



Departamento de Sociologia

Empreendedorismo dos Imigrantes Cabo-verdianos em Portugal

Francisco do Rosário Correia Firmino

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Mestre em Sociologia e Planeamento

Orientador:
Mestre Carlos Dias da Silva, Professor Assistente Convidado
ISCTE-IUL

Setembro, 2010

AGRADECIMENTOS

Quero em primeiro lugar agradecer a Deus pela coragem e determinação e por ser o meu melhor amigo de sempre.

À memória do meu pai, Chisberto Vieira Firmino, pelo legado transmitido.

A todos aqueles que, de uma forma ou de outra, me apoiaram e acreditaram na minha aspiração, em especial a minha mãe, Francisca Freire, e a meus irmãos.

À Mento, minha namorada, colega, companheira e amiga de longa data, pela força e compreensão nos momentos mais difíceis.

Ao meu estimado orientador, professor Carlos Dias da Silva, pelas suas exigências e críticas construtivas.

Aos meus colegas do ISCTE que directa ou indirectamente contribuíram para o meu enriquecimento pessoal e social, em especial ao Batalha, ao Bruno, ao Fortunato, à Marta, ao Nuno, ao Pedro, ao Ulisses, que me contagiaram com as suas amizades e espírito de partilha.

Aos entrevistados que reconheceram a importância deste estudo e colaboraram prontamente, dando uma valiosa contribuição para a compreensão do empreendedorismo dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal.

Ao Alberto e todos os funcionários da biblioteca do ISCTE, pelo serviço prestado.

Ao IPAD – Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento por ter tornado o meu sonho realidade.

RESUMO

O texto que ora se apresenta é uma pequena investigação levada a cabo sobre empreendedorismo dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal para a obtenção do grau de Mestre em Sociologia e Planeamento.

Refere-se a uma investigação que procura construir o perfil do empreendedor de origem cabo-verdiana em Portugal, particularmente na Área Metropolitana de Lisboa (Lisboa, Oeiras e Amadora), e mostrar que a inserção económica dos cabo-verdianos no contexto português não se resume apenas ao trabalho por conta de outrem em segmentos secundários do mercado, onde se limitam a actividades pouco qualificadas e mal remuneradas. Revela a existência de indivíduos empreendedores com empresas constituídas nos mais variados sectores de actividade, a trabalhar para melhorar as suas condições de vida, criando também oportunidades de emprego para os familiares e elementos da própria comunidade co-étnica em geral.

Constituem sujeitos deste estudo sete empreendedores de origem cabo-verdiana, com empresas constituídas nas áreas de cabelereiro, venda de vestuários e acessórios, construção civil, mecânica, música, restauração, serviços de transporte e importação/exportação de cargas, assegurando a representatividade do objecto em causa.

Como metodologia de pesquisa optou-se pelo estudo de casos onde foram realizadas entrevistas semidirectivas sobre vários aspectos relacionados com a vida do empreendedor cabo-verdiano em Portugal: identificação e caracterização socioprofissional; percurso migratório; situação laboral antes da constituição do negócio/serviço; exercício de actividade por conta própria; integração na sociedade portuguesa; e expectativa em relação ao futuro enquanto empreendedor.

Palavras-chave: empreendedorismo, empreendedor, auto-emprego e imigrante cabo-verdiano.

ABSTRACT

This text deals a research about entrepreneurship of cape-verdean immigrants in Portugal for the degree of Master of Sociology and Planning.

It refers to a research that seeks to build the profile of entrepreneurs from Cape Verde in Portugal, particularly in the Metropolitan Area of Lisbon (Lisbon, Oeiras and Amadora) and shows that the economic integration of cape-verdeans in portuguese context is not just work for others, in secondary segments of the market, so the activity is limited to low skilled and poorly paid. It reveals that there are people with companies in different working areas, trying to improve their living conditions, creating employment opportunities for family members and elements of own co-ethnic community in general.

This study is constituted by seven entrepreneurs from Cape Verde with companies incorporated in hairdressing, sale garments and accessories, civil construction, mechanical, music, catering, transport service, import/export areas, ensuring the representativeness of the target group.

The research methodology chosen for the study focus on cases which semi-directive interviews were conducted on various aspects of the life of the cape-verdean entrepreneur in Portugal: identification and characterization of social and working situation; migratory route; employment status before the formation of business/service; exercise of self-employment; integration in the portuguese society and future expectations as an entrepreneur.

Key-words: entrepreneurship, entrepreneur, self-employment and cape-verdean immigrant.

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	II
ABSTRACT	III
1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Fundamentação da escolha e contextualização da problemática e do problema	1
1.2 Objectivos e âmbito da investigação	2
1.3 Organização do estudo	2
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO	3
2.1 Empreendedorismo.....	3
2.1.1 Conceito e historial.....	3
2.1.2 Empreendedorismo e os seus benefícios socioeconómicos.....	5
2.1.3 Construção de uma cultura empreendedora.....	6
2.1.4 Perfil de um empreendedor	8
2.2 Empreendedorismo dos imigrantes em Portugal	11
2.2.1 A inserção económica dos imigrantes	11
2.2.2 Estratégias de empreendedorismo entre os imigrantes.....	13
2.3 Empreendedorismo dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal.....	17
2.3.1 Portugal como destino migratório dos cabo-verdianos	17
2.3.2 Cabo-verdianos no mercado de trabalho português e suas estratégias de empreendedorismo.....	22
3. METODOLOGIA	25
3.1 Natureza/ tipo de estudo	25
3.2 Público-alvo ou sujeitos do estudo.....	25
3.3 Área geográfica	26
3.4 Técnicas e instrumentos utilizados.....	26
3.5 Procedimentos	27
3.6 Tratamento dos dados.....	27
4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	28
4.1 Percurso migratório e experiência laboral antes da constituição do negócio	28
4.2 Exercício da actividade empresarial em Portugal	29
4.3 Integração e sucesso na sociedade portuguesa	32
4.4 Políticas e incentivos ao empreendedorismo.....	34
4.5 Visão sobre a actividade que desenvolve e perspectivas em relação ao futuro	36
5. CONCLUSÕES	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	41
ANEXOS.....	44

ÍNDICE DE FIGURA E QUADROS

FIGURA 1 – Modelo Analítico de Estratégias Empresariais de Imigrantes em Sociedade de Acolhimento	45
QUADRO 1 - População cabo-verdiana residente legalmente em Portugal, 1981-2005.....	46
QUADRO 2 – N° de cabo-verdianos por concelhos da Área Metropolitana de Lisboa.....	47
QUADRO 3 - Taxa de empreendedorismo segundo a nacionalidade entre 1981 e 2001.....	48
QUADRO 4 - Profissões dos activos e trabalhadores-estudantes por sexo.....	49

1. INTRODUÇÃO

1.1 Fundamentação da escolha e contextualização da problemática e do problema

O interesse do autor pela temática “Empreendedorismo” começou em Dezembro de 2008, após o ingresso no curso de mestrado, com a sua participação na primeira fase da avaliação do projecto “Núcleo Empreendedor – Lig@te”, desenvolvido pelo Centro Comunitário da Ameixoeira - Lisboa, no âmbito do programa K’Cidade, em parceria com os agentes promotores do desenvolvimento socioeconómico local.

O projecto “Lig@te” (como é conhecido) visa criar um espaço de apoio ao desenvolvimento económico local numa lógica de parceria, concentração e optimização de recursos que promova um espírito empreendedor na comunidade e potencie iniciativas locais de emprego, auto-emprego e criação de negócios. Tem como público-alvo a comunidade do Bairro da Ameixoeira e, em particular, os jovens e adultos que pretendem iniciar o seu processo de criação de negócios/auto-emprego.

No quadro desse projecto o autor também teve a oportunidade de participar em algumas sessões de formação sobre “Empreendedorismo e Criação de Negócios”, temas que suscitaram curiosidade e interesse, pois considera-os bastante pertinentes, sobretudo num momento em que o emprego por conta de outrem escasseia, a par de um aumento acelerado do desemprego. Face a essa situação, o empreendedorismo pode afigurar-se como uma alternativa de capital relevância, sobretudo para os que pretendem aproveitar as oportunidades do mercado e criar os seus próprios empregos/negócios.

Por ser um cidadão de origem cabo-verdiana, estudante, investigador social principiante e por saber que existem muitos conterrâneos empreendedores envolvidos em iniciativas empresarias, embora não tanto como seria desejável, é com grande satisfação e curiosidade que ambiciona estudar e conhecer o empreendedorismo dos imigrantes de origem cabo-verdiana no contexto português e, quiçá, oferecer algumas pistas para investigações futuras e contribuir com algumas propostas que favoreçam o fomento e a multiplicação destas práticas no contexto português.

É de realçar que o empreendedorismo pode ser visto com uma alternativa profissional possível de inclusão no mercado de trabalho para muitos imigrantes que escolhem Portugal como destino migratório. Assim, em vez de ser o país a proporcionar-lhes empregos, podem eles mesmos aproveitar as oportunidades existentes e criar os seus próprios postos de trabalho, podendo, com isto, ajudar também na promoção do emprego assalariado, sobretudo

entre os membros da sua própria comunidade étnica. Neste contexto, pode-se apresentar a problemática do empreendedorismo de imigrantes de origem cabo-verdiana como um exemplo ilustrativo e que, por isso, constitui uma referência central deste trabalho.

O problema a ser abordado prende-se com a caracterização do perfil do empreendedor cabo-verdiano na Área Metropolitana de Lisboa, procurando, deste modo, obter respostas para as seguintes questões:

- a) Quem são os empreendedores de origem cabo-verdiana em Portugal?
- b) Quais os sectores preferenciais para os seus investimentos?
- c) Que factores estiveram na base das suas iniciativas empresariais?
- d) Será o empreendedorismo uma vocação ou uma necessidade de sobrevivência para esse grupo?
- e) Quais as suas grandes aspirações e perspectivas em relação ao futuro?

1.2 Objectivos e âmbito da investigação

Pretende-se com este estudo subsidiar e contribuir activamente para a construção do perfil do empreendedor cabo-verdiano em Portugal, particularmente na Área Metropolitana de Lisboa, nos concelhos de Amadora, Lisboa e Oeiras. Assim sendo, procura-se especificamente: Justificar a importância do empreendedorismo como uma alternativa ao desemprego e ao emprego por conta de outrem; Identificar as características dos empreendedores de origem cabo-verdiana; Explicar os factores que estiveram na origem das suas iniciativas empreendedoras e propor algumas medidas que visam a multiplicação deste tipo de iniciativas entre a comunidade cabo-verdiana residente em Portugal.

1.3 Organização do estudo

O presente trabalho encontra-se organizado em cinco capítulos: Introdução; Enquadramento Teórico, onde será feita uma abordagem de ordem teórica e conceptual com argumentação de vários estudiosos sobre o empreendedorismo, o empreendedorismo imigrante, a emigração cabo-verdiana e as estratégias de inserção económica dos cabo-verdianos no contexto português, particularmente no domínio empresarial; Metodologia, com apresentação das estratégias de investigação adoptadas, definição dos métodos, das técnicas e dos procedimentos e instrumentos utilizados; Apresentação e análise dos resultados obtidos, tendo em conta a literatura revista e os objectivos preconizados; Conclusões onde serão apresentadas algumas indicações, com linhas de orientação para futuras pesquisas.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

2.1.1 Conceito e historial

O termo empreendedorismo remonta aos séculos XVIII e XIX. Teve a sua origem na reflexão dos pensadores desta época conhecidos como defensores do liberalismo económico. Com a abertura económica, o sistema comercial conheceu profundas transformações e passa a ser uma inovação que ultrapassa o regime económico rural ou tradicional. O funcionamento do mercado (Bucha, 2009: 51) passou a exigir um especialista na ligação entre a oferta e a procura, fazendo circular e multiplicar a riqueza, preocupando-se mais com o risco do mercado do que com o processo de compra e venda. Foi neste contexto de mudança e inovação que surgiu o conceito de empreendedorismo.

A designação “empreendedor” deriva da palavra francesa “entrepreneur”, usada pela primeira vez em 1725, pelo economista irlandês, Richard Cantillon, segundo o qual o “entrepreneur é o indivíduo que assume riscos”.¹ Deste modo, pode-se associar o surgimento da palavra “empreendedor” à descrição das pessoas que, nessa época, assumiam os riscos entre compradores e vendedores ou que se encarregavam de fundar uma nova empresa (Ferreira; Santos & Serra, 2008). Empreender significava “... mobilizar meios para fins de maneira distinta daquela tradicionalmente utilizada pela sociedade, ou seja, empreender implicava renovar ” (Eda Souza, 2005:6, citado por Bucha, 2009: 51).

Em 1776, Adam Smith, no seu livro “Wealth of Nation”, fez referência aos empreendedores, definindo-os como pessoas que encaram as mudanças na economia, trabalhando como agentes económicos que transformam a procura em oferta.

Mais tarde, em 1814, o economista francês Jean-Baptiste Say (1767-1832) utilizou novamente a palavra para identificar o indivíduo que promove e eleva a produtividade de um sector. Say é reconhecido pela de sua enorme contribuição para o desenvolvimento da teoria económica e ênfase da importância do empreendedor no funcionamento e desenvolvimento do sistema económico².

¹ Edmundo Brandão Dantas, 2008, in http://www.bocc.ubi.pt/_listas/tematica.php?codtema=85

² Iden.

O termo empreendedorismo foi-se afirmando no tempo e no espaço, sobretudo a partir o século XX, quando começou a ganhar popularidade, particularmente, no campo económico e empresarial.

Nos anos 30, o economista Joseph Schumpeter aborda o conceito de empreendedorismo associando-o ao fenómeno da inovação. Segundo este economista (citado por Sarkar, 2009: 27) o empreendedorismo consiste na aplicação da inovação no contexto de negócios, podendo resultar no seguinte:

- Introdução de novos produtos ou nova qualidade dos produtos;
- Introdução de novas formas de produção;
- Exploração e abertura de um novo mercado;
- Criação de uma nova empresa.

Esta abordagem é considerada fundamental para a compreensão do conceito na actualidade, sendo que a criatividade e inovação constituem um dos melhores trunfos no aproveitamento das oportunidades para a criação de um negócio ou serviço diferente.

