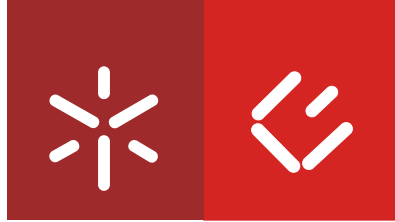




Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Clarice Mattos Freitas dos Santos

**Um Estudo sobre Empreendedorismo
de Imigrantes Brasileiros em Portugal**



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Clarice Mattos Freitas dos Santos

**Um Estudo sobre Empreendedorismo
de Imigrantes Brasileiros em Portugal**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Estudos de Gestão

Trabalho efetuado sob a orientação do
Professor Doutor Vasco Eiriz

julho de 2020

Direitos de Autor e Condições de Utilização do Trabalho por Terceiros

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição-NãoComercial-SemDerivações

CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Agradecimentos

Depois de um longo tempo sem estar em uma sala de aula, assumi o desafio de concluir mais uma etapa da vida acadêmica em um país que não o meu nativo, mas escolhido pelo meu coração. Foram momentos de muito esforços, alegrias, tristezas, medos, angústia, mais acima de tudo de muita felicidade e orgulho por mais um desafio cumprido.

Agradeço primeiramente ao meu orientado Vasco Eriz, que teve toda a paciência e dedicação a todas as minhas dúvidas e inexperiência em uma dissertação de Mestrado, mostrando todo tempo a importância de se orientar uma dissertação.

Agradeço aos meus amigos que fiz durante o Mestrado, principalmente: Cláudia, Carolina, Stefan, Andressa, Ricardo, Adisley, Liliane e Miguel que estiveram juntos em toda empreitada. Levo vocês no coração.

Agradecimento especial a minha mãe e meus filhos por todo entendimento na minha ausência e toda positividade atribuída e ao Bruno Marques por todas as vezes que debateu o tema comigo, me fazendo refletir cada vez mais.

E finalmente por todos os amigos e familiares que diretamente ou indiretamente contribuíram para chegar até aqui.

Declaração de Integridade

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

Resumo

Título: Um Estudo sobre o Empreendedorismo de Imigrantes Brasileiros em Portugal

Este estudo é dedicado aos empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal, comunidade esta que vem se tornando, cada vez mais, expressiva e importante no contexto migratório português. Por se tratar de um grupo representativo devido sua força empresarial, o problema central desta pesquisa foi identificar as principais características empreendedoras adotadas por esta comunidade, apresentando as particularidades inerentes ao empreendedorismo imigrante desta etnia.

O questionário foi o instrumento utilizado para a recolha dos dados, que embasaram toda a análise desta comunidade. Com isso é realizado a caracterização da amostra estudada (187 indivíduos) entendendo o seu perfil, categorizamos os tipos de empreendedores imigrantes existentes na comunidade brasileira, reconhecendo seus comportamentos estratégicos, conhecemos algumas barreiras de entrada no mercado enfrentadas, relacionamos os motivos que levam o imigrante brasileiro a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal e analisamos os setores de mercado do negócio empreendedor e conseqüentemente o desenvolvimento de redes de apoio sociais que se estabelecem decorrente destes setores, principalmente no que diz respeito aos clientes.

Os resultados mostram uma grande influência do nível educacional no ato do empreendedorismo brasileiro em Portugal, sendo muitas vezes preponderante na habilidade para empreender, bem como nos recursos financeiros iniciais para o negócio, nos setores de mercado escolhidos e conseqüentemente nas barreiras de entrada no mercado enfrentadas. Além disso, concluímos que o surgimento de uma oportunidade empresarial, a atividade empreendedora ser mais lucrativa do que adentrar no mercado português e a realização profissional e independência destacam-se como os principais motivos apresentados pela comunidade brasileira em Portugal para se submeter ao risco do empreendedorismo imigrante.

Palavras-Chaves: empreendedorismo, empreendedorismo imigrante, estratégias empresarias.

Abstract

Title: A Study on the Entrepreneurship of Brazilian Immigrants in Portugal

This study is dedicated to Brazilian immigrant entrepreneurs in Portugal, a community that is becoming increasingly expressive and important in the portuguese migratory context. As it is a representative group due to its entrepreneurial strength, the central problem of this research was to identify the main entrepreneurial characteristics adopted by this community, presenting the particularities inherent to immigrant entrepreneurship of this ethnic group.

The questionnaire was the instrument used to collect the data, which supported the entire analysis of this community. This characterizes the studied sample (187 individuals), understanding their profile, categorizing the types of immigrant entrepreneurs existing in the Brazilian community, recognizing their strategic behaviors, we know some barriers to entry in the market, we list the reasons that lead the immigrant Brazilian to start an entrepreneurial activity in Portugal and we analyze the market sectors of the entrepreneurial business and consequently the development of social support networks that are established as a result of these sectors, mainly with regard to customers.

The results show a great influence of the educational level in the act of Brazilian entrepreneurship in Portugal, being often preponderant in the ability to undertake, as well as in the initial financial resources for the business, in the chosen market sectors and consequently in the barriers of entry in the market faced . In addition, we conclude that the emergence of a business opportunity, the entrepreneurial activity being more profitable than entering the portuguese market and professional achievement and independence stand out as the main reasons presented by the Brazilian community in Portugal to submit to the risk of entrepreneurship immigrant.

Keywords: entrepreneurship, immigrant entrepreneurship, business strategies

Índice

Direitos de Autor e Condições de Utilização do Trabalho por Terceiros	ii
Agradecimentos	iii
Declaração de Integridade	iv
Resumo	v
Abstract	vi
1. Introdução	1
1.1. Nota Introdutória	1
1.2. Apresentação e Relevância do Tema	1
1.3. Objetivos e Metodologia da Investigação.....	3
1.4. Estrutura da Dissertação.....	4
1.5. Síntese e Conclusão	5
2. Revisão da Literatura.....	6
2.1. Introdução.....	6
2.2. Conceitos e Tipos de Empreendedores Imigrantes.....	6
2.3. Estratégias Empresariais do Empreendedor Imigrante	11
2.4. Barreiras de Entrada no Mercado Empreendedor Imigrante.....	16
2.5. Motivos para o Imigrante Empreender.....	20
2.6. Setores de Mercado e Redes Sociais dos Empreendedores Imigrantes.....	24
2.7. Síntese e Conclusão	29
3. Contexto do Estudo, Método e Dados	30
3.1. Introdução.....	30
3.2. Contextualização da Imigração e do Empreendedorismo em Portugal	30
3.3. Legalização de Residência em Portugal para Estrangeiros	36
3.4. Problema de Investigação e Objetivos	37
3.5. Método e Recolha de Dados	39
3.6. Desenho do Questionário e Tratamento de Dados	41
3.7. Caracterização da População e Seleção da Amostra	48
3.8. Síntese e Conclusão	49
4. Apresentação e Discussão dos Resultados.....	50

4.1.	Introdução.....	50
4.2.	Caracterização da Amostra.....	50
4.3.	Tipos de Empreendedores.....	57
4.4.	Habilidades para Empreender.....	60
4.5.	Barreiras de Entrada.....	63
4.6.	Motivos para empreender.....	67
4.7.	Setores de Mercado.....	70
4.8.	Clientes como Redes Sociais.....	72
4.9.	Síntese e Conclusão.....	73
5.	Correlação dos Dados Obtidos.....	75
5.1.	Introdução.....	75
5.2.	Correlação da Variável “Habilitação Académica”.....	75
5.3.	Correlação da Variável “Ramo da Atividade Empreendedora”.....	85
5.4.	Síntese e Conclusão.....	89
6	Conclusão.....	90
6.1	Introdução.....	90
6.2	Principais Conclusões.....	90
6.3	Limitações e Propostas de Investigações Futuras.....	94
6.4	Contributo do Estudo.....	96
	Apêndice I – Questionário.....	97
	Apêndice II – Lista dos Grupos de Facebook enviados ao Inquiridos.....	105
	Apêndice III – Agrupamento dos Inquiridos da Questão 3 da Opção “Outro”.....	109
	Apêndice IV – Agrupamento dos Inquiridos da Questão 14 da Opção “Outro”.....	110
	Apêndice V – Tabelas relacionadas a secção: Habilidade para empreender x Habilitação Académica 112	
	Apêndice VI – Tabelas relacionadas a secção: Recursos Financeiros x Habilitação Académica ...	114
	Apêndice VII – Tabelas relacionadas a secção: Barreiras de Entrada no Mercado x Habilitação Académica.....	115
	Apêndice VIII – Tabelas relacionadas a secção: Motivos para empreender x Habilitação Académica 117	
	Apêndice IX – Tabelas relacionadas a secção: Setores x Habilitação Académica.....	119

Apêndice X – Tabelas relacionadas a secção: Correlação da Variável “Ramo da atividade Empreendedora”	121
Referência Bibliográfica	130

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Resumo dos Conceitos de Empreendedor.....	7
Tabela 2 - Barreiras de Entrada no Mercado Empreendedor.....	19
Tabela 3 - Motivos do Imigrante Empreender.....	24
Tabela 4 - Setores de Mercado de acordo com a Nacionalidade.....	26
Tabela 5 - População Estrangeira Residente e População Brasileira Residente em Portugal em 2018	35
Tabela 6 - Objetivos Específicos, Respetivas Variáveis e Fundamentação Teórica.....	39
Tabela 7 - Algumas características da Metodologia Quantitativa e a Metodologia Qualitativa.....	40
Tabela 8 – Relação dos Objetivos Específicos e Perguntas do Questionário.....	46
Tabela 9 - Distribuição dos Inquiridos por Regiões do Brasil.....	53
Tabela 10 - Distribuição dos Inquiridos por Regiões de Portugal.....	54
Tabela 11– Relação da atividade empreendedora imigrante com o Brasil: média, moda e desvio padrão.....	58
Tabela 12 – Relação da atividade empreendedora com o Brasil: Índice de Discordância e Concordância.....	59
Tabela 13 - Relação da atividade empreendedora imigrante com a habilidade de empreender: média, moda e desvio padrão.....	61
Tabela 14 - Relação da atividade empreendedora com a habilidade de empreender: índice de Discordância e Concordância.....	62
Tabela 15 – Relação da atividade empreendedora com os recursos financeiros utilizados: frequência (n) e percentagem (%).....	64
Tabela 16 - Relação da atividade empreendedora imigrante com outros recursos necessários: média, moda e desvio padrão.....	65
Tabela 17 – Relação da atividade empreendedora imigrante com outros recursos necessários: índice de Discordância e Concordância.....	66
Tabela 18 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os motivos para empreender: média, moda e desvio padrão.....	68
Tabela 19 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os motivos para empreender: índice de Discordância e Concordância.....	69
Tabela 20 – Relação da atividade empreendedora imigrante com os setores de mercado: média, moda e desvio padrão.....	70

Tabela 21 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os setores de mercado: índice de Discordância e Concordância.....	71
Tabela 22 - Relação da atividade empreendedora imigrante com redes sociais: média, moda e desvio padrão	72
Tabela 23 - Relação da atividade empreendedora imigrante com redes sociais: índice de Discordância e Concordância	73
Tabela 24 - Média e Desvio Padrão: Q2_Habilidade x Habilitação Académica	76
Tabela 25 - Médias das variáveis da Questão 2: Habilidade para empreender x Habilidades Académicas.....	77
Tabela 26 - Tabela Cruzada: Recursos Financeiros x Habilitação Académica	79
Tabela 27 - Média e Desvio Padrão: Q4_Barreiras x Habilitação Académica	80
Tabela 28 - Médias das variáveis da Questão 4: Barreiras de Mercado x Habilitação Académica ..	81
Tabela 29 - Média e Desvio Padrão: Q5_Motivos x Habilitação Académica.....	82
Tabela 30 - Médias das variáveis da Questão 5: Motivos x Habilidade Académica	83
Tabela 31 – Média e Desvio Padrão: Q6_Setores x Habilitação Académica.....	84
Tabela 32 – Médias das variáveis da Questão 6: Setores x Habilidade Académica	85
Tabela 33 – Média e Desvio Padrão: Q4_Barreiras x Ramo da atividade empreendedora.....	87
Tabela 34 – Médias das variáveis da Questão 4: Barreiras de Mercado x Ramo da atividade empreendedora.....	88

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Nacionalidades mais representativas em Portugal em 2018	33
Gráfico 2 - População Brasileira Residente em Portugal com Autorização de Residência	33
Gráfico 3 – Distribuição dos Inquiridos por Género.....	50
Gráfico 4 – Distribuição dos Inquiridos por Idade	51
Gráfico 5 – Distribuição dos Inquiridos por Habilitação Académica	52
Gráfico 6 – Distribuição dos Inquiridos por Tempo (Anos) de Residência em Portugal	52
Gráfico 7 – Distribuição dos Inquiridos por Ramos de Atividade Empreendedora	56
Gráfico 8 – Distribuição dos Inquiridos com Visto de Investidos (D2)	56
Gráfico 9 – Distribuição dos Inquiridos por Tempo da Atividade Empreendedora	57

Índice de Figuras

Figura 1 - Estratégias Empresariais de Imigrantes	15
Figura 2 – Distribuição dos Inquiridos pelos Estados do Brasil	53
Figura 3 – Distribuição dos Inquiridos pelos Distritos em Portugal	55

1. Introdução

1.1. Nota Introdutória

O objetivo deste capítulo é apresentar o tema em questão, mostrando a relevância do assunto e o contributo académico e social que esta pesquisa pode colaborar. Além disso, apresentamos a definição do problema de investigação e os objetivos específicos decorrentes. Em sequência demonstramos como será organizado esse trabalho com o intuito de clarificar o entendimento de como foi o processo produtivo desta dissertação.

1.2. Apresentação e Relevância do Tema

O empreendedorismo de imigrantes é um tema de vasto estudo pela comunidade académica, pois além de ser uma área muito rica, onde se pode tirar informações e conclusões de grande valia em âmbito académico, muitas vezes com contributo governamental, é um campo de pesquisa em constante mudança e evolução, pois depende de vários cenários e contextos. Segundo Glinka (2018) um campo de pesquisa se justifica quando existem questões a serem respondidas em que as teorias gerais e os conceitos existentes não se aplicam satisfatoriamente, então é definida uma área de investigação que tem por objetivo responder estas questões de pesquisa específica. Por se tratar de um tema em que os dados devem estar em constante atualização e muitas questões ainda estão por ser respondidas, onde existem cenários específicos que dependem de muitas variáveis, ainda é um campo com larga opções de investigação e estudo.

Além disso, existem poucos estudos realizados sobre empreendedorismo de imigrantes no contexto português principalmente no âmbito da economia e da gestão. Os estudos mais comuns existentes são das áreas de sociologia e antropologia, onde as pesquisas relativas a ciências administrativas são mais recentes (Chrysostome, 2010). O aumento do movimento migratório não só chamou atenção dos governantes, mas também de estudiosos de diferentes disciplinas, onde questões sobre incorporação social do imigrante concentra-se nos estudos dos sociólogos e a compreensão das consequências pecuniárias e desenvolvimento da imigração tem maior atenção nos economistas e administradores (Dheer & Lenartowicz, 2018). De acordo com Glinka (2018), com o crescente interesse entre os pesquisadores das áreas de ciências administrativas e economia é necessário tratar o estudo do fenómeno com uma abordagem multidisciplinar, onde se usufrui dos achados dos sociólogos e antropologista e se cria um aprofundamento, explorando este fenómeno que ainda precisa ser completamente analisado. A área mais comum com maior tendência em alcançar todos estes conceitos é o da gestão.

Também, o empreendedorismo imigrante, trata-se de um objeto específico e que deve ser discutido e analisado separadamente de outras áreas do empreendedorismo. De acordo com Glinka (2018) existem três questões que evidenciam esta afirmação. Primeiro, o papel do empreendedorismo imigrante tem um contributo na economia que vai além das definições do empreendedorismo geral. Segundo, quando tratamos este fenómeno de uma maneira muito global, o empreendedorismo imigrante tende a ser muito similar a empreendedorismo geral. Contudo, este processo é específico e possui uma complexidade por ocorrer em um contexto completamente diferente do habitual, o que faz acreditar ser de maior dificuldade, pois as condições económicas, sociais e institucionais do país de acolhimento são combinadas com o conhecimentos, regras, costumes e normas de condutas importadas do país nativo. Terceiro lugar, a cultura enraizada dos imigrantes como: crenças, valores, simbologias, normas e condutas, trazem um conflito quando confrontado com o país de acolhimento. Isto requer adaptação e desenvolvimento de algumas habilidades para conviver neste meio intercultural (Glinka, 2018).

No entanto, os estudos existentes com ênfase no empreendedorismo de imigrantes tratam esta população a margem de uma estrutura empresarial imigrante. Porém o que vemos é que estas comunidades, muitas vezes, revitalizam locais abandonados com empreendimentos, gerando crescimento de novos setores de atividades, definindo técnicas de marketing e formando redes com outros empresários imigrantes em sociedades de acolhimento (Oliveira, 2004a). Segundo a mesma autora (Oliveira, 2004a) esta configuração tem sido de grande importância na identidade de alguns espaços urbanos, que muitas vezes eram associados a degradação física e económica e exclusão social. Estes grupos por estarem em minoria tendem a se organizar, se concentrar em ocupações e empreender (Kerr & Mandorff, 2015). Com isso, desenvolvem empreendimentos que tem sido fator de mobilidade social. Como esta população precisa sobreviver, e contornar a situação do desemprego, acabam criando oportunidades para si próprios.

Estas iniciativas, têm sido abordadas em estudos de investigação científica, porém em mais larga escala nos Estados Unidos, e mais recentemente nos países europeus (Oliveira, 2004a). Nos últimos anos tem crescido o número de empreendedores nos países da União Europeia, e muitos estudos apontam que as atividades desenvolvidas por imigrantes têm contributo elevado no crescimento da Europa (Oliveira, 2004a).

Segundo Lofstrom & Wang (2009) o empreendedorismo é frequentemente um caminho para um crescimento económico, servindo como ferramenta para diminuir a pobreza. Criação de programas governamentais e políticas destinadas a promover o empreendedorismo, como compensações e empréstimos, mostra uma preocupação do governo com os trabalhadores por conta própria. Lofstrom

et al. (2009) indica que em Portugal, os imigrantes apresentam taxas empreendedoras superiores os nativos, desempenhando um papel de importância na sociedade e na economia portuguesa, o que torna o estudo deste fenómeno e os processos que lhe envolvem tão significativa. Segundo Lofstrom et al. (2009) em Portugal o quadro político e legal sobre imigrante tem evoluído ao longo dos anos, o que torna o país particularmente interessante para estudar este tema. Com isso, provoca compreender os motivos que encorajam os imigrantes a enfrentarem os percalços na estrutura social e económica do país de acolhimento, onde vemos uma tendência ao imigrante para o empreendedorismo, pois além do imigrante, por si só, ter a propulsão para arriscar, é alguém que possui resiliência, pois sabe dos obstáculos que vai enfrentar, e mesmo assim não desiste do seu projeto empreendedor (Oliveira, 2019).

O empreendedorismo imigrante se faz necessário, pois atua como uma ferramenta de integração, além dos benefícios que traz para a sociedade acolhedora. Se bem-sucedido, o empresário imigrante gera empregos, diminuindo o desemprego tanto do imigrante, como do trabalhador nativo e ainda fomenta o crescimento da economia, gerando e disseminando a produção de ideias inovadoras (Oliveira, 2019). Com isso, é de fato relevante se ter um estudo mais aprofundado no âmbito português, caracterizando e entendendo o papel da comunidade imigrante, em particular a de origem brasileira, etnia que será objeto deste estudo. Contemplamos um crescimento significativo do movimento migratório em relação ao Brasil para Portugal, tornando a sociedade brasileira expressiva no tamanho da sua comunidade entre os imigrantes em Portugal. Assim, se justifica configuração desta linha de pesquisa que terá caráter exploratório neste grupo, o que trará contribuições importantes para o conhecimento destes indivíduos que fazem a diferença.

1.3. Objetivos e Metodologia da Investigação

Com intuito de guiar todo o sistema de investigação se faz necessário criar objetivos específicos, a fim de delimitar todo o processo de pesquisa e análise da dissertação. Objetivos estes que tem como finalidade servir como um guião e orientar todo o procedimento que se dará para responder a problemática do tema estudado.

