



**Empresarialidade Portuguesa na Diáspora  
De Imigrantes a Empresários**

**Maria do Rosário da Silva Meneses**

Dissertação de Mestrado em Relações Interculturais

Orientação Científica  
Professora Doutora Maria da Conceição Pereira Ramos

Universidade Aberta - Porto

Novembro 2005



# **Empresarialidade Portuguesa na Diáspora De Imigrantes a Empresários**

**Maria do Rosário da Silva Meneses**

Dissertação de Mestrado em Relações Interculturais

Orientação Científica  
Professora Doutora Maria da Conceição Pereira Ramos

Universidade Aberta - Porto

Novembro 2005



## Agradecimentos

Várias pessoas e entidades contribuíram, de forma diversa, para que este trabalho pudesse ser levado a bom termo. Assim, quero aqui expressar os meus agradecimentos:

- À Professora Doutora Maria da Conceição Pereira Ramos pela orientação desta tese, empenho e apoio demonstrado ao longo de todo o trabalho;
- À Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas (CMECP) pela colaboração nesta dissertação, através do envio do questionário aos empresários da diáspora.
- À Câmara Municipal de Santa Maria da Feira, nomeadamente ao Vereador do Pelouro da Cultura, Desporto e Juventude, Dr. Amadeu Albergaria, pela disponibilização de documentação para a realização deste trabalho;
- À Universidade Aberta – Porto pela disponibilidade de meios documentais para a realização desta dissertação;
- À minha irmã pelo apoio prestado na formatação e imagem da dissertação;
- À professora Cremilde Revez pela disponibilidade e auxílio ao nível da revisão de texto;
- A todos os colegas de trabalho e amigos que contribuíram para esta dissertação através de comentários e sugestões dadas;
- Ao Filipe e à Beatriz pela forma como me acompanharam ao longo da realização deste trabalho, pelo incentivo e inestimável colaboração.

## Resumo

A emigração portuguesa é um fenómeno amplamente estudado, traçando-se o perfil do emigrante português, os países de destino, os motivos da sua saída, e a vivência do quotidiano do emigrante no seu país de acolhimento.

Este estudo além de mencionar resumidamente estes aspectos debruça-se sobre a existência de uma comunidade empresarial emigrante portuguesa, caracterizada pelo empreendedorismo no país de acolhimento, desconhecido em Portugal e que sofre contratempos quando decide aplicar esse mesmo empreendedorismo no seu país de origem.

O objecto central deste estudo é analisar a Empresarialidade dos Portugueses na Diáspora, à luz do *ethnic business*, abordando também os motivos e os incentivos existentes nos países de acolhimento e, por outro lado, averiguar as possíveis causas do seu sucesso/insucesso empresarial em Portugal.

O estudo foi baseado na análise das respostas de um questionário dirigido aos empresários portugueses da diáspora. Os resultados revelam que por um lado, os insucessos empresariais destes empresários relacionam-se com a inexistência, em Portugal, de elos de confiança e solidariedade e, de instituições com uma organização moderna e desburocratizada, conhecedoras das especificidades empresariais dos empresários portugueses da diáspora. Por outro lado, estes empresários obtiveram o sucesso empresarial no país de acolhimento, favorecidos pelas políticas governamentais incentivadoras do empreendedorismo étnico, bem como pela utilização dos recursos pessoais e étnicos disponíveis.

Em Portugal, o sucesso empresarial destes empresários verifica-se na área do turismo, através da exploração de hotéis e do turismo de habitação.

# Abstract

The Portuguese emigration is a widely studied phenomenon, tracing the Portuguese emigrant's profile, the destination countries, the departure reasons and the emigrant's daily life experience in its host country.

Besides summarizing these aspects, this study mentions the existence of a Portuguese entrepreneurial emigrant community, in its host country characterized by entrepreneurship, that has no feedback in Portugal, and who endures drawbacks when it decides to follow the same entrepreneurial spirit in its origin country.

The central aim of this study is to analyze the Portuguese's Diaspora Entrepreneurship, based on *ethnic business*, mentioning the motives and the existent incentives in the host countries and, on the other hand, to inquire the possible causes of its entrepreneurial success/failure in Portugal.

The Study was based on the analysis of questionnaire answers filled in by the Portuguese's Diaspora Entrepreneurs. The results disclose that the entrepreneurial failures of these entrepreneurs are related with the inexistence, in Portugal, of reliability and solidarity links, and of modern and organized desburoucratic institutions, having in mind the entrepreneurial specificities of the Portuguese's Diaspora Entrepreneurs. On the other hand, these entrepreneurs reached success in the host country, favoured by the governmental politics which stimulates ethnic entrepreneurship, as well as the use of available personal and ethnic resources.

In Portugal, these entrepreneurs reached enterprise success on the tourism sector, through the exploitation of hotels and rural tourism.

## Abreviaturas

CMECP - Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas

IDE - Investimento Directo Estrangeiro

EUA – Estados Unidos da América

DGACCP - Direcção Geral dos Assuntos Consulares e Comunidades Portuguesas

BCIS - Bureau of Citizenship and Immigration Services

CEE - Comunidade Económica Europeia

FMI - Fundo Monetário Internacional

IFEA - Instituto de Formação Empresarial Avançada

PME – Pequena e Média Empresa

CPE - Conta Poupança Emigrante

IRS - Imposto de Rendimento de Pessoa Singular

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento

CFE - Centros de Formalidades das Empresas

IFT - Instituto de Financiamento ao Turismo

IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional

## Acrónimos

API - Agência Portuguesa de Investimento

PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPPAR – Instituto Português do Património Arquitectónico

## Índice

AGRADECIMENTOS.....	3
RESUMO.....	4
ABSTRACT.....	5
ÍNDICE .....	7
ÍNDICE DE FIGURAS.....	9
ÍNDICE DE TABELAS.....	9
<b>1. APRESENTAÇÃO DA DISSERTAÇÃO.....</b>	<b>10</b>
1.1 INTRODUÇÃO .....	11
1.2 METODOLOGIA .....	13
1.3. INTERESSE SOCIOECONÓMICO DO ESTUDO .....	14
<b>2. EMIGRAÇÃO PORTUGUESA.....</b>	<b>16</b>
2.1 ENQUADRAMENTO.....	17
2.2 EMIGRAÇÃO PORTUGUESA - SÍNTESE .....	19
2.3 PANORAMA ACTUAL DA EMIGRAÇÃO PORTUGUESA .....	24
<b>3. PAÍSES DE DESTINO DOS EMIGRANTES PORTUGUESES.....</b>	<b>29</b>
3.1 INTRODUÇÃO .....	30
3.2 BRASIL .....	30
3.2.1 <i>Emigração pós 25 de Abril para o Brasil</i> .....	32
3.3 ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA .....	34
3.4 AUSTRÁLIA .....	37
3.5 MACAU .....	39
3.6 FRANÇA .....	41
3.7 ALEMANHA .....	44
3.8 BÉLGICA .....	46
3.9 LUXEMBURGO.....	47
3.10 SUÍÇA.....	49
<b>4. EMPRESARIALIDADE ÉTNICA.....</b>	<b>53</b>
4.1 ENQUADRAMENTO .....	54
4.2 EMPRESARIALIDADE ÉTNICA – CONCEITOS .....	54
4.3 CONDICIONALISMOS À EMIGRAÇÃO.....	57
4.4 INCORPORAÇÃO NA COMUNIDADE DE ACOLHIMENTO .....	58
4.4.1 <i>Políticas Governamentais</i> .....	60
4.4.2 <i>Mercados de Trabalho</i> .....	62
4.4.3 <i>Comunidade Étnica</i> .....	63
4.5 MODELOS EXPLICATIVOS DA EMPRESARIALIDADE .....	64
4.5.1 <i>Modelo Culturalista</i> .....	65
4.5.2 <i>Modelo de Desvantagem</i> .....	66
4.5.3 <i>Modelo de Convergência</i> .....	68
4.5.4 <i>Modelo de Enclave Étnico – economia interna</i> .....	70
4.5.5 <i>Modelo Interactivo - economia aberta</i> .....	73
4.5.6 <i>Modelo Político-Institucional</i> .....	77
4.5.7 <i>Conjugação de Teorias</i> .....	78
<b>5. EMPRESARIALIDADE IMIGRANTE PORTUGUESA.....</b>	<b>82</b>
5.1 INTRODUÇÃO .....	83
5.2 OS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES E A SUA LIGAÇÃO COM PORTUGAL.....	83
5.3 IDENTIFICAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES .....	84
5.4 DUPLA NACIONALIDADE.....	86



5.5	PAÍSES DE ACOLHIMENTO DOS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES DA DIÁSPORA .....	89
5.6	MOTIVOS DA EMIGRAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES DA DIÁSPORA .....	90
5.7	EMPRESARIALIDADE E INVESTIMENTOS NO PAÍS DE ACOLHIMENTO .....	91
5.8	EMPREENDEDORISMO, EMPREENDEDOR, EMPRESÁRIO .....	95
5.9	A EMPRESA CRIADA NO PAÍS DE ACOLHIMENTO .....	100
5.9.1	<i>A Importância das PME's</i> .....	100
5.9.2	<i>A Empresa Étnica</i> .....	102
5.9.3	<i>Mobilidade Social</i> .....	104
5.9.4	<i>As Empresas dos Inquiridos</i> .....	106
<b>6.</b>	<b>INVESTIR EM PORTUGAL .....</b>	<b>108</b>
6.1	INTRODUÇÃO .....	109
6.2	INVESTIMENTOS EFECTUADOS EM PORTUGAL .....	111
6.3	FACTORES DE INSUCESSO E DE SUCESSO DOS INVESTIMENTOS .....	111
6.4	INSTITUIÇÕES QUE PROMOVEM O INVESTIMENTO EM PORTUGAL .....	113
6.5	INSTRUMENTOS DE INCENTIVO AO INVESTIMENTO DOS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES DA DIÁSPORA .....	115
6.5.1	<i>Conta Poupança Emigrante</i> .....	115
6.5.2	<i>Organismos e Programas de Apoio à Criação de Empresas</i> .....	116
6.6	REAPROXIMAÇÃO ENTRE EMPRESÁRIOS PORTUGUESES DA DIÁSPORA E NATIVOS .....	118
<b>7.</b>	<b>EMPRESARIALIDADE IMIGRANTE PORTUGUESA CONCLUSÕES .....</b>	<b>122</b>
<b>8.</b>	<b>LINHAS DE ORIENTAÇÃO FUTURA.....</b>	<b>127</b>
<b>9.</b>	<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>131</b>
<b>10.</b>	<b>ANEXO .....</b>	<b>140</b>

## Índice de Figuras

Fig. 1 - Emigração Permanente e Temporária: evolução 1992-2002.....	25
Fig. 2 - Emigração Total segundo o País de Destino, 2002 .....	26
Fig. 3 - Modelo Interactivo .....	75
Fig. 4 - Modelo Analítico de Estratégias Empresariais de Imigrantes em Sociedades de Acolhimento .....	80
Fig. 5 - Idade dos Inquiridos .....	85
Fig. 6 - Habilitações Literárias dos Inquiridos.....	86
Fig. 7 - Estatuto de Nacionalidade.....	88
Fig. 8 - País de Acolhimento.....	89
Fig. 9 - Tempo de Permanência dos Inquiridos.....	90
Fig. 10 - Profissão Exercida Antes de Emigrar.....	91
Fig. 11 - Área de Investimentos no País de Acolhimento.....	92
Fig. 12 - Classificação das Empresas .....	106
Fig. 13 - Emprego nas Empresas dos Portugueses da Diáspora.....	106
Fig. 14 - Longevidade das Empresas dos Imigrantes Portugueses .....	107

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - Identificação dos Inquiridos .....	85
Tabela 2 - Classificação das Empresas .....	100

---

## **1. Apresentação da Dissertação**

## 1.1 Introdução

O mundo e, concretamente Portugal, vivem uma época de crise económica reflectindo-se no desemprego, na deslocalização empresarial, na falta de competitividade das empresas nacionais, na falta de informação referente aos mercados internacionais, no medo sentido pelos empresários quando confrontados com a internacionalização das empresas nacionais, na insensibilidade para a realização de parcerias, entre outras.

Estas questões remetem-nos para a procura de soluções susceptíveis de ultrapassar a crise, o desemprego, a globalização e a deslocalização, aparecendo como uma solução viável o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) efectuado, principalmente, por investidores europeus. Ultimamente, a procura de soluções tem colocado em evidência, através do Ministério dos Negócios Estrangeiros e da Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas (CMECP), os empresários portugueses da diáspora, pois encontram-se habilitados a promover e a encaminhar o IDE para o território nacional. Por outro lado, a existência de uma comunidade empresarial portuguesa de sucesso na diáspora, pode ela própria efectuar investimentos cruciais em Portugal.

Neste âmbito torna-se fundamental reflectir sobre questões tipo:

- Porque é que os empresários portugueses da diáspora atingem o sucesso empresarial no seu país de acolhimento e esbarram com dificuldades infinitas em Portugal?
- Qual a contribuição dos empresários portugueses da diáspora para o desenvolvimento económico de Portugal?
- Como estimular e incentivar os seus investimentos em Portugal?

Esta dissertação de mestrado visa reflectir sobre a empresarialidade emigrante portuguesa e sobre o papel que a mesma pode desempenhar no encaminhamento de investimentos, bem como sobre uma nova realidade, ainda pouco explorada, que é a existência duma comunidade empresarial emigrante de sucesso, que difere do estereótipo de emigrante português que vigorou até há bem pouco tempo. A análise e as reflexões efectuadas sobre esta comunidade empresarial são baseadas não só em diversa literatura académica que desde finais do século XX tem vindo a analisar e a esquematizar o *ethnic business*, mas também num inquérito efectuado a empresários portugueses na diáspora.

A política do Ministério dos Negócios Estrangeiros, a existência da CMECP e do Conselho das Comunidades Portuguesas, as reuniões anuais em Portugal dos jovens luso-descendentes e até mesmo os programas de televisão, revelam sem dúvida a emergência de um novo olhar sobre a emigração portuguesa que pretende a reaproximação ao território nacional e a sua participação activa na diplomacia económica.

As reflexões efectuadas ao longo deste estudo, após identificar e caracterizar os empresários portugueses da diáspora, pretendem apresentar um possível caminho para a participação activa destes empresários no desenvolvimento económico de Portugal.

As diversas temáticas que orientam este estudo apresentam a seguinte estrutura geral:

No *primeiro capítulo* são abordadas as questões de enquadramento do estudo na realidade portuguesa, tendo em consideração a comunidade empresarial emigrante portuguesa, bem como a metodologia de trabalho utilizada.

O *segundo* e o *terceiro capítulos* visam apresentar a evolução da emigração portuguesa desde o Século XV até à actualidade, descrevendo os países de destino dos emigrantes da diáspora que responderam ao questionário apresentado. São também abordados os motivos da emigração portuguesa e as principais dificuldades que os emigrantes portugueses sofrem actualmente.

O *quarto capítulo* é dedicado à análise dos conceitos teóricos que regem a empresarialidade étnica, abrangendo as estratégias de incorporação na comunidade de acolhimento e os modelos explicativos da empresarialidade defendidos pelo *ethnic business*.

O *quinto capítulo* é dedicado à análise exaustiva do inquérito, abordando o perfil dos empresários da diáspora, os motivos da sua emigração, os investimentos por eles efectuados no país de acolhimento e as empresas étnicas criadas pelos emigrantes objecto deste estudo.

O *sexto capítulo* expõe os investimentos dos empresários da diáspora em Portugal, os factores de (in)sucesso dos mesmos, os meios para promover o investimento dos emigrantes e a sua reaproximação empresarial a Portugal.

No *sétimo capítulo* efectua-se a discussão dos resultados e o prognóstico futuro da empresarialidade imigrante portuguesa.

No *oitavo capítulo* apresentam-se as conclusões finais e as linhas de orientação futuras.

## 1.2 Metodologia

Este estudo de caso investiga um fenómeno contemporâneo cujo principal ponto de partida é: porque é que os empresários portugueses da diáspora atingem o sucesso empresarial no seu país de acolhimento e esbarram com dificuldades infinitas em Portugal?

Para efeitos de investigação optou-se por realizar um estudo de caso baseado num inquérito aberto a empresários da diáspora (ver anexo).

Embora se trate de um estudo inovador cuja temática ainda não foi explorada, verificamos que o número de respostas ao inquérito não foi entusiasta, apesar da difusão do mesmo pela Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas (CMECP). Assim recebemos apenas dez inquéritos, os quais são objecto do presente estudo. As causas para a não resposta são múltiplas, sendo a primeira, a nosso ver, a falta de tempo dos empresários, ocupados a gerir os seus próprios negócios. Em nosso entender são também causas para a não resposta ao inquérito o desejo de não se exporem empresarialmente e o desinteresse face a questões que os remetam para relacionamentos com Portugal, pois têm uma visão bastante negativa do nosso país e das nossas instituições.

Neste sentido pretende-se aferir os motivos pelos quais os empresários da diáspora não investem em Portugal. Será que o problema está na sociedade portuguesa? Será que é um problema de instituições? Como é que Portugal é visto pelos empresários portugueses da diáspora?

A metodologia de trabalho utilizada teve como base um inquérito aberto enviado pela CMECP, por correio electrónico, aos empresários da diáspora. As variáveis do questionário permitiram traçar o perfil dos empresários, os motivos da emigração, os investimentos efectuados no país de acolhimento e em Portugal, as empresas criadas no país de acolhimento, as instituições portuguesas que fomentam o investimento e, como estas poderão não só incentivar o investimento dos emigrantes, bem como favorecer o investimento por parte dos empresários estrangeiros em Portugal.

Este estudo possui limites relacionados com o universo dos empresários das comunidades portuguesas que possuem investimentos directos ou indirectos em Portugal. As limitações incluem a impossibilidade de ordem financeira e disponibilidade de tempo para a nossa deslocação ao estrangeiro ou para a deslocação desses mesmos empresários a Portugal de forma a responderem directamente ao inquérito; a eventual relutância/desconfiança dos empresários em colaborar no estudo; as dificuldades e a demora de comunicação/informação.

### 1.3. Interesse Socioeconómico do Estudo

O interesse do estudo prende-se com o desejo de se unir esforços no sentido de se alcançar um desenvolvimento económico de Portugal, baseado no esforço de todos, quer sejam portugueses da diáspora ou não.

“A presença de significativas comunidades portuguesas e de luso-descendentes em todas as zonas do mundo, o seu dinamismo e a sua bem conhecida capacidade empreendedora, constituem também um excelente “cartão de visita” para a promoção de bens e serviços portugueses nos diferentes países de inserção.”<sup>1</sup>

Acreditamos que uma política que defenda os interesses das comunidades emigrantes, nomeadamente os interesses de carácter empresarial, defende também os interesses nacionais, no sentido em que facilita a actuação dos empresários da diáspora na fixação de investimentos em território nacional, promovendo deste modo a divulgação de Portugal. O apoio a uma comunidade empresarial pendular permite a comunicação entre dois mundos empresariais diferentes e pode constituir um veículo de actualização, informação e inovação do tecido empresarial português.

Numa altura em que se fala de “Diplomacia Económica” o papel das embaixadas e das estruturas ligadas aos emigrantes (câmaras de comércio) ganham cada vez mais importância, pois por um lado reconhece-se a ineficácia das estruturas portuguesas existentes, por outro lado acredita-se no potencial das estruturas ligadas às embaixadas e à comunidade emigrante para favorecer um novo desenvolvimento estratégico de Portugal. Esta é a intenção do governo, expressa em 2003:

---

<sup>1</sup> Seminário Sobre Diplomacia Económica – A Diplomacia Económica, Jan. 2003, in <http://www.min-nestrangeiros.pt/actualizacoes/diplomacia.html>.

“(Para) Promover uma diplomacia económica activa será dada prioridade a uma intervenção diplomática que suporte a promoção externa da economia portuguesa, nomeadamente na detecção e exploração de oportunidades nos domínios do comércio externo, do investimento estrangeiro e da internacionalização das empresas portuguesas. Para esse efeito importará coordenar a acção dos organismos do Ministério da Economia com a actividade das Embaixadas e, bem assim, utilizar a vasta rede consular na identificação de oportunidades de negócio e na promoção de empresas e produtos nacionais,”<sup>2</sup>

Os empresários emigrantes portugueses poderão também constituir uma força impulsionadora do aumento das exportações portuguesas fazendo a ligação entre Portugal e o exterior, contribuindo para o aumento da competitividade e modernização das nossas empresas, a par de uma mudança de mentalidades.

---

<sup>2</sup> Seminário Sobre Diplomacia Económica – A Diplomacia Económica, Jan. 2003, in <http://www.min-nestrangeiros.pt/actualizacoes/diplomacia.html>.



---

## **2. Emigração Portuguesa**

## 2.1 Enquadramento

NEVOEIRO

*Nem rei nem lei, nem paz nem guerra,  
define com perfil e ser  
este fulgor baço da terra  
que é Portugal a entristecer –  
brilho sem luz e sem arder,  
como o que o fogo-fátuo encerra.*

*Ninguém sabe que coisa quer.  
Ninguém conhece que alma tem,  
nem o que é mal nem o que é bem.  
(Que ânsia distante perto chora?)  
Tudo é incerto e derradeiro.  
Tudo é disperso, nada é inteiro.  
Ó Portugal, hoje és nevoeiro...*

*É a Hora!*

Fernando Pessoa, *A Mensagem*

*Nevoeiro*, transmite uma imagem triste e apagada de Portugal, um povo estagnado e desiludido, um país desencantado mergulhado num nevoeiro social e político.

A dispersão e a incerteza vigoram: "Ninguém sabe que coisa quer", "Tudo é disperso, nada é inteiro". A evocação final é um estímulo à construção de um novo império, agora de carácter espiritual, o Quinto Império, é um sinal de alento, determinação e esperança que anseia a dissipação do nevoeiro.

A história de Portugal é constante em períodos de depressão e de recuperação económica, daí a actualidade do poema de Fernando Pessoa. Quando o nevoeiro abate sobre Portugal, os portugueses procuram soluções alternativas de bem-estar social, político e económico que alcançam após períodos de sofrimento, de reflexão e de afirmação "É a Hora!". Para muitos destes portugueses o alcance do "Quinto Império" só é possível através da saída do seu país natal, adquirindo o estatuto de emigrante.

A emigração portuguesa não é um fenómeno recente, ela remonta ao Século XV, à época dos Descobrimentos. Na verdade, os Descobrimentos portugueses abriram a porta à emigração portuguesa. Os portugueses aventureiros embarcavam, nas caravelas e naus e iam à busca do desconhecido nas paragens longínquas da África, Índia, Ilhas Atlânticas, Brasil e Oriente.

“É possível sustentar que a emigração portuguesa, numa primeira fase, se encontra estritamente ligada à constituição de um império comercial para além de uma Europa que necessita de comerciantes residentes para efectuar negócios em diversos locais do império.” (Garcia, 1998,17)

Normalmente, este fenómeno não é apelidado de emigração, mas sim de povoamento visto que:

“A necessidade de ocupação dos territórios recém-descobertos originou a saída de quantidades muito significativas de mão-de-obra portuguesa”. (Garcia, 1998,17).

Os fenómenos de povoamento/colonização e emigração coexistiram sempre:

“Colonizadores e simples emigrantes, porventura, coexistiram sempre.” (Serrão, 1971, p.20).

Como a distinção entre emigração e colonização é difícil de prescrever, Joel Serrão (1971) propõe a seguinte:

“(…) proposta de intento clarificador: se, obviamente, de um ponto de vista estritamente lógico, *emigrante* é género do qual *colonizador* é espécie, reservemos esta última denominação, num conspecto de natureza sociológica, para o indivíduo que abandona o solo pátrio com destino a uma colónia, e devido à iniciativa do Estado ou integração em empresa de âmbito nacional por ele promovida. E chamemos *emigrante* tão-só àquele que resolveu abandonar o País por *motivos pessoais*, livremente concebidos, independentemente de solicitações oficiais e até, muitas vezes, em oposição a estas.” (Serrão, 1971, p.20).

Assim, *colonizadores* são aqueles que saem do país de acordo com prerrogativas do Estado Português para exercer funções de âmbito militar, político e administrativo. *Emigrantes* são aqueles que saem do seu país de livre vontade por motivos essencialmente económicos.

## 2.2 Emigração Portuguesa - Síntese

A dualidade *emigração/imigração* é uma constante na história de Portugal. A imigração em Portugal não é característica única de final do Século XX, ela verifica-se desde a época dos descobrimentos:

“(…) há a ponderar as imigrações de grupos sociais específicos: mercadores e artesãos. São uma constante da história portuguesa a partir dos séculos XIV-XV, desde os flamengos que se instalaram nos Açores às colónias alemã, holandesa e inglesa instaladas em Lisboa e no Porto. E provavelmente também haverá que inserir nesta categoria a colónia espanhola, cuja importância tem passado tão despercebida, como o comércio com este país. (...) A um nível distinto, não como imigração enquanto fenómeno «voluntário», mas como imigração claramente forçada, deveria ser também analisada a contribuição para o povoamento e para o mercado de trabalho dos escravos africanos até meados do século XVIII e, posteriormente, da sua descendência.” (Pereira, 1990, p.738).

A época dos descobrimentos marca também o maior fluxo de saída dos portugueses para o mundo, aparecendo como primeiro país eleito pelos emigrantes portugueses, o Brasil. A partir do Século XVII aumenta o número de emigrantes portugueses que se dirigem para este país.

“Houve um fluxo migratório entre 1650 e 1852 que era quase exclusivamente português, nele se incluíam desde funcionários públicos, a camponeses que encontraram um lugar na colónia, tanto na administração, como nas profissões liberais ou na terra.” (Garcia, 1998, p.18).

A emigração portuguesa para o Brasil acentua-se no Século XIX devido a vários factores: à “fuga” da coroa portuguesa para o Brasil; à descoberta de minas de ouro e de pedras preciosas e consequente perspectiva de um enriquecimento fácil e à extinção da escravatura negra<sup>3</sup>. Muitos dos portugueses que emigraram para o Brasil substituíram a mão-de-obra escrava nas plantações.

---

<sup>3</sup> A abolição da escravatura no Brasil data de 1888. Em Portugal a abolição foi decretada em 1878.

“O colono europeu é solicitado a substituir o escravo nas rudes fainas agrícolas, em condições reais de prestação de serviços que se não afastavam muito das anteriormente existentes e que, muitas vezes, restabeleciam a escravidão de facto.” (Serrão, 1971, p. 23).

Até meados do Século XX os destinos preferidos dos portugueses são as Américas (Venezuela, Argentina, EUA, Brasil...), a Austrália e a Europa (França, Luxemburgo, Alemanha, Bélgica, Holanda, Suécia, Suíça,...). As ex-colónias portuguesas também foram destino preferencial dos portugueses principalmente Angola e Moçambique.

Ao longo dos tempos, os portugueses têm viajado pelo mundo fixando-se em quase todos os países do planeta e fazem-no por variadas razões: pela aventura, pelo desejo de enfrentar o desconhecido, pelo desejo de contactarem com outras culturas e pelo desejo de enriquecer facilmente.

Geralmente, os portugueses emigram das regiões mais pobres, interiores e isoladas do país, especialmente, em épocas de crise económica e de acordo com a oferta e necessidade de mão-de-obra no exterior.

“...é facto assente ser o estabelecimento e a manutenção de um fluxo migratório o resultado conjunto da coexistência de uma pressão endógena no sentido de *sair* (emigrar) com uma força atractiva gerada no exterior e que estimula a *recepção* (imigrar).” (Rocha-Trindade, 1988, p. 313).

Mas, não são só essas as razões:

“(...) as razões de natureza económica relacionadas com o nível de vida, as fracas oportunidades de emprego existentes nas regiões rurais e a incapacidade do tecido produtivo em absorver os contingentes de assalariados e de trabalhadores libertos das actividades agrícolas e de subsistência, contribuíram para acelerar este movimento. Também as razões de natureza política decorrentes do regime Salazarista e da guerra em África justificaram muitas dessas saídas. Refira-se ainda que o incremento da emigração para a Europa, registada entre nós no decurso dos anos sessenta e setenta veio reduzir o tradicional movimento transoceânico e acompanhou a tendência global da emigração intra-europeia igualmente registada noutros países mediterrâneos.” (Arroteia, 2001).

Algumas razões que explicam o contínuo êxodo dos portugueses para o exterior são<sup>4</sup>:

- Missão histórica de difundir a cristandade pelo mundo e converter os infiéis;
- Localização histórica de Portugal encravado entre a Espanha e o Oceano Atlântico<sup>5</sup>;
- Pobreza, falta de trabalho e sobrepovoação entre meados do Século XIX e anos 70 do Século XX;
- Fugas e perseguições religiosas devido à inquisição e à perseguição dos cristãos-novos e dos judeus, fuga às perseguições políticas entre 1926 e 1974 e de 1961 a 1974, fuga de inúmeros jovens ao serviço militar e conseqüente guerra nas colónias;
- Espírito aventureiro e tradição de navegação por outros mundos desde o Século XV.

Face aos seus problemas e aos problemas do país, o português, prefere emigrar e tentar a sorte noutras paragens, considerando esta solução a mais lucrativa em termos pessoais.

A emigração portuguesa, à semelhança de muitas outras, iniciou-se com a saída da mão-de-obra masculina. O homem vai à frente efectuando a prospecção do mercado de trabalho, abrindo caminho e preparando o terreno para a fixação da mulher e dos filhos, dando-se finalmente o reagrupamento familiar. Este significa a reunião da família nuclear e o conseqüente afastamento do seu território de origem.

A relação dos emigrantes portugueses com o país de origem difere de acordo com o país de acolhimento. Assim, verificam-se grandes diferenças entre emigrantes fixados na Europa e emigrantes fixados nos territórios extra-europeus.

Os emigrantes fixados em países extra-europeus visitam Portugal com menos frequência e, raramente desejam regressar ao país natal, excepto para passar férias. Os portugueses que emigraram para a Europa visitam Portugal mais frequentemente (Klein, 1993). Na emigração intra-europeia prevalece a emigração temporária, pois o objectivo dos emigrantes é a angariação de fundos para construir casa e algumas economias, proporcionadoras de um maior poder de compra associado a um aumento do nível de vida.

Os emigrantes portugueses extra-europeus são mais susceptíveis a perder quase por completo o contacto com Portugal, contudo, apesar da distância geográfica mantêm sempre relações com o país de origem – algumas delas são meramente simbólicas, mas remetem para uma identidade portuguesa -, é o caso dos portugueses do Hawai que perderam o

---

<sup>4</sup> Consultar: Carlos Fontes, *Porque emigram os portugueses?* In <http://imigrantes.no.sapo.pt/page6razoes.html>.

<sup>5</sup> A localização periférica de Portugal significava um retardamento da informação e de tudo o que era inovador na altura. Assim o mar era visto como a fuga para a frente, a descoberta de novos mundos e o alcance de informações desconhecidas no velho continente europeu.

vínculo a Portugal há várias décadas, que apesar de não falarem a língua portuguesa, reconhecem algumas palavras de origem portuguesa e que por sinal fazem parte do vocabulário da ilha. Mesmo assim, estes cidadãos de origem portuguesa continuam a reiterar a sua pertença à comunidade lusa (Gomes, 2002). Pelo contrário, os emigrantes portugueses extra-europeus residentes nos PALOP's (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa) ou em territórios cuja soberania portuguesa se fez sentir, são menos susceptíveis a perder o contacto com Portugal, uma vez que as circunstâncias históricas, políticas, religiosas e culturais mantiveram-nos muito próximos à identidade portuguesa, conservando assim, as suas afinidades e o sentido de pertença à comunidade lusa.

As diferenças de relacionamento face a Portugal, entre emigrantes portugueses extra-europeus e intra-europeus resultam também, entre outros factores, das políticas de imigração existentes nos países de acolhimento. Os países europeus apresentam políticas de imigração «fechadas», enquanto que os extra-europeus apresentam políticas de imigração «abertas», «integradoras».

“A política da emigração é uma vertente da política económica e social que dificilmente pode ser compreensível sem uma perspectiva global desta última. Carece igualmente de ser confrontada com a política de imigração dos principais países de destino, em relação à qual constitui quase sempre uma resposta.” (Pereira, 1990, p. 735).

As políticas de imigração dos países extra-europeus incentivam a absorção dos imigrantes no espaço nacional de cidadania, por seu lado, as políticas de imigração dos países europeus pretendem utilizar os recursos de mão-de-obra estrangeira, nem sempre assumindo os encargos com esta população.

Assim, os emigrantes portugueses residentes em países extra-europeus preferem instruir-se, apostar na educação dos filhos, viver e investir no seu país de acolhimento, enquanto que, os emigrantes portugueses radicados na Europa dão primazia ao carácter temporário da emigração, ansiando um dia regressar e investir no seu país. Deste modo, preocupam-se com a educação dos filhos e com o ensino da língua portuguesa aos seus descendentes. Os seus desejos passam pois por amealhar algum dinheiro para adquirir casa, carro e estabelecer um negócio que os suporte na velhice (Rocha-Trindade, 1998).

A emigração portuguesa para a Europa é um fenómeno recente comparado com a emigração transoceânica. As saídas intra-europeias dos portugueses para França - na sua

maioria clandestinas, devido aos condicionalismos políticos, sociais e económicos vividos por Portugal na década de 60 -, ultrapassaram as saídas para o Brasil a partir de 1963 (Rocha-Trindade, 1998).

“A década de 60 representa uma viragem histórica na emigração portuguesa marcada pela preferência de um novo destino: a Europa.

(...) Verifica-se, então, o segundo grande movimento emigratório português que até finais dos anos 70 destituiu o Brasil e a América dos seus papéis de destinos principais. (...) de tal modo que as saídas para França ultrapassaram, a partir do ano de 1963, as saídas para o Brasil.” (Garcia, 1998:51).

Segundo Garcia (1998), a emigração intra-europeia foi motivada pelas políticas restritivas de imigração do Brasil e pela necessidade de mão-de-obra que a reconstrução europeia do pós guerra exigia, bem como pelo desenvolvimento tecnológico e industrial que se fazia sentir nos países do centro e norte da Europa, originando a deslocação de mão-de-obra do Sul para o Norte da Europa. A mão-de-obra era recrutada através de intermediários que aliciavam os jovens portugueses a emigrar, integrando-os na maior parte dos casos, em redes clandestinas de emigração que nesta altura, suplantaram as redes legais de emigração. Este fenómeno verifica-se pela discrepância entre os dados oficiais da emigração portuguesa (que exclui os clandestinos) e os dados oficiais dos países receptores dos emigrantes portugueses, os quais englobam todos os emigrantes portugueses (clandestinos e legais).

Na Europa, a França lidera como principal país de destino dos portugueses, até meados dos anos 80, altura em que rivaliza com a Suíça (Ramos, 1990).

A revolução do 25 de Abril de 1974 e a crise petrolífera originaram uma alteração no fenómeno migratório, os destinos europeus fecharam-se sendo de maior relevância os fluxos migratórios, ainda que modestos, para outros países: Canadá, Estados Unidos da América (EUA), Venezuela, África do Sul, Austrália, etc.

“A emigração portuguesa nos anos 80 intensificou os seus sinais de saída (principalmente do Norte e Centro do País), coincidindo com uma diminuição relativa do retorno (Ramos, 1990, Cap. XIII) e o aumento da imigração estrangeira localizada nas regiões metropolitanas mais desenvolvidas (Lisboa, Faro, Setúbal, Porto); qualquer destes fenómenos tende a intensificar as assimetrias litoral/ interior em Portugal.” (Ramos, 1995, p. 130).



## 2.3 Panorama Actual da Emigração Portuguesa

Desde os anos 50 que a emigração portuguesa se caracterizou por trabalhadores com pouca ou nenhuma qualificação profissional ou técnica, mas nas últimas décadas do Século XX a saída de mão-de-obra qualificada sofreu um acréscimo significativo:

“A emigração de profissionais altamente qualificados não ultrapassava, nos anos 80, os 4% do total de activos com profissão, enquanto que a dos trabalhadores de produção da indústria foi de 68,9% e 60,3% em 1980 e 1988 respectivamente. Houve algumas alterações na composição sócio-profissional dos emigrantes aumentando a proporção dos trabalhadores semi-qualificados, relativamente aos trabalhadores rurais não qualificados que, nos anos 50/60 e início dos anos 70 emigraram para França e Alemanha.” (Ramos, 1995, p. 130).

