreendedorismo migrante: Ilha da Madeira

Nicole Olim Félix

Dissertação de Mestrado em Gestão/MBA

2022

UNIVERSIDADE ABERTA



Caracterização do empreendedorismo migrante: Ilha da Madeira

Nicole Olim Félix

Dissertação de Mestrado em Gestão/MBA

Dissertação orientada pelo

Professor Doutor José António Porfírio

Julho 2022

Agradecimentos

Em primeiro lugar, como não podia deixar de ser, começo por agradecer a Deus.

Quero também agradecer a todos aqueles que disponibilizaram um pouco do seu tempo para responder ao questionário elaborado nesta dissertação.

Bem como, expressar a minha sincera gratidão ao Professor Doutor José António Porfírio, pela paciência, dedicação e orientação do meu trabalho.

Agradeço ainda a todas as pessoas que, de alguma forma, estiveram presentes e tornaram esta dissertação possível.

Por fim, mas não menos importante, também quero expressar um especial agradecimento aos meus pais e ao meu noivo, pois sem o vosso apoio nada disto seria possível.

Resumo

O empreendedorismo é um fenómeno muitas vezes definido como o processo de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, mas nem todos os empreendedores se aventuram na atividade empreendedora pelas mesmas razões e entender as principais causas que levou um indivíduo a se transformar num empreendedor é algo extremamente relevante especialmente no desenvolvimento de projetos, ajudas e medidas político-sociais.

Podemos separar os empreendedores em dois grandes grupos: empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade e esta divisão é importante para garantir que as medidas criadas para incentivar o empreendedorismo estão em conformidade com o tipo de empreendedor presente. Medidas que afetam não só a população nativa, mas também a comunidade migrante que escolheu esse país como local para abrir o seu empreendimento. Algo com uma importância considerável para a Região Autónoma da Madeira, que tem vindo a observar nos últimos anos um aumento significativo do número de migrantes, muitos deles provenientes de países com uma grande ligação histórica à Região Autónoma da Madeira (R.A.M.)

Posto isto, este trabalho procura caracterizar a comunidade migrante da Ilha da Madeira com o objetivo de poder facultar informações relevantes para a criação e melhoria de medidas político-sociais de incentivo ao empreendedorismo que tenham em conta o perfil da comunidade migrante da Ilha da Madeira.

Concluiu-se que os empreendedores migrantes da Ilha da Madeira são maioritariamente empreendedores por necessidade e que a ligação histórica e familiar com R.A.M. desempenha um papel crucial na sua escolha pela Ilha da Madeira, um fator essencial a ter em consideração nas futuras medidas político-sociais implementadas para incentivar o empreendedorismo migrante.

A investigação contribui na sua generalidade para a comunidade científica, pela escassez de trabalhos focados no estudo de empreendedores migrantes e mais concretamente empreendedores migrantes a residir numa ilha.

Palavras-chave: Empreendedorismo; migrante; empreendedorismo por necessidade; empreendedorismo por oportunidade; Ilha da Madeira

Abstract

Entrepreneurship is a phenomenon often defined as the process of creating a new business or new initiative, but not all entrepreneurs venture into entrepreneurial activity for the same reasons and understanding the main causes that led an individual to become an entrepreneur is something extremely relevant, especially in the development of projects, aids, and socio-political measures.

We can separate entrepreneurs into two large groups: entrepreneurs by necessity and entrepreneurs by opportunity and this division is important to ensure that the measures created to encourage entrepreneurship are in accordance with the type of entrepreneur present. Measures that affect not only the native population, but also the migrant community that chose this country as the place to open their enterprise. Something of considerable importance for the Autonomous Region of Madeira, which has seen an increase in the number of migrants in recent years, many of them from countries with a great historical connection to region.

Therefore, this work seeks to characterize the migrant community of Madeira Island with the goal of providing relevant information for the creation and improvement of political and social measures for encouraging entrepreneurship that take into consideration the profile of the migrant community of Madeira Island.

It was concluded that migrant entrepreneurs from Madeira Island are mostly entrepreneurs out of necessity and that the historical connection of Autonomous Region of Madeira with their countries of origin plays a crucial part in their choice of Madeira Island, something that should be considered in future socio-political measures with the aim of encouraging migrant entrepreneurship.

The research contributes in general to the scientific community, due to the scarcity of works focused on the study of migrant entrepreneurs and more specifically migrant entrepreneurs residing on an island.

Keywords: Entrepreneurship, migrant, entrepreneurship by necessity, entrepreneurship by opportunity, Madeira Island

Índice

Parte I

| | |
|--|----|
| 1. Revisão da Literatura | 5 |
| 1.1. Empreendedorismo..... | 5 |
| 1.2. Teorias do empreendedorismo..... | 6 |
| 1.2.1. Área da económica..... | 6 |
| 1.2.2. Área da psicologia..... | 10 |
| 1.2.3. Área da gestão..... | 13 |
| 1.2.4. Área da sociologia..... | 14 |
| 1.3. O perfil de um empreendedor | 15 |
| 1.4. Empreendedor por oportunidade vs. por necessidade..... | 16 |
| 1.5. Empreendedor urbano vs. rural..... | 21 |
| 1.6. Empreendedor feminino..... | 22 |
| 1.7. Migrante..... | 24 |
| 1.8. Apoios ao empreendedorismo na Ilha da Madeira..... | 29 |

Parte II

| | |
|---|----|
| 2. Metodologia..... | 31 |
| 2.1. Unidade de análise..... | 31 |
| 2.2. Estatística de análise dos componentes principais..... | 35 |
| 2.3. Estatística Descritiva..... | 39 |
| 3. Análise das respostas ao questionário | 51 |
| 4. Respostas às questões de investigação | 54 |
| 4.1. Caracterização dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira..... | 54 |
| 4.2. Identificar as principais barreiras com que os empreendedores migrantes se deparam na criação e gestão dos seus negócios na Ilha da Madeira..... | 56 |
| 5. Conclusão | 59 |
| 5.1. Limitações e Pistas de Pesquisa Futura | 61 |
| 6. Referências Bibliográficas | 62 |
| 6. Anexos..... | 68 |

Índice de Quadros

| | |
|--|----|
| Quadro 1.1 – Principais características de empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade..... | 18 |
| Quadro 1.2 – Caracterização do perfil do empreendedor migrante por necessidade e do empreendedor migrante por oportunidade..... | 20 |
| Quadro 1.3 – Teorias de Migração | 25 |
| Quadro 1.4 – Programas do Instituto de Desenvolvimento Empresarial..... | 29 |
| Quadro 1.5 – Instituto de Emprego da Madeira..... | 30 |
| Quadro 1.6 - Secretaria Regional de Agricultura e Pescas..... | 30 |
| Quadro 2.1 - Grelha Analítica..... | 32 |
| Quadro 2.2 - Componentes principais..... | 35 |

Índice de Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 2.1 – Idade..... | 39 |
| Gráfico 2.2 – Nacionalidade | 39 |
| Gráfico 2.3 – País de Origem..... | 40 |
| Gráfico 2.4 – Estado Civil..... | 40 |
| Gráfico 2.5 - Filhos..... | 41 |
| Gráfico 2.6 – Habilitações Literárias | 41 |
| Gráfico 2.7 – Familiares a viver na Madeira..... | 42 |
| Gráfico 2.8 – Associação/grupo/comunidade de migrantes na Ilha da Madeira..... | 42 |
| Gráfico 2.9 – Empreendimento Próprio antes de vir para a Ilha da Madeira..... | 43 |
| Gráfico 2.10 – Concelho onde se encontram inseridos os empreendimentos..... | 43 |
| Gráfico 2.11 – Primeiro emprego na Ilha da Madeira..... | 45 |
| Gráfico 2.12 – Ajudas e/ou subsídios governamentais para abrir o empreendimento | 46 |
| Gráfico 2.13 – “Role Model”..... | 48 |
| Gráfico 2.14 – Financiamento informal | 49 |

Índice de Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 2.1 – Influência de fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira..... | 44 |
| Tabela 2.2 – Principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento | 45 |
| Tabela 2.3 – Influência dos fatores comportamentais na decisão de abrir o seu empreendimento..... | 47 |
| Tabela 2.4 – Obtenção do conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio..... | 47 |
| Tabela 2.5 – Dependência de familiares e/ou amigos próximos na criação/abertura do empreendimento..... | 49 |
| Tabela 2.6 – Dependência de familiares e/ou amigos próximos na manutenção do empreendimento | 50 |

Introdução

O empreendedorismo e o que significa ser empreendedor, é um fenómeno que tem ganhado nas últimas décadas, grande importância em diversas áreas e campos de investigação, sendo possível perceber que os empreendedores tiveram, desde sempre, um papel extremamente importante nas alterações económicas e de mercado. Com isto, políticos, economistas, educadores e a sociedade em geral, tem vindo cada vez mais a entender e a valorizar o papel do empreendedor no crescimento económico. Ou seja, empreendedorismo é associado à inovação, iniciativa, possibilidade de fazer algo novo ou duma forma diferente, assim como a capacidade de assumir riscos.

O empreendedorismo é geralmente bem-visto pela sociedade portuguesa como demonstrado pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Portugal edição 2019/2020 – (2020, p.7) onde é exposto que “Em 2019, 24,4% da população Portuguesa manifestou ter intenções de iniciar um negócio ou uma atividade empreendedora nos três anos seguintes.”

De acordo com Becker (1964), ao analisar o fenómeno do empreendedorismo é necessário contabilizar o capital humano dos empreendedores, que pode ser definido como: as habilidades e conhecimentos que os indivíduos adquiriram através dos investimentos na sua educação, treinamento e outros tipos de experiências que o fazem tornarem-se num empreendedor com maiores capacidades.

Nem todos os empreendedores são iguais e para conseguir entender a diferença entre os diversos tipos de empreendedor é necessário primeiro entender o porquê destes indivíduos terem escolhido o empreendedorismo, o seu perfil e principais características. Baseado em Fairlie e Fossen (2018) podemos distinguir os empreendedores em dois principais grupos: por necessidade, que criam os seus empreendimentos geralmente devido à falta de melhores alternativas profissionais e os empreendedores por oportunidade, que abrem os seus empreendimentos quando observam uma oportunidade de conseguir aumentar o seu rendimento mensal ou de conseguir trabalhar numa área em que realmente tenham interesse, de forma independente.

Esta distinção é extremamente importante, porque ao conseguir entender qual o principal tipo de empreendedor que existe numa economia é possível criar leis, incentivos e apoios que ajudem especificamente esse tipo de empreendedor e consequentemente trazer um crescimento da atividade empreendedora nessa mesma economia.

Em Portugal os empreendedores são de forma geral empreendedores por necessidade, como podemos observar nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Portugal edição 2019/2020 – (2020:5) “As principais motivações dos empreendedores early-stage portugueses para criarem novos negócios foram a escassez de oportunidades de emprego e a necessidade de aumentar o nível de rendimento.”

Ao iniciar o nosso percurso de investigação no campo do empreendedorismo, rapidamente nos demos conta da riqueza de análise, da diversidade de temáticas, de obras, ideias e estatísticas respeitantes ao tema do empreendedorismo, mas pouca informação no que toca concretamente ao empreendedor migrante e todos os obstáculos únicos à sua condição de migrante. Um tema relevante tendo em consideração o aumento do movimento migratório e da criação de políticas migratórias que temos observado nos últimos anos e as vantagens que o empreendedorismo migrante pode trazer para o país anfitrião. Vantagens como: criação de postos de trabalho, impulsionar a competitividade e influenciar a transferência de recursos e conhecimentos.

Assim sendo, o estudo do empreendedor migrante é uma mais-valia para todos, tendo em consideração que nas sociedades modernas é possível observar cada vez mais um forte movimento migratório, podendo este acontecimento ser justificado devido a razões económicas, sociais, políticas e principalmente pela procura de mais oportunidades de trabalho e melhores condições de vida por parte dos migrantes.

O empreendedorismo facilita a integração destes migrantes no mercado de trabalho e promove a sua mobilidade social. Segundo os resultados do estudo GEM 2012, os migrantes são mais propensos a abrir um empreendimento do que a população nativa por ser uma forma de melhorar a sua condição de vida no país anfitrião e de facilitar a sua inserção social. Desta forma, o

empreendedorismo não só facilita a incorporação dos migrantes no mercado de trabalho, como é uma forma de promover a mobilidade social dos migrantes.

Os empreendedores migrantes, como explicado por Desiderio (2014), tem características únicas e geralmente sentem maiores dificuldades na criação e manutenção de seus empreendimentos, comparativamente à comunidade nativa, normalmente devido às restrições de capital financeiro, falta de familiaridade com o funcionamento do mercado local e uma maior dificuldade de entender o funcionamento das estruturas regulatórias.

Visto ser uma área pouco explorada e de grande importância para o desenvolvimento de medidas políticas e sociais que estejam direcionadas para a população migrante, de forma a garantir a correta integração da comunidade migrante no mercado, é de grande importância entender quais as características do empreendedor migrante masculino e feminino, as suas motivações e principais dificuldades.

Este trabalho tem, assim, como principais objetivos identificar e caracterizar o empreendedorismo de migrantes a viver na Ilha da Madeira, avaliar as condições que encontram na sua inserção nos contextos socioeconómicos e políticos locais e, também, os fatores que promovem este tipo de empreendedorismo.

Uma boa parte destes cidadãos migrantes tem origens na Ilha da Madeira, devido ao historial de emigração da R.A.M das últimas décadas, onde muitos madeirenses escolheram países como a Venezuela, Brasil e África do Sul para imigrar, mas devido às condições socioeconómicas desses países, nos últimos anos, observamos uma alteração do trajeto migratório. Especialmente por parte da comunidade venezuelana, que como explicado por Rui Abreu, Diretor Regional das Comunidades e Cooperação Externa, “estes migrantes são sobretudo, familiares e amigos dos emigrantes madeirenses que regressaram à região entre 2016 e 2019, devido à instabilidade política e socioeconómica.” (Lusa, 2022, parágrafo 1)

A presente dissertação, centrada na análise “Empreendedor Migrante na Ilha da Madeira” serve como contributo à comunidade científica, pela escassez de trabalhos focados no estudo de empreendedores migrantes e mais concretamente empreendedores migrantes a residir numa ilha. Tentando com

este estudo também ajudar os governos, ao abrir novos programas e apoios, a ter em consideração as características únicas dos migrantes, derivadas do ambiente socioeconómico onde escolheram abrir os seus empreendimentos. Neste sentido, o presente estudo pretende responder as seguintes questões:

- Entender as características dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira;
- Identificar as principais barreiras com que os empreendedores migrantes se deparam na criação e gestão dos seus negócios na Ilha da Madeira.

Para conseguirmos responder às questões em cima apresentadas, elaboramos uma revisão teórica associada ao tema do empreendedorismo e ao tema do migrante, e um estudo empírico onde apresentamos um questionário a migrantes com estabelecimentos na R.A.M.

A presente investigação está estruturada em duas grandes partes, sendo que na primeira parte estão enquadradas as diversas teorias relacionadas com o tema empreendedorismo e também com o tema dos migrantes, e na segunda parte é salientado o objetivo da investigação, estudo empírico, principais conclusões e sugestões para futura investigação.

1. Revisão da Literatura

1.1. Empreendedorismo

O tema do empreendedorismo tem ganhado, nas últimas décadas, grande importância no campo da investigação, passando de um tema meramente complementar para se tornar uma peça central de muitas investigações.

Como ponto de partida para a nossa investigação, entenderemos empreendedorismo na ótica do definido pelo Xavier et al. No Global Entrepreneurship Monitor (2012, p.21) onde este é apresentado como *“qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, duma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos”*.

O empreendedorismo está normalmente associado a inovação ou invenção, mas, para entender melhor as diferenças entre estes dois principais conceitos encontrados em diversas definições de empreendedorismo, é importante também perceber a distinção que Schumpeter fez entre a invenção e a inovação. Para Schumpeter a invenção é todo o processo que envolve a criação de um novo produto e inovação é a sua criação e a sua comercialização, ou seja, não só é necessário inventar o produto como é necessário entender o público-alvo e o conseguir comercializar segundo o mercado em questão.

Por outro lado, Stevenson e Jarillo (1990) definem o empreendedorismo como sendo o processo pelo qual um indivíduo, seja por si mesmo ou pela organização que trabalha, procura oportunidades para conseguir evoluir, não tendo em consideração os recursos que atualmente controla e desta forma metendo a busca pelas oportunidades como sendo o foco principal do empreendedorismo, independentemente do contexto organizacional.

Para Coon (2004) um empreendedor não só é uma pessoa competitiva que esteja orientada para as oportunidades, porque na sua opinião existem outras qualidades num indivíduo que naturalmente o tornam propenso a ser um empreendedor. Qualidades como: demonstrar altos níveis de criatividade e inovação; ter obtido alto nível de habilidade administrativa e conhecimento de negócio; ser uma pessoa otimista e emocionalmente forte; trabalhador esforçado

e que mostre intenso compromisso e perseverança e ter sempre um desejo para fazer mais e melhor.

Assim sendo, é de grande importância entender as características do empreendedorismo, as suas principais definições e teorias, para conseguir então perceber a importância do empreendedorismo para as sociedades e o porquê de ser uma opção para tantos migrantes.

1.2. Teorias do empreendedorismo

O conhecimento é algo que sempre foi procurado pelo ser humano, mas o conhecimento científico cresceu significativamente nas últimas décadas e devido a isso muitos campos testemunharam um aumento significativo de estudos, pesquisas, conferências, artigos e teorias publicadas. O empreendedorismo não é uma exceção e até comparativamente a outras áreas do conhecimento científico tem uma tremenda adesão.