Com isso se faz necessário descrever o que se quer apresentar com estudo elaborado. Assim foi redigido a seguinte interrogação: *Que características empreendedoras são encontradas na comunidade brasileira imigrante empreendedora em Portugal?*, pergunta esta que restringirá todo o processo de pesquisa realizada.

Através desta pergunta, foram definidos cinco objetivos que circundará durante todo o processo de leitura desta dissertação e orientará as conclusões que se quer chegar com este estudo. Os objetivos específicos são:

1. Efetuar a caracterização da amostra a ser estudada, entendendo seu perfil.
2. Categorizar os tipos de empreendedor imigrante existentes na comunidade empreendedora brasileira, identificando seus comportamentos estratégicos.
3. Conhecer algumas das barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal.
4. Relacionar os motivos que levam o imigrante brasileiro a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal.
5. Analisar os setores de mercado no negócio empreendedor e conseqüentemente o desenvolvimento de redes de apoio sociais que se estabelecem decorrente destes setores.

A partir destes objetivos foi definido um inquérito, que foi escolhido pela facilidade de conseguir chegar a uma diversidade maior de inquiridos e por se tratar do método quantitativo mais adequado a esta pesquisa, da onde recolhemos dados que serviram de base para utilização de métodos estatísticos que nos ajudaram a extrair informações a cerca da comunidade brasileira imigrante em Portugal. Estes dados foram tratados no programa SPSS (Statistical Package for Social Science) e na ferramenta Excel, onde conseguimos analisar os dados e alcançarmos a respostas dos objetivos traçados.

1.4. Estrutura da Dissertação

Esta dissertação foi configurada com intuito de organizar de forma objetiva todos os principais pontos que circundam o empreendedorismo imigrante. Com isso foi definido seis capítulos de forma a agregar temas comuns e compor um método estruturado de leitura.

Assim no capítulo 1 temos a introdução deste estudo onde apresentamos o tema da dissertação, mostrando a sua relevância e contributo. Também traçamos os objetivos específicos que queremos alcançar com esta pesquisa de acordo com o problema de investigação. Além disso, foi introduzido de forma inicial a metodologia utilizada.

No capítulo 2 temos toda a revisão de literatura sobre o tema, onde damos ênfase há certos tópicos que avaliamos ser mais pertinentes aos objetivos deste estudo, como: conceitos e tipos de empreendedores imigrantes, estratégias empresariais do empreendedor imigrante, barreiras de entrada no mercado empreendedor imigrante, motivos para o imigrante empreender e setores de mercado e redes sociais dos empreendedores imigrantes.

No capítulo 3 discursamos a respeito de todo o contexto do estudo, os métodos e dados utilizados. Com isso foi dividido da seguinte maneira: contextualização da imigração e do empreendedorismo em Portugal, legalização de residência em Portugal para estrangeiros, problema de investigação e objetivos, método e recolha de dados, desenho do questionário e tratamento de dados e caracterização da população e seleção da amostra.

No capítulo 4 foi apresentado e discutido os resultados que alcançamos com a amostra adquirida. Com os dados obtidos foi realizada a caracterização da amostra e resumido de forma objetiva as descrições estatísticas dos seguintes tópicos: tipos de empreendedores, habilidades para empreender, barreiras de entrada, motivos para empreender, setores de mercado e clientes como redes sociais.

Em sequência foi confeccionado o capítulo 5, onde se correlaciona as variáveis, assim temos alguns desfechos a respeito da habilidade para empreender, recursos financeiros, barreiras de entrada, motivos para empreender e setores de mercado.

No último capítulo, capítulo 6 e não mais importante, apresentaremos as principais conclusões, as limitações e dicas de pesquisas futuras e o contributo com este estudo.

1.5. Síntese e Conclusão

Neste capítulo foi apresentado toda a parte introdutória que apresenta e confirma a relevância deste estudo, depois é descrito a problemática desta pesquisa e seus objetivos específicos e por último é mostrado de forma estruturada toda organização deste trabalho.

2. Revisão da Literatura

2.1. Introdução

Segundo Coutinho (2011) uma das principais características da investigação é gerar informações para que se possa compreender melhor um determinado fenómeno, e isto implica, necessariamente, verificar toda a literatura anteriormente escrita sobre este fenómeno. Com isso deve-se procurar documentos que se relacionem com tema em estudo. Assim se consegue passar credibilidade. Contudo, a revisão da literatura se faz necessária para que elucidemos os conceitos chaves desta dissertação, diligenciando definições de alguns elementos que serão expostos, a fim de que façamos um nivelamento nos conhecimentos sobre o assunto e a partir daí delimitarmos conceções acerca do objetivo desta dissertação. Com o intuito de criar uma profundidade maior sobre o fundamento que iremos explorar nesta pesquisa, se faz necessário um embasamento teórico, realizado através de pesquisas em fontes literárias.

Neste capítulo, exploraremos os principais conceitos sobre empreendedorismo, especificamente o empreendedorismo imigrante, onde serão denominados o seu perfil, bem como suas estratégias empresariais, também será apresentado as barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante, tal como os motivos que os levam a empreender, os setores de mercado mais atrativos para comunidade imigrante e as redes de apoio que são formadas em decorrência deste processo. Todo o embasamento teórico será relacionado com os objetivos específicos que queremos alcançar com esta investigação dando suporte no desenvolvimento desta dissertação e auxiliando na construção das respostas que iremos obter com nosso problema de investigação.

2.2. Conceitos e Tipos de Empreendedores Imigrantes

A palavra empreendedor, é originada do francês *entrepreneur* que é alguém que assume risco e tem soluções inovadoras, este ainda com poder criativo de inovar na utilização de recursos. O empreendedorismo é baseado em ações de um indivíduo de acordo com o contexto que está inserido, que decorre dos recursos, como determinantes da posição social (Drori, Honig, & Wright, 2009). De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor [GEM]¹ (2013), em Portugal os empreendedores aspiram introduzir novos produtos e novos processos, ainda que com ambições de atingir o mercado externo e desenvolver um gerenciamento do seu negócio com capitais externos, entre outros. Ainda devemos levar

¹ GEM é um projeto de estudo anual sobre empreendedorismo em termos mundiais. O GEM Portugal 2013 reuniu vários especialistas em empreendedorismo em Portugal como: Sociedade Portuguesa de Inovação, Instituto Universitário de Lisboa, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação e Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento.

em consideração a discussão que Light e Rosenstein (1995) abordam onde existe a inovação 'original' e a por 'imitação', ambas com estratégias focadas no mercado de trabalho.

Segundo Oliveira (2008) estes conceitos sobre empreendedorismo e empreendedor ainda estão em construção, pois se relacionam com as opções dos pesquisadores dentro do seu processo investigatório, porém podemos resumir o empreendedorismo pela identificação de oportunidades e como consequência a criação de uma atividade econômica. Na tabela 1 podemos verificar um resumo dos conceitos do empreendedor.

Tabela 1 - Resumo dos Conceitos de Empreendedor

Ano	Autor	Conceito
1995	Light e Rosentein	Indivíduo que comete ações onde existam inovação original ou por imitação, ambas voltadas para o mercado de trabalho.
2008	Oliveira	Indivíduo que procura oportunidades e como consequência a criação de uma atividade econômica
2009	Drori, Honing & Wright	Indivíduo que de acordo com o contexto que está inserido, comete ações, que decorre dos recursos, como determinante da posição social.
2013	GEM	Indivíduos que aspiram introduzir novos produtos e novos processos, ainda com ambições de atingir o mercado externo e desenvolver um gerenciamento do seu negócio com capitais externos, entre outros.

Fonte: Autor

O empreendedorismo imigrante possui as suas particularidades, onde é referido como um indivíduo que vem de outro país e que opta por empreender um negócio como fonte de sobrevivência no país de acolhimento (Chrysostome, 2010). Atualmente temos uma abordagem diferenciada sobre este conceito, onde os empresários imigrantes iniciam suas atividades empreendedoras por sentir necessidade de explorar oportunidades de negócios e como fonte de ganhar dinheiro (Chrysostome, 2010). O empreendedor imigrante geralmente passa por um processo de identificação, criação e exploração das oportunidades para iniciar seus empreendimentos no país de acolhimento (Dheer, 2018). Segundo Glinka (2018), no caso do empreendedor imigrante existem algumas características específicas, como:

- A transferência de competências exclusivas ao país de acolhimento;
- A revitalização das comunidades próximas devido o “espírito empreendedor”;
- O desenvolvimento de setores específicos, bem como o desenvolvimento de áreas menos atraentes no país de acolhimento;
- A transferência econômica entre o país de acolhimento e o país de origem do imigrante;
- O impacto gerado pelo empreendimento no país de acolhimento e no país de origem;

Este último ainda muito observado nos empreendedores imigrantes, independente do nível econômico de cada país (país de origem e país de acolhimento), desempenhando um papel de extrema importância na geração de empregos para o segmento étnico da população, com propensão de serem mais autônomos do que os próprios nativos que possuem semelhante habilidade, refletindo assim nas taxas de empregos por conta própria dos imigrantes serem maiores que dos nativos (Baycan & Nijkamp, 2009).

No contexto deste estudo iremos definir o empreendedor como o indivíduo que empreende criando um trabalho próprio para ele mesmo ou para outros indivíduos, que podem ser de sua comunidade ou não. Esta atividade empreendedora é criada através de um processo criativo e dinâmico, que enfrentam dificuldades e restrições próprias do empreendedorismo imigrante (Oliveira, 2019). Também levaremos em consideração a definição de Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico [OECD]² sobre empreendedores imigrantes que são aqueles nascidos no exterior e que no país de acolhimento buscam com seus negócios gerar valor através da criação ou expansão da atividade econômica, identificando novos produtos, processos ou mercados (Desiderio & Mestres-Domènech, 2011). Em resumo, iremos abranger todo indivíduo empreendedor, os proprietários de empresas ou trabalhadores independentes, e o negócio atribuído a este indivíduo pode ser encontrado tanto no mercado físico, como no online ou em sua própria moradia.

Além de entendermos as características de um empreendedor imigrante e conceituá-lo, é preciso diferenciá-los em tipos e entender a particularidade inerente de cada comportamento. Em nosso processo de observação iremos considerar todo o tipo de empreendedor imigrante brasileiro, que se enquadraria em qualquer denominação que iremos detalhar, portanto, é importante que esclareçamos a especificidade de cada denominação para melhor compreensão da análise que será realizada.

Empreendedorismo Transnacional

De acordo com Drori et al. (2009) o empreendedorismo transnacional acontece quando indivíduos imigrantes mantêm algum tipo de ligação com o seu país de origem. Conforme este autor, este indivíduo procura buscar oportunidades de negócios em campos duais, ou seja, entre seu país de acolhimento e seu país de origem, para promover suas atividades empresariais. Drori et al. (2009) afirmam que o empresário transnacional é a pessoa que possui um contato regular com o estrangeiro e que viajou pelo menos duas vezes ao ano para o exterior com objetivo de fazer negócios. Este indivíduo deve possuir

² Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) é uma organização econômica intergovernamental, composta por 36 países com a intenção de desenvolver o progresso econômico e o comércio mundial

vínculos com seu país de origem e com a sociedade que agora está inserido, mantendo algum tipo de relação que possa apoiar seu empreendimento no país de acolhimento. O empreendedor transnacional é um indivíduo que consegue operar em dois mundos, o que lhe traz uma certa vantagem, pois ocupam duas áreas geográficas que fornecem e suportam o seu negócio, assim consegue estar em uma posição privilegiada para explorar as oportunidades, o que não conseguiria observar fora desta posição, que transcendem as dicotomias culturais, além disso, possui um conjunto de valores comportamentais pré-existentes, como: hábitos, habilidades e estilos que orientam suas ações estratégicas (Drori et al., 2009).

Segundo Terjesen e Elam (2009), alguns empresários de multinacionais encontram restrições de recursos para operar no exterior, e com isso, buscam intermediários para realizar tal atividade, o que sugere que muitos desses negócios são realizados inicialmente por “empresas transnacionais”. Estes indivíduos que desenvolvem este papel de “intermediário” são identificados como empreendedores imigrantes, desempenhando um papel de agentes, prestadores de serviço, ou até mesmo corretores.

Devemos ainda enfatizar o transnacionalismo moderno que tem o suporte dos avanços tecnológicos como fonte impulsionadora, incluindo e-mail, viagens a jato e de baixo custo, multiculturalismo e vistos de empreendedores. Atualmente, os empresários transnacionais são encontrados fora da comunidade étnica e funcionam como ponte entre as comunidades com distâncias geográficas, culturais e psicológicas. Assim vemos uma maturidade para o avanço deste tipo de empreendedorismo imigrante no mercado global, desempenhando um papel fundamental na geração de ideias e inovação em suas indústrias e suas comunidades (Terjesen et al., 2009).

Empreendedorismo Étnico

Conforme Halter (2007), desde os primeiros tempos os grupos de imigrantes, que estão incluídos em uma minoria racial e étnica, criam nichos, que por algumas razão, desempenham determinadas funções que beneficia um grupo étnico específico. O empreendedorismo étnico possui uma distinção por ter algum tipo de conexão com sua origem. Assim, os empresários étnicos são aquelas pessoas que estão conectados de alguma forma com as suas origens culturais e os negócios oriundos deste indivíduo acabam refletindo essa característica. Aliaga-Isla & Rialp (2013) afirmam que o empreendedor étnico relaciona suas estratégias de gestão, pessoal, clientela e produtos com suas tradições étnico culturais, estruturas morais étnicas e padrões étnicos de comportamento, lealdades étnicas ou mercados étnicos.

A geração do próprio emprego deve considerar características que são correlacionadas com etnias. Também devemos considerar habilidades e competências individuais muitas vezes inerente e relacionada a um grupo étnico, tal como suas experiências históricas e diferenças no status sociais e

legais (Kerr et al., 2015). A formação de empresas ligadas aos grupos étnicos contribui para constituição de enclaves étnicos, que preservam sua cultura, embora estejam localizados em outro país (Aliaga-Isla et al., 2013). Glinka (2018) comenta que o empreendedorismo étnico geralmente tem conexão entre pessoas que compartilham a mesma origem ou experiências provenientes da migração. Com isso, o mercado étnico tem início quando o empreendedor começa a fornecer bens e serviços a indivíduos de sua comunidade, para atender as necessidades deste grupo específico.

O empreendedorismo étnico é uma ferramenta poderosa economicamente, contribuindo para equilibrar o desemprego de alguns países e resolver desequilíbrios no mercado de trabalho (Baycan et al., 2009). Segundo Halter (2007), o empreendedorismo se mostra duradouro mesmo na economia pós-industrial, sobretudo o empreendedorismo étnico. Geralmente ocupa pequenos negócios, e com isso, possui um melhor entendimento dos proprietários, de maneira que características culturais distintas contribuem para o sucesso do empreendimento, tornando assim a etnia um fator da vida econômica. Observa-se este fenômeno no marketing dos produtos étnicos, na contratação dos compatriotas, no relacionamento com clientes coétnicos, no capital cultural oriundo desta estratégia.

A economia étnica gera recursos sociais e econômicos decorrente do empreendimento que permite aos filhos dos empreendedores étnicos alcançarem níveis de escolaridades mais elevados e muitas vezes optarem por obterem empregos liberais. Com isso, Aliaga-Isla et al. (2013) afirmam que o empreendedorismo étnico se trata de um fenômeno relevante para os imigrantes, especialmente os que acabam de chegar em seu país de acolhimento, onde existe a preservação de sua cultura. O valor do empreendedorismo étnico deve ser considerado em dimensões muito mais amplas do que somente o lucro advindo dele de prazo relativamente curto, mas sim com um efeito multiplicador que este tipo de empreendedorismo exerce (Halter, 2007).

Empreendedores Imigrantes por Necessidade e por Oportunidade

Chrysostome (2010) aborda em sua literatura dois tipos de empreendedores, o empreendedor imigrante por necessidade e o empreendedor imigrante por oportunidade. Os imigrantes empreendedores por necessidade correspondem aos indivíduos que optam por iniciar seu próprio negócio devido as dificuldades de se inserir no mercado de trabalho no país de acolhimento. A atividade empreendedora é uma maneira de sobreviver no país de acolhimento. O principal obstáculo deste tipo de empreendedor é a falta de capital, pois muitas vezes não possui acesso a financiamentos e precisa recorrer a sua comunidade étnica para ter o recurso inicial necessário para a realização de sua atividade. Porém, uma particularidade nos funcionários coétnicos são a flexibilidade sobre o seu pró labore e não esperam ser pagos como um funcionário convencional, com isso, fornecem seu trabalho em ajuda ao

empresário imigrante em prol de obter um status de trabalhador que lhe seria custoso conseguir no mercado de trabalho convencional. Em sua maioria, estes funcionários são membros da família do empresário imigrante (Chrysostome, 2010).

Já o empreendedor imigrante por oportunidade são aqueles indivíduos que enxergam uma oportunidade de negócio, e decidem por iniciar seu empreendimento. Muitas vezes, esta iniciativa está ligada à sua própria raiz cultural e o objetivo principal é ganhar mais dinheiro do que se fosse um trabalhador imigrante. Muitas vezes, buscam também, independência ou a realização de um sonho, pois para alguns empreendedores imigrantes empreender faz parte de sua cultura, onde se torna uma coisa normal procurar um negócio para iniciar no país de acolhimento (Chrysostome, 2010). Chrysostome (2010) também faz um levantamento onde a maioria dos empreendedores por oportunidades são do sexo masculino, o que pode ser explicado pelo papel deste gênero na sua cultura. Além disso, possui um perfil profissional que lhes possibilitam uma maior facilidade em financiamentos de capital inicial para seus empreendimentos com instituições financeiras do que o empreendedor por necessidade que recorre mais a sua rede étnica para este apoio financeiro (Chrysostome, 2010). Segundo o Instituto para Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal [IFDEP], as motivações internas do empreendedor por oportunidade está ligada á reflexo do empreendedor que procura independência e realização profissional, já o motivação externa está ligada ao empreendedor por necessidade que procura uma alternativa decorrente a falta de emprego prolongada (Marinha, Silva, Carret, Terrível, & Costa, 2015).

De acordo Ram, Jones, & Villares-Varela (2016), o avanço no conceito do empreendedorismo imigrante resultam em uma valorização ascendente das relações económicas e sociais em quais as atividades empreendedoras estão inseridas. Com isso o negócio empreendedor acaba tendo um destaque que é necessário para que tenha um contributo para o indivíduo imigrante empreendedor e para a sociedade de acolhimento.

2.3. Estratégias Empresariais do Empreendedor Imigrante

A visão que iremos abordar em nosso estudo sobre os empreendedores é em relação ao indivíduo e não a um grupo ou uma empresa pertencente, com isso precisamos entender o que faz um indivíduo ser mais propenso do que outros a submeter o risco do novo negócio. O empreendedor por característica deveria ser um indivíduo que goste de correr risco e principalmente de inovar, contudo deve-se considerar que o fato de deixar seu país e se estabelecer em outro já é uma evidência de risco (Chrysostome, 2010). O empreendedor com baixa aversão ao risco, tem menor probabilidade de sucesso, por limitar sua

exposição ao risco, também limita o aproveitamento em oportunidades de negócio que poderiam ser exploradas (Chrysostome, 2010). Existe um conjunto de comportamentos intrínsecos que indicam uma propensão para determinada conduta, e tais comportamentos são moldados pela localização e por hábitos, habilidades e estilos que orientam a uma ação estratégica definindo assim um perfil para o empreendedor imigrante (Drori et al., 2009). Segundo o estudo realizado pelo IFDEP existem competências comuns a todo empreendedor, como: identificar oportunidades, orientação para objetivos, resolução de problemas de forma criativa e inovadora, autoconfiança, assertividade, iniciativa, assunção de riscos calculados, uso de estratégia de influência e espírito empreendedor (Marinha et al., 2015). Estas competências moldam o comportamento do indivíduo empreendedor que faz suas ideias serem convertidas em rendimentos financeiros (Dheer, 2018).