Actualmente, os emigrantes portugueses apresentam melhores qualificações e competências que os seus antepassados. Esta situação justifica-se pela diminuição da taxa de analfabetismo e pelo aumento na frequência da escolaridade obrigatória e, conseqüentemente, surgem outros factores que contribuem para a saída destes portugueses: a ocupação de lugares nos quadros das empresas nacionais que se decidem pela internacionalização<sup>6</sup> e nos quadros das instituições da União Europeia; a elevada taxa de desemprego que atinge os jovens com ensino superior - em 2001 foi de 13,4% [Instituto Nacional de Estatística – (INE)]; a inexistência de saídas profissionais para certas áreas do mercado de trabalho, por exemplo os investigadores.

Nos últimos anos do Século XX a emigração portuguesa sofreu algumas alterações, nomeadamente, um aumento da emigração temporária face à emigração permanente, sendo essencialmente constituída por mão-de-obra jovem e masculina. Entre 1992-2002 os valores da emigração temporária tinham ultrapassado os da emigração permanente (INE).

---

<sup>6</sup> A deslocalização empresarial pode ser um substituto da imigração, pois a empresa aproveita a mão-de-obra mais barata do país receptor da filial da empresa, se comparada com a mão-de-obra imigrante do país sede da empresa, por outro lado fixa os trabalhadores ao seu país, evitando a imigração (Ramos, 1995).

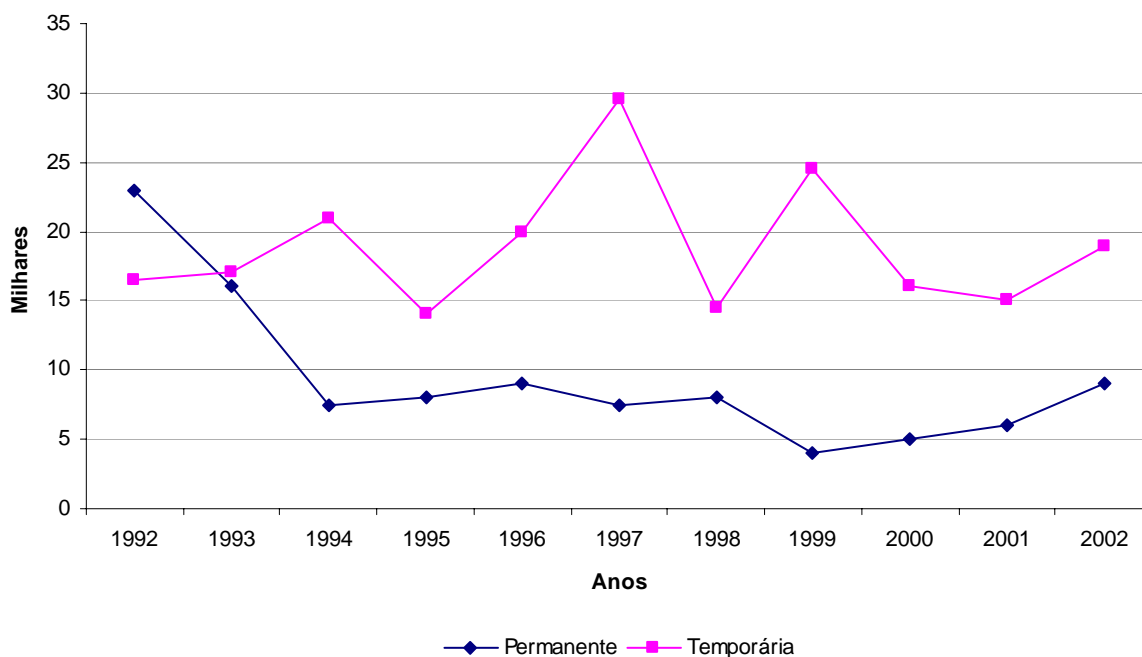


Fig. 1 - Emigração Permanente e Temporária: evolução 1992-2002 (Fonte: INE)

Relativamente às habilitações literárias:

“A análise dos graus de instrução dos portugueses que saíram revela que a população que emigrou de forma permanente apresenta níveis de ensino superiores em comparação aos que saíram de forma temporária. 52,3% dos portugueses que emigraram possuem o grau de instrução ao nível do 3º ciclo, secundário e superior, contra 47,7% dos que têm apenas o ensino básico (1º ciclo) ou nenhum grau de instrução. Ao contrário das vagas emigratórias dos anos 60, apresentam mais habilitações e competências profissionais.” (Ramos 2003, p. 63)

Em 2003, o número total de portugueses ou habitantes de origem portuguesa, a residir no estrangeiro perfizeram um total de 4,9 milhões distribuídos da seguinte forma: 31% na Europa, 58% na América, 7% em África, 3% na Ásia e 1% na Oceânia<sup>7</sup>.

Os destinos preferenciais dos portugueses no início do Século XXI continuam a ser essencialmente europeus: França, Suíça, Espanha e Reino Unido, mas também Brasil, Canadá.

<sup>7</sup> Dados da Direcção Geral dos Assuntos Consulares e das Comunidades Portuguesas (Ministério dos Negócios Estrangeiros e Comunidades Portuguesas) a partir de informações transmitidas pelas Embaixadas e Consulados de Portugal, tendo por base as estatísticas dos países de acolhimento e inscrições consulares.

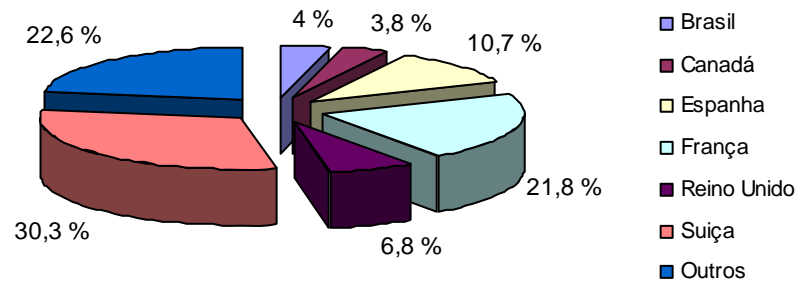


Fig. 2 - Emigração Total segundo o País de Destino, 2002 (Fonte: INE)

Na União Europeia, Portugal é um dos Estados-membros com o maior número de população fora do seu território e a residir no espaço comunitário. A presença destes portugueses é de grande importância económica, social e cultural quer para o país de acolhimento, quer para Portugal.

A mão-de-obra imigrante é extremamente lucrativa para o país de acolhimento uma vez que o “custo de criação e formação dos jovens migrantes em idade activa é feito pelo país de origem, e o potencial desta mão-de-obra nada custou ao país de acolhimento” (Ramos, 2003 b).

Actualmente, Portugal também beneficia de mão-de-obra imigrante. De acordo com Ramos (2000; 2004) Portugal fornece mão-de-obra pouco qualificada para os países do centro e norte da Europa e recebe trabalhadores imigrantes de países em vias de desenvolvimento (antigas colónias africanas). Para os PALOP's, Portugal, envia quadros e profissionais qualificados, semelhantes aos que recebe dos países da UE.

A dualidade emigração/imigração continuou a verificar-se em 2000 e 2001, mas o número de imigrantes que entraram em Portugal foi muito superior. Portugal passou de país emissor, de emigração, a país de acolhimento, de imigração.

“o número de imigrantes em Portugal representa cerca de 5% da população total, enquanto que o retorno dos emigrantes portugueses diminuiu.” (Ramos, 2003, p. 59).

Parafrazeando Ramos (1995, p. 133) a heterogeneidade é a característica fundamental da população imigrante residente em Portugal, regra geral, os trabalhadores qualificados são oriundos da Europa e os menos qualificados de África, sobretudo trabalhadores dos PALOP's. Da Europa vêm dois tipos de mão-de-obra qualificada: a de origem no Leste Europeu que tem como destino os trabalhos mais pesados na construção civil; e a de origem no Ocidente Europeu que ocupa, em Portugal, altos cargos em delegações das instituições europeias, em empresas multinacionais, no ensino, na investigação, etc.

Assim, verifica-se uma etnicização do mercado de trabalho português principalmente na construção civil. No entanto, é neste sector de actividade que se situa a maioria dos emigrantes portugueses na Europa. (Ramos, 1995)

As migrações são determinadas pelos diferenciais de salários, pelas possibilidades de emprego, pelo sistema de segurança social, pelo sistema educativo, ou seja, questões essencialmente económicas. Estas questões são determinantes na caracterização de pobreza intimamente relacionada com aspectos estruturais da sociedade. Em 1999, a pobreza atinge 21% da população portuguesa (Ramos, 2003 a).

A política social e económica portuguesa deve ir no sentido de fixar a sua população evitando que emigre para outros territórios. A população activa jovem deve favorecer o enriquecimento de Portugal e não o país de acolhimento. Para isso, Portugal deve investir fortemente na educação.

A educação-formação é um factor estratégico do desenvolvimento, só com um alto nível de qualificação dos trabalhadores portugueses é que se alcança a modernização das actividades económicas e a diversificação do tecido produtivo. É preciso também estimular a produtividade, competência e competitividade que por sua vez provocará a subida dos salários e dos rendimentos familiares.

A emigração portuguesa fez aumentar o comércio com o exterior e o crescimento do turismo, o que significa novas oportunidades de emprego e desenvolvimento do país. Este fenómeno verifica-se ao nível dos produtos étnicos portugueses que são exportados e posteriormente vendidos no seio da comunidade étnica portuguesa, por outro lado e, principalmente, em altura de festas como o Natal e a Páscoa, assiste-se a um fluxo de familiares de emigrantes portugueses que se deslocam aos países de acolhimento dos seus familiares emigrados com o objectivo de rever a família e de conhecer as formas de ser e de estar da comunidade de acolhimento. Deste modo, favorece-se os negociantes portugueses de transportes e, no

caso da passagem ser adquirida pelo familiar emigrado, a agência de viagens lusa situada no seio da comunidade étnica.

De igual modo, a comunidade portuguesa ao se relacionar com a comunidade de acolhimento, desperta nesta a curiosidade e o desejo de conhecer o país de origem de alguns amigos imigrantes, por isso é também frequente verificar a presença de estrangeiros a passar férias em Portugal, principalmente os de origem francesa, que procuram no nosso país as histórias e belezas relatadas por emigrantes portugueses.

Seguindo esta orientação, toda e qualquer emigração é factor de desenvolvimento, por um lado do país de origem e, por outro lado, do país de residência, pois contribui para os índices de produtividade e de crescimento económico.

---

### **3. Países de Destino dos Emigrantes Portugueses**

### 3.1 Introdução

A temática dos países de destino escolhidos pelos empresários da diáspora que colaboraram na elaboração deste estudo, bem como a apresentação, de uma forma genérica, das características do país, dos motivos da emigração portuguesa e a vivência actual dos emigrantes portugueses, descrita pela Direcção Geral dos Assuntos Consulares e Comunidades Portuguesas (DGACCP) é apresentada de seguida, iniciando-se com os países de destino extra-europeus e posteriormente os intra-europeus.

### 3.2 Brasil

A descoberta do Brasil no ano de 1500 por Pedro Álvares Cabral marca o início de uma série de viagens de povos lusitanos para o continente da América Latina. Contudo, a emigração Portuguesa para o Brasil foi menor do que a verificada para África, cerca de 100 mil e 700 mil emigrantes portugueses respectivamente (Venâncio, 2000). Tal situação justifica-se por motivos políticos, uma vez que o povoamento de África era prioritário.

Os emigrantes portugueses do Século XVI e XVII que emigraram para o Brasil podem-se agrupar em duas categorias: os abastados financeiramente que tomaram conta da exploração da cana-de-açúcar e os emigrantes pobres constituídos por deportados, ciganos e cristãos-novos.

De meados do Século XVIII a meados do Século XIX podemos também agrupar duas categorias de emigrantes: uma primeira categoria mais rica, culta e educada que se instala com a família real no Brasil, exercendo profissões liberais ou investindo em áreas de negócio. Esta emigração é geralmente designada de elite e era mais culta e educada que a maioria dos portugueses residentes em Portugal; a segunda categoria oriunda das regiões mais pobres de Portugal, principalmente do Minho, constituída por portugueses analfabetos, sem dinheiro para investir, que procuravam trabalho e salário. Os motivos da emigração desta segunda categoria de emigrantes portugueses prendem-se com a alta taxa demográfica que se verifica na região e pela descoberta de ouro no Brasil (Klein, 1993).

A partir de meados do Século XIX a maioria dos emigrantes portugueses pertence à classe social baixa, contudo, surgem algumas alterações na emigração. Até aqui, emigravam primeiramente os homens que iam em busca de dinheiro para posteriormente regressar e se

juntar à família, mas a partir de meados do Século XIX, passaram a emigrar cada vez mais mulheres e crianças. Esta emigração é motivada por vários factores internos: elevada taxa de natalidade; intenso crescimento demográfico acompanhado por um crescimento económico igualmente rápido de alguns proprietários rurais; mecanização de algumas actividades agrícolas; empobrecimento de pequenos proprietários rurais; graves problemas ao nível da distribuição das terras; ritmo de expansão lento do sector industrial, entre outros. Esta conjugação de factores favorece a saída das pessoas em busca de melhores condições de vida, resultando assim, o aparecimento de um grande fluxo emigratório quer para o Brasil, quer para os EUA (Serrão, 1971; Klein, 1993).

No Brasil, os emigrantes portugueses do Século XIX, para além de trabalharem nas grandes obras públicas (rede ferroviária e telecomunicações) exerciam tarefas nas fazendas de café e açúcar, que não eram pretendidas pelos escravos recém libertados e pelos fazendeiros, pois aqueles exigiam salários superiores aos emigrantes. Os empresários agrícolas pagavam a travessia do Atlântico e a viagem até às fazendas, contudo a maior parte dos portugueses iam a expensas próprias, sem precisar de apoio para a viagem. A escolha do Brasil como país de emigração era essencialmente justificada pela facilidade linguística, laços históricos, facilidade de naturalização, salários mais elevados, existência de vastas redes de solidariedade e uma integração relativamente fácil na sociedade brasileira (Klein, 1993).

As profissões exercidas pelos portugueses situavam-se ao nível do comércio retalhista, proprietários de terras (capitalistas), alguns proprietários de fábricas (têxteis e máquinas-ferramentas), agricultura, caixeiros, trabalhadores contratados para a indústria e artífices especializados.

Os emigrantes eram oriundos das regiões mais pobres onde existia uma taxa de natalidade elevada: distritos do litoral e interior norte onde predominava o minifúndio. Esta situação também se verificou nas ilhas da Madeira e Açores.

“A maioria dos emigrantes portugueses eram provenientes dos distritos mais densamente povoados do continente. Assim, dos 1 306 501 portugueses que emigraram entre 1855 e 1914, 78% eram originários do continente. Deste total, 82% foram para o Brasil, 2% para a Argentina e 15% para os Estados Unidos. Se o Brasil era o principal destino dos emigrantes do continente, para as populações das ilhas a principal zona de emigração eram os Estados Unidos. 1910 constitui um exemplo típico dessa distribuição da emigração.



Apenas 20% dos 40 000 emigrantes eram originários das ilhas, mas, desses 20%, 79% foram para os Estados Unidos. Dos emigrantes originários do continente apenas 6% não foram para o Brasil.” (Klein, 1993, p. 236).

A chegada de imigrantes portugueses pobres contribuiu para a formação de uma imagem negativa dos portugueses, pois estes, pela sua condição, eram muito diferentes da emigração de elite e aristocrática.

Até meados do Século XX a emigração para o Brasil decresceu devido às duas guerras mundiais e consequente limitação de entrada de emigrantes nas Américas, e devido à diminuição dos transportes transatlânticos, a crise económica na década de 30 e o aumento do desemprego. Outro factor foi o favorecimento da emigração para África após a II Guerra Mundial, não só para ingresso no serviço militar, como também para a ocupação de cargos administrativos e do povoamento em geral. O próprio Brasil também contribui para esta situação com a desvalorização da moeda (cruzeiro) em 1960 e com a instabilidade política vivida.

A expansão do mercado de trabalho na Europa redireccionou também, a emigração para países mais próximos, que necessitavam de mão-de-obra para as reconstruções do pós-guerra. Este fenómeno originou também a partida de muitos emigrantes ilegais. Outros destinos eleitos pelos portugueses foram a Venezuela, o Canadá e a África do Sul.

### **3.2.1 Emigração pós 25 de Abril para o Brasil**

A partir de 1974/1975 existe um número significativo de portugueses oriundos das ex-colónias que emigram para o Brasil, principalmente de Angola.

“(…) trata-se da fuga de quadros ocorrida logo após o 25 de Abril, na sequência das várias convulsões políticas e económicas de então. Os dados por países de destino confirmam que 48,6% e 29% dos migrantes de “topo”, em 1975 e 1976, se dirigiam para o Brasil.” (Peixoto, 1999, p. 109)

Na década de 80 e 90, a emigração para o Brasil decresceu, sendo acompanhada do retorno de alguns portugueses aí residentes, situação motivada pela adesão de Portugal à União Europeia, pela melhoria das condições de vida em Portugal, pelo decréscimo da população e consequente envelhecimento da mesma. O Brasil passou de país receptor de imigração para país fornecedor de mão-de-obra emigrante.

Actualmente, a emigração para o Brasil não é significativa, embora sendo muito difícil estabelecer números exactos de portugueses residentes no Brasil (dado que a dupla nacionalidade esconde a realidade), as estimativas apontam para cerca de 277 000<sup>8</sup>, pertencendo a uma faixa etária envelhecida, fixados essencialmente nos Estados de S. Paulo e Rio de Janeiro. Estes portugueses exercem funções em todos os ramos das actividades económicas: comércio, indústria, hotelaria, agricultura, pecuária e serviços. Constatam-se também uma melhoria do estatuto profissional dos mesmos registando-se um número significativo de indivíduos exercendo profissões científicas, técnicas e artísticas (DGACCP, 2000)<sup>9</sup>.

Segundo dados da DGACCP (2000) os portugueses no Brasil enfrentam problemas de várias índoles, tais como, a idade avançada, o fim da idade activa, o desemprego e a falta de qualificações para arranjar outro. As dificuldades financeiras emergem devido, nomeadamente, à falência ou à incapacidade de gerir os seus próprios negócios, acrescidas muitas vezes pela não inscrição no sistema de segurança social, pelas baixas reformas e pela subida do custo de vida.

Outros obstáculos que os portugueses do Brasil enfrentam são a diluição ou a inexistência de laços familiares em Portugal e também o não desejo de contactar os familiares portugueses. Para além destes, a comunidade portuguesa no Brasil, juntamente com outras comunidades, enfrenta os raptos que por vezes resultam em assassino. Assim à DGACCP os portugueses no Brasil:

“(…) solicitam apoio para:

- pagamento das viagens de regresso definitivo a Portugal;
- a obtenção de uma habitação de tipo social;
- uma vaga num lar de idosos.

Na sua maioria, são casais, mas também mulheres e homens que dizem viver sós e não terem familiares nem em Portugal, nem no Brasil que os possam ajudar.”<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Dados de 1987-1989 Recadastramento de Estrangeiros. Direcção Geral de Assuntos Consulares e Comunidades Portuguesas (DGACCP).

<sup>9</sup> “Visita de Sua Excelência o Presidente do Brasil a Portugal”, DGACCP, DAX, 2000/02/29.

<sup>10</sup> Idem. DGACCP.

### 3.3 Estados Unidos da América

A presença dos portugueses nos EUA remonta provavelmente ao Século XV, muito antes da descoberta do Continente Americano por Colombo. Existem mesmo algumas provas documentais que poderão atestar a presença de portugueses na costa oriental dos EUA, designadamente, alguns nomes nativos que utilizam terminologia portuguesa, tais como, “baccalaos” para designar bacalhau e “labrador” - nome atribuído a um território americano. Outro vestígio é a inscrição encontrada numa rocha perto de Dighton em Massachusetts:

“a data inscrita era 1511 e dizia,« *Miguel Cortereal, pela vontade de Deus, chefe dos Índios.*» Na Dighton Rock estão gravados o brasão português e a cruz cristã (Santos, 1995).”

Existem muitas outras referências que atestam a presença dos portugueses no Continente Americano. Os portugueses, principalmente os açorianos, deslocavam-se frequentemente àquelas paragens incluídos na tripulação de naus e caravelas de pesca, além de pescadores eram exploradores e colonos.

Uma outra forte evidência de que os portugueses poderão ter sido os primeiros a descobrir o Continente Americano é a de que Colombo antes de se dirigir à monarquia espanhola usufruiu dos ensinamentos e saberes do seu sogro Bartolomeu Perestrelo (navegador ao serviço dos monarcas portugueses), o que lhe aguçou a curiosidade e o desejo de se aventurar pelos mares, ansiando por grandes descobertas<sup>11</sup>.

Os açorianos estavam em constante contacto com a América devido à actividade piscatória, principalmente da pesca à baleia, sendo recrutados por baleeiros para a pesca à baleia (Garcia, 1998, p.35). Os baleeiros permitiram o contacto dos açorianos com os EUA, originando inicialmente a imigração masculina logo seguida do reagrupamento familiar em terras americanas.

A emigração portuguesa para os EUA começa a ter expressão a partir do Século XIX. Os emigrantes portugueses tinham como principal objectivo alcançar uma vida mais próspera e elegia-se como razões prioritárias para a emigração: as perturbações políticas; a sobrepopulação dos Açores e a falta de terra. Assim, pode-se registar três grandes vagas de emigração para os EUA (Santos, 1995):

---

<sup>11</sup> Consultar o site oficial da Biblioteca do Congresso dos EUA, in <http://www.loc.gov/rr/hispanic/portam>.

- 1820 a 1870, motivada essencialmente pela instabilidade política que se vivia em Portugal após a fuga da família real para o Brasil, a luta entre liberalistas e absolutistas, a guerra civil, e as dificuldades económicas;
- 1870 a 1930, motivada pela aproximação com os EUA consubstanciada nas viagens marítimas regulares que se iniciaram para os EUA, a mudança do Cônsul dos EUA da Horta para Ponta Delgada, a queda do regime monárquico em 1910, a fuga ao serviço militar obrigatório para a I Guerra Mundial, as dificuldades económicas, a falta de emprego, a fuga à pobreza e a subida dos impostos;
- 1960 à actualidade, motivada essencialmente pelo regime ditatorial salazarista, o serviço militar obrigatório para combater na guerra colonial, a instabilidade política e as graves dificuldades económicas.

De 1921 a finais da II Guerra Mundial foram decretadas várias leis que restringiam a emigração para os EUA. Estas leis estabeleciam quotas para a emigração limitando a entrada de imigrantes. Contudo, em 1957 após a erupção vulcânica do Faial, os EUA admitiram imigrantes açorianos como refugiados e, em 1960 e 1964 o tremor de terra foi o responsável pela introdução de mais legislação favorável à entrada de imigrantes açorianos.

Nos EUA, as actividades económicas desenvolvidas pelos açorianos eram essencialmente na indústria baleeira em *New Bedford* (porto baleeiro mais importante do globo), na pesca do bacalhau e outras actividades piscatórias; na indústria (com especial relevo a indústria têxtil – *Fall River e Providence*); na agricultura - principalmente aqueles que fixaram residência na Califórnia (Garcia, 1998:35).

Regra geral, os pescadores portugueses que se fixaram na Califórnia tentaram primeiro a sua fixação na parte Oeste dos EUA e a partir de 1850, com a descoberta de ouro, alguns destes pescadores deslocaram-se para as minas de ouro em *Sacramento Valley*. No entanto, a partir das últimas décadas do Século XIX os portugueses que se fixaram na Califórnia exerciam as suas actividades económicas na agricultura, incluindo os lacticínios, cultivo intensivo de vegetais e frutas. Por vezes, ao trabalho assalariado acresce a propriedade, ou seja, o exercício de uma actividade por conta própria - barbeiro, alfaiate ou algumas tarefas de construção civil simples (Monteiro, 1993).

Foi rápida, a integração dos Portugueses na cultura americana, incentivada pela política de integração: frequência de aulas de inglês, adaptação à cultura e sociabilidade americanas, e adesão de muitos operários portugueses às uniões de trabalhadores. Os portugueses eram bastante representativos e possuíam consciência operária, possibilitando uma aculturação

rápida. Por vezes verifica-se a “ocultação” da origem Portuguesa, principalmente da segunda geração, como forma de melhor se integrar no país de acolhimento.

À medida que se verifica a integração, os portugueses vão detendo negócios, alugando habitações, emprestando dinheiro, participam nas eleições, votam e são eleitos para cargos políticos. Nas décadas de 70 e 80 começa a verificar-se uma mobilidade social ascendente no seio dos emigrantes portugueses, que dispersam as suas residências por áreas não tradicionais em zonas urbanas, afastando-se das “little Portugal”, que agora são procuradas pelos emigrantes recém chegados. Os portugueses que se mantêm nas “little Portugal” possuem algum interesse de âmbito comercial, são por exemplo construtores civis, agentes de viagens, importadores e exportadores, merceeiros, manifestando interesse em se manter ligados à mão-de-obra e aos clientes portugueses (Monteiro, 1993).

Apesar da grande maioria de emigrantes portugueses ser oriunda dos Açores, há também emigrantes oriundos do continente, principalmente da região norte e interior. Os destinos dos Portugueses nos EUA situaram-se tradicionalmente em *Massachusetts*, na Califórnia ou no Hawai. Actualmente:

(...) os sete Estados com uma maior comunidade luso-americana são, por esta ordem, Califórnia, Massachusetts, Rhode Island, New Jersey, Hawai, Connecticut e New York.” (Vicente, 1998, p. 60).

Os imigrantes portugueses situam-se numa faixa etária jovem, constituindo mão-de-obra activa, com um número de homens ligeiramente superior ao das mulheres (DGACCP, 2000)<sup>12</sup>.

Pode-se afirmar que a maioria dos imigrantes portugueses exerce a sua profissão por conta de outrem, nos seguintes ramos de actividade:

“Um número significativo de portugueses trabalha na industria têxtil (Estado de Rhode Island, Pensylvania, e New Jersey), na joalharia (Estado de Rhode Island), na construção civil (Estado de Pensylvania, Rhode Island, Massachusetts, New Jersey e Connecticut), na indústria de madeiras e agricultura (Estado da Califórnia), nas pescas (Estado da Califórnia e Massachusetts), nos serviços (Estado de New Jersey e de Massachusetts) na construção naval e na industria de automóveis (Estado de Rhode Island), na

---

<sup>12</sup> “Visita de Sua Excelência o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas aos Estados Unidos da América do Norte”, DGACCP, DAX, 2000/03/02.

hotelaria (Estado de New York e Washington), nas indústrias vidreira, de transformação de cobre e estanho, de armamento e electrónica (Estado de Connecticut) e no Comércio (Estado de Massachusetts, Rhode Island, New Jersey e Califórnia).” (DGACCP, 2000<sup>13</sup>).

As estatísticas oficiais de 2003 revelam que a emigração para os EUA está a decrescer (*Bureau of Citizenship and Immigration Services - BCIS*), tendo-se situado abaixo de um milhar de emigrantes contra os 2 984 em 1996.

Actualmente verifica-se uma aproximação a Portugal dos emigrantes portugueses nos EUA, incentivada quer pelas políticas americanas de não discriminação e respeito pelas etnias, quer por um acompanhamento aos portugueses residentes no estrangeiro por parte da Secretaria de Estados das Comunidades Portuguesas, quer pela presença da Igreja Católica que fortalece os laços religiosos e culturais com a Pátria.

### 3.4 Austrália

A presença de portugueses na Austrália remonta ao Século XVI. Existem alguns vestígios arqueológicos que provam a existência de portugueses por aquelas paragens, situação provável dado o carácter aventureiro do povo português que cedo se aventurou pelos mares e oceanos em busca de paragens exóticas tais como a China, Japão e Timor.

“...Os portugueses exploraram partes da costa noroeste da Austrália - possivelmente 250 anos antes da viagem do capitão Cook em 1770. Tal facto seria facilitado pela existência de uma colónia portuguesa em Timor (apenas a 475 quilómetros da costa australiana) de 1516 a 1975.”<sup>14</sup>

Contudo, a Austrália permaneceu durante muitos séculos como local de passagem de portugueses que raramente aí se estabeleciam ou se fixavam preferindo outras paragens, tais como, a Índia, China, Timor ou Japão.

A presença de portugueses passou a ser notória após a II Guerra Mundial, mais precisamente nos anos 50, com a fixação de alguns portugueses oriundos da ilha da

---

<sup>13</sup> “Visita de Sua Excelência o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas aos Estados Unidos da América do Norte”, DGACCP, DAX, 2000/03/02.

<sup>14</sup> Consultar o site do Consulado de Portugal em Sydney, in <http://www.consulportugalsydney.org.au/comunidade.asp>.

Madeira em *Fremantle*, estabelecendo aí uma comunidade piscatória. O maior fluxo de portugueses verificou-se entre os anos 60 e 80 do mesmo século, situação justificada pela instabilidade política que se vivia em Portugal, guerra colonial, fim do regime salazarista em 1974 e independência de Timor em 1975.

O número total de portugueses residentes na Austrália é cerca de 50 000<sup>15</sup> englobando portugueses e luso-descendentes que se distribuem principalmente pelas cidades de *Sydney, Melbourne, Perth, Fremantle* e *Darwin*. No entanto, a comunidade falante da língua portuguesa vai além dos portugueses e luso-descendentes, ela abrange imigrantes vindos de Macau, Timor-Leste, Cabo Verde, Moçambique, Angola, Goa e Brasil.

A dupla nacionalidade na comunidade portuguesa é extremamente frequente: 77,9% dos portugueses possuem nacionalidade australiana, sendo uma percentagem superior às outras nacionalidades que é de 75,1%.<sup>16</sup>

De acordo com os Censos Australianos de 2001 podemos concluir que:

- A média de idades dos portugueses é de 44.9 anos: 52% são homens e 48% são mulheres;
- 71,1% não possuem habilitações literárias ou profissionais, dos quais 8,8% estão a frequentar uma instituição de ensino, 29,9% possuem habilitação literária ou profissional, 7,4% possuem licenciatura, 13,8% possuem nível técnico, secundário ou universitário sem licenciatura;
- A taxa de participação activa no mercado de trabalho é de 61,8% e a taxa de desemprego é de 6.5%. As mesmas taxas na população Australiana correspondem a 63% e 7,4% respectivamente;
- Do total dos portugueses empregados 45,2% trabalham em áreas qualificadas, 27,2% em áreas semi-qualificadas e 27,6% em áreas não qualificadas. As mesmas taxas na população Australiana correspondem a 52,6%, 28,9% e 18,6% respectivamente.

Na Austrália, os portugueses laboram na construção civil, comércio, alimentação, restauração e limpeza, existindo mesmo alguns grupos empresariais nas áreas da construção civil, cadeias de restauração e produção de carnes.

Os Portugueses na Austrália apresentam bons índices de integração e baixos, senão raros, níveis de pobreza.

---

<sup>15</sup> Dados do Consulado de Portugal em Sydney, baseados na análise do Censo de 2001.

<sup>16</sup> Idem.

### 3.5 Macau

A presença portuguesa em Macau remonta ao Século XVI, altura em que o território constituía um entreposto comercial entre o ocidente e o oriente. O comércio floresceu com a China, assumindo Portugal, o monopólio das ligações comerciais entre os dois Estados e os Estados Europeus.

A importância comercial de Macau decresceu com a presença do Reino Unido em *Hong Kong*, que passou a ser o ponto ocidental mais importante da China em meados do Século XIX.

De acordo com o Ministério dos Negócios Estrangeiros:

“(...) a posse de Macau surgiu como recompensa pela preciosa acção dos portugueses na aniquilação dos piratas aí estabelecidos e que devastavam as costas da região, mas mantêm-se grandes divergências entre os estudiosos sobre as origens da colónia. Certo é, porém, que a colónia, essencialmente mercantil, com maior ou menor autonomia e legitimidade, se manteve ao longo dos séculos, sobrevivendo a grandes vicissitudes e ao ocaso dos seus vários ciclos de prosperidade e ganhando uma individualidade própria bem marcada.

Foi também no Século XIX que Macau perdeu em favor de Hong Kong a posição dominante no comércio com a China. Sendo inegável que a colónia britânica foi desde a sua fundação, e continua a ser, um factor determinante na vida do Território, importa ter presente que Macau constituiu sempre uma realidade própria e inconfundível.”<sup>17</sup>

Desde sempre que a presença de portugueses em Macau foi inferior aos chineses, se este facto era uma realidade no Século XVI actualmente a diferença é ainda maior, ou seja, cerca de 95% dos habitantes de Macau são de ascendência chinesa, 2% de ascendência portuguesa e 1% de ascendência filipina<sup>18</sup>.

Os sectores do turismo e do jogo são os pilares da economia de Macau, seguido dos têxteis e vestuário.

---

<sup>17</sup> Consultar o site <http://www.min-nestrangeiros.pt/politica/macau/macaur.html>.

<sup>18</sup> Consultar o site do Governo de Macau em <http://www.gov.mo/egi/Portal/rkw/public/view/area.jsp?id=21>.



A transição do território de Macau para a República Popular da China foi acordada através da assinatura da Declaração Conjunta em Abril de 1987.

“A Declaração Conjunta confirma o reconhecimento pelo Governo português de que Macau faz parte do território chinês e estabelece que a 20 de Dezembro de 1999 o Governo da República Popular da China voltará a assumir o exercício da soberania sobre o Território. O Governo Chinês declara ainda que após aquela data adoptará quanto a Macau determinadas políticas fundamentais em conformidade com o princípio "um país, dois sistemas". (...)

Assim, Macau goza de um elevado grau de autonomia como Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China, não se aplicando a Macau a política socialista durante cinquenta anos. (...) assegurando, em conformidade com a lei, todos os direitos e liberdades dos habitantes e outros indivíduos em Macau, designadamente as liberdades pessoais, a liberdade de expressão, de imprensa, de reunião, de associação, de deslocação e migração, de greve, de escolha de profissão, de investigação académica, de religião e de crença, de comunicações e o direito à propriedade privada. Do mesmo modo é afirmado o princípio da igualdade perante a lei e a protecção dos interesses dos habitantes de ascendência portuguesa.”<sup>19</sup>

A transição em Dezembro de 1999 foi efectuada de forma pacífica.

Os portugueses que vivem em Macau exercem profissões maioritariamente ligadas a cargos administrativos, finanças, turismo, administração, e profissões liberais, tais como, juízes, advogados, professores, médicos, gestores e jornalistas<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> Consultar o site <http://www.min-nestrangeiros.pt/politica/macau/macaur.html>.

<sup>20</sup> Ver LOPES, Gilberto “Os que ficaram no Oriente”, (2002) Jornal Expresso in [http://www.msmartins.com/textos/expresso\\_2002\\_05\\_25.html](http://www.msmartins.com/textos/expresso_2002_05_25.html).

### 3.6 França

Os destinos emigratórios portugueses só conheceram uma alteração radical a partir do início da década de 60 com a substituição das migrações transoceânicas (Brasil, Venezuela, EUA) pelos destinos continentais europeus.

A emigração portuguesa para França teve início na década de 50 do século XX, após a II Guerra Mundial, favorecida pelas políticas de imigração francesas, que devido à falta de mão-de-obra e havendo trabalho a desenvolver no pós guerra, incentivavam a fixação de imigrantes com vista à reconstrução. Por outro lado, a emigração de portugueses era favorecida pela existência de um regime ditatorial salazarista com limitadas oportunidades de mobilidade social e restrições de liberdades. Assim, e considerando as relações de longa data, políticas e culturais com a França, a proximidade geográfica, a oferta de salários mais elevados favorecedores de uma mobilidade social, a existência de um amigo conhecido que facilitaria a integração do imigrante português (redes sociais), pode-se dizer que constituíram alguns dos factores principais para a emigração dos portugueses para França (Ramos, 1990).