Numa óptica mais recente, Bygrave & Hofer (1991) e Bygrave (1993) definem o empreendedorismo como o conjunto de funções e actividades desenvolvidas com vista à descoberta e detecção de oportunidades e criação de empreendimentos como respostas às necessidades de aproveitamento dessas oportunidades e satisfação das necessidades sentidas.

Os mesmos consideram-no um processo dinâmico e holístico que abarca antecedentes, compreende descontinuidade, depende fortemente da vontade humana, acontece ao nível dos empresários individuais, exige mudança e persistência. A motivação e o optimismo são fundamentais.

O empreendedorismo, inicialmente interpretado segundo uma perspectiva economicista, passou a ser objecto de estudo em outras ciências, nomeadamente, em ciências sociais.

Em termos sociológicos, explica-se que o passado sociológico do indivíduo constitui um factor determinante para este se tornar empreendedor. Swedberg (2000, citado por Chiavienato, 2007) considera que uma das reflexões mais expressivas em Ciências Sociais sobre o empreendedorismo foi desenvolvida por Max Weber (1864-1920). De realçar que a visão deste último pensador sobre esta matéria é, quase sempre, identificada como a Teoria do Carisma. De acordo com essa percepção, a sua principal contribuição é ter encontrado na sua

análise um tipo especial de ser humano, que faz com que as pessoas o sigam simplesmente em virtude da sua personalidade extraordinária (Chiavienato, 2007).

Hoje, fala-se de empreendedorismo em diferentes perspectivas. Anne Bruin e Ann Dupuis (2003, citadas por Sarkar, 2010: 34) descrevem diferentes tipos de empreendedorismo: empreendedorismo por necessidade, empreendedorismo de capital, empreendedorismo electrónico, empreendedorismo familiar, empreendedorismo comunitário, empreendedorismo municipal, empreendedorismo estatal, empreendedorismo local, empreendedorismo na terceira idade, empreendedorismo nos jovens. À esta lista também pode ser incluído o empreendedorismo étnico ou imigrante como é o caso da problemática em estudo.

2.1.2 Empreendedorismo e os seus benefícios socioeconómicos

O empreendedorismo é mundialmente reconhecido como um dos principais factores de inovação, de progresso e de desenvolvimento socioeconómico de um país ou de uma região. É visto, muitas vezes, como uma estratégia de combate ao desemprego, à pobreza e à exclusão social. Estudos confirmam que “são as pequenas e novas empresas, e não as grandes corporações, as maiores geradoras de emprego” (Ferreira, Santos & Serra, 2008), oferecendo deste modo uma excelente pista para a promoção da integração social, principalmente dos grupos sociais mais desfavorecidos.

As pessoas que se preocupam com a inclusão social e com as políticas de emprego sentem muitas vezes que o combate à pobreza e à exclusão social se faz através do emprego e que é possível que muitas pessoas dos grupos desfavorecidos criem o seu próprio futuro em vez de ficarem à espera que empregos decentes lhes batam a porta³.

De acordo com a revista “Equal”, o empreendedorismo já constitui uma estratégia de sobrevivência para milhões de Europeus e, no entender dos membros da Comunidade Prática⁴ é possível desencadear a criatividade de mais alguns milhões, desde que haja condições e políticas adequadas para tal.

Além da criação do emprego e dos benefícios que daí advêm, o empreendedorismo também contribui para a inovação de produtos, serviços, processos, métodos, técnicas e tecnologias. Os benefícios do empreendedorismo não se restringem apenas aos processos de

³ Revista Equal - Animação Territorial, publicada em Novembro de 2008.

⁴ **Comunidade Prática sobre Empreendedorismo Inclusivo** (CPEIE) é uma rede constituída por Estados-Membros da União Europeia, Regiões e outros actores com uma preocupação comum que é incentivar o desenvolvimento de iniciativas empreendedoras na sociedade.

produção, geração de lucros, promoção de emprego e acumulação de riquezas. Abarcam também mudanças sociais, incentivam a criatividade, a inovação, o interesse pelo trabalho, a busca de satisfação e realização pessoal e social (Ferreira, Santos & Serra, 2008). Assim sendo, importa então a promoção de uma cultura empreendedora e a criação de condições de acesso ao crédito, de lançamento de pequenas empresas e de apoio ao desenvolvimento sócio-comunitário.

Nos países em desenvolvimento, onde o desemprego é elevado e as pessoas não têm qualquer fonte de rendimento, os pobres recorrem ao sistema de micro crédito como uma estratégia de sobrevivência, criando os seus próprios negócios/auto-empregos.

2.1.3 Construção de uma cultura empreendedora

As investigações realizadas neste âmbito têm revelado que o meio envolvente exerce uma forte influência na decisão pessoal do indivíduo em ser ou não empreendedor (Sarkar, 2009). Muitas pessoas no mundo poderiam ser empreendedores se fossem educadas e influenciadas, desde a mais tenra idade, para desenvolver ideias e acções empreendedoras. Compactuando com esta ideia, Gibb (1987, citado por Sarkar: 80-81) identifica cinco etapas principais do desenvolvimento e construção da personalidade humana durante as quais se pode adquirir estas influências: infância, adolescência, idade adulta, meia-idade e terceira idade.

De acordo com o autor, durante a infância esta influência surge através dos pais e da própria família. A situação laboral dos pais e os valores cultivados na família são factores determinantes.

Na fase de adolescência, o autor refere cinco factores de influência: influência dos pais na escolha do modelo de educação para os filhos; influência nas preferências vocacionais; influências relacionadas com as ofertas de ensino e formação disponíveis; influências ligadas aos tipos de valores cultivados e transmitidos pela escola através do processo de ensino aprendizagem e, finalmente, influências dos amigos e da própria comunidade a que se pertença.

Durante a fase adulta, Gibb faz também referência a cinco factores de influência: a possibilidade de escolha de mais educação e formação; o ranking que o indivíduo obtém na sua turma; o meio onde se insere (sociedade e grupos de amigos); a influência residual da família e a influência da própria natureza do trabalho que exerce.

Para a meia-idade são identificados seis factores de influência externa. O primeiro é ocupacional e relaciona-se com a mobilidade entre classes, seguido pela natureza do trabalho, das relações no trabalho, a própria família e a amizade, os sistemas de recompensa e satisfação no trabalho e, finalmente, as interações com o ambiente tanto no trabalho, como na sociedade.

Durante a última etapa identificada pelo autor, na terceira idade, as influências apresentam-se em seis factores. O primeiro relaciona-se com o rendimento alcançado. Segue-se a situação familiar, os objectivos comunitários, oportunidades extra de trabalho, satisfação no trabalho e finalmente, a facilidade de reforma ou pensões antecipadas.

Posto isto, acredita-se que a existência de uma cultura empreendedora entre a população pode ser um factor de motivação para o desenvolvimento de iniciativas empreendedoras geradoras de rendimento.

A construção de uma cultura empreendedora deve ser vista como uma estratégia fundamental no processo de desenvolvimento e promoção de bem-estar socioeconómico.

O desenvolvimento e o progresso da humanidade devem-se, sem dúvida, às pequenas e grandes iniciativas que foram surgindo, paulatinamente, ao longo do tempo. Afinal foram actos empreendedores que projectaram grandes cidades, que inventaram os automóveis, o telefone, os computadores e a internet, que levaram às grandes descobertas científicas e tecnológicas, etc. Daí a necessidade de promover uma cultura empreendedora através da formação dos potenciais empreendedores para aproveitar e satisfazer as necessidades socioeconómicas existentes e criação de condições políticas, sociais, infra-estruturais e institucionais que facilitem o empreendedorismo (Ferreira, Santos & Serra, 2008).

Na perspectiva destes autores, o empreendedorismo deve ser visto como o motor do sistema da economia do mercado que cria novos produtos, simplifica e melhora a qualidade de vida dos consumidores, gera riquezas e promove o desenvolvimento.

Na sociedade contemporânea, o empreendedorismo é considerado uma alternativa ao desemprego e ao emprego por conta de outrem, constituindo uma forma de alcançar a realização das aspirações de vida para muitos indivíduos, grupos ou cidadãos.

2.1.4 Perfil de um empreendedor

Existem nos empreendedores algumas características especiais que os caracterizam? O que difere na personalidade de um empreendedor em relação às outras pessoas? A definição e a caracterização do empreendedor continuam ainda em debate, suscitando algumas divergências. Uma vez o termo é utilizado para designar o trabalhador por conta própria, outras para designar o detentor de um pequeno negócio e, em certos casos, usa-se uma ou outra definição aleatoriamente.

Os argumentos persistem quanto a saber se qualquer detentor de um negócio é um empreendedor ou se apenas os detentores de negócios inovadores e orientados para o crescimento devem ser considerados empreendedores (Sarkar, 2009: 43).

Nesta linha de raciocínio, Baumoul (1993) refere a existência de dois tipos de empreendedores. Um que cria, organiza, monitoriza e faz funcionar uma nova empresa, independentemente de haver ou não algum elemento inovador. Outro que sonha, cria, inova e transforma ideias em projectos economicamente viáveis, independentemente de no processo, criar ou não uma empresa.

Dada à diversidade de estudos e perspectivas sobre essa temática, Agostinho Bucha (2009: 52) analisa e organiza-os segundo as seguintes correntes:

- 1) *Economicista* – que associa o empreendedor àquele que inova. Exemplificando pode-se referir Cantillon (1975) que deu ao conceito o significado actual, aquele que compra matérias-primas e, após transformação, as vende a terceiros, identificando uma oportunidade de negócio e assumindo riscos; Say (1803), que o definiu como alguém que inova e é agente de mudanças; Schumpeter (1934) que difundiu o termo ao reforçar a associação entre o empreendedorismo e inovação como elemento proporcionador do desenvolvimento económico.
- 2) *Comportamentalista* – que realça aspectos comportamentais como a criatividade e a intuição. Incluídos nesta corrente estão Weber (1930), ao recorrer aos sistemas de valores para explicar o comportamento empreendedor e McClelland (1961) que, com base no estudo das grandes personagens da história, verificou que estes influenciariam os comportamentos dos seus contemporâneos ajudando-os a ultrapassar os obstáculos e aumentar os limites do possível. Os comportamentalistas consideram empreendedor aquele que luta e alcança a sua auto-realização.

A explicação do empreendedorismo através da auto-realização foi amplamente questionada. Contudo, a lógica comportamentalista foi predominante pelo menos até à década

de oitenta (do século XX), embora sempre criticado uma vez que o perfil do empreendedor depende de inúmeros factores como sejam o tempo de permanência no mercado, a experiência profissional, o nível académico, etc. (Bucha, 2009: 53).

Nesta lógica crítica, Sarkar (2009) vai ainda mais longe, defendendo que o estudo das características do empreendedor deve ser realizado no âmbito da observação do processo de criação das organizações e que o conhecimento dos comportamentos dos empreendedores dependerá do campo de estudo, devendo, contudo, esclarecer, entre outras, as seguintes questões:

- Quais os aspectos específicos relacionados com a criação da organização que o empreendedor deve conhecer?
- Se não se nasce empreendedor como são adquiridas as características e competências empreendedoras?
- Os empreendedores que já criaram uma organização são mais eficientes na criação da segunda ou terceira organização?
- Como devem identificar e hierarquizar os problemas de acordo com o seu grau de importância?
- Porquê é que os indivíduos entram para uma nova organização?

Apesar dessas interrogações e algumas contrariedades existentes, há qualidades amplamente aceites como fundamentais para caracterizar os empreendedores. Andreia Leite & Filipe Oliveira (2007: 4), num estudo intitulado “*Empreendedorismo e Novas Tendências*”, apresentam um conjunto de qualidades que consideram pertinentes para caracterizar o perfil de um empreendedor, destacando as seguintes:

- Sólida experiência profissional;
- Crença em poder construir o próprio futuro;
- Confiança na sua capacidade de agir sobre os acontecimentos (modificando as situações);
- Capacidade de convencer os outros da importância da sua ideia;
- Boa adaptação às situações novas;
- Coragem, optimismo e persistência;
- Poder de iniciativa;
- Focalização em resultados.

Associadas a esse perfil, podem ser acrescentadas igualmente outras características frequentemente utilizadas:

- Necessidade de ser autónomo e independente;
- Assunção de riscos moderados;
- Assunção de responsabilidade perante o sucesso ou insucesso das suas empresas e negócios;
- Competências em relações humanas;
- Gosto pelo trabalho e paixão pelo negócio;
- Habilidade para tornar uma ideia de negócio sólida num negócio viável; entre outras (Ferreira, Santos & Serra, 2008).

Os empreendedores são, portanto, pessoas que perseguem os seus sonhos independentemente dos recursos de que dispõem. Com base nas oportunidades de mercado sabem conceber ideias viáveis de negócios que, sozinhos ou em parcerias, procuram implementar. A persistência, a criatividade e a capacidade de inovar permanentemente imperam como atributos de capital relevância para a conquista do sucesso no mundo empresarial.

2.2 Empreendedorismo dos imigrantes em Portugal

2.2.1 A inserção económica dos imigrantes

A intensificação dos movimentos migratórios verificados nas últimas décadas, à escala mundial, tem transformado muitos países europeus em importantes destinos de imigração. Portugal, à semelhança de outros países do Sul da Europa, tem acolhido um número significativo de imigrantes das mais diversas origens, tornando-se num país multicultural, sobretudo, a partir dos anos 80 do século passado quando se registou o maior aumento. Após esse período, investigadores e políticos têm manifestado as suas preocupações em relação à integração dessa população através de vários estudos publicados e debates efectuados quer em ambientes académicos quer em ambientes políticos.

A integração é tida como fundamental para o bem-estar dos imigrantes, sendo que a motivação principal destes ao deixarem a sua terra natal é a busca de melhores condições de vida através de um trabalho que os sustente e os dignifique (Farmhouse, 2008), pois é consensual que “as migrações no mundo são esmagadoramente laborais e na sua maioria determinadas por razões económicas. Daí que as condições de acesso e de mobilidade no mercado de trabalho dos países de destino sejam um factor essencial e primordial para a boa integração dos imigrantes” (Carneiro, 2008).