Nos últimos 50 anos, o empreendedorismo como área científica sofreu um desenvolvimento considerável. Landström (2020) explica que durante a década de 1970 o estudo do empreendedorismo era algo limitado e emergente, detendo atualmente uma importância muito significativa no âmbito acadêmico e científico. Assim, é importante estudar e compreender os diversos conceitos e teorias que nos levaram a chegar ao estudo do empreendedorismo como o conhecemos atualmente.

Tendo em consideração a versatilidade do empreendedorismo e sendo o empreendedorismo um campo multidisciplinar que abrange um grande leque de campos científicos, é importante para uma melhor compreensão do seu fenômeno apresentar diversas teorias distintas do empreendedorismo.

1.2.1. Área da economia

Frank Knight (1921) considera que empreendedor tem de conseguir suportar riscos e incertezas. Knight analisa o risco em duas vertentes: risco calculável e o risco não calculável ou incerteza. Tendo no risco calculável, por exemplo, o roubo de mercadoria ou incêndios, geralmente algo que os empreendedores têm uma noção que pode acontecer e normalmente tentam ter seguros ou alguma proteção para garantir que nem tudo, financeiramente, é perdido. E no risco não

calculável, ou incertezas como Knight os classificava, o risco associado, por exemplo, à mudança de preços de matérias-primas, o risco competitivo, visto que algumas empresas entram no mercado inesperadamente, ou até a alteração na procura por parte do cliente.

Ou seja, o risco calculável aplica-se às situações em que os empreendedores não sabem o resultado de determinada situação, mas onde é possível medir com alguma precisão a probabilidade de tal coisa acontecer. Por outro lado, a incerteza aplica-se a situações em que não é possível, por parte do empreendedor, saber todas as informações de que necessita para poder corretamente definir a probabilidade da situação acontecer e o seu impacto, ou seja, as incertezas devem ser suportadas pelo empreendedor, sendo ele que tem de saber lidar com elas e qual o próximo passo a dar para as conseguir superar.

Desta forma, para Knight (1921), a capacidade de um indivíduo vir a ser empreendedor e conseguir ter um negócio lucrativo está entreligada com a sua capacidade, não só de lidar com riscos calculáveis, mas especialmente de conseguir gerir as incertezas que não são calculáveis.

Por outro lado, a Teoria do Desenvolvimento Económico de Joseph Schumpeter (1934) explicou que o desenvolvimento económico é um processo histórico de mudanças estruturais, substancialmente impulsionados pela inovação. Assim sendo, para Schumpeter os conceitos de inovação e empreendedorismo estão interligados com a economia.

Schumpeter (1934) dividiu a inovação em cinco géneros diferentes:

- O lançamento de um produto ou serviço já conhecido pelo consumidor;
- A aplicação de novos métodos de produção de um produto ou de prestação de serviços que ainda não tenha tido resultados comprovados no mercado;
- A abertura de um novo mercado, ou seja, entrar num mercado para o qual um ramo da indústria ainda não esteja representado;
- Aquisição de novas fontes de suprimento de matéria-prima ou de produtos inacabados;

- Criação duma nova estrutura da indústria, com a criação ou destruição duma posição de monopólio.

Segundo Schumpeter (1934 e 1947) as preferências do consumidor já estão estabelecidas e não sofrem alterações espontaneamente, desta forma querendo dizer que não são os consumidores a causa da mudança económica, mas sim os empreendedores, que tem de inovar para conseguir que os consumidores alterem o seu padrão de consumo. Argumentando que para um empreendedor poder obter lucros económicos deverá ser ele mesmo a apostar na diferenciação no mercado, acreditando que para tal é necessário apostar na inovação, revolucionando a estrutura económica por dentro e oferecendo algo que os seus rivais não têm e desta forma mantendo o seu empreendimento competitivo e, em simultâneo, dando origem a um processo de mutação industrial.

Tendo em consideração isto tudo, para Schumpeter (1934 e 1947) o processo de empreendedorismo económico poderá passar por:

- A criação de um novo produto;
- Um novo método de produção;
- Abertura de um novo mercado;
- Captura duma nova fonte de suprimento;
- Nova organização da indústria.

Schumpeter também considerou que as ações empreendedoras são a principal causa dos ciclos de negócios e do desenvolvimento económico dum país, oferecendo uma onda de inovação empresarial que é geralmente seguida por imitação rápida por parte de várias empresas em diversos setores. E tendo em consideração que o lucro e o sucesso muitas vezes são meramente temporários, o empreendedor, para conseguir manter a sua quota do mercado, necessita de continuar a inovar mesmo após ter sucesso. Assim sendo, para Schumpeter (1942) o empreendedorismo é mais que a simples configuração duma empresa e o seu sucesso, para ser empreendedor é necessário ser dinâmico e entender o mercado e os seus consumidores.

Para Kirzner (1973) a teoria do empreendedorismo económica, baseado no processo de mercado da escola austríaca, pode ser baseado em três conceitos principais:

1. O mercado de arbitragem onde as oportunidades são vistas por determinadas pessoas do mercado, enquanto outros ignoram certas oportunidades, querendo continuar a efetuar a sua atividade como sempre a realizaram mesmo que essa seja menos ótima do que poderia ser;
2. Oportunidades de lucro, descobertas pelos empreendedores e pela vantagem empreendedora de querer investir em algo inovador no mercado que já operam ou num novo mercado;
3. Propriedade distinta do empreendedorismo. Ou seja, ser empreendedor não requer propriedade de recursos, visto que cada oportunidade é única, portanto, as atividades e ganhos anteriores não podem ser usados para prever resultados futuros de maneira confiável.

Murphy et al. (2006) acreditam que o conhecimento da economia do mercado oferece uma nova realidade económica aos empreendedores, explicando que o conhecimento é comunicado através de um sistema de mercado, por exemplo, informações de quantidade e preço, e quando a inovação acontece os empreendedores atendem às necessidades do mercado, ocorrendo assim uma mudança no sistema económico, mas havendo também a necessidade de partilhar as suas informações com outros empreendedores, mas sabendo que obterá benefícios visto que também irá ter acesso às informações do mercado e da concorrência e podendo assim utilizar essas informações para inovar.

Ou seja, o empreendedorismo pode ser considerado por estes autores como um dos principais motores do crescimento económico e representa um fluxo de inovações, onde o empreendedor desenvolve novas tecnologias e novos produtos e/ou serviços. Trazendo consigo uma mudança, normalmente discreta, que muda para sempre o paradigma da sociedade, quebrando as rotinas organizacionais e impulsionando o desenvolvimento económico.

1.2.2. Área da psicologia

A teoria do comportamento planejado foi desenvolvida inicialmente pelo psicólogo social polaco Icek Ajzen para conseguir prever uma variedade de comportamentos sociais em diferentes setores, incluindo o comportamento do consumidor, política e saúde. Conseguindo desta forma prever a intenção de um indivíduo de se envolver num comportamento num horário e local específico.

Para Ajzen (1991) um fator central da teoria do comportamento planejado é a intenção de um indivíduo realizar um determinado comportamento. Assim sendo, quanto maior for a intenção de se envolver num comportamento, mais provável é o seu desempenho, mas apenas se o comportamento em questão estiver sob controlo, tendo como influência para a sua realização, o quanto o indivíduo está disposto a tentar e de quanto esforço o indivíduo planeou fazer.

Ajzen (1991) explicou que existem três principais variáveis para conseguir entender a intenção duma pessoa e desta forma conseguir prever o seu comportamento numa determinada circunstância.

- A atitude do indivíduo face ao comportamento;
- A perceção que o indivíduo tem em relação à comunidade em que está inserido;
- O controle que o indivíduo tem sobre si mesmo.

Ou seja, as determinantes mais importantes de um empreendedor são as suas intenções de se envolver no comportamento, não as suas atitudes em relação ao comportamento. Por exemplo, se um potencial consumidor tem a intenção de comprar, é mais provável que compre do que se apenas pensar que o produto é bom. Assim sendo, a componente principal da teoria do comportamento planejado é a intenção comportamental, ou seja, as intenções comportamentais sendo influenciadas pela atitude sobre a probabilidade de que o comportamento tenha o resultado esperado e a avaliação subjetiva dos riscos e benefícios desse resultado.

A teoria do comportamento planejado quando aplicada ao empreendedorismo sugere que o envolvimento no empreendedorismo por parte duma pessoa é intencional, portanto, é mais fácil ser previsto pelas intenções, em oposição à

personalidade, características demográficas, atitudes ou crenças. Ou seja, as ações são controladas pelas intenções, mas nem todas as intenções são realizadas, sendo que algumas são completamente abandonadas e outras são posteriormente revistas, em conformidade com as novas circunstâncias do indivíduo, do mercado e da sociedade em questão. Explicando que os indivíduos só irão ativar ao máximo o seu potencial empreendedor, quando eles acreditarem que tem capacidade, quando existirem possibilidades ambientais e sociais para tal e quando houver o necessário suporte e apoio por parte do governo e da sociedade em geral. (Ajzen,1991)

Todos precisamos de um pouco de motivação para seguir em frente e na Teoria de Necessidades Adquiridas, desenvolvida pelo psicólogo David McClelland (1961), são descritos os três principais motivadores para um indivíduo se tornar empreendedor, sendo eles: afiliação, poder e realização. A necessidade de afiliação salienta o desejo do indivíduo ser aceite socialmente e desenvolver relações sociais com um conjunto específico de pessoas, preferindo trabalhar em grupo e geralmente evitando situações de alto risco ou incertas. A necessidade de poder, ou seja, de controlar, mandar e fazer os outros comportarem-se de uma maneira que não se teriam comportado e, por fim, a necessidade de realização, o desejo pela excelência, pelo sucesso e por conseguir cumprir metas desafiadoras.

Explicando que os três principais motivadores podem ser possuídos por indivíduos independentemente da sua idade, sexo ou cultura, tendo em consideração serem diretamente proporcionais às experiências de vida, à aprendizagem e à cultura vivenciada pelos empreendedores.

Rotter (1954 e 1966), na sua Teoria do locus do Controle, dividiu as pessoas em dois tipos diferentes: pessoas com alto nível interno de controle, que neste caso acreditam que estão encarregues das suas ações, fortunas e escolhas, assim sendo, os eventos da sua vida são determinados com base nas suas qualidades e na sua conduta, e pessoas com alto nível de controle externo, acreditando que os resultados estão fora do seu controle e dependem completamente de fatores externos, como o destino. Significando que um indivíduo que tenha um alto nível interno de controle, tem conseqüentemente uma alta tendência a querer arriscar e conseqüentemente uma maior probabilidade de se tornar um empreendedor.

Com isto, Rotter (1954 e 1966) demonstrou que os empreendedores com um locus interno alto acreditam que o surgimento de sucesso se deve à sua capacidade, às suas ações e à sua tomada de decisão, tendo desta forma maior ambição, motivação, aprendizagem e desempenho organizacional, mas trazendo um aumento nas ocorrências de comportamentos mais oportunistas. Enquanto, contrariamente, os empreendedores com locus externos altos, assumem que o seu sucesso é impulsionado por forças externas e institucionais, apresentando normalmente mais consideração para os seus trabalhadores, tendo em consideração que acreditam que o sucesso depende mais de fatores externos do que internos e geralmente estando mais aptos para lidar com eventos inesperados.

Na perspectiva de Michael Frese (2009) a teoria da ação pode ser aplicada ao empreendedorismo, sendo utilizada como reguladora do comportamento direcionado a objetivos e metas e com esta teoria explicando como os indivíduos controlam o seu comportamento com a ajuda de processos cognitivos que consistem na seleção e desenvolvimento, orientação, monitorização, planeamento e processamento de *feedbacks*.

Para Baum et al. (2014) a aplicação básica da teoria da ação ao empreendedorismo é vista apenas em termos de planeamento, sendo necessário para Frese (2009) destacar a importância do caminho percorrido, não sendo só indivíduos que apenas observam os prós e contras na tomada de decisão, mas sendo um realizador ativo que altera o ambiente e o mercado onde está através das suas ações.

Assim sendo, o desempenho ativo é o fator central da teoria da ação para o empreendedorismo, e para funcionar corretamente é necessário dar importância aos fatores cognitivos, sendo os mais importantes: os objetivos; orientação empresarial; planeamento de ações; estratégia social; procura ativa de *feedback* e a abordagem ativa de erros e de aprendizagem. (Frese, 2009)

1.2.3. Área da gestão

Na Teoria Baseada nas Oportunidades, Peter Drucker (1985) explica que um indivíduo empreendedor é um que explora todas as suas oportunidades e aproveita as mudanças para se rescrever e ser inovador. Desta forma, definindo a gestão empreendedora como um conjunto de práticas de gestão baseadas em oportunidades que ajudam uma organização a permanecer relevante no mercado e conseqüentemente, criando valor para a organização e para a sociedade. Sendo da responsabilidade do empreendedor a percepção e a busca de resultados produtivos e de novas oportunidades e como explicado por Stevenson e Jarillo (1990) um empreendedor é um indivíduo que está em constante procura e exploração de novas oportunidades, independentemente dos recursos controlados.

Indo em conformidade com Penrose (1959) que explica que as empresas e os empreendedores podem criar valor económico para o país, não só devido aos seus recursos, mas sim devido a uma gestão eficaz e inovadora dos recursos. Estimulando assim diferentes oportunidades produtivas e financeiras, devido ao elo entre os recursos e as oportunidades para o crescimento e inovação no país.

A função do empreendedor, para Canina et al. (2012), é conseguir promover e combinar recursos e sempre que possível arranjar usos alternativos, ou seja, a exploração de oportunidades económicas com fins lucrativos. Sendo necessário não só uma pessoa com as características empreendedoras, mas dando importância ao capital social do empreendedor, visto que as suas redes sociais e as suas relações o ajudam a obter vantagens competitivas. Dando também especial atenção aos avanços tecnológicos e às preferências dos consumidores.

Assim sendo, um empreendedor está sempre a procurar a mudança, respondendo-lhe e explorando-a como uma oportunidade, construindo assim ele mesmo as suas oportunidades. Estando mais atentos às possibilidades criadas pela mudança do que aos problemas e às dificuldades que elas podem trazer. (Drucker, 1985)

Isto significa que as empresas necessitam de estar sempre atentas a novas oportunidades de negócios, incluindo novos processos e produtos para mercados diferentes ao seu, tendo desta forma uma influência nos ciclos de

negócio comercial e social. Assim sendo, a essência do empreendedorismo é a criação de coisas novas ou diferentes, em vez de melhorar as coisas já existentes. Como tal, a intensa busca por inovação levou muitas empresas a operar em ambientes dinâmicos e arriscados e a apostar numa cultura de negócios orientada à inovação.

Em contrapartida, William Baumol (1990) separou o empreendedorismo em três géneros diferentes, produtivo, não produtivo e destrutivo. Apesar de existirem características específicas necessárias para ser um empreendedor, o lugar onde se encontram, período do tempo, as instituições e as normas culturais podem incentivar o empreendedor a envolver-se em atividades socialmente produtivas ou em comportamentos socialmente improdutivos ou destrutivos para conseguir gerar lucro para si próprio ou para a sua empresa, à custa de outros. Isto porque, um empreendedor tendo as características de ser engenhoso e criativo, consegue encontrar formas de aumentar a sua própria riqueza, poder e prestígio, mesmo que não seja pelo caminho mais correto. Fazendo parte de atividades que não sejam boas para a produção social nem para o progresso económico. (Murphy, Shleifer, & Vishny, 1991)

1.2.4. Área da sociologia

Max Weber, com a sua Teoria da Ação Social (1922 e 1947), considera que o crescimento empresarial depende do sistema de valores éticos da sociedade em questão. Segundo Weber, as energias empreendedoras são geradas pela adoção de crenças religiosas que produzem intenso esforço em perseguições ocupacionais, a ordenação sistemática de meios para fins e a acumulação de bens, podendo ter um impacto motivador ou restritivo na atividade empreendedora. Mas sempre desempenhando um papel crucial na determinação do comportamento ou das ações do empreendedor, podendo gerar ou limitar o seu lucro e conseqüentemente a evolução económica do país. Assumindo desta forma que o crescimento empreendedor depende dos valores éticos da sociedade e onde algumas religiões incentivam mais o capitalismo que outras.

Para Baskerville (2003), na sua teoria do empreendedorismo antropológico, o empreendedor é criado pela influência que a sua cultura teve em si. Ou seja, as

práticas culturais levam a atitudes empreendedoras, como a inovação. Isto porque a etnia individual afeta a atitude e o comportamento que um indivíduo tem, enquanto a cultura reflete particularidades étnicas, sociais, económicas, ecológicas e políticas nos indivíduos. Assim sendo, Baskerville (2003) acredita que certos ambientes culturais podem produzir diferentes atitudes, bem como diferentes comportamentos empresariais. Sendo assim necessário um empreendedor, se quiser ser bem-sucedido, considerar e examinar todos os contextos sociais e culturais onde está inserido ou quer se inserir.

Com isto, demonstrando que muitos empreendedores étnicos apresentam atitudes comportamentais distintas e uma tendência para se concentrar em clientes e mercados considerados étnicos. (Baskerville, 2003)

1.3. O perfil de um empreendedor

Tendo em consideração as principais teorias do empreendedorismo em cima referidas, é possível afirmar que os empreendedores, sejam quais forem as suas áreas, tem diversas qualidades semelhantes entre eles, sendo qualidades necessárias para conseguir manter um negócio lucrativo e em constante evolução. As principais características que geralmente podemos encontrar em quase todos os empreendedores são: o desejo de evoluir, inovar, melhorar, o desejo de mudar a sua vida e traçar o seu próprio rumo, a autoconfiança, a perseverança, o desejo de vencer, a flexibilidade e autoestima. (Rodrigues, 2008)

Como demonstrado por Porfírio et al. (2016) as *hard skills*, como por exemplo a maturidade empresarial e a escolaridade dos empreendedores, e as *soft skills*, que derivam principalmente da inteligência emocional dos empreendedores e características de personalidade, afetam a aversão ao risco e a motivação para explorar oportunidades de negócio, afetando desta forma a capacidade empreendedora de um indivíduo. Lee-Gosselin e Grisé (1990) explicaram que mais de três quartos dos empreendedores adquiriram experiência de trabalho antes de começarem os seus próprios empreendimentos. Com isto, eles sentem-se mais confiantes sobre os seus talentos e ganham uma maior noção do funcionamento das operações diárias numa empresa, especialmente em funções administrativas. Com esta experiência de trabalho prévia, eles não só

ganham habilidades importantíssimas para a criação e manutenção de um empreendimento como também vão descobrindo de que tipo de negócio realmente gostam e como o querem administrar.