O método de criação, seja de um novo bem, novo mercado, ou processo é de suma importância para o desenvolvimento empreendedor, por isso outro ponto que vale destaque, é o fato da criação de um novo negócio não ser necessariamente algo completamente novo, e sim com adaptações confeccionadas ao mercado que se queira atingir (Oliveira, 2006). A inovação no empreendedorismo pode ser verificada mesmo não identificando a criação de um novo produto, qualidade, matéria-prima, métodos e tecnologias de produção, mercado, formas económicas de organização do trabalho inovadoras, e sim na forma que são relacionados os recursos e oportunidades que são expostos na sociedade de acolhimento e na comunidade imigrante do indivíduo (Oliveira, 2019).

As estratégias empresariais empregadas por empreendedores imigrantes são delimitadas principalmente por recursos pessoais, pelas oportunidades étnicas e estruturais, que são definidas pelo contexto que serão expostos no país de acolhimento, em correspondência ao mercado de trabalho, ambiente político e institucional (Oliveira, 2006). É significativo compreender determinados recursos para atingir algumas estratégias empresarias definidas ao seu negócio, com isso aprofundaremos alguns deles.

Iniciaremos pelos recursos pessoais que de acordo com IFDEP, são definidos agrupando um conjunto de fatores como: qualificações, idade, composição do agregado familiar, experiência profissional, capital próprio ou de familiares, conhecimento da língua do país de acolhimento, experiência em processos migratórios e a situação legal em que se encontra no país de acolhimento (Marinha et al., 2015). A aquisição da habilidade é um dos fatores determinantes nos recursos pessoais. A habilidade para empreender é de tamanho valiosa que não pode ser transferida rapidamente de um empreendedor para outro. A interação social facilita o desenvolvimento desta competência, reduzindo o custo da aquisição da habilidade. Podemos adquirir informações de mercado e informações profissionais, em

uma reunião de família, amigos, ou até mesmo em uma cerimônia religiosa, somente com interação, e como consequência, complementar as nossas habilidades (Kerr et al., 2015). Conforme Lofstrom, Bates & Parker (2014) a habilidade também está relacionada à educação que foi proporcionada, pois uma educação avançada facilita a entrada do empreendedor imigrante. O nível de escolaridade tem importante papel no desempenho da organização iniciada por um empreendedor imigrante. A educação do empreendedor geralmente adquirida no país de origem, possui relação com a taxa de sobrevivência do empreendimento que é maior do que em comunidades étnicas que possuem baixo nível de escolaridade (Chrysostome, 2010). De acordo com Chrysostome (2010) a educação também tem analogia com o tipo de empreendedor imigrante que o indivíduo se enquadra. No caso de ser um empreendedor imigrante por oportunidade, em geral, tem um maior nível educacional. Além disso, possui diploma universitário no país acolhimento e proficiência na língua inglesa. Muitos deles imigram para o país de acolhimento no intuito de adquirir uma formação acadêmica ou profissional e conseqüentemente decidem abrir sua empresa com o propósito de aproveitar uma oportunidade de negócio (Chrysostome, 2010).

Outro recurso que contribui para sobrevivência do negócio empreendedor é a experiência de trabalho anterior do imigrante, onde por muitas vezes, desenvolvem suas habilidades gerenciais em seu país de origem antes de migrarem, e se o negócio foi bem sucedido, tende-se a reproduzir as práticas de sucesso dos empreendimentos anteriores (Chrysostome, 2010). Para Fairlie & Lofstrom (2013) a educação e também incluem a proficiência na língua, desempenham um papel de tal importância, que é considerado um dos principais determinantes do negócio, influenciando o seu sucesso ou fracasso, porém é levado em consideração o fato do ensino superior aumentar as oportunidades do indivíduo possuir um trabalho assalariado.

Lofstrom et al. (2014) também aborda a questão da riqueza do empreendedor, onde afirma que a relação entre as posses e a ação de empreender possui uma relação positiva, uma vez que os com maiores posses são menos expostos a restrições de empréstimos. Além disso, iniciam sua atividade empreendedora de forma gradual, trabalhando algumas horas por semana, onde intercalam geralmente com seu emprego assalariado, preservando os seus rendimentos, até que o novo negócio prove que vale a pena. Segundo Chrysostome (2010), o recurso financeiro também possui papel fundamental na sobrevivência de pequenas e médias empresas, que geralmente não possuem acesso muito fácil aos recursos financeiros em sistemas financeiros para operacionalizar o negócio. No caso do empreendedor imigrante é ainda mais peculiar esta situação de dificuldade de recursos financeiros, pois em geral não possuem um produto ou uma atividade inovadora que possa impressionar instituições financeiras que

desejem investir no empreendedorismo. No entanto o imigrante empreendedor precisa arcar com os custos para a sobrevivência do seu negócio, como custos relacionados a advogados e contadores, e outras despesas como: energia, aquisição ou locação, impostos ou processos judiciais inesperados e pode acabar não sobrevivendo, se não tiver capital de giro suficiente para enfrentar estas despesas (Chrysostome, 2010).

As relações internacionais entre o país de acolhimento e o país de origem também se trata de um recurso importante quando é refletido em acordos especiais para a obtenção da legalidade ou no acesso a cidadania (Oliveira, 2004a). Um imigrante ilegal está sempre mais vulnerável, o que acaba condicionando a inserção no mercado de trabalho (Machado, 1993). Estes fatores, que fazem parte da história migratória do empreendedor, definem as oportunidades étnicas que lhe serão disponibilizadas. No entanto, o contexto político e institucional, bem como as associações empresariais e instituições financeiras do país de acolhimento são fundamentais para as estratégias empresariais adotadas pelo imigrante empreendedor (Oliveira, 2006).

Os recursos pessoais é uma das dimensões que definem a estratégia empresarial utilizada pelo imigrante, pois só serão bem-sucedidos se também existirem oportunidade explícitas, o que vai depender do contexto que irão encontrar na sociedade de acolhimento quando imigrarem (Oliveira, 2004a). Oliveira (2004a) define dois tipos de oportunidades que o imigrante empresário pode encontrar na sua iniciativa empresarial: 'oportunidades estruturais', aquelas que são intrínsecas à sociedade de acolhimento, como: mercado de trabalho, recepção social no país de acolhimento e contexto político e institucional; e 'oportunidades étnicas' correspondente a sua comunidade nativa, e possui ligação com os recursos étnicos adotados. Estas oportunidades não são estáticas, sendo aproveitadas de acordo com a percepção do imigrante, contudo a racionalidade em tais escolhas ainda são controvérsias (Oliveira, 2004a). Assim relacionando as oportunidades com os recursos temos os seguintes tipos, de acordo com Oliveira (2004a):

- *estratégias étnicas*: onde os recursos étnicos são fundamentais para a entrada empresarial no país de acolhimento;

- *estratégias individuais*: onde os recursos pessoais são que determinam o comportamento empresarial;

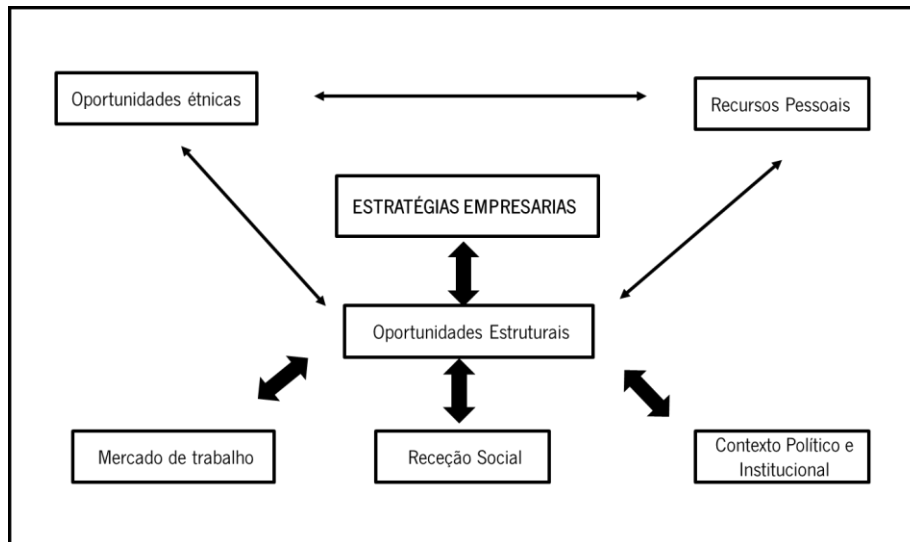
- *estratégias estruturais*: onde o comportamento empresarial é definido através das oportunidades da sociedade de acolhimento.

Quando existe uma integração de recursos e oportunidades, sem uma definição clara de sua origem, trata-se de uma *estratégia mista*.

Consegue-se explicar as diferentes tendências nos comportamentos empresariais escolhidos de acordo com as oportunidades da comunidade imigrante e seus recursos pessoais. As variações de estratégia empresariais nos mostram que este comportamento é dinâmico, que varia ao longo do tempo e do espaço, pois nem as oportunidades estruturais, nem as oportunidades étnicas, bem como os recursos individuais são imóveis. Em suma, as estratégias empresarias adotadas por empreendedores imigrantes são consequência dos resultados de negociações, adaptação no país de acolhimento e criatividade inovativa ou de reprodução (Oliveira, 2004a).

Abaixo expomos a figura 1 onde apresentamos um modelo proposto por Oliveira (2004a) de estratégias empresarias em sociedade de acolhimento.

Figura 1 - Estratégias Empresarias de Imigrantes



Fonte - Adaptado de Oliveira (2004a), p.7

De acordo com Oliveira (2004a), este esquema tem a seguinte configuração:

- Oportunidades étnicas estão associadas aos recursos étnicos, como: recursos culturais, empréstimos de capital, trabalhadores, consumidores, fornecedores, associações e redes de apoio;
- Recursos pessoais tem ligação com a classe social, qualificações, idade, sexo, estado civil e composição do agregado familiar, experiência profissional e de negócio, poupanças, conhecimentos linguísticos, experiência migratória e situação legal no país de acolhimento e cidadania;
- Mercado de trabalho está relacionado a procura de bens e serviços, a oferta de trabalhadores, fornecedores e concorrentes, a economia formal e informal e ao mercado étnico e nacional;
- Recepção social tem conexão com a opinião pública e a relação da população nativa com o imigrante (discriminações, preconceitos, etc);

- Contexto político e social que vai depender do tipo de regime de assistência social, políticas de imigrações, políticas económicas para constituição de atividades empresariais, sistema bancário, seguradoras, etc.

Em Portugal verificamos um desenvolvimento inovatórios de estratégias empresarias de imigrantes nos últimos 30 anos, onde nota-se por revitalizações de ruas comerciais com produtos inovadores, novas técnicas de marketing, criação de empregos e ligações comerciais com outros empresários étnicos, às vezes residentes em outro país de acolhimento (Oliveira, 2004a). Contudo, conseguimos verificar semelhanças nas estratégias empresarias dos portugueses e seus imigrantes, e isso leva com que muitos imigrantes tenham dificuldades em desenvolver seu empreendimento em setores que difundem empresas nacionais de pequena dimensão, com isso as oportunidades onde o segmento é de maior investimento e inovação torna-se mais segura. Nos últimos tempos, os portugueses estão investindo e crescendo em setores modernos dos serviços e da indústria, o que acaba liberando espaço para empreendedores imigrantes investirem em setores mais tradicionais do comércio e serviço (Oliveira, 2004a).

No âmbito desta investigação iremos focar no entendimento dos recursos pessoais, especificamente na habilidade para empreender e nos conhecimentos cognitivos e o nível educacional, a fim de caracterizar este recurso estratégico empresarial na comunidade brasileira empreendedora em Portugal.

2.4. Barreiras de Entrada no Mercado Empreendedor Imigrante

Sabe-se que existe inúmeros barreiras de entrada no mercado no contexto empresarial, mas no intuito de focar este estudo em tipos de barreiras que demonstrou na pesquisa realizada serem as principais apontadas na conjuntura empreendedora imigrante, vamos evidenciar nos recursos de capital humano (habilidades cognitivas, conhecimento e educação) e os recursos financeiros (riquezas e obtenção de capital inicial) como barreiras a serem enfrentadas pelo imigrante empreendedor. Além disso, conforme Lofstrom et al. (2009) esclareceremos os setores de mercado definidos como baixa e alta barreiras.

Primeiramente é preciso entender as circunstâncias de uma indústria de alta barreira e indústria de baixa barreira para contextualizar o que de fato o empreendedor imigrante enfrenta no país de acolhimento. Segundo Lofstrom et al. (2014) existem dois tipos de barreiras de entrada específica à indústria: a estrutural e a estratégica. A estrutural é geralmente derivada de processos industriais complexos, e para proteger as empresas estabelecidas, reduzem os custos médios de produção com a utilização de grande quantidade de capital. Com isso, os concorrentes não sendo capazes de diminuir

seus custos ao mesmo nível, ficam de fora do mercado competitivo. Com esta visão, muitos indivíduos optam em não entrar neste mercado. A barreira estratégica também protege seu negócio dos concorrentes, reduzindo a capacidade dos concorrentes em competir com produtos diferenciados e com muitas vezes vantagens no custo, oriundos de patentes. Por ser incapaz de igualar preço e qualidade, o indivíduo esquia-se de entrar neste tipo de mercado também. Este mesmo autor Lofstrom et al. (2014) utilizou duas estratégias de Porter (liderança em custo e diferenciação do produto) para explicar a criação destas barreiras. A liderança em custo está associada geralmente a grandes economias de escala e necessitam de um alto capital financeiro, já a diferenciação em produto está relacionado a qualidade percebida, bem como, conhecimento e inovação para diferenciar o produto. Com isso, criam-se barreiras com bases nessas particularidades. Para Lofstrom et al. (2014) uma indústria de baixa barreira possui um predomínio limitado de estratégia de liderança de custo e de diferenciação do produto, já uma indústria caracterizada por ser de alta barreira deve ter pelo menos um requisito de entrada como: capital fixo, conhecimento técnico ou inovação. Contudo é importante salientar que um único impedimento de entrada já é suficiente para transformar em alta barreira, com isso os empreendedores com maior probabilidade de entrar são os que possuem maiores recursos aplicáveis para superar as barreiras de entrada. Os recursos financeiros e as habilidades cognitivas, conhecimento e educação são grandes influenciadores na ultrapassagem destas barreiras.

O recurso financeiro pode advir da riqueza do empreendedor, porém a relação da riqueza com a entrada no empreendedorismo não é tão linear. No topo da distribuição da riqueza podemos perceber isto de forma mais positiva, porém quando segmentamos os negócios em setores, onde uns precisam de uma maior fonte de capital inicial do que outros, não se encontram evidências que a riqueza é tão importante para os setores que requerem maior capital inicial. Além disso, as famílias com maiores riquezas são mais propensas a iniciarem seus negócios em setores do mercado que possuam exigências maiores na entrada de capital inicial, o que de fato não conseguimos verificar na relação contrária (Hurst & Lusardi, 2003). Ainda segundo este mesmo autor, uma vez que os ricos são mais propensos ao acesso a créditos financeiros e por isso com maiores possibilidades de iniciar sua atividade empreendedora, a relação entre empréstimo e empreendedorismos deveria ser positiva. Também as famílias que são restritas a empréstimos de capital necessário para iniciar seu negócio, acabam acumulando mais riqueza no período antes de iniciar o empreendimento (Hurst et al., 2003).

A família é uma instituição no qual o imigrante costuma recorrer para obter o capital social para iniciar seu negócio, principalmente nas primeiras fases da imigração. Contudo, em relação a este recurso, a família se torna a primeira escolha do imigrante. Neste sentido, o imigrante procura capital

primeiramente dentro da família, depois com os membros da extensão da família e por último com possíveis parceiros de negócio fora da comunidade. As obtenções de capital com os familiares reduzem os custos de transação e produção. (Chand & Ghorbani, 2011). Algumas práticas de empréstimos e políticas tributárias afetam de forma negativa a entrada na atividade empreendedora, pois o obstáculo mais reiterado na formação de novos negócios é a incapacidade do empreendedor de conseguir capital inicial necessário para iniciar sua atividade. Com isso, se o crédito é limitado e no caso o indivíduo não possui recurso financeiro para o seu capital inicial, a riqueza da família vai ter uma relação considerável no início do negócio próprio (Hurst et al., 2003). Segundo Hurst et al. (2003) considera riqueza das famílias como a soma de poupança e contas correntes, títulos, ações, patrimônio das habitações, outros imóveis e veículos, menos todas as dívidas. Em síntese, pouca riqueza é necessária para iniciar a maioria das atividades empreendedoras, porém, existem outras atividades com acesso a somente indivíduos muito ricos com altos requisitos de capital (Hurst et al., 2009)

Os recursos financeiros são essenciais como fonte de capital inicial e como garantia de financiamento com instituições bancárias para novos empreendimentos. Assim a disponibilidade de altos recursos financeiros facilita a superação da barreira de entrada relacionada ao capital. A riqueza surge como sendo de extrema importância para alcançar indústrias de alta barreira, principalmente em indústrias com liderança em custo, pois neste tipo de indústria é necessária uma alta injeção de capital inicial, mas sem ser impeditivo para a entrada em mercados com baixa barreiras (Lofstrom et al., 2014) A riqueza acaba servindo como patrimônio líquido, evitando empréstimos para financiamentos, crédito este que é dificultoso para os imigrantes, por muitas vezes não possuem garantias suficientes para compensar o risco, mesmo que as perspectivas do empreendimento sejam promissoras. O capital financeiro acaba sendo fonte para financiar os negócios e para facilitar os empréstimos bancários (Fairlie et al., 2013). Fairlie et al. (2013) afirmam que os empreendimentos imigrantes iniciam com o capital mais elevado do que empresas de não imigrantes, onde a fonte mais comum para este capital inicial é de uma poupança pessoal ou de familiares. Alguns ainda recorrem a empréstimos bancários, bens pessoais ou familiares, e empréstimos imobiliários, o que não diferencia muito das fontes de capital utilizadas pelos empreendedores nativos.

As indústrias com barreiras mais altas, tendem a ter maiores retornos do que a com barreiras mais baixas, com isso os recursos pessoais afetam a decisão de empreender e enfrentar barreiras. Dentro dos recursos pessoais temos as habilidades cognitivas e o conhecimento, que muitas vezes são transferidos através da educação formal. Em sua grande maioria, o imigrante já chega no país de acolhimento com as habilidades que ele desenvolveu no seu país de origem (Chrysostome, 2010), com

isso quanto maior o nível de educação maiores chances de empregabilidade, o que desencoraja o empreendedorismo, porém, aumenta a capacidade de habilidades analíticas, habilidades de comunicação e conhecimentos em geral, o que é necessário para certos empreendimentos, promovendo uma compreensão melhor do mercado. O conjunto de habilidades e conhecimentos empresarias ajudam o indivíduo avaliar as opções de entrada no mercado, conseguindo reduzir os custos e os riscos oriundos deste processo. A educação além de afetar a decisão de empreender, concede habilidades cognitivas e conhecimentos que ajudam o empreendedor a criar estratégias e transformar novas ideias em oportunidades de negócio (Lofstrom et al., 2014). Contudo o nível de escolaridade acaba se tornando crucial no processo decisório do empreendedorismo imigrante, onde nota-se que a taxa de sobrevivência em negócios nas comunidades imigrantes com nível de escolaridade baixo é menor do que em outras comunidades étnicas (Chrysostome, 2010). Um empreendedor com um certo grau de instrução procura explorar novos nichos de produtos sendo capaz de contornar barreiras de entrada, principalmente em indústrias em diferenciação de produtos. A entrada em indústrias de altas barreiras está muitas vezes relacionada a altos graus de educação, o que não se observa em indústria de baixa barreira de entrada. Geralmente, os mais instruídos procuram empreendimentos onde o retorno financeiro esperados são altos, e se afastam de uma baixa remuneração (Lofstrom et al., 2014). Em geral, nos países da OCDE, os empreendedores imigrantes possuem um nível educacional mais alto que os nativos, exceto em Itália e Portugal, onde os empreendedores imigrantes demonstram ter baixa escolaridade (Desiderio et al., 2011)

Lofstrom et. al. (2014) ainda faz uma relação com as habilidades cognitivas e os recursos financeiros, onde o capital financeiro pode ser utilizado como dispositivo para adquirir habilidades cognitivas, como contratar funcionários qualificados para o novo negócio, porém a habilidade cognitiva também pode servir de ferramenta para adquirir capital financeiro com intuito de superar barreiras de entradas criadas por estratégias de liderança em custo (Lofstrom et al., 2014). Com isso se faz uma distinção em indústria de baixa barreira e alta barreira no mercado empreendedor, conforme a tabela 2:

Tabela 2 - Barreiras de Entrada no Mercado Empreendedor

Indústrias	Recursos Financeiros	Habilidades Cognitivas	Retorno Financeiro
Baixa Barreira	Baixo capital financeiro	Baixo nível educacional Baixo conhecimento técnico	Maior retorno financeiro
Alta Barreira	Alto capital financeiro	Alto ou médio nível educacional Alto conhecimento técnico	Menor retorno financeiro

Fonte: Autor

Devido a educação muitas vezes ser de difícil interpretação no país de acolhimento, já que muitas vezes os processos educacionais são muito diferentes entre países, e a questão dos recursos financeiros são os motivos do indivíduo imigrar, tende-se a enquadrar os imigrantes empreendedores em contexto onde se encontram indústrias com baixa barreira de entrada.