Neste âmbito, o investigador João Peixoto (2008: 20) alega que muitas das imigrações para Portugal têm uma motivação económica, ou seja, destinam-se a ocupar vagas no mercado de trabalho. Mesmo não tendo em conta a motivação inicial da migração, verifica-se uma elevada participação dos imigrantes no mercado de trabalho. Para além dessa habitual motivação económica, Peixoto (2008) apresenta outras causas que justificam a tão forte incorporação dos imigrantes no mercado de trabalho destacando alguns factores que considera relevantes, tais como:

- Grande procura de trabalho imigrante na economia nacional, nos últimos anos, sobretudo, trabalhos precários ou mal pagos, muitas vezes de carácter informal. Essa procura verifica-se mais em sectores como a construção civil, hotelaria e restauração e serviço doméstico;
- Existência de canais que facilitam a entrada dos imigrantes nesses segmentos laborais, sobretudo facilidades de entrada e permanência no território português sem visto adequado e trabalhar de forma irregular;
- Possibilidade de inserção laboral irregular e obtenção do estatuto legal posterior;

- Complementaridade entre a elevada actividade dos portugueses e a dos imigrantes, onde os primeiros procuram os segmentos de trabalhos mais protegidos.

A segmentação no mercado de trabalho permite aos imigrantes uma rápida inserção económica. Segundo a teoria do mercado de trabalho segmentado (Pioro, 1979; Portes, 1981; Massey e tal., 1998, citados por Peixoto, 2008: 21), os mercados de trabalho caracterizam-se por possuírem dois segmentos principais: mercado primário e mercado secundário.

O mercado primário caracteriza-se por uma estabilidade das condições de emprego, bons salários, perspectivas de carreira, protecção social e bom estatuto social. Fazem parte deste mercado as organizações públicas e algumas empresas privadas, sobretudo as de maior dimensão. Em oposição, o mercado secundário é composto por empregos com insegurança contratual, mal remunerados, baixa probabilidade de promoção ou progressão, ausência de protecção social e baixo estatuto social.

De acordo com os vários estudos feitos (Baganha & Ribeiro, 2007; Marques & Góis, 2008; Peixoto, 1999 e 2008; Marques & Góis, 2008), os imigrantes atraídos pelo mercado primário representam uma minoria altamente qualificada que se integra na economia portuguesa, beneficiando de todas as regalias acima referidas. Refere-se a uma integração por via de canais legais, marcada por um acesso ao emprego por qualificações individuais e não por origens étnicas, com possibilidade de mobilização idêntica à dos nativos, assumindo uma função de reforço da força do trabalho nacional.

O acesso ao mercado secundário, pelo contrário, apresenta, segundo Peixoto (2008: 23), “como principais atributos, um estatuto jurídico precário (frequentemente temporário ou ilegal); um recrutamento baseado nas origens étnicas e não em qualificações (dada às vulnerabilidades associadas àquela condição); uma ocupação de tarefas pontuais, sem perspectivas de mobilidade; uma função disciplinadora da forma de trabalho local (forçando a redução dos salários gerais)”. Este é considerado o principal receptor dos imigrantes menos qualificados em Portugal e o mais comum nas sociedades ocidentais.

Estudos realizados confirmam que a maioria dos imigrantes aqui residentes, tais como os originários dos PALOP e os mais recentes oriundos do Brasil e vários países do Leste/Sudeste da Europa, como Ucrânia, Roménia e Moldávia (considerados a maioria), encontra-se mergulhada neste segmento de mercado, com destaque para os trabalhos pouco qualificados nos sectores da construção civil, trabalho doméstico, hotelaria e restauração, limpezas industriais e urbanas, e agricultura (Pereira, 2008).

A investigação realizada pelo sociólogo Pena Pires (2006) também sublinha esta realidade ao destacar este tipo de inserção laboral, mostrando que os novos fluxos migratórios (do Brasil e da Europa do Leste) vieram reforçar os segmentos secundários caracterizados por uma maior precariedade e irregularidade laboral, sobretudo, no domínio da construção civil.

Numa análise bastante ilustrativa, a investigadora Sónia Pereira (2008) apresenta uma série de indicadores que permitem caracterizar uma situação de precariedade e até de exploração laboral, destacando: o controlo de movimentos; a apreensão de documentos; a coação psicológica; as ameaças físicas, verbais ou sexuais; a ameaça de denúncia às autoridades; a indução de dívidas; e ainda a discriminação no mundo de trabalho, ausência do vínculo laboral (contrato de trabalho), falta das condições de higiene e segurança no trabalho, baixo salário, e não inscrição do trabalhador na Segurança Social.

Nessas circunstâncias podem estar muitos imigrantes, particularmente, os de origem africana, pois um estudo da OCDE, publicado em 2007, alerta as autoridades para uma especial atenção aos oriundos dos PALOP que se encontram em situações relativamente desvantajosas devido à sua baixa qualificação.

Para escapar a eventuais situações de precariedade e fazer face às influências involuntárias como o desemprego e as crises económicas, muitos arriscam e criam o seu próprio negócio, enveredando assim para o mundo empresarial, trabalhando por conta própria, criando também, oportunidades para outros co-étnicos.

As estratégias empresárias de origem imigrante serão abordadas de forma mais aprofundada no ponto que se segue.

2.2.2 Estratégias de empreendedorismo entre os imigrantes

O desenvolvimento de iniciativas empreendedoras dos imigrantes tornou-se numa realidade cada vez mais visível um pouco por todo o mundo, em países onde se verifica forte fluxo de imigração, incidindo, particularmente, em áreas urbanas com maior concentração populacional. Este fenómeno ganhou uma proporção global tão importante que é, praticamente, impossível pensar, no mundo actual, em cidades cosmopolitas como Londres, Nova Iorque, Amesterdão ou mesmo Lisboa, sem empresários ou empreendedores imigrantes (Oliveira, 2008a).

Dado que é nas cidades onde se concentram e interagem maior número de pessoas quer autóctones, quer de origem estrangeira (tanto em termos de quantidade como em termos de diversidade), é natural que muitos imigrantes, particularmente os mais empreendedores, se

estabeleçam preferencialmente em centros urbanos, onde há várias vias de circulação e acesso à rede de transporte, elevados padrões de consumo, entre outros aspectos que facilitam o desenvolvimento e prosperidade da actividade empresarial.

Na perspectiva geográfica são conhecidos os benefícios do empreendedorismo étnico, particularmente, na revitalização de algumas ruas ou mesmos de certos bairros ou regiões.

Oliveira & Rath (2008: 14) referem que se as ruas foram abandonadas por empresários autóctones e estes foram substituídos, numa sequência de invasão ou sucessão, por empresários imigrantes, a deterioração económica pode ser convertida, alegando que como proprietários de negócios locais, eles assumem um papel importante na prosperidade, acessibilidade e segurança da rua ou do bairro, podendo transformá-los, em muitos casos, num autêntico ponto de encontro e reunião social, que por sua vez pode contribuir para reforçar os valores da convivência e coesão social.

Em Portugal, segundo Oliveira (2008a), a história dos fluxos imigratórios explica a concentração geográfica dos imigrantes nos concelhos mais urbanos e costeiros, uma vez que a existência de redes migratórias informais (de familiares e de solidariedade), estruturadas fundamentalmente a partir dos nos 70 (século passado), tem conduzido os estrangeiros recém-chegados às zonas de residência das primeiras gerações de imigrantes. Muitas vezes, são estes que, estando cá, criam condições e oportunidades para a vinda e permanência dos outros, nomeadamente, familiares, amigos ou mesmo conhecidos.

As iniciativas empreendedoras dos imigrantes também são condicionadas por este factor. Quanto mais forem dependentes de trabalhadores ou clientes co-étnicos maiores serão as necessidades de se concentrarem nas zonas de residência da sua população de origem, podendo aproveitar os recursos étnicos e familiares existentes. Dentro de determinados grupos étnicos, os empresários étnicos conseguem abastecer-se de trabalhadores que falam a mesma língua e de capital para investir e fazer prosperar os seus negócios (Oliveira, 2005).

Nesta óptica, é de considerar que o estabelecimento de redes sociais de base familiar e/co-étnica pode constituir num importante estímulo para direccionar certos imigrantes para locais e nichos de mercado específicos, pois “a comunidade imigrante pode ser uma importante fonte de recursos empresariais - mão-de-obra, capital para investir, fornecedores, conselhos e experiências empresariais, contactos privilegiados com actores-chave.

Assim, a proximidade geográfica ao grupo co-étnico pode determinar, para alguns empresários imigrantes, o sucesso dos seus negócios em Portugal” (Oliveira, 2008a: 113). Deste modo, os serviços ou negócios particularmente dependentes de clientes co-étnicos vêm

a sua inserção territorial atraída pelas áreas de residência da população co-étnica, onde se concentram a maioria dos consumidores.

No entanto, importa realçar que nem todos os imigrantes tendem a investir em zonas de residência da sua comunidade, principalmente, quando o negócio ou serviço prestado não depende, necessariamente, dos clientes co-étnicos ou de oportunidades comunitárias e infra-estruturas e instituições co-étnicas (Oliveira, 2008a: 114). Assim, o sector ou tipo de investimento desenvolvido por diferentes empreendedores imigrantes acaba por influenciar as opções distintas de implementação territorial, sendo que estas dependem também das oportunidades e condições do mercado existentes em diferentes áreas geográficas.

Sem tirar a importância dos recursos étnicos e das oportunidades que podem ser aproveitadas numa comunidade de imigrantes, é fundamental que se tenha em conta o contexto da sociedade de acolhimento, pois as suas características podem influenciar as iniciativas e estratégia empresarias dos imigrantes.

De entre os factores que podem facilitar o empreendedorismo imigrante no país de acolhimento, Oliveira (2005; 2008a) destaca o encorajamento e o estímulo ao desenvolvimento empresarial através da definição e implementação de políticas públicas locais específicas que favorecem empresários étnicos (acções de formação, diminuição da burocracia e carga fiscal), e ainda através definição de programas de incentivo à criação do próprio emprego de iniciativa privada ou pública.

Além dos mencionados, pode acrescentar-se ainda a facilitação no acesso ao mercado de trabalho local, política de inclusão social e de não discriminação racial e apoio no acesso ao micro crédito. Este, enquanto produto financeiro, tem-se revelado um importante instrumento no processo de mudança de vida das pessoas que, vivendo em situações de extrema dependência, económica, social e financeira, se querem transformar em autoras dos seus próprios destinos (Alves, 2008).

Para este autor, os imigrantes, pelas suas condições de deslocação, pelos saberes que transportam e pela capacidade de iniciativa que demonstram, constituem um grupo privilegiado a ser candidato de sucesso ao micro crédito. Mas, para isso a sua legalização no país é fundamental.

A ilegalidade representa um grande entrave para o desenvolvimento de iniciativas empresariais dos imigrantes. Um imigrante ilegal é sempre mais frágil e vulnerável, o que condiciona a sua inserção no mercado de trabalho (Machado, 1993).

Um outro aspecto inerente ao empreendedorismo étnico a realçar prende-se com as características pessoais do indivíduo, visto que existem projectos individuais de alguns imigrantes baseados, essencialmente, em recursos pessoais.

Oliveira (2005: 5) enfatiza esta dimensão explicativa, defendendo que “não são os recursos comunitários e as oportunidades da sociedade de acolhimento em si que determinam a iniciativa empresarial, mas antes a capacidade que o indivíduo tem de as aproveitar”. Com efeito, os recursos e as características pessoais tais como o nível de educação, a experiência profissional, os anos de imigração, o conhecimento da língua e do país de acolhimento, a idade, o sexo, o estado civil e a composição do agregado familiar podem ser determinantes para o desenvolvimento da actividade empresarial (Portes e Zhou, 1999, citados por Oliveira, 2005).

Imigrantes oriundos de uma comunidade étnica com pouca expressividade no país de acolhimento e que, por esta razão, não dispõem de recursos étnicos podem, de igual modo, tornar-se empreendedores e desenvolver actividades empresariais com base nos seus próprios recursos pessoais.

Portanto, é concordar com Oliveira (2004; 2005; 2006; 2008a; 2008b), uma vez que para compreender as estratégias empresariais dos imigrantes na sociedade de acolhimento é necessário ter em consideração diferentes variáveis, nomeadamente:

- Recursos pessoais: idade, qualificações, experiência profissional, poupanças próprias ou familiares, conhecimentos linguísticos, legalização no país;
- Oportunidades étnicas: história do fluxo migratório, recursos étnicos;
- Oportunidades estruturais da sociedade de acolhimento: mercado de trabalho (oferta e procura), recepção social (opinião pública, relação entre a população autóctone e os imigrantes), contexto político e institucional (políticas de imigração, legislação para a constituição de empresas, sistema bancário e o acesso ao crédito).

São variáveis que se relacionam e que directa ou indirectamente influenciam o empreendedorismo dos imigrantes no país de acolhimento.

Para uma melhor representação, encontra-se, em anexo (figura1), um esquema que sintetiza todo este modelo de análise do empreendedorismo imigrante proposto pela referida autora, tendo em conta as variáveis supramencionadas.

2.3 Empreendedorismo dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal

2.3.1 Portugal como destino migratório dos cabo-verdianos

Cabo Verde, dada a sua localização geográfica, apresenta condições climáticas caracterizadas por uma fraca pluviosidade a qual aliada à escassez de bons terrenos de cultivo, dificulta um desenvolvimento agrícola significativo capaz de garantir, por um lado, a segurança alimentar e, por outro, o sustento das populações que dele dependem e que constituem a maioria dos habitantes das ilhas.

Este desenvolvimento agrícola demonstra-se incapaz de gerar empregos que absorvam a mão-de-obra agrícola disponível. Com efeito, há muito se rompeu o equilíbrio entre a população em forte crescimento e os poucos recursos disponíveis que, embora notável, o crescimento da economia desde a independência não tem conseguido repor.

A pobreza tem constituído um fenómeno marcante e presente em toda a sua história. As fomes e as mortandades delas decorrentes marcam a consciência colectiva nacional. Segundo Carreira (1984), as secas e as fomes que têm atingido as ilhas desde o seu achamento, constituem fenómenos constantes e marcantes na vida do arquipélago.

Para além das condições naturais advindas da localização geográfica, o factor político e a situação social que se vivia, particularmente, nas zonas rurais concorrem também para a explicação desse desequilíbrio.

Sabe-se que, até os anos 60 do século passado, a grande maioria da população, isto é, cerca de 80% vivia no campo e que a maior parcela de terras férteis pertenciam a grandes e médios proprietários, ficando, deste modo, os camponeses e as respectivas famílias dependentes e com limitados recursos para se alimentarem (Leitão da Graça, 2007). Esta dimensão social associada às outras dimensões supramencionadas constitui um dos motivos explicativos das migrações internas (entre ilhas e do campo para as cidades) e externas em Cabo Verde.