Assim sendo, os empreendedores distinguem-se de outros indivíduos por conseguirem reconhecer oportunidades e quebrar barreiras, onde outros só conseguem ver confusão e dificuldades. A sua paixão, os seus sonhos, os seus esforços e dedicação fazem a economia desenvolver-se. Em suma, ter força de vontade e acreditar em si mesmo para não se deixar ir abaixo mesmo quando algo não está a resultar, nem que isso signifique mudar completamente de rumo.

1.4. Empreendedor por oportunidade vs. por necessidade

Um dos principais focos deste trabalho é entender o que leva os indivíduos, neste caso concreto provenientes da população migrante, a escolher o caminho do empreendedorismo. Ao entender o tipo de empreendedor, o seu perfil e principais características é possível garantir que as medidas políticas e sociais, incentivos e apoios vão de acordo com o perfil de empreendedor predominante nessa economia, conseqüentemente levando a um crescimento da atividade empreendedora nessa mesma economia, trazendo naturalmente um crescimento económico.

De acordo com a teoria existem, essencialmente, dois tipos de empreendedorismo: o empreendedorismo por necessidade, e o empreendedorismo por oportunidade.

Baseada em Fairlie e Fossen (2018), a distinção básica é que alguns empreendedores criam negócios quando veem uma oportunidade, enquanto outros empresários são forçados a iniciar um negócio por necessidade, normalmente porque não encontram opções no mercado de trabalho. Sendo possível distinguir os dois tipos de empreendedores tendo em consideração o estado inicial de trabalho, ou seja, indivíduos sendo inicialmente desempregados, antes de iniciar negócios, são definidos por eles como sendo empreendedores por necessidade, e indivíduos que previamente já tinham trabalho e escolheram abdicar desse trabalho, que são estudantes ou que não estão ativamente à procura de um emprego são definidos como empreendedores por oportunidade. Podendo também afirmar que a principal

diferença, nos tipos de empreendedorismo, está na motivação do empreendedor. (Amorós et al., 2016)

Na mesma linha de pensamento, Fairlie, R. & Fossen, F. (2018) explicaram que empreendedores de necessidade são mais propensos do que empreendedores de oportunidade a abrir negócios nos setores da agricultura e comércio. Por outro lado, empreendedores por oportunidade estão mais dispostos a abrir negócios nos setores da construção, informática e em qualquer setor em que eles tenham interesse e que demonstre que está em crescimento e onde mais oportunidades estão disponíveis. Essa diferença está, geralmente, alinhada com empreendedores de oportunidades estarem mais dispostos e preparados para abrir negócios em setores com maiores barreiras de entradas, mas onde geralmente iram encontrar mais oportunidades e conseguir maiores lucros.

Assim sendo, para Barba-Sánchez e Atienza-Sahuquillo (2017) é possível identificar empreendedores como tendo as seguintes principais características: desejo de independência, maior propensão ao risco, alta necessidade de realização e preferência pela inovação.

Tendo também sido demonstrado por Calderon et al. (2016) que os empreendedores de oportunidades diferem em várias dimensões dos empreendedores de necessidade, visto que os empreendedores por oportunidade são capazes de identificar uma boa oportunidade, até em mercados emergentes, escolhendo ser empreendedores devido a considerarem tal opção mais vantajosa, enquanto um empreendedor por necessidade se torna empreendedor por falta de outras alternativas, nem sempre o que realmente quer ou fazendo as escolhas mais acertadas.

Desta forma é possível afirmar que uma mudança social, ou seja, externa, na procura pelos bens e serviços normalmente produzidos por empreendedores ou uma mudança na disponibilidade de capital poderá levar a mais empreendedorismo por oportunidade, enquanto uma mudança interna na procura por salários e emprego mais “estável” e não conseguir encontrar ou manter esse emprego poderá levar a mais empreendedorismo de necessidade.

Para Calderon et al. (2016) os empreendedores de oportunidade normalmente conseguem obter melhores resultados e melhores desempenhos por parte dos

seus funcionários, normalmente devido a melhores práticas de gestão e a estarem mais motivados a querer o sucesso dos seus empreendimentos.

Quadro 1.1 – Principais características de empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade

| Características | Empreendedor por necessidade | Empreendedor por oportunidade |
|--|--|---|
| Razão principal pela qual entrou no empreendedorismo | Fator de pressão, ou seja, último esforço para a sobrevivência económica. | Satisfação pessoal, riqueza, oportunidade de criar empregos para outros e conseguir realizar os seus sonhos. |
| Nível de habilidade | Geralmente não qualificado | Qualificado |
| Nível de educação | Pouca educação ou com nenhuma educação, especialmente na área do seu empreendimento | Pelo menos o secundário e muitos com cursos na área do seu empreendimento ou com licenciaturas |
| Facilidade de navegar a burocracia | Difícil visto terem pouco conhecimento de como a burocracia realmente funciona, sem ter grande noção de onde se dirigir. | Familiarizados com o sistema e com todo o processo de abrir um negócio, ao ponto de aproveitar os apoios e medidas específicos. |

| | | |
|--------------------------|---|---|
| Localização geográfica | Áreas rurais e áreas urbanas | Principalmente centros urbanos |
| Tamanho da empresa | Pequenas empresas, trabalhando sozinhos ou com poucos funcionários, geralmente familiares ou amigos. | Diversos funcionários, frequentemente mais de 10. |
| Recursos financeiros | Disponibilidade extremamente limitada, a sua melhor fonte de financiamento são empréstimos de membros da família. | Muitas vezes já tem algum financiamento de parte ou tem a possibilidade, tendo em consideração os seus recursos, para pedir um empréstimo bancário. |
| Apoio comunitário | Disponível | Disponível |
| Potencial de crescimento | Crescimento limitado | Potencial para transformar os seus empreendimentos pequenos em médias ou grandes empresas |
| Natureza do negócio | Comércio de pequena escala; faz-tudo ou outro serviço não qualificado. | Importar/Exportar; fabricação; serviços qualificados. |

Fonte: Elaboração própria adaptado de Mersha et al. (2010)

Tendo isto tudo em consideração podemos então fazer uma distinção básica entre empreendedor por oportunidade e empreendedor por necessidade:

Empreendedorismo por oportunidade:

- Novas empresas ou indivíduos que começam a intenção de explorar uma oportunidade. Aproveitando as oportunidades de mercado que os leva à atividade empreendedora;
- Este tipo de empreendedorismo é mais comum em países desenvolvidos.

Empreendedorismo por necessidade:

- Indivíduos que iniciam um novo negócio para compensar a falta de outras fontes de rendimento. Sendo o empreendedorismo a melhor ou única alternativa para esses indivíduos;
- Este tipo de empreendedorismo é mais comum em países em desenvolvimento.

Quadro 1.2 – Caracterização do perfil do empreendedor migrante por necessidade e do empreendedor migrante por oportunidade

| Caracterização | Empreendedor migrante por necessidade | Empreendedor migrante por oportunidade |
|---|---|---|
| Idade | Meia-idade | Meia-idade |
| Género | Masculino | Masculino |
| Habilitações Literárias | Educação secundária e educação superior | Educação superior |
| Estado Civil | Casado | Casado |
| Experiência Profissional | Limitada | Boa |
| Capacidade no idioma do país anfitrião | Limitada | Funcional |
| País onde obteve as habilitações literárias | Países em desenvolvimento | Países em desenvolvimento e desenvolvidos |
| País de onde a maioria dos seus funcionários tem origem | Pais de origem | Pais anfitrião |
| Segmento do mercado | Comunidade migrante | Mercado geral |
| Acesso ao capital inicial | Limitado | Bom |

| | | |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Acesso ao sistema financeiro | Limitado | Bom |
| Fontes de Capital | Comunidade | Sistemas formais de financiamento |
| Nível de integração | Limitado a comunidade migrante | Bom |

Fonte: Elaboração própria adaptado de Chrysostome (2010)

1.5. Empreendedor urbano vs. rural

As zonas urbanas e rurais diferem em termos económicos, sociais e ambientais e apesar de o empreendedorismo estar presente nas zonas urbanas e rurais nem todos os empreendedores são iguais, e o local onde decidem abrir o seu empreendimento tem um impacto no tipo de empreendimento e também no seu crescimento.

Como explicado com Joo (2011) os recursos são mais abundantes nas áreas urbanas, mas normalmente o custo é inferior nas áreas rurais; contrariamente, nas áreas urbanas, mesmo havendo uma procura maior e geralmente facilidades financeiras, a alta taxa de competitividade e de concorrência traz diversos problemas para os empreendedores. Não só tornando os seus custos de produção mais elevados como em algumas circunstâncias dificultando o aluguer de espaços e a obtenção de matérias-primas necessárias, especialmente a preços acessíveis.

Como descrito por Baum e Oliver (1992), em regiões urbanas, devido a terem uma maior densidade populacional, há mais oportunidades para obter conhecimento e criar comunidades de empreendedores que facilitam não só a obtenção de conhecimentos necessários para abrir e manter um empreendimento como também onde obter matérias-primas a preços mais acessíveis, mas, apesar desta grande vantagem, nas zonas urbanas há imensa competitividade. Por outro lado, nas zonas rurais normalmente existem mais espaços; mais recursos, mas menos oportunidades para os empreendedores

começarem os seus negócios, apesar de os custos de infraestruturas e mão de obra ser mais baratos que nas zonas urbanas. (Jerome e Bambur, 2013).

Esta falta de oportunidades também está associada à falta de apoio inicial para começar um empreendimento, e apesar desse problema ser generalizado para os empreendedores, sejam eles urbanos ou rurais, normalmente os empreendedores urbanos têm mais poder financeiro ou conseguem empréstimos informais. Algo normalmente mais complicado para os empreendedores rurais, que geralmente vêm de famílias onde são o primeiro empreendedor e onde nem sempre a opção de começar um empreendimento é bem aceite – conforme referem Jerome e Bambur (2013, p.58) “it becomes almost impossible to convince that you can generate more cash with your passion than doing what your community is doing and has been in existence for ages.”

Por outro lado, nas comunidades urbanas, os empreendedores geralmente, como fazem parte duma comunidade onde conhecem outros empreendedores, têm um nível de compreensão maior sobre as oportunidades e como perseguir as oportunidades disponíveis, enquanto no meio rural, normalmente existem menos “role models” o que poderá levar a uma negligência das oportunidades e das infraestruturas disponíveis. (Robinson, 2007).

Bosma e Sternberg (2014), utilizando dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 47 áreas urbanas em 22 estados-membros da União Europeia, verificaram que o empreendedorismo motivado por oportunidade geralmente é mais significativo nas áreas urbanas.

1.6. Empreendedorismo feminino

Diversos estudos demonstram que tanto as mulheres como os homens possuem as características necessárias para desempenhar funções administrativas e para serem empreendedoras, e, conforme a literatura emergente, as mulheres dão um contributo significativo à atividade empresarial e ao desenvolvimento económico. Apesar da importância que o empreendedorismo tem na sociedade e o contributo que as empreendedoras trazem, Silveira e Gouvêa (2008),

explicam que ainda existem diversas desigualdades no acesso à atividade empreendedora.

Indo em conformidade com Sexton e Bowman-Upton (1990) quando demonstraram que as atitudes negativas em relação às mulheres empreendedoras ainda existem, apesar de diversos estudos encontrarem mais semelhanças do que diferenças entre empreendedores femininos e empreendedores masculinos. Nas suas pesquisas, as empreendedoras pontuaram menos que os empreendedores masculinos em traços como o nível de energia e a tomada de risco, ou seja, estão menos dispostas a envolver-se em situações com resultados incertos, mas pontuaram mais em traços relacionados com a autonomia e a aceitação de mudança. Indo na mesma linha de pensamento que o estudo realizado por Lee-Gosselin e Grisé (1990) onde foi demonstrado que as empreendedoras dão grande importância a ter um modelo de negócio e estabilidade.

As características gerais encontradas por Machado (1999) em diversos estudos foram que as empreendedoras geralmente são mulheres com um bom nível educacional, na faixa etária entre os 31 a 50 anos e normalmente têm pais empreendedores que serviram de *role model*.

Como explicado por Moore e Buttner (1997), as empreendedoras normalmente tendem a medir o seu sucesso através das suas realizações pessoais, e não meramente pelos resultados financeiros. Juntando aos seus objetivos pessoais o cuidado com a família e uma exigência pessoal de equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional, que contribuem para moldar expectativas mais modestas para o futuro dos seus empreendimentos.

O relatório “Global Gender Gap Report” do Fórum Económico Mundial de 2021, descreve Portugal como um país onde a desigualdade entre homens e mulheres vai reduzindo anualmente, ocupando o 22.º lugar no *ranking* das diferenças de géneros, em 156 países. Mesmo assim, em Portugal, ainda é necessário apostar mais no empreendedorismo feminino, tendo em consideração os dados facultados pelo GEM Portugal 2019/2020 (2020) que demonstram que a “distribuição da atividade early-stage por género, verificou-se uma

predominância dos empreendedores do sexo masculino (taxa TEA de 16%) face aos empreendedores do sexo feminino (taxa TEA de 9,9%)”

1.7. Migrante

O tema do empreendedorismo é extremamente abrangente e envolve várias áreas. Neste caso específico o tema recai sobre os empreendedores migrantes e as suas características únicas, tendo em consideração todos os obstáculos diferentes que um migrante tem a mais que um mero empreendedor.

Entenderemos migrante na ótica do definido no Glossário sobre Migração (2009, p.43) onde este é apresentado como: “O termo migrante compreende, geralmente, todos os casos em que a decisão de migrar é livremente tomada pelo indivíduo em questão, por razões de “conveniência pessoal” e sem a intervenção de fatores externos que o forcem a tal. Em consequência, este termo aplica-se, às pessoas e membros da família que se deslocam para outro país ou região a fim de melhorar as suas condições materiais, sociais e possibilidades e as das suas famílias.”

Assim sendo, um migrante normalmente é um indivíduo que sai voluntariamente do seu país de origem em busca de melhores oportunidades de trabalho ou de educação, ou sob pressão de desemprego, baixos salários e condições precárias, para se estabelecer noutro país, normalmente à procura de melhores condições de vida ou por reunião familiar. Podendo voltar ao seu país de origem se tal o quiser e continuando a receber proteção do seu governo, e onde a causa económica é o principal motivo para um indivíduo decidir migrar, visto deixar o seu país de origem com perspetiva de conseguir melhorar a sua vida.

Sabemos que os migrantes são mais propensos a abrir um empreendimento e a sua própria empresa do que a população nativa. Isto obviamente tem implicações para os investidores, que deveriam olhar para este fenómeno para adaptar os serviços que oferecem às necessidades dos empresários migrantes. (Vandor, 2021)

Mas primeiramente é importante entender o que leva esses indivíduos a migrar e quais são as suas principais necessidades no país anfitrião.

A migração internacional é um fenómeno extremamente complexo, onde nenhuma única teoria é capaz de fornecer uma explicação que se enquadre a todos os casos. Abaixo são apresentadas, como demonstrado pela Comissão Europeia (2021), as principais teorias desenvolvidas por diversos autores para tentar explicar as principais causas da migração.