A emigração para França era inicialmente regulada através de acordos estabelecidos entre os dois governos: Francês e Português; era legal e justificada pela necessidade de mão-de-obra barata. No entanto, entre 1966 e 1975 verificou-se uma diminuição das entradas legais em favor da emigração clandestina.

“Depois de 1970 o movimento migratório para França começou a diminuir, até ao final da década. Em termos percentuais, o fluxo de emigrantes ilegais manteve-se muito significativo até 1977, correspondendo em todos os anos a mais de dois terços do total de emigrantes para França. (Em 1971 a proporção de emigrantes ilegais no contingente global ultrapassou os 90%).”  
(Baganha et al, 2002, p. 75).

A partir de 1970, a França, dada a crise económica e petrolífera, inicia medidas contrárias à recepção de imigrantes, estabelecendo apoios financeiros e programas de formação profissional que favoreciam o retorno de imigrantes aos seus países de origem e impunham barreiras à entrada de novos imigrantes. Tal medida não foi extremamente eficaz pois o número de retornos não foi significativo, tendo essencialmente favorecido a imigração clandestina e o reagrupamento familiar, pois os imigrantes masculinos temendo dificuldades posteriores de regresso a França chamaram as suas mulheres e filhos, iniciando assim

contornos de uma imigração permanente e não temporária. Esta medida teve um efeito contrário ao inicialmente desejado, tendo o retorno diminuído.

As saídas de emigrantes legais e clandestinos diminuiu em finais da década de 70 e durante a década de 80, com a excepção dos anos de 80 e 81 em que a emigração aumentou. Contudo, estes dados nacionais contrariam os dados de instituições internacionais que afirmam que a emigração portuguesa se manteve em valores elevados durante a década de 80. A entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia (CEE) gerou uma diminuição dos fluxos emigratórios na década de 90. Embora o decréscimo da emigração seja real, verifica-se simultaneamente que a implantação da livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas, origina a ausência de registo da mobilidade de portugueses, por outro lado, na Europa deixou-se de falar em imigrantes para se falar em Cidadãos Europeus (Ramos, 2000).

Os emigrantes portugueses para França eram essencialmente homens isolados pertencendo a uma faixa etária jovem, constituíam mão-de-obra activa numa emigração económica que ansiava por melhores condições de vida. Porém, na segunda metade da década de 70, a emigração feminina e de crianças é superior à dos homens devido a motivos de reagrupamento familiar. Nesta altura, a emigração clandestina continua a processar-se sendo constituída maioritariamente por homens. Estes portugueses tinham um nível de instrução baixo, com baixas qualificações, exercendo trabalhos árduos nos sectores agrícolas, construção civil e alguns serviços. As habilitações literárias dos emigrantes de França eram inferiores às dos emigrantes da Alemanha (Baganha et al, 2002, p. 80).

Os emigrantes portugueses são originários do norte do país e interior, pertencem a uma faixa etária jovem. A saída de emigrantes é apoiada por redes sociais, ou seja, emigrantes que emigraram em primeiro lugar e que mais tarde ajudam outros a se instalar, a legalizar a sua situação, a arranjar trabalho e alojamento, etc.

Nos estudos efectuados por Rocha-Trindade, a autora verificou que por vezes existe o deslocamento de uma aldeia inteira de Portugal para França, permanecendo os mesmos laços familiares que existiam em Portugal. Em França fixam-se essencialmente em redor de Paris (*Ile de France, Rhône Esère, Alsace e Nord*). Este fenómeno é designado de “especialização de destinos” e como exemplos Garcia (1998, p. 54) menciona a colónia de emigrantes portugueses de Elvas que se situa em Bruxelas (Bélgica) e a comunidade de emigrantes portugueses da aldeia de Queiriga, em Orsay (Paris).

No mercado de trabalho francês, os imigrantes portugueses possuem qualificações baixas, mas têm uma reputação de bons trabalhadores, pouco reivindicativos, com relativa facilidade de integração profissional e comunitária, apresentando uma taxa de desemprego baixa. O elevado índice de taxa de actividade, é justificado pelas mulheres que apresentam uma elevada taxa de actividade feminina em contraste com outros grupos de imigrantes.

Os portugueses trabalham essencialmente na construção civil, na indústria<sup>21</sup> e nos serviços, devido principalmente à actividade das mulheres. Por outro lado, a segunda geração de emigrantes portugueses prefere profissões mais valorizadas daí a sua integração no sector terciário de actividade económica. Assim, a maioria destes portugueses trabalhadores são operários, seguidos de empregados (administração, comércio e serviços pessoais). Ao nível dos quadros e intelectuais os níveis de actividade são baixos, sendo a maioria dos trabalhadores assalariados:

“Em termos de estatuto, predominam entre os imigrantes portugueses os trabalhadores assalariados, numa percentagem ligeiramente superior à do conjunto dos imigrantes em França (93,8% contra 89,1%). Apenas 6,2% dos trabalhadores portugueses trabalham por conta própria, sobretudo como profissionais independentes, sem empregados (3,5%), mas também como empregadores (2,1%) ou participando no trabalho de empresas familiares (0,5%).” (Baganha et al, 2002, p. 88)

A ideia do retorno está presente na mente dos emigrantes portugueses, mas é continuamente adiada por vários factores, predominando o vaivém pendular. Esses factores são as dificuldades de inserção em Portugal, a inserção dos filhos na escola, o reconhecimento das habilitações literárias, a inserção profissional. Por outro lado, o regresso da segunda geração pode ser vista mais como um estatuto de emigrante em Portugal, pois estão melhor integrados na sociedade francesa. As decisões da segunda geração influenciam a primeira, daí que frequentemente se verifica a permanência dos filhos em França e o movimento pendular dos pais (movimento favorecido pelos transportes, baixo custo e sentimento de pertença ao espaço europeu). Os filhos visitam-nos nas férias de verão. O retorno tem sido baixo, considerando a amplitude da comunidade portuguesa em França, permanecendo o sentimento de dupla pertença, dupla nacionalidade e biculturalismo (Ramos, 2003 b, 2004).

---

<sup>21</sup> Na indústria, o número de portugueses tem vindo a decrescer.

### 3.7 Alemanha

A emigração portuguesa para a Alemanha iniciou-se após 1964 coincidindo com a assinatura do Acordo de Recrutamento de Migrantes, celebrado entre o governo Português e o governo Alemão, que favoreceu a emigração de indivíduos considerados como "trabalhador convidado", cujo objectivo era colmatar a falta de mão-de-obra principalmente na construção civil, área extremamente carenciada devido à necessidade de reconstrução do pós guerra. A maioria dos imigrantes portugueses na Alemanha pertencia ao sexo masculino. Na Alemanha, os imigrantes sempre foram vistos como trabalhadores temporários que depressa regressariam aos seus países de origem logo que a reconstrução estivesse terminada, era pois uma imigração controlada e oficial. Os imigrantes eram providos de alojamento e de protecção ao abrigo das leis inerentes aos trabalhadores.

No entanto, na década de 70 a crise económica mundial era uma realidade e o excesso de imigrantes já era notório, ocasionando o cancelamento dos acordos de recrutamento de migrantes e o conseqüente retorno de alguns destes imigrantes, incentivados por prémios de regresso. O retorno foi superior às entradas desde 1974 até 1986 (Baganha et al, 2002), ano que marcou o reagrupamento familiar, ou seja, nesta altura, a emigração portuguesa para a Alemanha era essencialmente constituída por mulheres e crianças.

Com a entrada de Portugal na CEE os portugueses passaram a auferir, quando comparados com outros imigrantes, do estatuto de "imigrante superior", ou seja, actualmente não são considerados imigrantes mas cidadãos europeus beneficiando dos mesmos direitos e obrigações que os nativos alemães. Tal como já referimos, a abertura das fronteiras, a mobilidade e a livre circulação de pessoas, favoreceu a deslocação de portugueses ao longo das décadas de 80 e 90, diminuindo assim a aplicabilidade do cancelamento dos acordos.

Embora os portugueses se encontrem espalhados por toda a Alemanha, podemos falar de uma maior concentração nas cidades de Hamburgo, Frankfurt, Colónia, Estugarda, Berlim, Munique e Osnabruck. Continuando-se a verificar uma predominância do sexo masculino (56,8%) face ao feminino (43,2%) (DGACCP, 2000<sup>22</sup>), constituindo uma população jovem activa.

---

<sup>22</sup> Visita de Sua Excelência o Ministro dos Negócios Estrangeiros da República Federal da Alemanha a Portugal", DGACCP, DAX, 2000/04/11.

Os jovens portugueses residentes na Alemanha apresentam níveis de qualificação superiores à geração anterior e enveredam por cursos de formação profissional. Regista-se também um grande número de jovens estudantes portugueses residentes na Alemanha que estudam nas universidades e escolas profissionais alemãs ao abrigo de programas europeus de formação profissional e de ensino universitário nomeadamente o programa Leonardo da Vinci e o programa Erasmus (Baganha et al, 2002).

Os portugueses na Alemanha exercem actividades diversificadas ocupando lugares na indústria transformadora (43%), serviços (24%), construção civil (12%) e comércio (8%) (DGACCP, 2000). Verifica-se também que nos últimos anos o número de trabalhadores portugueses na indústria transformadora tem vindo a decrescer, por sua vez os ramos do comércio e serviços têm vindo a aumentar, o que significa a valorização profissional da comunidade imigrante portuguesa.

“Embora não existam dados concretos sobre as actividades dos portugueses por conta própria, dado que estes números não estão incluídos nas estatísticas gerais do Instituto Federal do Emprego, queremos crer, no entanto, que o número de portugueses a trabalhar por conta própria tem sofrido um incremento, isto porque desde a entrada de Portugal na Comunidade os portugueses beneficiam da chamada “liberdade de estabelecimento” (Niederlassungsfreiheit). A liberdade de estabelecimento concede o direito de «exercer uma profissão ou negócio por conta própria, bem como o de fundar e dirigir firmas ou sociedades nas mesmas circunstâncias que os nacionais do país» (Pereira 1990:94). Segundo os números fornecidos pela Câmara do Comércio Português, encontram-se actualmente apenas 144 firmas portuguesas aqui registadas, das quais a larga maioria corresponde a restaurantes ou a negócios de comércio de abastecimento (pequeno comércio, grossistas e retalhistas).” (Baganha et al, 2002, p. 28).

Os principais problemas que afectam alguns dos trabalhadores portugueses, emigrados recentemente para a Alemanha, prendem-se com o não cumprimento dos contratos, surgindo situações graves de carência e de desprotecção quanto à segurança social e à saúde. Outro problema são as empresas portuguesas (intermediários) que subcontratam portugueses, estes agora imigrantes, ficam numa situação de trabalhadores temporários, sofrendo as irregularidades e a exploração de empreiteiros. Normalmente, as empresas alemãs subcontratam empresas estrangeiras para a realização de trabalhos na construção civil, pois assim garantem uma diminuição do preço da mão-de-obra. Na Alemanha, o salário

é mais alto do que o praticado em Portugal, mas as horas de trabalho também são superiores. Os imigrantes vivem sem qualidade de vida, em contentores por vezes sobrelotados, com uma alimentação fraca e isolados da sociedade alemã, pois têm pouco tempo livre para conviver.

Mesmo assim a Alemanha possui um sistema social e de saúde mais aliciante que o português. Actualmente, com a mobilidade verificada na UE é difícil averiguar os motivos de estadia dos portugueses na Alemanha: estudo, trabalho, mobilidade de altos quadros, turismo, etc.

### 3.8 Bélgica

A emigração portuguesa para a Bélgica concretizou-se logo nos inícios da nacionalidade, no Século XII, com o casamento da filha de D. Afonso Henriques com o Conde da Flandres. A acompanhar as princesas, geralmente seguia uma comitiva de portugueses que se estabeleciam no novo país auferindo de privilégios e ocupando lugares na vida social, cultural e económica do país de acolhimento.

O grande fluxo emigratório para a Bélgica realizou-se a partir dos anos 60 do Século XX motivado por razões económicas (melhores condições de vida) e políticas (ditadura salazarista). Os portugueses escolheram principalmente as regiões de Bruxelas, Valónia e Flandres para se fixar. A estrutura etária da população é jovem, cerca de 74% tinham até 39 anos (DGACCP, 2000<sup>23</sup>). A Bélgica era vista como um país atractivo relativamente próximo de Paris, com necessidades de mão-de-obra para os sectores mineiro e construção civil.

Os portugueses que emigraram para a Bélgica nesta altura, exerciam profissões em Portugal nas áreas da construção civil e mineira, passando a exercer na Bélgica a mesma profissão que exerciam em Portugal. Estes portugueses pertenciam a níveis sociais baixos com baixas qualificações.

Uma grande parte dos homens portugueses emigrou com a esposa e os filhos e, por vezes, sem qualquer contrato de trabalho, o que agravou a obtenção de emprego e a integração no país de acolhimento.

---

<sup>23</sup> "Visita de Sua Excelência o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas à Bélgica", DGACCP, DAX, 2000/04/06.

O segundo grande fluxo emigratório verifica-se após a adesão de Portugal à União Europeia. Desde 1986 emigraram para a Bélgica dois tipos de portugueses: uns pertencentes à classe média baixa da população, com baixos ou médios níveis de qualificação e outros possuidores de níveis elevados de qualificação, ocupando lugares de relevo nas instituições europeias e internacionais (Ramos, 2000; Peixoto, 1999).

A comunidade portuguesa na Bélgica é de cerca de 38 000 cidadãos (DGACCP, 2000). Na Bélgica, existe um grande número de portugueses que trabalham por conta própria em vários sectores de actividade: restauração (restaurantes, cafés, snack-bares) comércio (venda de produtos portugueses: mercearias, padarias, importação de vinhos e alimentação em geral) e construção civil (pequenas empresas que trabalham em regime de sub-emprego). Outros laboram na indústria (extractiva, transformadora, metalomecânica) e serviços. O desenvolvimento de uma actividade por conta própria surgiu como meio para evitar a pobreza constituindo uma alternativa ao contrato de trabalho assalariado.

### 3.9 Luxemburgo

Pela importância e volume que a emigração portuguesa assume no Grão-Ducado do Luxemburgo e na Suíça, e apesar de nesta dissertação não estar englobado nenhum inquirido destes países, apresentamos um breve resumo da emigração portuguesa nestes dois países.

A emigração de portugueses para o Luxemburgo intensificou-se a partir de finais da década de 60 e inícios da década de 70 devido à necessidade de mão-de-obra na indústria siderúrgica, pois os trabalhadores italianos estavam de regresso a Itália incentivados pela pertença daquele país à Comunidade Europeia, ou então deslocavam-se para a Alemanha devido às melhores condições oferecidas por este país. Assim, o Grão-Ducado viu-se obrigado a incentivar a entrada de estrangeiros para ocupar os lugares deixados pelos italianos e a emanar leis que favorecessem a fixação de emigrantes, tais como, o direito ao reagrupamento familiar. Deste modo, os portugueses quando chegam ao Luxemburgo, apoiados pela activação das redes sociais fazem-se acompanhar pelas suas esposas e filhos, ou seja, a família nuclear, por vezes a esta juntam-se os vizinhos e amigos.

A necessidade de mão-de-obra no Luxemburgo, na década de 70, é justificada pelo desenvolvimento da sociedade daquele país: instalação de novas empresas; melhoria do poder de compra dos luxemburgueses; deslocalização da população activa para o sector



terciário e envelhecimento da população. Estes factores exigem a presença de mão-de-obra activa e jovem capaz de desempenhar as tarefas mais árduas.

De entre a população estrangeira, a população portuguesa no Luxemburgo continua a ser a mais numerosa, representando em 1998, 36,9% do conjunto de estrangeiros e 12,9% da população total<sup>24</sup>. Em 2005, a população total portuguesa residente no Luxemburgo é de 65 700, tendo-se registado neste ano 10 000 inscrições nas diversas comunas<sup>25</sup>. A população portuguesa mantém-se elevada não só devido à chegada de novos emigrantes, como também ao crescimento da taxa de natalidade entre os emigrantes portugueses, sendo a proporção de jovens portugueses muito elevada.

Os portugueses fixaram residência essencialmente no centro e sul do Luxemburgo. Dada a sua dimensão e localização, o Luxemburgo, defronta-se com o trabalho fronteiriço,

“(…) em 1997, 30% do total de assalariados atravessavam a fronteira para virem trabalhar no Luxemburgo.

O emprego assalariado representa 92% do emprego total do Luxemburgo. Os restantes 8% são trabalhadores independentes, agricultores e trabalhadores intelectualmente independentes. No conjunto dos assalariados os luxemburgueses não atingem os 50%.

O peso dos fronteiriços no emprego assalariado (30%) é mais importante que o dos estrangeiros residentes no Luxemburgo (28%).” (Baganha et al, 2002, p. 106).

A ocupação de lugares no mercado de trabalho por fronteiriços fez aumentar o desemprego dentro do território luxemburguês, afectando principalmente os residentes estrangeiros não qualificados e os operários que constituem a maior parte dos emigrantes portugueses.

Os emigrantes portugueses de primeira e segunda geração possuem baixas qualificações, apresentando sérias dificuldades no sistema de ensino luxemburguês, verificando-se o insucesso escolar devido à exigência linguística de aprender três línguas: alemão, francês e língua luxemburguesa. Assim, aos descendentes dos portugueses resta-lhes ocuparem os lugares mais desfavorecidos do mercado de trabalho.

A maior parte dos emigrantes portugueses são operários (construção civil, comércio, indústria), seguidos dos empregados (serviços, funcionários públicos – nesta área o número

---

<sup>24</sup> Dados da DGACCP.

<sup>25</sup> Dados oficiais cedidos pela Embaixada Portuguesa no Luxemburgo.

de portugueses é baixo, devido à obrigatoriedade de falar as três línguas). As mulheres são extremamente activas laborando no sector das limpezas, comércio e restauração, saúde e acção social. A construção tem decaído, tendo-se verificado um aumento do desemprego neste sector. Segundo a DGACCP (2000)<sup>26</sup> 50% dos portugueses trabalha na construção civil e obras públicas, os restantes trabalham nos serviços domésticos, hotelaria, restauração, agricultura, indústrias diversas e serviços. A maioria da população portuguesa é assalariada.

Os emigrantes portugueses auferem normalmente o salário mínimo, a mobilidade social não é garantida devido às dificuldades, mesmo a de uma geração para outra. Contudo, verifica-se que a segunda geração está menos representada na construção civil e limpeza, ocupando gradualmente os lugares nos serviços. No entanto dada a permanência do fluxo migratório para o Luxemburgo os imigrantes portugueses recém chegados vão ocupar estes lugares deixados vagos, permanecendo a etnia portuguesa na construção civil e limpezas.

### 3.10 Suíça

Oficialmente, a década de 80 do século XX marca o regresso dos emigrantes portugueses residentes em vários países europeus, é pois uma década em que o termo retorno é bastante referido, sendo simultaneamente, preterida a referência à saída de emigrantes. Todavia verifica-se que durante a década de 80 se inicia um novo fluxo migratório para um novo país de destino: a Suíça, consequência do encerramento de fronteiras em alguns países europeus: França e Alemanha.

Nesta altura Portugal vivia uma situação de instabilidade política e económica, vivia também um período conturbado de inserção de ex-retornados e cidadãos das ex-colónias, defrontando-se com um desemprego elevado e medidas económicas apertadas visando atingir os objectivos propostos pelo Fundo Monetário Internacional (FMI).

A Suíça, sendo um país economicamente próspero, não sentiu de forma tão profunda a crise da década de 70, por isso apresentava taxas de desemprego bastante baixas (Ramos, 1990). Por outro lado, defrontava-se com a carência de mão-de-obra para os serviços menos qualificados, visto que estes serviços não se deslocam de um país para outro tal como a

---

<sup>26</sup> "Visita de S. A. R. o Príncipe Herdeiro do Luxemburgo a Portugal", DGACCP, DAX, 2000/01/04.

indústria. Assim, aos imigrantes portugueses possuidores de baixas qualificações profissionais, a Suíça oferece empregos que exigem menos qualificações.

Após a II Guerra Mundial, a Suíça acolheu emigrantes de Espanha e de Itália que desempenhavam funções nos trabalhos mais mal pagos e sujos, trabalhos preteridos pelos suíços. Contudo, a emigração destes diminuiu a partir de meados da década de 70 devido à crise petrolífera. Na década de 80, a Suíça iniciou um período de retoma económica tendo necessidade de recrutar mais trabalhadores não qualificados para efectuarem os trabalhos sazonais, substituindo os italianos e espanhóis, pela mão-de-obra portuguesa, turca e Jugoslava.

A emigração para a Suíça está dependente da economia deste país, em época de expansão económica recruta-se mão-de-obra (construção de infra-estruturas na viragem do século, no período pós bélico e pós crise petrolífera), em época de recessão decretam-se medidas para o regresso de imigrantes. Os imigrantes são o suporte da crise pois em tempo de recessão são eles que sofrem o desemprego.

“(…) a imigração helvética resulta da dinâmica do processo económico e da estrutura do mercado de trabalho suíço (Haug, 1989:129). Trata-se, portanto, de uma imigração determinada pelas necessidades do sistema produtivo, em que o poder político exerce uma função de intermediário entre essas necessidades e os receios de sobre-estrangeirização da população autóctone” (Baganha et al, 2002, p. 123).

A emigração portuguesa para a Suíça manteve-se alta durante a década de 80, tendo sofrido uma quebra em 1993, devido à crise económica que atingiu este país.

Os motivos da emigração para a Suíça, antes de 1974 eram políticos e económicos, após 1974 são fundamentalmente económicos: procura de melhores condições de vida; falta de emprego; baixos salários em Portugal e motivos familiares de reagrupamento.

A emigração é processada pela utilização de redes sociais que favorecem a inserção no país de acolhimento, tendo 90% dos portugueses emigrado para a Suíça devido à intervenção de um familiar ou amigo. A entrada na Suíça foi também favorecida pela realização de acordos bilaterais entre os dois governos (português e suíço) que favoreceram a criação de cursos de formação profissional principalmente com destino à indústria hoteleira e restauração. A emigração clandestina também se verificou na Suíça, especialmente em épocas de maior fluxo de emigração.

A partir de 1969, a emigração para a Suíça apresenta valores femininos bastante elevados justificados essencialmente pelo reagrupamento familiar, as mulheres são as seguidoras da emigração masculina. Contudo, existem dois grupos de emigração feminina: a que emigra por iniciativa familiar e a que imigra por iniciativa individual (imigrando isoladamente) ocupando lugares na hotelaria, restauração e limpezas. A emigração feminina isolada era incentivada pelos patrões suíços dado que era mais fácil alojar uma jovem do que uma família inteira. A emigração para a Suíça apresentou uma forte componente feminina independentemente do reagrupamento familiar.

As principais regiões de destino dos portugueses são os cantões de Vaud e de Genebra. Em 1996, 66,3% dos imigrantes portugueses na Suíça residiam na região linguística francesa, contra 30,2% na alemã e 3,2% na italiana. A emigração para a Suíça apresenta correlações com a emigração para a França e Alemanha, assim os emigrantes portugueses que se deslocam para os cantões franceses possuem, geralmente, habilitações literárias mais baixas e exercem profissões semelhantes à imigração portuguesa residente em França. Ao contrário, os emigrantes portugueses que se fixam na região alemã apresentam habilitações literárias mais elevadas e aproximam-se do tipo de emigração que se efectuou para a Alemanha (Baganha et al., 2002).

Os emigrantes portugueses constituem uma população jovem e activa ocupando lugares na construção civil, hotelaria e restauração (estes apresentam maior mobilidade). São também empregados de limpeza, domésticos, agrícolas e condutores de veículos a motor, ou seja, ocupam empregos “sujos”, mal pagos e de baixo estatuto social que são socialmente indesejáveis e exigem poucas ou nenhuma qualificações (Ramos, 1995).

Os emigrantes portugueses, dado o seu estatuto de cidadãos europeus, usufruem do direito de liberdade de circulação possuindo total liberdade para obter emprego na Suíça, nos termos do acordo celebrado entre a UE e a Suíça sobre a livre circulação de pessoas em Junho em 2002. Segundo dados do *Office Fédéral des Migrations*<sup>27</sup> Suíço, de Abril de 2004 a Abril de 2005 verificou-se um acréscimo de 1,9% de entradas de cidadãos na Suíça provenientes da União Europeia, contra 0,9% de acréscimo de entradas de cidadãos pertencentes a países não-membros da UE.

Em Abril de 2005 os portugueses na Suíça perfaziam 10,9% do total da população estrangeira, situando-se na terceira nacionalidade mais numerosa, sendo a Italiana a

---

<sup>27</sup> Informações do site oficial do *Office Fédéral des Migrations*, in <http://www.bfm.admin.ch/>.

primeira (19,9%), e a segunda os Ex-Jugoslavos (13,2%). Relativamente a 2004, as nacionalidades que sofreram um acréscimo maior dos seus efectivos residentes foram os alemães e os portugueses, seguidos dos franceses, brasileiros e austríacos. As nacionalidades que viram os seus efectivos residentes diminuir foram os italianos, os espanhóis, os ex-jugoslavos, os turcos e os croatas.

---

## **4. Empresarialidade Étnica**

## 4.1 Enquadramento

Emigrar, é uma decisão difícil, pois implica o afastamento do emigrante da família, dos amigos, das raízes e do país. Esta não é uma decisão irreflectida, ela resulta de vários condicionalismos externos e internos ao indivíduo, aqueles colocam o indivíduo em contacto com valores e costumes pertencentes a países mais desenvolvidos, transmitindo ao indivíduo níveis de consumo superiores aos da sua região ou país, conseqüentemente elevando a ânsia por uma melhor qualidade de vida.

No país de acolhimento o indivíduo, agora com o estatuto de imigrante, procura formas para melhorar os seus rendimentos, optando por vezes pela abertura de um pequeno negócio que garanta o sustento, a si e à sua família. Esse pequeno negócio pode evoluir e expandir-se graças ao trabalho árduo do imigrante e às características da sociedade de acolhimento, quando esta promove a empresarialidade étnica.

## 4.2 Empresarialidade Étnica – Conceitos

A natureza do imigrante e o contexto sócio-económico do país de acolhimento podem direccioná-lo para a criação da sua própria empresa. Os motivos são diversos: predisposição individual e características psicológicas, tais como, desejo de se realizar, vontade de independência e de controlar o seu próprio destino (factores culturais); a exclusão social, a discriminação, o desemprego e a pobreza (factores estruturais); oportunidades específicas de investimento, ou seja, o estabelecimento de negócios em sectores não explorados pelos nativos, conferindo-lhes uma vantagem competitiva; sustentação e apoio em redes sociais étnicas (factores de integração); aumentos salariais/lucros; inexistência de perspectivas face ao mercado de trabalho dependente; tradição familiar e a conformidade a um modelo herdado. (Levent, Masurel e Nijkamp, 2003).

O empreendedorismo étnico tem vindo a ser estudado por teóricos americanos que têm analisado o *ethnic business* e a incorporação dos imigrantes na sociedade de acolhimento. Mais recentemente apareceram teóricos europeus interessados em estudar este tema. Desses estudos resultaram vários conceitos fundamentais para se entender a empresarialidade étnica, que passamos a definir sumariamente:

- a) O *capital humano* é constituído pelas características pessoais do indivíduo como as habilitações académicas, predisposição, características psicológicas etc.;
- b) O *capital social* inclui bens económicos tangíveis como descontos e empréstimos sem juros, ou intangíveis como informação sobre negócios, empregos e “boa vontade” generalizada nas transacções de mercado. O capital social é produto do “encastramento” (embeddedness)<sup>28</sup>;
- c) A *comunidade étnica* é o conjunto de imigrantes da mesma etnia residentes num determinado espaço que estabelecem entre si diversos tipos de comunicação e relação. A etnia é um grupo de pessoas que num dado momento se define como diferente no seio de um grupo mais vasto. Num contexto de migração, a etnicidade não é unicamente considerada como o produto de uma situação sócio-cultural do país de origem, mas também como sujeita a transformações ligadas ao processo de migração ocorridas no país de acolhimento;
- d) Os *recursos étnicos e de classe* são intrínsecos e caracterizadores de uma determinada comunidade étnica, possibilitam um maior ou menor empreendedorismo dos empresários imigrantes de acordo com determinadas capacidades inerentes e identificáveis, tais como, técnicas organizacionais, solidariedade reactiva, orientação temporária e outras características baseadas nas tradições e experiência do grupo (Light e Gold, 2000). Estes recursos étnicos encontram-se em constante mutação sendo produzidos e reproduzidos pelos membros de um mesmo grupo, e não se encontram disponíveis para todos os membros do grupo, ou seja, dentro de uma comunidade étnica definem-se diferentes formas de relacionamento, solidariedade, reciprocidade e de acesso a determinados recursos. Assim, os recursos étnicos poderão constituir ao mesmo tempo oportunidades e barreiras pois implicam custos, obrigações e deveres dos membros do grupo étnico (Light e Gold, 2000). Os recursos étnicos devem ser vistos não só como endógenos ao grupo, mas também como produtos do contexto da emigração, bem como pela reacção de grupos a este contexto;
- e) As *redes sociais* são um conjunto de interacções de pessoas ligadas por laços ocupacionais, familiares, culturais ou afectivos, são meios de aquisição de recursos escassos de cariz económico, cultural, social e político. A rede comunitária permite

---

<sup>28</sup> O conceito de “encastramento” encontra-se definido em 4.3 alínea f). Ver também os modelos explicativos da Empresarialidade Étnica em 4.4.



um aprovisionamento constante de informação de várias fontes, não só das ligadas à actividade económica como também das provenientes das festas religiosas casamentos etc. (Aldrich & Zimmer, 1986, Greve e Salaff, 2003). As redes sociais providenciam ao imigrante uma série de recursos étnicos e uma vantagem comparativa face ao nativo para o estabelecimento de uma nova actividade económica, mas também impõem certos constrangimentos à prossecução ilimitada de interesses pessoais, ou seja, as redes e a comunidade étnica exercem um controle sobre o imigrante assente na confiança e na solidariedade, laços que não devem ser quebrados, pois implicariam a exclusão da comunidade.

As redes sociais têm várias dimensões sendo o tamanho (número de pessoas) e a densidade (número de laços entre elas) os mais importantes. Quanto maior for o tamanho, menor será a densidade de relações, pois é mais difícil o contacto entre todos. No entanto, são as redes maiores e mais densas, as mais eficientes no desenvolvimento de expectativas de imposição de obrigações de reciprocidade (Portes, 1999).

As redes sociais são indispensáveis para o estabelecimento de uma empresarialidade de sucesso, pois são a base de apoio dos negócios, fornecendo a segurança e sustentabilidade do negócio. A rede é um mecanismo central da transformação dos recursos em vantagens comparativas para a criação da empresa. Para um potencial empresário, o capital de contactos interpessoais é um elemento chave na aquisição de três recursos indispensáveis à criação de uma empresa: informação sobre as oportunidades existentes, capital inicial e conhecimentos técnicos.

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

Isto significa que os empresários não operam num vázio social, mas encontram-se encastrados em várias redes sociais que usam e manipulam para atingir os seus objectivos económicos<sup>29</sup>. Neste sentido o capital social é um pré-requisito importante, mas não a garantia para o sucesso económico. Cada relação social tem as suas imperfeições, bem como custos materiais e imateriais inerentes. O encastramento em redes sociais pode ser forte, mas o encastramento em redes de fornecedores economicamente relevantes e de instituições financeiras pode ser fraco (Klooterman e Rath, 2000)<sup>30</sup>.

- g) A *economia informal* (Portes, 1999, p. 35) “é definida como a soma total de actividades geradoras de rendimento não reguladas por códigos legais, num ambiente onde actividades semelhantes se encontram regulamentadas. As actividades informais distinguem-se das criminais por envolverem bens e serviços legais, mas cuja produção e comercialização não está regulamentada.”

### 4.3 Condicionalismos à Emigração

Os fenómenos migratórios resultam das desigualdades verificadas internacionalmente entre os países devido à oferta e à procura de mão-de-obra. Os países da periferia (em estágio médio de desenvolvimento) têm, geralmente, um excesso de mão-de-obra e por isso os salários são baixos, enquanto que os países do centro (desenvolvidos) possuem altos salários e índices de mão-de-obra baixos, o que origina um fluxo migratório dos países periféricos para os países do centro (Portes, 1999). A internacionalização da economia permite ao emigrante o contacto com a realidade exterior, e quando essa realidade é mais apetecível do que a verificada no seu país o indivíduo pondera a decisão de emigrar.

Os condicionalismos individuais que favorecem a emigração, segundo Portes (1999), resultam do cálculo entre custos e benefícios de produtividade e dos rendimentos verificáveis nos dois países. Por outro lado, quem decide emigrar, geralmente, não pertence à faixa mais pobre da população, pertence antes às classes médias, ou médias baixas, ou

---

<sup>29</sup> Klooterman (2004) menciona o imigrante Cihangir, possuidor de uma modesta loja de reparações de bicicletas em Amesterdão, que é exemplo da importância dos laços de família e da sua inserção numa rede de relações sociais encastradas. Cihangir beneficia da mão-de-obra de dois irmãos que usufruem salários baixos, da cunhada que gere a loja e da sua família na Turquia, que lhe ofereceu ajuda financeira na fase inicial do negócio, quando ele se encontrava quase falido. A rede social oferece os recursos certos e molda os objectivos e as acções dos seus membros. Cihangir enquadra-se plenamente na teoria do encastramento social, uma vez que os imigrantes, muitas vezes sem capital financeiro, são contudo capazes de criar um negócio, apenas por confiar no capital social.

<sup>30</sup> Ver também o relacionamento da Estrutura de Oportunidades com o encastramento em 4.5.5 e 4.5.6.

seja, emigram aqueles que entraram em contacto com os níveis de consumo verificáveis no exterior e que anseiam o seu usufruto, normalmente são indivíduos com carácter aventureiro e destemido. Piguet (1999, p. 39) cita Alfred Sauvy afirmando que “são geralmente os homens com um certo espírito de iniciativa e de empresa que aceitam esta aventura”, a de emigrar.

Os motivos que originam a emigração podem ser de ordem política, mas a mais frequente é a económica: emigra-se para se obter uma maior qualidade de vida. Regra geral, quem emigra pertence a uma faixa etária jovem e activa, pronta a ingressar o mercado de trabalho, apresentando todavia disparidades ao nível das habilitações literárias, sendo que, regra geral, quanto maior forem as habilitações mais facilmente se alcança uma boa integração e remuneração na comunidade de acolhimento.

A decisão de emigrar é muitas vezes influenciada ou incentivada por amigos ou familiares que já se encontram no estrangeiro, conhecedores de normas e de canais de fixação de imigrantes, isto é, o emigrante é quase sempre apoiado por redes sociais que amortecem os dissabores inerentes ao afastamento da família e das raízes sociais. Assim a escolha do país de acolhimento, normalmente, resulta da existência ou não de familiares ou amigos aí fixados e, esta situação é tanto mais verdadeira, quanto mais baixas forem as habilitações literárias. Geralmente, um indivíduo possuidor de qualificações elevadas não precisa do apoio de redes sociais, ele conhece os mecanismos de deslocação e fixação e está em condições de se estabelecer por iniciativa própria.

O homem, normalmente, toma a iniciativa de emigrar deixando para trás a família, fá-lo numa tentativa de a salvaguardar de dissabores e de preparar o terreno para um futuro reagrupamento familiar. Contudo Piguet (1999), constata na Suíça, uma excepção a esta regra, visto que existe um número considerável de mulheres que tomaram a iniciativa de emigrar por sua conta e risco, fruto da especificidade do mercado de trabalho, da emancipação feminina e de novos valores culturais.

#### 4.4 Incorporação na Comunidade de Acolhimento

O emigrante ao chegar ao país de acolhimento é recepcionado pelo familiar, amigo ou comunidade imigrante, que habita a cidade ou os seus arredores, e que incentivou a sua partida, e é junto desta comunidade que o imigrante obtém as informações sobre os procedimentos de sobrevivência na comunidade de acolhimento.

Recém-chegado ao novo ambiente, o imigrante possui duas alternativas à sobrevivência, ou ingressa no trabalho dependente ou no trabalho independente: a actividade dependente implica ser um indivíduo assalariado e subordinado a um patrão ou accionista; a actividade independente/empreendedora caracteriza-se pela autonomia individual, pelo risco e inovação. O imigrante, trabalhador independente, trabalha por conta própria e é detentor da capacidade de decisão face às suas opções e às opções da sua empresa (Piguet, 1999).