Na luta pela sobrevivência e na tentativa de ultrapassar dificuldades e barreiras da vida, o homem cabo-verdiano aprendeu, desde muito cedo, a conviver com o seu meio e a ser forte, perseverante e determinado nas conquistas diárias em busca de melhores soluções para o seu bem-estar.

Face a uma vida dura e desconfortável decorrente das fracas condições naturais bem como de factores sociais e políticos, e ainda de fraco investimento, desemprego, baixo salário, insuficiente assistência social e enorme lentidão no processo de desenvolvimento e melhoria

das condições de vida da população, muitos viram-se obrigados a emigrar para terras distantes, deixando para trás a sua grande paixão – Cabo Verde “nha terra, nha cretcheu” (minha terra, meu amor).

César Monteiro (1997: 323), num estudo sobre a comunidade cabo-verdiana em Itália, refere que “a saída do país constitui a principal válvula de escape da pressão sobre a economia cabo-verdiana e, ao mesmo tempo, a fuga mais tradicional à pobreza”.

Atendendo aos factores acima referidos e tendo em conta as ligações históricas, políticas, culturais, linguísticas e sanguíneas existentes entre os dois povos (cabo-verdianos e portugueses), seria evidente a escolha de Portugal como um dos principais destinos de emigração cabo-verdiana.

A emigração de cabo-verdianos para Portugal é um fenómeno relativamente antigo, com longos anos de existência. Admite-se que se terá iniciado ainda no século XVI ou XVII, pouco tempo após o início do povoamento das ilhas.

Segundo Góis (2008: 12), ao longo de séculos esta emigração persistiu, oculta aos olhos da maioria. Contudo, esta emigração tornou-se visível a partir dos anos 60 e foi ganhando proporção ao longo do século XX até aos dias de hoje, com a consolidação da liberdade individual, do direito à circulação e à família (através do processo de reagrupamento), tornando-se num dos mais significativos fluxos migratórios para Portugal.

Na década de 60, com o processo da reconstrução de uma Europa profundamente afectada pela II Guerra Mundial, muitos portugueses, atraídos por melhores salários e melhores condições de vida, emigraram, sobretudo, para França, Alemanha, Bélgica e Luxemburgo, cujas economias estavam em franca recuperação (Batalha, 2008), provocando em Portugal, conjuntamente com as saídas para a guerra colonial, uma redução populacional e escassez de mão-de-obra, o que permitiu que os africanos, particularmente os cabo-verdianos, ocupassem o espaço deixado pelos trabalhadores do país (Leitão da Graça, 2007).

A escassez de mão-de-obra aliada ao crescimento da economia portuguesa tornou-se um dos motivos de atracção da primeira grande vaga de trabalhadores cabo-verdianos que chegaram à “metrópole” (Batalha, 2008).

Numa relação de necessidade e oportunidade, assim se foi desenvolvendo esta imigração. A este respeito, Batalha (2008: 30) diz o seguinte:

“Enquanto que em Cabo Verde as secas e fomes continuaram a empurrar os cabo-verdianos para a emigração até praticamente à independência, em Portugal o mercado de trabalho no sector da construção civil e obras públicas criou condições de atracção...”

Tendo esta vaga como ponto de referência, distinguem-se três fases de migração cabo-verdiana para Portugal, sendo a primeira antes da independência, a segunda pós independência e a terceira a fase da imigração laboral.

Fase I – Cabo-verdianos trabalhadores convidados

Apesar da ausência de dados estatísticos fiáveis sobre o número exacto dos cabo-verdeanos que deram entrada no país durante esse período, é largamente consensual que as origens desta comunidade podem ser encontradas nos anos 60, quando Portugal, à semelhança de outros países europeus, iniciou uma política activa de recrutamento de mão-de-obra, recrutando trabalhadores no interior do seu império colonial para suprir as necessidades de mão-de-obra “na metrópole”. Estes trabalhadores foram contratados para trabalhar em Portugal como mão-de-obra de substituição, suprimindo as necessidades de mão-de-obra local.

Assim, os cabo-verdianos trabalhadores foram inseridos em sectores onde se registavam maior oferta de empregos, concretamente no sector da construção civil e obras públicas e, de forma maioritária concentraram-se na Área Metropolitana de Lisboa. Segundo Lopes Filho (2007), tratou-se de uma mão-de-obra sem qualificação (escolar ou profissional) que se reflectiu no seu recrutamento, originando vínculos precários, baixos salários e a sua ocupação em sectores recusados pela população autóctone.

Fase II – Cabo-verdianos Retornados/ Repatriados

Nos anos 70, sobretudo, após a revolução de Abril de 1974, com o processo da descolonização e independência das colónias, Portugal assistiu o regresso de muitos dos seus nacionais, bem como à entrada de africanos que decidiram conservar a nacionalidade portuguesa. Foi nessa altura que se deu a segunda “grande deslocação” de cabo-verdianos rumo a Portugal (Lopes Filho, 2007).

Em termos laborais, Góis (2008a: 215) destaca dois tipos de segmentos presentes nesta fase. Por um lado os retornados/ repatriados mais desqualificados que, à semelhança dos conterrâneos anteriores já instalados em Portugal, se inseriam em sectores como construção civil e obras públicas, serviços de limpeza industrial e/ou doméstica, ou vendas ambulantes. Por outro lado, os retornados/ repatriados mais qualificados, na sua maioria ex-quadros do serviço do regime colonial, se integraram na administração pública portuguesa ou serviços ligados ao Estado Português.

Fase III – Cabo-verdianos imigrantes laborais

A partir da década de 80 surgiu uma nova vaga de imigração que ainda decorre, coincidindo com o actual período de recessão económica que assola Portugal e o mundo.

Esta vaga refere-se a imigração laboral, predominando os “fluxos internacionais de trabalho” e o “processo de reagrupamento familiar informal”. A partir dos anos 80 foram retomadas as imigrações laborais que haviam sido interrompidas com a independência de Cabo Verde. Góis (2008a) considera-as inalteráveis do ponto de vista sociológico mas, do ponto de vista jurídico-legal houve transformação, com impactos nas restrições das entradas, nomeadamente para dar cumprimento às normas da União Europeia, da qual Portugal se tornou membro.

A inclusão progressiva de Portugal na União Europeia e adopção de medidas políticas uniformizadas condicionaram a admissão e permanência dos não comunitários nos respectivos estados membros, impondo algumas restrições. Contudo, o trabalhador cabo-verdiano (mesmo em clandestinidade) nunca deixou de ser aproveitado e isto pode ser ilustrado através da sua presença nas construções recentes como é caso da ponte Vasco da Gama, do complexo Expo 98 dos estádios para os jogos do Euro-2004, referidos no trabalho do sociólogo cabo-verdiano, Leitão da Graça (2007).

Não obstante as restrições, a verdade é que se tem verificado, até aos dias de hoje, um aumento significativo do número dos cabo-verdianos que escolhem Portugal como país de acolhimento (ver em anexo os dados oficiais).

O número dos cabo-verdianos residentes em Portugal tem vindo a aumentar, mas os dados existentes, infelizmente, estão longe de corresponder a realidade. Muitos, por estarem em situação ilegal ou por outros motivos, não são contabilizados e nem fazem parte das estatísticas oficiais, podendo, por isso, o número de cabo-verdianos residentes ser superior ao apresentado.

O censo de 2001 apontava para 44.964 cidadãos de naturalidade cabo-verdiana residentes em Portugal, enquanto que para o SEF o número de legalizados nesse período eram de 49.845. Já para a Embaixada de Cabo Verde em Lisboa esse número era devera superior desde 1998, uma vez que o valor estimado se situava perto de 83.000 indivíduos.

Hoje, com as sucessivas entradas, prevê-se que há muito mais cabo-verdianos residentes mas, o número real continua a ser uma incógnita. No entanto, é apontado pelo SEF como terceiro maior grupo de imigrantes no país, seguido dos brasileiros e ucranianos (ver relatório de 2008).

Tendo em conta a tendência natural dos cabo-verdianos para se aproximarem dos seus conterrâneos, os primeiros emigrantes foram convidando e recebendo os seguintes, agrupando-se nos mesmos sectores laborais e nas mesmas áreas geográficas, dando origem a uma certa “guetização”.

A grande maioria destes imigrantes instalou-se na área da grande Lisboa, sobretudo nos concelhos de Amadora, Lisboa, Loures, Oeiras e Almada (ver em anexo o quadro 2), permanecendo, muitas vezes em Bairro degradados, sem condições de higiene e segurança, o que se verifica ainda hoje, sobretudo no Concelho de Amadora onde se regista a maior concentração de imigrantes cabo-verdianos.

Numa primeira fase, esta imigração era essencialmente masculina. Tratavam-se, sobretudo, de homens solteiros ou casados que, com poucas alternativas de vida, deixavam Cabo Verde em busca de uma vida melhor. As mulheres vieram anos mais tarde quando os maridos já estavam instalados e sabiam que iriam ficar por um período relativamente longo, superior ao tempo que muitos haviam planeado (Batalha, 2008).

Hoje, de acordo com os dados do SEF de 2008, na comunidade cabo-verdiana há mais mulheres do que homens a residir em Portugal, com 52% contra 48%, num total de 51.352 residentes legais identificados nesse ano. No entanto, importa frisar que os dados estatísticos, por vezes, não espelham toda a realidade, pelo que é aconselhável ter alguma prudência nas generalizações.

Os imigrantes cabo-verdianos, por serem, na sua maioria, trabalhadores pouco qualificados, com enormes carências aos níveis da instrução, do acesso ao emprego qualificado e habitação condigna e por construírem uma rede social fortemente virada para o interior da comunidade apresentam sérias dificuldades de integração na sociedade portuguesa, atendendo à actual situação da crise e escassez nas ofertas de trabalho.

Para Góis (2008b), esta rede social fortalecida pela ajuda mútua, onde a maioria trabalha no mesmo sector de actividade, acaba por ser, em alguns casos, uma rede social de exclusão, impedindo o acesso a novos sectores, novas profissões e a uma ascensão social na sociedade de acolhimento.

2.3.2 Cabo-verdianos no mercado de trabalho português e suas estratégias de empreendedorismo

O contexto económico, político, social e institucional encontrado no país de acolhimento pode influenciar a inserção socioeconómica dos imigrantes. Segundo Jones et al (2000), as iniciativas empreendedoras de inserção no mercado de trabalho podem surgir como respostas às oportunidades/necessidades e/ou dificuldades sentidas pelos imigrantes na sociedade de acolhimento.

No caso cabo-verdiano, considera-se que os contextos de recepção portugueses interferiram, grandemente, nas suas opções económicas ao longo das últimas décadas, pois foram, desde o início, incitados a integrar-se nas actividades mais subordinadas, particularmente, nos sectores da construção civil e serviços de limpeza.

Como se sabe, a imigração cabo-verdiana para Portugal foi intensa e fortemente marcada por uma movimentação de mão-de-obra muito pouco qualificada e sem grandes alternativas de emprego, comprometendo, deste modo, a sua mobilidade socioprofissional. Constituem uma população de trabalhadores rotulados de flexíveis e pouco reivindicativos que se integram nas actividades menos desejadas pelos autóctones (Malheiros, 1996). Contudo, é possível ver nessa comunidade, indivíduos inconformistas, ambiciosos e com iniciativas empreendedoras que, mesmo em condições adversas, conseguem deixar o trabalho assalariado e criar os seus próprios negócios, acreditando num futuro melhor e com mais autonomia económico-financeira. A grande maioria, no entanto, não está disposta a correr esse risco.

A propensão dos imigrantes cabo-verdianos para o desenvolvimento de iniciativas empreendedoras e geradoras de rendimento em Portugal é considerada muito fraca e pouco expressiva. Esta é a conclusão de um estudo comparativo sobre as estratégias de inserção económica dos imigrantes empresários de origem cabo-verdiana, chinesa e indiana residentes na área metropolitana de Lisboa, realizado por Oliveira em 2005.

Apesar de os valores serem relativamente baixos, a taxa de empreendedorismo entre os imigrantes cabo-verdianos tem aumentado ao longo dos anos. Os censos de 1981, 1991 e de 2001 indicam acréscimo de 0,7; 3,0; e 6,4% respectivamente, o que pode ser considerado como um indicador de confiança em relação ao seu futuro e ao do próprio país, uma das razões pelas quais investem e acreditam no negócio próprio (Oliveira, 2005).

Estes dados confirmam que a grande maioria dos cabo-verdianos activos se inserem em actividades assalariadas do mercado de trabalho português, demonstrando, deste modo,

uma das mais baixas taxas de empreendedorismo entre as populações estrangeiras (ver em anexo o quadro 3).

Dos poucos empreendedores que há, não se sabe ao certo se realmente são empreendedores com autonomia e perspectiva de continuidade, podendo esse empreendedorismo não se traduzir, necessariamente, uma estratégias de mobilidade social, pois “há actividades que reflectem somente estratégias de sobrevivência temporária, consequentes de situações de desemprego e/ou momentos de crise económica” (Oliveira, 2006: 3).

Verifica-se que algumas das actividades desenvolvidas por conta própria pelos trabalhadores cabo-verdianos ocorrem sob a forma de “biscates” e resultam de um conjunto de situações específicas e temporais relacionadas com o desemprego temporário e/ou dificuldades no acesso ao mercado de trabalho, desafios lançados por conterrâneos, em particular no sector da construção civil ou com a necessidade de ganhar mais dinheiro (Oliveira, 2005). Neste caso, pode-se destacar a figura do subempreiteiro (Góis, 2008) que, de forma legal ou ilegal, formal ou informal, vem desenvolvendo esta actividade, sobretudo a partir dos anos 90, com a necessidade de redução dos custos ou despesas de produção por parte das grandes empresas envolvidas nesse sector.

Aldrich e Waldinger (1990: 116, citados por Oliveira, 2006: 22) consideram que a concentração dos imigrantes em determinados sectores se deve, normalmente, à existência de uma das seguintes situações:

- 1) Desenvolvimento de mercados abandonados;
- 2) Selecção de mercados caracterizados por inexistentes ou fracas economias de escala;
- 3) Aproveitamento de mercados com procura instáveis ou incerta;
- 4) Investimento em mercados de produtos exóticos.