Quadro 1.3 – Teorias de Migração

| | |
|--|---|
| <p style="text-align: center;">Neoclássico (Harris and Todaro 1970; Lewis 1954; Ranis & Fei 1961, Schiff 1994; Todaro & Maruszko 1987)</p> | <p>Esta teoria pressupõe que os mercados de trabalho e as economias se movem em equilíbrio, no longo prazo, por meio do comércio e da migração. Consideram migrantes como atores puramente racionais. Os migrantes saem de sociedades onde o trabalho é abundante e os salários são baixos, para sociedades onde o trabalho é escasso e os salários são altos. As decisões de migração são tomadas a nível individual e é considerado que ganhos mais elevados no longo prazo compensam o custo e risco de relocação.</p> |
| <p style="text-align: center;">Nova economia (Stark and Bloom 1985; Stark 1991; Kubursi, 2006; Haug, 2008; (Bauer & Zimmermann, 1995)</p> | <p>Uma variação do neoclássico, esta teoria incorpora a dimensão na decisão de migrar. A decisão de migração é frequentemente tomada coletivamente, especialmente dentro das famílias. Onde a migração é realizada por membros selecionados dentro da família que podem ser usados para mitigar riscos e diversificar recursos de receita para toda a família. Se as coisas correrem bem para aqueles que migram, eles irão prestar apoio às suas famílias no país de origem e vice-versa.</p> |

| | |
|---|---|
| <p>Sistemas e redes de migração (Massey 1993; King 2012; Bozorgmehr, 1990; Fawcett, 1989; Boyd, 1989; Wilpert & Gitmez, 1987)</p> | <p>Esta teoria concentra-se no nexos entre as pessoas na origem e no destino. Os movimentos migratórios são frequentemente ligados a ligações anteriores de longa data entre países emissores e recetores, como relações comerciais ou culturais. Essas relações dão origem a sistemas de migração, ou seja, dois ou mais países trocando migrantes, e redes de migração, como migrações circulares e baseadas na diáspora. Decidem migrar para onde podem confiar em alguém, geralmente que conhecem. Os processos são cumulativos e não necessariamente tendem a um equilíbrio: quanto mais a diáspora se expande mais atrairá novos migrantes.</p> |
| <p>Institucional (Massey et al., 1993; De Brujin, 1999; Hallett & Ventresca, 2006; Barley 2008)</p> | <p>De acordo com esta teoria, as organizações que se desenvolveram paralelamente à migração internacional começaram a desempenhar um papel de nutrir e encorajar migração adicional. O desequilíbrio entre a escassez de vistos, ou outros canais legais para entrar nos países de destino, e a quantidade de pessoas que desejam migrar, ajudou a criar uma economia de migração e um específico mercado cujos atores variam desde métodos legais como advogado de imigração, agências de recrutamento e métodos ilegais, como contrabandistas.</p> |
| | <p>De acordo com esta teoria a necessidade de trabalhadores baratos nas sociedades modernas é o principal fator que</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Trabalho segmentado (Kalleberg, 2003; McDowell, Batnitzky, & Dyer, 2009)</p> | <p>explica a migração. Isto porque a procura por mão de obra barata em economias desenvolvidas é algo cativante para os migrantes, independentemente das condições de trabalho ou salários em suas sociedades de origem.</p> <p>Na economia recetora, o mercado de trabalho é segmentado: os nativos têm acesso a carreiras, bons salários e condições seguras de trabalho; os migrantes são canalizados para os setores secundários ou terciários de mão-de-obra intensiva que oferecem empregos precários, baixos salários e condições de trabalho perigosas.</p> |
| <p>Sistema Mundial (Portes & Walton, 1981; Petras, 1981; Castells, 1989; Sassen, 1988, 1991; Morawska, 1990)</p> | <p>Esta teoria enfatiza a migração de países periféricos em desenvolvimento para países capitalistas. Os migrantes migram de países periféricos para países capitalistas, enquanto capital, maquinaria e bens fluem do país capitalista para os países periféricos em desenvolvimento. Este tipo de migração muitas vezes cria um género de <i>loop</i>: capital e maquinaria, por exemplo, podem aumentar a produtividade agrícola, forçando as pessoas a mudarem-se internamente para as cidades, visto já não haver tanto trabalho na agricultura, causando alto desemprego juvenil nas áreas urbanas. Esses jovens podem acabar migrando para economias mais avançadas.</p> |
| | <p>O foco aqui está na transição dos países por meio duma série de etapas demográficas e sociais. Nas etapas iniciais, visto haver forte crescimento</p> |

| | |
|---|---|
| <p>Transição de mobilidade (Zelinsky, 1971; Caldwell, 1976; Fussell, 2012; Hochleithner and Exner, 2018; De Haas, 2011)</p> | <p>demográfico, há principalmente mobilidade rural-urbana seguida por alta migração para os países desenvolvidos. À medida que os países se tornam economias avançadas geralmente existe uma redução da mobilidade rural para urbana, ou seja, o crescimento demográfico diminui, enquanto a mobilidade urbano-para-urbano e a migração circular aumentam significativamente. Economias avançadas muitas vezes tornam-se importadoras de mão-de-obra pouco qualificada de países menos desenvolvidos.</p> |
| <p>Política (Benhabib and Jovanovic, 2012; Meyers, 2000)</p> | <p>Além das teorias "clássicas" descritas acima, os especialistas têm progressivamente dado importância ao papel desempenhado pelas políticas de imigração. Especialmente após a Segunda Guerra Mundial, a migração internacional vem ocorrendo dentro de um conjunto cada vez mais complexo de políticas nacionais e internacionais, destinadas a regular e controlar a imigração, as admissões e os fluxos.</p> |

Fonte: Comissão Europeia (n.d.)

1.8. Apoios ao empreendedorismo na Ilha da Madeira

Na Ilha da Madeira existem diversos sistemas de incentivos para os empreendedores que queiram investir ou abrir um empreendimento.

Com base na StartUp Madeira (2020) é possível entender que existem três grandes entidades responsáveis pela atribuição de incentivos direcionados ao empreendedorismo.

Quadro 1.4 – Programas do Instituto de Desenvolvimento Empresarial

| Programa: | Objetivo: |
|------------------------|--|
| Empreender 2020 | Apoiar a dinamização do investimento privado e a criação de emprego com base em projetos de inovação-produto. |
| VALORIZAR 2020 | Promover a qualificação das estratégias empresariais para melhorar a capacidade competitiva das empresas regionais, com base na adoção de novos processos ou métodos de fabrico, logística e distribuição, bem como novos métodos organizacionais ou de <i>marketing</i> . |
| INTERNACIONALIZAR 2020 | Reforçar a capacidade nos mercados internacionais das empresas regionais, através do aproveitamento das oportunidades e desafios económicos proporcionados pelo exigente mercado global. |
| PROCIÊNCIA 2020 | Sistema de Incentivos à Produção de Conhecimento Científico e Tecnológico da Região Autónoma da Madeira. Tem como objetivo reforçar a capacidade competitiva da economia regional através da dinamização de projetos em áreas estratégicas de Investigação, Desenvolvimento e Inovação nas empresas. |

Fonte: Elaboração própria adaptado de StarUp Madeira (2020)

Quadro 1.5 – Instituto de Emprego da Madeira

| Programa: | Objetivo: |
|---|---|
| Criação do Próprio Emprego | Estimular o regresso dos desempregados e beneficiários de prestações de desemprego à vida laboral. É facultada a possibilidade de requererem a totalidade das prestações de desemprego, mediante a apresentação de um projeto de emprego que demonstre viabilidade económica e financeira. |
| Programa de Estímulo ao Empreendedorismo de Desempregados | Incentivar e apoiar a criação do próprio emprego por parte de desempregados com espírito empresarial, que sejam detentores de uma ideia de negócio técnica, económica e financeiramente viável, a qual se traduza num projeto sob qualquer natureza ou forma jurídica, bem como contribuir para a eventual criação de outros postos de trabalho necessários ao desenvolvimento do referido projeto. |

Fonte: Elaboração própria adaptado de StarUp Madeira (2020)

Quadro 1.6 – Secretaria Regional de Agricultura e Pescas

| Programa: | Objetivo: |
|-----------------|---|
| Madeira + Rural | Tem como objetivo o apoio ao desenvolvimento através de várias medidas. Contempla desde a formação à elaboração e execução de estratégias de desenvolvimento local, passando também pelo apoio direto aos agricultores e atividades empresariais desenvolvidas no meio rural. |

Fonte: Elaboração própria adaptado de StarUp Madeira (2020)

2. Metodologia

2.1. Unidade de análise

De modo a responder aos critérios de investigação da presente dissertação foi definida a unidade de análise deste estudo: organizações e empresas sediadas na Ilha da Madeira cujos proprietários sejam migrantes.

De acordo com o Machado et al. (2020) e Reis et al. (2021), no Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo de 2019 e 2020, é possível observar que em 2020 existiam 9 455 cidadãos estrangeiros registados na Região Autónoma da Madeira, um aumento, mesmo tendo em consideração o contexto pandémico que o mundo vivia, de 10,1%, comparativo a 2019, onde estavam registados 8 586 cidadãos estrangeiros. Ano que também sofreu um aumento de 12,8% comparativo a 2018.

Indo em conformidade com os dados da Direção Regional de Estatística da Madeira (2020) que estipula o valor do saldo migratório de 2019 positivo, com mais 1 097 cidadãos estrangeiros registados nesse ano. Tal valor foi determinante para o aumento da população residente da Região nesse respetivo ano, impulsionado especialmente pelo regresso dos migrantes da Venezuela à RAM. Ao analisar os dados partilhados pela Direção Regional de Estatística da Madeira (2021) é possível entender que a comunidade venezuelana tem um grande peso na Ilha da Madeira, representando 24,5% do total de migrantes registados.

A Direção Regional de Estatística de Madeira (2021) divulgou que em 2019 existiam 28 905 empresas com sede na Região Autónoma da Madeira, sendo 19 148 empresas individuais e 9 513 sociedades. Em termos de dimensão, as empresas regionais pertencem quase exclusivamente (99,93%) ao grupo das pequenas e médias empresas e, dentro destas, a maior parte são microempresas (96,07% das PME). Para conseguir alcançar os objetivos desta investigação, foi elaborada uma abordagem de investigação mista, com uma mistura de pesquisa quantitativa e qualitativa. Com a pesquisa, análise e seleção das informações necessárias em diversos documentos e textos, e a realização de questionários com perguntas fechadas e abertas.

De acordo com Fialho (2012) a utilização do método qualitativo tem como propósito conseguir obter uma compressão mais fidedigna do fenómeno em investigação na sua totalidade, analisando para tal uma amostra muito particular, selecionada de acordo com o objetivo da investigação.

Tendo também em consideração que a unidade de análise deste estudo é específica à Ilha da Madeira, e não a totalidade da Região Autónoma da Madeira, foram entregues questionários só a migrantes, do sexo masculino e feminino, que tivessem um empreendimento aberto e em funcionamento na Ilha da Madeira.

As questões de investigação a que este estudo se propõe responder são:

- Entender as características dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira;
- Identificar as principais barreiras com que os empreendedores migrantes se deparam na criação e gestão dos seus negócios na Ilha da Madeira.

Em termos metodológicos a parte quantitativa baseia-se nas respostas ao questionário em anexo, que foi desenvolvido a partir da grelha analítica em baixo apresentada.

Quadro 2.1 – Grelha Analítica

| Objetivo Final | Objetivos específicos | Variáveis a identificar no questionário | Questões a colocar | Autor e Referências bibliográficas por variável |
|--|--|--|---|---|
| Identificar os fatores que influenciam o empreendedorismo migrante na Ilha da Madeira, com o objetivo de conseguir incentivar ainda mais o empreendedorismo migrante | (1) Identificar os fatores económicos que influenciam a vinda dos migrantes para a Ilha da Madeira | Os motivos e os constrangimentos associados à criação de um negócio próprio e os fatores e/ou medidas políticas e económicas impulsionadoras do empreendedorismo | Obteve acesso a ajudas e/ou subsídios governamentais? Considerou que essas ajudas e/ou subsídios governamentais foram suficientes para conseguir abrir o seu empreendimento? Quais as principais dificuldades | Amorós et al. (2016); Peroni et al. 2016; Rodriguez-Martínez 2020; Desiderio 2014; Belda & Cabrer-Borrás, 2018; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo 2017; Fairlie & Fossen 2018; Redford, 2006; Machado et al. 2015; Lee & Marvel, 2014; |

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| | | | encontradas na criação de um negócio? | Borges et al., 2008. |
| | (2) Identificar os fatores socioculturais que influenciam a escolha da Ilha da Madeira por parte dos migrantes | Escolaridade do indivíduo, género, tamanho do agregado familiar, se já havia familiares ou amigo próximos a viver na Ilha da Madeira, pertença a uma associação/grupo /comunidade de migrantes | Que fatores socioculturais influenciaram a escolha pela Ilha da Madeira? Pertence ou pertenceu a uma associação/grupo/comunidade de migrantes na Ilha da Madeira? | Rodriguez-Martínez, 2020; Peroni et al., 2016; Belda & Cabrer-Borrás, 2018; Schwartz, 2008; Martin-Sanchez et al., 2017; Santos et al., 2016; Abedelrahim, 2020; Ademiluyi, 2019; Luc, 2020; Paço et al., 2011; Scott & Twomey 1988; Lee & Marvel, 2014; Saygin 2020; Michelacci & Schivardi, 2020. |
| | (3) Identificar fatores comportamentais (no país de origem e no país de chegada) que influenciam a adoção, por parte dos migrantes, de práticas de empreendedorismo | Emprego no país de origem (se eram empreendedores ou não): primeiro emprego no país de chegada (entender se a escolha pelo empreendedorismo foi porque não arranjavam um emprego); atividade económica dos pais do indivíduo (para perceber se o desejo do empreendedorismo foi herdado) | Já teve algum empreendimento próprio antes de vir para a Ilha da Madeira? Quanto tempo demorou até conseguir o primeiro emprego, por conta de outrem, na Ilha da Madeira? Os seus progenitores, em alguma altura da sua vida, tiveram ou têm empreendimento próprio? | Peroni et al., 2016; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2017; Block & Sandner 2009; Fairlie & Fossen 2018; López-Núñez et al., 2020; Ozgen, 2020; Rodriguez-Martínez et al., 2020; Vershinina et al., 2019; Ajzen, 2002; Luc, 2020; Fayolle et al., 2006; Bohmann et al., 2017; Zacher et al., 2019. |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | <p>(4) Identificar outras ajudas/incentivos não políticos que influenciaram ou ajudaram na criação de uma empresa por conta própria.</p> | | <p>Que outras ajudas/incentivos não políticos contribuíram para a abertura de uma empresa por conta própria?</p> <p>Obteve alguma fonte de financiamento informal, como dinheiro de familiares e/ou amigos, para começar o seu empreendimento?</p> | <p>Rodriguez-Martínez et al., 2020; (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2017; Shapiro, 2014; Anderson et al., 2005; Ademiluyi, 2019; Obi et al., 2020; Borges et al, 2008.</p> |
|--|--|--|--|---|

2.2. Estatística de análise dos componentes principais

A análise dos Componentes Principais (ACP) tem como objetivo identificar a correlação entre as características extraídas dos dados adquiridos e onde os maiores valores, de cada eixo, indicam as variáveis mais representativas.

Quadro 2.2 – Componentes principais

| Carregamentos de componente principais | Dimensão | |
|--|----------|-------|
| | 1 | 2 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Desemprego] | ,659 | ,092 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Instabilidade política] | ,702 | ,110 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Instabilidade familiar] | ,232 | -,035 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Falta de segurança] | ,710 | -,074 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Falta de oportunidade na minha área de profissional] | ,636 | ,115 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Perseguição étnica/cultural] | ,417 | -,047 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Perseguição religiosa] | ,254 | -,189 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Perseguição racial] | ,325 | -,107 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Perseguição política] | ,742 | ,032 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira? [Procura de algo melhor] | ,157 | ,732 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Falta de Informação] | -,555 | ,067 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Informação desatualizada] | -,355 | ,002 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais | -,595 | ,377 |

| | | |
|---|-------|-------|
| dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Falta de apoio social] | | |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Falta de apoio económico] | -,605 | ,403 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Falta de incentivos] | -,555 | ,305 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Demasiada burocracia] | ,182 | ,736 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade) quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento [Racismo] | ,609 | -,112 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Sempre foi um sonho] | -,139 | ,581 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Queria seguir as pegadas de familiares e/ou amigos próximos] | -,196 | ,265 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Já tinha um empreendimento próprio no país de origem] | -,190 | ,223 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Não encontrei trabalho] | ,377 | -,037 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Não encontrei trabalho com o qual me identificava] | ,388 | ,032 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [A facilidade de poder escolher o meu próprio horário] | -,426 | ,145 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Trabalhar numa área do meu interesse] | -,260 | ,611 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [Os apoios governamentais] | ,688 | ,176 |
| Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso) que influência tiveram os seguintes fatores comportamentais, na decisão de abrir o seu empreendimento [O poder estar totalmente no controle da minha atividade profissional] | -,004 | ,679 |
| Onde obtive o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o | ,106 | ,726 |

| | | |
|--|-------|------|
| conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Com familiares e/ou amigos próximos] | | |
| Onde obteve o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Com a escolaridade] | ,028 | ,135 |
| Onde obteve o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Com associações e/ou grupos de migrantes na Ilha da Madeira] | ,652 | ,185 |
| Onde obteve o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Informação facultada pelo governo] | ,728 | ,219 |
| Onde obteve o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Redes sociais] | ,247 | ,044 |
| Onde obteve o conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário) que influência tiveram as seguintes opções na obtenção do conhecimento [Procura própria] | -,043 | ,476 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Dependência Financeira] | ,065 | ,265 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Dependência Emocional] | -,329 | ,494 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Ajuda em estratégias de negócio] | ,299 | ,573 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Informações relevantes sobre o mercado] | ,287 | ,632 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros] | ,612 | ,280 |
| Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de familiares e/ou amigos próximos? Numa escala de 1 a 10 (onde o 1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência) [Apoio com a vida doméstica e familiar] | -,075 | ,375 |
| Normalização principal de variável. | | |

Ao correr a ACP, indo de acordo com a pesquisa bibliográfica e considerando as características dos empreendedores migrantes demonstradas no quadro 1.2, efetivamente resultam dois perfis principais, empreendedor por necessidade e empreendedor por oportunidade. Dentro destes dois perfis principais é possível analisar que para os empreendedores por necessidade o desemprego, a falta de segurança e a instabilidade política foram as variáveis mais representativas para realizarem a escolha de migrar, mas, por outro lado, para os empreendedores por oportunidade, o trabalhar numa área do seu interesse, o ter familiares e amigos próximos como “role models” já com estabelecimentos na Ilha da Madeira, foi das principais variáveis que os levou a migrar.

Na abertura do seu empreendimento, os empreendedores por necessidade na Ilha da Madeira sentiram maior dependência dos seus familiares e amigos para obter informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros, enquanto os empreendedores por oportunidade, sentiram maior dependência com estratégias de negócio e informações sobre o mercado.