Assim, de acordo com as suas capacidades pessoais (personalidade, habilitações académicas/nível educacional, predisposição, estatuto social, poupança ...) e do grupo (recursos da etnia, forma de trabalho, capital, conhecimento ...) o novo imigrante poderá decidir-se por ser empregado de outrem ou por estabelecer o seu próprio negócio.

Regra geral, o imigrante é primeiro empregado e posteriormente cria o seu próprio emprego, isto é, abre o seu pequeno negócio criando um novo serviço no mercado “inovando” ou então repetindo um negócio anteriormente inovado por alguém, neste caso “imitando”.

O imigrante ambiciona a melhoria das suas condições económicas por comparação com as do seu país de origem. Segundo Light (1984), esta comparação facilita a aceitação de condições de trabalho árduas que não correspondem ao *standard* do país de acolhimento. Esta situação pode ser vista como uma vantagem comparativa dos empresários imigrantes.

“Comparando com os seus países de origem, aos imigrantes, mesmo as circunstâncias adversas parecem boas e, até à sua integração total (...), os imigrantes obtêm a satisfação pela posse de propriedades menores que não atrairiam os assalariados nativos brancos.” (Light, 1984 p. 199).

As actividades independentes podem ser valorizadas de maneira diferente:

“Um jovem nativo que deseja trabalhar como gerente, atrás de uma secretária, numa instituição bancária limpa e com ar condicionado, pode repudiar a ideia de ser proprietário de uma mercearia do bairro ou de uma pequena fábrica local, que ficou disponível quando um idoso proprietário se reformou. Pelo contrário, aos olhos de um imigrante recém-chegado, a propriedade de um pequeno negócio, provavelmente, é uma alternativa positiva ao trabalho dependente, bem como a melhor hipótese de mobilidade social.” (Waldinger et al. 1990,p. 33).

A necessidade de realização pessoal e a independência económica têm um significado variável de acordo com os indivíduos e os grupos. Assim, certos grupos valorizam a actividade independente, outros vêem nela apenas um meio transitório de mobilidade social, ansiando para os seus filhos aspirações diferentes que passam pela incorporação destes no sector terciário.

#### **4.4.1 Políticas Governamentais**

A incorporação do imigrante na comunidade de acolhimento depende bastante do contexto de recepção que se define pelas políticas governamentais do país de acolhimento, pelas condições do mercado de trabalho e pelas características das suas comunidades étnicas.

“(…) a política governamental representa a primeira fase do processo de incorporação, porque afecta a probabilidade de a imigração ser bem sucedida e o enquadramento legal em que ocorrerá.

(…) são três as opções básicas (governamentais): a exclusão, a aceitação passiva ou o encorajamento activo. Quando aplicada, a exclusão impede a imigração ou obriga os imigrantes a uma existência totalmente marginal. A segunda alternativa é definida pela permissão explícita ou implícita do acesso, sem qualquer esforço adicional para facilitar ou impedir o processo. A maior parte da imigração por motivos económicos para os Estados Unidos nos últimos anos ocorreu através desta alternativa. A terceira opção governamental sucede quando as autoridades tomam medidas activas para encorajar um fluxo particular ou para facilitar a sua fixação.” (Portes, 1999, p. 89).

Regra geral, na Europa, as políticas governamentais de recepção de imigrantes favorecem o trabalho dependente e nos países extra-europeus o trabalho independente.

As diferenças entre os dois lados do Atlântico explicam-se pela própria vocação da imigração, que influencia fortemente a construção da maior parte das políticas de imigração. A concepção dos objectivos da imigração difere desde longa data: os EUA, terra de oportunidades, exigiram o povoamento. Pelo contrário, na Europa, a imigração sempre esteve sujeita à existência de emprego assalariado e à ideia de mão-de-obra estrangeira dependente. Por exemplo, a figura canadiana de *immigrant entrepreneur* que visa facilitar o acolhimento dos imigrantes e promover a criação de empresa, não existe nas legislações europeias. Por outro lado, o modelo de estadia temporária *Gastarbeiter*, amplamente utilizado na Alemanha e na Suíça, dificultou a criação de empresas. No caso da Inglaterra,

os imigrantes provenientes da *Commonwealth* podiam fazer uso do direito de imigração conferido até 1962, que lhes conferia a liberdade de estabelecer o seu próprio negócio (Piguet, 1999).

O contexto político e institucional é relevante para a existência de um maior ou menor empreendedorismo étnico. As políticas de imigração fechadas e abertas/integradoras são disso exemplo, aquelas impedem o dinamismo empreendedor, estas favorecem a fixação e o desenvolvimento de iniciativas de empresarialidade.

“As políticas da sociedade de acolhimento podem ser passivas ou activas. Quatro situações podem ocorrer: a) políticas restritivas ao investimento empresarial de imigrantes; b) condições de mercados e políticas que favorecem empresários étnicos; c) políticas passivas sem medidas específicas para imigrantes; e finalmente d) imigrantes que dependem de redes informais e criam actividades empresariais dentro do grupo étnico, tornando-se por isso indiferentes ao contexto político e institucional da sociedade de acolhimento.” (Oliveira, 2003, p. 14).

A política de imigração não é a única responsável pelo incurso dos imigrantes no trabalho dependente. À chegada ao país de acolhimento, o imigrante evita correr o risco de um emprego independente que lhe exige capital e conhecimentos práticos e que provavelmente poderá melindrar a sua permanência de sucesso. Por outro lado, o contexto político institucional está muito relacionado com o sistema de assistência social seguido pelo país, se a política de assistência social é forte, incluindo subsídios para o desemprego e rendimentos mínimos, a empresarialidade é reduzida, mas se o sistema de segurança social é de fraca implantação, então os cidadãos criam o seu próprio emprego, contribuindo para elevados índices de empresarialidade (Oliveira, 2003).

Deste modo, as taxas de independência dos indivíduos da imigração são mais elevadas nos EUA e Canadá. No entanto, as taxas de independência não afectam do mesmo modo todos os grupos imigrantes, existindo diferenças entre asiáticos, cubanos (taxas elevadas) hispânicos e negros (taxas baixas). Na Europa, a Inglaterra apresenta valores que se aproximam dos EUA e Canadá sobressaindo os imigrantes da Índia, China e Bangladeche.

Na Europa Ocidental, a taxa de independência dos imigrantes é inferior face à taxa dos nativos. Na Suíça, os imigrantes são canalizados pelo governo para trabalhos dependentes e não para independentes, limita-se a entrada de imigrantes e o contrato de trabalho é

sempre de acordo com uma autorização de trabalho dependente, deste modo proíbe-se ou dificulta-se o trabalho independente. A excepção é verificada quando o imigrante possui uma autorização de residência (tipo C), mas ainda assim, com alguns entraves (Piguet, 1999).

Na Alemanha, Holanda e França os imigrantes são preferencialmente direccionados para o trabalho dependente, no entanto, nestes países existe a empresarialidade étnica, normalmente, associada à comunidade asiática e norte africana. O índice de empresarialidade dos imigrantes mediterrâneos é considerado baixo, sendo as suas actividades empresariais exercidas no mercado étnico.

A empresarialidade imigrante na Europa Ocidental pode ser justificada por três factores:

“Primeiro, a posição e o sucesso do grupo depende muito do período em que se verificou a imigração para a sociedade de acolhimento. As *Oportunidades* estão continuamente a abrir (e a fechar) à medida que as economias das nações ocidentais se desenvolvem. Muitos grupos encontram as oportunidades primeiro servindo os co-étnicos e subsequentemente actuando no mercado da população nativa;

Segundo, a posição do grupo depende, em parte, dos recursos culturais, sociais e económicos que traz. Contudo, na falta de tais recursos, os grupos podem encontrar estratégias que os compensam. O sucesso destas estratégias depende bastante da natureza das relações entre os co-étnicos e das redes sociais nas quais os imigrantes se encontram encastrados;

Terceiro, a posição do grupo é fortemente influenciada pelas restrições legais e políticas que confronta. Alguns imigrantes são bem-vindos; outros são meramente tolerados. Alguns migram, para sociedades onde começar um negócio é simples e barato, enquanto que noutras sociedades, os futuros empresários enfrentam um pesadelo repleto de regulamentos burocráticos.”

(Waldinger et al., 1990, p. 104).

#### **4.4.2 Mercados de Trabalho**

Um outro factor determinante para a fixação de imigrantes é o mercado de trabalho. A inserção de um imigrante ou grupo de imigrantes depende de como é visto pelo empregador: a tipificação positiva ou negativa influencia o sucesso de um indivíduo pertencente a uma minoria. Se o grupo for discriminado, o imigrante geralmente é empurrado para trabalhos de baixa remuneração e pouco qualificados. Apenas os co-étnicos empregam preferencialmente trabalhadores da mesma nacionalidade. A falta de recursos e informação

atira o grupo étnico para níveis de emprego mais baixos e trabalhos não qualificados e, a discriminação torna-se mais grave.

Os profissionais de elevadas qualificações pertencentes a etnias menos favorecidas, afastam mais facilmente tipificações de carácter negativo, evidenciando agilidade para actuar fora do enclave e, se necessário, escondendo ou disfarçando a sua nacionalidade, actuando directamente no mercado primário onde vigora a economia formal.

Piore (1970), afirma que os imigrantes e os nativos enfrentam dois mercados de trabalho distintos: um baseia-se em credenciais académicas, normas reguladoras de remunerações, performances e canais formais de progressão de carreiras. O outro mercado, o secundário, característico dos grupos étnicos e minoritários apresenta poucas oportunidades para progressões, assim como níveis baixos de produtividade e remunerações. Este segundo mercado de trabalho é conectado com a comunidade imigrante onde a ascensão económica e a produtividade são limitadas, existindo claramente uma separação entre o primeiro e o segundo mercado de trabalho (Ramos, 2003 a).

#### **4.4.3 Comunidade Étnica**

A comunidade étnica é de extrema relevância para a inserção do imigrante. Caso não exista comunidade, os imigrantes enfrentam directamente o mercado de trabalho do país de acolhimento. Se os empregadores não discriminarem os imigrantes, apenas a educação e outros recursos do indivíduo afectarão os seus rendimentos. Os imigrantes que apenas dependem da sua educação e recursos pessoais para a obtenção de emprego, não necessitando da comunidade étnica para amortizar a sua chegada, são os imigrantes com elevadas qualificações, que se instalam em grandes empresas e em locais espacialmente distantes das comunidades étnicas.

A situação mais frequente, é a chegada de imigrantes a locais onde já existe uma comunidade étnica que vai amortecer a sua chegada, providenciando informação, recursos e capital, deste modo a rede étnica é activada, bem como a solidariedade e a confiança. Assim, a comunidade é fundamental para a entrada do imigrante no mercado de trabalho e para as consequentes perspectivas de mobilidade social futura.

As comunidades étnicas diferem bastante na sua composição, mas a tónica essencial é a diferença e caracterização da mão-de-obra: predominância de trabalhadores manuais, de



elevadas qualificações profissionais e de trabalhadores com uma forte componente empresarial. Todas as comunidades promovem os seus membros, mas a forma difere consoante as características das comunidades étnicas e os factores políticos internacionais, por exemplo:

“ (...) singrar na América é um processo complexo, que só parcialmente depende da motivação e das capacidades que os imigrantes trazem consigo. A forma de usar os recursos pessoais depende muitas vezes de factores políticos internacionais, sobre os quais os indivíduos não têm qualquer controlo e da história daqueles que chegaram anteriormente e dos tipos de comunidades que criaram, sobre as quais os recém-chegados também têm pouca influencia. Estas forças complexas e involuntárias confrontam os imigrantes como uma realidade objectiva que os encaminha para diferentes direcções.” (Portes, 1999, p. 95).

A incorporação depende dos recursos postos à disposição pelo governo, mercado de trabalho, empregadores e comunidade étnica, os indivíduos mais qualificados podem acabar por exercer trabalhos menos qualificados porque as oportunidades não existem (ou não há alternativas), outros podem ascender ao topo devido às circunstâncias positivas. O contexto social torna os modelos individualistas (explicativos da incorporação) insuficientes, pois o contexto social pode alterar de forma decisiva as ligações entre capacidades individuais e compensações esperadas.

#### 4.5 Modelos Explicativos da Empresarialidade

A partir de 1970 os teóricos académicos revelaram interesse sobre a problemática da empresarialidade étnica e dinâmicas económicas étnicas. O primeiro teórico foi Michael Piore com o livro “Birds of Passage” (1970) que aborda a integração dos imigrantes nos mercados de trabalho.

Seguiram-se outros teóricos de relevo que acrescentaram novas perspectivas à empresarialidade étnica, assentes em investigações efectuadas a comunidades imigrantes quer no Continente Americano, quer no Continente Europeu. Desses estudos resultou uma série de teorias/modelos explicativos da maior ou menor propensão para a actividade empresarial por parte dos imigrantes. No entanto, foi nos EUA que surgiram os maiores avanços na área da sociologia económica, muito por influência da própria especificidade

americana, um país construído por sucessivas vagas de imigração oriundas de todo o planeta.

No final do Século XX iniciou-se a discussão sobre o *ethnic business*. Os seus conceitos sofreram uma evolução graças às realidades imigrantes estudadas, assim, nos primeiros estudos justificava-se a empresarialidade étnica por factores de ordem pessoal e étnica, actualmente, ela é explicada por uma multiplicidade de factores que se interrelacionam e que conjugados favorecem, ou não, a empresarialidade.

Alguns autores contemporâneos desenvolveram teorias explicativas sobre a empresarialidade dos imigrantes, que Oliveira (2003) resume da seguinte forma:

“Alguns investigadores sugerem que certos grupos desenvolvem essas iniciativas [empresariais] porque possuem (a) recursos étnicos e de classe (Light e Gold, 2000). Outros acreditam que os imigrantes constroem uma (b) economia interna – com contornos de um “enclave étnico” -, beneficiando de um mercado protegido onde podem garantir rendimentos mais altos, do que conseguiriam na economia aberta (Wilson e Portes, 1980, Portes e Manning, 1986, Portes e Stepick, 1993). Outra perspectiva baseia-se nas oportunidades e constrangimentos que os imigrantes encontram na (c) economia aberta ou mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Ward e Jenkins, 1984, Aldrich e Waldinger, 1990, Sassen, 1995, Jones et al., 2000). Finalmente (d) outras sugestões realçam a importância do contexto institucional e político da sociedade de acolhimento (Kloosterman, 2000, Freeman e Ogelman, 2000, Kloosterman e Rath, 2001, Barret, Jones e McEvoy, 2001).” (Oliveira, 2003, p. 9).

Nos pontos seguintes apresentam-se os principais modelos teóricos explicativos da empresarialidade imigrante.

#### **4.5.1 Modelo Culturalista**

O modelo culturalista privilegia os recursos étnicos e de classe como explicativos da empresarialidade étnica e que foram durante um certo tempo defendidos pelo *ethnic business*: as características individuais e de grupo, tais como, o espírito de empresa, a existência de redes de solidariedade, o capital financeiro e a capacidade de mobilizar mão-de-obra familiar ou comunitária. Light e Gold (2000) também realçam a importância dos recursos étnicos para a inserção económica dos indivíduos. Para os defensores desta

perspectiva, são estas múltiplas dimensões da etnicidade, os factores explicativos da sobre-representação de certos grupos étnicos em determinada actividade independente.

Segundo este modelo, as heranças culturais influenciam a propensão de um grupo étnico para a empresarialidade (Zapalska e Edwards, 2001). Weber constatou em 1964 que os protestantes tinham maior propensão para serem chefes de empresas. Por outro lado, as características individuais também são importantes, visto que a existência de diferentes comportamentos entre nativos e imigrantes está implícita na ideia de “selecção migratória”, que justifica e permite compreender a especificidade dos imigrantes em comparação com os nacionais, no que concerne às diferenças observadas no desempenho da actividade económica. Pelo facto de se deslocarem, os imigrantes, caracterizam-se por um temperamento dinâmico e empreendedor que os predispõe conseqüentemente à empresarialidade. Neste sentido, o imigrante transporta consigo uma tendência particular para a empresarialidade em função da sua situação de origem, das suas qualificações específicas ou dos seus traços culturais particulares. A família desempenha um papel importante pois reforça os valores culturais favoráveis ao empreendedorismo, é fonte de mão-de-obra e de longas jornadas de trabalho. A comunidade por seu lado é fonte importante de crédito.

O modelo culturalista, pressupõe a utilização de recursos pré-existentes: competências técnicas, valores culturais e estrutura familiar. É pois, um modelo endógeno pois o ambiente exterior ao grupo não intervém na propensão à empresarialidade.

Apesar de importante este modelo não explica, por completo, a propensão para a empresarialidade dos empresários imigrantes, pois exclui tudo o que é exterior ao indivíduo e ao grupo.

#### **4.5.2 Modelo de Desvantagem**

O modelo de desvantagem afirma que a emergência da empresarialidade resulta da acção de factores exógenos denominados de desvantagens. A eventual discriminação e a falta de reconhecimento que certos imigrantes sofrem no mercado de trabalho (por pertencerem a certos grupos, podendo mesmo ser vítimas), poderá traduzir-se numa saída forçada para a empresarialidade. Este modelo foi designado de “*disadvantage theory*” (Light, 1979).

As desvantagens mais frequentes verificadas no país de acolhimento são as seguintes: dificuldades no reconhecimento dos diplomas e das competências obtidas no país de origem; a discriminação no contrato de trabalho dando preferência aos nacionais; as perspectivas de carreira inferiores devido à concessão de privilégios aos nativos nas posições superiores; as dificuldades linguísticas ou de conhecimento de regras simbólicas que regem a interacção.

A teoria da desvantagem é sobretudo utilizada para explicar a passagem de certos grupos do estatuto de dependentes (empregados) ao de independentes (patrões). Para Light (1972), um exemplo desta teoria são os chineses que chegaram aos EUA no século XIX. Inicialmente, ocuparam lugares em trabalhos domésticos, contudo a discriminação contratual verificada após a I Guerra Mundial levou ao seu estabelecimento como trabalhadores independentes. O principal contra exemplo desta teoria é dado pela situação dos negros nos EUA, apesar de bastante discriminados no mercado de trabalho, apresentam baixas taxas de trabalho independente. Este facto, não invalida totalmente a teoria, mas confirma a existência de outros factores no mercado de trabalho que influenciam a empresarialidade.

Certo é que os imigrantes são mais propensos a criar a sua pequena e média empresa do que os nativos devido à vulnerabilidade socio-económica em que vivem, pois são frequentemente atingidos pelo desemprego (apesar de trabalharem mais e auferirem salários mais baixos), pela discriminação no trabalho e por vezes pela falta do estatuto de cidadania e de dupla cidadania. Uma forte discriminação pela sociedade de acolhimento, pode direccionar os indivíduos para a actividade independente, e ao mesmo tempo, reforçar os laços de solidariedade do grupo e, de fornecer em resposta, recursos comunitários suplementares que favorecem a empresarialidade (Jones et al., 2000).

Porém, esta situação não atinge apenas os imigrantes, também os nativos em época de crise económica e atingidos pelo desemprego apresentam índices mais elevados de empresarialidade. A criação do auto-emprego é uma estratégia dos indivíduos necessária à sobrevivência económica da família que afasta os malefícios do desemprego (Freire, 1995).

Assim, o modelo de desvantagem apresenta factores exógenos para explicar a empresarialidade étnica, mas também não é suficiente para explicar a empresarialidade dos imigrantes, uma vez que expõe apenas as desvantagens, excluindo o mercado de trabalho, as oportunidades e o contexto de recepção.

### 4.5.3 Modelo de Convergência

Todos os modelos contribuem para a actividade independente, mas o modelo da convergência é antagónico aos modelos apresentados em 4.5.1 e 4.5.2. Estes preservam a individualidade e características étnicas, o modelo de convergência implica a integração total na comunidade de acolhimento e afastamento da ligação com o país de origem.

O modelo de convergência, segundo Piguet (1999), relaciona o sucesso da empresarialidade étnica com o tempo de permanência e assimilação à cultura do país de acolhimento. Os investigadores americanos debruçaram-se sobre as diferenças entre as altas taxas de trabalho independente dos imigrantes comparada com as baixas taxas dos nativos<sup>31</sup>. Na Europa, verifica-se o contrário, isto é, a aproximação entre as taxas de independência de nativos e de imigrantes. Assim a empresarialidade não está relacionada com especificidades étnicas mas com a assimilação das populações estrangeiras à cultura dominante, traduzindo-se por melhores possibilidades de acesso à actividade independente.

“9 anos é o tempo decorrido para os empresários chineses, entre a chegada a França e a criação de uma empresa.” (Piguet, 1999, p. 62)

Admitindo a existência de dificuldades estruturais ligadas à primeira fase da imigração (linguísticas, estatuto jurídico frágil, desconhecimento dos procedimentos administrativos, capital, confiança) a estabilização da população estrangeira deverá conduzir ao aumento das taxas de independência dos estrangeiros. De acordo com esta teoria as taxas de independência dos estrangeiros tendem a convergir com as taxas dos nacionais. Numa perspectiva dinâmica, estes factores explicam a razão pela qual em épocas de forte imigração as taxas de independência tendem a diminuir.

Piguet (1999) afirma que na Suíça não existe o fenómeno generalizado de *ethnic business*, a empresarialidade resulta de uma forte integração na sociedade de acolhimento e a existência de actividades específicas justifica-se pelo curto tempo de permanência ou pelo desemprego.

“(…) mais de um quarto dos empresários estrangeiros estavam no desemprego antes da criação da sua empresa (…) Considera-se com efeito que a proporção de desempregados que criam a sua empresa é de cerca de 10% (Newcomer, 1961). No caso dos desempregados de longa duração na

---

<sup>31</sup> Actualmente não se verifica essa diferença. As taxas de independência de nativos e imigrantes são similares, fruto de igualdades académicas e da evolução da sociedade civil. Nos EUA as últimas vagas de imigrantes possuem baixas qualificações comparadas com as vagas do século XIX e inícios do século XX.

Suíça, Aepli et al (1996) revela que apenas 6.1% criam a sua própria empresa” (Piguet, 1999, p. 149).

Isto significa que as empresas criadas por estrangeiros são frágeis. Por outro lado, a permanência aparece como factor central para a criação de empresa.

« Os dados do nosso inquérito permitem em contrapartida efectuar um cálculo preciso e estabelecer em 19 anos o tempo médio de estadia das pessoas de nacionalidade estrangeira, nascidas no estrangeiro e que tenham criado uma empresa no cantão de Vaud em 1994. 17.3% dos criadores de empresa são residentes há menos de 10 anos, 36.2% entre 10 a 20 anos e 46.5% há mais de 20 anos. Apenas 8 empresários sobre 138 nasceram na Suíça e pertencem à segunda geração.

(...) os Italianos e os Espanhóis possuem tempos de estadia mais longos (mais de 50% dos criadores de empresa estão na Suíça há mais de vinte anos). Respectivamente 5.9% de italianos e nenhum espanhol estão presentes há menos de 10 anos. Franceses e Portugueses têm tempos de estadia mais curtos: respectivamente 21.4% e 37.5% estão presentes há menos de 10 anos.» (Piguet, 1999, p. 150 e 151).

Segundo Piguet, na Suíça, as actividades na indústria exigem um tempo de permanência mais longo (21 anos em média), nos serviços às empresas (15 anos) e nos serviços pessoais (18 anos), estes últimos exigem tempos de estadia mais curtos. As actividades no ramo alimentar exigem em média 17,5 anos. A empresarialidade imigrante depende da detenção de um *permis C*, ou seja, da equiparação a um cidadão suíço, permitindo consequentemente a criação de empresa sem qualquer entrave.

Na Suíça segundo o estudo de Piguet (1999), apesar de existirem empresas resultantes do modelo culturalista, pertencentes a indivíduos de nacionalidade portuguesa e turca com um tempo curto de permanência no país, é o modelo de convergência que explica a existência da maior parte das empresas.

Tal como as anteriores, esta teoria não explica a empresarialidade imigrante, uma vez que na América os negros possuem longos períodos de permanência e taxas baixas de empresarialidade.

#### 4.5.4 Modelo de Enclave Étnico – economia interna

Alejandro Portes e Robert Bach<sup>32</sup> explicam que os empresários imigrantes criaram uma alternativa de mercado, ou seja preencheram uma lacuna, considerada indisponível para os empresários nativos. A esse mercado de trabalho com especificidades próprias designaram de “enclave étnico” que consiste na concentração geográfica de um determinado número de imigrantes apoiados numa rede de relações sociais e de negócios interdependentes assente numa divisão sofisticada de trabalho.

“Os enclaves são redes de negócios pertencentes a membros da mesma minoria estruturados em *clusters*. Não se encontram dispersos entre outras populações, ao contrário dos grupos intermediários<sup>33</sup>, antes emergem na vizinhança imediata das áreas ocupadas pelo seu próprio grupo” (Portes 1999, p. 33).

O enclave funciona como um substituto do meio ambiente para o imigrante, amortecendo a sua incorporação no país de acolhimento, providenciando ao mesmo tempo comunidade e emprego.

“A emergência de uma economia de enclave étnico pressupõe três requisitos: primeiro, a presença de um número substancial de imigrantes, com experiência empresarial adquirida no país de origem; segundo, a disponibilidade de fontes de capital; e, por último, a disponibilidade de fontes de mão-de-obra.” (Portes 1999, p. 58).

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

---

<sup>32</sup> PORTES, A. e BACH, Robert (1985) “Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States”.

<sup>33</sup> Os grupos/minorias intermediárias “especializam-se na prestação de serviços comerciais e financeiros no seio de populações mais numerosas, mas empobrecidas. Os intermediários diferem pela nacionalidade, pela cultura e por vezes pela raça dos grupos dominantes e subordinados com quem se relacionam.” Exemplos destes grupos são os chineses e os coreanos que habitam os EUA, ocupando espaços económicos abandonados (Portes 1999, p. 31).

Portes (1999), apresenta dois exemplos de uma economia de enclave de sucesso: os coreanos em Los Angeles e os cubanos em Miami. Os coreanos são sinónimo de uma classe empresarial forte favorecida pelo nível de instrução elevada dos seus imigrantes. A empresarialidade foi consequência natural do não domínio da língua inglesa e não, consequência da discriminação dos empregadores americanos; foi também favorecida por questões macroeconómicas relacionadas com a evolução do capitalismo.

Os primeiros cubanos a chegar a Miami eram refugiados políticos com índices económicos bastante elevados, apresentavam condições para criar a sua própria economia de enclave emergindo empresas favorecidas pela existência de capital, mão-de-obra barata (compatriotas mais pobres que chegavam a Miami) e menor esperança em regressar a Cuba.

As duas comunidades (coreana e cubana) apresentaram inicialmente uma economia de enclave que posteriormente evoluiu para uma economia local, integrada na sociedade de acolhimento e com transacções no mercado aberto. As actividades económicas do enclave inicialmente são reduzidas e abastecem apenas a clientela étnica, posteriormente dá-se a expansão das actividades e a entrada na comunidade nativa, o que pressupõe uma mobilização eficaz dos recursos da comunidade. O mecanismo que permite a expansão pode ser a reciprocidade e a solidariedade colectiva, bem como a utilização de um crédito rotativo que pressupõe a contínua manutenção das contribuições pelo imigrante, para que outros possam ter acesso à mesma fonte de crédito.

Os enclaves imigrantes não são exclusivamente comerciais, existe também um considerável sector produtivo (indústria ligeira, construção civil e agricultura). A respectiva produção é comercializada por intermediários co-étnicos na economia em geral e não exclusivamente na comunidade imigrante.

As relações entre os negócios do enclave e os negócios dos nativos são problemáticas, devido à competição directa entre as empresas do enclave e as empresas nacionais.

“Apesar de ser verdade que os empresários do enclave foram frequentemente empregados como subempreiteiros por empresas exteriores em sectores como o vestuário ou a construção civil (Bonacich 1978), é incorrecto considerar este papel predominante ou exclusivo nas suas actividades.” (Portes 1999, p.60).



O enclave é concentrado e espacialmente identificável, e é sobretudo forte, nas primeiras fases, devido à necessária proximidade ao mercado étnico, que facilita a troca de informações, o acesso à mão-de-obra e ao crédito, etc.

O enclave estudado por Portes e Bach (1985) possibilita a mobilidade profissional e económica, os imigrantes cubanos apresentaram qualidades de empresarialidade, tornando-se comunidades solidárias para com os seus co-étnicos, providenciando-lhes aprendizagem e assistência socio-económica, criando um meio ambiente favorável à promoção e desenvolvimento de qualidades de empresarialidade.

As empresas dos enclaves surgem para satisfazer as necessidades culturalmente definidas do grupo e só gradualmente passam a fornecer o mercado de uma forma geral. O seu sucesso e crescimento económico dependem do tamanho da população co-étnica (mercado e mão-de-obra), competências empresariais dos imigrantes e capital disponível.

A solidariedade confinada e a confiança permite aos patrões do enclave, requerer aos seus trabalhadores, mais disciplina e esforço (se alguém violar as regras enfrentará o ostracismo da comunidade), em contrapartida, os empregados podem exigir tratamento preferencial aquando de promoções e de acesso à formação empresarial.

A formação no terreno, formação informal, é o principal motor de ascensão pessoal e social e conseqüentemente da progressiva expansão do enclave. Em determinado estágio de desenvolvimento os enclaves ascendem à plenitude institucional permitindo que os recém-chegados organizem a sua vida exclusivamente dentro da comunidade étnica. Mas a plenitude institucional é transitória, dura apenas uma ou duas gerações (Portes 1999).

As actividades informais prosperam dentro dos enclaves, normalmente as actividades económicas começam por informais e depois desenvolvem-se e entram na legalidade. Quando um negócio atinge a formalidade logo aparecerem outros informais que proliferam, ligados aos novos imigrantes recém-chegados. Por vezes, as empresas informais que operam no interior dos enclaves têm uma duração longa, isto porque a sua viabilidade assenta no encastramento e, num meio onde o capital social, proveniente da solidariedade e da confiança, compensa a ilegalidade e a ausência de meios formais de ressarcimento. A solidariedade protege as firmas de serem descobertas pela detecção oficial.

O modelo de enclave étnico não explica totalmente a empresarialidade imigrante porque não considera a estrutura de oportunidades e o contexto de inserção do imigrante.

#### 4.5.5 Modelo Interactivo - economia aberta

Waldinger et al. (1990) propõem um novo modelo para explicar a empresarialidade imigrante:

“Nós propomos um modelo baseado no acesso às oportunidades, nas características do grupo e no encastramento de oportunidades e recursos dos grupos imigrantes, inserido num conjunto específico de condições históricas encontradas pelos grupos imigrantes. (...) Realçamos que a actividade económica imigrante é uma consequência interactiva da procura de oportunidades através da mobilização de recursos das redes étnicas dentro de condições históricas únicas.” (Waldinger et al, 1990, p. 14).

Waldinger (1993) afirma que o empresário imigrante pertencente a uma comunidade étnica poderá obter maior sucesso ao se envolver num mercado aberto, declinando o uso do termo enclave. Isto porque, se por um lado o mercado co-étnico, fechado, oferece uma vantagem competitiva, também é verdade que oferece uma desvantagem competitiva, comparada com o mercado aberto que oferece um leque maior de oportunidades de expansão do negócio a sectores não tradicionais. As desvantagens do mercado co-étnico surgem ao nível do número limitado de clientes, da variedade de produtos e da orientação para sectores tradicionais.

A maioria das economias ocidentais possui nichos onde as técnicas de produção e de distribuição em massa não prevalecem. Estas circunstâncias favorecem o crescimento da empresarialidade imigrante no mercado aberto (Waldinger et al, 1990, p. 25).

Waldinger et. al. (1990) afirmam que não é a concentração geográfica de co-étnicos que favorece a empresarialidade étnica e o que define a economia étnica, é antes a existência de nichos:

- O mercado abandonado ou de lacunas, isto é o mercado caracterizado pela pequena empresa, onde a produção em massa e a tecnologia não se aplica;
- As fracas economias de escala, nas quais o empresário imigrante pode obter um elevado nível de eficiência através do auto-emprego, pois pode produzir mais a um menor custo, devido às longas jornadas de trabalho;

- Os mercados afectados pela instabilidade e incerteza caracterizadas pelas empresas de pequena dimensão que se ajustam às solicitações flutuantes da procura;
- Os bens e produtos étnicos, ou seja, quando a procura de produtos exóticos de baixo custo, atinge a comunidade nativa permitindo a expansão do negócio étnico para o mercado aberto.

Certos grupos étnicos concentram-se em determinados ramos da actividade económica (construção, comércio, administração pública, policia, serviços de saneamento). O bom desempenho dos imigrantes “pioneiros” em certos segmentos ocupacionais e a subsequente recomendação de familiares e co-étnicos para a ocupação de novas vagas, origina o domínio de um determinado sector de actividade por parte de uma etnia, ou seja, os primeiros imigrantes desbravam terreno até que o ambiente do local de trabalho adquira as características culturais do grupo. Assim, é cada vez mais difícil a um estranho entrar no núcleo da comunidade étnica, passando esta a dominar os canais daquela actividade económica específica (Portes, 1999). O imigrante recém-chegado, deve trabalhar diligentemente para cumprir as obrigações pessoais que detém, perante quem lhe arranjou emprego, e também porque permanece sob vigilância de toda a comunidade étnica – confiança exigível.

O enclave e o nicho ocupacional têm em comum a dependência das redes sociais e do capital social para a emergência e o sucesso.

No modelo interactivo de Waldinger et al. (1990) a empresarialidade étnica depende do impacto das condições de mercado e das redes sociais étnicas. Para o modelo interactivo mais do que a cultura inerente a cada comunidade, é o contexto socio-económico global da economia de acolhimento que, em interacção com as características individuais ou colectivas, determina a empresarialidade.

Segundo Waldinger (1990), duas exigências de base devem ser satisfeitas para permitir a criação de empresas pelos imigrantes:

- Existência de nichos económicos caracterizados por um baixo investimento de capital/trabalho e uma economia fraca;
- Existência de legislação favorável, permitindo aos interessados a entrada no mercado (legislação sobre a criação de empresa, normas técnicas, competências profissionais...).

A criação de empresa, no modelo interactivo, resulta de uma interacção entre as características endógenas (modelos culturais) e as características exógenas (modelo de desvantagem e estrutura de oportunidades).

“O Modelo Interactivo reivindica que o desempenho empresarial dos grupos depende do ajuste entre aquilo que têm para oferecer e o que o mercado exige.” (Light, 1995, p. 169).

O Modelo Interactivo pode ser esquematizado da seguinte forma:

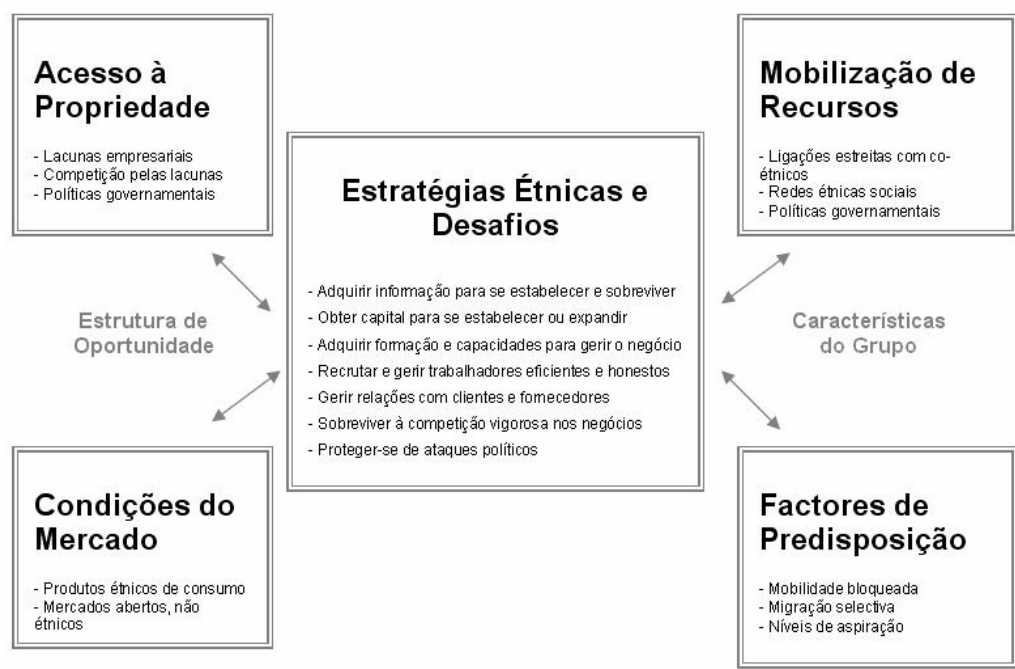


Fig. 3 - Modelo Interactivo

Fonte: Waldinger et als, 1990, Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Society, p. 22.