Admite-se que a maioria dos empresários cabo-verdianos procura a terceira situação, ou seja, investe no sector da construção civil, um sector de procura incerta ou instável.

De acordo com os resultados da pesquisa realizada por Oliveira (2005:140), dos 142 empresários cabo-verdianos inquiridos 45,1% são da área da construção civil, 35,9% do comércio, 9,2% da hotelaria e restauração e 9,9% das outras áreas. Deste total dos inquiridos, a maioria, 51,4%, assume a construção civil como o sector onde já tinha exercido o trabalho assalariado, o que leva a crer que muitos, depois de adquirirem experiência profissional neste sector, se arriscam também a trabalhar por conta própria com possibilidade de constituir a sua própria empresa.

Os dados resultantes do estudo de caracterização da comunidade cabo-verdiana residente em Portugal, realizado pela Embaixada de Cabo Verde em 1999, também indicam o peso da presença dessa comunidade nesse sector, revelando que 35,4 % da sua população activa trabalha no sector da construção civil. Em segundo lugar, destacam-se os serviços domésticos e de limpeza, correspondendo a 23,2%.

Este estudo também demonstra o fraco envolvimento dos cabo-verdianos no desenvolvimento de iniciativas empresariais, pois constitui apenas 4,2 % da população activa, sendo 2,5% empreiteiros da construção civil e 1,7% empresários comerciais, de acordo com o quadro 4, apresentado em anexo.

O crescente fenómeno da globalização, do movimento e circulação de bens e pessoas, do interculturalismo e da emergência de várias comunidades transnacionais têm provocado profundas mudanças nas sociedades contemporâneas, diversificando os costumes e modos de vida das pessoas.

Neste contexto multicultural, Sassen (2001), num estudo sobre “The global city”, constatou essas mudanças, sobretudo a nível dos consumos onde se assiste a uma crescente procura e valorização dos produtos exóticos, a que os imigrantes estão associados.

Em Portugal, a dança, a música, a gastronomia ou mesmo os cabeleireiros africanos têm vindo a serem procurados, constituindo deste modo novas oportunidades de negócios.

Neste sentido, os cabo-verdianos têm-se mostrado atentos e podem aproveitar toda a sua riqueza cultural para conquistar o mercado de produtos exóticos, podendo por um lado prosperar no mundo empresarial e por outro divulgar o que Cabo Verde tem do bom e do melhor.

Atendendo a esses sinais, Oliveira (2006) considera que os cabo-verdianos poderão estar a optar pela expansão sectorial da construção civil para um mercado de produtos exóticos de referência africana.

3. METODOLOGIA

3.1 Natureza/ tipo de estudo

Pretende-se com este estudo, realizar uma investigação académica e exploratória, do tipo descritivo, utilizando uma metodologia qualitativa de carácter intensivo que permita efectuar recolhas, descrições, análises e interpretações de informações obtidas sobre empreendedorismo cabo-verdiano no contexto português, procurando com isso construir e compreender o perfil socioprofissional e económico do empreendedor cabo-verdiano.

Para a concretização deste propósito o método de estudo de caso afigura-se como o mais adequado, visto que não é muito comum verificar casos de empreendedorismo bem sucedido entre os cabo-verdianos, no seio da sociedade portuguesa.

É de se recordar que Yin (2005) apresenta três situações nas quais o estudo de caso é indicado. A primeira é quando o caso em estudo é crítico para se testar uma hipótese ou teoria explicitada. A segunda é quando se está perante um fenómeno novo, raro ou único. A terceira situação dá-se quando o caso é revelador, onde o investigador tem acesso a um assunto ou fenómeno até então inacessível à pesquisa científica.

Yin (2005) assegura que o estudo de casos, apesar de ser largamente criticado, constitui um exemplo de pesquisa qualitativa bem sucedida, que tem proporcionado ricas e criteriosas análises, além da sua contribuição para a construção da teoria. Daí o sentido da utilização desta técnica para a realização do presente trabalho.

3.2 Público-alvo ou sujeitos do estudo

Constituem sujeitos deste estudo, sete empreendedores de origem cabo-verdiana, com empresas constituídas e alguma notariade, pelo menos, ao nível dos sectores da actividade que desenvolvem e da área geográfica envolvente onde se situam os seus negócios ou serviços.

Para uma maior representatividade foram escolhidos um empreendedor em cada uma das seguintes áreas de negócio: Cabelereiro; Venda de vestuários e acessórios; Construção civil; Mecânica; Música; Restauração; Serviços de transporte e importação/exportação de cargas, assegurando que cada um seja representativo aos outros casos, conforme propõe Stake (2005:17).

3.3 Área geográfica

Foram abrangidos os concelhos da Área Metropolitana de Lisboa, concretamente, Amadora, Lisboa e Oeiras, onde há mais imigrantes de origem cabo-verdiana residentes e, conseqüentemente, maior índice de empreendedorismo.

3.4 Técnicas e instrumentos utilizados

Para garantir a qualidade e riqueza da informação no processo de um estudo de caso é recomendável o uso das mais diversas fontes de evidência.

Os autores defensores deste método (Duarte, 2008; Yin, 2005; Stake, 2005; Trigo, 2003) aconselham o uso combinado de diferentes técnicas de colecta de dados e/ou informações, a destacar a entrevista e observação directa. Assim sendo, foram escolhidas para este trabalho as técnicas de entrevistas complementadas com a observação directa e análise documental ou bibliográfica como forma de melhor captar a realidade a estudar, a qual, como é referido por Bravo (2003: 351), deve englobar aspectos objectivos (características físicas, económicas, profissionais, sociais, etc.) e subjectivos (ideias, opiniões, atitudes, sentimentos, conduta).

Foram realizadas entrevistas semidirectivas, com abordagem sobre vários assuntos relacionados com a vida do empreendedor cabo-verdiano em Portugal: identificação e caracterização socioprofissional; percurso migratório; situação laboral antes da constituição do negócio/serviço; exercício de actividade por conta própria; integração na sociedade portuguesa e expectativa em relação ao futuro enquanto empreendedor.

Todos os entrevistados se pronunciam sobre os mesmos aspectos, de acordo com o guião em anexo.

Seguindo as orientações dos autores Ghiglione e Matalon (2001: 64), o entrevistador deverá ter em mente, de forma estruturada, todos os temas sobre os quais tem de obter reacção do inquirido, podendo, no entanto, ficar ao seu critério a ordem e a forma como irá colocar as questões.

Como um complemento à técnica da entrevista, a observação directa, neste caso, desenrolou-se de forma informal, através da contemplação do espaço físico e do funcionamento dos negócios/serviços de cada empreendedor em particular, de modo a verificar a veracidade dos depoimentos prestados.

As análises documentais ou bibliográficas foram consideradas elementos complementares, uma vez que contêm informações profundas ou detalhadas que contribuirão para uma leitura mais rica e esclarecedora da realidade que se quer compreender.

3.5 Procedimentos

Para colmatar o défice de informações sobre a realidade empresarial dos cabo-verdianos em Portugal, fizeram-se inicialmente três entrevistas exploratórias a três personalidades (um líder associativo e dois empresários) que quiseram colaborar na partilha do conhecimento sobre o assunto e na identificação dos empreendedores mais destacados em cada ramo de actividade a serem entrevistados.

Com base nas entrevistas exploratórias e em algumas contribuições teóricas sobre o assunto, elaborou-se o guião final constituído por oito blocos de questões, organizados por assunto conforme mencionado, com uma duração de mais ou menos 60 minutos.

As entrevistas definitivas foram gravadas entre Junho e Julho de 2010. Foram realizadas todas em Crioulo e, posteriormente, traduzidas e transcritas em Português. O diálogo em Crioulo facilitou tanto na comunicação como na criação de um ambiente mais descontraído. Para que não houvesse qualquer resistência foi garantido o anonimato.

Os conteúdos das transcrições foram analisados entrevista a entrevista, em função dos assuntos e tendo em conta as teorias apresentadas.

3.6 Tratamento dos dados

Para a análise e interpretação das entrevistas efectuadas, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo. Trata-se de uma técnica que permite “descrever o que foi dito pelos entrevistados de forma mais organizada e condensada” (Guerra, 2006: 83). Os elementos retirados dos conteúdos foram organizados por categoria, segundo as quais se estrutura o capítulo da apresentação e análise dos resultados, mas sempre com a preocupação de preservar o sentido e o significado que representam.

Pretende-se compreender a realidade, conservando o mínimo de organização das ideias. Os dados colectados foram tratados com vista a responder aos objetivos propostos.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Percurso migratório e experiência laboral antes da constituição do negócio

Os sete empresários entrevistados, cinco do sexo masculino e dois do sexo feminino, são todos de origem cabo-verdiana, com idades compreendidas entre 38 e 54 anos, possuem um nível de escolaridade igual ou superior ao 6º ano. São indivíduos que escolheram Portugal como primeiro destino migratório. Vivem neste país há mais de 15 anos, residindo particularmente, nos concelhos de Lisboa, Amadora e Oeiras.

Vieram por diversos motivos, entre eles, a continuação dos estudos, o acompanhamento dos familiares doentes em tratamento, a procura de emprego e de melhores condições de vida.

No entanto, havia por detrás um motivo comum, que era o de permanecer no país, na expectativa de emprego, conforme ilustra uma das entrevistas.

“A minha irmã adoeceu e teve de ser evacuada de urgência para Portugal. O processo foi todo muito rápido e, por indicação médica, tínhamos que escolher uma pessoa mais próxima da família para a acompanhar durante o tratamento. Foi assim que, por iniciativa própria, me disponibilizei para acompanhá-la, pois já tinha em mente outras perspectivas, nomeadamente, de emprego. Vim mesmo com a ideia de ficar” (Emp.7).

A imigração está enraizada na cultura cabo-verdiana como uma escapatória à pobreza. É vista como um grande recurso alternativo e constitui motivo de orgulho para muitas famílias.

(...) “Ela concordou que eu viesse para cá, até porque a grande felicidade de uma mãe cabo-verdiana nessa época era ter um filho emigrado” (Emp.2).

Esses empreendedores tornaram-se, realmente, um motivo de orgulho não só para as suas famílias como para toda a sociedade cabo-verdiana, pois, são pessoas tidas como referências pelos trabalhos e méritos conseguidos. Iniciaram as suas actividades laborais por conta de outrem, mas hoje dedicam-se exclusivamente à vida empresarial, nas áreas de cabelereiro, comércio, construção civil, mecânica, música, restauração e serviços de transporte e importação/exportação de cargas.

Salvo uma ou outra excepção estas áreas coincidem, claramente, com a profissão e o ramo de actividade a que se dedicavam anteriormente, pelo que há uma ligação quase directa

entre estes dois aspectos. Isto demonstra como as vivências e decisões passadas encerram progressivamente os indivíduos em determinados percursos ou áreas profissionais (Portes, 1999).

As entrevistas realizadas demonstram que as experiências profissionais adquiridas anteriormente influenciam, grandemente, na escolha do tipo de actividade empresarial levadas a cabo pelos imigrantes:

“Depois do estágio continuei no mesmo lugar a exercer a minha actividade até que consegui montar a minha própria oficina” (Emp.4).

“Primeiro comecei a trabalhar em colaboração com uma agência (Beletrans), onde ganhei conhecimento, experiência e muitos clientes, o que me motivou a criar a minha própria agência. Já tenho seis anos no mercado e estou bastante optimista em relação ao futuro” (Emp.5).

A concentração dos cabo-verdianos em ramos de actividade como a construção civil, o cabeleireiro, a restauração ou a música deve-se, em grande medida, ao acesso e ao bom desempenho conseguido pelos “primeiros” em certos segmentos ocupacionais, e subsequente recomendação de familiares e co-étnicos para ocupação de novas vagas conforme explica Oliveira em diferentes ensaios sobre esta temática.

Além destes factores, o gosto e as oportunidades do mercado também exercem um papel fulcral no processo de decisão, uma vez que desencadeiam uma maior motivação e necessidade de trabalhar com qualidade para aproveitar as oportunidades existentes e proporcionar satisfação aos clientes.

4.2 Exercício da actividade empresarial em Portugal

Sem grandes alternativas de emprego devido aos baixos níveis de qualificação e atraídos pelas fontes de mão-de-obra barata, os trabalhadores imigrante deparam-se com condições salariais e de trabalho que não os satisfazem, tendo em conta as suas aspirações e os seus propósitos económicos. Para contornar esta situação e evitar os trabalhos subordinados e sem perspectivas de evolução, são muitos os que arriscam a criação dos seus próprios negócios (Oliveira, 2005).

Neste sentido, os dados apontam que os cabo-verdianos enveredam pela vida empresarial por causa do desemprego, das injustiças no trabalho, da vontade de vencer e ser independente, mas sobretudo por causa das oportunidades do mercado.

“Foi uma janela que se abriu. Nunca tinha ponderado se era isso mesmo que eu queria. Foi um construtor que me fez a proposta de formar uma equipa para, em regime de empreitada, assumir os trabalhos da pintura e acabamento de edifícios que ele ia construído. Gostei da ideia e aceitei logo a proposta sem pensar duas vezes” (Emp.7).

“Tive sorte porque entrei com força no momento em que emergiam novos ritmos musicais como o kizomba e o kuduro, num mercado que estava praticamente abandonado e com muitas oportunidades de venda. A abertura da minha empresa coincidiu como o surgimento dos grandes grupos musicais cabo-verdianos radicados na Holanda como os “Liviti” e os “Rabelados” cujos álbuns se vendiam muito” (Emp.2).

Assim, por oportunidade e necessidade de sobrevivência, muitos começam de forma informal e clandestinamente a prestar serviços até ter condições para constituir uma empresa legal.

“Comecei com o negócio no bairro, a fazer contactos porta a porta com o meu saco às costas, como uma vendedeira ambulante. Depois arranjei um quarto como se fosse uma lojinha e comecei a receber clientes. A partir daí o negócio foi crescendo e tive que comprar uma loja para ampliar a actividade e satisfazer as necessidades dos clientes” (Emp.1).

Por esta razão, não tiveram tanta necessidade de recorrer ao crédito bancário para a constituição dos seus negócios e alguns até sentem receio de o fazer. A declaração que se segue ilustra esta realidade:

“Fiz tudo com as minhas próprias economias. Nunca tive necessidade de recorrer a nenhum crédito para realizar ou rentabilizar o meu negócio. Até já me ofereceram, mas recuso sempre porque não gosto deste tipo de compromisso” (Emp.4).