2.3. Estatística Descritiva

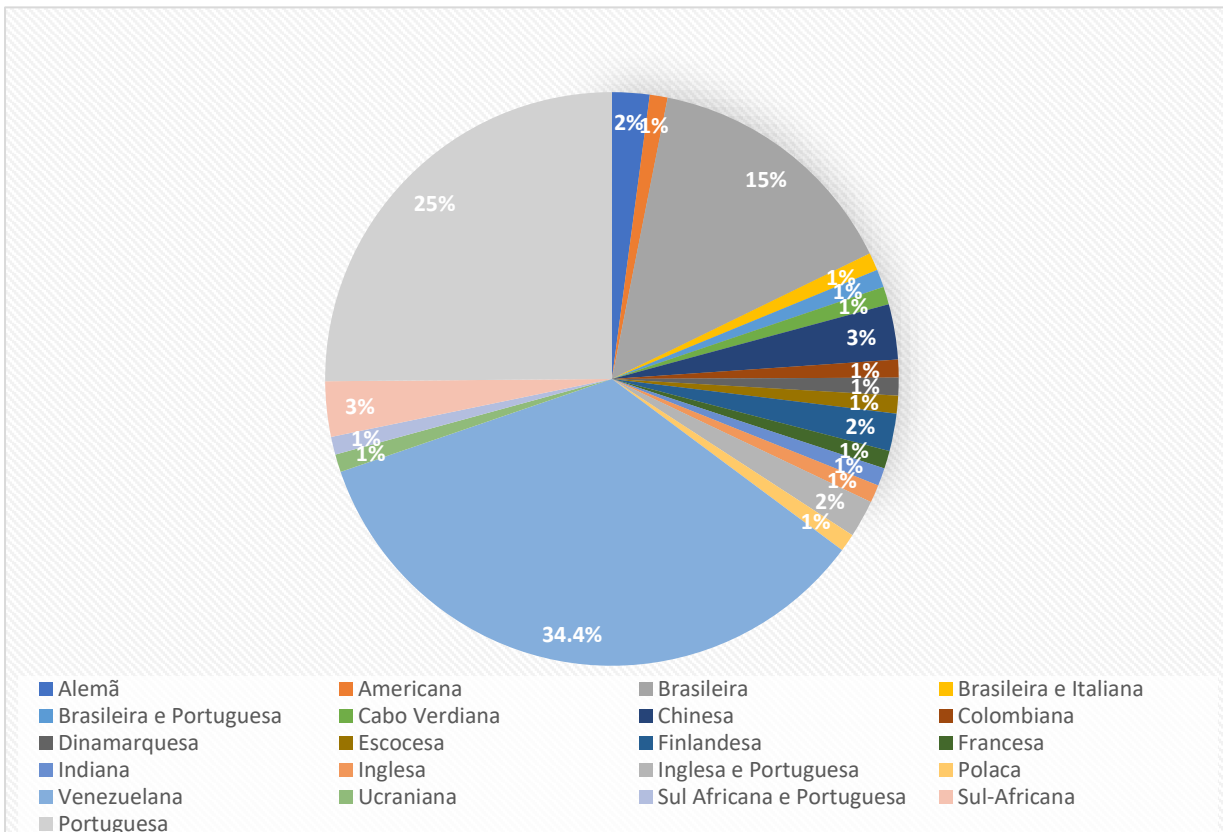
Foram recolhidos 96 questionários válidos de migrantes empreendedores a viver na Ilha da Madeira, onde 52,1% dos inquiridos são do sexo masculino e 47,9% do sexo feminino.

Gráfico 2.1 – Idade



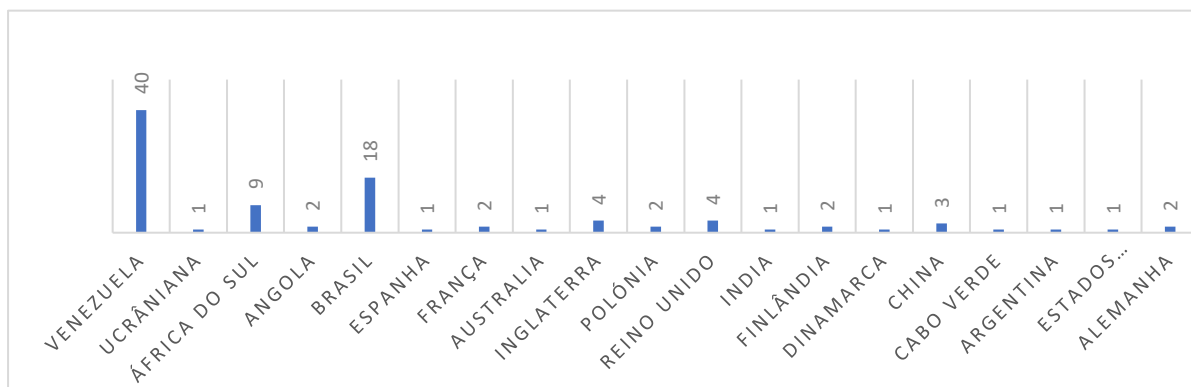
O gráfico n.º 1 revela que cerca de 24% tem idades compreendidas entre os 40 a 45 anos e 20,8%, vinte dos inquiridos, idades compreendidas entre os 35 a 40 anos. Sendo o grupo etário menos expressivo o dos 50 ou mais anos de idade, onde só seis inquiridos, 6,3%, fazem parte. Ao analisar os dados, percebemos que a maioria dos inquiridos, 28%, é do sexo masculino e com idade compreendida entre os 40 a 45 anos. O outro maior grupo é o sexo feminino com idades entre os 35 aos 40 anos, com 21,7%.

Gráfico 2.2 – Nacionalidade



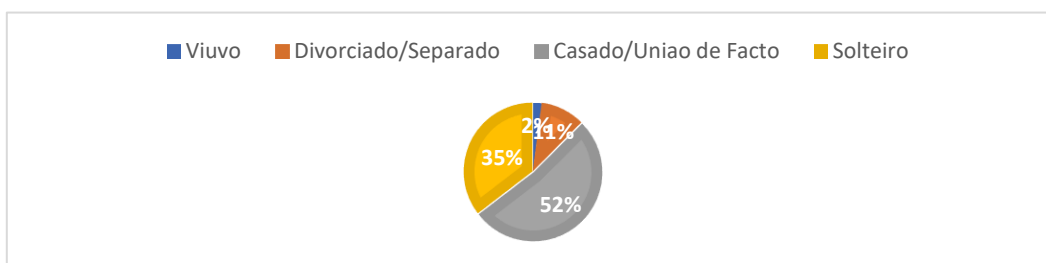
Ao analisar o gráfico n.º 2 é claro que dos 96 inquiridos, 29 inquiridos, 34,4%, tem nacionalidade venezuelana. Seguido de nacionalidade portuguesa, 22 inquiridos, 25%, e nacionalidade brasileira com 12 inquiridos, 14,6%. E quatro inquiridos tem dupla nacionalidade.

Gráfico 2.3 – País de Origem



Como podemos verificar no gráfico acima apresentado, o país de origem com maior número de inquiridos é a Venezuela, com quarenta pessoas, ou seja, 41,7%, seguido do Brasil com 18 inquiridos, 18,8%.

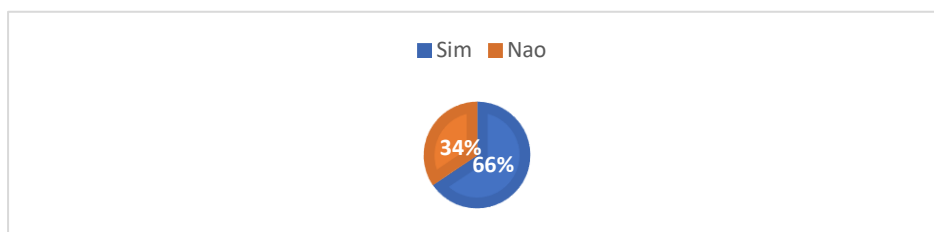
Gráfico 2.4 – Estado Civil



Observando o gráfico n.º 4 é possível constatar que 52,1%, 50 dos inquiridos, são casados ou a viver em união de facto, 34 inquiridos, 35,4%, são solteiros e só 2,1%, dois inquiridos, são viúvos.

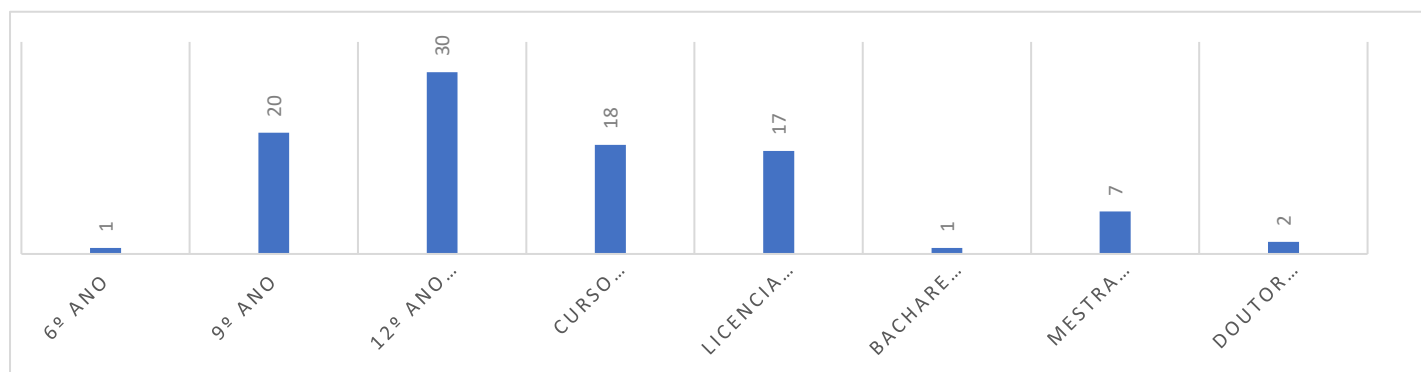
Do total dos inquiridos, casados ou a viver em união de facto, é importante salientar que 18%, ou seja, nove inquiridos, responderam que os seus cônjuges trabalham na sua empresa. Seis inquiridos, 12%, disseram que os seus parceiros trabalham na indústria da restauração, 10%, cinco inquiridos, na indústria hoteleira e 8%, quatro inquiridos, responderam que os seus parceiros não trabalham.

Gráfico 2.5 – Filhos



Dos inquiridos, 66% responderam que tinham filhos e 34% que não tinha filhos. Dos que tinham filhos, 26 responderam que tinham um filho dependente, 21 que tinham dois filhos dependentes, oito que tinham três filhos dependentes e dois que tinham quatro filhos dependentes. Dando assim uma média de filhos de 1,745.

Gráfico 2.6 – Habilitações Literárias



Dos 96 inquiridos, 30 inquiridos, 31,3%, responderam que tinham o 12.º ano de escolaridade, 20 inquiridos, 20,8%, o 9.º ano de escolaridade, 17, 17,7%, tinham uma licenciatura e sete, 7,3%, obtiveram mestrado. Em relação a cursos profissionais, 18 inquiridos, 18,8%, responderam que tinham pelo menos um curso tecnológico ou profissional. Só um inquirido tinha ficado pelo 6.º ano de escolaridade e apesar de só um inquirido ter um Bacharelato, 2 inquiridos tinham um doutoramento.

Do total dos inquiridos, 63 responderam que não acreditavam que as suas habilitações literárias facilitaram a abrir um empreendimento, 24 responderam sim e nove que talvez tenha ajudado.

Dos que responderam que sim, que acreditavam que as suas habilitações literárias facilitaram a abrir um empreendimento, nove tinham um curso

tecnológico ou profissional, seis licenciatura, quatro mestrado, três tinham o 12.º de escolaridade, um inquirido tinha o 9.º de escolaridade e também só um inquirido tinha um doutoramento.

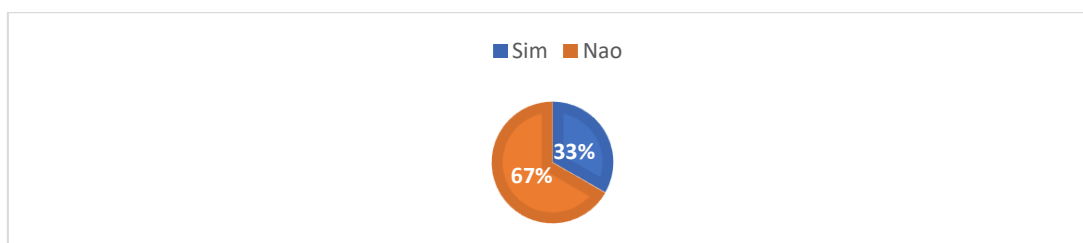
Gráfico 2.7 – Familiares a viver na Madeira



Dos 96 inquiridos 70 responderam que sim, antes de migrar para a Ilha da Madeira já tinham familiares, parentes ou amigos próximos a viver na Ilha da Madeira e 26 responderam que não tinham nenhum familiar, parente ou amigo próximo a viver na Ilha da Madeira.

Dos 70 que responderam que sim, 25 tinham família próxima (pais, avós, irmãos) na Ilha da Madeira, 21 tinham familiares distantes e sete consideraram já ter os seus familiares todos a viverem na Ilha da Madeira antes de migrarem. Dos inquiridos quatro já tinham os seus parceiros a viver na Ilha da Madeira antes de migrarem e cinco tinham a família dos seus parceiros cá. E oito tinham amigos ou conhecidos que já estavam na Ilha da Madeira antes de migrarem. Desses mesmos indivíduos 37, ou seja 52,1% também migraram para a Ilha da Madeira.

Gráfico 2.8 – Associação/grupo/comunidade de migrantes na Ilha da Madeira



Em relação a pertencer a uma associação, grupo e/ou comunidade de migrantes na Ilha da Madeira 64, ou seja, 33,3%, disseram que pertenciam e 32, 66,7%, que não pertenciam. Dos que pertencem a uma associação 19 pertencem à

Venecom e 2 à ALSAP. Em relação a grupo e ou comunidades, 11 inquiridos responderam que fazem parte de grupos de migrantes, nas redes sociais, como no Facebook e o Whatsapp.

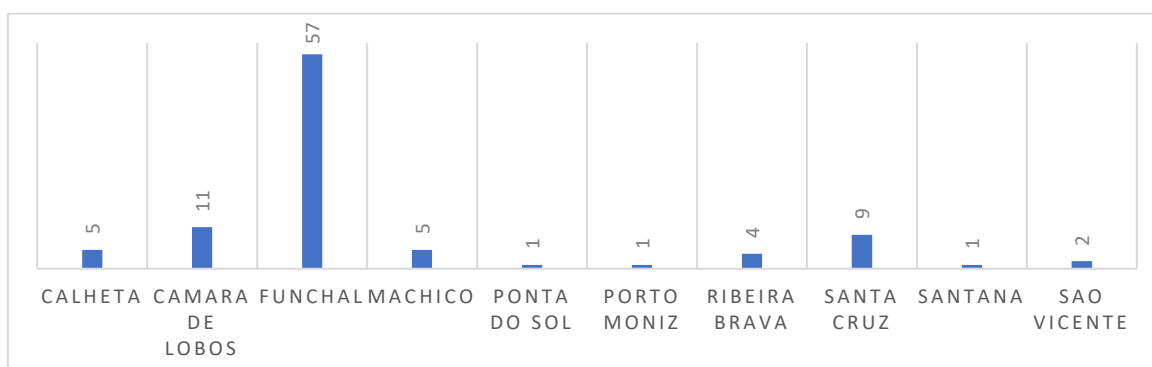
Gráfico 2.9 – Empreendimento Próprio antes de vir para a Ilha da Madeira



Dos 96 inquiridos, 23 já tinham tido um empreendimento próprio antes de vir para a Ilha da Madeira. Sendo a área mais significativa, a área de cabeleiro e de estética. Mesmo assim os inquiridos vinham de *backgrounds* distintos e com experiência em diversas áreas económicas como, por exemplo, serralharia, comércio e tatuador.

As principais atividades económicas no país de origem estão dispersas pelas diversas áreas económicas. Mesmo assim, antes de migrar para a Madeira, dos 96 inquiridos, as principais áreas foram: estudante com 15 inquiridos, área da estética e cabeleiro com nove inquiridos, restauração com oito inquiridos e área do retalho também com 8 inquiridos. Mesmo assim, nove inquiridos responderam que a sua principal atividade económica no país de origem era o desemprego.

Gráfico 2.10 – Concelho onde se encontram inseridos os empreendimentos



O concelho do Funchal com a frequência de 57 empreendimentos é onde a maioria dos empreendimentos dos inquiridos está inserido. Sendo o Funchal a capital da Ilha da Madeira e o concelho com maior população esta frequência era de esperar. Por outro lado, os concelhos com menor frequência são Ponta do Sol, Santana e Porto Moniz com 1 inquirido, por concelho, a responder que o seu empreendimento estava inserido nesse concelho.

No que diz respeito às áreas económicas de empreendimento dos inquiridos, elas são diversificadas, indo de escola de surf, a lojas de retalho, gabinete de contabilidade, construção, criação de softwares entre muitas outras áreas. Mas as que aparecem com maior relevância são as áreas da restauração, com 21 inquiridos, retalho com diversas áreas de comercialização com 19 e a área da estética e cabeleireiro com 18 inquiridos.