O modelo interactivo baseia-se no princípio de que o empreendedorismo étnico é o produto da interacção entre as características (pré e pró migração: estatuto social, capacidades, permanência) do grupo étnico com a estrutura de oportunidades. Esta inclui as condições de mercado (etnicidade, barreiras, potencial de crescimento, estabilidade e incerteza) e as condições de acesso à propriedade (competição, políticas governamentais e mobilidade do estatuto social). Por outras palavras, o modelo interactivo combina factores etno-culturais e sócio-culturais (oferta) com factores político-económicos (procura - estrutura). Da combinação entre o lado da procura e o lado da oferta resulta o desenvolvimento de várias estratégias étnicas para adquirir informação, capital, capacidade e mão-de-obra necessária à empresarialidade (Waldinger et al., 1990).

“Por ‘estrutura de oportunidades’ os autores pretenderam ilustrar as condições do mercado de trabalho, que pode evidenciar procura por determinados bens e serviços de imigrantes: a relação entre empresários, consumidores (da economia genérica ou étnica) e concorrentes (nativos, co-étnicos ou de outros grupos de imigrantes).” (Oliveira, 2003, p. 12).

O modelo interactivo sublinha pois a frequente especialização dos empresários imigrantes nos sectores instáveis caracterizados por uma procura flutuante. Isto deve-se ao crescimento instável geral dos modos de produção e de consumo que desemboca num crescimento de oportunidades. A economia dos países industrializados, no seu conjunto, está sujeita a tais evoluções económicas, frequentemente qualificadas como pós fordistas. O crescimento da empresarialidade pode ser explicado pela transformação dos modos de produção que abre novas oportunidades às empresas de dimensão reduzida, qualquer que seja a origem dos seus fundadores (modelo de oportunidade). A necessidade de criação de micro empresas (trabalho barato) que forneçam bens e serviços às empresas centrais resulta da evolução do capitalismo e da produção<sup>34</sup>.

Do lado da procura, estas modificações são a consequência da diversificação do gosto dos consumidores, da enorme volatilidade dos fenómenos de moda e da heterogeneidade geral da sociedade. Do lado da oferta, estas tendências foram possíveis e encorajadas, pelos progressos tecnológicos. Os equipamentos de produção permitem actualmente produzir uma grande variedade de produtos, enquanto que os anteriores eram utilizados para produzir um único produto.

A industrialização permitiu o arranque de grandes empresas, e ao mesmo tempo a continuação de pequenas indústrias mais especializadas que abrangem um mercado pequeno específico (fabrico de produtos para a clientela que vive próximo, procura volátil, oferta feita em pequenas séries), consequentemente surgem lojas especializadas que fornecem não só os imigrantes, mas também os nativos desejosos de produtos exóticos.

De maneira geral, os países ocidentais viveram na década de 80-90 do século XX um aumento da actividade independente não agrícola mais rápida do que a sua população activa. Duas interpretações podem explicar as oportunidades no emprego independente: o desemprego e os seus efeitos na procura; a evolução do papel da pequena empresa no sistema produtivo.

---

<sup>34</sup> Sobre este tema veja-se a empresarialidade coreana (Portes, 1999).

#### 4.5.6 Modelo Político-Institucional

Segundo Kloosterman e Rath (2001) o contexto institucional e político da sociedade de acolhimento condicionam o desenvolvimento de iniciativas empresariais dos imigrantes.

Estes autores argumentam que o modelo interactivo aborda os actores – os empresários imigrantes -, o encastramento social, as condições do mercado e o acesso à propriedade, mas negligencia o lado da Procura e a referência ao “encastramento misto” (*mixed-embeddedness*), ou seja, negligencia o encastramento no contexto económico, institucional e político da sociedade de acolhimento.

Para se perceber os processos de inserção e de mobilidade social dos empresários imigrantes, não basta apenas analisar as condições de mercado, é necessário também analisar o próprio mercado. Em primeiro lugar, os mercados têm que ser acessíveis aos imigrantes recém-chegados que desejem iniciar um negócio; em segundo lugar, o potencial de crescimento do mercado, no qual os imigrantes se fixaram, deve ser elevado, permitindo assim, a mobilidade social do imigrante.

Segundo Kloosterman e Rath (2004), Waldinger et al. apesar de terem sido pioneiros na abordagem da estrutura de oportunidades, negligenciaram a existência de diferentes mercados com potenciais de crescimento altos ou baixos, de acordo com o desenvolvimento económico do país. No seu estudo identificaram três tipos de mercado:

- *Mercado caracterizado pelo preenchimento de lacunas*, isto é, negócios indesejáveis, onde a competição pelo preço é forte. Neste mercado, o capital humano e o potencial de crescimento são baixos;
- *Mercado pós-industrial onde predominam as baixas qualificações*. Este mercado encontra-se em plena expansão, com clientes detentores de poder de compra. A tónica assenta nos serviços e na singularidade e não no preço. Neste mercado, o capital humano é baixo e o potencial de crescimento é alto;
- *Mercado pós-industrial onde predominam as altas qualificações*. Este mercado apresenta expectativas altamente atractivas. A tónica assenta nos serviços e na singularidade e qualidades únicas do produto. Neste mercado, o capital humano e o potencial de crescimento são altos.

A estrutura de oportunidades é também o produto de forças socioeconómicas e de constrangimentos legais (institucionais). Kloosterman e Rath (2004) identificaram áreas

onde o enquadramento institucional pode ter impacto na estrutura de oportunidades, tais como, regulamentações do trabalho e regulamentações económicas.

Estes autores estabelecem a ligação entre os empresários imigrantes, a estrutura de oportunidades e a estrutura institucional, ou seja, combinam o encastramento social dos actores, o conceito da estrutura de oportunidades com o encastramento institucional. Esta perspectiva de encastramento misto (*mixed embeddedness*) é pluralista, combinando várias perspectivas teóricas e envolvendo diferentes métodos de pesquisa, o encastramento misto é por isso uma perspectiva multidisciplinar.

#### **4.5.7 Conjugação de Teorias**

Nos estudos realizados verifica-se que nos EUA, no início do Século XX, os imigrantes maioritariamente oriundos da Europa eram mais propensos a trabalhar por conta própria do que os nativos, pois apresentavam níveis de instrução elevados. A partir de meados do século XX a empresarialidade dos imigrantes decresceu, assim como, o nível das habilitações literárias<sup>35</sup>. Os países de origem dos imigrantes para os EUA são agora maioritariamente a América Latina.

A amplitude da actividade empresarial entre as diferentes nacionalidades explica-se, como vimos anteriormente, por uma multiplicidade de factores e não apenas devido a heranças culturais subjacentes a cada nacionalidade, ou enquadramentos religiosos dos grupos imigrantes empresariais. A residência temporária ou permanente também não é sinónimo de empresarialidade, geralmente, afirma-se que os residentes temporários possuem o incentivo para acumular lucros e desenvolver iniciativas empresariais devido ao desejo de retorno. Esta situação justifica o porquê dos negros (residentes permanentes) não possuírem uma elevada actividade empresarial nos EUA, mas não explica as diferenças entre cubanos e mexicanos na actualidade, pois ambos planeiam regressar, mas os mexicanos, ao contrário dos cubanos, não possuem iniciativas empresariais de sucesso (Portes 1999).

A empresarialidade pode estar relacionada com as desvantagens. Esta perspectiva refere as desvantagens (discriminação e exclusão no mercado de trabalho) que os imigrantes sofrem ao se estabelecerem numa sociedade estranha, onde o emprego por conta própria em actividades marginais/informais, é uma forma de sobrevivência, uma alternativa, e uma via

---

<sup>35</sup> A excepção verifica-se na região do Silicon Valley onde os imigrantes possuem habilitações literárias superiores, sendo consequentemente, trabalhadores altamente qualificados. É o caso dos imigrantes da China e da Índia.

para a mobilidade social. Esta teoria explica a propensão para o auto-emprego entre japoneses e chineses que sofreram discriminação e perseguição no início do século, mas não explica as reduzidas taxas de auto-emprego dos filipinos e mexicanos, também discriminados e perseguidos, nem mesmo explica os baixos níveis empresariais dos negros americanos (Portes 1999).

Assim, as teorias existentes só parcialmente explicam a variabilidade do trabalho por conta própria e a propriedade de empresas entre imigrantes. Outros factores para além destes têm que ser evocados para se obter uma explicação, tais como, estrutura de oportunidades, diferentes tipos de mercado, condições do mercado, constrangimentos político-institucionais, bem como os recursos pessoais, a cidadania e, dependendo dos países de acolhimento, o passado colonial do grupo étnico (Oliveira, 2004).

Esta autora apresenta um novo modelo explicativo da empresarialidade imigrante que engloba as várias vertentes que justificam as estratégias empresariais de imigrantes, que são as estratégias pessoais, as estratégias étnicas e as estratégias contextuais, descritas na figura seguinte:



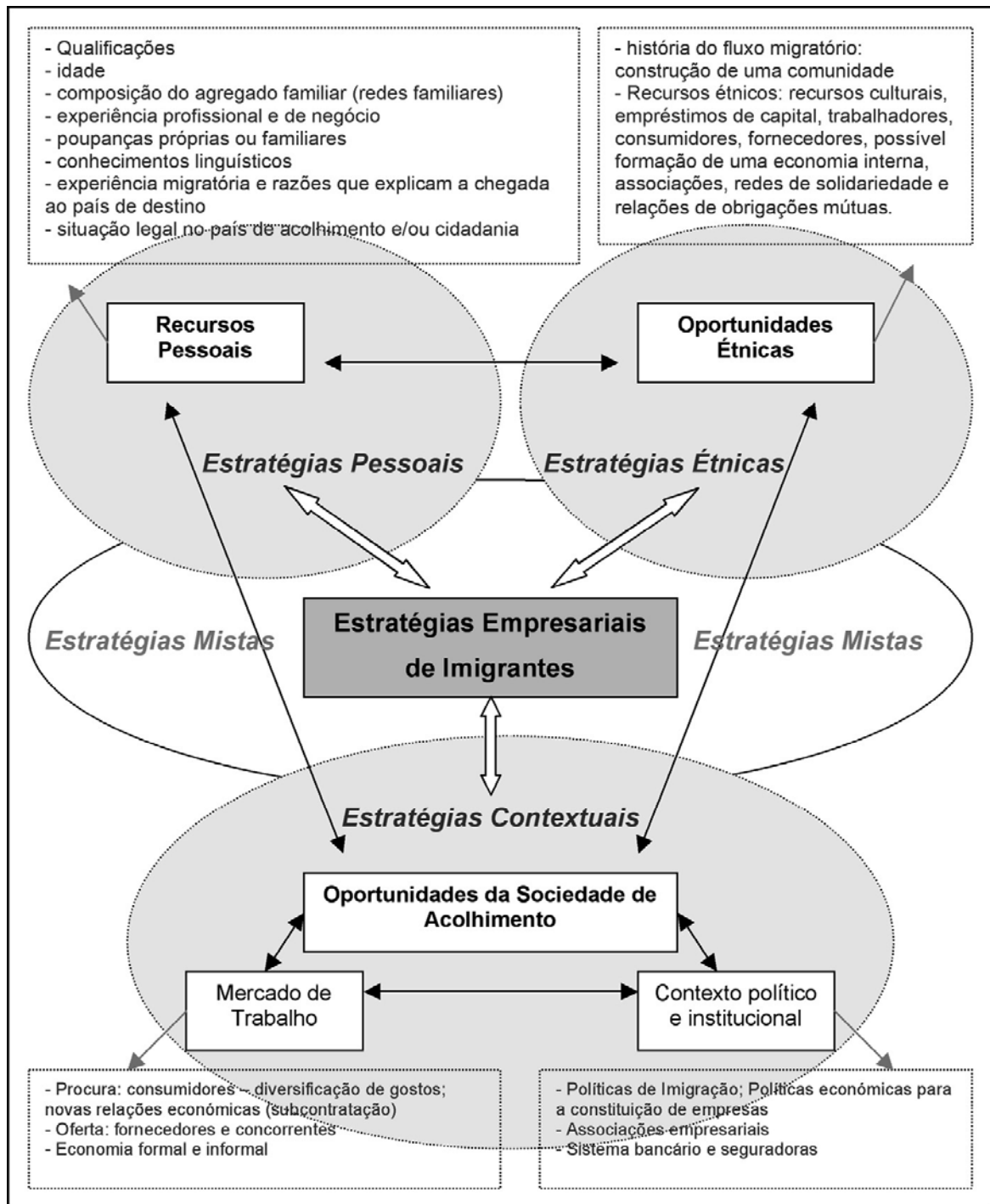


Fig. 4 - Modelo Analítico de Estratégias Empresariais de Imigrantes em Sociedades de Acolhimento (Oliveira, 2004, p. 24)

Oliveira (2004) explica a empresarialidade imigrante através da mobilização integrada de recursos pessoais, oportunidades étnicas da comunidade imigrante e estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento (o mercado de trabalho e o contexto político institucional). A actuação dos recursos e oportunidades é dinâmica e evolui com o tempo, dependendo significativamente do indivíduo, mobilizar ou não, os diferentes níveis de encastramentos (social, cultural, económico, institucional e político).

“as estratégias empresariais de imigrantes são o resultado de negociação, adaptação, imaginação (dinâmica inovativa) ou de reprodução (seguindo uma estratégia já definida por outros).” (Oliveira, 2004, p. 22).

O encastramento misto (*mixed embeddedness*) significa que o imigrante utiliza, em simultâneo, os diferentes níveis de encastramentos para atingir com sucesso a sua estratégia empresarial. Todavia, nem sempre é necessária a utilização pelo imigrante de todos os níveis de encastramento, por exemplo:

“Imigrantes sem recursos étnicos ou com dificuldades em aceder às oportunidades inerentes ao seu grupo étnico podem da mesma forma desenvolver actividades empresariais a partir de recursos pessoais. Condições bastante atractivas no mercado de trabalho, com encorajamentos institucionais, diminuem também a dependência por recursos étnicos dos imigrantes.” (Oliveira, 2004, p. 23).

A empresarialidade imigrante desperta cada vez mais o interesse de políticos e da sociedade civil pois é fundamental na dinamização e recuperação de zonas degradadas, uma vez que a comunidade imigrante é também sinónimo de colorido étnico reflectido nos edifícios e nas formas de ser e estar. O exotismo desperta o interesse dos nativos e atrai-os para a aquisição e usufruto dos produtos étnicos (Sassen, 1991). Por exemplo, os restaurantes étnicos expandem-se devido à nova procura, pois atraem cada vez mais a simpatia dos consumidores, apresentando-se como uma oferta alternativa à restauração tradicional, constituindo deste modo uma oferta complementar.

A presença de um grande e variado número de imigrantes incentiva a miscelânea de culturas, transformando as cidades de permanência em verdadeiros centros dinâmicos de cosmopolitismo (Arnaud e Pinson, 2002) e de multiculturalidade, bem patente nas grandes cidades como Nova Iorque, Londres, Paris...

---

## 5. Empresarialidade Imigrante Portuguesa

## 5.1 Introdução

Este trabalho de pesquisa teve como objectivo descobrir os motivos que levam os empresários da diáspora a enveredarem por um trabalho independente e assim investirem no seu país de acolhimento, alcançando posteriormente o sucesso. E que factores condicionam o seu investimento e sucesso em Portugal? Pretende-se pois averiguar as razões que levam ao sucesso ou insucesso dos empresários das comunidades portuguesas em Portugal.

Para tal foi efectuada uma parceria com a Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas (CMECP) cujo principal objectivo foi a cedência de informação referente aos empresários das comunidades portuguesas e o envio, via correio electrónico, de um inquérito exaustivo a esses mesmos empresários.

A resposta dos empresários não foi em número suficiente de modo a podermos estabelecer análises de teor quantitativo, assim optou-se por efectuar uma análise de caso, de acordo com as respostas obtidas (num total de dez).

Os *Capítulos Quinto e Sexto* baseiam-se na análise dos resultados do inquérito acima citado.

## 5.2 Os Empresários Portugueses e a sua Ligação com Portugal

Os empresários portugueses da diáspora (inquiridos) estabelecem ligações com Portugal na sua maioria de índole pessoal e familiar. As ligações de índole económica são mencionadas por 50% dos inquiridos. Alguns dos inquiridos, mantêm também, ligações com Portugal no âmbito de cargos que desempenham relacionados com a presidência ou direcção de instituições ligadas às comunidades portuguesas.

Os empresários inquiridos passam férias regularmente em Portugal: uns visitam o país duas vezes ao ano (mesmo aqueles que residem fora do espaço europeu), outros visitam-nos uma vez por ano. Alguns dos inquiridos vivem em regime pendular: seis meses no país de acolhimento e seis meses em Portugal. As raízes familiares diluídas (ou muito diluídas) são o motivo apontado por aqueles que não visitam regularmente Portugal.

No país de acolhimento os empresários inquiridos relacionam-se com a comunidade portuguesa por razões familiares, profissionais e de amizade, mencionando também as razões institucionais devido à pertença a instituições de origem portuguesa sediadas no país de acolhimento, tais como, câmaras de comércio e indústria, associações empresariais, embaixadas, consulados, casas de Portugal, clubes desportivos, confrarias, etc.

A lembrança de Portugal remete-os para um país pequeno e “*maravilhoso, um povo humilde com pessoas generosas e largos séculos de história, mas também com grandes vícios à mistura*” (Inq. 1). “*O povo devidamente apoiado e incentivado faria um grande país, onde todos se orgulhariam de pertencer*” (Inq. 7).

A saudade faz parte do seu imaginário colectivo, sendo muito acentuada pelo facto de se estar longe. Sente-se saudade de tudo, do bom e do menos bom: saudade dos hábitos, da gastronomia, dos amigos, dos parentes, da forma de ser e de estar do povo português (abrangendo o calor humano, a simpatia das pessoas, a hospitalidade e a pureza das pessoas). O inq. 6 afirma: “*a saudade é uma palavra sem tradução, vem da alma e do coração, é uma palavra genuinamente portuguesa*”. Outros valores culturais que inspiram saudade são também referenciados, tais como, o orgulho de ser português, o sol, o mar<sup>36</sup>, o Santuário de Fátima, o descanso merecido e as férias.

Os empresários inquiridos apresentam uma situação económica estável e boa a nível monetário, dado que se ganhassem uma elevada quantia no totoloto, não mudariam o seu tipo de vida, continuariam a fazer o que actualmente fazem, mas com uma dimensão maior, ou então dedicar-se-iam a projectos pessoais e a *hobbies*.

### 5.3 Identificação dos Empresários Portugueses

O estudo vai de encontro às teorias da sociologia da imigração ao constatar que os empresários imigrantes portugueses pertencem maioritariamente ao sexo masculino, integrando a população activa do país de acolhimento.

---

<sup>36</sup> Referenciado pelo empresário que reside na Alemanha.

Os empresários portugueses da diáspora inquiridos encontram-se descritos sumariamente na tabela seguinte:

Inq.	Sexo	Data Nascimento	Habilitações	Profissão	País de Acolhimento	Tempo de Permanência*	Investimentos em Portugal
			Literárias				
1	mas.	1946	Curso Técnico Gestão	Empresário	Austrália	33	Sim. Construção Civil
2	mas.	1944	Gestão	Gestor	Brasil	27	Não
3	mas.	1970	Lic. Eng. Electrotécnica	Gestor e Engenheiro	Macau	10	Não
4	fem.	1950	Lic. Matemática e Informática	Gestor	Bélgica	31	Sim. Turismo Rural e imobiliário, parceria
5	mas.	1957	Economista	Economista e Empresário	Alemanha	25	Sim. Imobiliário, parceria familiares
6	mas.	1931			Argentina	61	Sim. Bancário, parceria familiares
7	mas.	1956	7º ano Liceu	Empresário	USA	15	Não
8	mas.	1944	7º ano Liceu	Comércio internacional	Brasil	3	Não
9	mas.	1942	4º ano primária	Empresário	Brasil	45	Sim. Hotelaria, parceria familiares
10	mas.	1931	4º ano primária	Comerciante	Brasil	55	Sim. Imobiliário, parceria

\* Tempo de Permanência é apresentado em Anos.

Tabela 1 - Identificação dos Inquiridos

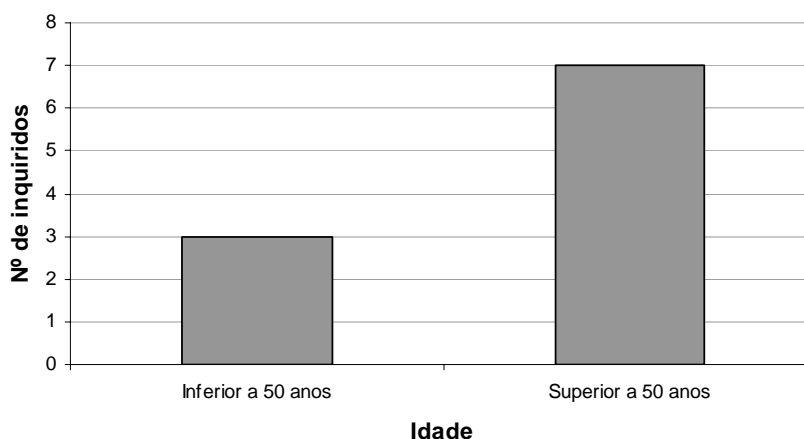


Fig. 5 - Idade dos Inquiridos

Os empresários inquiridos apresentam idades compreendidas entre os 33 e 70 anos, apresentando maioritariamente idade superior a 50 anos.

As habilitações académicas variam entre a antiga 4ª classe e a licenciatura, assumindo especial relevância o domínio de línguas. Os inquiridos dominam fluentemente, em média, três línguas: o inglês, o espanhol e o francês. Outras línguas mencionadas são o alemão, o italiano, o holandês e o russo. Ou seja, os empresários imigrantes portugueses apresentam habilitações acima da média, quando comparados com a maioria da população emigrante portuguesa, exercendo profissões que exigem mais capacidades intelectuais do que propriamente físicas.

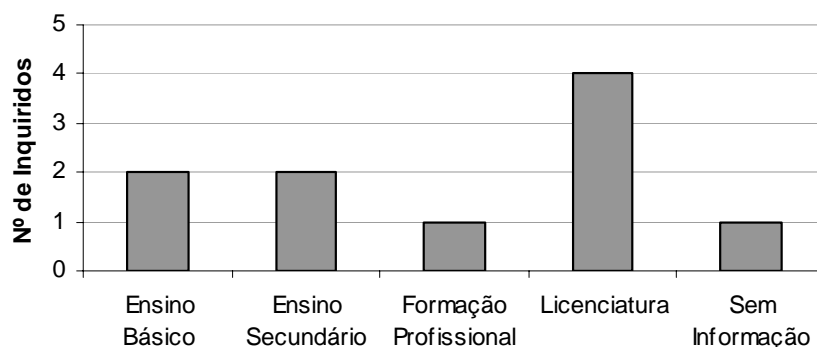


Fig. 6 - Habilitações Literárias dos Inquiridos

Os empresários usufruem de estabilidade familiar estando perfeitamente inseridos no país de acolhimento, sendo maioritariamente casados, vivendo com as esposas e filhos, geralmente em moradias, e apresentando bons níveis de vida.

## 5.4 Dupla Nacionalidade

A dupla nacionalidade é um estatuto que se equaciona sempre que há imigração. Contudo, há países que não admitem o estatuto de dupla nacionalidade. Antes de abordar o conceito de dupla nacionalidade é pertinente reflectir sobre nacionalidade e cidadania.

A nacionalidade define a situação do indivíduo perante o Estado, podendo ser qualificado de nacional ou estrangeiro. Nacional é o sujeito natural do Estado, estrangeiro define-se por oposição. A nacionalidade é pois um *status* individual e engloba somente os indivíduos que pertencem a determinado grupo ligado pela raça, religião, hábitos e costumes, podendo ser classificada de involuntária, quando resulta do estatuto jurídico de *ius solis* (nascimento em solo pátrio) e de *ius sanguini* (vínculo sanguíneo com a pátria). A nacionalidade voluntária é adquirida pelo sujeito por vontade própria através da naturalização, geralmente para facilitar a integração do imigrante na sociedade de acolhimento<sup>37</sup>.

A par da nacionalidade tem-se falado cada vez mais de cidadania que é um termo notoriamente associado à vida em sociedade. O conceito de cidadania apareceu na Grécia Antiga, e como tal tem sofrido várias alterações ao longo dos séculos, fruto das mudanças nas estruturas socioeconómicas, assim o conceito e a prática da cidadania têm evoluído ao

<sup>37</sup> Consultar a Lei da Nacionalidade de 1981 artigos 1 e 6.

longo dos tempos de acordo com as necessidades de cada época. A cidadania é o direito de intervir na vida do Estado, principalmente pelo voto. O conceito moderno de cidadania está implícito no conceito de nacionalidade.

A cidadania<sup>38</sup> é um status jurídico e político no qual o indivíduo adquire direitos (civis, políticos e sociais) e deveres (impostos, serviço militar, fidelidade...) que são relativos a uma colectividade política.

A cidadania é o estatuto de pertença de um indivíduo a uma comunidade politicamente articulada, que lhe confere um conjunto de direitos e obrigações. Cidadania significa mais do que votar, fazer petições ou fazer parte de uma organização não governamental. Significa estar atento às decisões que são tomadas em prol da comunidade, agir, ter voz activa, quer em fóruns de debate público, quer através de manifestações ou outros. Exercer uma cidadania activa significa, desta maneira, estar atento e participar activamente em todos os actos de decisão que impliquem o futuro da comunidade.

Os indivíduos que habitam um território, do qual não são cidadãos, estão excluídos dos direitos e deveres que comportam a condição de cidadão dessa colectividade.

O conceito de cidadania está em franca evolução na União Europeia, existindo em paralelo a cidadania nacional de cada Estado-membro e a cidadania da União Europeia.<sup>39</sup>

Actualmente, dada à evolução do Estado-Nação - que apesar de ainda deter um grande poder na cena internacional, é cada vez mais ultrapassado pela globalização e interdependência das actividades económicas, que se encontram integradas mundialmente em redes electrónicas de troca de capital, bens e informação -, os Estados não conseguem fazer face à globalização surgindo a tendência para a criação de blocos económicos regionais, em que um dos grandes exemplos é a União Europeia.

---

<sup>38</sup> Para mais informações sobre cidadania, consultar o portal da UE in <http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/s18000.htm> ; e a Carta dos Direitos Fundamentais da UE in [http://www.acime.gov.pt/docs/Legislacao/LEuropeia/Carta\\_direitos\\_UE.pdf](http://www.acime.gov.pt/docs/Legislacao/LEuropeia/Carta_direitos_UE.pdf).

<sup>39</sup> O artigo 17 do Tratado de Amesterdão clarifica a relação entre cidadania europeia e nacional. Estipula o modo inequívoco que a *cidadania da União é complementar da cidadania nacional e não a substitui (...)* é necessário ter previamente a nacionalidade de um Estado-membro, para assim beneficiar de direitos suplementares e complementares à cidadania nacional. Na União Europeia, cada cidadão beneficia dos seguintes direitos:

- Liberdade de circulação e de permanência em todo o território da União;
- Direito de eleger e ser eleito nas eleições municipais e nas eleições para o Parlamento Europeu no Estado-membro de residência;
- Protecção por parte das autoridades diplomáticas e consulares de qualquer Estado-membro se o país de que a pessoa é nacional não se encontrar representado num país terceiro;
- Direito de petição e de recurso ao Provedor de Justiça Europeu.



De facto, a mundialização da economia implica a mobilidade da mão-de-obra da periferia para o centro, originando o aparecimento de sociedades cada vez mais multiculturais (fim da sociedade homogénea do Estado-Nação). A multiculturalidade e a multiétnicidade derivadas da crescente imigração alteram as sociedades inicialmente homogéneas (Ramos, 2001).

As actuais sociedades heterogéneas do Estado-Nação exigem que este delibere sobre o estatuto de dupla nacionalidade. Ao conceder a dupla nacionalidade o Estado equipara os seus imigrantes aos seus cidadãos naturais, atribuindo-lhes a mesma nacionalidade, que é acumulada com a nacionalidade de origem do imigrante, surgindo assim o estatuto de dupla nacionalidade.

Antigamente a nova nacionalidade significava a revogação da nacionalidade de origem do imigrante, contudo em Portugal, a partir de 1981 esta situação deixou de se verificar. Geralmente os países de origem aconselham os seus emigrantes a optarem pelo estatuto de dupla nacionalidade, para assim auferirem dos direitos que o Estado de acolhimento atribui aos seus cidadãos<sup>40</sup>.

Deste modo, o estatuto de cidadania e de nacionalidade constitui um recurso pessoal determinante e define o estatuto legal ou ilegal do imigrante, condicionando a sua actuação no âmbito da empresarialidade (Oliveira, 2004).

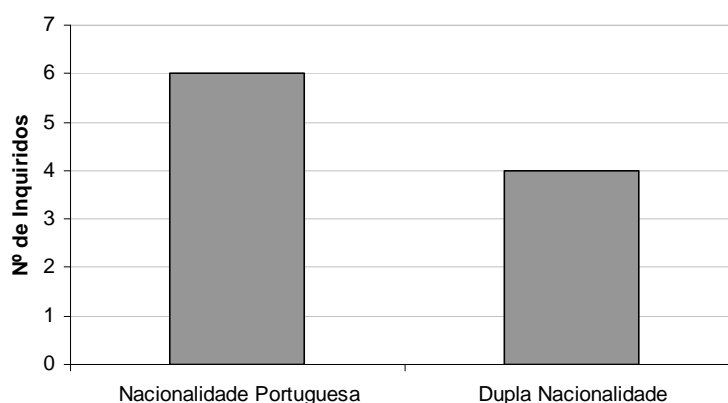


Fig. 7 - Estatuto de Nacionalidade

O estatuto de dupla nacionalidade é detido por quatro inquiridos. A aquisição deste estatuto é justificado pelo casamento (Inq. 4) e/ou pelo desejo de manter a nacionalidade portuguesa e, simultaneamente, atingir a “*plena integração no país de acolhimento*” (Inq. 1), isto é “ser

<sup>40</sup> A lei portuguesa admite a dupla nacionalidade e a plurinacionalidade. Para mais informações consultar o site <http://www.dgaccp.pt/joanesburgo/nefeitos.htm>

*tratado como cidadão*” (Inq. 7). Dos quatro empresários com dupla nacionalidade, três possuem investimentos em Portugal.

A nacionalidade portuguesa é exclusiva de seis inquiridos, visto que a dupla nacionalidade “não trazia benefícios nem impedia as actividades económicas desenvolvidas no país de acolhimento” (Inq. 6).

## 5.5 Países de Acolhimento dos Empresários Portugueses da Diáspora

Os inquiridos escolheram preferencialmente como local de residência os países extra-europeus: Austrália, Brasil, Macau, Argentina e Estados Unidos. Aqueles que escolheram países intra-europeus elegeram a Alemanha e a Bélgica para residir.

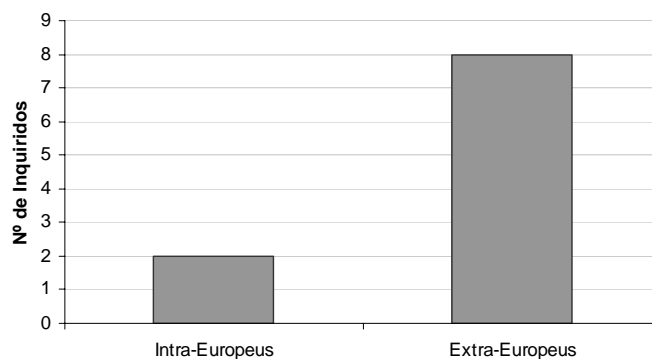


Fig. 8 - País de Acolhimento

Metade dos inquiridos referem o actual país como o segundo da sua eleição, ou seja, cinco destes inquiridos tentaram residir num outro país de acolhimento, por exemplo no Brasil com fixação posterior na Argentina; na Venezuela com fixação posterior no Brasil; em Angola (serviço militar) com fixação posterior na Austrália, no Brasil e na Alemanha. A outra metade refere o actual país de acolhimento como o da primeira opção: Macau, Bélgica, EUA e Brasil.

O facto destes empresários possuírem residência nos países extra-europeus justifica-se não só pelo ano da realização da emigração (anterior ao fluxo intra-europeu), mas principalmente por estes países desenvolvidos incentivarem a empresarialidade étnica, oferecendo condições para o estabelecimento de empresas imigrantes. Por outro lado, nos países extra-

européus a integração plena é promovida, enquanto que na Europa se promove fluxos de mão-de-obra temporária com posterior retorno ao país de origem<sup>41</sup>.

O tempo de permanência dos inquiridos afere também a estabilidade alcançada, bem como o grau de inserção no país de acolhimento, situando-se entre os dois anos e os sessenta e um anos, sendo a média de permanência de trinta anos. Pode-se dizer que existe estabilidade e tempos de permanência suficientes para o conhecimento das normas e regras do país de acolhimento que favorecem a empresarialidade (Piguet 1999).

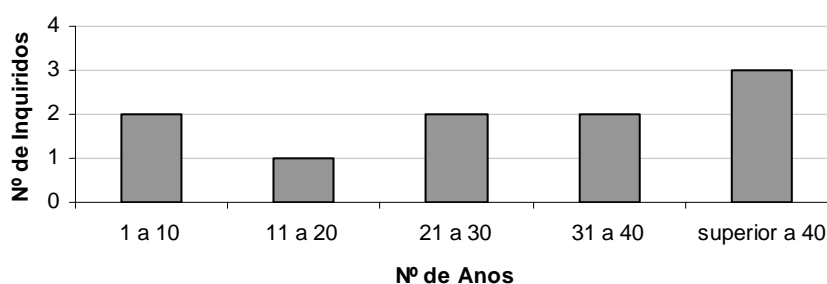


Fig. 9 - Tempo de Permanência dos Inquiridos

## 5.6 Motivos da Emigração dos Empresários Portugueses da Diáspora

As razões da emigração não são diferentes daquelas anteriormente abordadas no capítulo dois. Para os inquiridos, a principal razão que impulsiona a emigração é o poder trabalhar e estudar e auferir um maior rendimento. No entanto, podemos classificar as motivações em económicas – “*más expectativas*” (Inq. 1) e “*falta de horizontes em Portugal*” (Inq. 7) e em políticas – “*a segunda guerra mundial*” (Inq. 6), “*a guerra colonial em África e a revolução de 1974*” (Inq. 2).

Para além destas razões outras são mencionadas, tais como, a existência de familiares no futuro país de acolhimento, as oportunidades que o país oferece para a integração e fixação de imigrantes, a realização do “*sonho americano*” (Inq. 7), as “*questões familiares*” de índole pessoal (Inq. 8), a realização de “*estudos*” (Inq. 5 e 10) e o “*casamento*” (Inq. 4).

A emigração dos inquiridos foi apoiada pela comunidade portuguesa residente no exterior através do funcionamento das redes sociais. Embora todos eles mencionem que a iniciativa

<sup>41</sup> Sobre esta temática ver capítulo 2.

de emigrar foi própria, verifica-se que quase todos (oito no total) tinham um familiar ou amigo que residia no país de acolhimento e que, de certa forma, facilitou a inserção do imigrante. O casamento é também mencionado como o impulsionador da emigração.