Segundo Light et al. (1995) o empreendedor imigrante ocupa sua atividade em setores indústrias específicos e tradicionais. A razão para este indivíduo optar por negócios em aparentemente menos atraentes é devido que é mais difícil adentrar em indústria que apresenta um contexto mais profissional (Lofstrom et al. 2009). Com base no artigo publicado por Lofstrom et al. (2009) foram categorizados alguns setores em indústrias de alta e baixa barreira. Jardinagem/paisagismo, comércio retalhista, serviços pessoais e serviços de reparo foram considerados indústrias de baixa barreira, uma vez que estas indústrias apresentam níveis médios de escolaridade e despesas média de capital baixas. Já considerado indústria de alta barreira, temos os seguintes segmentos: agricultura, transporte/comunicações, comércio grossista, serviços às empresas, entretenimento, finanças/seguros/imóveis e manufatura; estes setores os empreendedores apresentam ter pelo menos a educação universitária e a média de despesa de capital são maiores. A decisão do setor do mercado e a opção de iniciar um negócio próprio acontece quase simultaneamente (Lofstrom et al., 2009).

2.5. Motivos para o Imigrante Empreender

O risco de iniciar um empreendimento como imigrante são muitos, então se faz necessário entender os motivos que faz este indivíduo submeter a tal risco e as desvantagens inerentes a este processo. De acordo com Chrysostome (2010), a decisão de submeter a este risco tem conexão com o lucro que resulta do negócio empreendedor. Porém, isso se torna mais complexo que na verdade aparenta, pois, o empreendedorismo é uma atividade que por natureza possui riscos e requer habilidades específicas. Habilidades estas que são condicionadoras para qualquer atividade empreendedora e a decisão de iniciar o negócio empreendedor ao invés de adentrar no mercado de trabalho assalariado está relacionada a capacidade de gerir esta habilidade (Chrysostome, 2010).

Segundo Martin-Montaner, Serrano-Domingo & Requena-Silvenye (2018), o quesito emprego dos imigrantes é um processo sequencial: primeiro decidem se tornar funcionário ou autônomo, e então se tornar um empreendedor; em seguida quando o imigrante opta pelo empreendedorismo é verificado que esta condição está determinada pela experiência empreendedora dos membros de sua comunidade no país de acolhimento. Além disso, características pessoais, como: qualificação, anos de residência no país de acolhimento, idade também contribuem para esta decisão.

Em decorrência do que foi citado, faremos um embasamento em teorias que sustentam os fatores de um imigrante ter a iniciativa da atividade empreendedora, mesmo com os riscos associados a tal processo. Com isso, iremos abordar duas teorias que autora Glinka (2018) concentra a explicação dos fatores do imigrante exercer uma atividade empreendedora: a teoria da desvantagem e a teoria cultural.

A teoria da desvantagem estaria ligada ao fato do empreendedorismo ser praticamente a única possibilidade de viver em um novo país. O imigrante enfrenta muitos problemas para adentrar no mercado de trabalho no país de acolhimento, com isso o autoemprego acaba sendo uma alternativa a ser considerada. Muitos enfrentam a questão da barreira linguística, a falta de reconhecimento das credenciais educacionais, conhecimento limitado da cultural local e falta de mobilidade devido a pobreza (Chrysostome, 2010). Além disso, existem uma diferença como os imigrantes são assimilados no mercado de trabalho no país de acolhimento, pois os imigrantes são prejudicados por competirem pelo mesmo emprego e salário que os trabalhadores nativos (Martin-Montaner et al., 2018). Os familiares e amigos étnicos tem grande importância, se tornando uma vantagem competitiva, pois aumenta a capacidade de realização do próprio emprego, superando as discriminações (Ram et al., 2016).

Já a teoria cultural, indica que os conceitos culturais do imigrante favorecem o empreendedorismo, porém os indivíduos que decidem deixar seu país de origem estão dispostos a correr risco e enfrentar desafios, pois muitas vezes não estavam enquadrados na realidade econômica de seu país e, portanto, migram na tentativa de uma vida melhor. Em nenhum destes casos trata-se de um indivíduo típico representante de sua nação, sendo a natureza empreendedora um comportamento característico do imigrante (Glinka, 2018). Segundo Chrysostome (2010) em algumas etnias o comportamento empreendedor aparece de forma mais talentosa, onde se apresenta maior nível de sucesso nos negócios empreendedores. É o caso dos chineses, sul-coreanos e indianos imigrantes que empreendem, onde a fração destas etnias envolvidas em empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos é geralmente superior as outras etnias. No caso, principalmente dos chineses e indianos, o indivíduo já imigra para o país de acolhimento com a habilidade para empreender desenvolvida, o que pode ser explicado devido ao alto nível populacional destes países e a ineficiência destes mesmos governos de fornecer emprego para toda esta população (Chrysostome, 2010). Outra razão é o fato da preferência dos imigrantes por produtos originários de seu país nativo, o que desperta o consumo, estimulando a produção e comercialização. Porém a concentração do número de membros do mesmo grupo étnico e quanto mais perto eles moram, é mais provável que este tipo de demanda se estabeleça (Martin-Montaner et al., 2018).

Os autores Dheer et al. (2018) traz um conceito de identidade étnica associada a vivência no país de acolhimento como decisão de entrar no mundo empreendedor. Para estes autores, os imigrantes e seus filhos enfrentam diversos problemas na sociedade de acolhimento, e um deles é o estabelecimento de uma carreira profissional, o que é considerado de suma importância, pois, além de oferecer estabilidade econômica, também afeta o bem-estar psicológico e a adaptação cultural. O empreendedorismo é uma das opções de carreira profissional que o imigrante pode selecionar. Com isso, a teoria da desvantagem e a teoria cultural, citada mais acima, explicam os fatores que podem influenciar o motivo do imigrante decidir sua carreira. Estas teorias nos mostra uma perspectiva que contribui para esta tomada de decisão, porém a sociedade de acolhimento tem um papel fundamental na identidade social do indivíduo imigrante que é considerado um fator crítico para todo este processo profissional. A identidade social é criada a partir de laços sociais que fornecem recursos materiais, sociais e cognitivos, orientando assim, suas decisões e comportamentos. Contudo, para um imigrante, a diferença de linguagem, atitude em relação a família, trabalho e tempo, rituais e festividades, laços de amizade e etc. que são expostos na sociedade de acolhimento, tem um papel importante na identidade social do indivíduo imigrante (Dheer et al., 2018).

Segundo Dheer et al. (2018), os imigrantes possuem uma característica particular que é a identificação com seu país nativo e com isso a participação em organizações étnicas e eventos étnicos e o uso da linguagem étnica desenvolvem uma identidade étnica de forma a caracterizar a sua identificação com o seu grupo étnico, entendendo seus atributos e internalizando conhecimentos que são parte integrante dessa sociedade. A união desta identidade com a flexibilização da inserção na sociedade de acolhimento é o que define a opção de carreira do imigrante. A decisão de escolher o empreendedorismo como carreira surge muito das relações que possuem com suas redes sociais. Utilizam-se destas redes para obter recursos necessários para facilitar o início dos novos negócios empreendedores. O imigrante empreendedor inserido tanto na sociedade étnica como na sociedade de acolhimento estarão abertos a capitais de riscos a partir de recursos nessas duas sociedades. (Dheer et al., 2018).

Segundo Chrysostome (2010) o empreendedor imigrante trabalha muito e utiliza todo o recurso possível para manter o seu negócio, pois o fracasso do seu negócio é o fracasso de todo um projeto de imigração. No entanto, não podemos assegurar os fatores culturais como uma série de valores típicos de cada imigrante oriundos do seu país nativo e que o tornou empreendedor, mas sim como um conjunto de interações de vários grupos que são acrescentados por valores e símbolos do país de acolhimento (Glinka, 2018). Fatores como tradições culturais, pode ser essencial na motivação de empreender, pois muitos imigrantes possuem esta mentalidade empreendedora decorrente de seu país nativo. Porém

outros fatores são importantes neste processo, como: rede social étnica, que muitas vezes é responsável pelo recurso financeiro, e nicho de mercado, que geralmente se referem a clientes de mesma origem étnica. Em geral os produtos oferecidos no empreendimento são conhecidos pela comunidade étnica e refletem a cultura do país de origem (Chrysostome, 2010).

O empreendedor imigrante possui a iniciativa do seu negócio se o lucro esperado for maior do que o salário que iria obter no mercado de trabalho. Porém, esta decisão é muito mais complexa, pois estamos falando de uma atividade que possui risco e requer algumas habilidades específicas. Pode-se afirmar que os fatores de sobrevivência do empreendedor imigrante estão baseados na gestão do risco, em ideias inovadoras, habilidades gerenciais, nível de educação, e experiência de trabalho (Chrysostome, 2010). O empreendedorismo imigrante é determinado pelas altas taxas de desemprego e baixas taxas de participação no mercado de trabalho (Baycan et al., 2009).

Além disso, o imigrante precisa obter acesso ao capital inicial para qualquer tipo de sobrevivência. Então, o apoio oferecido pelas instituições governamentais do país de acolhimento, impulsionam a iniciativa de empreender desta comunidade imigrante. O apoio governamental pode vir de diversas formas como: financeiro, informações sobre habilidades gerenciais, informações de regulamentações e treinamento. Alguns imigrantes podem-se tornar empreendedores devido ao sistema de valores e apoio formal das políticas institucionais no país de acolhimento. A taxa de empreendedorismo imigrante tem uma relação muito forte com a práticas governamentais para este tipo de atividade. Com isso, as iniciativas governamentais é um fator de sobrevivência do empreendedorismo imigrante (Chrysostome, 2010).

Baycan et. al. (2009) resume os fatores estruturais que fazem uma ligação entre a presença do imigrante e o fato de empreender no país de acolhimento, como:

- Política de imigração do país de acolhimento
- Motivos que levaram a imigrar
- A existência de uma comunidade co-étnica no país de acolhimento
- As redes sociais entre as comunidades migrantes
- A disponibilidade de capital
- O mercado potencial da sociedade de acolhimento
- Os fatores institucionais que podem incentivar ou inibir o empreendedorismo

Outra condição que pode determinar o comportamento do imigrante em relação ao empreendedorismo é o visto de entrada no país de acolhimento. Os imigrantes com o visto de investidor

ou trabalhador independente, obviamente terá maior probabilidade de se envolver em atividades empreendedoras (Desiderio et al., 2011).

A possibilidade de se tornar um empreendedor imigrante aumenta em relação ao tempo de residência, pois existe um período de adaptação no país de acolhimento. Este efeito tem mais impacto nos primeiros anos após a chegada, depois de dez anos ou mais no país, este impacto tem menos relevância (Desiderio et al., 2011).

A tabela 3 agrega os principais motivos abordados para a inicialização de uma atividade empreendedora por imigrantes.

Tabela 3 - Motivos do Imigrante Empreender

Dificuldades no mercado de trabalho
Tradições culturais do país nativo
Apoio Governamental
Autoemprego mais lucrativo do que inserção no mercado de trabalho

Fonte - Adaptado de Chrysostome (2010) p,142

2.6. Setores de Mercado e Redes Sociais dos Empreendedores Imigrantes

O setor de mercado que os imigrantes empreendedores optam por iniciar seus negócios e as redes de apoio que são formadas provenientes deste processo é um determinante importante para estabelecer seu empreendimento, muitas vezes definindo o nível de sucesso. Mostraremos que setores de mercado são os mais comuns entre os empreendedores imigrantes e o motivo para tal escolha, bem como as redes de apoio que se estabelecem para sustentar tal decisão.

Setor de Mercado

Lofstrom et al. (2014) afirmam que o empreendedor imigrante escolhe o setor de mercado juntamente com a decisão de iniciar seu negócio, também aborda a questão de que o setor escolhido vai depender de recursos financeiros obtidos e de credenciais acadêmicas. O empreendedor imigrante ainda procura principalmente setores específicos da estrutura de oportunidades, onde as barreiras de entrada para criação dessas empresas são relativamente mais baixa, e onde não exige grande capital inicial e habilidades específicas (Rath & Kloosterman, 2000), porém muitas vezes estas opções lhes obrigam a enfrentar um ambiente de bastante concorrência. Os principais concorrentes são geralmente empresários coétnicos. Além disso, deve-se levar em consideração que as oportunidades em determinados setores do mercado não são constantes durante os anos e o setor aonde o indivíduo aposta

está relacionado ao tempo pelo qual é definido seu projeto migratório, onde se conclui que o imigrante que pretende regressar ao seu país de origem tende a arriscar menos (Oliveira, 2014).

Chrysostome (2010) definiu dois tipos de setores para empreendedores imigrantes: mercado étnico e mercado não-étnico. O setor do mercado étnico tem referência aos clientes de mesma origem do empresário imigrante. Este setor possui algumas habilidades competitivas que o empresário nativo não tem, pois, o empreendedor imigrante possui conhecimentos próprios de sua comunidade étnica que lhe favorecem o oferecimento de um produto específico para esta comunidade, desenvolvendo uma rede social lucrativa, pois compartilham da mesma cultura. De acordo com Chrysostome (2010), o tamanho do mercado étnico é um determinante importante para a sobrevivência do negócio empreendedor, pois se o tamanho da comunidade étnica não for suficiente para sustentar todos os custos decorrentes para o funcionamento do negócio, qualquer habilidade do indivíduo empreendedor se torna sem importância. Assim o tamanho da comunidade étnica tem relação direta com o empreendedorismo étnico. Já o setor de mercado não étnico não está relacionado a um produto específico de uma comunidade étnica, porém por serem setores que possuem retorno baixo, são geralmente negligenciados pelos empreendedores nativos. Muitas vezes são aproveitados pelos empreendedores imigrantes como empreendimentos. O setor de mercado não étnico pode complementar o nicho de mercado étnico (Chrysostome, 2010).

A nacionalidade do imigrante mostra ter uma relação com o setor do mercado que o indivíduo busca para empreender. Temos como exemplo os empreendedores chineses representados nas atividades do comércio grossista e retalhista e também uma parte em restauração; os cabo-verdianos, ucranianos e romenos encontram-se mais concentrados em atividades de construção. Contudo, também se observa que a maioria dos empreendedores imigrantes estão, ao longo da última década, direcionados a setores que requerem menos inovação, onde as qualificações específicas e as competências possuem menor peso e onde o investimento de capital financeiro também são menores, conseqüentemente com margens mais limitadas de lucro (Oliveira, 2014)

Os setores do mercado que os imigrantes mais procuram para exercer sua atividade empreendedora em Portugal são principalmente nos setores da restauração, no pequeno comércio retalhista, na construção civil e alguns setores da indústria. Não coincidentemente são os setores que mais empregam mão-de-obra estrangeira. O que podemos concluir é que existem setores mais penetráveis ao investimento imigrante, o que pode ser explicado através da desvantagem que o imigrante possui no país de acolhimento. Como o imigrante tem um acesso reduzido ao apoio financeiro na sociedade de acolhimento, limitam-se a setores empresariais de menores retornos (Oliveira, 2004b). Porém segundo Desiderio et al. (2011) os empreendedores imigrantes não só atuam em setores tradicionalmente

associados a empresas étnicas. Também podemos observar imigrantes desenvolvendo suas atividades empreendedoras em setores não tão tradicionais e de alto valor. A faixa das atividades desenvolvidas pelo imigrante empreendedor na sociedade de acolhimento é tão ampla quanto a dos nativos.

Na Europa os setores que estão mais ligados ao empreendedorismo imigrante são construção civil (18%), setores científicos e técnicos (8%), fabricação (6%) e recursos humanos, saúde e serviço social (6%) (Desiderio et al., 2011). Segundo Oliveira (2014) em Portugal, de acordo dados do Censo de 2011, o empreendedor estrangeiro tem maior atuação nos setores ligado ao comércio e especificamente os empreendedores brasileiros diversificam mais suas atividades. Conforme a autora, a maior concentração dos brasileiros estão nos setores de alojamento e restauração (21,3%), seguidas em atividades do comércio (14,3%), construção (13,3%), saúde e apoio social (8,8%), indústria (5,4%) e serviços administrativos (5,2%), com ainda 12,5% em outras atividades de serviço. Esta diversificação se apresenta mais significativamente nesta etnia e se deve a mudança no padrão do perfil do imigrante brasileiro com níveis de escolaridade mais altos e também a própria mudança na estrutura económica na sociedade pós-industrial (Oliveira, 2014). Na tabela abaixo podemos observar um resumo por setores de mercado mais relacionados aos portugueses, relativamente com os estrangeiros, onde separamos os dados brasileiros para efeito de comparação, dados estes que foram fornecidos pelo último Censo realizado em Portugal em 2011.

Tabela 4 - Setores de Mercado de acordo com a Nacionalidade

Setores	Nacionalidade		
	Portugueses	Estrangeiros	Brasileiros
Indústria	13,5%	6,8%	5,4%
Construção	11,7%	12,6%	13,3%
Comércio grossista e retalhista, reparação de veículos	24,9%	25,4%	14,3%
Alojamento, restauração e similares	11,8%	18,1%	21,3%
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	8,7%	4,0%	3,0%
Atividades administrativa e dos serviços de apoio	2,3%	5,0%	5,2%
Atividades de saúde, humana e apoio social	5,1%	5,8%	8,8%
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	1,4%	2,6%	3,8%

Fonte: Adaptado de Oliveira (2014), p. 24³

³ O total por nacionalidade não dá 100%, pois existem outros setores mencionados nesta pesquisa que não foi citado pela autora nesta tabela.

Redes Sociais

A decisão de adentrar no empreendedorismo tem dimensões culturais e económicas, pois o ato de empreender é um meio de gerar autoemprego e renda, o que, portanto, se traduz em um ato económico. Sendo assim, a decisão de empreender da comunidade imigrante também afeta dimensões sociais e o desempenho dos empreendimentos entre grupos étnicos tem relação com o papel das diferentes dimensões culturais e como o imigrante utiliza sua rede social para iniciar seu negócio (Chand et al., 2011).

As características pessoais e as atitudes de um empreendedor são fatores que ajudam o indivíduo a tomar a decisão de empreender, porém as redes de apoio, que geralmente funcionam como provedores de informações e auxílio financeiro são determinantes na decisão de empreender (Martin-Montaner et al., 2018), além disso a exigência de especialização em determinados setores no mercado, muitas vezes impõem o desenvolvimento de redes de apoio para a criação do empreendimento, e dependendo dos recursos comunitários impulsionam o imigrante para setores específicos (Oliveira, 2014). As redes muitas vezes são traduzidas em relações sociais, com interações que favorecem grupos minoritários (Kerr et al., 2015). Chrysostome (2010) aborda a rede social étnica como fator crucial para a sobrevivência do negócio, onde as conexões informais são essenciais para a função empreendedora imigrante. As conexões informais são as estabelecidas com seus familiares e amigos coétnicos. Oliveira & Rath (2008) realça a importância das redes sociais para a inserção do imigrante no meio empresarial e a recepção da sociedade do país de acolhimento como uma característica fundamental. Neste estudo vamos tratar rede social como conexões formais e informais dos empreendedores imigrantes

Um fator crítico de sobrevivência do empreendedor imigrante é por muitas das vezes o mercado étnico, pois possui especialidades que o empreendedor nativo não tem e geralmente não consegue imitar, e de uma rede social com a sua comunidade que pode facilmente desenvolver este mercado. As relações sociais levam a resultados económicos diferente entre os grupos, mostrando que as interações sociais podem favorecer grupos minoritários em detrimento da maioria (Kerr et al., 2015). De acordo com Oliveira (2004b), as características da sociedade de acolhimento são fundamentais para a integração do imigrante no mercado de trabalho, porém as redes de contatos e os recursos de sua comunidade étnica possui grande importância nas opções de inserção económica do imigrante.