Tabela 2.1: Influência de fatores económicos, no país de origem, na escolha pela Ilha da Madeira

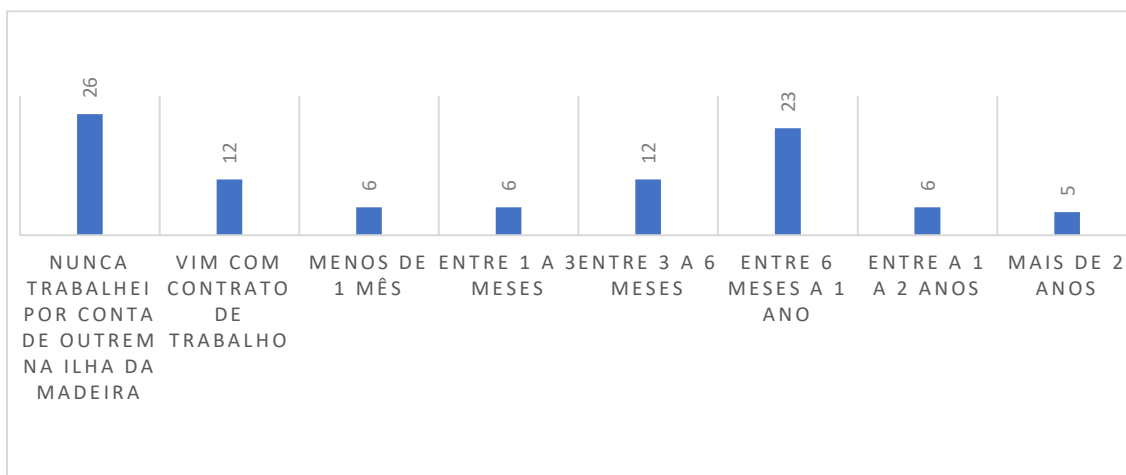
| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|---|--------------|-------------|----------------|
| Desemprego | 5,08 | 1 | 5 |
| Instabilidade política | 5,77 | 6 | 6 |
| Instabilidade familiar | 2,78 | 1 | 2 |
| Falta de segurança | 6,03 | 8 | 7 |
| Falta de oportunidade na minha área de profissional | 5,78 | 1 | 7 |
| Perseguição étnica/cultural | 2,93 | 1 | 3 |
| Perseguição religiosa | 1,58 | 1 | 1 |
| Perseguição racial | 2,71 | 1 | 1 |
| Perseguição política | 4,60 | 1 | 4,5 |
| Procura de algo melhor | 8,95 | 10 | 10 |

1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso

Tirando os fatores já mencionados em cima, alguns dos inquiridos também admitiram ter sentido influência de outros fatores, como a inflação no país de

origem, família que já tinha previamente migrado e terem oportunidades que consideraram melhores na Ilha da Madeira.

Gráfico 2.11 – Primeiro emprego na Ilha da Madeira



Não contabilizando os inquiridos que nunca trabalharam, na Ilha da Madeira, por conta de outrem, as principais áreas económicas onde os migrantes arranjaram o seu primeiro emprego foi na restauração, retalho, hotelaria, cabeleireiro e estética.

Analisando o gráfico 10 é possível perceber que dos 96 inquiridos 27,1% nunca trabalhou por conta de outrem na Ilha da Madeira, 12,5% já vieram com contrato de trabalho, 6,3% demoraram menos de um mês a conseguir emprego, 6,3% demoraram entre 1 e 3 meses, 12,5% demoraram entre 3 e 6 meses a conseguir emprego, 24% demoraram entre seis meses e um ano, 6,3% demoraram entre 1 e 2 anos para conseguir trabalho e 5,2% demoraram mais de dois anos a conseguir o seu primeiro emprego na Ilha da Madeira.

Tabela 2.2: Principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento

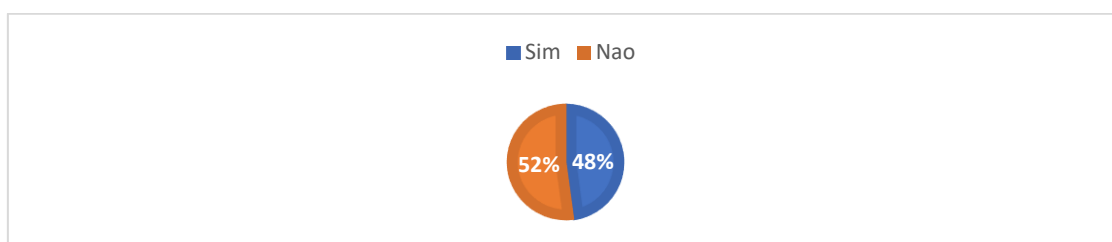
| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|--------------------------|-------|-------|---------|
| Falta de Informação | 5,25 | 6 | 5 |
| Informação Desatualizada | 3,46 | 1 | 2 |
| Falta de apoio social | 5,46 | 6 | 5,5 |
| Falta de apoio económico | 5,54 | 5 e 7 | 5 |

| | | | |
|----------------------|------|-------|-----|
| Falta de incentivos | 5,55 | 4 e 7 | 5,5 |
| Demasiada Burocracia | 7,27 | 6 | 7 |
| Racismo | 2,42 | 1 | 2 |

1 significa não foi uma dificuldade e o 10 significa que foi uma enorme dificuldade

Acrescentando aos fatores em cima mencionados, algumas dificuldades que também foram declaradas pelos inquiridos foram a dificuldade de arranjar um espaço adequado para abrir o seu empreendimento, a dificuldade linguista, incluindo a complicação de conseguir traduzir documentos oficiais, e os seus cursos não serem válidos.

Gráfico 2.12 – Ajudas e/ou subsídios governamentais para abrir o empreendimento



Dos 96 inquiridos, 50 afirmaram que não utilizaram ajudas ou subsídios governamentais para abrir o seu empreendimento. Os 46 que responderam que tiraram partido de subsídios ou ajudas governamentais utilizaram maioritariamente incentivos de contratação e de criação do próprio trabalho por parte do centro de emprego. Tendo sido também utilizada por alguns dos inquiridos, a linha de crédito Regressar Venezuela.

Desses 46 inquiridos 27 acredita que essas ajudas e subsídios foram suficientes para abrir o seu empreendimento. Mas os 19 inquiridos que não acharam que essas ajudas foram suficientes, deram como principal razão que o investimento recebido não foi suficiente, visto que alguns dos inquiridos ainda tiverem de pedir dinheiro de forma informal ou utilizar dinheiro das suas poupanças, especialmente para manter o negócio nos primeiros meses.

Tabela 2.3: Influência dos fatores comportamentais na decisão de abrir o seu empreendimento

| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|---|--------------|-------------|----------------|
| Sempre foi um sonho | 8,55 | 10 | 10 |
| Queria seguir as pegadas de familiares e/ou amigos próximos | 4,29 | 1 | 4 |
| Já tinha um empreendimento próprio no país de origem | 3,26 | 1 | 1 |
| Não encontrei trabalho | 2,86 | 1 | 2 |
| Não encontrei trabalho com o qual me identificava | 6,23 | 10 | 7 |
| A facilidade de poder escolher o meu próprio horário | 7,75 | 10 | 9 |
| Trabalhar numa área do meu interesse | 8,51 | 10 | 10 |
| Os apoios governamentais | 3,96 | 1 | 4,5 |
| O poder estar no controlo da minha atividade profissional | 9,11 | 10 | 10 |

1 significa não influenciou e o 10 significa influenciou imenso

Não considerando os fatores já em cima analisados, alguns dos inquiridos relataram o despedimento, não receber um ordenado que considerassem suficiente, manter o património da família e o terem visto uma oportunidade para ter mais autonomia e um horário mais flexível fazendo o que gostam.

Tabela 2.4: Obtenção do conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio

| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|-------------------------------------|--------------|-------------|----------------|
| Com familiares e/ou amigos próximos | 8,48 | 10 | 9 |
| Com a escolaridade | 3,28 | 1 | 2 |

| | | | |
|---|------|----|---|
| Com associações e/ou grupos de migrantes na Ilha da Madeira | 3,75 | 1 | 2 |
| Informação facultada pelo governo | 4,52 | 6 | 5 |
| Redes sociais | 5,36 | 1 | 6 |
| Procura própria | 8,60 | 10 | 9 |

1 significa não ajudou a obter conhecimento e o 10 significa ajudou imenso a obter o conhecimento necessário

Acrescentando aos fatores já mencionados, os inquiridos também especificaram terem obtido conhecimento prévio com as formações específicas para as suas áreas e também com grupos informais de migrantes que facultam informações sobre onde adquirir produtos, fornecedores e preços acessíveis.

Gráfico 2.13 – “Role Model”

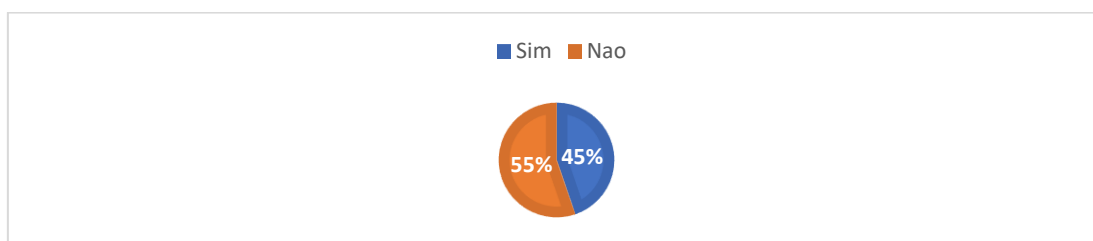


Dos 96 inquiridos, 50 responderam que tinham ou tiveram na sua vida um progenitor, familiar ou amigo próximo, que considerem como um "role model", que tiveram ou têm um empreendimento próprio. Desses 50 inquiridos, 26 responderam que o seu "role model" com um empreendimento eram familiares próximos, nove que eram familiares, seis que eram amigos e cinco que os seus "role model" com empreendimentos eram os seus parceiros.

Dos "role model" com empreendimentos as principais áreas económicas são a restauração, retalho, estética e cabeleiro.

Dos inquiridos que respondem que tiveram ou tem na sua vida um "role model" que tem ou teve um empreendimento próprio, 35 responderam que esse empreendimento era na Ilha da Madeira, 10 responderam que era no seu país de origem e um respondeu que era noutro país.

Gráfico 2.14 – Financiamento informal



Do total de 96 inquiridos 53 não receberam financiamento informal, como dinheiro de familiares e/ou amigos, para começar o seu empreendimento e 43, ou seja, 44,8%, afirmaram terem recebido alguma forma de financiamento informal. Dos que receberam financiamento informal 32 receberam majoritariamente financiamento informal dos seus familiares, 6 receberam financiamento dos seus parceiros e 5 majoritariamente dos seus amigos.

Tabela 2.5: Dependência de familiares e/ou amigos próximos na criação/abertura do empreendimento

| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|---|-------|------|---------|
| Dependência Financeira | 4,88 | 1 | 5 |
| Dependência Emocional | 6,46 | 10 | 6 |
| Ajuda em estratégias de negócio | 7,09 | 10 | 7 |
| Informações relevantes sobre o mercado | 7,16 | 10 | 8 |
| Informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros | 5,43 | 1 | 6 |
| Apoio com a vida doméstica e familiar | 6,80 | 10 | 8 |

1 significa não senti dependência nenhuma e o 10 significa senti imensa dependência

Em relação a outras dependências de familiares e/ou amigos que os inquiridos sentiram na criação/abertura dos seus empreendimentos, as principais dependências foram ajuda para arranjar um estabelecimento para poderem abrir os seus negócios, ajuda em tradução de documentos e também ajuda a conseguir clientes.

Tabela 2.6: Dependência de familiares e/ou amigos próximos na manutenção do empreendimento

| Fatores | Média | Moda | Mediana |
|---|--------------|-------------|----------------|
| Dependência Financeira | 2,22 | 1 | 1 |
| Dependência Emocional | 5,83 | 10 | 6 |
| Ajuda em estratégias de negócio | 6,67 | 10 | 7 |
| Informações relevantes sobre o mercado | 7,31 | 10 | 8 |
| Informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros | 5,72 | 10 | 6 |
| Apoio com a vida doméstica e familiar | 6,38 | 10 | 7 |

1 significa não sentiu dependência nenhuma e o 10 significa sentiu imensa dependência

Do total dos inquiridos, sete disseram que também sentiram dependência de membros da sua família e/ou amigos próximos devido ao Covid, precisando de ajuda extra para entender quais os apoios a que tinham direito e onde os adquirir, e 1 dos inquiridos também admitiu sentir dependência, visto sua família trabalhar consigo, ficando complicado manter o seu negócio sem os seus familiares.

3. Análise das respostas ao questionário

Ao analisar as respostas ao questionário podemos afirmar que efetivamente existem empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade na Ilha da Madeira, mas a maioria dos inquiridos podem ser caracterizados como empreendedores por necessidade.

O empreendedorismo baseado na necessidade, como explicado por Amorós et al. (2016), acontece quando os indivíduos são levados a abrir o seu empreendimento por motivos de força exterior, ou seja, a falta de outras oportunidades que considerem aceitáveis e a necessidade de arranjar uma forma de obter rendimentos e conseguir sobreviver. Esta necessidade é algo que podemos observar em grande parte dos inquiridos, visto que as principais razões dadas pelos inquiridos para querer abrir o seu empreendimento foram: a falta de fontes de emprego e o querer estar totalmente no controlo da sua atividade profissional e do seu rendimento. Algo também visível na tabela 2.1, onde as duas principais influências na escolha da Ilha da Madeira foram o desemprego e a procura por algo melhor, e indo em concordância com os dados do gráfico n.º11 onde 34 inquiridos demoraram entre seis meses a mais de dois anos para conseguir o primeiro emprego na Ilha da Madeira e 26 nunca conseguiram arranjar emprego.

De acordo com Fossen e Büttner (2013) os empreendedores por oportunidade, geralmente, têm retornos mais altos do investimento realizado na sua educação que os empreendedores por necessidade, porque eles têm um controlo superior sobre o seu próprio capital humano, argumentando que os empreendedores por necessidade normalmente, devido a não conseguirem encontrar outras fontes de rendimento no mercado de trabalho, tem um controlo limitado sobre o seu capital humano. No gráfico n.º 6 uma parte significativa dos inquiridos respondeu que não acreditavam que as suas habilitações literárias facilitaram a abertura do seu empreendimento, algo comum em empreendedores por necessidade. Dos inquiridos que disseram que sim, uma das razões recorrentes foi que a sua educação lhes ofereceu uma capacidade de entender melhor o mercado e obter contactos relevantes e necessários para a abertura e manutenção dos seus empreendimentos.

Rogoff (2007) e Bohlmann et al. (2017) explicaram que a maioria dos empreendedores com idades mais avançadas são empreendedores de necessidade, porque o empreendedorismo às vezes é a única solução para continuarem a obter rendimento, até mesmo depois da idade da reforma, e geralmente à medida que os indivíduos envelhecem percebem que tem menos tempo para seguir os seus sonhos e alguns estão mais dispostos a arriscar tudo em migrar e abrir o seu empreendimento. Com isto é possível analisar que os resultados adquiridos vão conforme os dados demonstrados no gráfico n.º1 onde 62 dos 96 inquiridos têm 35 ou mais anos.

Os empreendedores que já tiveram previamente outro empreendimento, como apresentado por Westhead et al. (2005), trazem uma nova dinâmica ao empreendedorismo do país anfitrião visto terem mais conhecimentos, habilidades e inclinação para conseguir reagir corretamente ao novo mercado, que empreendedores sem experiência prévia na área. Como tal, uma razão importante para um migrante querer abrir o seu empreendimento no país anfitrião é já ter experiência com o empreendedorismo no país de origem, indo em concordância com o gráfico n.º 9 onde 23 dos inquiridos responderam que já tinham tido um empreendimento próprio antes de migrar para a Ilha da Madeira.

Desiderio (2014) explica que apesar de geralmente haver taxas mais altas de empreendedorismo entre as comunidades migrantes, em comparação com a comunidade nativa, os empreendedores migrantes geralmente sentem maiores dificuldades na abertura e manutenção dos seus empreendimentos, normalmente devido às restrições de capital financeiro, falta de familiaridade com o funcionamento do mercado local e uma maior dificuldade de entender o funcionamento das estruturas regulatórias, daí a importância duma comunidade migrante forte e unida para o bom funcionamento dum empreendimento migrante.

Para tentar minimizar essas dificuldades, grande parte dos migrantes escolhem o país anfitrião devido a ter amigos e familiares já a viver nesse país, facilitando assim a sua integração na comunidade e indo em concordância com os dados adquiridos no gráfico n.º 7 onde, do total de 96 inquiridos, 70 responderam que antes de migrar para a Ilha da Madeira já tinham familiares, parentes ou amigos

próximos a viver na Ilha da Madeira, facilitando assim a sua transição e adaptação, inclusive na abertura dos seus empreendimentos.

Esta ajuda é algo essencial, especialmente ao navegar a burocracia dum novo país, algo que geralmente é um grande problema para os migrantes como é possível perceber na tabela 2.2, onde a burocracia e a falta de apoios foram das razões mais seleccionadas como principais dificuldades encontradas pelos inquiridos ao abrir o seu empreendimento na Ilha da Madeira. Analisando os dados do gráfico n.º13, e indo em conformidade com a tabela 2.4, é possível perceber que quase 50% dos inquiridos responderam que já conheceram ou conhecem um progenitor, familiar ou amigo próximo com um empreendimento próprio que consideram como um “role model”, algo que segundo diversos estudos como, por exemplo, Martin-Sanchez et al. (2017) explica a correlação entre ser empreendedor e conhecer outros empreendedores. Isto porque normalmente os empreendedores conhecem pessoalmente outros empreendedores que se tornam as suas referências e, posteriormente, esses mesmos empreendedores serão referências para outras pessoas que queiram ser empreendedores. Dos inquiridos que responderam que sim, mais de metade respondeu que o empreendimento do seu “role model” era na Ilha da Madeira, dando assim mais vontade para o migrante querer também seguir o mesmo rumo e abrir o seu empreendimento na Ilha da Madeira. Scott & Twomey (1988) demonstraram que filhos de pais empreendedores tem geralmente maior tendência a se tornarem também eles empreendedores, muito possivelmente devido a três principais fatores: como “role model”, como sendo suas referências, facultando informações relevantes e quando necessário, como sendo seus fornecedores informais. No gráfico n.º14 podemos observar um pouco desse fenómeno, onde quase metade dos inquiridos receberam financiamento informal, indo em conformidade com a ideia de Shapiro (2014) que afirma que especialmente empreendedores de pequenas empresas tendem a necessitar mais de crédito de fornecedores informais, como amigos e familiares, para conseguir abrir o seu empreendimento. Sem esse auxílio para muitos seria quase impossível abrir o seu empreendimento, visto não terem meios para adquirir crédito de forma formal, como explica Rodriguez-Martínez (2020).

Na tabela 2.5 e na tabela 2.6 é possível perceber que grande parte dos inquiridos sentiu e ainda sente alguma forma de dependência dos seus familiares e/ou amigos próximos, não só na abertura do seu empreendimento, mas também na sua manutenção, especialmente com estratégias de negócio, informações relevantes sobre o mercado e apoios, e também com apoio com a vida doméstica e familiar.