## 5.7 Empresarialidade e Investimentos no País de Acolhimento

Neste estudo, definimos empresário como o proprietário/gestor de uma empresa (Waldinger et al, 1990, p. 17). Ser empresário não é tarefa fácil, exige bastante dedicação, vigor, sensibilidade e espírito aventureiro para correr riscos. A apetência para ser empresário (de sucesso) não é uma capacidade inata ao indivíduo, contudo algumas aptidões - recursos pessoais - (Zapalska e Edwards, 2001) são inerentes ao próprio sujeito, constituindo as suas capacidades psicológicas, educacionais e culturais, outras emergem da experiência de vida e do meio ambiente onde o sujeito se insere (comunidade e recursos étnicos), sempre em contacto dinâmico e evolutivo com a estrutura de oportunidades e o contexto político-institucional da sociedade de acolhimento.

Os empresários portugueses da diáspora exerciam, em Portugal, de forma directa ou indirecta, actividades relacionadas com a profissão que actualmente exercem no país de acolhimento, isto é, exerciam actividades que lhes proporcionaram os recursos pessoais indispensáveis à empresarialidade e uma base educacional geral e específica, bem como formação na área empresarial que favoreceu e incrementou a sua apetência para os negócios.

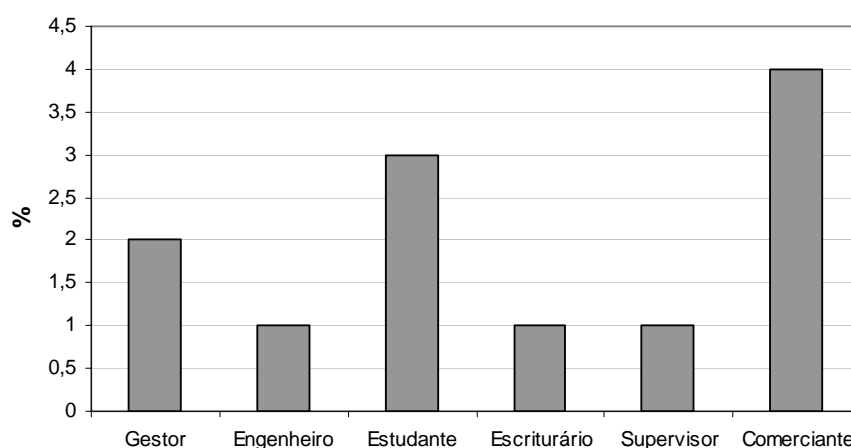


Fig. 10 - Profissão Exercida Antes de Emigrar

A empresarialidade dos inquiridos surgiu naturalmente após a inserção na comunidade de acolhimento, sendo contudo posterior à realização de trabalhos e/ou estudos que directa ou indirectamente estão ligados ao sector empresarial escolhido. A formação foi adquirida nos negócios de familiares e/ou através de estudos e formação profissional realizada no país de acolhimento. Assim, os inquiridos beneficiaram de dois tipos de formação: a formação no terreno, formação informal; e a formação favorecida pela existência de condicionalismos institucionais e políticos do país de acolhimento.

As empresas criadas e os investimentos efectuados pelos inquiridos situam-se, preferencialmente, na área do imobiliário e serviços (ver Fig. 10). Cinco empresários inquiridos efectuaram investimentos em duas ou mais áreas de negócio diferenciadas.

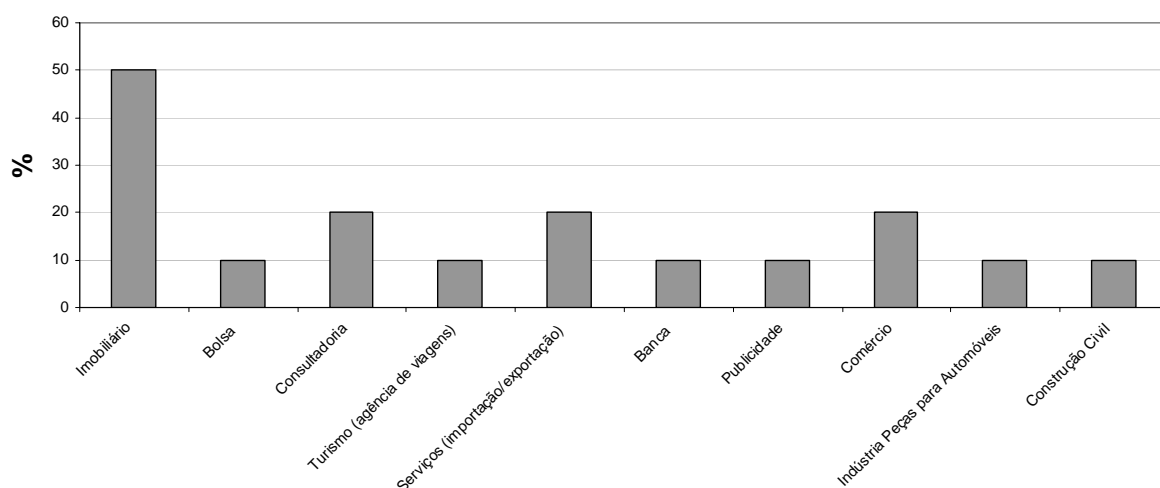


Fig. 11 - Área de Investimentos no País de Acolhimento

Os motivos para a criação da empresa no país de acolhimento justificam-se por ser o país de residência e de fixação da família (Inq. 2, 3, 4, 5 e 10). Os motivos para a realização do investimento são culturais, estruturais e de integração, destacando-se os seguintes:

- As boas condições e incentivos à criação de empresas que o país de acolhimento apresenta, proporcionam a segurança dos investimentos e a rentabilidade;
- A estadia no país possibilitou o conhecimento do(s) mercado(s) e das potencialidades e oportunidades, que foram surgindo naturalmente.

*“As oportunidades quando conciliadas com as “facilidades”, ou seja, com os incentivos à criação do auto-emprego, originaram a criação da empresa e a fixação de raízes.” (Inq. 5)*

Dito de outra forma, o mercado do país de acolhimento encontrava-se acessível e com um potencial de crescimento elevado (Kloosterman e Rath, 2001). Relativamente aos incentivos oferecidos pelo país de acolhimento, são referenciados os seguintes:

*“As condições (criadas) para que os empresários possam conduzir os seus negócios de forma correcta e justa”* (Inq. 1);

*“Qualidade de vida e monetária”* (Inq. 3);

*“Incentivos de vária ordem: juro bonificado, subsídios a fundo perdido ...”* (Inq. 5);

*“Simplificação de processos (desburocratização<sup>42</sup>), reconhecimento do trabalho efectuado”* (Inq. 1 e 7).”

As condições referenciadas, segundo os inquiridos, existentes no país de acolhimento, englobam o tratamento igual entre naturais do Estado e imigrantes; um sistema económico regido por leis que permitem a simplificação dos processos (desburocratização); a existência de entidades que auxiliam a empresarialidade e *“reconhecem o mérito do trabalho/negócio efectuado”* (Inq. 1).

Constitui ainda um excelente incentivo à empresarialidade imigrante, a qualidade de vida e monetária que se vive no país de acolhimento (país do centro - desenvolvido). Estes países mais facilmente atribuem incentivos ao investimento, por exemplo é mais fácil a concessão do juro bonificado; outros países apresentam leis que facilitam a empresarialidade imigrante, por exemplo não exigem a naturalização (Argentina), o que facilmente proporciona a progressão profissional, permitindo facilmente a criação de mais valias.

Actualmente, a empresarialidade étnica é vista como impulsionadora das economias nacionais, despertando cada vez mais o interesse de pesquisadores e dos próprios Estados e mais recentemente da União Europeia. De facto, e de acordo com as políticas governamentais de cada país, os imigrantes que optem pelo caminho da empresarialidade têm ao seu dispor algumas estruturas de apoio, nomeadamente, gabinetes e associações que incentivam a empresarialidade étnica.

Nos EUA e na Austrália os sites do governo<sup>43</sup> incluem informação sobre os procedimentos a seguir por um imigrante que deseja ser empresário. Apoiar-se o negócio quer se trate de

---

<sup>42</sup> Os empresários da diáspora referenciam constantemente a burocracia das instituições portuguesas e a falta de honestidade de parceiros empresariais portugueses como factores que dificultam os investimentos em Portugal.

<sup>43</sup> Consultar os sites oficiais <http://www.immi.gov.au> e

inovação de produtos, de compra de um negócio existente ou de expansão do negócio. O apoio obtém-se desde que o imigrante promova o crescimento da economia com o aumento das exportações, o aumento de produtividade e a criação de novos empregos.

Na Europa, o Reino Unido<sup>44</sup> é o país que mais incentiva e apoia a empresarialidade imigrante, existindo vários programas e instituições que a promovem, através de actividades de formação, do esclarecimento de procedimentos para o estabelecimento de um negócio de sucesso, da informação sobre os financiamentos e da prestação de orientações úteis, etc.

Em 2000, a Estratégia de Lisboa lançou um novo debate sobre a importância das pequenas e médias empresas (PME's) para o crescimento económico da UE, mostrando-se aberta à empresarialidade imigrante. Deste modo, promoveu a realização de estudos sobre a mesma e sobre as formas de apoio a conceder, isto porque a empresarialidade imigrante, para além de favorecer a coesão social, promove também a economia.

Neste sentido, em 2003, a UE favoreceu o aparecimento da *Ethnic Minority Entrepreneurs Network*<sup>45</sup> que tem como objectivo a partilha de boas práticas em matéria de empresarialidade imigrante, estabelecendo o diálogo entre investigadores e os *policy makers* de cada Estado-Membro. O representante português nesta rede é o ACIME (Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas). Em Portugal, surgem por todo o país, gabinetes de apoio ao imigrante nas áreas da formação de competências linguísticas, formação profissional e emprego. Um exemplo destes gabinetes é o “Espaço i” em Santa Maria da Feira.<sup>46</sup>

Em género de conclusão pode-se afirmar que o contexto político institucional na Europa é cada vez mais favorável à criação da empresa étnica<sup>47</sup>.

---

<http://uscis.gov/graphics/services/residency/investment.htm> e

<http://www.immigration-usa.com/resource.html>.

<sup>44</sup> Consultar os sites oficiais das instituições <http://www.ebsp.org> (Ethnic Business Support Programme) ;

<http://www.glasgow.gov.uk> (Apoio à empresarialidade imigrante em Glasgow) e

<http://www.sbs.gov.uk/> (Ethnic Minority Business Forum).

<sup>45</sup> Apresentada no workshop "Os Imigrantes e as Empresas Portuguesas" em 25 de Outubro de 2004. A Rede Europeia para o Empreendedorismo Étnico é coordenada por André Corrêa d'Almeida (FCH/UCP) e Catarina Reis Oliveira (FCSH/UNL).

<sup>46</sup> Em Santa Maria da Feira o emigrante tem também ao seu dispor um gabinete de apoio o “Gabinete de Apoio ao Emigrante”

<sup>47</sup> Sobre esta matéria ver 4.5.6 e OLIVEIRA Catarina (2004) Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal, Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME), Lisboa.

## 5.8 Empreendedorismo, Empreendedor, Empresário

A palavra empreender significa:

“Criar empresa, criar negócio; ter ideias com vista à produção de bens ou serviços e concretizá-las.”<sup>48</sup>

Empreendedorismo pode ser definido como:

“Empreendedorismo é a capacidade individual de tomar a iniciativa e construir algo inovador, utilizando um conjunto de conceitos, métodos, instrumentos e práticas relacionadas com a criação e gestão de organizações, que acarretam consigo um movimento social de criação de emprego e renda, recebendo por isso o incentivo de governos e instituições”<sup>49</sup>.

O empreendedorismo define-se como a dinâmica de identificação e aproveitamento económico de oportunidades. Sendo o empreendedorismo um factor de modernidade de uma sociedade. Os empreendedores são agentes de mudança e crescimento numa economia de mercado.

Os empreendedores ao estarem presentes em todas as actividades podem agir para acelerar a criação, a disseminação e a aplicação de ideias inovadoras. Esta dinâmica deverá ser uma das preocupações centrais de toda a sociedade, estando por isso, entre as preocupações do Instituto de Formação Empresarial Avançada (IFEA),<sup>50</sup> o qual realiza “actividades que sensibilizem, motivem e despertem a curiosidade para o empreendedorismo”.

Os empreendedores possuem características individuais (personalidade, desejos, motivações) que os distinguem de outros padrões e empresários. Estas características podem ser talentos inatos a alguns empreendedores, outros terão que os cultivar e aperfeiçoar, mas não só, a estes talentos é imprescindível a junção de conhecimentos específicos. O indivíduo deve preparar-se para ser um empreendedor a nível mental (emocional e intelectualmente), a nível profissional (motivação para o negócio, clientes e

---

<sup>48</sup> Definição do site oficial do IAPMEI in <http://www.iapmei.pt/iapmei-gls-02.php?glsid=4&letra=E>.

<sup>49</sup> Ver o site <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html>.

<sup>50</sup> Situado no TagusPark, Oeiras. Consultar o respectivo site em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=915>.



concorrentes) e a nível económico (organização financeira rigorosa e balanço de custos lucros e tempo de rentabilidade)<sup>51</sup>.

Freire (1997) apresenta três capacidades que cada empreendedor deve evidenciar:

- *Capacidades conceptuais*: estão relacionadas com a compreensão da interacção entre o meio envolvente e a empresa, nomeadamente a capacidade para formar uma visão alargada das questões, ter uma perspectiva de longo prazo e tomar decisões complexas;
- *Capacidades humanas*: estão relacionadas com a compreensão das outras pessoas na empresa, nomeadamente a capacidade para interagir com os colegas, motivar os subordinados e dirigir projectos em equipa;
- *Capacidades técnicas*: estão relacionadas com a compreensão das funções a desempenhar, nomeadamente a capacidade para seleccionar as tecnologias apropriadas, desenvolver novos processos operacionais e gerir orçamentos (Freire, 1997, p. 36).

Entre as capacidades conceptuais destaca-se:

- *Senso de oportunidade e Iniciativa* - observar negócios, identificar tendências, oportunidades, necessidades actuais e futuras dos clientes. Chegar na frente com novos produtos e serviços, estar sempre alerta e actualizado. Ser curioso e procurar oportunidades em todos os aspectos da vida: televisão, família, férias, trabalho, revistas... ter iniciativa e ser independente;
- *Conhecer o ramo* - conhecer o mercado e o ramo de actividade é essencial para perceber as hipóteses de sucesso e prevenir-se em relação a insucessos. É também importante manter-se actualizado e conhecer as alterações verificadas no ramo, daí que a aprendizagem deve ser constante;
- *Visão global da empresa* - ver a empresa como meio de satisfação das necessidades do cliente. Para entender os clientes externos é necessário que os clientes internos, empregados e colaboradores estejam satisfeitos;
- *Inovação* - Transformar ideias viáveis em factos concretos, passar do pensamento à acção, de modo a garantir a evolução da organização. Ser criativo, inovador e efectuar muita pesquisa. Deve ser optimista na concretização dos objectivos.

---

<sup>51</sup> Consultar o site <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html>.

Entre as capacidades humanas destaca-se:

- *Autoconfiança* - acreditar e ter capacidade para atingir qualquer objectivo que coloque a si próprio. Imaginar-se sempre vencedor mesmo quando lida com o fracasso;
- *Competências em relações humanas* - ser estável (a nível emocional) e sociável, estabelecer facilmente relações interpessoais, revelar bom senso e diplomacia na abordagem das questões;
- *Liderança* - ser líder é saber comunicar. O líder deve ter a confiança de todos, deve solucionar problemas, delegar responsabilidades, valorizar e motivar o empregado, formar uma cultura na empresa e implementar um bom relacionamento entre a equipa de trabalho, de modo a conseguir satisfazer as necessidades dos clientes. Deve dar um pouco de liberdade à equipa ouvindo as suas ideias e estabelecendo relações interpessoais. O relacionamento interpessoal é a capacidade de expor e de ouvir ideias, ou seja, saber comunicar e conviver com os outros;
- *Elevado nível de energia* - apresentar uma elevada capacidade de trabalho, trabalhar mais horas do que a maioria, desenvolver as actividades com grande vigor e persistência, ter garra, força de vontade e determinação. Ser empreendedor é aceitar que o negócio faça parte da sua vida;
- *Assumir responsabilidades* - medir constantemente a sua performance e ser responsável pelos insucessos e sucessos dos seus negócios. Atribuir os erros a si próprio e não empurrar a culpa para os outros. Usar o erro de forma positiva para evitar novos insucessos. Não reclamar dos acontecimentos e agir para modificar a realidade;

Entre as capacidades técnicas destaca-se:

- *Definição e alcance de objectivos* - planejar e trabalhar com autonomia para atingir resultados. A concretização dos objectivos definidos é a base para o planeamento de novos objectivos que se constituem como um desafio;
- *Organização* - compreender que só se obtém resultados positivos com a aplicação dos recursos disponíveis de forma lógica, racional e organizada. Definir metas e executá-las conforme planeado e corrigir os erros para se obter êxito;
- *Assumir e correr riscos* - analisar cuidadosamente e conscientemente os riscos em termos de obstáculos e lucros, não correr riscos loucos ou desnecessários. As recompensas/sucessos estão associadas aos maiores riscos, que bem planeados, garantem sucesso ao novo negócio. O fracasso é um resultado como qualquer outro,

deve ser visto como uma aprendizagem que exige uma reacção. O empreendedor deve sobreviver aos riscos e saber administrá-los;

Pode-se também aferir o nível de empreendedorismo de acordo com a dimensão do seu negócio<sup>52</sup>:

- O negócio de pequena dimensão é uma forma de garantir o emprego do empresário e levá-lo a atingir um certo nível de vida e até mesmo providenciar emprego para a família. O negócio é importante para a família e para o empreendedor, mas este não se deixa envolver excessivamente, satisfazendo-se com lucros razoáveis e estabilidade. O negócio é mais considerado como auto-emprego, é uma espécie de liberdade individual que aumenta a auto-estima do empreendedor. Geralmente o empreendedor desenvolve o negócio da mesma forma até ao final da carreira, sem abordagens inovadoras ou criativas;
- O negócio de média dimensão é uma forma do empreendedor ver o negócio crescer e obter lucros. Ao atingir o sucesso este empreendedor considera o seu objectivo cumprido. São criativos e inovadores mas tendem a usar essas capacidades para melhorar serviços e produtos e não para desenvolver abordagens radicalmente inovadoras. As suas motivações são o desejo de reconhecimento e desenvolvimento.
- O negócio de grande dimensão, é o principal veículo de desenvolvimento e actualização do empreendedor. Este gere e faz crescer os seus negócios tentando dominar os mercados e sectores onde actua. O seu grande objectivo é o sucesso que nem sempre é medido em termos monetários, mas sim em termos de campo em que se move. A sua vida é uma constante luta pelo domínio. São criativos e inovadores e tentam constantemente novas formas de concretizar os seus objectivos em novos produtos, mercados e desafios. As principais motivações são o desejo de criar, de mudar, de tornar o mundo diferente.

Nas reflexões efectuadas pelos empresários inquiridos, relativamente aos recursos pessoais, ressaltam três palavras essenciais (muito) trabalho, dedicação e honestidade. Para além

---

<sup>52</sup> Consultar o site da Central Business in <http://www.centralbusiness.pt/index.php?module=ContentExpress&file=index&func=display&ceid=61&meid=33>.

destas, refere-se como determinante para o sucesso: a inspiração, a veia para os negócios, a competência, o optimismo, a crença e a determinação, a dedicação às empresas e aos colaboradores, a inovação (fazer sempre algo diferente dos outros) e o uso de tecnologias actualizadas.

No relacionamento com os clientes, é referida a necessidade de “*contacto permanente com os clientes/público*” no sentido de satisfazer as suas necessidades pautando-se sempre pelo “*bom atendimento*” (Inq. 7). O empresário deve oferecer apenas o que está ao seu alcance e cumprir na íntegra o contrato (englobando o produto, data de entrega e simpatia no atendimento). Refere-se ainda a necessidade de “*muita economia, honestidade e poupança*” (Inq. 10).

Para se ser um empresário de sucesso no país de acolhimento é necessário seguir alguns passos, tais como:

*“Aprender bem a língua; obter um bom grau de integração; ter uma boa ideia de negócio; possuir a qualificação profissional necessária; recolher e seleccionar informação; desenvolver um projecto de negócio: analisar a concorrência, definir o produto e a estratégia de marketing e elaborar o cálculo de rentabilidade; contactar interlocutores certos; trabalhar, trabalhar, trabalhar...”* (Inq. 5).

Como factores do seu próprio sucesso empresarial os empresários inquiridos referem com frequência a qualificação profissional, o trabalho, a boa integração e a determinação. O Inq. 1 enumera as qualidades necessárias a um empresário:

*“Um empresário de sucesso deve reunir as seguintes qualidades: a) ser inteligente; b) saber reconhecer as oportunidades de negócio; c) ter capacidade de tomar riscos (só aqueles preparados para o fracasso poderão ter sucesso); d) saber escolher as pessoas certas para o lugar certo e remunera-las de acordo; e) saber liderar, por exemplo nunca exigir a um colaborador aquilo que ele próprio não faça; f) ser acima de tudo honesto e ter muita capacidade de trabalho.”*

Para além destes factores os inquiridos mencionam a formação cívica e moral; a capacidade de trabalho; o espírito lutador e visionário; a persistência e trabalho; a seriedade e responsabilidade; a honestidade e simpatia; a comunicabilidade; a humildade (o começar por baixo); a diversificação de tarefas (fazer um pouco de tudo) e a experiência adquirida.

## 5.9 A Empresa Criada no País de Acolhimento

### 5.9.1 A Importância das PME's

O Conselho Europeu de Lisboa (Março 2000)<sup>53</sup> estabeleceu como objectivo principal tornar a economia europeia, a mais competitiva e dinâmica do mundo, caracterizada por um crescimento económico sustentável, criadora de mais e melhores empregos, reforçando assim a coesão social. Para se atingir este objectivo são necessárias empresas de sucesso, com destaque especial para as PME's, dado que são maioritárias na União Europeia.

As PME's são importantes a nível económico e social, uma vez que representam 99% de todas as empresas na UE providenciando 65 milhões de empregos e contribuindo para a empresarialidade e inovação.

A empresa é definida como:

“Conjunto de recursos de capital, humanos e tecnológicos organizados com vista ao exercício de uma determinada actividade económica com fins lucrativos.”<sup>54</sup>

A dimensão da empresa e o volume de negócios definem as categorias das empresas. A União Europeia classifica as empresas do seguinte modo:

Dimensão da Empresa	N.º de Pessoas	Volume de Negócios
Média	< 250	≅ € 50 milhões
Pequena	< 50	≅ € 10 milhões
Micro	< 10	≅ € 2 milhões

Tabela 2 - Classificação das Empresas

Fonte: SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries,

No panorama actual europeu, as PME's são maioritárias, representando dois terços do emprego total<sup>55</sup>, contra quase 46% nos EUA e 33% no Japão.

<sup>53</sup> *Pensar em termos de Pequenas Empresas numa Europa em Alargamento*, Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu, Bruxelas, 21.1.2003.

<sup>54</sup> Definição em <http://www.iapmei.pt/iapmei-gls-02.php?glsid=4&letra=E>.

No estudo efectuado pela União Europeia<sup>56</sup> a média de trabalhadores por cada empresa é de seis na Europa, dez no Japão e dezanove nos EUA, sendo que a maioria das PME's europeias empregam menos de 10 pessoas e são classificadas de micro empresas, cerca de metade destas empresas não têm nenhum empregado, providenciando emprego e receita para o indivíduo detentor de auto-emprego e trabalhadores familiares.

As diferenças entre os dois lados do Atlântico, justificam-se por razões económicas e por factores de ordem social, cultural e histórica. Um desses factores é a presença de um mercado interno amplo nos EUA e no Japão onde a diversidade social e cultural é bem menor do que na Europa: por exemplo a inexistência de barreiras linguísticas; os mercados de capital europeus (bolsas) parecem ser mais fragmentados que os Americanos e os Japoneses. Por outro lado, na Europa existem mais barreiras às fusões e aquisições empresariais.

A importância das PME's verifica-se também ao nível das exportações. Embora as PME's exportem apenas 13% do seu volume de negócios, contra 21% das grandes empresas, as exportações indirectas das PME's tornam-se significativas, devido ao facto de as PME's fornecerem produtos e serviços para as grandes empresas exportadoras. As exportações das PME's constituem quase três quartos do crescimento total do seu volume de negócios<sup>57</sup>.

Assim, uma economia baseada em PME's competitivas é indispensável para a manutenção da competitividade empresarial internacional. As PME's sendo as maiores empregadoras da economia, são actualmente o alvo das políticas internas dos Estados e da União Europeia, criando-se programas de apoio que permitem a melhoria da sua competitividade e a sua modernização, favorecendo assim o desenvolvimento económico dos Estados-membros.

A cultura empresarial europeia deve ser incentivada privilegiando-se a criação da empresa em detrimento do trabalho assalariado. Este é um problema de mentalidades que pode e deve ser solucionado através da inclusão nas escolas de disciplinas que contemplem o ensino do empreendedorismo e que favoreçam a ascensão de uma cultura empresarial e espírito empresarial de sucesso.

“O espírito empresarial é o motor da inovação, da competitividade, da criação de emprego e do crescimento. Permite que as ideias inovadoras se

---

<sup>55</sup> SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries, Observatory of European SMEs 2002/No 2. União Europeia. Este estudo engloba os 15 países da EU mais Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça.

<sup>56</sup> Idem.

<sup>57</sup> Idem.

transformem em iniciativas bem sucedidas, em sectores de alta tecnologia, e pode libertar o potencial individual de pessoas desfavorecidas, levando-as a criar o seu próprio emprego e a encontrar um lugar melhor na sociedade.”<sup>58</sup>

De acordo com dados da União Europeia, o espírito empresarial na Europa é muito baixo comparado com os EUA. Segundo as estatísticas, existem três vezes mais americanos do que europeus envolvidos em iniciativas empresariais.

Com o objectivo de promover a criação de PME's, o Conselho Europeu de 2000 definiu objectivos ambiciosos para melhorar o emprego, a reforma económica e a coesão social. Em 2000 o Conselho adoptou a *Carta Europeia das Pequenas Empresas*<sup>59</sup> aprovada no Conselho Europeu de Santa Maria da Feira que lançou o princípio “pensar primeiro em termos de pequenas empresas”. Este princípio incita os Estados-membros e a Comissão a agir a favor das pequenas empresas, através da educação e formação para o espírito empresarial nas escolas, da desburocratização e da diminuição do custo para a criação de empresas.

Sobre esta temática o governo português tem seguido as linhas de orientação europeias na desburocratização e assessoria especializada à criação de PME's.

### **5.9.2 A Empresa Étnica**

A empresa étnica é criada por imigrantes no seio da própria comunidade étnica do país de acolhimento. Os serviços prestados direccionam-se para a comunidade étnica, ou seja, os clientes da empresa são os co-étnicos (fornecimento de produtos étnicos). Assim, a maioria das PME's de imigrantes opera num mercado fechado, o mercado da comunidade co-étnica, onde o escoamento dos produtos é normalmente dado como certo, pois visam a satisfação das necessidades do grupo étnico, minimizando-se os riscos de investimento e, constituindo deste modo, uma vantagem competitiva face à operacionalidade da empresa num mercado aberto, e face aos concorrentes empresariais nativos (Levent, Masurel e Nijkamp, 2003).

Todavia, dada a evolução da comunidade étnica e da própria empresarialidade imigrante as empresas étnicas tendem a operar no mercado aberto, formal, onde a competitividade é mais elevada e as exigências do público são diferentes, mas em contrapartida conseguem

---

<sup>58</sup>Relatório de Síntese, Consulta Pública sobre o livro verde “Espírito Empresarial na Europa”, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, 2003, in [http://www.cgd.pt/empresas/eic/Dossier\\_Politica\\_PME/charter\\_pt.pdf](http://www.cgd.pt/empresas/eic/Dossier_Politica_PME/charter_pt.pdf).

<sup>59</sup> Idem.

auferir maiores lucros e rendimentos, uma vez que o mercado é maior, mais diversificado e com maior poder de compra.

A principal dificuldade na criação da empresa é o financiamento, obstáculo ultrapassado graças à solidariedade étnica que estimula os negócios independentes, através do recurso à própria família ou à comunidade (associações de crédito rotativo) para a edificação do seu negócio – quase sempre de forma informal (Levent, Masurel e Nijkamp, 2003). A excepção verifica-se na Suíça, onde os estrangeiros recorrem mais à banca e menos à família e aos amigos (Piguet, 1999).

Relativamente à mão-de-obra, as empresas de imigrantes recrutam e empregam co-étnicos saídos da família e comunidade étnica em número superior – quando não exclusivamente – aos nativos. A mão-de-obra imigrante, possui um carácter empreendedor geralmente mais activo do que a dos nativos, visto que o imigrante encontra-se afastado das suas raízes culturais e familiares, ansiando um estatuto social superior num curto espaço de tempo, por isso investe mais energia e está disposto a efectuar sacrifícios temporários que num futuro próximo lhe confirmam uma melhor qualidade de vida. Assim, trabalha ininterruptamente e arduamente, situação agravada, caso seja solteiro ou então casado mas sem realizar o reagrupamento familiar, neste caso o imigrante dedica todas as horas do dia ao trabalho para se manter ocupado e esquecer a solidão ou a saudade dos entes queridos. Esta situação constitui uma vantagem para o empresário imigrante visto que o horário de trabalho é prolongado e a mão-de-obra familiar utilizada, por vezes não é paga, outras vezes auferem salários baixos. O caso dos portugueses na Suíça, confirma a importância que a família assume na empresarialidade imigrante, situação verificável em todo o *ethnic business*:

«Só o caso português pode ser assinalado com 71.4% de colaboração regular (da família). (...) 77.8% dos empresários (portugueses) consideram a família como uma parte importante e 44% como totalmente importante» (Piguet, 1999, p. 157 e 158).

A criação da empresa é um projecto de longo prazo e não uma experiência transitória, uma vez inseridos no trabalho independente, os empresários imigrantes não visionam o regresso ao emprego dependente, normalmente, apresentam um desejo e ambição superiores aos nativos, relativamente à evolução da sua empresa em termos de produção e empregados.

Os empresários imigrantes e as empresas actuam não só no país de acolhimento, como também no país de origem através dos relacionamentos mantidos com este. As viagens



pendulares dos empresários imigrantes, geralmente, estão relacionadas com as actividades empresariais, o que revela o papel de intermediário exercido por estes empresários entre o espaço de acolhimento e o espaço de origem. O sucesso empresarial no mercado aberto deve-se ao excelente conhecimento simultâneo dos dois mercados: o de acolhimento e o de origem, favorecendo deste modo as importações e as exportações entre os dois países.

A emigração para os países desenvolvidos é hoje um processo induzido pela própria dinâmica do capitalismo global. As comunidades imigrantes são transnacionais e beneficiam da rapidez de informação e de transportes podendo manter negócios em simultâneo no seu país de origem e de acolhimento, iniciando assim a transnacionalidade e as viagens pendulares. A presença da transnacionalidade é evidente nos países exportadores de mão-de-obra: os negócios em ambos os lados, as viagens e turismo de familiares e a alteração de comportamentos (Ramos, 2003b).

O empresário étnico mobiliza a rede étnica para ter acesso aos recursos e oportunidades, contribuindo deste modo para o aumento da propriedade empresarial, ou seja, a empresarialidade étnica é associada à mobilidade socio-económica, não só do próprio imigrante mas também de outros co-étnicos que efectuaram a formação no terreno e agora estão aptos a ingressar o trabalho independente, criando a sua empresa. Contudo, esta definição abrange apenas as comunidades étnicas com elevada taxa de participação empresarial.

### **5.9.3 Mobilidade Social**

A aquisição de um estatuto socioeconómico mais elevado constitui uma missão quer para o grupo étnico, quer para o imigrante. Assim:

“A adaptação étnica e a mobilidade são temas centrais na pesquisa étnica”  
(Waldinger et al, 1990, p. 13).

A melhoria das condições de vida é o principal motivo que estimula a vivência do imigrante no país de acolhimento, onde anseia arduamente pela mobilidade social, auferindo um salário mais elevado ou enveredando pelo caminho do auto-emprego.

“A taxa de emprego por conta própria é importante como indicador de autoconfiança económica além de ser um meio potencial de mobilidade. De um modo geral, os imigrantes que possuem o seu próprio negócio têm

maiores rendimentos do que aqueles que são trabalhadores assalariados.”  
(Portes, 1999, p. 77)

O sucesso económico dos imigrantes é determinado pelo grau de instrução, experiência laboral, e outros elementos do capital humano (estratégias pessoais). O tempo de permanência pode ser um factor positivo no aumento dos rendimentos devido ao maior domínio da língua e à acumulação de competências específicas no local de trabalho. Mas estes factores por si só, não explicam a mobilidade social do imigrante, outros factores como a pertença a um determinado grupo étnico, as suas regras e normas sociais (estratégias étnicas) e o contexto da comunidade de acolhimento (estratégias contextuais), influenciam o sucesso do indivíduo.

As relações entre empregador e empregado vão além do contrato salarial, pois o salário, no *ethnic business*, não é a única compensação/remuneração, uma vez que os empresários facilitam a progressão dos co-étnicos através da formação no terreno, promoções por posições de supervisão e apoio quando se estabelecem por conta própria (Portes, 1999).

“As vias informais de mobilidade assim criadas não se encontram, naturalmente, no segmento secundário do mercado de trabalho, onde não existe qualquer ligação primária entre os proprietários e os empregados nem uma comunidade étnica partilhada, que sancione a norma de reciprocidade.”  
(Portes, 1999, p. 59).

A mobilidade social também pode ser atingida através da ocupação de altos cargos de chefia que exigem qualificações altas ao nível do trabalho assalariado, ou através da iniciativa empresarial independente. Para os que optam pela criação de empresa, o tempo de permanência é variável importante que influencia o sucesso socioeconómico, mas que varia consoante o grupo étnico. A mobilidade social é mais acelerada para aqueles que possuem competências técnicas e recursos pessoais e étnicos, pois não dependem da força física e são mais dispersos espacialmente.

#### 5.9.4 As Empresas dos Inquiridos

Os empresários inquiridos, possuem empresas ou grupos com um volume de negócios que se situa entre os 200 mil euros e os 100 milhões de euros<sup>60</sup>. O número de trabalhadores situa-se entre os 5 e os 500 empregados, classificando-se as empresas na sua maioria como PME's, existindo apenas três grandes empresas situadas no Brasil, Austrália e Argentina.



Fig. 12 - Classificação das Empresas

Estas empresas recorrem à mão-de-obra étnica recrutada no país de acolhimento, sendo uma parte dos trabalhadores de nacionalidade portuguesa.

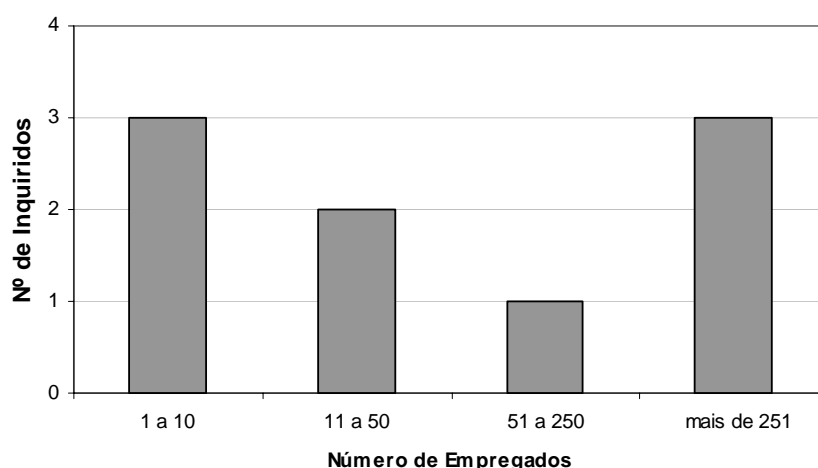


Fig. 13 - Emprego nas Empresas dos Portugueses da Diáspora

A formação profissional faz parte da prática destas empresas. Os trabalhadores são constantemente actualizados através da frequência sistemática de formação, variando entre

<sup>60</sup> O empresário da banca não mencionou o volume de negócios.