O ambiente social do país de acolhimento tem um papel fundamental nas redes que são formadas, pois quando o imigrante é recebido em um ambiente hostil, ele acaba procurando sua comunidade étnica, desenvolvendo laços sociais. O ambiente dentro do país de acolhimento é tão importante que afeta decisões que podem ser influenciadas por enclaves étnicos melhorando a vida empreendedora do

imigrante como: fornecendo informações sobre a atividade empreendedora, facilitando os recursos de capital humano e financeiro e podendo ter vantagem competitiva em produção de bens específicos para pessoas de determinado país (Martin-Montaner et. al, 2018). Além disso, o surgimento destas redes de apoio é uma maneira de ajudar os membros de sua comunidade étnica, onde também se beneficiam do domínio de sua língua nativa (Chrysostome, 2010). Conforme Rath et al. (2000) se o empreendedor imigrante obtém sucesso na atividade empreendedora, proporciona trabalho para os membros de sua comunidade, tornando o impacto do empreendedorismo imigrante ainda mais importante na geração de emprego para si próprio e seus conterrâneos e também com oportunidades para outros imigrantes criando uma rede na cadeia de fornecedores. As redes sociais com elevada população tendem a ter um controle social sobre o comportamento económico dos membros de sua comunidade, assim pode-se ser definido padrões de consumo em determinados nichos sociais que perduram por gerações (Oliveira, 2014). Porém a alta concentração de indivíduos de uma mesma etnia pode impedir os efeitos positivos apareçam, pois pode haver uma competição entre os membros. Portanto a simples concentração de indivíduos de uma mesma etnia não é decisória para a formação de uma rede útil (Martin-Montaner et al., 2018)

Outro fator que Chrysostome (2010) aborda como redes de apoio formada por imigrantes empreendedores é em relação aos recursos financeiros, pois, em sua maioria os imigrantes não dependem dos recursos financeiros institucionais formais, com isso o acesso a estes recursos depende da qualidade das relações que possui com suas redes de apoio e o grau de confiabilidade que se criou. Esta fonte financeira lhe oferece algumas vantagens, pois ficam desprendidos de empréstimos e grandes burocracia, além do que não enfrentam altas taxas de juros.

Algumas dinâmicas económicas realizadas pelo governo português ao longo das últimas décadas, tem despertado grande interesse de imigração para este país, com isso, as redes de apoio formadas nestas comunidades imigrantes têm segmentado também o mercado de trabalho português (Oliveira, 2004b). A literatura mostra que as redes sociais têm uma relação positiva com o empreendedorismo imigrante, juntamente com as características individuais, educação e número de anos de residência no país de acolhimento. A questão do tempo que o empreendedor reside no país de acolhimento, pode ser esclarecida pelo fato de que quanto maior o tempo de imigração, mais conhecimentos sobre como as instituições funcionam. Assim as questões envolvendo políticas públicas são de extrema importância para permitir que o imigrante desempenhe seu papel no desenvolvimento do empreendedorismo imigrante (Martin-Montaner et al., 2018).

Atualmente temos percebido a influência das mídias sociais nas redes de apoio que são formadas em decorrência do empreendedorismo imigrante, principalmente no que diz respeito a divulgação da atividade empreendedora. Não existem muitos estudos a respeito deste tema, porém abordaremos esta questão nesta dissertação, onde tentaremos medir o quanto o empreendedorismo brasileiro em Portugal utiliza desta ferramenta.

2.7. Síntese e Conclusão

No capítulo dois foi revisitado vários artigos existentes na literatura que irão nos embasar nas questões que iremos responder com este trabalho. Primeiramente compomos o conceito do empreendedor imigrante que será empregado nesta investigação utilizando a abordagem de vários autores, onde o empreendedor é o indivíduo que cria um trabalho próprio para ele mesmo ou para outros indivíduos e reconhecemos os tipos de empreendedores mais usuais na literatura, onde demos ênfase ao empreendedorismo transnacional, empreendedorismo étnico, empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. Em sequência, identificamos o indivíduo que se submete ao risco do empreendedorismo imigrante, e uma série de comportamentos e estratégias empresariais intrínsecas a esta categoria de empreendedores, onde compreendemos que a relação entre os recursos pessoais (habilidade, riqueza, experiência anterior e relações internacionais) e as oportunidades (oportunidades estruturais e oportunidades étnicas) são requisitos fundamentais na estratégia empresarial desenvolvida. Também apresentamos o conceito de barreiras de mercado, mostrando o que os autores nos definem como baixa barreira e alta barreira no contexto migratório, onde os recursos financeiros e as habilidades cognitivas, conhecimentos e educação tem fundamental importância. Abordamos os principais motivos que levam o imigrante optar por empreender, onde as dificuldades no mercado de trabalho, as tradições culturais do país nativo, o apoio governamental e o autoemprego ser mais lucrativo do que a inserção no mercado de trabalho, mostra-se como principais motivos para o imigrante empreender. E por último mostramos os setores de mercado mais usuais do empreendedorismo imigrante definindo o mercado étnico do não étnico, onde o mercado étnico tem relação aos clientes da mesma origem do empresário imigrante e o tamanho deste mercado é determinante para a sobrevivência do negócio empreendedor. Mostramos a importância das redes de apoio que são formadas para a concretização da atividade empreendedora, sendo determinante quando se trata do empreendedorismo imigrante.

3. Contexto do Estudo, Método e Dados

3.1. Introdução

De acordo com Coutinho (2013) investigar é um ato que pressupõe que alguma coisa está sendo questionada e com isso um conjunto de metodologias, métodos e técnicas são necessárias para que uma investigação obtenha seu curso, onde geralmente se começa com uma interrogação e termina com a apresentação dos resultados obtidos.

Para atingirmos o objetivo final se faz necessário este capítulo, onde abordaremos quais foram os requisitos e definições utilizadas para tal fim. Primeiramente iniciaremos com uma breve história da imigração em Portugal a fim de contextualizar a participação do imigrante brasileiro neste país. A seguir faremos uma breve explanação sobre os modelos de legalização dos imigrantes que requerem residência em Portugal. Continuaremos com a apresentação do problema central que baseia toda esta investigação, bem como os objetivos específicos que foram criados para a sustentação do problema de investigação. Posteriormente abordaremos os métodos escolhidos para a recolha de dados que nos darão os insumos necessários para a análise do fenómeno a ser estudado. Também será detalhado como foi confeccionado o questionário que norteou as questões que queremos responder com o estudo em questão. E por último apresentaremos a caracterização da população objeto de estudo e a seleção da amostra estudada.

3.2. Contextualização da Imigração e do Empreendedorismo em Portugal

A partir do 25 de Abril de 1974 com a “Revolução dos Cravos”, o lema em Portugal passou a ser “Democratizar, Descolonizar e Desenvolver” o que trouxe consequências na situação demográfica do país, principalmente no que se refere ao retorno dos portugueses residentes nos países africanos no quadro de descolonização, regresso dos exilados e outros emigrantes políticos. Assim surgiu o maior fenómeno migratório do país, onde o fluxo migratório foi maior do que a emigração, com um saldo migratório de mais de meio milhão de habitantes entre os anos de 1974 e 1975 (Moreira, 2014).

A história da imigração de outras etnias em Portugal começou a se tornar mais significativa a partir de 1970, porém os imigrantes ocupavam atividades especificamente nos setores de construção civil e a etnia que mais se apresentava nesta situação eram os africanos. Já na década de 80, quando Portugal foi incluído na União Europeia, começou a surgir uma nova safra de imigrantes advindas da América do Sul, principalmente brasileiros, e Ásia (particularmente os chineses) (Oliveira, 2010). Segundo Oliveira (2004a), muitos destes imigrantes vieram para ocupar trabalhos não qualificados. Começa-se a ter uma mudança significativa deste cenário com a Estratégia de Lisboa no ano 2000, onde estabeleceram medidas para tornar a União Europeia em uma economia mais competitiva e dinâmica com

possibilidades de gerar um crescimento económico significativo e sustentável. Em 2005, esta estratégia salientou seus objetivos no crescimento e no emprego, e com isso a partir de 2010, esta estratégia foi mais reforçada com Estratégia Europeia 2020 que defendia que para se criar mais emprego devia se desenvolver na Europa uma cultura empresarial com mais propensão a riscos e maior capacidade de inovação. Assim surgiram alguns planos de ações que envolviam o empreendedor imigrante, com desenvolvimento de políticas que tinham como objetivo atrair o empresário imigrante para Europa (Oliveira, 2014).

Nas últimas quatro décadas em Portugal, a população estrangeira apresenta taxas empreendedores maiores que a população nativa, porém na última década percebe-se uma consciência maior do potencial empreendedor da imigração (Oliveira, 2019). Esta renovação decorre principalmente por algumas mudanças legislativas no que diz respeito a inserção do estrangeiro no mercado de trabalho o que refletiu em um aumento de imigrantes empreendedores, onde pela primeira vez, em 2007, os empreendedores imigrantes tinham acesso a um título especial acessível somente a esta categoria, e em 2012, a criação de autorização de residência para efeitos de atividade de investimento (Oliveira, 2014). Também no setor bancário houve uma consciência da potencialidade dos empreendedores imigrantes, com isso criaram linhas de microcréditos para financiamento do negócio empreendedor imigrante (Oliveira, 2019). Além disso, algumas organizações não governamentais e fundações lançam programas com a intenção de desenvolver a iniciativa empresarial imigrante, como: programas de formação para potenciais empreendedores, prêmios para empreendedores imigrantes, gabinetes de apoio e orientação de como criar um negócio em Portugal (Oliveira, 2019).

Com estas políticas o imigrante passou a ser notado como multiplicador de mercado e de criação de empregos, com contribuição para o desenvolvimento do país, e não somente para atender as necessidades do mercado de trabalho (Oliveira, 2019). As novas políticas de imigração refletiram uma evolução no tipo de imigrante, onde se nota nos últimos anos um interesse maior nos imigrantes empreendedores e com maiores qualificações (Oliveira et al., 2008). Oliveira (2014) identifica quadros de qualificações superiores em alguns grupos, onde permitiu um aumento da qualificação média, que muitas vezes se mostra superior a capacidade de empreender do que dos próprios nativos. Esta evolução do empreendedorismo imigrante em Portugal mostra-se com contributos reais para a economia portuguesa, criando empregos e servindo como alternativa a alguns contrapontos vivenciados pelo imigrante, como: discriminação ao acesso no mercado de trabalho, adaptação da língua do país de acolhimento, situações de desemprego prolongadas e dificuldades no reconhecimento de suas qualificações (Oliveira, 2014).

A Global Entrepreneurship Monitor Portugal (2013) criou uma proporção entre os indivíduos com idades entre 18 e 64 anos e que possuem algum tipo de envolvimento com a criação ou gestão de algum empreendimento, e que o mesmo possua uma remuneração por um período de tempo de até 3 meses ou entre 3 e 42 meses e denominou esta população de “*early-stage*”. Com isso, criou-se a Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* [TEA]. Em 2013, a TEA Portugal⁵ apresentou uma taxa de 8,2%, mostrando uma tendência de crescimento quando comparado a 2010. Portugal apresenta valores próximos da média de economias que são voltadas para a inovação, porém em 2010 este número aparece com maior consistência. Além disso, entre os 67 países que fazem parte desta análise, Portugal apresenta-se em 47º TEA mais elevado, e 10º TEA entre 26 países com economias voltadas a inovação (GEM,2013). Contudo, Portugal nos mostra ser um país significativo globalmente no que diz respeito a práticas empreendedoras.

De acordo com o Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo 2018, em relação as imigrações para Portugal no ano de 2018, ficou registado como um ano de migrações não só por natureza económica, laboral e educativa, mas também a fenômenos ligados a crises humanitárias. O ano de 2018 houve um acréscimo de 13,9% em relação ao ano anterior do número de estrangeiros residentes em Portugal, totalizando 480.300 imigrantes com autorização de residência. Esta evolução tem uma relação estrita com a evolução legislativa dos últimos anos o que causa um impacto significativo nos residentes imigrantes legalizados. Quando analisamos a população imigrante em Portugal deve-se levar em consideração o fato de Portugal ser um país de regime “misto” onde é simultaneamente emissor e recetor de migrantes (Ribeiro, Estrela, Rosa, Cruz, Miranda, Sousa & Machado, 2019).

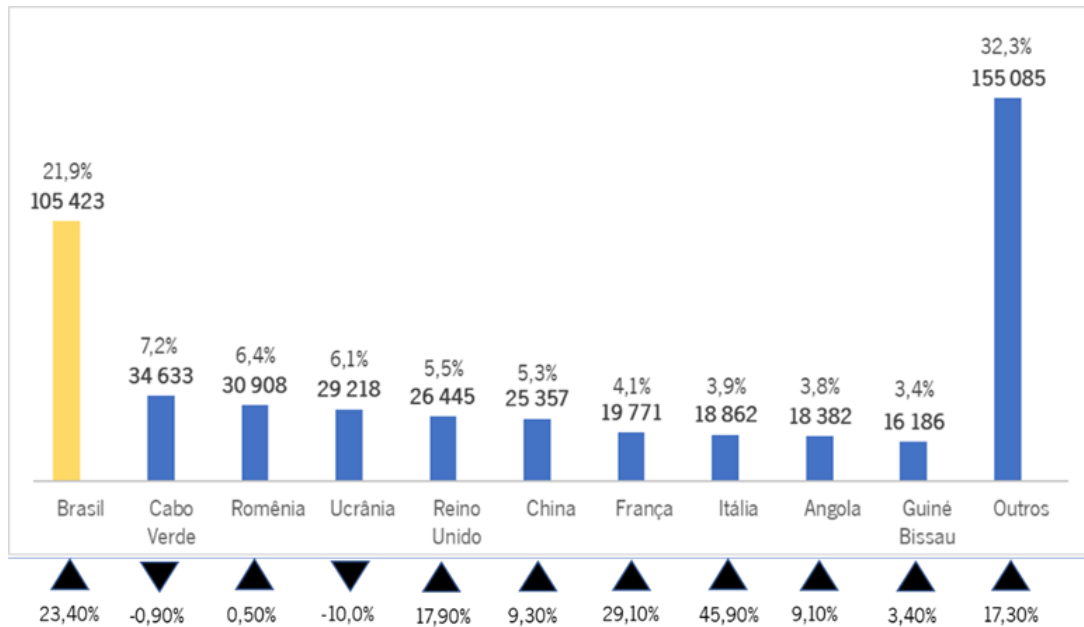
O Serviço de Estrangeiros e Fronteiras [SEF], faz uma referência ao cálculo da tendência do fluxo migratório de acordo com os novos títulos de residência emitidos e de acordo com o Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo 2018, manteve-se o aumento da população imigrante, com o maior número registado desde de 1975. A população imigrante com maior relevância é a brasileira com 105.423 cidadãos, representando um quinto do total (valor mais elevado desde 2012), com um aumento de 23,4% em comparação a 2017 (Ribeiro, et al., 2019). No gráfico 1 podemos perceber a representatividade da comunidade brasileira em relação a comunidade de outras etnias e no gráfico 2 a evolução da população brasileira em Portugal nos últimos 8 anos. Vale salientar que nem todas as nacionalidades possuem semelhante iniciativas empresariais. Observa-se algumas nacionalidades mais presentes no âmbito de

⁴ *Early-stage* palavra que foi preferível deixar em língua original, por não ter tradução clara a sua definição.

⁵ TEA Portugal – A Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* exclusiva para Portugal.

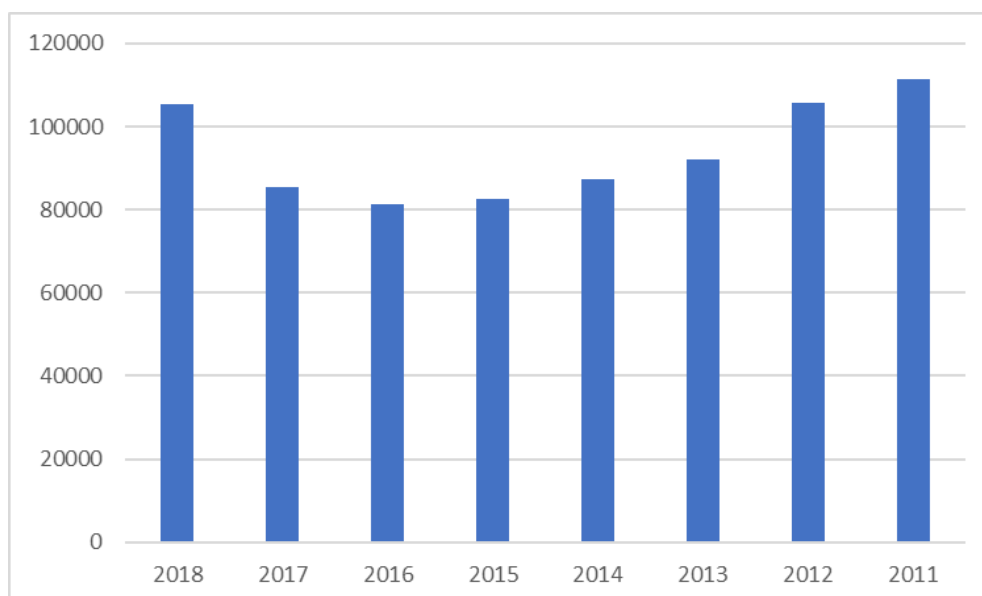
empreender, como: chineses, ingleses e brasileiros, já os ucranianos, cabo-verdianos e guineenses verificam-se mais presente como trabalhadores assalariados (Oliveira, 2014).

Gráfico 1 - Nacionalidades mais representativas em Portugal em 2018



Fonte- Ribeiro, et al. 2019, p. 18

Gráfico 2 - População Brasileira Residente em Portugal com Autorização de Residência



Fonte – Portal de Estatística do SEF (adaptado)*

* Dados retirados do Portal de Estatística do SEF, onde os dados adaptados foram as informações da população brasileira por distrito somada e organizada por ano.

O Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo 2018 também traz o número de residentes segregado entre os géneros masculino e feminino. Notamos uma participação maior nos homens estrangeiros residente em Portugal do que as mulheres, o que se mostra o inverso quando se trata da comunidade brasileira, onde o número de mulheres é mais expressivo. Também se achou necessário mapear os residentes estrangeiros distribuídos por distritos, o que nos faz refletir as políticas de atratividade que estes destinos possuem para a atração dos imigrantes. As zonas como Lisboa (213.065), Faro (77.489), Setúbal (40.209), Porto (32.214) e Leiria (17.389) são as mais escolhidas pelos imigrantes com autorização de residência como distritos para viverem. Já entre os brasileiros imigrante legalizados, notamos uma diferenciação, onde o distrito de Braga aparece em quinto lugar, seguindo a seguinte ordem: Lisboa (43.066), Porto (12.994), Setúbal (10.728), Faro (3.813) e Braga (6.572) (Ribeiro, et al., 2019). Em particular, a cidade de Braga para a comunidade brasileira, vem nos últimos dez anos, mostrando ser uma preferência de imigração para esta etnia, de acordo com o crescimento (137,6%) desta população neste distrito, o que é visível para os moradores deste lugar. De acordo com a notícia publicada no Diário de Notícias (2019), entre as razões apontadas para a escolha de Braga como região destino da imigração brasileira para Portugal dá-se ao fato de Braga apresentar bons serviços públicos, estímulo ao empreendedorismo e segurança. Na tabela 5, podemos verificar a população estrangeira e a brasileira em Portugal por distrito e divida por género.