Alguns alegam ter também dificuldades no acesso ao crédito. Contudo, nota-se que os empreendedores cabo-verdianos são um pouco retraídos em relação ao pedido de crédito. Optam pela acumulação e uso de recursos pessoais e/ou familiares, apesar de, aparentemente, estarem em condições de arriscar e honrar os compromissos bancários.

A retracção também acontece a nível territorial. Tendem a investir em zonas residenciais com forte presença da população imigrante, concentrando-se, sobretudo, no concelho de Amadora, onde reside a maioria dos seus clientes. As empresas de cabeleireiro, comércio, restauração, música e serviços de transporte e importação/exportação de cargas são

aquelas cuja localização nessas zonas mais se justifica, visto estarem muito dependentes de clientes co-étnicos ou de oportunidades comunitárias.

“Tenho todo o tipo de clientes mas, a maioria é de origem cabo-verdiana. A outra parte é composta por portugueses, angolanos, guineenses e santomenses” (Emp.3).

“Os meus principais clientes são crioulos. Também tenho clientes portugueses, mas muito poucos” (Emp.5).

Com várias empresas do mesmo género, a venderem o mesmo produto ou a prestarem o mesmo serviço e a partilhar o mesmo território na conquista dos mesmos clientes, a concorrência entre eles torna-se inevitável pelo que há necessidade de um maior alargamento no mercado e, quiçá, arriscar mais na conquista dos clientes autóctones.

Neste sentido, os mais empreendedores na área de mecânica e restauração mostram-se mais integradas na sociedade portuguesa e menos dependentes dos recursos comunitários. Alegam ter clientes muito diversificados, mas maioritariamente de nacionalidade portuguesa.

“São na sua maioria portugueses pertencentes à classe média ou alta, mas nos últimos tempos temos vindo a receber muitos turistas que nos descobrem através da internet ou de revistas” (Emp.6).

Os empreendedores de sucesso nestas áreas investiram desde o início, olhando mais para as necessidades e oportunidades do mercado português e tendo em conta os interesses da população autóctone. Sofreram discriminação e tiveram dificuldades em serem reconhecidos, mas não desistiram e souberam conquistar a confiança dos clientes através de uma séria aposta na qualidade e melhoria constante dos serviços.

“Logo à partida, como vistos com uma certa desconfiança e, muitas vezes, acham que não somos capazes. Por isso temos de ser fortes para ultrapassar a barreira da discriminação e demonstrar sabedoria e profissionalismo naquilo que exercemos. Falo por mim mesmo, porque no início não acreditaram que eu era capaz e agora, graças ao meu esforço e dedicação, já sou visto com um menino bonito” (Empr.4).

São empresários com alguns anos no mercado que dadas a localização e as peculiaridades dos serviços que prestam, não sentem grande concorrência no mercado e mostram-se bastante confiantes na sua capacidade de retenção e conquista de novos clientes.

“Sinceramente, não consigo ver nenhum restaurante africano com a nossa dimensão, a ponto de nos fazer concorrência. Penso que não há nenhum outro sítio em Lisboa onde se possa comer tão bem e ao mesmo tempo assistir a shows de grandes artistas como Bana, Dani Silva, Morgadinho, Tito Paris, Lura, Nancy Vieira, entre outros” (Emp.6).

Os da área de comércio e de cabeleireiro já não podem dizer o mesmo, pois sofrem muita concorrência principalmente dos chineses no sector dos vestuários e empresários co-étnicos no domínio de cabeleireiro e beleza. Mesmo assim dizem estar em condições de sobreviver e prosperar no futuro. Reconhecem o efeito negativo da crise financeira, mas mostram-se bastante optimistas e confiantes na continuidade dos seus negócios.

4.3 Integração e sucesso na sociedade portuguesa

Segundo Pires (2003: 13), “o termo integração é correctamente utilizado na literatura sociológica para designar, no plano micro, o modo como os autores são incorporados num espaço social comum, e, no plano macro, o modo como são compatibilizados diferentes subsistemas sociais. Trata-se de um processo de articulação entre as partes e o todo”.

Assim sendo, pode dizer-se que a integração dos cabo-verdianos na sociedade portuguesa continua ainda bastante aquém do desejado, sendo considerada a comunidade mais antiga em Portugal, comparativamente às outras comunidades imigrantes.

Os imigrantes cabo-verdianos em Portugal vivem geralmente muito afastados da população autóctone, reservando-se muitas vezes em seus próprios bairros, o que acaba por agravar ainda mais a situação. O baixo nível de instrução e qualificação profissional tem sido apontado como uma das principais causas da sua má integração.

A nível empresarial também acontece o mesmo, uma vez que as empresas dos imigrantes procuram, antes de mais, servir as necessidades culturalmente definidas pelos grupos co-étnicos. Todavia, nota-se uma crescente integração por parte dos empreendedores que procuram estabelecer-se no mercado, através do fornecimento de produtos e serviços a um público cada vez mais diversificado. São empreendedores que fizeram um grande esforço para se adaptarem à cultura portuguesa. Hoje, consideram-se cidadãos bem integrados e afirmam ter uma relação normal com os portugueses no dia-a-dia.

São exemplos de boa integração e sentem-se muito satisfeitos com o percurso que fizeram, mas dizem ter passado por uma série de dificuldades relacionadas com a desconfiança no mercado, a falta de apoio e acompanhamentos necessários, a dificuldade em

arrendar um espaço tanto para negócio como para habitação, devido a atitudes racistas e preconceituosas.

Conhecedores da realidade e conscientes das dificuldades por que passaram dizem que não é fácil conseguir uma plena integração e ser reconhecido no mercado. Contudo, apresentam um conjunto de condições que consideram fundamentais para se tornar num empreendedor imigrante de sucesso em Portugal:

- Estar legalizado e, de preferência, ter nacionalidade portuguesa;
- Ter um bom conhecimento e domínio da língua portuguesa;
- Conhecer o mercado e reconhecer as áreas de maior necessidade em termos de consumo;
- Ter uma sólida experiência profissional;
- Ter vocação para a actividade que desenvolve;
- Gostar da profissão e ser eficiente na prestação dos serviços;
- Formar uma boa equipa de trabalho;
- Ter espírito de iniciativa, de criatividade e de sacrifício;
- Ser pontual e responsável;
- Ter apoios financeiros ou constituir um fundo de maneiio para fazer face às adversidades imprevistas;
- Ter capacidade de conquistar a confiança e satisfazer as necessidades dos clientes.

Estes requisitos articulam-se com o perfil do empreendedor definido por um vasto número de estudiosos desta temática que reconhecem o sucesso como uma conjugação de vários factores.

Além dos recursos e/ou características pessoais, Oliveira (2008a) destaca também aspectos específicos do contexto local, como as redes sociais existentes, a relação da população autóctone com os imigrantes, recursos étnicos, as políticas de acesso e de relacionamento com as instituições financeiras, as estruturas de suporte à criação de novas empresas, as políticas locais, os tipos de consumo, etc., que podem ser determinantes no sucesso dos empreendedores imigrantes. Estes tendem a desenvolver as suas iniciativas empresariais em áreas urbanas densamente povoadas, equipadas com infra-estruturas, meios de acessos e/ou redes de transportes, zonas comerciais, onde há condições propícias para

exploração e desenvolvimento de certos serviços, particularmente, no domínio da música, restauração e cabeleireiro.

4.4 Políticas e incentivos ao empreendedorismo

É de se reconhecer que numa sociedade apenas uma pequena minoria de indivíduos possui capacidades empreendedoras inatas pelo que é necessário criar condições necessárias para que os que não as possuem possam adquirir, progressivamente, essas competências através de uma aprendizagem contínua fomentada pela educação e pela cultura.

Acredita-se que a promoção de uma cultura empreendedora é fundamental para o florescimento do empreendedorismo. Assim, com vista a fomentar o empreendedorismo imigrante, o Governo Português, no âmbito do Plano para a Integração dos Imigrantes (PII), através da resolução do Conselho de Ministros n.º 63-A/2007, traçou algumas medidas de incentivo.

Nesse plano é reconhecida a importância de se reduzirem as barreiras e constrangimentos à iniciativa empresarial imigrante e são definidos alguns compromissos de intervenção nessa vertente a partir de duas medidas específicas: incentivo ao empreendedorismo empresarial dos imigrantes (medida 13) e promoção da empregabilidade e empreendedorismo das mulheres imigrantes, nomeadamente através do acesso à educação e à formação profissional (medida 116).

No quadro da medida 13, foi criado o Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo no Centro Nacional de Apoio ao Imigrante, em parceria com a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), onde são prestados serviços de informação, de apoio, orientação e consultoria na criação de iniciativas empresariais e elaboração de planos de negócio e de acesso ao financiamento para todos os imigrantes interessados em criar o seu próprio emprego e/ou empresa.

São medidas interessantes e de grande relevância para toda a comunidade imigrante, infelizmente não suficientemente divulgadas, pois, a maioria dos entrevistados desconhece e argumenta que é precisamente por falta de incentivos e discriminação no mercado que há poucos cabo-verdianos envolvidos em iniciativas empresariais⁵.

Para incentivar e alimentar o círculo virtuoso de empreendedorismo no seio da comunidade cabo-verdiana, os entrevistados desafiam os governos cabo-verdiano e português a trabalhar em parceria para a construção de uma solução inteligente, com impacto positivo

⁵ Entrevista aos empreendedores de origem cabo-verdiana

para ambas as partes. Defendem que a Embaixada de Cabo Verde em Lisboa deveria ter um papel mais activo e, por isso, sugerem a activação das seguintes medidas:

- Criação de um gabinete técnico especializado de apoio ao empreendedor cabo-verdiano, onde os interessados poderão ser devidamente informados, orientados e encorajados;
- Organização de reuniões e/ou encontros periódicos para auscultar a população, ouvindo as entidades e pessoas interessadas, informar das áreas de interesse e oportunidades no mercado;
- Promoção de acções de sensibilização e formação sobre o empreendedorismo, particularmente entre os jovens da segunda geração como forma de potenciar a sua integração no mercado de trabalho;
- Promoção de uma cultura de poupança e angariação de recursos pessoais;
- Realização de eventos culturais onde os empreendedores possam expor os seus produtos e/ou serviços, dando assim espaço à divulgação da cultura cabo-verdiana.

A nível da comunicação social, um dos entrevistados (Emp.2) acusa-a de enfatizar excessivamente os aspectos negativos e de pouco contribuir para a divulgação de imagens positivas da comunidade cabo-verdiana em Portugal. Apela para a necessidade de se criarem programas específicos para a divulgação da cultura cabo-verdiana e promover uma maior interculturalidade em Portugal.

De facto, os “media” têm um papel preponderante. A televisão, por exemplo, em função das imagens que transmite tanto pode contribuir para reforçar estereótipos, promover o silenciamento e a exclusão, como criar e desenvolver novas cidadanias e mundos simbólicos partilhados (Cunha & Santo, 2006), podendo também ter reflexo na aceitação e reconhecimento dos empresários no mercado português.

4.5 Visão sobre a actividade que desenvolve e perspectivas em relação ao futuro

Com vários anos a trabalharem por conta própria, os entrevistados esperam não ter necessidade de um dia virem a trabalhar por conta de outrem. Pelas vitórias alcançadas, a maioria considera impensável o regresso ao trabalho assalariado e classificam-no como um acto de retrocesso que não faz sentido, mesmo em tempos de crise, para quem, de facto, é empreendedor e se orgulha do seu percurso.

A autonomia e a liberdade no trabalho são vistos como valores nobres que simbolizam toda a conquista de um empresário. Não trabalhando por conta própria, dificilmente podem sentir-se compensados pelos salários que auferem, por mais justos que eles sejam. Vejamos algumas declarações:

“Eu nunca gostei de trabalhar por conta de outrem. Acostumei-me, desde cedo, a trabalhar por conta própria e não ligo apenas a questões financeiras. Gosto de ter a minha liberdade e autonomia para fazer as coisas à minha maneira, sem ter que estar sob pressão de quem quer que seja. É isto que me dá gozo e vontade de continuar” (Emp.3).

“Olhando para o percurso que fiz até agora já não faz sentido ir trabalhar por conta de outrem. Penso que não há nenhuma empresa capaz de me oferecer o salário e o conforto que tenho na minha actividade por conta própria. A liberdade e autonomia que tenho para trabalhar e gerir a minha oficina são fundamentais” (Emp.4).

A reacção dos entrevistados confirma que os seus negócios não são meras actividades de sobrevivência temporária, pois já apresentam uma certa estabilidade no mercado. Há casos de empresários com quatro negócios a funcionar em simultâneo e outros com alguma entrada no mercado internacional servindo, sobretudo, a comunidade transnacional cabo-verdiana o que se traduz em segurança e melhoria das condições de vida para as suas famílias.

Questionados sobre as suas perspectivas em relação ao futuro, a maioria mostra-se confiante e disposta a fortalecer as suas conquistas, apostando na continuidade e no alargamento dos seus negócios.

A ideia do regresso e do investimento em Cabo Verde também não foi esquecida. Alguns dizem mesmo estar já a trabalhar neste sentido:

“Cada vez que vou sinto mais vontade de lá ficar mas, para isso tenho que preparar as bases e é isso que estou a fazer” (Emp.6).

“ (...) Estou a providenciar a criação de uma empresa em Cabo Verde na área de mecânica e bate-chapa e permanecer mais ligado a terra. A ideia é continuar com os dois negócios em paralelo. Estou a pensar em ficar na minha ilha e deixar uma pessoa responsável pela gestão dos meus negócios em Lisboa” (Emp.4).

“ (...) Já estou a construir uma unidade hoteleira na cidade da Praia com vista a transformá-la numa casa da música (Emp.2).

“Já estou a pensar num negócio para Cabo Verde, mas prefiro não revelar” (Emp.7)

A ligação à terra é muito forte e todos os cabo-verdianos parecem nutrir o desejo de voltar e poder viver definitivamente naqueles dez pedacinhos de terra de que todos se orgulham e que apelidam carinhosamente de “Nós Morabeza” (que significa a nossa riqueza: beleza, simpatia, simplicidade, hospitalidade, amor e solidariedade). Assim, enquanto não tiverem reunidas as condições para o regresso definitivo, os cabo-verdianos radicados na diáspora vão se alimentando dessa esperança que é constantemente referida nas músicas e literatura cabo-verdiana como manifestação de saudade e amor à terra.