“5% do horário de trabalho” (Inq. 2), ou “*formação constante*” (Inq. 9), ou “32 horas de formação por ano” (Inq. 7).

As empresas estão solidamente fixadas no mercado de trabalho do país de acolhimento, uma vez que a longevidade das empresas varia entre os 78 anos e os 2 anos, sendo a média de 28 anos de existência.

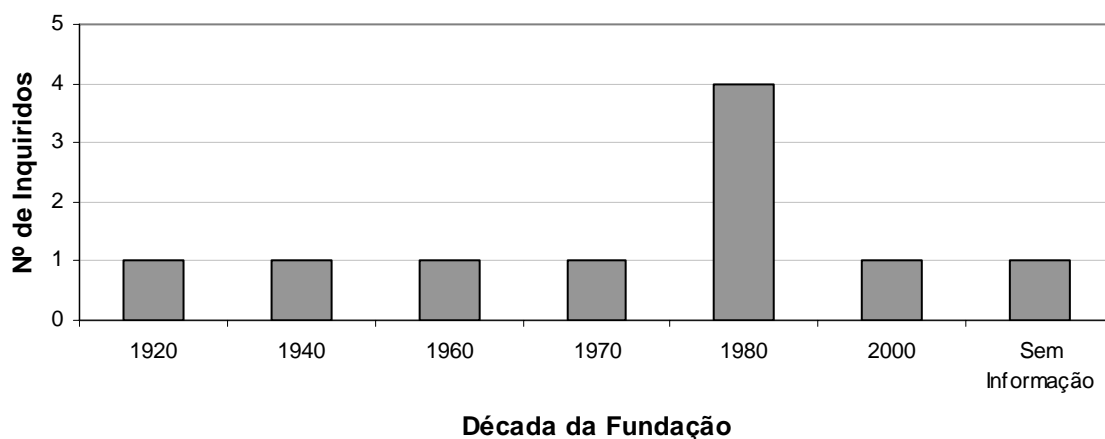


Fig. 14 - Longevidade das Empresas dos Imigrantes Portugueses

Os empresários portugueses inquiridos detentores de grandes empresas e de PME's, desenvolvem negócios de sucesso, uma vez que as suas empresas interagem com o mercado de trabalho do país de acolhimento (mercado aberto) há vários anos, apresentando volume de negócios elevados, de acordo com a classificação da sua empresa e respectivo volume de negócios esperado.<sup>61</sup>

As empresas dos inquiridos actuam maioritariamente no mercado primário, o mercado étnico não é suficiente para a viabilidade das empresas. Por outro lado, a actuação no mercado primário é incentivada pelo contexto político-institucional do país de acolhimento, nomeadamente na Austrália e EUA.

<sup>61</sup> Ver 5.9.1

---

## 6. Investir em Portugal

## 6.1 Introdução

A maior parte dos investimentos efectuados por emigrantes portugueses efectua-se aquando do retorno. O movimento de retorno é livre e não está sujeito a qualquer tipo de restrição por parte do Estado.

“Embora esse movimento (de retorno) se tenha desde sempre efectivado, com maior ou menor intensidade, ele é mais um problema de Homens que um problema de Estados, uma vez que o fim do ciclo emigratório constitui decisão individual, não sujeita a autorização ou controle.” (Rocha-Trindade, 1984, p. 1).

O regresso às origens faz parte do imaginário do emigrante, mas é sempre condicionado pelos factores económicos. O ideal seria, e para muitos é, a adopção de uma emigração pendular ser “cidadão de dois mundos” colhendo os benefícios de um e de outro, ou outros.

O retorno pode ser visto como um potencial desenvolvimento da região de origem, caso o emigrante se insira na comunidade local, trazendo consigo a inovação, o investimento e o espírito empreendedor. O retorno passou a ser mais intenso na década de oitenta do Século XX. Neste sentido Joel Serrão afirma:

“o retornado retorna também, em parte significativa, à agricultura, mas sem qualquer espírito de inovação que não caiba, fundamentalmente, no âmbito da produção para autoconsumo: e, além do mais, tendendo para actividades autónomas de pequeno patrão, se os capitais arrecadados lhe chegam para isso, poderá dedicar-se a pequenas explorações de teor comercial, e nunca, como é óbvio, às industriais.

Em síntese de síntese, parece legítimo concluir-se nestes termos: tendo a emigração contribuído poderosamente para a estagnação das regiões (sobretudo as interiores), o retorno, tal como se está a verificar, embora não piore a situação criada pela emigração, e antes a melhore em termos relativos, mantém, funcionalmente, a mesma situação existente aquando da abalada para as falazes esperanças de além-Pirinéus. As regiões subdesenvolvidas, produtoras privilegiadas da emigração, subdesenvolvidas permanecem e permanecerão. Como escreveu Manuela Silva:

A emigração traduziu-se na drenagem de recursos humanos para os centros economicamente mais fortes. Ainda que considerada por algumas correntes de pensamento como factor de regulação do mercado de trabalho à escala

internacional. Com vantagens para ambas as regiões (as de acolhimento e as de saída), a emigração revelou-se, de facto, um factor entravante do desenvolvimento e deverá ser apontada como um exemplo, entre outros, de crescimento económico com empobrecimento, no que respeita aos países de origem.” (Serrão, 1985, p. 1004)

Geralmente, o emigrante desempenhava no país de acolhimento um trabalho assalariado, mas aquando do retorno, investia na sua aldeia o dinheiro amealhado, normalmente, num negócio. Este, finalmente, satisfazia-lhe o desejo de independência e assegurava a velhice, contribuindo com mais algum rendimento. Para muitos, o negócio servia para ocupar o tempo.

O retorno a Portugal, é admitido por cinco empresários inquiridos, mas a vida apresenta condicionantes, sendo necessário repartir o tempo de estadia entre o país de acolhimento e Portugal, frequentemente por causa dos filhos ou dos negócios, ou seja, o regresso nunca será definitivo.

*“O meu sonho é dentro de anos viver nos dois países, intercalando três meses em cada lado.” (Inq. 1)*

*“Sim (ao retorno). Se os filhos quiserem.” (Inq. 3)*

*“Retorno: Não sei. Mais tarde pretendo dedicar-me a projectos pessoais e hobbies como a pintura e a música.” (Inq. 5)*

Actualmente, com o apoio da DGACCP têm nascido vários Gabinetes de Apoio às Comunidades Emigrantes, cujo objectivo é facilitar a reinserção do imigrante, ajudando a resolver problemas relacionados com reformas, equivalências literárias, serviços de saúde, etc.<sup>62</sup>

Contudo, nos inícios do Século XXI a situação dos empresários portugueses da diáspora é bem diferente, estes homens são empresários no seu país de acolhimento e desejam investir algum dinheiro na sua terra natal ou em Portugal, em negócios que possam ser complementares àqueles que já detêm. Alguns já tentaram o investimento, mas esbarraram com problemas de múltipla ordem.

---

<sup>62</sup> Exemplo do Gabinete de Santa Maria da Feira, considerado pelo ex-Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, José Cesário (2004) como o que melhor desempenha as suas funções.

## 6.2 Investimentos Efectuados em Portugal

A maioria dos empresários inquiridos (números 1, 4, 5, 6, 9 e 10) já efectuou investimentos em Portugal, apresentando como principais motivos os de carácter sentimental e emocional: a saudade, a família e a ligação às raízes, nunca mencionando o lucro. Outros motivos são as heranças que é necessário modernizar e desenvolver, ou simplesmente aquisição e restauro de propriedades, desenvolvendo assim Portugal.

Os investimentos em Portugal foram efectuados por 60% dos empresários inquiridos maioritariamente no sector do turismo. Apenas um empresário possui interesses de índole imobiliária, de construção civil e *franshising* na área da restauração (*Inq. 1*).

Um empresário (*Inq. 6*), investiu na banca, na década de 70, mas o negócio não surtiu efeitos positivos. Aliás quase todos os inquiridos referem que os seus investimentos em Portugal não deram resultados. Apenas dois inquiridos (*Inq. 5 e 9*) investiram na área do turismo com efeitos positivos, apesar de o retorno financeiro não ser tão rápido nem volumoso como inicialmente esperariam, no entanto, o lucro não constitui objectivo principal do investimento. Os inquiridos que já efectuaram investimentos em Portugal, fizeram-no isoladamente ou em parceria com familiares.

## 6.3 Factores de Insucesso e de Sucesso dos Investimentos

Os factores de sucesso do investimento em Portugal, enumerados pelos inquiridos, são essencialmente na área do turismo, prendem-se com os condicionalismos actuais de Portugal de desenvolvimento e incentivo ao turismo<sup>63</sup>; a globalização e a abertura ao mundo; uma mentalidade mais desenvolvida do povo Português e os subsídios governamentais e europeus para recuperação de edifícios. No entanto, Portugal apresenta dificuldades governamentais para cumprir contratos, verificando-se o excesso de burocracia e o atraso dos procedimentos administrativos para a viabilidade dos projectos, mesmo quando se trata de pequenos investimentos familiares.

O *Inq. 9* relata a seguinte situação relacionada com a abertura de um hotel em Portugal:

---

<sup>63</sup> Os investimentos referidos são da década de 90 e não da de 80 (esta década é aquela onde se verificou o insucesso empresarial).



*“A papelada começou a ser tratada em 1986. O IPPAR aprova em finais de 88. A reconstrução só pode ser iniciada em 1994. Seis anos de castigo às voltas com o fundo de turismo e uma pilha de exigências envolvendo várias entidades. Haja amor à terra e a pátria que resista.”*

Os factores de insucesso do investimento em Portugal mais referidos foram a excessiva burocracia e a lentidão dos processos (*Inq. 1, 4 e 10*). Outros factores mencionados e que se verificaram na década de 80 são a *“desonestidade, a incompetência de certos colaboradores, a tentativa de suborno e a exploração do emigrante”* (*Inq. 1*); na década de 70, referem as *“expropriações do Estado sem direito a indemnizações”* (*Inq. 6*).

Quer no passado, quer no presente, verifica-se o excesso de burocracia que provoca a demora dos processos, exigindo a contratação de serviços especializados, que através de procurações, tentam resolver os problemas, o que acarreta custos elevados (*Inq. 4*). Por outro lado, o preço do dinheiro em Portugal é considerado caro, inviabilizando e adiando os investimentos em Portugal.

Para ultrapassar as dificuldades encontradas aquando da realização de investimentos, estes empresários, sugerem que as instituições portuguesas promovam a igualdade de tratamento entre investidores emigrantes, nativos e estrangeiros, referindo como necessidade urgente o estabelecimento de serviços (Gabinetes de Apoio Logístico) que possam esclarecer dúvidas e orientar o empresário emigrante, uma vez que estando desenraizado da vida empresarial nacional, necessita de estruturas de apoio que lhe facilitem o investimento (*Inq. 1*). A diminuição da burocracia por parte das instituições nacionais é tida como prioritária, bem como a parceria com colaboradores honestos,

Os inquiridos que ainda não investiram em Portugal apontam como motivos principais a falta de disponibilidade, o tempo, a falta de confiança nos colaboradores e a recessão económica que se faz sentir em Portugal. Para investir neste país gostariam de beneficiar de incentivos fiscais para financiamento de projectos e programas de apoio fiáveis, bem como garantias do negócio a instalar. Novamente são mencionados como entraves o excesso de burocracia e o baixo poder de compra dos portugueses.

Investir em Portugal, num futuro próximo, faz parte do imaginário de quatro empresários inquiridos (*Inq. 1, 2, 3 e 7*), um rejeita essa possibilidade (*Inq. 8*).

## 6.4 Instituições que Promovem o Investimento em Portugal

As principais instituições que promovem o investimento em Portugal são a Agência Portuguesa de Investimento (API) e o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (IAPMEI).

A apresentação de um projecto de investimento, independentemente do valor total de investimento e de ser um investimento isolado ou em parceria com uma empresa portuguesa, terá que ser sempre efectuada à API. Após a apresentação do projecto à API e de acordo com o montante e promotor do investimento, a agência decide quem procederá ao acompanhamento do projecto, se a própria API, se o IAPMEI ou se o IFT.

A API regulamenta os grandes projectos de investimento com mérito para a economia portuguesa, independentemente do sector de actividade ou da nacionalidade do investidor que<sup>64</sup>:

- Apresente um valor de investimento superior a 25 milhões de euros, a realizar de uma só vez ou faseadamente durante um período máximo de três anos, qualquer que seja a natureza jurídica ou a dimensão do investidor;
- Embora não atingindo os 25 milhões de euros, sejam investimentos promovidos por uma empresa cuja facturação anual consolidada seja superior a 75 milhões de euros ou por uma entidade de natureza não empresarial cujo orçamento anual seja superior a 40 milhões de euros;
- Os investimentos de valores inferiores, são encaminhados pela API para o IAPMEI ou IFT (Instituto de Financiamento ao Turismo).

Os empresários portugueses da diáspora objecto desta pesquisa concordam que cabe à API e ao IAPMEI proporcionar os principais investimentos em Portugal, contudo não esquecem o Instituto do Comércio Externo (ICEP), as Câmaras de Comércio, as Associações Empresariais e a Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas (CMECP).

Deste modo passamos a referenciar as atribuições de cada uma destas instituições:

---

<sup>64</sup>Consultar o site da API em <http://www.investinportugal.pt/MCMSAPI/HomePage/API/ScopeAndMission/>.

- a) O ICEP visa promover a economia portuguesa no mundo e apoiar as empresas nacionais que se desejem internacionalizar, prestando também serviços de assessoria às empresas sobre programas de incentivos. Para tal as suas actividades centram-se em duas grandes áreas. A informação (sobre Portugal e mercados externos; empresas; investimentos, oportunidades de negócios, Feiras em Portugal e no estrangeiro) e a promoção da imagem de Portugal, bem como dos seus bens e serviços;
- b) O IAPMEI tem por objectivo a concepção e a execução de políticas de apoio ao desenvolvimento empresarial, visando especialmente, a modernização e inovação do segmento das micro, pequenas e médias empresas dos sectores secundário e terciário;
- c) As Câmaras de Comércio e Indústria Lusas com actividade permanente são cerca de três dezenas, podendo estar sedeadas em território português ou estrangeiro. O seu principal objectivo é a promoção de actividades económicas bilaterais (trilaterais ou multilaterais em alguns casos); fomentam e apoiam a internacionalização das empresas portuguesas e por outro lado facilitam o acesso dos empresários estrangeiros a Portugal. As Câmaras de Comércio devem ser espaços de apoio logístico e comercial a todos os empresários que queiram investir em Portugal e no estrangeiro;
- d) As Associações Empresariais Lusas podem abranger os mesmos objectivos das Câmaras de Comércio Lusas, contribuindo para a internacionalização das empresas portuguesas e identificação do potencial empresarial português nos países de emigração, bem como promovendo a formação e estágios profissionais de portugueses em empresas estrangeiras;
- e) A CMECP visa promover a ligação entre os empresários das comunidades portuguesas com a economia Portuguesa. Agrupa e representa os empresários portugueses espalhados pelo mundo na divulgação da sua capacidade económica e financeira e da sua importância para a internacionalização da economia portuguesa. A CMECP tem como principais objectivos “representar em Portugal e nos Estados de acolhimento os empresários das Comunidades Portuguesas, defendendo os seus interesses e os seus direitos; apoiar, fomentar e dinamizar as associações empresariais das Comunidades Portuguesas; promover a imagem de Portugal, tendo em vista contribuir para a internacionalização da economia portuguesa; demonstrar a

importância da rede empresarial emigrante, espalhada pelos cinco continentes e colocá-la ao serviço das empresas portuguesas e dos empresários das Comunidades<sup>65</sup>.”

Nas reflexões efectuadas, os empresários inquiridos mencionam a necessidade urgente de alterar mentalidades e procedimentos que passam pela diminuição da burocracia das instituições portuguesas, ou seja, é necessário uma maior clareza dos procedimentos, rapidez de resposta e evitar complicações. Ao nível externo referem a necessidade de se implementar uma maior divulgação de Portugal.

Assim, defendem um trabalho em parceria que englobe instituições, estruturas diplomáticas e câmaras de comércio na defesa dos interesses dos empresários portugueses, considerados o motor da economia portuguesa.

## 6.5 Instrumentos de Incentivo ao Investimento dos Empresários Portugueses da Diáspora

Portugal actualmente possui alguns incentivos susceptíveis de poder atrair o investimento estrangeiro, bem como o investimento dos empresários portugueses residentes no estrangeiro. De seguida apresenta-se alguns desses incentivos.

### 6.5.1 Conta Poupança Emigrante

A conta poupança emigrante existe em todos os bancos portugueses e destina-se a emigrantes portugueses. O sistema poupança emigrante, isto é, a Conta Poupança Emigrante<sup>66</sup> (CPE) só pode ser titulada por emigrantes, desde que comprovem anualmente a sua qualidade de emigrante<sup>67</sup>, e beneficia de um regime jurídico especial. A CPE beneficia

---

<sup>65</sup> Consultar o site da CMECP em <http://www.cmecp.org>

<sup>66</sup> Regida pelo Decreto-Lei n.º 323/95 de 29 de Novembro com as alterações do Decreto-Lei n.º 65/96 de 31 de Maio e Decreto-Lei n.º 99/2003 de 13 de Maio de 2003.

<sup>67</sup> Decreto-Lei n.º 323/95 de 29 de Novembro, artigo 3º. Consideram-se emigrantes portugueses: “a) aqueles que, após a emigração, tenham adquirido outra nacionalidade e continuem a residir no estrangeiro, aí exercendo a sua actividade; b) os descendentes em 1º grau de emigrantes portugueses, tenham estes mantido ou não a nacionalidade portuguesa, desde que aqueles residam no estrangeiro e aí exerçam uma actividade remunerada; c) os trabalhadores temporários que, pela legislação do país de acolhimento, não possam obter o estatuto de emigrantes e que, num período de 12 meses, permaneçam nesse país pelo menos por 6 meses, consecutivos ou interpolados; d) os portugueses trabalhadores do mar que se encontrem fora de Portugal ao serviço de barcos estrangeiros e que num período de 12 meses permaneçam no exercício dessa actividade pelo menos por 6 meses, consecutivos ou interpolados; e) Os cidadãos portugueses residentes no território de Macau por um período mínimo de seis meses e que ali exerçam funções públicas ou qualquer outra actividade remunerada; f)

de uma isenção parcial de IRS (Imposto de Rendimento de Pessoa Singular) com uma taxa de incidência sobre o juro de 11,5%. A CPE tem como finalidade:

- a) A construção, a aquisição ou a benfeitoria de prédios urbanos, ou suas fracções autónomas, destinadas ou não a habitação própria, bem como a aquisição ou benfeitoria de prédios rústicos destinados a exploração própria, a construção ou a rendimento;
- b) A instalação ou o desenvolvimento de actividades industriais, agro-pecuárias ou piscatórias, inclusivamente através da realização, aquisição ou aumento de capital social.<sup>68</sup>

A CPE pode ser expressa em euros ou em moeda estrangeira e só pode ser co-titulada pelo cônjuge, ou por quem viva com o emigrante em condições análogas às dos cônjuges, ou pelos filhos.

Para a concessão de empréstimo do sistema poupança emigrante deve-se verificar as seguintes condições: a) o interessado ser titular de uma conta emigrante cujo saldo de permanência não seja inferior a 6 meses; o montante de empréstimo não pode exceder o dobro do saldo ou dos saldos das contas emigrantes (um emigrante pode ter mais do que uma conta poupança emigrante), sendo que o montante máximo é de 150.000 euros. O prazo do empréstimo concedido não pode exceder os 20 anos, contados desde a data da primeira utilização do capital mutuado.

### **6.5.2 Organismos e Programas de Apoio à Criação de Empresas**

Os organismos e programas de apoio às empresas podem ser consultados por qualquer empresário quer seja estrangeiro ou nacional, residente ou não residente em Portugal, em qualquer delegação do IAPMEI, que disponibiliza todo o tipo de informação referente à criação, gestão, desenvolvimento, recuperação e extinção da empresa, como por exemplo: formalidades e aspectos legais, internacionalização e exportação, cooperação empresarial, finanças, incentivos e apoios, responsabilidade social das empresas, etc.

De seguida menciona-se alguns organismos e programas portugueses que têm como finalidade o apoio à criação da empresa e ao desenvolvimento do empreendedorismo:

---

os pensionistas e reformados que tenham sido emigrantes portugueses, ou que vivam em condições análogas às dos cônjuges, todos desde que afixam pensões ou rendimentos similares pagos pelo país de imigração.”

<sup>68</sup> Decreto-Lei n.º 323/95 de 29 de Novembro, artigo 4º.

a) Os *Centros de Apoio à Criação de Empresas* são definidos pelo IAPMEI nos seguintes termos:

“Os Centros de Apoio à Criação de Empresas, habitualmente reconhecidos como CACE, são infra-estruturas criadas no âmbito do IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional, dotadas de autonomia funcional e orgânica e cuja actuação tem por objectivo contribuir para a modernização empresarial.”<sup>69</sup>

Estes Centros prestam apoio a todo e qualquer cidadão que deseje estabelecer uma empresa em Portugal, cedendo informações que visam capacitar o cidadão para a criação de uma empresa de sucesso, abrangendo áreas como as capacidades individuais inerentes a um empresário; a definição do sector de negócio a trabalhar; a forma jurídica da empresa; um maior conhecimento profundo do mercado ou segmento de mercado pretendido e a relação entre o capital obtido e a iniciativa empresarial que se pretende desenvolver. Estes centros ajudam o empresário a elaborar o seu plano de negócios, considerado a ferramenta fulcral de comunicação entre o empresário e os seus interlocutores: banca, instituições oficiais, parceiros, etc.

Estes centros ajudam o empresário a efectuar o primeiro balanço relativamente a pontos fortes e pontos fracos inerentes á sua personalidade, ao projecto e à própria empresa, não descurando nenhum nem sobrevalorizando outros.

b) Para além dos centros existem as *Bolsas de Ideias e de Meios*<sup>70</sup> que visam identificar ideias com características inovadoras (novo produto, novo serviço...) que promovam a valorização empresarial e meios financeiros contribuindo deste modo para a edificação de novas ideias nas empresas. O objectivo da Bolsa de Ideias e de Meios é facilitar o contacto e a associação entre detentores de ideias e potenciais investidores.

c) Os *Centros de Formalidades das Empresas*<sup>71</sup> (CFE) são serviços de atendimento e de prestação de informações aos utentes que têm por finalidade facilitar os processos de constituição, alteração ou extinção de empresas e actos afins. Consistem na

---

<sup>69</sup> Definição em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=360> ou <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=93&temaid=17>.

<sup>70</sup> Informação em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=508>.

<sup>71</sup> Informação em <http://www.iapmei.pt/acessivel/iapmei-ser-01.php?id=3>.

instalação física num único local de delegações ou extensões dos Serviços ou Organismos da Administração Pública que mais directamente intervêm nos processos referidos.

- d) Os jovens que pretendam vir a ser empresários obtêm também uma vasta área de apoios para a criação da sua empresa através de programas como o PRIME Jovem, ou o Programa da Fundação da Juventude que promove estágios de estudantes universitários nas empresas.

Para além destes existem outros programas que o IAPMEI disponibiliza para ajudar o empresário a criar e a gerir a sua própria empresa tais como: “Como criar uma empresa; Como gerir uma empresa; Programa Empreender”, etc.

Por seu lado a União Europeia disponibiliza o programa CORDIS destinado ao desenvolvimento de actividades de investigação e inovação, cujo objectivo é facilitar a participação em actividades de investigação e inovação, principalmente, em sectores cruciais para a competitividade europeia. Por outro lado, visa promover a difusão do conhecimento, fomentando a inovação nas empresas e a aceitação social das novas tecnologias. O CORDIS dispõe de uma linha de financiamento e política próprias, possibilitando às PME's o acesso à inovação tecnológica e ao desenvolvimento da sua capacidade para operar à escala europeia e internacional.

## 6.6 Reaproximação entre Empresários Portugueses da Diáspora e Nativos

As instituições mencionadas pelos empresários inquiridos susceptíveis de fomentar a reaproximação entre empresários portugueses residentes no estrangeiro e os empresários residentes em Portugal são as Câmaras de Comércio e Indústria Lusas (CCIL), a CMECP, o Conselho das Comunidades Portuguesas<sup>72</sup> e as Associações Empresariais (*Inq. 5*).

---

<sup>72</sup> “O Conselho das Comunidades Portuguesas (CCP) é o órgão consultivo do Governo para as políticas relativas à Emigração e às Comunidades Portuguesas e representativo das organizações não governamentais de portugueses no estrangeiro, enquanto expressão de capacidade criativa e integradora e dado o seu particular relevo na manutenção, aprofundamento e desenvolvimento dos laços com Portugal, bem como dos elementos das Comunidades que, não fazendo parte de qualquer dessas organizações, pretendem participar, directa ou indirectamente, na definição e no acompanhamento daquelas políticas.”  
O CCP foi criado pela Lei n.º 48/96 de 4 de Setembro e alterada pela Lei n.º 21/2002 de 21 de Agosto.” Informação em <http://ccp-mundial.org/>.

Para que haja a reaproximação entre empresários é fulcral a existência de vontade política, bem como a mudança de mentalidades face ao estereótipo do emigrante português (*Inq. 1*), isto é, a comunidade empresarial portuguesa residente no estrangeiro deve ser tratada como verdadeiros cidadãos portugueses “*nem todos são da classe mais baixa sem estudos e só bons para mandar divisas*” (*Inq. 4*).

*“É preciso que entendamos que a realidade da imigração portuguesa já não é a do emigrante da mala de cartão, mas sim do empresário empreendedor no estrangeiro.”*<sup>73</sup>

É verdade que nem todos os emigrantes portugueses se situam nas hierarquias sociais mais baixas, actualmente existe um leque (com tendência para aumentar) de empresários de origem portuguesa que obtiveram sucesso no seu país de acolhimento e, que gostariam de investir em Portugal não por necessidade, mas por saudade ou vontade de fazer algo pelo seu país de origem.

Os empresários das comunidades portuguesas poderão ser um complemento para os empresários que residem em Portugal, uma vez que conhecem a sociedade de acolhimento, estando por isso habilitados na prestação de informações sobre nichos de mercado mais vantajosos, dado conhecerem o funcionamento das instituições no seu país de residência (Ramos, 2003b).<sup>74</sup>

Mais uma vez se reafirma a necessidade de “*trabalho em conjunto entre CCIL e as Embaixadas e Consulados, desenvolvendo um trabalho activo e dinâmico, disponibilizando informação sobre a realidade económica, comercial e empresarial do Portugal actual e estreitando os laços entre comunidades e instituições*” (*Inq. 6*).

Segundo os empresários inquiridos, “*as CCIL deverão representar os interesses dos sócios e de Portugal junto dos vários governos*” (de acolhimento e de origem) e poderão ter um papel mais visível no estabelecimento da confiança, na “*divulgação de oportunidades de negócio*” (*Inq. 2*) e de apoio à internacionalização dos empresários portugueses. Assim as Câmaras de Comércio e Indústria Lusas devem promover:

---

<sup>73</sup> Pedro Meneres Cudell vice-presidente da CMECP, *in* jornal Público, 18/04/2004.

<sup>74</sup> Reconhecendo a importância que a comunidade empresarial da diáspora poderá assumir na captação de IDE, o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, António Braga, afirma que o governo irá lançar em finais de 2006 o programa “NETINVEST Portugal” que visa apoiar o investimento em Portugal dos empresários das comunidades portuguesas, a internacionalização das empresas portuguesas, o fomento e a diversificação das exportações portuguesas e o entrosamento dos empresários das comunidades portuguesas com os empresários residentes em Portugal.



- A economia portuguesa;
- As parcerias com empresários portugueses;
- O investimento em Portugal, divulgando as oportunidades de negócios;
- O acesso dos empresários portugueses aos mercados de acolhimento.

As Câmaras de Comércio e Indústria Lusas (CCIL) devem ter o apoio do governo português, no sentido da sua capacitação e modernização, de modo a poder prestar serviços e desenvolver actividades.

No âmbito dos serviços de apoio aos sócios/empresas as CCIL devem:

- Prestar informações sobre mercados, empresas, potenciais investidores ou sócios, incentivos, instituições de apoio, etc.;
- Acompanhamento dos processos desde a sua concepção à aprovação, velando pela rapidez dos procedimentos;
- Encaminhamento de empresários estrangeiros que desejem investir em Portugal para as instituições nacionais adequadas;
- Apoio na resolução de problemas burocráticos, de modo a evitar a deslocação a Portugal do empresário emigrante.

As CCIL desenvolvem actualmente e na medida do possível (visto que se deparam com problemas de índole financeira) as seguintes actividades:

- Visitas e missões empresariais;
- Reuniões empresariais por sectores de actividade nos países de acolhimento;
- Realização de estudos e projectos que intensifiquem as relações económicas bilaterais;
- Promoção de seminários e conferencias sobre ambos os países e em ambos os países;
- Promoção de encontros de negócios e acções de prospecção de mercado em ambos os países;
- Assessoria a empresas que queiram investir em Portugal;
- Participação em Feiras internacionais.

De entre as actividades desenvolvidas, e para os empresários inquiridos, as Feiras e as missões empresariais parecem ser aquelas que mais promovem a aproximação entre empresários da diáspora e empresários portugueses.

Para que as CCIL possam contribuir para a aproximação entre empresários da diáspora e empresários portugueses, é necessário que as mesmas obtenham financiamento e recursos humanos profissionalizados detentores de conhecimentos de ambos os mercados. Isto é, as CCIL devem ser profissionalizadas, para tal é necessário:

“A alteração dos estatutos das câmaras de comércio, no sentido de profissionalizá-las, o que implicará uma dinamização das mesmas, garantindo que estas se tornaram mais produtivas.”<sup>75</sup>

Os empresários inquiridos são unânimes em afirmar que às CCIL falta o reconhecimento das suas actividades por parte do governo Português, por outro lado, é inexistente a coordenação entre as mesmas e as instituições portuguesas. Para além disso, todos os esforços e projectos das CCIL esbarram com a escassez de meios financeiros, humanos e logísticos, essenciais para a realização de programas e fortificação do trabalho destas organizações.

Apesar do governo português reconhecer a importância do trabalho e presença das CCIL para a captação de investimento estrangeiro para Portugal, os apoios a nível financeiro ainda não estão contemplados e as CCIL permanecem na mesma apatia e estagnação.

---

<sup>75</sup> In Diário Económico, 21 de Fevereiro de 2006

---

## 7. Empresarialidade Imigrante Portuguesa Conclusões

O ponto de partida para este estudo foi a elaboração das seguintes perguntas:

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

Para tentar dar resposta a estas perguntas foi analisado um inquérito efectuado aos empresários portugueses da diáspora e uma série de documentação versando sobre a empresarialidade étnica (*ethnic business*), bem como a observação de alguns dos negócios dos empresários inquiridos.

Os empresários inquiridos residem maioritariamente em países extra-europeus, encontram-se em idade activa e em situação legal de dupla nacionalidade ou de apenas a nacionalidade portuguesa, possuindo habilitações literárias superiores aos emigrantes de décadas anteriores, equivalentes à licenciatura ou a cursos técnico profissionais. Os inquiridos são detentores de grandes empresas ou de PME's fundadas há várias décadas. A empresarialidade foi uma consequência da formação efectuada em centros de ensino, ou da formação no terreno, informal, em negócios de familiares.

As empresas criadas pelos inquiridos no país de acolhimento beneficiaram das estratégias contextuais (mercado de trabalho e contexto político-institucional) aí existentes, nomeadamente, incentivos fiscais e aposta nas PME's dos imigrantes. As empresas criadas são classificadas de grandes empresas e de PME's actuando no mercado primário e não exclusivamente no mercado étnico. No entanto, as empresas possuem características étnicas uma vez que a mão-de-obra utilizada é de origem portuguesa. As empresas laboram na área da construção civil, imobiliário, indústria, serviços e banca. Os serviços que prestam direccionam-se maioritariamente para o mercado do país de acolhimento, isto é, actuam no mercado aberto.

Uma grande parte destes empresários já tentou, ou investiu mesmo, em Portugal, no entanto a sua maioria obteve resultados negativos, apontando como razões a burocracia, a falta de honestidade dos colaboradores, a demora dos procedimentos administrativos, a má gestão de programas nacionais e comunitários de incentivo ao turismo, a falta de incentivos fiscais e o estereótipo negativo que assola o emigrante português.

De forma a promover o investimento dos emigrantes portugueses e dos estrangeiros, os empresários inquiridos propõem uma maior actuação e coordenação entre as diferentes instituições portuguesas responsáveis pela atracção do IDE – a API; pela promoção de Portugal no estrangeiro – ICEP; pela coordenação da política económica – embaixadas e consulados; pela difusão dos interesses portugueses e promoção das relações económicas bilaterais entre Estados – câmaras de comércio e indústria lusas; pela criação, modernização, inovação e aumento da competitividade das PME's portuguesas dos sectores secundário e terciário – IAPMEI.

No sentido de reaproximar os empresários portugueses dos empresários da diáspora salienta-se como principais instituições de reaproximação a CMECP, as Câmaras de Comércio e Indústria Lusas, as Embaixadas e os Consulados.

Este estudo permitiu concluir que existe uma nova geração de emigrantes portugueses com qualificações mais elevadas e inseridos no mundo dos negócios, possuindo empresas de sucesso.

De acordo com as fundamentações teóricas, a empresarialidade étnica justifica-se pela manipulação total ou parcial das estratégias impulsionadoras da empresarialidade imigrante: estratégias pessoais, étnicas e contextuais. Os empresários portugueses da diáspora também manipulam estas estratégias com o objectivo de alcançar o seu sucesso empresarial no país de acolhimento, detendo assim, investimentos de sucesso que lhes garantem a melhoria das condições de vida e a mobilidade social.

Em Portugal, esta situação não se verifica, porque os empresários portugueses da diáspora encontram-se afastados há vários anos do nosso país, não possuindo a agilidade e o conhecimento das diversas estratégias necessárias ao sucesso empresarial em Portugal. Por outro lado, a falta de tempo e a ausência de Portugal originam a contratação de um procurador que os represente e resolva os contratemplos que vão surgindo, constituindo um custo adicional ao investimento pretendido. Por outras palavras, em Portugal, os empresários portugueses da diáspora carecem da solidariedade e da confiança que vigora no seio da comunidade étnica imigrante, por outro lado os recursos considerados imprescindíveis para o sucesso dos investimentos não se encontram disponíveis, (recursos étnicos -mão-de-obra, capital, consumidores e fornecedores étnicos, associações ...).

Em Portugal, encontram os Gabinetes de Apoio ao Emigrante nas Câmaras Municipais, que prestam informações de âmbito pessoal: habilitações, reformas, legalizações de veículos,

etc. (Cesário, 2003, p. 82 e 84), mas não estão vocacionadas para esclarecimentos de ordem empresarial. Os empresários da diáspora, tal como qualquer outro empresário, têm ao seu dispor gabinetes e empresas privadas que promovem o empreendedorismo e a empresarialidade. Contudo, estes gabinetes não estão vocacionados para dar resposta às necessidades específicas do empresário da diáspora, designadamente, a condensação de informação num gabinete que possibilite negócios baseados na rápida decisão e procedimentos aligeirados.

As oportunidades verificadas na sociedade de acolhimento não são as mesmas existentes em Portugal, uma vez que aqui têm que operar exclusivamente no mercado formal, não havendo lugar a operar no mercado informal, pois não possuem o estatuto de imigrante. Por outro lado, em Portugal, não beneficiam das políticas de incentivo à empresarialidade imigrante existente no país de acolhimento. Em Portugal, o emigrante é tratado como um português residente em território nacional, podendo beneficiar apenas da Conta Poupança Emigrante e, de todas as instituições e programas que estão ao dispor de qualquer empresário nacional ou estrangeiro.

A dissertação de mestrado permitiu concluir que no país de acolhimento, existem estratégias de incentivo à empresarialidade imigrante acessíveis ao empresário português que lhe permitem o sucesso, não se encontrando disponíveis em Portugal e, por isso, esbarram com inúmeras dificuldades, tais como, o contexto específico da sociedade de acolhimento, a estrutura de oportunidades e a não concentração de algumas características pessoais e étnicas.