Tabela 5 - População Estrangeira Residente e População Brasileira Residente em Portugal em 2018

Distritos	População Estrangeira Residente em Portugal			População Brasileira Residente em Portugal		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
TOTAL	480 300	231 867	208 834	105 423	42 848	62 575
Açores	3 605	1 837	1 768	643	248	395
Aveiro	13 448	684	7 164	3 968	1 594	2 374
Beja	9 731	5 701	4 030	738	281	457
Braga	14 090	6 572	7 518	6 168	2 439	3 729
Bragança	3 273	1 604	1 669	794	348	446
Castelo Branco	4 318	2 232	2 086	930	378	552
Coimbra	12 673	6 079	6 594	3 397	1 416	1 981
Évora	4 244	2 203	2 042	1 113	454	659
Faro	77 489	39 676	3 813	9 650	3 963	5 687
Guarda	2 171	1 043	1 128	339	127	212
Leiria	17 389	8 712	8 677	3 694	1 478	2 216
Lisboa	213 065	105 748	107 317	43 066	17 807	25 259
Madeira	7 578	3 661	3 917	824	335	489
Portalegre	2 449	1 200	1 249	547	183	364
Porto	32 614	15 060	17 554	12 994	5 188	7 806
Santarém	11 606	5 653	5 953	2 555	989	1 566
Setúbal	40 209	19 132	21 077	10 728	4 381	6 347
Viana do Castelo	3 706	1 881	1 825	1 058	389	669
Vila Real	2 303	1 101	1 202	750	268	482
Viseu	4 339	2 088	2 251	1 467	582	885

Fonte – Portal de Estatística do SEF (adaptado)⁷

Nos últimos anos o Brasil vem atravessando uma crise política e económica, o que vem refletindo na segurança, educação, saúde e bem-estar do povo brasileiro e que serve em parte para explicar este grande número de brasileiros saindo do seu país de origem em busca de maior qualidade de vida. De acordo com os dados, existe uma comunidade brasileira residente em Portugal significativa, que necessita de algum meio de subsistência para sobreviver e que muitas vezes recorre ao empreendedorismo como canal para suprir esta necessidade, ou por habilidades e competências já inerentes no indivíduo e que verifica condições favoráveis em Portugal para assumir o risco de empreender em um país que não o seu de origem. Segundo Baycan et al. (2009) os imigrantes em Portugal, como em outros países do sul europeu o setor informal é muito significativo. Vale salientar que

⁷ Dados retirados do Portal de Estatística do SEF, onde os dados adaptados foram as informações da população brasileira que foi retirada por distrito.

nestes dados estamos excluindo os residentes brasileiros em Portugal que não estão legalizados, população esta que possui um tamanho relevante e que por isso deve ser observada.

3.3. Legalização de Residência em Portugal para Estrangeiros

No contexto deste estudo iremos abordar uma população imigrante que muitas vezes, por não se enquadrar nos requisitos exigidos para residir em Portugal se encontra na ilegalidade. Muitos indivíduos desta população ilegal recorrem ao empreendedorismo como meio de substância, pois não possui a documentação necessária para um imigrante adentrar no mercado de trabalho. Assim conseguem, com seu negócio, ir se sustentando no país de acolhimento, até verificar uma maneira de se manter dentro das formalidades exigidas para legalidade no país. A comunidade brasileira não foge a este cenário, e por se tratar de um etnia que possui um número expressivo de imigrantes em Portugal, pode-se conceber que o tamanho desta população que se encontra informalizada nos tramites legais de residência é de se considerar.

Com isso, fez-se indispensável a explanação dos tipos de autorização que Portugal permite que os estrangeiros adquirem para sua residência de forma legal no país. Segundo o Ministério dos Negócios Estrangeiros (s/d) é exigido visto de longa duração para os indivíduos que pretendam permanecer mais de 90 dias em Portugal. Só não é obrigatório para membros da União Europeia, para membros de um Estado parte do Espaço Economico Europeu ou de um Estado terceiro com quem a Comunidade Europeia tenha acordo de livre circulação de pessoas, e membros da família de cidadãos portugueses ou cidadãos estrangeiros que se enquadrem nas situações anteriormente mencionadas (Ministério dos Negócios Estrangeiros, s/d). Existem dois tipos de visto para estada de longa duração, que são: o visto de estada temporária, que se destina a permanência em Portugal por um período inferior a 1 ano e tem validade para entradas múltiplas no país; e o visto para obtenção do título de residência, é válido para duas entradas e por quatro meses, período em que deve-se procurar o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras para a solicitação de residência permanente (Ministério dos Negócios Estrangeiros, s/d). Vale ressaltar que visto de residência e autorização de residência são duas coisas distintas. O visto permite apenas que o titular adentre no território português e com o visto consiga solicitar a autorização de residência.

Todas as questões relacionadas as autorizações de residência estão formalizadas e reguladas no regime jurídico de entrada, saída e afastamento de estrangeiros do território nacional, pela Lei nº 23/2007 de 4 de julho, conhecida com “Lei dos Estrangeiros”.

De acordo com o Consulado Geral de Portugal em São Paulo (s/d), temos os seguintes tipos de visto principais:

- Autorização de residência para atividade de investimento – ARI
- Visto para fins de estudo
- Visto para fins de estudo para bolsistas e pesquisadores
- Visto de residência para aposentados ou titulares de rendimentos – D7
- Visto para prestadores de serviços – D2
- Visto para emigrantes empreendedores – D2
- Visto para o exercício de uma atividade profissional altamente qualificada – D1
- Visto para o exercício de uma atividade profissional subordinada temporária – trabalho sazonal –

CT

- Visto para o exercício de atividade profissional subordinada temporária – trabalho sazonal – E8
- Visto para desportistas amadores – E5

No âmbito desta dissertação é interessante percebermos os indivíduos que fazem o uso do visto para emigrantes empreendedores e prestadores de serviço (D2), pois são pessoas, que por dedução, já está nos planos de imigração o projeto de empreender.

3.4. Problema de Investigação e Objetivos

Quando determinamos o tema de nossa investigação com precisão, estamos exprimindo um problema, e a formulação do problema indica exatamente a dificuldade que se quer resolver com o tema da investigação. O problema de investigação é fundamental em um processo de investigação, pois: centra a investigação em uma área, organiza dando direção e coerência, delimita o estudo, evitando desviar na questão central, guia a revisão de literatura e aponta para os dados que é necessário obter (Coutinho, 2013). Sendo assim, exprimimos de maneira explícita, clara, compreensível e operacional o que pretendemos solucionar com a problemática apresentada (Marconi & Lakatos, 2003). Se tratando de uma pesquisa que terá caráter quantitativo, o problema de investigação deverá se formulado em formato de pergunta ou sob a forma de um objetivo geral (Coutinho, 2013).

De acordo com a contextualização deste tema e a importância que a etnia vem apresentando no contexto imigratório em Portugal, é essencial que se perceba certas características inerentes a comunidade brasileira no cenário atual. Com isso se observou a necessidade de responder a seguinte questão, criando assim a problemática central desta dissertação:

Que características empreendedoras são encontradas na comunidade brasileira imigrante empreendedora em Portugal?

Segundo Glinka (2018), a atividade empreendedora desenvolvida por imigrante tem grande valia para a economia como um todo no país acolhedor, trazendo benefícios tanto para o imigrante, como para os nativos. Além disso, os fluxos migratórios atuais mostram que estes novos imigrantes desenvolvem estratégias empresariais em seus negócios, apresentando uma diversidade de possibilidades de inserção económica (Glinka, 2018). É importante entender como estas estratégias e comportamentos empresariais sucedem com os imigrantes brasileiros que decidem empreender em Portugal, como o fenómeno do novo empreendimento comercial ocorre, bem como seus encadeamentos e dificuldades. Sendo assim, é substancial obter uma caracterização desta população, que cada vez se mostra mais significativa, alcançando respostas a algumas questões que serão de grande valia para entendermos determinados comportamentos. Portanto, sintetizando, temos como objetivo geral deste estudo: **Caracterizar e compreender o comportamento estratégico da comunidade empreendedora brasileira em Portugal.**

Através do objetivo geral, que orientou todo a revisão de literatura, foi primordial que fosse criado alguns objetivos mais detalhados para que pudéssemos delimitar o que pretendemos alcançar com esta pesquisa. Nos objetivos específicos devem estar contidos diferentes metas que se quer atingir e deverá estar claro quais as questões que se quer responder com este trabalho (Barañano, 2008). Então, de acordo com as metas esperadas deste estudo, foram definidos cinco objetivos específicos que serão fundamentais para conduzir toda a investigação. Os objetivos são:

1. Efetuar a caracterização da amostra a ser estudada, entendendo seu perfil.
2. Categorizar os tipos de empreendedor imigrante existentes na comunidade empreendedora brasileira, identificando seus comportamentos estratégicos.
3. Conhecer algumas das barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal.
4. Relacionar os motivos que levam o imigrante brasileiro a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal.
5. Analisar os setores de mercado no negócio empreendedor e conseqüentemente o desenvolvimento de redes de apoio sociais que se estabelecem decorrente destes setores.

Na tabela 6 podemos observar a relação dos objetivos específicos com a componente variável identificada para o estudo e o autor com maior expressividade utilizada na revisão de literatura e que irá proporcionar a fundamentação teórica.

Tabela 6 - Objetivos Específicos, Respetivas Variáveis e Fundamentação Teórica

Objetivos específicos	Variáveis	Fundamentação Teórica
Efetuar a caracterização da amostra a ser estudada, entendendo seu perfil.	Sexo, Idade, Habilitação Académica, Tempo de Imigração, Estado do país nativo, Localização e Tempo da atividade empreendedora	Sem fundamentação teórica
Categorizar os tipos de empreendedor imigrante existentes na comunidade empreendedora brasileira, identificando seus comportamentos estratégicos.	Empreendedorismo Transnacional	Drori et al. (2009) e Terjesen et al. (2009)
	Empreendedorismo Étnico	Halter (2007), Baycan et al. (2009), Aliaga-Isla et al. (2013) e Glinka (2018)
	Empreendedores Imigrantes por Necessidade e por Oportunidade	Chrysostome (2010)
Conhecer algumas das barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal.	Habilidade para empreender	Oliveira (2004a), Oliveira (2006), Chrysostome (2010), Fairlie et al. (2013), Lofstrom et al. (2014) e Kerr et al. (2015)
	Baixa Barreira e Alta Barreira	Hurst et al. (2003), Lofstrom et al. (2009) e Lofstrom et al. (2014)
Relacionar os motivos que levam o imigrante brasileiro a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal.	Motivos para empreender	Baycan et al. (2009), Chrysostome (2010), Dheer et al. (2018) e Martin-Montaner et al. (2018)
Analisar os setores de mercado no negócio empreendedor e consequentemente o desenvolvimento de redes de apoio sociais que se estabelecem decorrente destes setores.	Setores da atividade empreendedora	Desiderio et al. (2011) e Oliveira (2014)
	Mercado étnico e Mercado não étnico	Chrysostome (2010)
	Redes de Apoio	Oliveira (2004b), Chrysostome (2010), Chand et al. (2011), Kerr et al. (2015), Martin-Montner et al. (2018)

Fonte: Autor

3.5. Método e Recolha de Dados

Primeiramente, é importante compreendermos o paradigma adotado nesta investigação, pois o mesmo cumpre a função de unificar os conceitos e pontos de vistas a uma identidade comum com questões teóricas e metodológicas e de legitimar os investigadores (Coutinho, 2013). De acordo com Saunders, Lewis, & Thornhill (2016) o paradigma positivista permite trabalhar com uma realidade social observável para extrapolar para os semelhantes, além disso enfatiza as observações quantitativas que são factíveis de análises estatísticas. Portanto, nesta investigação optamos por adotar um paradigma

positivista, onde o papel da teoria é crucial, pois sempre haverá uma teoria que orienta e sustenta (Coutinho, 2013).

Em uma investigação empírica é realizado uma série de observações que possam compreender melhor o fenômeno a estudar e assim serem utilizadas para construir explicações ou teorias para tal fenômeno (Hill & Hill, 2002). Com isso, será adotado uma abordagem dedutiva, onde a conclusão é sustentada em um conjunto de premissas embasadas na revisão de literatura, sendo a conclusão verdadeira, quando todas as premissas são verdadeiras, ao contrário de uma abordagem indutiva, onde existe uma lacuna entre as premissas observadas e a conclusão (Sauners, et al., 2016). Além disso, por se tratar de natureza mais experimentalista e com paradigma positivista, vai nos permitir com os dados coletados ter uma visão entre a relação da teoria e a pesquisa dedutiva (Bryman & Bell, 2007).

Outro ponto que precisamos definir em um processo investigatório é sobre a metodologia utilizada, e com isso se faz necessário diferenciar as metodologias existentes para melhor tomada de decisão. Na tabela 7 podemos verificar algumas características que distinguem a metodologia quantitativa da metodologia qualitativa. A opção por utilizar uma metodologia quantitativa neste processo investigatório traduz o fato de ser centrado nas análises de fatos e fenômenos que serão medidos, comparados, relacionados no decurso da investigação empírica (Coutinho,2013). A metodologia quantitativa possui uma perspectiva de buscar uma eficácia na linha investigatória com objetivo de aumentar o conhecimento teórico. O objetivo é desenvolver informações que ajudem no entendimento e aumento do conhecimento objeto de estudo, permitindo: prever, explicar e controlar fenômenos (Coutinho, 2011). A metodologia quantitativa é geralmente associada ao paradigma positivista e uma abordagem dedutiva, onde é utilizado os dados para testar as teorias. Além disso, possui uma característica de análises estatísticas e gráficas de controle da validade dos dados, fazendo uso de técnicas de amostragem probabilísticas para a generalização das conclusões (Saunders et al., 2016).

Tabela 7 - Algumas características da Metodologia Quantitativa e a Metodologia Qualitativa.

	Metodologia Quantitativa	Metodologia Qualitativa
Filosofia de pesquisa	Positivismo	Interpretativa
Abordagem ao desenvolvimento da teoria	Dedutiva	Indutiva
Características	Técnicas de amostragem probabilísticas (gráficos e técnicas estatísticas)	Técnicas de amostragem não probabilística
Coleta de dados	Questionário	Entrevista
Estratégias de pesquisa	Pesquisa experimental	Pesquisa ação, estudo de caso, pesquisa narrativa, teoria fundamentada e etnografia

Fonte: Autor com base em Saunders et al. (2016)

Hill et al. (2002) compreende os seguintes aspetos de um processo investigatório: deve se ter como objetivo desenvolver o conhecimento da área que se optou pela pesquisa e é necessário uma organização e planeamento no processo de recolha de dados. O processo de recolha de dados é de suma importância, pois se for definido como um processo organizado, poderemos obter múltiplas informações, contribuindo para aumentar o nível de conhecimento e a representação de fenómeno (Ketele & Rogiers, 1993). No processo de recolha de dados, precisamos definir o instrumento que utilizaremos, contudo selecionamos o questionário como instrumento de obtenção de informação para nossa abordagem, de forma que garanta indicadores confiáveis. O questionário é utilizado para recolha de dados, quando o investigador obtém informações sobre o assunto estudado e foca principalmente nos aspetos centrais que intentam o aumento do conhecimento sobre o assunto (Barañano, 2008).

Com a método aplicado chegaremos a resposta ao problema de investigação deste estudo, entendendo o comportamento empresarial dos empresários imigrantes brasileiros e seu contributo para a sociedade. Contudo, após todo processo de recolha dos dados, se faz necessário uma análise detalhada dos mesmo, onde buscaremos testar e confrontar com os objetivos específicos desta pesquisa, a fim de ampliar os dados empíricos disponíveis sobre a comunidade estudada e com isso desenvolver o conhecimento científico acerca do tema.

3.6. Desenho do Questionário e Tratamento de Dados

O termo inquérito é entendido como o estudo de um tema junto a uma população e com isso se recorre ao questionário como utensílio mais adaptado ao tipo de inquérito onde os problemas são levantados à escala de uma população determinada de onde se pretende chegar a conclusões. Diante disso, o questionário de inquérito se torna importante para se atingir os objetivos, bem como recolher informações (Ketele et al., 1993). De uma forma geral, utilizamos o questionário quando pretendemos atingir um grande número de pessoas caracterizando o que identifica o grupo (Coutinho, 2013). Tradicionalmente estes questionários eram enviados em formulários em papel, mas com o advindo da tecnologia, a Internet passou a ser a forma mais eficaz de administrar o questionário, o que traz mais rapidez e confiabilidade dos dados (Coutinho, 2013).

O design do questionário deverá ser cuidadoso, com perguntas individuais, apresentação clara e agradável, explicação lúcida do objetivo e é necessário realizar um teste piloto (Saunders et al., 2016). Além disso, para obtermos respostas assertivas que fossem úteis para a análise do fenómeno estudado foi necessário recorrer a medidas de escalas já adotadas em literaturas passadas, sendo desnecessária sua validação prévia. Quando medimos algo é necessário diferenciar o registo que fazemos do objeto em

si (Coutinho, 2013). Neste inquérito foram utilizadas a escala de Likert, que nos permite entender o grau de acordo ou desacordo do respondente com determinada questão. Também foi recorrida a escalas nominais e intervalos de tempo.

De forma a ser mais produtivo e mais fiável, utilizamos a plataforma Qualtrics (www.qualtrics.com) para a criação, por entender que seria a forma mais inteligente para tal fim, além de ter uma forma amigável de apresentação do questionário, apresenta uma solução para *mobile*, que aumenta a possibilidade de obter uma maior taxa de resposta. Optamos por utilizar questões fechadas e diretas com base na literatura previamente revisada, onde irá permitir maior facilidade no tratamento dos dados. O questionário foi dividido em perguntas de acordo com os objetivos específicos desta investigação e variáveis a ser estudadas, totalizando 16 questões e submetida a amostra pretendida com este estudo.

Relembrando objetivo geral desta investigação que é: **Caracterizar e compreender o comportamento estratégico da comunidade empreendedora brasileira em Portugal**, foram formuladas perguntas que fazem uma ligação com variáveis que foram embasadas na revisão de literatura, e relacionamos com a comunidade empreendedora brasileira em Portugal. Seguindo esta conjuntura temos formulada nossa primeira questão:

Q1. Qual a ligação que sua atividade empreendedora tem com o Brasil?

Nesta questão queremos entender que tipo de empreendedor o respondente se enquadra. De acordo com as menções na revisão de literatura definimos quatro tipo de empreendedorismo: o empreendedorismo transnacional, empreendedorismo étnico, e também o empreendedorismo imigrante por oportunidade ou por necessidade. Nesta questão, iremos compreender se o empreendedor faz parte do grupo de empreendedores transnacionais ou étnicos, de acordo com a relação que o seu negócio no país acolhedor possui com o país de origem. Assim, foram realizadas 5 afirmativas relacionada com a pergunta, onde o inquerido classificou de acordo com o grau de concordância.

Conforme vimos anteriormente a habilidade de empreender é tão importante que não pode ser aprendida rapidamente e muitas vezes é difícil de transferir este conhecimento (Kerr et al., 2015). A habilidade é um comportamento estratégico crucial para o sucesso do negócio empreendedor e quando se trata de um empreendedorismo imigrante esta característica é ainda mais particular. Assim surge a segunda questão do inquérito:

Q2. Como desenvolveu suas habilidades para empreender?

A questão acima nos ajudou a compreender a origem das habilidades do empreendedor brasileiro imigrante em Portugal, e perceber alguns comportamentos específicos desta comunidade. Esta questão

foi confeccionada com uma escala de concordância, respeitando a escala de Likert, onde o inquerido respondeu de acordo com a sua classificação.

Com intuito de levantar características relevantes que possam nos ajudar a entender o fenômeno do empreendedorismo brasileiro em Portugal, se fez necessário perceber a origem da obtenção do capital inicial para a iniciação do negócio. O recurso financeiro é uma das grandes barreiras de entrada no mercado imigrante. Este recurso se torna tão importante que quando se tem, pode-se adquirir ou contratar outros recursos necessários para o negócio (Lofstrom et al.,2014). Contudo foi realizada a terceira pergunta:

Q3. Qual o tipo de recursos financeiros foi utilizado para obtenção do capital inicial do seu negócio?