Demonstrando desta forma que grande parte dos inquiridos entra na categoria de empreendedorismo por necessidade e onde as redes de migrantes, ou seja, o conjunto de laços interpessoais de parentesco, amizade e origem partilhada, forneceram uma fonte de apoio necessária aos inquiridos.

4. Respostas às questões de investigação

4.1. Caracterização dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira

Para poder caracterizar corretamente os empreendedores migrantes que escolheram a Ilha da Madeira para abrir os seus empreendimentos, é importante perceber que a Ilha da Madeira tem conexões de migração fortes com grande parte dos países de origem dos inquiridos, mas mais concretamente com a Venezuela. Um país com uma ligação forte à Ilha da Madeira, que já dura desde a década de 40 e onde se estima que residam cerca de 300 mil madeirenses, mas nos últimos anos, e tendo em consideração a situação político-social da Venezuela, a ligação sofreu alterações passado de ser Madeira — Venezuela para ser Venezuela — Madeira, trazendo com esta modificação um número significativo de migrantes.

A maioria dos inquiridos, mais concretamente 59,38%, tem o seu empreendimento inserido no concelho do Funchal, a capital da Ilha da Madeira e o concelho com maior população. Por outro lado, os concelhos com menor número de respostas são os concelhos da Ponta do Sol, de Santana e do Porto Moniz, concelhos com as dimensões populacionais mais baixas da Ilha da Madeira, com cerca de 1,04% dos empreendedores inquiridos. Com isto demonstrando que os empreendedores inquiridos são mais urbanos que rurais e tendo também os seus empreendimentos mais ligados a indústrias do comércio, que estão normalmente associadas ao meio urbano. Esta constatação

está em linha com a literatura, que explica que existem mais empreendimentos urbanos do que rurais devido aos recursos serem mais abundantes nas áreas urbanas, apesar do custo geralmente inferior das áreas rurais. Também de acordo com a literatura, sobre empreendedorismo urbano, um dos problemas sentidos pelos inquiridos foi a dificuldade de arranjar um estabelecimento para abrir o seu empreendimento, em geral, associado à falta de espaço e à maior competitividade no meio urbano. Como é mais comum em empreendedores urbanos que rurais, metade dos inquiridos receberam financiamento informal de familiares e amigos para conseguir abrir o seu empreendimento e quase 50% dos inquiridos responderam que já conheceram ou conhecem um progenitor, familiar ou amigo próximo com um empreendimento próprio que consideram como um “role model”. Algo normalmente mais complicado para os empreendedores rurais, que geralmente vêm de famílias onde são o primeiro empreendedor e onde nem sempre a opção de começar um empreendimento é bem aceite. (Jerome e Bambur, 2013)

Como demonstrado na análise previamente realizada aos questionários, grande parte dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira abrem os seus empreendimentos porque não conseguiram um emprego, ou um com o qual se identificassem. Ao nível de educação a maioria dos inquiridos tem o 9.º ou o 12.º ano de escolaridade e, uma parte significativa dos empreendedores na Ilha da Madeira, não tem experiência prévia com o empreendedorismo e sentem grandes dificuldades a enfrentar a burocracia do país, algo muito comum, como explicado por Mersha et al. (2010), em empreendedores por necessidade.

Tão comum, como os seus negócios serem pequenas empresas, sem grandes perspectivas para se transformarem em médias ou grandes empresas e onde grande parte dos trabalhadores são familiares ou amigos, algo também visível nos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira. Ficando assim dependentes de familiares e amigos para conseguir garantir a manutenção do seu empreendimento.

Verificando o nível de apoio de associações específicas para migrantes, o questionário parece evidenciar que nem todos utilizavam tal mecanismo de apoio. Por outro lado, o apoio por parte da sua comunidade de familiares e amigos foi algo que muitos consideraram essencial não só na abertura do

empreendimento, mas muitas vezes na sua manutenção, nas decisões que realizam com o seu empreendimento, e até na escolha pela migração e pelo local pelo qual escolheram migrar. Este apoio por parte da comunidade, especialmente quando vem de outros empreendedores, é extremamente benéfico para o desenvolvimento individual do empreendedor e, como explicado por Porfírio et al. (2016), ter a habilidade de *networking* e aprendizagem contextual são habilidades essenciais para um empreendedor aceder ao mercado.

Ao analisar as respostas ao questionário, é possível também entender que o empreendedor migrante na Ilha da Madeira, tem uma característica recorrente, extremamente comum nos empreendedores por necessidade, a forma de obter crédito, que é geralmente limitada e obtida em grande parte por empréstimos realizados por membros da família ou amigos próximos. Mesmo assim, um número significativo de inquiridos recorreu a apoios para conseguir financiar o seu empreendimento, mas a maioria utilizou apenas apoios do IEM.

Assim sendo, tendo sempre em consideração a revisão da literatura e especialmente a análise das respostas ao questionário realizado, é possível concluir que grande parte dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira são empreendedores por necessidade, e as suas razões vão em conformidade com a teoria da migração “Sistemas e redes de migração” previamente comentada neste trabalho, onde é explicado a conexão entre o migrante e as ligações anteriores de longa data entre o país emissor e recetor, seja a nível comercial ou cultural.

4.2. Identificar as principais barreiras com que os empreendedores migrantes se deparam na criação e gestão dos seus negócios na Ilha da Madeira

Um mercado económico mais atraente, ou menos atraente, altera o tipo de empreendedor que decide investir nele e conseqüentemente muda os possíveis resultados socioeconómicos, sendo importante para os países tentarem criar condições de mercado que sejam atraentes e que facilitem o acesso à atividade empreendedora. Como explicada por Porfírio et al. (2018) os empreendedores irão sempre lucrar com serem apoiados no seu espírito empreendedor, atitudes

e capacidades empreendedoras, reforçando com estes apoios a sua autoeficácia e consequentemente afetando o potencial empreendedor do país.

Apesar de o empreendedorismo ser um grande motor do crescimento económico de um país e de existirem diversas condições que promovem o empreendedorismo migrante na Ilha da Madeira, ao analisar as respostas dos inquiridos é possível identificar diversas barreiras que os migrantes sentem ao tentar abrir e manter um empreendimento na Ilha da Madeira.

A principal barreira encontrada foi burocrática: desde a demora a conseguir papéis oficiais, às traduções de documentos e até mesmo a dificuldade de encontrar informação necessária.

Outra barreira a ter em consideração é a falta de cursos e formações profissionais oferecidas a migrantes na Ilha da Madeira, visto que do total dos inquiridos, 63 responderam que não acreditavam que as suas habilitações literárias facilitassem na abertura de um empreendimento. Sendo assim de grande importância, por parte do governo regional, o investimento em programas educacionais “Entrepreneurship education has been described as one of the most significant achievements of the modern postsecondary education system and a key factor in economic progress and the creation of jobs.” Paço et al. (2011, pp. 23)

Apesar de na R.A.M. efetivamente existirem diversos sistemas de incentivos para os empreendedores que queiram investir, como é possível analisar nos quadros 1.4, 1.5 e 1.6, uma das principais barreiras que os inquiridos encontraram foi a falta de apoios e incentivos. Sendo também os apoios governamentais o fator que, aparentemente, menos influenciou os inquiridos a apostar no empreendedorismo na Ilha da Madeira. Tendo isto tudo em consideração e também levando em conta as dificuldades sentidas pelos inquiridos, é possível perceber que esses apoios e programas ou não estão a ser bem comunicados para a comunidade migrante ou simplesmente não vão de acordo com as necessidades dos empreendedores, tendo sido necessário, por um número significativo dos inquiridos, a obtenção de crédito informal ou utilização das suas poupanças e capital próprio para conseguir abrir o seu empreendimento.

Como sugerido por Borges et al. (2008) é importantíssimo que existam programas de financiamento adaptados aos empreendedores, especialmente jovens empreendedores, tendo em consideração que a maioria ainda não tem um histórico bancário nem bens para utilizarem como garantia para conseguirem abrir o seu empreendimento.

Apesar de 52,1% dos inquiridos serem do sexo masculino e 47,9% do sexo feminino, como demonstrado por Sexton e Bowman-Upton (1990), as atitudes negativas em relação às mulheres empreendedoras ainda existem, e normalmente as empreendedoras sentem maior dificuldade a começar um negócio que os empreendedores, apesar de diversos estudos encontrarem mais semelhanças do que diferenças entre empreendedores femininos e empreendedores masculinos. Algo visível nas respostas dadas pelas empreendedoras inquiridas, onde embora na generalidade tenham mais habilitações literárias que os empreendedores masculinos inquiridos e de mais empreendedoras que empreendedores responderem ser um sonho abrir o seu empreendimento, sentiram maior dificuldade a ter acesso a apoios sociais e económicos e também a conseguir obter ajudas e subsídios governamentais.

Como explicado por Ajzen (1991), os indivíduos só irão ativar o seu potencial empreendedor ao máximo, quando existirem possibilidades ambientais e sociais para tal e quando houver o necessário suporte e apoio por parte do governo, sendo necessário ter atitudes favoráveis em relação aos objetivos empreendedores e oferecendo circunstâncias para um indivíduo conseguir abrir o seu empreendimento. E para muitos a dificuldade burocrática e a dificuldade em encontrar informações pode ser o suficiente para desistir de ser empreendedor, visto não ter encontrado condições, especialmente iniciais, favoráveis.

5. Conclusão

O empreendedorismo é, sem dúvida, um excelente método para facilitar a integração dos migrantes na comunidade do país anfitrião, podendo diversificar o mercado, gerar emprego, oferecer melhores condições sociais e económicas para os migrantes, mas também contribuir positivamente para o crescimento económico do país anfitrião. Como resultado, diversos governos elaboram e melhoram medidas, apoios e políticas que visam aumentar o empreendedorismo nos seus países.

Com o presente trabalho procurou-se perceber quais eram as principais características dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira, tentando entender a trajetória de vida que os levou a abrir um empreendimento, as suas motivações, e compreender as dificuldades sentidas ao tentar abrir e a manter o seu empreendimento. Tendo também como objetivo que a presente dissertação ajude na melhoria e na criação de medidas sociais, económicas e políticas na Ilha da Madeira, que sejam mais adequadas ao tipo de empreendedor migrante presente, tendo em consideração as suas características, para com isso poder estimular o empreendedorismo migrante na região.

Após a revisão da literatura, que deu origem à grelha analítica apresentada no ponto 2.1, tendo sido essencial para a formulação das questões do inquérito, foi criado e entregue esse mesmo inquérito, com questões de carácter aberto e fechado, a 96 migrantes com empreendimentos na Ilha da Madeira, para poder com os resultados obtidos tentar caracterizá-los.

Tendo sempre como base a pesquisa bibliográfica é possível afirmar que grande parte dos empreendedores migrantes na Ilha da Madeira são empreendedores por necessidade, que geralmente devido às necessidades sentidas no seu país de origem decidem migrar para um meio onde acreditam que será mais fácil começar os seus empreendimentos. E esse é o caso da maioria dos inquiridos deste trabalho, onde grande parte saiu dum país que não lhe deu as condições que consideraram necessárias para sobreviver e vieram, então, à procura duma vida melhor ou em alguns casos também seguir os seus familiares e amigos próximos que já estavam a viver na Ilha da Madeira.

Foi possível também perceber que apesar de existirem, os apoios e programas oferecidos pelo governo não estão ao alcance fácil dos migrantes ou os que existem não estão em conformidade com as exigências do tipo de empreendedor identificado. Desta forma contemplamos que os apoios disponíveis podem não estar em conformidade com as suas necessidades e, como tal, sugerimos uma melhoria das políticas públicas, de forma a garantir que os apoios e programas governamentais disponíveis correspondam com os requisitos do tipo de empreendedor presente na região.

Adicionando a isso, um número significativo de inquiridos parece que não teve, inicialmente, informação que tais incentivos estavam ao seu alcance. Esta realidade aparenta dificultar de algum modo o empreendedorismo migrante, visto que como são oriundos de outro país, muitos não tem noção dos apoios a que têm direito, se existem ou o que têm de fazer, e onde se dirigir para obtê-los. Esta falta de informação sentida pelos inquiridos é ainda mais evidente tendo em consideração que grande parte obteve conhecimento e informações, sobre como abrir e manter um empreendimento próprio, com os seus familiares e amigos e também na procura própria, tendo considerado a informação facultada pelo governo como insuficiente.

Considerando o previamente dito e também ao reconhecermos que as redes e comunidades de migrantes, sendo criadas nos países anfitriões, fornecem aos migrantes um acesso mais fácil aos recursos de mão de obra, capital, informações e apoios essenciais para começar um negócio, é de salientar a importância que familiares e amigos próximos tem na promoção da Ilha da Madeira como destino para migração, e também na ajuda indispensável que tal recurso é para os inquiridos na abertura e manutenção dos seus empreendimentos e até na obtenção de crédito informal. Podendo desta forma afirmar que para os migrantes empreendedores da região ainda é muito importante o apoio das suas famílias e amigos, especialmente na obtenção de informações indispensáveis sobre como migrar, abrir um empreendimento e em muitos casos ajuda no financiamento dos seus projetos.

Apostar então nestas redes dos fluxos migratórios existentes, é extremamente importante para a Ilha da Madeira, tendo em consideração que uma rede forte no país de origem e no país anfitrião facilita a migração, incentivando assim as

peças a migrar para o país anfitrião que, de outra forma, teriam ficado no país de origem ou escolhido outro destino. Sendo também vantajoso para a Ilha da Madeira que esses programas, apoios e ajudas, sejam devidamente apresentados aos migrantes que já se encontram a viver na região, mas também nos países onde o historial de migração com a Ilha da Madeira é mais significativo, canalizando investimentos para essas regiões.

Além do mais, considerando que a burocracia foi das principais dificuldades encontradas, sugerimos que o governo deveria ajudar os empreendedores migrantes estabelecendo infraestruturas necessárias para a criação de pequenas e médias empresas e eliminar ou reduzir algumas das barreiras administrativas e burocráticas, acelerando o processo de registo com a redução de prazos para emissão de aprovações de construção e na emissão de várias licenças e certificados necessários para um empreendedor conseguir abrir e manter o seu empreendimento.

5.1. Limitações e Pistas de Pesquisa Futura

Devido à natureza da metodologia de investigação, é preciso ter em consideração que os resultados obtidos nesta dissertação compreendem, apenas, migrantes empreendedores a viver na Ilha da Madeira e não se pode assim, generalizar as conclusões deste estudo a todos os migrantes empreendedores. É possível perceber que os empreendedores migrantes na Ilha da Madeira, tendo sempre como base a pesquisa bibliográfica, possuem na sua generalidade um comportamento expectável.

Tendo em consideração a escassez de investigações com foco no empreendedor migrante em Portugal existe a possibilidade de aprofundar o presente trabalho com uma investigação futura, focada não só no empreendedor migrante na Ilha da Madeira, mas sim um estudo que englobe os empreendedores migrantes por região e na totalidade do país. Dessa forma conseguir-se-ão entender as diferenças dos migrantes, tendo em consideração a zona do país para que escolheram migrar e também as razões que os levaram a escolher essa localidade.

6.Referências Bibliográficas

- Abedelrahim, S. (2020). *Academic entrepreneurship in Sudanese universities: explaining entrepreneurial intention using the Theory of Planned Behavior (TPB)*. *Problems and Perspectives in Management*, 18(3), pp. 315-327.
- Ademiluyi, L. (2019). *Institutional Inhibitions to Female Entrepreneurship in Nigeria: Implications for Entrepreneurship Education*. *Business Education Innovation Journal* Volume 11 Number 2 December.
- Ajzen I. (1991). *The Theory of Planned Behavior*. *Organizational Behavior and human decision processes*. University of Massachusetts at Amherst. 50(2): pp.179-211.
- Ajzen I. (2002). *Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior*. *Journal of Applied Social Psychology*, 2002, 32, 4, pp. 665-68.
- Amorós, J., Borraz, F. & Veiga, L. (2016). *Entrepreneurship and socioeconomic indicators in Latin America*. *Latin American Research Review*, Vol. 51, No. 4, pp. 186-201.
- Anderson, A. Jack, S. & Dodd, S. (2005). *The Role of Family Members In Entrepreneurial Networks: Beyond the Boundaries of the Family Firm*. *Family Business Review*, vol. XVIII, nº 2, June.
- Barba-Sánchez, V. & Atienza-Sahuquillo, C. (2017). *Entrepreneurial motivation and self-employment: evidence from expectancy theory*. *Int Entrep Manag J* (2017) 13 pp.1097–1115.
- Baskerville, R. (2003). *Hofstede Never Studied Culture*. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, No. 1, pp. 1-14.
- Baum, J. & Oliver, C. (1992). *Institutional Embeddedness and the Dynamics of Organizational Populations*. *American Sociological Review* Vol. 57, No. 4 (Aug. 1992), pp. 540-559.
- Baum, R., Frese, M. & Baron, A. (2014). *Entrepreneurship as an Area of Psychology Study: An Introduction*. *The Psychology of Entrepreneurship*, Psychology Press, Hove, 33-50.
- Baumol, W. (1990). *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*. *Jornal of political Economy*, vol.98, no 5, part I pp. 893-921.
- Becker, G. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*.
- Belda, P. & Cabrer-Borrás B. (2018). *Necessity and opportunity entrepreneurs: survival factors*. Springer Science+Business Media, LLC, part of Springer Nature.
- Block, J. & Sandner, P. (2009). *Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data*. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.