5. CONCLUSÕES

A inserção económica dos cabo-verdianos no contexto português não se resume apenas ao trabalho por conta de outrem em segmentos secundários do mercado, onde se limitam a actividades pouco qualificadas e mal remuneradas. Há casos bem sucedidos de indivíduos empreendedores que souberam aproveitar as oportunidades existentes e constituíram as suas próprias empresas, conseguindo com isso melhorar as suas condições de vida, criando também oportunidades de emprego para os familiares e para elementos da própria comunidade co-étnica em geral. São casos que têm vindo a multiplicar-se na sociedade portuguesa e que merecem uma atenção especial.

Esses empreendedores são geralmente indivíduos radicados em Portugal há vários anos e que, após a aquisição de alguma experiência, conseguiram evoluir no mesmo ramo de actividade, aproveitando os recursos pessoais e/ou familiares e oportunidades do mercado para obter rendimento e independência financeira. Refere-se a um empreendedorismo que se inicia, sobretudo, por oportunidade ou necessidade de sobrevivência, pois muitos identificam-no como um acidente de percurso, ou seja, algo que surgiu naturalmente sem um planeamento prévio, com uma definição clara dos objectivos e metas que se pretendiam alcançar.

Considera-se empreendedorismo por oportunidade aquele em que o empresário e/ou empreendedor inicia um negócio com o intuito de melhorar a sua condição de vida. Ele acredita no sucesso do empreendimento. Já no empreendedorismo por necessidade, o empresário vê o negócio apenas como meio de sobrevivência e como algo que pode ser provisório.

Na maioria dos casos, os negócios dos imigrantes cabo-verdianos surgem por oportunidade, sugeridos ou solicitados por um público que transmite alguma confiança ou coerência na manifestação das suas necessidades e que, por isso, desperta interesse e motivação por parte dos empreendedores que resolvem arriscar.

Atendendo às reflexões feitas por investigadores mais exigentes na definição do conceito do empreendedorismo, os cabo-verdianos em Portugal são muito pouco empreendedores, pois são pouco arriscados e dificilmente criam algo de muito inovador no mercado. Concentram-se particularmente na Área Metropolitana de Lisboa, onde reside o maior número de imigrantes africanos, usufruindo assim de clientes e recursos co-étnicos. Limitam-se, muitas vezes, a repetir empresas já criadas em outros sítios, trazendo poucas novidades comerciais para o mundo empresarial português. No entanto, é de realçar alguma inovação nas áreas de restauração, música, cabeleireiro e mesmo a nível dos vestuários.

Os investimentos feitos nestes e noutros ramos de actividades demonstram os interesses e as tendências dos cabo-verdianos em expandir e conquistar novos mercados.

Seria importante desenvolver um estudo que permitisse conhecer o número real dos empreendedores cabo-verdianos em Portugal, particularmente na área da Grande Lisboa. Os dados disponíveis não permitem calcular o volume de empresários imigrantes em Portugal (e isto é uma das limitações deste trabalho), atendendo à própria escassez e dispersão das fontes estatísticas disponíveis e às dificuldades de comparação entre dados (Oliveira, 2008b). Muitos imigrantes por terem a nacionalidade portuguesa não são contabilizados como tais.

De acordo com as informações obtidas no terreno, uma parte substancial dos empresários imigrantes em Portugal possuem a nacionalidade portuguesa. A nacionalidade é tida como um importante recurso empresarial para os empreendedores imigrantes, porque “determina as condições de acesso a algumas oportunidades e/ou menor burocracia no funcionamento da sua empresa” (Oliveira, 2005: 146).

Em termos de género, os homens mostram ser mais empreendedores do que as mulheres quanto à criação de negócios. Os investigadores acreditam que isto se deve ao facto de as mulheres terem geralmente mais deveres domésticos e maior dificuldade em gerir o tempo, possuindo assim menos disponibilidade para o desenvolvimento dos seus empreendimentos. As mulheres são mais propensas a iniciar empreendimentos que tenham menor risco e, conseqüentemente, concentram-se mais em minimizar os riscos durante a fase de arranque (Sarkar, 2010: 63).

O empreendedorismo no seio dos cabo-verdianos em Portugal, especialmente entre os indivíduos do sexo feminino e da faixa etária mais jovem, é ainda pouco expressivo pelo que precisa de ser promovido através de uma política activa de sensibilização, formação e apoio aos interessados como forma de fomentar e multiplicar os casos de sucesso.

Há que repensar a imigração cabo-verdiana e perspectivar novas formas de integração. O contingente de desempregados pertencentes a essa comunidade integra um elevado número de trabalhadores com baixos níveis de qualificações e com dificuldades acrescidas de adaptação a novos postos de trabalho.

Estes indivíduos constituem uma preocupação séria para a sociedade uma vez que tendem a ser grupos vulneráveis à situação de pobreza e exclusão social com reflexos negativos tanto para Portugal como para Cabo Verde, país cuja economia é ainda bastante frágil e, em parte, dependente das remessas dos emigrantes.

Face a estas circunstâncias, a qualificação profissional e o empreendedorismo afiguram-se como opções alternativas capazes de reduzir o desemprego, promover o auto-

-emprego e introduzir uma nova dinâmica no processo de integração e construção do bem-estar social.

Cultivar o “espírito empresarial e empreendedor”, além de contribuir para o crescimento económico, pode também reforçar a coesão económica e social, particularmente em zonas geográficas menos desenvolvidas e que albergam populações mais desfavorecidas.

Para finalizar, espera-se ter contribuído para a construção do perfil do empreendedor cabo-verdiano em Portugal, contribuindo também para o esclarecimento das questões inicialmente levantadas. Contudo, nota-se que há um conjunto de situações ainda por estudar, nomeadamente o impacto do empreendedorismo dos imigrantes cabo-verdianos no desenvolvimento local, a sua contribuição no processo de integração da comunidade na sociedade portuguesa e o seu reflexo no desenvolvimento de Cabo Verde. Há que compreender a questão do género e verificar as influências culturais e familiares no desenvolvimento de atitudes e ações empreendedoras e geradoras de rendimento. Por fim, interessa também conhecer o papel das associações locais na promoção do empreendedorismo social e económico enquanto factor de inclusão e integração socioeconómica dos imigrantes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACIDI – Alto Comissariado para a Imigração e o Diálogo Intercultural (2007), *Plano para a Integração dos Imigrantes*. Resolução do Conselho de Ministros nº 63-A/2007. Lisboa: Presidência do Conselho de Ministros.
- Alves, Manuel (2008), “Com o micro crédito, devolver mais dignidade às pessoas”, *Revista Migrações*, 3, pp. 271-280.
- Baganha, Maria Ioannis, e Joana Sousa Ribeiro (2007), “Imigração qualificada no sector de saúde – as oportunidades no mercado laboral português”, *Revista Migrações*, 1, pp. 53-78.
- Batalha, Luís (2008), “Cabo-verdianos em Portugal: comunidade e identidade”, em Pedro Gois, (org.) (2008b), *Comunidades Cabo-verdiana (s): as múltiplas faces da emigração cabo-verdiana*, Lisboa: ACIDI, pp. 25 – 36.
- Baumol, William J. (1993), “Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds”. *Journal of Business Venturing*, 8, pp. 197-220.
- Bucha, Agostinho (2009), *Empreendedorismo, aprender a saber ser empreendedor*, Lisboa: Editora RH.
- Bygrave, William, e Charles Hofer (1991), “Theorizing about entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16, n. 2, p.13-22.
- Bygrave, William (1993), “Theory building in the entrepreneurship paradigm”, *Journal of Business Venturing*, 8, 255-280.
- Carneiro, Roberto (2008), “Nota do Director”, *Revista Migrações*, 3, pp. 9.
- Carreira, António (1977), *Migrações nas Ilhas de Cabo Verde*, Lisboa: Universidade Nova de Lisboa.
- Carreira, António (1984), *Cabo Verde (Aspectos sociais. Secas e fomes do século XX)*, Lisboa: Ulmeiro.
- Chiavenato, Idalberto (2007), *Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor*. Rio de Janeiro: Edições Saraiva.
- Cunha, Isabel, e Clara Santos (2006), *Media, Imigração e Minorias Étnicas II*, Lisboa: ACIME.
- Dantas, Edmundo (2008), *Empreendedorismo e Intra-Empreendedorismo. É preciso aprender a voar com os pés no chão*, disponível em <http://www.bocc.ubi.>, consultado em Maio de 2009.

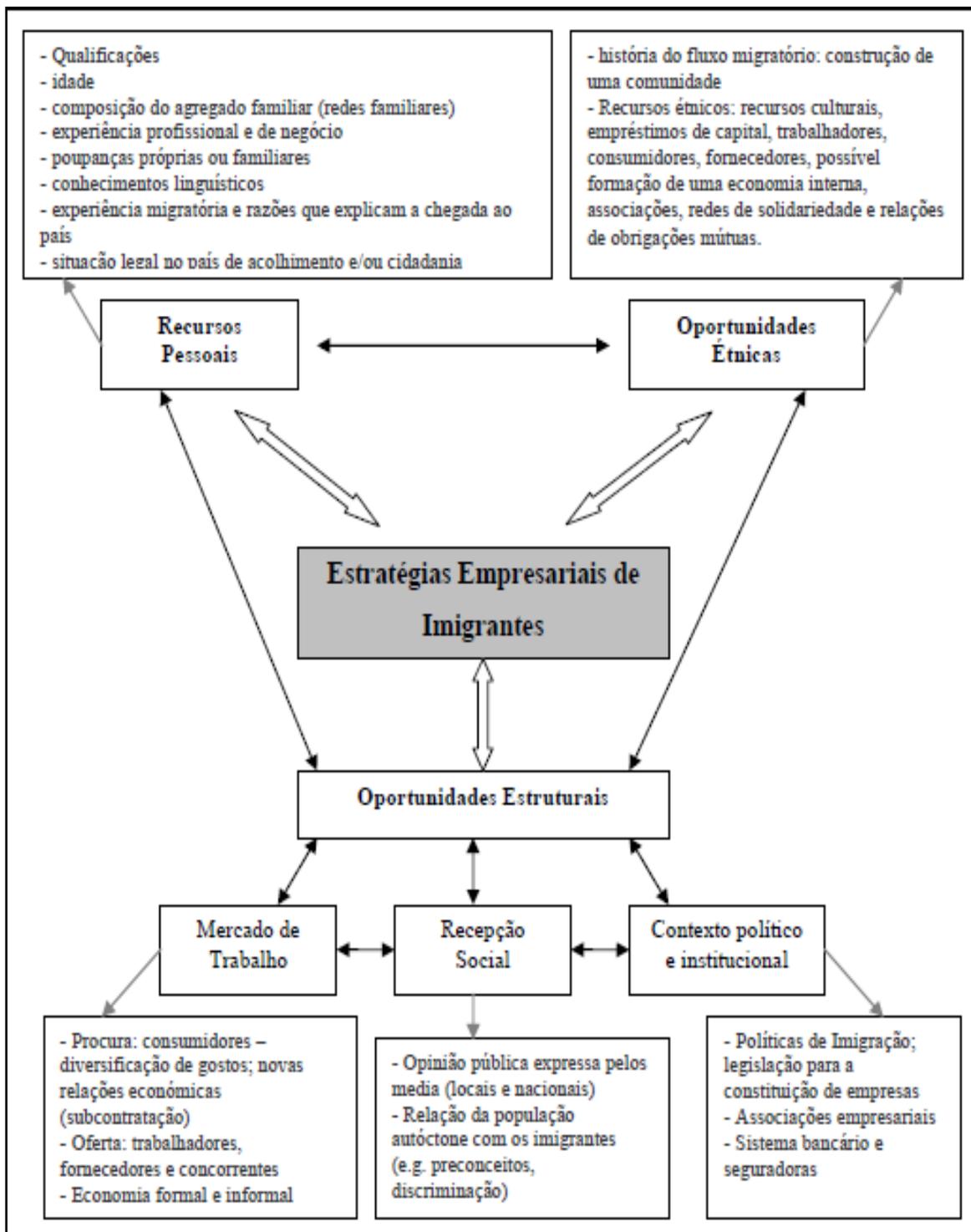
- Duarte, José (2008), “Estudo de Caso em Educação”, *Revista Lusófona de Educação* 2008, n.º 11, 113-132.
- Farmhouse, Rosário (2008), “Nota de Abertura”, *Revista Migrações*, 3, pp. 7-8.
- Ferreira, Manuel, João Santos e Fernando Serra, (2008), *Ser Empreendedor: pensar, criar e moldar a nova empresa*, Lisboa: Sílabo.
- Filho, João Lopes (2007), *Imigrantes em Terra de Emigrantes*, Praia: Instituto da Biblioteca Nacional e do Livro.
- Ghiglione, Rodolph, e Benjamin Matalon, (2001), *O Inquérito: Teoria e Prática*, Oeiras: Celta Editora.
- Gois, Pedro (2008a), *Emigração Cabo-verdiana para (e na) Europa e sua Inserção em Mercados de Trabalho Locais*: Lisboa, Milão, Roterdão, Lisboa: ACIDI.
- Gois, Pedro (org.) (2008b), *Comunidades Cabo-verdiana (s): as múltiplas faces da emigração cabo-verdiana*, Lisboa: ACIDI.
- Gomes, Isabel (org.) (1999), *Estudo de Caracterização da Comunidade Cabo-verdiana Residente em Portugal*, Lisboa: Embaixada de Cabo Verde.
- Guerra, Isabel Carvalho (2006) *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo: sentidos e formas de uso*, Estoril: Princípiã Editora.
- Leitão da Graça, Camilo (2007), “*Cabo Verde, Formação e Dinâmicas Sociais*”, Praia, IIPC.
- Leite, Andreia, e Felipe Oliveira (2007), “*Empreendedorismo e Novas Tendências*”, Estudo EDIT VALUE, Universidade do Minho.
- Machado, Fernando Luís (1993), “Etnicidade em Portugal: o grau zero de politização”. *Emigração/Imigração em Portugal*, Actas do Colóquio Internacional sobre Emigração e Imigração em Portugal nos séculos XIX e XX, Lisboa: Editorial Fragmentos, 407- 414.
- Marque, José Carlos, e Pedro Góis (2008), “Imigrantes altamente qualificados em Portugal: uma tipologia”, *Revista Migrações*, 2, pp 73-94.
- Monteiro, César Augusto (1997), *Comunidade Imigrada, o caso da Itália*, Mindelo: Gráfica do Mindelo, Lda. – S. Vicente.
- OECD (2007), *The Labour Market Integration of immigrants in Portugal*, Genebra: Employment, Labour and Social Affairs Committee.
- Oliveira, Catarina (2004), “Estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal: oportunidades étnicas e estruturais e recursos pessoais”, *Revista Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º 45, pp. 71-78.
- Oliveira, Catarina (2005), *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de Inserção Económica em Portugal*. Lisboa: ACIME.