Na questão acima demos quatro opções de resposta: “capital próprio”, “capital familiar”, “empréstimo com amigo” e “empréstimo bancário”. No caso de nenhuma opção se enquadrar no perfil do respondente, ele tem a opção de marcar “outro” com um espaço para escrever qual é a origem do capital para iniciar seu negócio empreendedor.

De acordo com os recursos e as oportunidades que o empreendedor imigrante é submetido, se define as estratégias empresariais do empreendimento. Contudo, foi decisivo neste estudo alcançar os recursos que a comunidade brasileira empreendedora em Portugal faz uso para a obtenção de seu negócio. Assim temos a quarta questão:

Q4. De acordo com os recursos necessários para o seu negócio, classifique conforme sua concordância.

Neste caso o respondente marcou a opção na escala de concordância com a que mais convinha com sua experiência empreendedora. Conseguiu-se abranger com esta questão os recursos que pela revisão de literatura são mais utilizados pelo indivíduo imigrante empreendedor como: habilidade acadêmica, conhecimento técnico, recurso financeiro, diferenciação do seu produto/serviço no mercado e inovação.

Todo processo empreendedor possui riscos, porém, o empreendedorismo imigrante possui suas particularidades quando se trata deste fator. Existem uma série de desvantagens neste processo empreendedor que faz com que o risco se torne superior. Seguindo com o mesmo raciocínio de compreender as características empreendedoras da etnia, objeto do nosso estudo, e entender o fato de se submeter a tal risco, se fez necessário entender os motivos do imigrante brasileiro empreender em Portugal. Com isso, realizamos nossa quinta pergunta:

Q5. Quais são os motivos que levaram a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal?

Nesta questão foram submetidas 7 opções que pela análise realizada nos artigos que descorem sobre este tema, seriam os principais motivos do imigrante empreender no país de acolhimento. Também nesta questão foi utilizado a escala Likert para a classificação de acordo com o grau de concordância.

Os setores de mercado que os imigrantes empreendedores mais atuam e as redes de apoio que são formadas para estabelecer este setor vai de encontro com a possibilidade de satisfação do indivíduo proprietário do negócio, pois muitas vezes possui uma relação estrita com a atuação positiva ou negativa do empreendimento. Portanto, desejávamos entender como o imigrante empreendedor brasileiro se relaciona com o setor do mercado escolhido, bem como rede de apoio formada com sua comunidade para o desenvolvimento do negócio. Além disso, pretendeu-se estabelecer os clientes consumidores do seu negócio, bem como rede de divulgação utilizada para alcance dos mesmos. Logo, temos a sexta e sétima questão:

Q6. De acordo com o setor do mercado que seu negócio está inserido, classifique conforme a sua concordância.

Q7. Quem são os clientes do seu negócio?

Em ambas as questões foram utilizadas a escala Likert, e confeccionada quatro opções para o inquerido responder de acordo com seu grau de concordância.

Ainda temos mais oito perguntas no questionário que nos ajudaram a relacionar as variáveis e levantar características inerentes a comunidade empreendedora brasileira em Portugal. Com isso, temos na seguinte ordem, as questões abaixo:

Q8. Sexo

Q9. Ano de Nascimento

Q10. Habilitação Académica

Q11. Há quantos anos mora em Portugal?

Q12. Qual o seu estado no Brasil de origem?

Q13. Zona aonde sua atividade empreendedora se localiza

Q14. Qual o ramo da atividade de sua empresa?

Q15. Possui visto de investidor?

Q16. Quanto tempo tem sua empresa em Portugal?

Na tabela 8 conseguimos verificar as questões relacionadas com objetivos específicos abordados anteriormente.

No dia 21/02/2020 foi realizado um pré-teste com duas pessoas que obtinham o perfil do respondente que precisamos: brasileiro, morando em Portugal e que possua seu próprio negócio, seja

em um espaço físico, online ou em sua própria moradia. Após responderem o inquérito, foram corrigidas algumas questões que deixaram dúvidas no momento em que estavam a utilizar o questionário, que foram:

- Na questão 4, sobre os recursos necessários para o negócio, foram incluídos mais dois recursos: o que se refere ao montante do capital inicial para início do negócio e sobre a inovação do produto/serviço.

- Na questão 5, onde perguntamos a zona que a atividade empreendedora se localiza, incluímos a Ilha da Madeira e Açores.

- Na questão 11, onde se questiona o tempo que mora em Portugal, estava como a opção de resposta aberta, porém foi percebido a necessidade de se colocar em intervalos de tempo.

- Na questão 14, onde se quer saber o ramo da atividade empreendedora, houve em ambas respondentes, dúvida quanto as opções: “comércio – loja física”, “comércio – loja online” e “serviços”. Optou-se por alterar para “comércio de bens físicos – loja física” e “comércio de bens físicos – loja online” e em “serviços” foi retirado esta opção e listados alguns serviços, como: “Consultoria”, “Estética/Beleza”, “Saúde”, “Transporte” e “Turismo”, além disso colocamos a opção “outro”, com espaço para descrever a atividade que não continha na listagem pré-estabelecida.

Tabela 8 – Relação dos Objetivos Específicos e Perguntas do Questionário

Objetivos Específicos	Subjetivos	Questões
Efetuar a caracterização da amostra a ser estuda, entendendo seu perfil.	Identificar sexo e idade do empreendedor brasileiro.	8 e 9
	Conhecer o nível educacional	10
	Verificar o tempo de imigração	11
	Mapear a origem do empreendedor	12
	Conhecer em que zona de Portugal é mais presente a atividade empreendedora imigrante brasileira	13
	Perceber a utilização legal do visto para empreendedores	15
	Identificar se o fenómeno do empreendedorismo brasileiro em Portugal é recente	16
Categorizar os tipos de empreendedor imigrante existentes na comunidade empreendedora brasileira, identificando seus comportamentos estratégicos.	Verificar a relação étnico-cultural da atividade empreendedora e a ligação que possui com o Brasil.	1
	Conhecer a origem do desenvolvimento das habilidades empreendedoras como recurso pessoal.	2
Conhecer algumas das barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal.	Apurar que tipo de barreiras financeiras foi enfrentada na origem do negócio pelo tipo de recurso financeiro utilizado.	3
	Verificar barreiras de entrada no mercado no âmbito dos produtos/serviços oferecidos pela atividade empreendedora.	4
Relacionar os motivos que levam o imigrante brasileiro a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal.	Entender os motivos relacionados a decisão de empreender.	5
Analisar os setores de mercado no negócio empreendedor e consequentemente o desenvolvimento de redes de apoio sociais que se estabelecem decorrente destes setores.	Identificar e individualizar em mercado não étnicos e mercado étnicos.	6
	Verificar as redes de apoio sociais da atividade empreendedora, bem como seus consumidores.	7

Fonte: Autor

O acesso ao questionário foi realizado pelo link: https://eeguminho.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV_1Cceqy1m36bPpGZ, por Whatsapp e para grupos de Facebook com que possuíam brasileiros como participantes ou eram grupo de empreendedores. Foram enviados para 22 contatos do Whatsapp e 85 grupos de Facebook (Apêndice II). Estima-se que com os grupos do Facebook atingimos cerca de 1,5 milhões de pessoas⁸, porém muitas destas pessoas que são membros destes grupos não possui o perfil adequado que é preciso para submeter ao questionário, além de que uma mesma pessoa tem a possibilidade de fazer parte de vários grupos, o que é muito comum quando tratamos de imigrantes. Contudo, conseguimos atingir um grande número de pessoas com a advento dos grupos das redes sociais muito utilizada pelos imigrantes brasileiros que buscam neste meio social uma rede de apoio para compartilhamento das dificuldades e sucessos enfrentados no processo migratório.

O questionário foi disponibilizado na plataforma no dia 28/02/2020, onde foram enviados para os contatos do Whatsapp e para 52 grupos do Facebook. Durante o período até dia 01/03/2020, foram solicitadas mais participações em outros grupos para que fosse atingindo todos os distritos pertencentes a Portugal, pedido este que deve-se aguardar a autorização do administrador do grupo para que possa fazer a publicação. Entre o dia 02 e 03/03/2020, foram feitas novas publicações nos grupos que obtivemos aceite e foram reforçados os pedidos em alguns grupos que já havia feita a publicação. Até o dia 05/07/2020 foram recolhidas 67 respostas ao questionário, número muito abaixo da expectativa. Com isso, foi feita uma alteração no texto da publicação, onde optou-se por uma escrita menos formal, com uma linguagem mais apelativa e emocional, utilizando de “Emojis” e outros recursos próprios destas ferramentas, o que se se verifica mais comumente nos ambientes de redes sociais. Todo este processo provocou bastante efeito, onde no primeiro dia de publicação do novo texto (06/03/2020) dobramos o número de respondente do inquérito. O questionário ficou disponível neste novo formato até o dia 13/03/2020.

Após a recolha de dados foi realizado o tratamento dos mesmo, onde optou-se pela ferramenta SPSS (Statistical Package for Social Science) e pelo programa Excel. Nesta etapa foram utilizadas de ferramentas da estatística descritiva e da estatística inferencial para análise e conclusão dos dados e extrapolação para o restante da população.

⁸ O número de pessoas que os grupo do Facebook consegue atingir é calculado com base no número de membros inscritos no grupo. Este número não é fixo, pois o número de membros pode modificar diariamente. E a mesma pessoa pode estar inscrita em mias de um grupo.

3.7. Caracterização da População e Seleção da Amostra

Uma dissertação deve ser sustentada a partir dos dados utilizados (Hill et al., 2002), por isso a qualidade das informações é determinada pela maneira e de quem se obtém. A definição de quem serão estas pessoas que fornecerão os dados que irão nortear todo o estudo se faz extremamente importante para a qualidade da informação que teremos. Com isso se faz necessário a definição da população que será recolhida as informações. Segundo Hill et al. (2002), a população ou universo é o conjunto total dos elementos que queremos tirar conclusões. Assim concluímos que a população objeto de nossa investigação são todos os Brasileiros Imigrantes Empreendedores em Portugal.

Segundo Saunders et al. (2016) definição de uma amostragem fidedigna da sua população, faz-nos focar para a coleta de dados assertivas e com um melhor gerenciamento dos mesmos. A amostra definida deve estar relacionada ao problema da investigação. Devido as limitações de recursos e dados institucionais e por se tratar de uma população que muitas vezes atuam na ilegalidade, teremos algumas limitações para obter o tamanho real da população que pretendemos estudar. Por isso, constituiremos uma fração deste universo, sendo a população inquirida a base para amostragem, tendo assim uma amostragem não-aleatória por conveniência. As amostragens não aleatórias envolvem limitações de valores para a seleção, assim a construção da amostra é realizada a partir de informações disponíveis sobre a população estudada, onde procuramos que esta amostra seja o tão fiel quanto possível a população que se que estudar (Barañano, 2008). A amostragem por conveniência é realizada selecionando de forma arbitrária a unidade da amostra, em função da congruência da pesquisa. Como neste caso a amostra não representa o universo objeto de estudo, os resultados podem ter uma probabilidade de serem tendenciosos (Barañano, 2008). Podemos considerar a amostra como parte deste universo e sendo assim podemos com os dados analisados, extrair conclusões e extrapolar para o universo (Hill et al., 2002).

O inquérito por amostra leva em conta uma população investigada com o objetivo de se aumentar o conhecimento sobre esta população no momento a ser estudado (Barañano, 2008). A amostra deve ser significativa, com o tamanho ideal que nos permita deduzir algumas questões que pretendemos elucidar com esta dissertação. A amostra reduzida pode trazer problema de representatividade (Hill et al., 2002). Com isso o objetivo é durante o processo recolha de dados atingir o maior número possível de indivíduos pertencente a população em estudo, para que as informações extraídas possam ser relevantes para esta dissertação e estudos posteriores que poderão surgir em decorrência do mesmo.

3.8. Síntese e Conclusão

No capítulo três foi feita uma abordagem sobre a evolução da imigração em Portugal e como ela foi crescendo e se estabelecendo ao longo do tempo. Isso se refletiu em mudanças políticas e institucionais que contribuíram para o empreendedorismo imigrante e além disso estabeleceu Portugal como um país importante no contexto Europeu empreendedor. Também expomos os números de 2018 sobre a imigração em Portugal, para entender sobretudo o cenário atual que vivenciamos e com isso conhecermos o tamanho da população em questão. E principalmente apresentamos a representatividade da comunidade brasileira face a outros países e seu crescimento desde de 2011, embasando a importância deste estudo nesta etnia específica. Além disso, apesar de possuímos um número expressivo de indivíduos imigrantes que residem Portugal de forma ilegal, apresentamos os tipos de autorização de residência para os mesmo de forma a esclarecer os formas legais de residência para estrangeiros.

Em uma segunda parte, embasamos o motivo da escolha de uma metodologia quantitativa que será aplicada neste trabalho, explicando os benefícios de adotarmos este método. Posteriormente foi explicado como foi confeccionado o questionário utilizado para o inquérito e as relações que as questões possuem com as hipóteses criadas e a literatura revista sobre o tema.

Além disso, mais adiante, fizemos uma caracterização da população e definimos a amostra a ser estudada, explanando as suas limitações, devido a impossibilidade de se ter o tamanho real desta amostra, abordando somente uma parte da mesma.

4. Apresentação e Discussão dos Resultados

4.1. Introdução

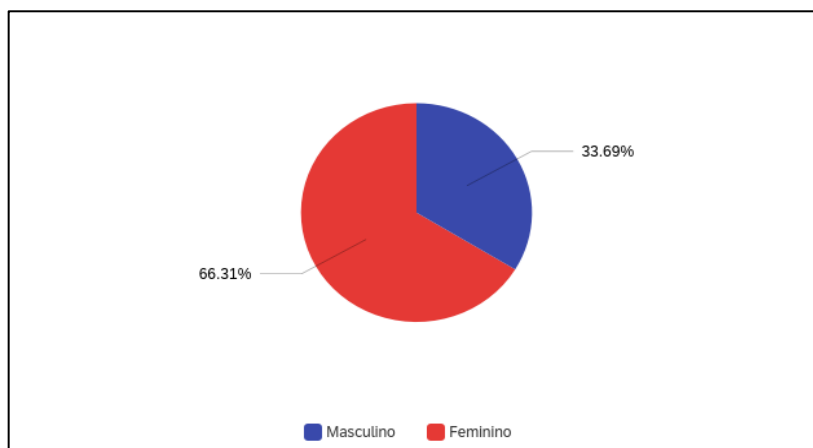
O intuito deste capítulo é demonstrar os dados obtidos com os 187 inquiridos representantes da nossa amostra. Com isso na seção 4.2 apresentamos a caracterização da amostra de acordo com o gênero, idade, habilitação acadêmica, tempo de residência em Portugal, estado de origem do Brasil, zona onde a atividade empreendedora se localiza, ramo da atividade empreendedora, se possui visto de investidor ou não e tempo da atividade empreendedora. A seguir dividimos as seções de acordo com o assunto que pretende-se analisar com cada questão realizada no inquérito e que são objetos de estudo desta pesquisa, que são: tipos de empreendedores, habilidade para empreender, barreiras de entrada, motivos para empreender, setores de mercado e clientes como redes sociais.

4.2. Caracterização da Amostra

Após a recolha de dados conseguiu-se atingir 187 inqueridos, todos Brasileiros Empreendedores residentes em Portugal de acordo com a população que foi delimitada anteriormente. Em duas perguntas foi necessário descartar algum indivíduo da amostra por falta de uma resposta completa e aceitável. Com isso, vamos descrever as características da amostra que foi inquirida identificando o seu perfil.

Na amostra obtida tivemos uma maior representatividade do sexo feminino (124 pessoas) em relação ao sexo masculino (63 pessoas), conforme pode-se se observar no gráfico 3 abaixo.

Gráfico 3 – Distribuição dos Inquiridos por Gênero

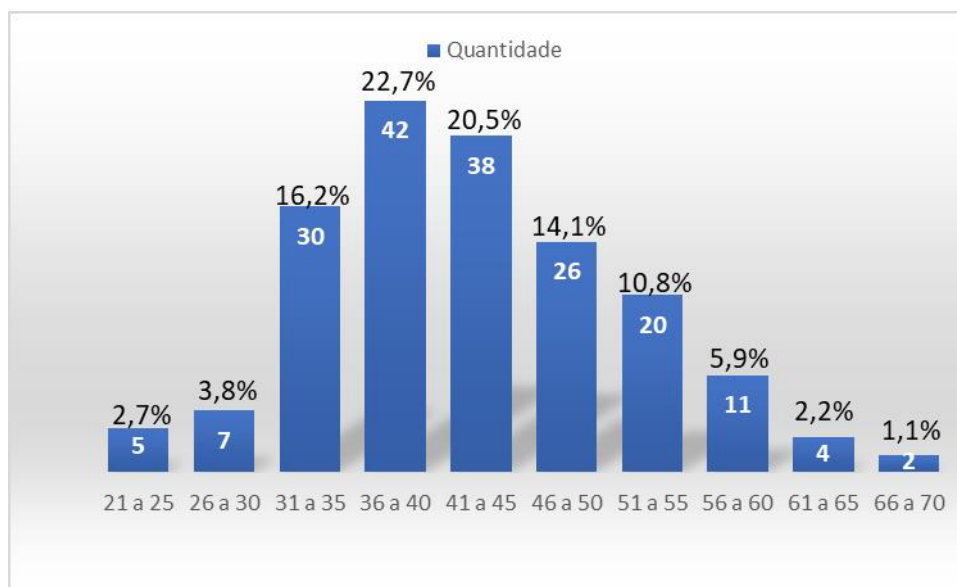


Fonte: Autor

Também se verificou a idade dos respondentes de acordo com o ano de nascimento que foi solicitado na questão 9. Foi descartado dois inquiridos, pois não identificou o ano correto de seu nascimento.

Contudo apresentou-se uma maior concentração entre 36 e 40 anos de idade, onde tivemos 4 pessoas com 36 anos, 7 pessoas com 37 anos, 10 pessoas com 38 anos, 11 pessoas com 39 anos e 10 pessoas com 40 anos. No gráfico 4 consegue-se verificar a proporção dos inqueridos por idade. Para isso agrupamos nos seguintes intervalos: 21 a 25 anos, 26 a 35 anos, 31 a 35 anos, 36 a 40 anos, 41 a 45 anos, 46 a 50 anos, 51 a 55 anos, 56 a 60 anos, 61 a 65 anos e 66 a 70 anos.