- Bohlmann, C., Rauch, A. & Zacher, H. (2017). *A Lifespan Perspective on Entrepreneurship: Perceived Opportunities and Skills Explain the Negative Association between Age and Entrepreneurial Activity*. *Front. Psychol.*
- Borges, C., Filion, L. & Simard, G. (2008). *Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas*. *Revista de Administração Mackenzie* V.9 N.8 Edição Especial Novembro/Dezembro.
- Bosma, N., & Sternberg, R. (2014). *Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities*. *Regional Studies*, 48(6), 1016–1033.
- Calderon, G.; Iacovone, L. & Juarez, L. (2016). *Opportunity versus Necessity: Understanding the Heterogeneity of Female Micro-Entrepreneurs*. Policy Research Working Paper; No. 7636. World Bank, Washington, DC.
- Canina, L., Palacios, D. & Devece, C. (2012). *Management theories linking individual and organizational level analysis in entrepreneurship research*. *International Entrepreneurship and Management Journal* 8(3).
- Chrysostome, E. (2010). *The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model*. *Thunderbird International Business Review*.
- Comissão Europeia (n.d.). *Why do people migrate? (Infographic)* https://knowledge4policy.ec.europa.eu/publication/why-do-people-migrate-infographic_en [25 de janeiro de 2022].
- Coon, D. (2004). *Introduction to Psychology* (9th Ed) Minneapolis: West Publishing Company.
- Desiderio, M. (2014). *Policies to Support Immigrant Entrepreneurship*. Transatlantic Council on Migration. A Project of the Migration Policy Institute.
- Direção Regional de Estatística da Madeira (2020). *Em 2019* <https://estatistica.madeira.gov.pt/download-now/social/popcondsoc-pt/demografia-pt/demografia-noticias-pt/2501-15-06-2020-em-2019-o-saldo-migratorio-mais-positivo-determinou-crescimento-da-populacao-residente-na-ram-pela-primeira-vez-desde-2011.html> [20 de março de 2021].
- Direção Regional de Estatística da Madeira (2021). *Sector Empresarial da Região Autónoma da Madeira*.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*.
- Fairlie, R. & Fossen, F. (2018). *Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation*. CESifo Working Paper Series 6854.
- Fayolle, A., Gailly, B. & Lassas-Clerc, N. (2006). *Effect and Counter-effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Student's Intentions*. *Estudios de economia aplicada*, Vol 24-2, pp. 509-523.
- Fialho, M. (2012). *Empreendedorismo Feminino no Poder Local*. Dissertação de Mestrado.
- Fossen, F. & Büttner, T. (2013). *The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees*. *Economics of Education Review*, 2013, vol. 37, issue C, 66-84.

- Frese, M. (2009). *Towards a psychology of entrepreneurship - An action theory perspective*. *Foundation and Trends in Entrepreneurship*, 5(6), 437-496.
- INE, I.P. (2012). *Censos 2011 Resultados Definitivos – Região Autónoma da Madeira*.
- Jerome, N. & Bambur L. (2013). *The Urban and Rural Challenges of Entrepreneurship*. *Research on Humanities and Social Sciences Vol.3, No.7*.
- Joo, Hyunjeong (2011). *Comparative analysis of rural and urban star-up entrepreneurs*. *Theses and Dissertations--Agricultural Economics*. 1.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Landström, H. (2020). *The Evolution of Entrepreneurship as a Scholarly Field*. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 16(2) pp. 65-243.
- Lee, H. & Marvel, M. (2014). *Revisiting the entrepreneur gender–performance relationship: a firm perspective*. Springer Science+Business Media. *Small Bus Econ* 42 pp. 769–786.
- Lee-Gosselin, H. & Grisé J. (1990). *Are Women Owner-Managers Challenging Our Definitions of Entrepreneurship? An In-Depth Survey* *Journal of Business Ethics* 9: 423-433.
- López-Núñez, M., Rubio-Valdehita, S., Aparicio-García M. & Díaz-Ramiro, E. (2020). *Are entrepreneurs born or made? The influence of personality*. *Personality and Individual Differences* 154.
- Luc, P. (2020). *Outcome Expectations and Social Entrepreneurial Intention: Integration of Planned Behavior and Social Cognitive Career Theory*. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* Vol 7 No 6 pp. 399 – 407.
- Lusa (2022). *Comunidade imigrante na Madeira cresceu 20% em dois anos*. https://www.rtp.pt/Madeira/sociedade/comunidade-imigrante-na-Madeira-cresceu-20-em-dois-anos_93895 [20 de maio de 2022].
- Machado, H. (1999). *Tendências do comportamento gerencial da mulher empreendedora*
- Machado, H., Gazola, S., Fabricio, J. & Anez, M. (2015). *Woman Entrepreneurs: Reasons and Difficulties for starting in Business*. *Revista de Administração Mackenzie* V.17 N.3 Edição Maio/Junho pp. 15-38.
- Machado, R., Reis, S., Esteves, S., Sousa, P., & Rosa, A. (2020). *Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo 2019*.
- Martin-Sanchez, V., Contín-Pilart, I. & Larraza-Kintana (2017). *The influence of entrepreneur's social referents on start-up size*.

- Mersha, T., Sriram, V. & Hailu, M. (2010). *Nurturing opportunity entrepreneurs in Africa: some lessons from Ethiopia*. J. Global Business Advancement, Vol. 3, No. 2
- Michelacci, C. & Schivardi F. (2020). *Are they all like Bill, Mark and Steve? The education premium for entrepreneurs*. Labour Economics 67.
- Moore, D. & Büttner, E. (1997). *Women entrepreneurs moving beyond the glass ceiling*.
- Murphy, M., Andrei Shleifer & Vishny, R. (1991). *The Allocation of Talent: Implications for Growth*. Quarterly Journal of Economics Vol. 106 pp. 503-530.
- Murphy, P., Liao, Jianwen, L. & Welsch, H. (2006). *A conceptual history of entrepreneurial thought*. Journal of Management History Vol. 12 No. 1, pp. 12-35.
- Obi, C., Bartolini, F., Brunori, G. & D'Haese, M. (2020). *How does international migration impact on rural areas in developing countries? A systematic review*. Journal of Rural Studies, Volume 80, December, pp. 273-290.
- Oliveira, C. (2014). *Empregadores estrangeiros em Portugal: o que os Censos nos ajudam a compreender*.
- Oliveira, C. (2020). *Indicadores de integração de imigrantes: relatório estatístico anual 2020*. 1ª ed. Imigração em Números – Relatórios Anuais 5.
- Organização Internacional para as Migrações (2009). *Glossário sobre Migração*.
- Ozgen, E. (2020). *Female Entrepreneurs in Developing Countries: A Review of Rural Versus Urban Regions*. Journal of International Business Disciplines Volume 15, Number 2, pp. 46 – 66.
- Paço, A., Ferreira, J., Raposo, M., Rodrigues, R. & Dinis, A. (2011). *Behaviours and entrepreneurial intention: Empirical findings about secondary students*. Springer Science+Business Media, LLC.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*.
- Peroni, C., Riillo, C. & Sarracino F. (2016). *Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg*. Small Business Economics, April 2016, Vol. 46, No. 4, Special Issue: National Systems of Entrepreneurship, pp. 639-656.
- Porfírio, J. A., Carrilho, T. & Mónico, L. (2016). *Entrepreneurship in different contexts in cultural and creative industries*. Journal of Business Research.
- Porfírio, J. A., Mendes, T. C., & Felício, J. A. (2018). *From entrepreneurship potential in culture and creative industries to economic development: the situation of UK and southern European countries*. International Entrepreneurship and Management Journal, 14(2), 329–343.
- Redford, D. (2006). *Entrepreneurship education in Portugal: 2004/2005 national survey*. Comportamento Organizacional e Gestão, 2006, Vol.12, Nº1 pp. 19-41.
- Reis, S., Esteves, S., Sousa, P., & Machado, R. (2020). *Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo 2020*.

Robinson, J. (2007). *Urban Entrepreneurship: Patterns and Policy*. Western New England Law Review. Volume 30 (2007-2008) Issue 1 Symposium: Current in Community Economic Development.

Rodrigues, S. (2008). *Manual Técnico do Formando: “Empreendedorismo”*.

Rodriguez-Martínez, I., Callejas-Albiñana, F. & Callejas-Albiñana A. (2020). *Economic and socio-cultural drivers of necessity and opportunity entrepreneurship depending on the business cycle phase*. Journal of Business Economics and Management 2020 Volume 21 Issue 2, pp. 373–394.

Rogoff, R. (2007). *Opportunities for Entrepreneurship in Later Life*. Generations: Journal of the American Society on Aging, Vol. 31, No. 1, Aging Workforce (Spring 2007), pp. 90-95.

Rotter, J. (1954). *Social learning and clinical psychology*.

Rotter, J. (1966). *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*. Psychological Monographs: General and Applied, 80(1), 1–28.

Santos, F., Roomi, M. & Liñán, F. (2016). *About Gender Differences and the Social Environment in the Development of Entrepreneurial Intentions*. Journal of Small Business Management 54 (1), pp. 49-66.

Saygin, M. (2020). *The entrepreneurial characteristics of young entrepreneur councils: a phenomenological point of view*. International Journal of Eurasia Social Sciences Vol: 11, Issue: 39, pp. 203-223.

Schumpeter, J. (1934). *Theory Of Economic Development. An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, And The Business Cycle*. TAYLOR & FRANCIS INC.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Coleção Economia Política. Atual Editora, Coimbra.

Schumpeter, J. (1947). *Can Capitalism Survive?* HarperCollins Publishers Inc, United States.

Schwartz, S. (2008). *Cultural Value Orientations: Nature & Implications of National Differences*. The Hebrew University of Jerusalem.

Scott, M. & Twomey, D. (1988). *The long-term supply of entrepreneurs: students' career aspirations in relation to entrepreneurship*. Journal of Small Business Management, October, pp. 5-13.

Sexton, D. & Bowman-Upton, N. (1990). *Female and male entrepreneurs: Psychological characteristics and their role in gender-related discrimination*. Journal of Business Venturing Volume 5, Issue 1, January 1990, Pages 29-36.

Shapiro, A. (2014). *Self-employment and business cycle persistence: Does the composition of employment matter for economic recoveries?* Journal of Economic Dynamics & Control 46 pp. 200-218.

Silveira, A & Gouvêa (2008). *Empreendedorismo feminino: mulheres gerentes de empresas*. Revista de Administração FACES Journal, v. 7, n. 3, art. 57, p. 124-138, 2008.

- StarUp Madeira (2020). *Sistemas de Incentivos*. <https://startupMadeira.eu/sistemas-incentivos/> [25 de fevereiro de 2022].
- Stevenson, H. & Jarillo, J. (1990). *A paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*. *Strategic Management Journal*, Vol. 11, pp. 17-27.
- Vandor, P. (2021). *Research: Why Immigrants Are More Likely to Become Entrepreneurs*. <https://hbr.org/2021/08/research-why-immigrants-are-more-likely-to-become-entrepreneurs> [08 de dezembro de 2021].
- Vershinina, N., Rodgers, P., Mcadam, M. & Clinton, E. (2019). *Transnational migrant entrepreneurship, gender and family business*. *Global Networks* 19, 2, pp. 238–260.
- Weber, M. (1922). *Economy and Society*. University of California Press, Berkeley.
- Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organizations*. New York: Free Press.
- Westhead, P, Ucbasaran, D. & Wright, M. (2005). *Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ?*
- World Economic Forum (2021). *Global Gender Gap Report 2021*. Insight Report.
- Xavier, S., Kelly, D., Kew, J., Herrington, M. & Vorderwülbecke, A. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*.
- Zacher, H., Mensmann, M. & Gielnik, M. (2019). *Ageing and Entrepreneurship: A Psychological Perspective*. C. Karlsson, M. Backman, & O. Kekezi, *Handbook on Entrepreneurship and Ageing*, Edward Elgar.

Anexos

Análise crítica das condições para a promoção do empreendedorismo dos migrantes na Ilha da Madeira

Este questionário tem como objetivo analisar, junto da comunidade migrante presente na Ilha da Madeira, o seu grau de intenção empreendedora e quais foram as condições que se depararam ao abrir o seu empreendimento na Ilha da Madeira.

*Obrigatório

1. Endereço de email *

Dados
demográficos

O objetivo da análise destes dados é para poder criar um perfil do empreendedor

2. Género *

Marcar apenas uma oval.

- Feminino
- Masculino
- Prefiro não responder

3. Nacionalidade *

4. Estado Civil *

Marcar apenas uma oval.

- Solteiro
- Casado ou a viver em união de facto
- Divorciado ou separado
- Viúvo

5. Se é casado ou vive em união de facto, qual a profissão do seu cônjuge?

6. Tem filhos? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

7. Se tem filhos, quantos filhos dependentes?

Marcar tudo o que for aplicável.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5+

8. Habilitações Literárias *

Marcar apenas uma oval.

- Menos do 4ºano de escolaridade
- 4ºano de escolaridade
- 6ºano de escolaridade
- 9º ano de escolaridade
- 12º de escolaridade (ensino secundário)
- Curso Tecnológico/Profissional
- Bacharelato
- Licenciatura
- Pós-Graduação
- Mestrado
- Doutoramento

9. Acredita que suas Habilitações Literárias ajudaram a querer abrir um empreendimento? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não
- Talvez

10. Se respondeu sim, porque?

11. Diria que suas Habilitações Literárias facilitaram a abertura do empreendimento próprio? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não
 Talvez

12. Se respondeu sim, porque?

13. Antes de migrar já havia familiares seus a viver na Ilha da Madeira? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

14. Se respondeu sim, qual é o grau de parentesco do/dos indivíduos?

15. Os familiares em questão também migraram para a Madeira?

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

16. Pertence ou pertenceu a uma associação/grupo/comunidade de migrantes na Ilha da Madeira *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

17. Se respondeu sim, qual/quais?

**Fatores
Económicos**

O objetivo da análise destes dados é para poder identificar os motivos e os constrangimentos associados à criação de um negócio próprio e os fatores e ou medidas políticas e económicas impulsionadoras do empreendedorismo na Ilha da Madeira

18. Principal atividade econômica no país de origem *

19. Já teve algum empreendimento próprio antes de vir para a Ilha da Madeira *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

20. Se respondeu sim, em que Área Económica?

21. Que fatores económicos no país de origem influenciaram a escolha pela Ilha da Madeira? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Desemprego
- Procura por algo melhor
- Instabilidade política
- Instabilidade familiar
- Outra

22. Se respondeu outra, qual?

23. Primeira atividade económica na Ilha da Madeira *

24. Quanto tempo demorou até conseguir o primeiro emprego, por conta de outrem, na Ilha da Madeira? *

Marcar apenas uma oval.

- Vim com contrato de trabalho
- Menos de 1 mês
- Entre 1 a 3 meses
- Entre 3 a 6 meses
- Entre 6 meses a 1 ano
- Entre 1 a 2 anos
- Mais de 2 anos
- Nunca trabalhei por conta de outrem na Ilha da Madeira

25. Quais foram as principais dificuldades encontradas na Ilha da Madeira ao abrir o seu próprio empreendimento? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Falta de Informação
- Informação desatualizada
- Falta de apoio social
- Falta de apoio econômico
- Falta de incentivos
- Demasiada burocracia
- Racismo
- Nenhuma dificuldade
- Outra

26. Se respondeu outra, qual?

27. Obteve acesso a ajudas e/ou subsídios governamentais? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

28. Se respondeu sim, quais?

29. Considerou que essas ajudas e/ou subsídios governamentais foram suficientes para conseguir abrir o seu empreendimento?

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

30. Se respondeu não, porque?

**Fatores
Comportamentais**

O objetivo da análise destes dados é para poder identificar diversos fatores que influenciam a adoção, por parte de migrantes, de práticas empreendedoras

31. A principal razão para abrir o seu empreendimento foi: *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Sempre foi um sonho
- Queria seguir as pegadas de familiares e/ou amigos próximos
- Já tinha um empreendimento próprio no país de origem
- Não encontrei trabalho
- Não encontrei trabalho com o qual me identificava
- A facilidade de poder escolher o meu próprio horário
- Trabalhar numa área do meu interesse
- Os apoios governamentais
- Outra

32. Se respondeu outra, qual?

33. Já tinha conhecimento prévio sobre como abrir e/ou manter um empreendimento próprio? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

34. Se respondeu sim, onde obteve esse conhecimento? *

Marcar apenas uma oval.

- Com familiares e/ou amigos próximos
- Com a escolaridade
- Com associações e/ou grupos de migrantes na Ilha da Madeira
- Informação facultada pelo governo
- Outro

35. Se respondeu outro, quais?

36. Seus progenitores, em alguma altura da sua vida, tiveram ou têm empreendimento próprio? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

37. Se respondeu sim, em que Área Económica?

38. Esse empreendimento é no país de origem ou na Ilha da Madeira?

Marcar apenas uma oval.

- Ilha da Madeira
 País de Origem
 Outro

**Incentivos não
governamentais**

O objetivo da análise destes dados é para poder identificar outras ajudas/incentivos não políticos que influenciaram e/ou ajudaram na criação de uma empresa por conta própria

39. Obteve alguma fonte de financiamento informal, como dinheiro de familiares e/ou amigos, para começar o seu empreendimento? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

40. Se respondeu sim, qual é o grau de parentesco do/dos indivíduos

41. Na criação/abertura do seu empreendimento sentiu dependência de membros da família *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

42. Se respondeu sim, que gênero de dependência

Marcar tudo o que for aplicável.

- Financeira
- Emocional
- Estratégias de negócio
- Informações relevantes sobre o mercado
- Informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros
- Apoio com a vida doméstica e familiar
- Outra

43. Se respondeu outra, qual?

44. Na manutenção do seu empreendimento sentiu dependência de membros da família *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

45. Se respondeu sim, que gênero de dependência *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Financeira
- Emocional
- Estratégias de negócio
- Informações relevantes sobre o mercado
- Informações relevantes sobre apoios sociais e financeiros
- Apoio com a vida doméstica e familiar
- Outra

46. Se respondeu outra, qual?