Assim, os empresários portugueses da diáspora não investem em Portugal porque se encontram ausentes do território nacional, possuindo pouca informação sobre os procedimentos necessários para efectuar investimentos. A ausência de Portugal exige a presença de colaboradores próximos de confiança, o que nem sempre é fácil. Por outro lado, o relacionamento com as instituições portuguesas é considerado lento e repleto de exigências burocráticas. Neste sentido, a visão empresarial que estes empresários têm de Portugal não proporciona as mesmas expectativas empresariais atractivas que são oferecidas pelo país de acolhimento.

No nosso entender estas seriam também as conclusões que tiraríamos caso o número de inquiridos tivesse sido maior, uma vez que as características do empresário imigrante português são comuns a outros empresários imigrantes de outras nacionalidades fixados nos mais diversos países e, atestadas pelos vários estudos que têm vindo a ser efectuados

tanto nos EUA como na Europa. Por outro lado, acreditamos que os factores que impossibilitam os investimentos em Portugal também podem ser generalizados a outros empresários imigrantes portugueses dado que as dificuldades são as mesmas.

Todavia, é inegável a existência de uma comunidade empresarial emigrante de origem portuguesa que atingiu o sucesso empresarial no seu país de acolhimento, tendo ocasionado mesmo a fundação de uma associação que defende os seus interesses (a CMECP) e que funciona como a ponte de ligação com o território nacional visando “o estreitamento das ligações entre a economia portuguesa e os empresários portugueses que conquistaram posições de destaque<sup>76</sup>”, nos países de acolhimento. Em nosso entender esta comunidade empresarial emigrante que se encontra em franco crescimento não pode ser ignorada.

Na nossa opinião os empresários portugueses da diáspora podem desempenhar um papel preponderante no desenvolvimento da economia portuguesa. Isto passa pela promoção da sua internacionalização, efectuada *em primeiro lugar* através da prestação de informações úteis e oportunidades de negócio que existem no seu país de residência; *em segundo lugar* através da divulgação e promoção dos produtos portugueses junto da sociedade e governos de acolhimento; *em terceiro lugar* através do fomento de parcerias empresariais que visem a competitividade e a modernização do tecido empresarial nacional; *em quarto lugar* através do incentivo ao investimento destes empresários portugueses de sucesso em território nacional, introduzindo em Portugal, o *know how* adquirido no país de residência; e *em quinto lugar* através da sua participação nas câmaras de comércio lusas e associações empresariais, apoiando as suas actividades e incentivando e fortalecendo a sua acção em prol da fortificação dos laços entre Portugal e as diversas comunidades empresariais de residência dos empresários portugueses da diáspora. Todas estas acções devem ser desenvolvidas em parceria activa com as instituições portuguesas mencionadas em 6.4.

Portugal, tem muito a beneficiar com o envolvimento dos empresários portugueses da diáspora na internacionalização da economia portuguesa, pois constituem um parceiro útil e indispensável na prossecução de uma diplomacia económica, que visa a captação de investimentos estrangeiros e a internacionalização da economia nacional, efectuando, deste modo, a simbiose entre a economia e a diplomacia.

---

<sup>76</sup> Consultar o site da CMECP em <http://www.cmecp.org>.

---

## 8. Linhas de Orientação Futura



A emigração portuguesa tem sofrido ao longo dos tempos uma constante mutação reflectida nos países de destino escolhidos, nas características individuais dos cidadãos que emigram e nos motivos da emigração, justificados por factores políticos e económicos, sendo estes os mais referenciados.

Embora a sociedade portuguesa tenha iniciado uma aproximação positiva às comunidades portuguesas, muito ainda há a fazer para aniquilar o estereótipo do emigrante português de “mala de cartão” e analfabeto. A economia portuguesa poderá beneficiar do aproveitamento das inúmeras capacidades das comunidades portuguesas residentes no estrangeiro, até aqui negligenciadas pelas autoridades locais e nacionais, embora existam alguns esforços no sentido da sua dinamização, por exemplo, através do lançamento da Diplomacia Económica (iniciada no XV Governo Constitucional) e do Protocolo celebrado entre a API (Agência Portuguesa de Investimento) e a CMECP (Confederação Mundial dos Empresários das Comunidades Portuguesas).

Na nossa opinião, é urgente uma mudança de mentalidades que reconheça o potencial dos emigrantes portugueses, principalmente daqueles que atingiram o sucesso empresarial nos seus países de residência e que poderão ser uma mais valia para o Portugal de hoje. Estes empresários possuem, em simultâneo, o conhecimento das duas realidades, a realidade do país de origem e a do país de residência, podendo jogar positivamente a favor de Portugal, se solicitados e apoiados.

O reconhecimento do potencial da comunidade emigrante permitiria o estabelecimento de uma série de sinergias, facilitando a atracção do investimento estrangeiro e a descoberta de novos actores imprescindíveis ao sucesso económico português. Por outro lado, a existência de uma comunidade empresarial emigrante portuguesa de sucesso poderá constituir um estímulo para aligeirar as burocracias, de modo a permitir os investimentos empresariais da própria comunidade empresarial emigrante portuguesa, consentindo instrumentos legais que permitam a substituição das estratégias contextuais e étnicas existentes no país de acolhimento.

No nosso entender, em Portugal, os investimentos destes emigrantes portugueses são possíveis, desde que haja uma divulgação adequada dos instrumentos existentes em território nacional que promovem a empresarialidade. Quanto às estratégias étnicas, elas poderão existir em Portugal, uma vez que o emigrante ao investir em território nacional fá-lo em parceria com familiares e amigos, funcionando a confiança e a solidariedade existente entre ambos. Se a isto juntarmos o local de fixação do investimento, geralmente na aldeia ou

concelho de origem, facilmente se poderá depreender que o investidor emigrante poderá contar com o apoio da comunidade local e familiar, desde que o negócio/investimento seja do interesse daquela comunidade. A criação de PME's e/ou a sua recuperação poderá ser um dos contributos dos empresários da diáspora para o aumento da competitividade e produtividade do tecido empresarial nacional, impulsionando o emprego e o desenvolvimento económico nacional.

O investimento efectuado pelos empresários da diáspora, não pressupõe obrigatoriamente o retorno do emigrante. A vivência pendular deste constitui uma mais valia, uma vez que a ligação simultânea ao país de acolhimento e a Portugal permite um elo contínuo com padrões de vida mais desenvolvidos, utilizando a aprendizagem, a abertura, a inovação e o *know how* adquirido pelo emigrante no seu país de acolhimento.

A promoção da actuação dos empresários portugueses da diáspora deverá ser efectuada pelas associações empresariais ou pelas Câmaras de Comércio, às quais os mesmos se encontram agregados. Para tal é necessário que o governo português esclareça a actuação destas organizações, uma vez que as reconhece como necessárias para a promoção de Portugal e dos interesses portugueses, nomeadamente, no apoio à internacionalização das empresas portuguesas e de captação de investimentos estrangeiros, considerando-as um dos instrumentos da diplomacia económica. Sendo as Câmaras de Comércio uma parceria público-privada é indispensável a clarificação do seu modo de financiamento, bem como o estabelecimento de uma estratégia definidora das actividades/serviços e objectivos prosseguidos pelas mesmas.

O governo português deverá fomentar a ligação e a troca de informações entre as Câmaras de Comércio e as instituições que têm por finalidade promover o desenvolvimento económico de Portugal - a API, o ICEP, o IAPMEI, as Embaixadas e os Consulados. O favorecimento desta parceria será enriquecedor para ambos os lados.

Enquanto estas questões se encontram em debate e aguardam uma clarificação, as Câmaras de Comércio encontram na CMECP uma aliada na defesa dos seus interesses e na promoção da sua actuação a favor da economia portuguesa.

Em simultâneo, com a definição de uma estratégica nacional de desenvolvimento económico que use a força das comunidades portuguesas, também as instituições locais poderão usar este potencial e incentivar os seus emigrantes a investir localmente e a fomentar o investimento estrangeiro. Para tal torna-se essencial a congregação de diferentes valências,

tais como, divulgar a nível nacional e internacional o potencial económico local (incluindo infra-estruturas, mão de obra, formação, acessibilidades, projectos de desenvolvimento, etc.), iniciar relações estreitas com consulados, embaixadas, câmaras de comércio e indústria lusas, atrair os empresários luso-descendentes e estrangeiros; e desburocratizar os procedimentos referentes à implementação de indústrias e comércio. Exemplo do prosseguimento desta estratégia é a actuação da Câmara Municipal de Santa Maria da Feira que desde 2004 tem vindo a desenvolver um trabalho de sucesso no âmbito da cooperação económica com representantes das comunidades portuguesas sedeados no Canadá e na Alemanha.

A empresarialidade imigrante portuguesa resulta de uma longa viagem percorrida pelos indivíduos que de imigrantes se tornaram empresários, graças aos condicionalismos existentes no país de acolhimento, e que agora estão em condições de favorecer o seu país de origem através da transferência de conhecimentos. A sua emigração outrora fonte de empobrecimento da sua terra natal, pode actualmente gerar desenvolvimento económico e ser um pólo atractivo de dinamismo económico do interior português, abraçando a tradicionalidade portuguesa com a evolução e a inovação empresarial assimilada fora do país.

A cooperação com os empresários portugueses da diáspora, a defesa de uma diplomacia económica e a dinamização das Câmaras de Comércio e Indústria Lusas ainda se encontram envoltas num certo “nevoeiro” que urge dissipar. “É a Hora” da aproximação empresarial às comunidades portuguesas espalhadas pelo mundo, consideradas parceiros indispensáveis na exequibilidade de uma política de internacionalização da economia portuguesa sustentada e duradoura.

---

## 9. Bibliografia

A *Cidadania Europeia*, in <http://www.historiasiglo20.org/europortug/cideuropeia.htm>, 23 Novembro de 2004

A *Cidadania da União*, in <http://www.historiasiglo20.org/europortug/ciduniao.htm>, 23 Novembro de 2004

AFONSO Maria Manuela (2003) *Cooperação Descentralizada. O Caso dos Municípios Portugueses*, Lisboa, CIDAC

ALDRICH Howard, ZIMMER Catherine (1986) "Entrepreneurship Through Social Networks" pp. 3-23 In Donald Sexton and Raymond Smilor (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, MA:Ballinger

ALMEIDA A.R.T., COSTA D.F.M., GOMES P.I.L.S. (2006) *Relação Universidade – Empresa, Um amor (im)possível*, Economia Portuguesa, Faculdade de Economia, Universidade do Porto

ARNAUD L, PINSON G. (2002) "Shaping the identity and mobilising the «ethnic capital» in three European cities", paper prepared for the Second EuroConference Urbanism and Globalization, in *The European City in Transition*, Weimar, 8 and 9 November.

ARROTEIA Jorge Carvalho (2001) *Aspectos da Emigração Portuguesa*, Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía Y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona [ISSN 1138-9788], nº 94 (30), 1 Agosto 2001, in <http://www.ub.es/geocrit/sn-94-30.htm>, 30 Setembro de 2004

BAGANHA Isabel et. al. (Coord.) (2002) *Os Movimentos Migratórios Externos e a sua Incidência no Mercado de Trabalho em Portugal*, Lisboa, GEOIDEIA

BAGANHA Maria Ioannis e Peixoto João (1994) "Trends in the 90's: The Portuguese Migratory Experience", Comunicação apresentada no Cost Workshop, *Immigration in Southern Europe*, Coimbra, Policopiado

BARROS Hélio, (1995) *Análise de Projectos de Investimento*, Edições Sílabo, Lisboa

BRITO Pedro Quelhas, ALVES José Augusto, SILVA Libório Manuel (2002) *Experiências de Internacionalização – A Globalização das Empresas Portuguesas*, Centro Atlântico PT

CAMAROTA Steven A. (2002) *Reconsidering Immigrant Entrepreneurship – An Examination of Self-Employment Among Natives and the Foreign-Born*, ISBN, in <http://www.cis.org/articles/1999/selfemployment/introduction.html>, 15 Janeiro de 2005

*Características do Empreendedor* in <http://www.centralbusiness.pt/index.php?module=ContentExpress&file=index&func=display&ceid=61&meid=33>, 21 de Junho de 2005

CARDOSO Carlos Manuel (1996) *Educação Multicultural. Percursos para Práticas Reflexivas*, Lisboa, Texto Editora

CARMO Hermano, FERREIRA Manuela Malheiro (1998) *Metodologia da Investigação – Guia para Auto-Aprendizagem*, Lisboa, Universidade Aberta.

CESÁRIO José (2003) "Uma Política para as Comunidades Portuguesas", in *Porto de Partida, Porto de Chegada A Emigração Portuguesa*, Âncora Editora, Lisboa, pp. 82-84

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (2003) *Relatório de Síntese, Consulta Pública sobre o livro verde “Espírito Empresarial na Europa”*, Bruxelas

CORREIA Alexandra (2005) “Filhos de uma Pátria Menor”, *Revista Visão*, nº 645, 14 de Julho

COSTA José Silva (Coord.) (2002) *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR, Coimbra

*Despertando o Próprio Talento Criativo*, in <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html>, 21 de Junho de 2005

DIÁRIO ECONÓMICO (2006) *Câmaras de Comércio vão ser profissionalizadas*, 21 de Fevereiro.

DGACCP (2000) *Visita de S. A. R. o Príncipe Herdeiro do Luxemburgo a Portugal*, DAX, 2000/01/04

DGACCP (2000) *Visita de Sua Excelência o Ministro dos Negócios Estrangeiros da Austrália a Portugal*, DAX, 2000/01/26

DGACCP (2000) *Visita de Sua Excelência o Presidente do Brasil a Portugal*, DAX, 2000/02/29

DGACCP (2000) *Visita de Sua Excelência o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas aos Estados Unidos da América do Norte*, DAX, 2000/03/02

DGACCP (2000) *Visita de Sua Excelência o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas à Bélgica*, DAX, 2000/04/06

DGACCP (2000) *Visita de Sua Excelência o Ministro dos Negócios Estrangeiros da República Federal da Alemanha a Portugal*, DAX, 2000/04/11

DGACCP (1999) *Visita a Lisboa de Sua Excelência o Primeiro-ministro do Luxemburgo*, DAX, 1999/03/01

FILHO C. B. R., NETO I. A. C. (2004) *A evolução do Conceito de Cidadania*, Departamento de Ciências Sociais e Letras, Universidade de Taubaté, Brasil, in <http://www.unitau.br/prppg/publica/humanas/download/aevolucao-N2-2001.pdf>, 4 de Dezembro de 2004

FONTES Carlos (2004) *Porque emigram os portugueses?* In <http://imigrantes.no.sapo.pt/page6razoes.html>, 22 de Novembro de 2004

FREIRE A. (1997) *Estratégia: Sucesso em Portugal*, Lisboa, Verbo

FREIRE J. (1995) *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES

FULCO Lauren K. (2005) *Portugal and the Portuguese in the United States*, in <http://www.infoplease.com/atlas/country/portugal.html>, 30 de Janeiro de 2005

GALEGO Larry M. (2005) *Taking a Stand for their Dreams: Portuguese Immigrants in California*, in <http://www.kings.k12.ca.us/kcoe/curric/history/people/ethnic/larryhist.html>, 30 de Janeiro de 2005

GARCIA José Luís et al. (1998) *A Emigração Portuguesa*, Ministério dos Negócios Estrangeiros, Sec. Est. Comunidades Portuguesas

GHIGLIONE Rodolphe, MATALON Benjamin (1993) *O Inquérito*, Oeiras, Celta

GOMES Luís Gonzaga “Macau”, *Revista de Cultura*, 24 (II Série) Instituto Cultural de Macau, in <http://www.terravista.pt/baiagatas/1367/gonzaga3.html>, 2 de Fevereiro de 2005

GOMES Maria Manuela (2002) *Pukiki, Os Portugueses no Havai*, Dissertação de Mestrado em Relações Interculturais, Universidade Aberta, Porto

GREVE Arent, SALAFF Janet W. (2003) *Social Networks and Entrepreneurship*, in [http://www.chass.utoronto.ca/~agreve/Greve-Salaff\\_ET&P.pdf](http://www.chass.utoronto.ca/~agreve/Greve-Salaff_ET&P.pdf), 11 de Junho de 2005

HOFSTEDE G. (1991) *Cultures and Organizations. Intercultural Cooperations and its Importance for Survival*, New York, McGraw-Hill

ICEP (1997) *Comércio Externo e Investimento Internacional*, Lisboa, ICEP

“Immigrant Entrepreneurs” (1997) *Research Perspectives on Migration*, Vol. 1, Nº 1, Carnegie Endowment for International Peace – International Migration Policy Project, , in [http://www.immigration-usa.com/immigrant\\_entrepreneurs.html](http://www.immigration-usa.com/immigrant_entrepreneurs.html), 14 de Março de 2005

INE – *Realidade Emigratória em Portugal* in <http://alea.ine.pt/html/actual/html/act40.html>, 2 de Julho de 2005

JONES T., BARRET G., MCEVOY D. (2000) “Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business”, in Rath (ed.), *Immigrant Business. The economic, political and social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, pp. 37-53

KURIAN Thomas, (2005) *New Immigrant Entrepreneurs*, in [http://www.siliconindia.com/startup/detail.asp?article\\_id=482&startup\\_id=15](http://www.siliconindia.com/startup/detail.asp?article_id=482&startup_id=15), 15 de Janeiro de 2005

KLEIN Herbert S. (1992) “A integração social e económica dos imigrantes portugueses no Brasil nos finais do século XIX e no século XX”, *Análise Social*, Vol. XXVIII (121), 2º, pp. 235-265.

KLOOSTERMAN R., RATH, J. (2000) “Outsiders’ Business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship”, *The International Migration Review*, in [http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_qa3668/is\\_200010/ai\\_n8906790/print](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_qa3668/is_200010/ai_n8906790/print), 20 de Junho de 2005

KLOOSTERMAN R., RATH, J. (2001) “Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored”, in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, volume 27, nº 2, Abril, pp. 189-201

KLOOSTERMAN Robert (2004) “Mixed Embeddedness as a Conceptual Framework for Exploring Immigrant Entrepreneurship”, *Eurex Lecture*, nº 8 in <http://www.shiva.uniurb.it/eurex/lessonfiles/courses/59/158/Kloosterman-Lecture.pdf>, 20 de Junho de 2005

LEVENT Tuzin Baycan, MASUREL Enno, NIJKAMP Peter (2003) *Trends in Break-out Strategies of Ethnic Entrepreneurs*, in <http://europa.eu.int/comm/entrepreneurship>, 21 de Novembro de 2004

LIBRARY OF CONGRESS (2004) *Celebrating the Portuguese Communities in America: A Cartographic Perspective*, USA, in <http://www.loc.gov/rr/hispanic/portam/carte.html#table>, 30 de Setembro

LIGHT Ivan (1972) *Ethnic Enterprise in America*, Berkeley, Univ. of California Press

LIGHT Ivan (1979) "Disadvantage Minorities in Self-employment", *International Journal of Comparative Sociology*, XX, 1-2, pp.31-45

LIGHT Ivan (1984) "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", *Ethnic and Racial Studies*, 7, pp. 195-216

LIGHT Ivan (1988) *Local Economy and Ethnic Entrepreneurs*, Institute for Social Science Research, Vol. IV. Nº 13, 1988-89, Conference on Comparative Ethnicity: The Conference Papers, June 1988, in <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1023&context=issr>, 10 de Março de 2005

LIGHT Ivan, ROSENSTEIN C. (1995) *Race Ethnicity and Entrepreneurship in Urban América*, New York: Aldine de Gruyter

LIGHT Ivan, GOLD S. (2000) *Ethnic Economies*, San Diego e Londres, Academic Press

LOPES Gilberto (2002) *Os que ficaram no Oriente*, in Jornal semanário Expresso, 25 de Maio de 2002

MARQUES Domingos, MEDEIROS João (1984) *Portuguese Immigrants in Toronto*, Polyphony , Multicultural History Society of Toronto, Summer 1984 pp.154-158, in <http://collections.ic.gc.ca/magic/mt58.html>

MARQUES Maria Margarida, OLIVEIRA Catarina Reis, DIAS Nuno (2002) *Inquérito aos empresários de origem imigrante em Portugal. Alguns resultados preliminares*, SociNova, Lisboa in <http://www.fcsh.unl.pt/socinova/migration/workingpapers/PaperCESfinal2.pdf>, 12 de Julho de 2004

MATEUS Abel (1998) *Economia Portuguesa*, 2ª Ed., Lisboa - São Paulo, Editorial Verbo

MARTINS Dora (2004) *Práticas de Gestão de Recursos Humanos em Empresas de Média Dimensão*, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Inserção Social, Faculdade de Economia, Porto

MENDONÇA António (1997) "O Investimento Directo Estrangeiro em/de Portugal" (1980-1996), in *Comércio Externo e Investimento Internacional*, Lisboa, ICEP, pp. 154-198

MONTEIRO Paulo F. (1993) "Emigrantes imigrados: da Lousã ao Connecticut, uma investigação em dois tempos" em M.B. Nizza da Silva e outros *Emigração/Imigração em Portugal*. Lisboa, ed. Fragmentos, pp. 323-347

MOORE Jacqueline, SONSINO Steven (2003) *Leadership Unplugged: The New Renaissance of Value Propositions*, Palgrave Macmillan

*Nombre de ressortissants de l'EU/AELE en hausse* (Suisse), Office Fédéral des Migrations in <http://www.bfm.admin.ch/index.php?id=227&L=1#3173>, 18 de Maio de 2005



- OLIVEIRA Catarina (2003) *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Cidades Portuguesas*, Working Paper disponível em <http://www.oi.acime.gov.pt/modules.php?name=News&file=article&sid=168>, 6 de Janeiro de 2005
- OLIVEIRA Catarina (2004) *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal*, Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME), Lisboa
- O Perfil de um Empresário de Sucesso*, in <http://www.msobrasil.com.br/dicas/empresariosucesso.htm>, 4 de Maio de 2005
- Os principais problemas da comunidade portuguesa residente na Confederação Helvética*, DGACCP, DAX, 2000/02/28
- PEIXOTO João (1999) *A Mobilidade Internacional dos Quadros*, Celta Editora, Oeiras
- Pensar em termos de Pequenas Empresas numa Europa em Alargamento*, Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu, Bruxelas, 21.1.2003
- PEREIRA Miriam Halpen (1990) "Algumas Observações complementares sobre a política de Emigração Portuguesa", in *Análise Social*, vol. XXV (108-109), (4º e 5º ) 735-739
- PETERSON Mark F., MECKLER Mark R. (2001) *Cuban American Entrepreneurs: Chance, Complexity and Chaos*, in [http://www.findarticles.com/cf\\_0/m4339/1\\_22/75579342/p1/article.jhtml?term=](http://www.findarticles.com/cf_0/m4339/1_22/75579342/p1/article.jhtml?term=), 5 de Dezembro de 2004
- Perfil do Empreendedor*, in <http://expressoemprego.clix.pt/scripts/indexpage.asp?headingID=2482>, 4 de Maio de 2005
- PIGUET Étienne (1999) *Les Migrations Créatrices. Étude de l'entreprenariat dès étrangers en Suisse*, Éditions L'Harmattan, Paris
- PIORE M. (1970) *Birds of Passage: migrant labour and industrial societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PORTES A., MANNING R. (1986) "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples" in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic Relations*, Orleão e Londres: Academic Press Inc., pp.47-68
- PORTES Alejandro (1999) *Migrações Internacionais: Tipos e Modos de Incorporação*, Celta Editora
- QUIVY Raymond, CAMPENHOUDT Luc Van (1992) *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa, Gradiva.
- RAMOS M. Conceição (1990) *Marchés du Travail et Migrations Internationales: Croissance, Crise et Marché Unique. Cas du Portugal et de la France*, Thèse pour le Doctorat en Science Economique, Vols. I e II, Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, Paris
- RAMOS M. Conceição (1993) "Estratégias de Inovação e Promoção do Emprego", in *Lusíada Revista de Ciência e Cultura*, n.º especial "Inovações e Tecnologia XXI", vol. II, Março, pp. 131-140

RAMOS M. Conceição (1995) “Desafios da Mobilidade Internacional do Trabalho em Portugal” in *Por onde vai a economia Portuguesa?*, CISEP, Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, pp. 129-176.

RAMOS M. Conceição (2000) “L’Intégration Économique du Portugal dans L’Union Européenne; Effets sur les Investissements Directs, Les Migrations et L’Emploi” in *Mondialisation, Migrations et Développement*, Paris, OCDE

RAMOS M. Conceição (2003 a) *Acção Social na Área do Emprego e da Formação Profissional*, Lisboa, Universidade Aberta

RAMOS M. Conceição (2003 b) “Dinâmicas e Estratégias Socioeconómicas Relativas à Emigração Portuguesa”, in *Porto de Partida, Porto de Chegada A Emigração Portuguesa*, Âncora Editora, Lisboa, pp. 57-76

RAMOS M. Conceição (2004) “Nouvelles dynamiques migratoires au Portugal et processus d’integration” in *Revue Française des Affaires Sociales*, nº 2, Abril - Junho, 58º année, pp. 111-144

RAMOS Natália (2001) “Comunicação, Cultura e Interculturalidade”, in *Revista Portuguesa de Pedagogia*, (35,2), pp. 155-178

ROCHA-TRINDADE Maria Beatriz (1984) “Caminhos para a Reinserção”, *Conferência sobre Retorno e Reintegração dos Emigrantes*, CEDEP e Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, Lisboa, Junho 1984

ROCHA-TRINDADE Maria Beatriz (1988) “Espaços de Herança Cultural Portuguesa – gentes, factos, políticas”, in *Análise Social*, vol. XXIV (100), (1º), 313-351

RODRIGUES Maria João, NEVES Arminda, GODINHO Manuel Mira (2003) *Para uma Política de Inovação em Portugal*, Dom Quixote

SANTOS Robert L. (1995) *Azoreans to California: A History of Migration and Settlement*, California State University, Stanislaus, in <http://www.library.csustan.edu/bsantos/azorean.html>, 18 de Janeiro de 2005

SASSEN S. (1991) *The Global City. New York, London, Tokyo, Princeton*, Princeton University Press

SAXENIAN AnnaLee (1999) *Silicon Valley’s New Immigrant Entrepreneurs* in [http://www.ppic.org/content/pubs/R\\_699ASR.pdf](http://www.ppic.org/content/pubs/R_699ASR.pdf), 18 de Janeiro de 2005

*Seminário Sobre Diplomacia Económica – “A Diplomacia Económica”*, Jan. 2003, in <http://www.min-nestrangeiros.pt/actualizacoes/diplomacia.html>, 22 de Maio de 2004

SERRÃO Joel (1971) “Emigração”, in *Dicionário de História de Portugal*, Lisboa, Iniciativas Editoriais, pp.19-29.

SERRÃO Joel (1985) “Notas sobre Emigração e Mudança Social no Portugal Contemporâneo”, in *Análise Social*, vol. XXI (87-88-89), -3º-4º-5º, 995-1004

*SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries*, Observatory of European SMEs 2002/No 2. União Europeia in [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm), 15 de Fevereiro de 2004

- TEIXEIRA Ana C. F. A. (1993) *Diáspora e Cultura Empresarial: Os Empresários da Comunidade Chinesa em Portugal*, Lisboa, Universidade Aberta
- TODESCHI Luiz Guilherme (2001) *Planejamento Ponto-com e Gestão Estratégica*, in <http://www.todeschi.com.br>
- TRABULO Márcia (1997) *Cultura Empresarial na Diáspora: Comunidades Chinesas e Indianas no Comércio e Restauração na Cidade do Porto*, Porto, Universidade Aberta
- VALDEZ Zulema (2002) *Beyond Ethnic Entrepreneurship: Ethnicity and the Economy in Enterprise*, University of California-San Diego, Working Paper Nº 63, November 2002 in <http://repositories.dlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1003&context=usmex>, 30 de Outubro de 2004
- VENÂNCIO Renato Pinto (2000) "Presença Portuguesa: de colonizadores a imigrantes" in *Brasil: 500 anos de povoamento*, IBGE, 3º cap. In <http://www1.ibge.gov.br/brasil500/portugueses.html>, 10 de Outubro de 2004
- VICENTE António Luís (1998) *Os Portugueses nos Estados Unidos da América*, Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento
- WALDINGER Roger et. al. (1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park, California, Sage Publications
- Yearbook of Immigration Statistics, USA* (2003) in <http://uscis.gov/graphics/shared/aboutus/statistics/2003Yearbook.pdf>, 2 de Março de 2005
- ZAPALSKA M., EDWARDS W. (2001) "Chinese Entrepreneurship in a Cultural and Economic Perspective" in *Journal of Small Business Management*, 39 (3), pp. 286-292

## FONTES:

- DGACCP
- <http://www.almp.org>
- <http://www.peerreview-employment.org/pdf/en9910.pdf>
- <http://www.cia.gov>
- <http://www.loc.gov/rr/hispanic/portam>
- <http://www.consulportugalsydney.org.au/comunidade.asp>  
[http://www.consulportugalsydney.org.au/comunidade\\_portuguesa.htm](http://www.consulportugalsydney.org.au/comunidade_portuguesa.htm)
- <http://www.immi.gov.au>
- <http://uscis.gov/graphics/services/residency/investment.htm>
- <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=915>
- <http://www.gov.mo>
- <http://www.api.pt>
- <http://www.cmecp.pt>

---

## 10. Anexo

## Inquérito

# **Mestrado em Relações Interculturais**

## **Dissertação de Mestrado**

**Orientação: Prof. Doutora Maria da Conceição Pereira Ramos**

### **Tema Geral de Investigação:**

Qual a contribuição dos empresários das comunidades portuguesas para o desenvolvimento económico de Portugal?

Objectivo: Esta Dissertação de Mestrado visa descobrir:

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

## INQUÉRITO

Este inquérito é **anónimo** e **confidencial**. É aconselhável a leitura total do inquérito antes de iniciar o seu preenchimento.

O inquérito deve ser enviado para [maria\\_meneses\\_ri@hotmail.com](mailto:maria_meneses_ri@hotmail.com) até ao dia **20 de Fevereiro 2004**.

### I - IDENTIFICAÇÃO

1. Sexo: masculino                       Feminino
  
2. Data de Nascimento: \_\_\_\_\_
3. Habilitações literárias: \_\_\_\_\_
4. Profissão: \_\_\_\_\_
  
5. Estado Civil: Casado(a)  Solteiro(a)  Divorciado(a)  Viúvo(a)
  
6. Indique o nome da cidade, região e país onde vive.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  
7. Nacionalidade: \_\_\_\_\_
- 7.1. Possui dupla nacionalidade? Se sim, indique o motivo: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  
8. Tentou ou residiu noutra país antes de fixar residência no actual país de acolhimento?  
Sim     Não             Se respondeu sim, indique qual? \_\_\_\_\_
  
9. Há quanto tempo reside no seu país de acolhimento?  
\_\_\_\_\_
  
10. Que línguas domina? Coloque uma cruz(X) no(s) local(s) correcto(s)  
Português       Inglês       Francês       Alemão       Espanhol   
Italiano       Outra(s) \_\_\_\_\_

## **II - FAMÍLIA**

11. Com quem vive? Coloque uma cruz(X) no(s) local(s) correcto(s)

Esposa(o)  Filhos  Pais  Outros , indique \_\_\_\_\_

12. Se tem filhos, indique:

12.1. Número de filhos: 1  2  3  4 ou mais

12.2. Sexo: masculino  feminino

12.3. Idades: até aos 15 anos  entre os 16 e os 25  mais de 26 anos

13. Reside em:

apartamento  moradia  Outro: \_\_\_\_\_

## **III - MOTIVOS DE EMIGRAÇÃO**

14. Que emprego exercia antes de emigrar?

\_\_\_\_\_

15. Qual o principal motivo que o(a) levou a emigrar?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

16. Emigrou por sua iniciativa ou contou com a intervenção de alguém (pessoas, instituições)? Se sim, quem?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

17. Quem lhe falou, pela primeira vez, do país para onde emigrou e porquê que decidiu escolhê-lo para se fixar?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



#### **IV - INVESTIMENTOS NO PAÍS DE ACOLHIMENTO**

18. Efectuou investimentos no seu **país de acolhimento**? Se sim, indique a área de negócio em que decidiu investir.

---

---

---

---

---

19. Quais as motivações para investir no país de acolhimento?

---

---

---

---

---

---

20. Que tipo de incentivos/condições oferece o país de acolhimento que facilitaram ou proporcionaram o investimento?

---

---

---

---

---

---

---

---

21. De forma geral, indique o tipo de acções, estratégias e procedimentos que desenvolveu de forma a tornar-se um empresário de sucesso, num país estrangeiro?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

22. Quais os principais factores do seu sucesso empresarial? (indique factores de personalidade, profissionais, etc.)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

23. Descreva a sua empresa(s), incluindo, se possível:

Nome da Empresa: \_\_\_\_\_

Ano de constituição	Nº trabalhadores/nacionalidade	Salário médio	Nº horas de trabalho	Nª horas formação/ano	Sector de actuação da empresa	Volume de negócios

24. Como avalia a sua estadia no país de acolhimento?

---

---

---

---

## **V - INVESTIMENTOS EM PORTUGAL**

25. Já efectuou investimentos **em Portugal**?

Sim  Não

Se respondeu não, passe para a questão n.º 31  
Se respondeu sim, continue o preenchimento na questão 25.1.

25.1. Se respondeu sim, indique as suas motivações?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

26. Em que sector de actividade investiu? Indique se efectuou os investimentos isoladamente ou se efectuou uma parceria com outro empresário?

---

---

---

---

27. Os investimentos efectuados surtiram efeitos:

Positivos/de sucesso  Negativos/de insucesso

Se colocou a cruz em "Negativos/de insucesso" passe para a questão n.º 29  
Se colocou a cruz em "Positivos/de sucesso", continue o preenchimento na questão n.º 28

28. Indique os factores de sucesso do seu investimento.

---

---

---



31. Indique o motivo pelo qual ainda não investiu em Portugal?

---

---

---

---

---

32. Que tipo de incentivos gostaria de ter ao seu dispor, que lhe permitissem investir em Portugal?

---

---

---

---

---

33. Embora ainda não tenha investido em Portugal, o investimento faz parte dos seus planos de curto, médio ou longo prazo?

---

---

---

---

---

---

---

---

34. Na sua opinião, quais as instituições portuguesas que poderão facilitar/proporcionar o investimento dos empresários das comunidades portuguesas em Portugal?

---

---

---

---

---

35. Que tipo de intervenção/serviços deverão oferecer, essas instituições, aos empresários das comunidades portuguesas?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

36. Na sua opinião, como é que se poderia reaproximar a comunidade portuguesa empresarial residente no estrangeiro com a comunidade portuguesa empresarial residente em Portugal?

---

---

---

---

---

---

---

---

37. Qual deveria ser o papel dos consulados, embaixadas e câmaras de comércio e indústria lusas?

---

---

---

---

---

---

---

---

38. No caso de ser empresário em Portugal, qual a instituição que mais o apoiou na execução dos seus negócios?

---

---

---

---

---

---

---

---

## **VI - LIGAÇÃO COM O PAÍS DE ORIGEM**

39. Passa as suas férias no seu país de origem?

Sim  Não  Se respondeu sim, indique quando e com que frequência?

---

40. Que ligações é que mantém com o seu país de origem?

---

---

---

41. Estabelece ligações com membros da comunidade portuguesa, também residentes no seu país de acolhimento? Se sim, indique o género de contactos que mantém com eles (amizade, profissionais...etc.)?

---

---

---

---

---

---

---

42. Frequenta associações locais de origem portuguesa? Se sim, indique o nome e o tipo de actividades que desenvolvem.

---

---

---

---

---

---

---

---

43. Quando pensa em Portugal, qual o primeiro pensamento que se lhe afigura?

---

---

44. Indique de que é que sente saudade.

---

---

---

## **VII - PROJECTOS DE FUTURO**

45. Pretende regressar a Portugal?

Sim  Não  Se respondeu sim indique, quando e onde, o pretende fazer.

---

---

46. Que faria se ganhasse uma quantia elevada no totoloto?

---

---

---

---

OBRIGADA PELA COLABORAÇÃO

Maria do Rosário Meneses

Técnica Superior de Relações Internacionais