- Oliveira, Catarina (2006), “*Empresários de origem cabo-verdiana em Portugal: Estratégias de mobilidade ou situações de sobrevivência material temporária?*”, ISCTE.
- Oliveira, Catarina (2008a), “Diversidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes”, *Revista Migrações*, 2, pp 95-120.
- Oliveira, Catarina (2008b), “Determinantes das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal”, *Revista Migrações*, 3, pp 109-138.
- Oliveira, Catarina, e Jan Rath (Org.) (2008), *Empreendedorismo Imigrante*, Revista Migrações, 3, Lisboa: ACIME.
- Peixoto, João (1999), *A Mobilidade Internacional dos Quadros – migrações internacionais, quadros e empresas transnacionais em Portugal*, Oeiras: Celta Editora.
- Peixoto, João (2008), “Imigração e o mercado de trabalho em Portugal”, *Revista Migrações*, 2, pp 19-46.
- Pena Pires, Rui (2006), *A integração Socioprofissional dos Imigrantes: contextos e desafios*, Lisboa: Metopolis.
- Pereira, Sónia (2008), “Trabalhadores Imigrantes de Origem Africana: precariedade laboral e estratégias de mobilidade geográfica”, *Revista Migrações*, 2, pp 47-71.
- Portes, Alejandro (1999), *Migrações Internacionais*, Oeiras: Celta Editora.
- Reich, Robert (2000), *o Futuro do Sucesso*, Lisboa: Terramar.
- Restituto Sierra Bravo (2003), *Técnicas de Investigación Social: Teoría y Ejercicios*, Madrid: Thomson Editores Spain.
- Sarkar, Soumodip (2009), *Empreendedorismo e Inovação*, Lisboa: Editora Escolar.
- Sassen, Saskia. (2001), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton: Princeton University Press.
- Smith, Adam (1976), “*The Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*”, Edwin Cannan (eds), Londres: Mathen e Co., Lda.
- Stake, Robert (2005), *Investigación con estudio de casos*. Madrid: Morata, tradução do original de 1995, *The art of case study research*, Sage Publications.
- Trigo, Virgínia (2003). *Entre o Estado e o Mercado: Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*, Editora: Ad Litteram.
- Yin, Robert (2005), *Estudo de caso: planejamento e métodos*, Porto Alegre: Bookman Companhia Editora.

ANEXOS

ANEXO A

Figura 1 – Modelo Analítico de Estratégias Empresariais de Imigrantes em Sociedade de Acolhimento



Fonte: Oliveira (2006: 7).

ANEXO B

Quadro 1 - População cabo-verdiana residente legalmente em Portugal, 1981-2005

ANOS	TOTAL	LISBOA	SETÚBAL	PORTO	FARO
1981	21008	14012	4762	269	1057
1982	20957	13913	4780	267	1084
1983	22358	14667	5252	212	1164
1984	23372	15266	5576	280	1191
1985	24959	16266	5576	680	1378
1986	26301	17110	5836	690	1471
1987	26536	17272	5851	686	1530
1988	27106	17626	5861	677	1544
1989	27972	18335	5967	667	1595
1990	28796	18890	6058	692	1677
1991	29743	19595	6125	706	1754
1992	31217	20692	6329	758	-
1993	32036	21279	6474	780	1854
1994	36560	24279	7139	800	2622
1995	38746	25829	7716	795	2667
1996	39546	26387	7869	815	2700
1997	39789	26596	7900	811	2720
1998	40093	26894	7986	812	2733
1999	43951	29660	8676	827	2977
2000	47093	31752	9462	861	3163
2001	49845	33424	10377	886	3252
2002	52223	35181	10867	914	3276
2003	53434	35793	11246	950	3342
2004	54788	36545	11567	952	3418
2005	55608	36641	12042	992	3494

Fonte: INE - Estatísticas Demográficas (vários anos), SEF – Relatório Estatísticos (vários anos).

ANEXO C

Quadro 2 – N° de cabo-verdianos por concelhos da Área Metropolitana de Lisboa

Concelhos	IECCV 1997	%
Cascais	3869	5,2
Lisboa	12506	16,7
Loures	7730	10,3
Mafra	104	0,1
Oeiras	10399	13,9
Sintra	5149	6,9
Vila Franca de Xira	2395	3,2
Amadora	15138	20,2
Alcochete	11	0,0
Almada	5630	7,5
Barreiro	1918	2,6
Moita	2868	3,8
Montijo	113	0,2
Palmela	253	0,3
Seixal	4658	6,2
Sesimbra	205	0,3
Setúbal	2082	2,8
Total	75029	100

Fonte: Embaixada de Cabo Verde em Lisboa, 1998

ANEXO D

Quadro 3 - Taxa de empreendedorismo segundo a nacionalidade entre 1981 e 2001

País de nacionalidade	1981	1991	2001	Variação de empregadores	Variação dos activos
Total Europa	12,0	13,3	9,9	2,9	3,7
Alemanha	16,1	13,8	17,7	3,7	3,3
Espanha	15,0	18,4	11,6	0,2	0,5
França	7,0	5,4	10,2	9,9	6,5
Reino Unido	16,2	19,5	23,0	3,9	2,5
Ucrânia			1,5		
Total África	1,1	3,4	6,7	22,9	2,8
Angola	1,2	3,4	6,6	25,5	4,0
Cabo Verde	0,7	3,0	6,4	17,3	1,1
Guiné-Bissau	1,9	2,9	6,2	107,2	32,1
Moçambique	3,0	5,9	9,1	8,0	2,0
S. Tomé e Príncipe	0,2	2,6	6,0	304,0	9,4
Total América	5,1	8,8	13,6	13,9	4,6
Brasil	4,8	9,5	13,5	20,7	6,7
EUA	8,5	8,3	12,3	1,7	0,9
Venezuela	3,9	7,7	13,8	11,3	2,5
Total Ásia	9,8	21,3	19,1	10,6	5,0
China	22,2	24,1	36,0	31,4	19,0
Índia	7,9	17,6	7,6	11,3	11,7
Paquistão	17	30,7	6,3	0,9	4,2
Oceânia	1,8	9,4	14,2	20,0	1,6
Total dos estrangeiros	5,1	7,7	10,2	10,4	4,6
Total dos portugueses	3,1	6,2	9,8	2,6	0,2

Fonte: Censos, INE (Cálculos de Oliveira, 2008b:117).

ANEXO E
Quadro 4 - Profissões dos activos e trabalhadores-estudantes por sexo

	F		M		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Artista	0	0,0	17	1,3	17	0,7
Construção civil	13	1,3	804	61,6	817	35,4
Construção civil - empreiteiro	0	0,0	58	4,4	58	2,5
Empregado administrativo	33	3,3	21	1,6	54	2,3
Empregado bancário	2	0,2	3	0,2	5	0,2
Empregado café / restaurante	137	13,6	44	3,4	181	7,8
Empregado comercial	62	6,2	20	1,5	82	3,5
Empregada (o) doméstica (o)	209	20,8	3	0,2	212	9,2
Empregada (o) de limpeza	306	30,4	18	1,4	324	14,0
Empregada (o) de serviços	26	2,6	24	1,8	50	2,2
Empregada (o) de serviços	40	4,0	5	0,4	45	1,9
Empregada (o) de serviços	50	5,0	15	1,1	65	2,8
Gerente/empresário comercial	21	2,1	18	1,4	39	1,7
Marinheiro	0	0,0	17	1,3	17	1,7
Militar	0	0,0	3	0,2	3	0,1
Motorista	0	0,0	30	2,3	30	1,3
Operário	24	2,4	92	7,0	116	5,0
Professor	10	1,0	8	0,6	18	0,8
Quadros / liberais	20	2,0	31	2,4	51	2,2
Segurança	5	0,5	19	1,5	24	1,0
Técnico de serviços	20	2,0	17	1,3	37	1,6
Técnico industrial	1	0,1	32	2,5	33	1,4
Vendedor	26	2,6	4	0,3	30	1,3
Várias	0	0,0	2	0,2	2	0,1
Total de respostas	1005	100	1305	100	2310	100
NR no total	35	3,4	37	2,8	72	3,0
Total de activos e trabalhadores-estudantes	1040	-	1342	-	2382	-

Fonte: Embaixada de Cabo Verde em Lisboa, 1998.

ANEXO F



Mestrado em Sociologia e Planeamento

Ano lectivo 2009/2010

GUIÃO DE ENTREVISTA EXPLORATÓRIA

(Entrevista dirigida a um empreendedor conhecedor da realidade empresarial dos imigrantes cabo-verdianos em Lisboa)

1. Saudação/ Apresentação

- a. Auto-apresentação do entrevistador e do entrevistado
- b. Apresentação dos objectivos da entrevista
- c. Breve explicação sobre o tema e a importância deste trabalho
- d. Negociação da entrevista

2. Questões a colocar:

- a. Existe uma vocação para o desenvolvimento de actividades empresariais no seio dos imigrantes cabo-verdianos em Portugal?
- b. Conhece cabo-verdianos com empresas constituídas em Lisboa? Quem são eles? Quais as suas actividades preferenciais? Onde é que se pode encontrá-los? Em que zona ou concelho?
- c. Conhece alguns casos bem sucedidos?
- d. Em que sectores de actividades se verifica maior número de casos bem sucedidos?
- e. Na sua opinião, quais as razões que levam os imigrantes cabo-verdianos a terem iniciativas empresariais?
- f. Recebem algum apoio por parte do governo português? Se sim, em que consiste?

- g. Como é que os empresários cabo-verdianos se organizam para defender os seus interesses?
- h. Mantêm alguma relação com outros empresários, nomeadamente, portugueses, brasileiros, ucranianos, entre outros? Em que consiste esta relação?
- i. As vossas actividades empresariais cingem apenas a região de Lisboa ou abrangem a outros distritos ou países, nomeadamente Cabo Verde?
- j. Qual a vossa relação com Cabo Verde no campo empresarial?
- k. Como tem sido a vossa contribuição na promoção do empreendedorismo em Cabo Verde e no seio da comunidade cabo-verdiana em Portugal?

3. Agradecimentos

ANEXO G



Mestrado em Sociologia e Planeamento

Ano lectivo 2009/2010

GUIÃO DE ENTREVISTA

(Entrevista dirigida aos empreendedores de origem cabo-verdiana bem sucedidos no mundo empresarial português, residentes na Área Metropolitana de Lisboa)

4. Saudação/ Apresentação

- e. Auto-apresentação do entrevistador e do entrevistado
- f. Apresentação dos objectivos da entrevista
- g. Breve explicação sobre o tema e a importância deste trabalho
- h. Negociação da entrevista

5. Identificação do entrevistado:

- l. Idade
- m. Naturalidade/ nacionalidade
- n. Nível de escolaridade/ formação
- o. Profissão e anos de experiência na profissão
- p. Área de negócio
- q. Local de residência
- r. Sede/local de negócio

6. Percurso migratório:

- a) Já teve alguma outra experiência migratória antes da sua vinda para Portugal? Se sim, para onde?
- b) Quando é que chegou a Portugal pela primeira vez?
- c) Quais as razões que motivaram a sua vinda para este país?
- d) Pode me explicar como é que se processou esta vinda?

7. Situação laboral antes da constituição do negócio próprio

- a) Chegou a exercer alguma actividade profissional em Cabo Verde? Se sim, que actividade (s)?
- b) Que actividade profissional exercia em Portugal antes do exercício da actividade por conta própria?
- c) Qual era o seu grau de satisfação em relação a essa (s) actividade (s)?

8. Exercício de actividade por conta própria em Portugal

- a) Há quanto tempo tenha constituído o seu negócio?
- b) Por que motivo decidiu arriscar na criação do seu próprio negócio?
- c) Porque este e não outro negócio?
- d) Porque neste e não outro local?
- e) Como conseguiu criar o seu próprio negócio?
- f) Quem são os seus principais clientes?
- g) Quem são os seus principais concorrentes?
- h) Como explica o sucesso do seu negócio?
- i) Na sua opinião quais as condições necessárias para ser um empresário de sucesso em Portugal?
- j) Sente-se satisfeito com a actividade que desenvolve?

9. Autonomia e visão sobre a actividade que desenvolve

- a) Prefere a segurança de um trabalho por conta de outrem onde é bem remunerado ou acha que é melhor ter um negócio e ser dono do seu próprio emprego?
- b) Como vê a actividade que desenvolve? É para si uma estratégia de sobrevivência material temporária ou é algo com futuro e oportunidades no mercado?
- c) Considera-se um empresário de sucesso? Sim ou não. Porquê?

10. Integração na sociedade portuguesa

- a) Quais as principais dificuldades de um cabo-verdiano empresário em Portugal?
- b) Como é que se organizam para defenderem os vossos interesses?
- c) Faz parte de algum grupo ou associação de carácter, político, cultural ou religiosa?

- d) Como vê a sua relação no dia-a-dia com a sociedade portuguesa?

11. Políticas e incentivos ao empreendedorismo

- a) Sente que há alguma política de incentivo às pessoas que desejam criar um negócio próprio?
- b) Na sua opinião, que medidas devem ser adoptadas para fomentar o empreendedorismo no seio da comunidade cabo-verdiana radicada em Portugal?

12. Perspectivas em relação ao futuro

- a) Peça-lhe que me fale um pouco sobre o seu projecto futuro (regressar a Cabo Verde, viver mais tempo em Portugal, permanecer definitivamente em Portugal, viajar para outro país, ampliar o negócio, deslocar para uma outra zona, etc.).

13. Agradecimentos