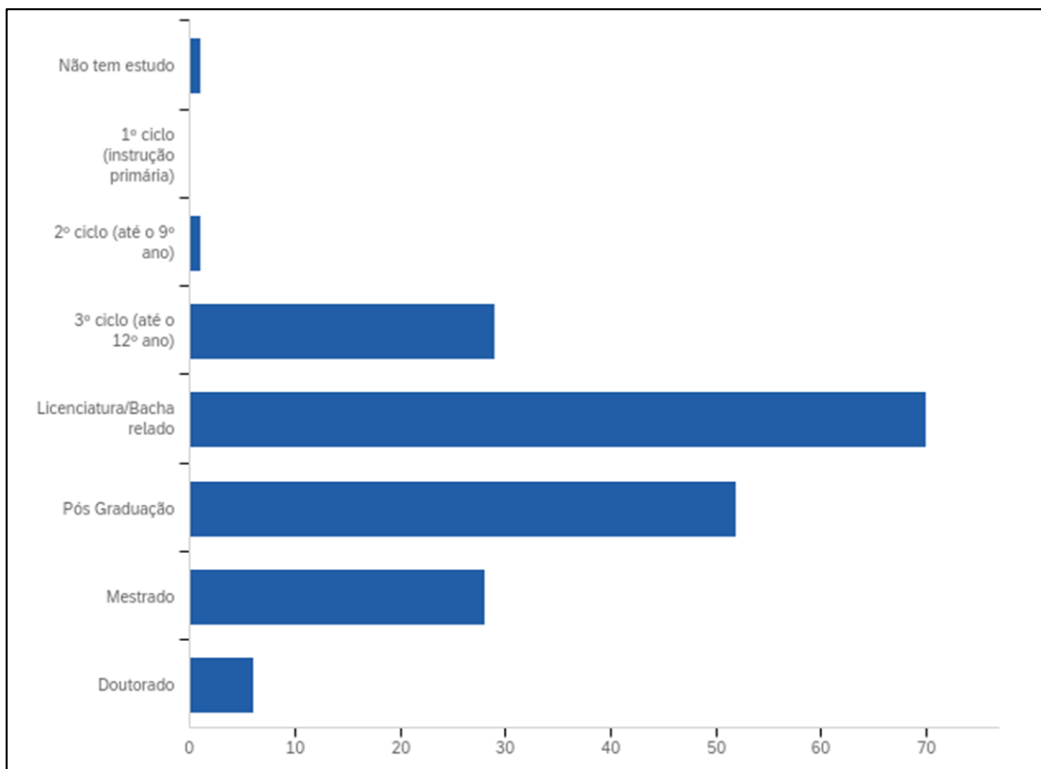
Gráfico 4 – Distribuição dos Inqueridos por Idade



Fonte: Autor

Além disso, foi constatado o nível educacional dos inqueridos, onde tivemos 83,42% dos respondentes (156 pessoas) com o ensino superior (Licenciatura/Bacharelado (70 pessoas), Pós-Graduação (52 pessoas), Mestrado (28 pessoas) e, Doutorado (6 pessoas)). Não se obteve respondente com o 1º ciclo (instrução primária), porém possui 1 respondente com 2º ciclo (até o 9º ano) e 29 com o 3º ciclo (até o 12º ano). No gráfico 5 verificamos o percentual de respondentes por habilitação académica.

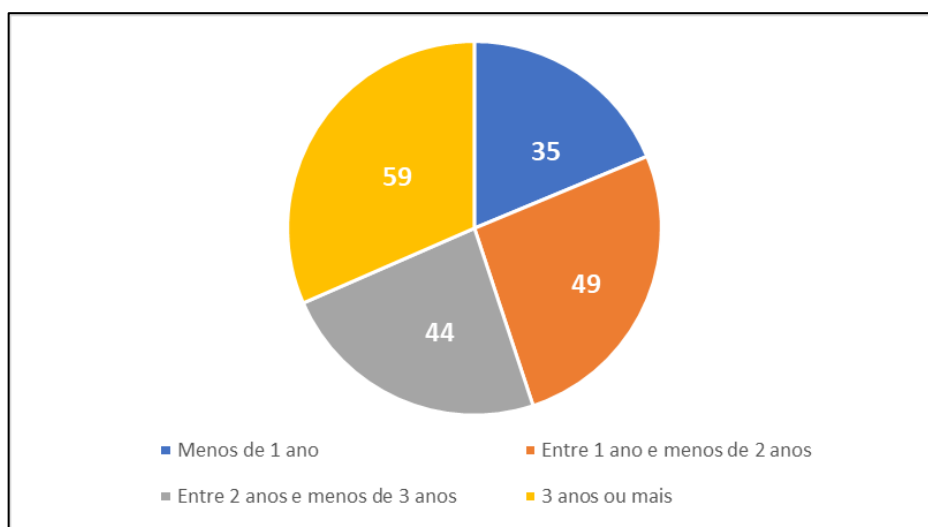
Gráfico 5 – Distribuição dos Inquiridos por Habilitação Académica



Fonte: Autor

Foi perguntado na questão 11 o tempo de permanência em Portugal, pois assim conseguimos identificar o tempo de duração da imigração. Temos em nossa amostra 18,72% dos inquiridos com menos de 1 ano de residência em Portugal, 26,20% reside em Portugal entre 1 ano e menos de 2 anos, 23,53% entre 2 anos e menos de 3 anos e a maior concentração encontra-se nos indivíduos que imigraram a 3 anos ou mais (31,55%). Podemos observar esta proporção por quantidade no gráfico 6.

Gráfico 6 – Distribuição dos Inquiridos por Tempo (Anos) de Residência em Portugal



Fonte: Autor

Foi relevante conseguir mapear os principais estados brasileiros de onde originam os imigrantes empreendedores em Portugal. Conforme a amostra conseguida temos uma maior centralização de imigrantes empreendedores brasileiros em Portugal na Região Sudeste do Brasil. Na tabela 8 podemos verificar a quantidade e a percentagem da amostra pelas regiões do Brasil. Também mapeamos os inquiridos pelos estados brasileiros, de acordo com a figura 2, onde a temos uma comunidade mais expressiva em 3 Estados que compõem a Região Sudeste: Rio de Janeiro (68 pessoas), São Paulo (44 pessoas) e Minas Gerais (16 pessoas).

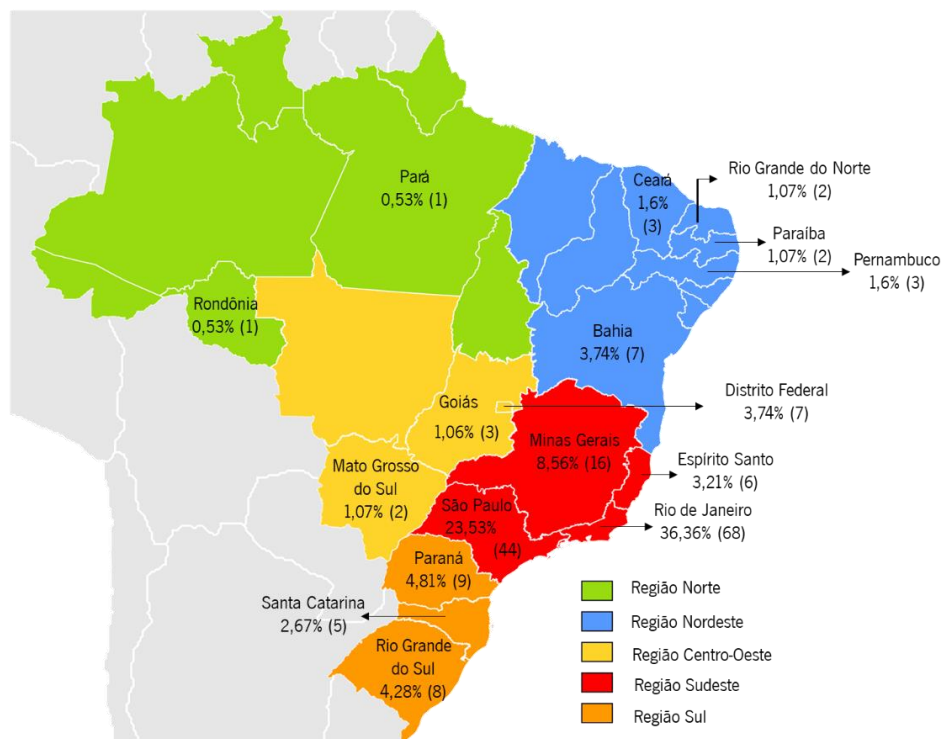
Tabela 9 - Distribuição dos Inquiridos por Regiões do Brasil

Regiões	Qtd	Percentagem
Norte	2	1,07%
Nordeste	17	9,09%
Centro-Oeste	12	6,42%
Sudeste	134	71,66%
Sul	22	11,76%
Total Geral	187	100%

Fonte: Autor

Legenda: Estados que compõem as Regiões do Brasil: Região Norte – Amazonas, Roraima, Acre, Rondônia, Pará, Amapá e Tocantins; Região Nordeste – Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia; Região Centro-Oeste – Mato Grosso, Goiás, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal; Região Sudeste – Minas Gerais, Espírito Santos, Rio de Janeiro e São Paulo; Região Sul – Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Figura 2 – Distribuição dos Inquiridos pelos Estados do Brasil



Fonte: Autor

Além disso, mapeou-se os distritos portugueses onde se localiza as atividades empreendedoras dos inquiridos. De acordo com a amostra identificada, nota-se uma concentração na Região Norte do país, onde o distrito de Braga (95 pessoas) possui uma maior expressividade, seguido de Porto (30 pessoas). Em consecutiva aparece o distrito de Lisboa (20 pessoas). O total destes três distritos representa 77,54% (145 pessoas) da comunidade inquirida. Na tabela 9 pode-se verificar os inquiridos pelas regiões de Portugal que foram divididas da seguinte maneira:

Região Norte – Braga, Porto, Viana do Castelo, Vila Real e Bragança

Região Centro – Coimbra, Aveiro, Viseu e Guarda

Região Lisboa e Tejo – Lisboa, Leiria, Setúbal e Santarém

Região Alentejo – Portalegre e Évora

Região Algarve – Faro

Região Açores – Arquipélago dos Açores

Região Madeira – Arquipélago da Madeira

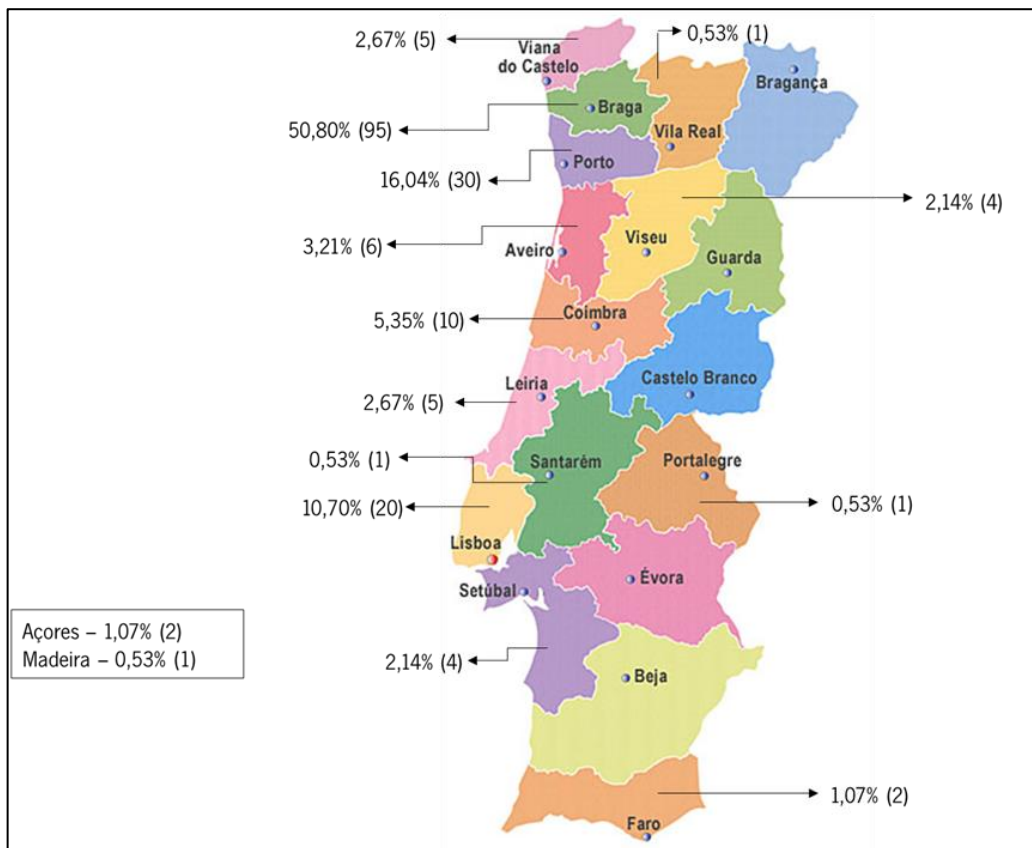
Tabela 10 - Distribuição dos Inquiridos por Regiões de Portugal

Regiões	Quantidade	Percentagem
Norte	131	70,05%
Centro	20	10,70%
Lisboa e Tejo	30	16,04%
Alentejo	1	0,53%
Algarve	2	1,07%
Açores	2	1,07%
Madeira	1	0,53%
Total Geral	187	100%

Fonte: Autor

Em relação aos distritos de Portugal temos Braga com o distrito com uma maior exposição com um pouco mais da metade dos inquiridos. Tivemos inquiridos em quase todos os distritos, somente 25% dos distritos sem nenhuma representação: Bragança, Guarda, Castelo Branco, Évora e Beja. Na figura 2, podemos verificar a distribuição dos inquiridos de acordo com os distritos.

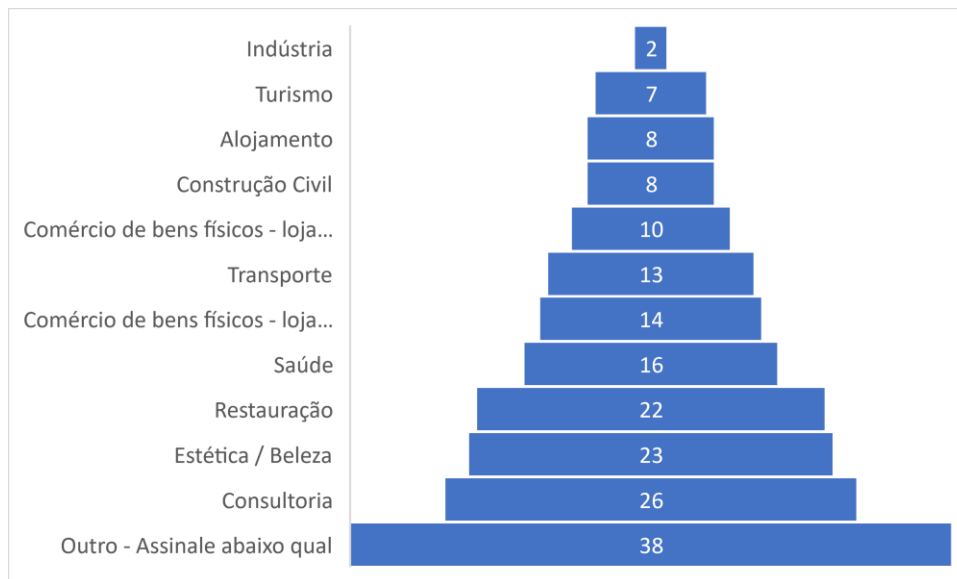
Figura 3 – Distribuição dos Inquiridos pelos Distritos em Portugal



Fonte: Autor

Similarmente, foi preciso verificar o ramo da atividade que o brasileiro empreendedor em Portugal mais atua. Na questão 14 foi questionada o ramo da atividade do inquirido e foi colocada 12 opções de resposta de múltiplas escolhas que se julgou ser mais comum entre o empreendedorismo imigrante. Uma das opções era “Outro”, onde deixamos um espaço para o inquirido responder de acordo com o setor de sua atividade. Tivemos 54 respondentes utilizando esta opção. Com isso, escolheu-se agrupar por umas das 11 opções de setores já existente para selecionar e criou-se mais 9 para conseguir registrar todas as informações, conforme pode ser visto no Apêndice IV. Foi necessário descartar uma resposta por falta de escrita. A opção “Outros representou 20,32% dos respondentes e tivemos o as escritas agregadas: 8,06% em Serviços em Geral (15 pessoas), 5,38% em Marketing e Publicidade (10 pessoas), 2,15% em Tecnologia (4 pessoas), 1,61% no Mercado Financeiro (3 pessoas), e em igual percentual com 0,54% Agricultura, Desporto, Educação, Importação e Exportação, Logística (1 pessoa em cada). No gráfico 7 conseguimos observar a atividades empreendedoras mais atrativas entre os empreendedores brasileiros em Portugal de acordo com a amostra obtida.

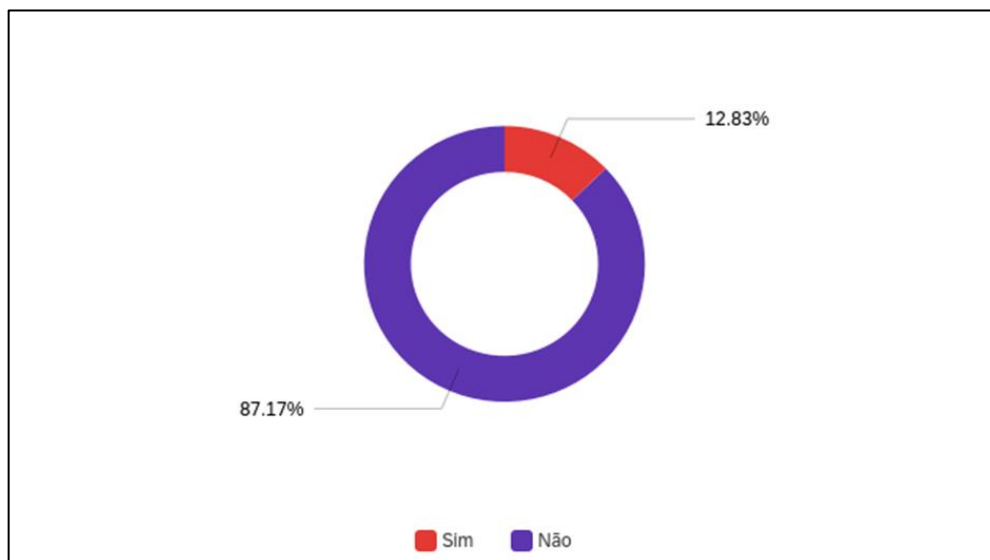
Gráfico 7 – Distribuição dos Inquiridos por Ramos de Atividade Empreendedora



Fonte: Autor

Também questionamos a fato de o inquirido ter ou não o visto de investidor (D2), visto este facultado aos imigrantes que buscam exercer uma atividade empreendedora no país de acolhimento. Assim temos uma concentração nos imigrantes sem o visto de investidor, conforme pode-se concluir pelo gráfico 8 abaixo.

Gráfico 8 – Distribuição dos Inquiridos com Visto de Investidos (D2)

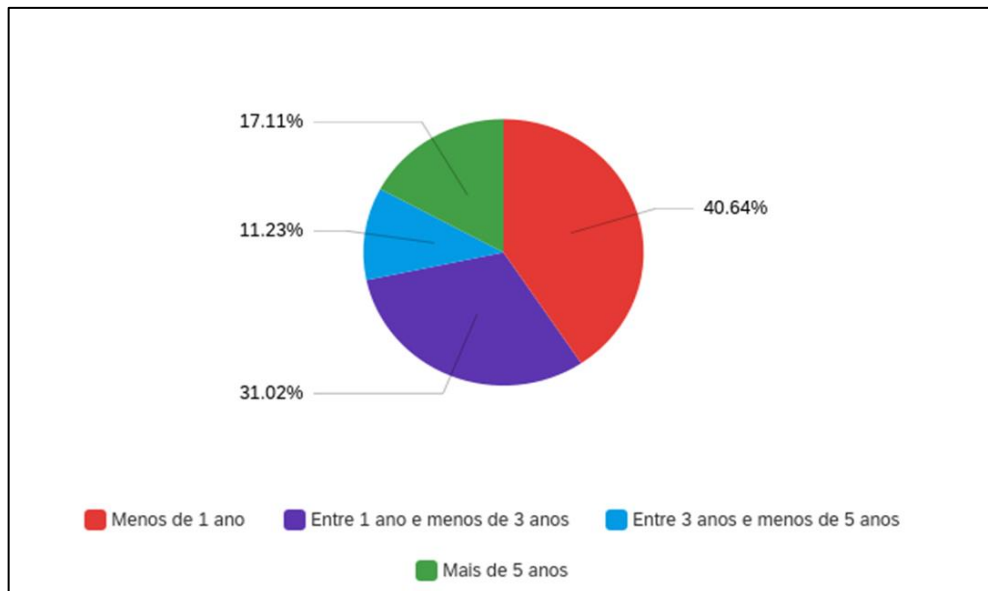


Fonte: Autor

No encadeamento do questionário pretendemos saber o tempo que o empreendedor brasileiro em Portugal exerce sua atividade empreendedora e com isso foi realizado um intervalo da seguinte maneira:

menos de 1 ano, entre 1 e menos de 3 anos, entre 3 e menos de 5 anos e mais de 5 anos, conforme o gráfico 9.

Gráfico 9 – Distribuição dos Inquiridos por Tempo da Atividade Empreendedora



Fonte: Autor

4.3. Tipos de Empreendedores

De acordo com o segundo objetivo específico deste estudo temos como primícia categorizar os tipos de empreendedores identificando o comportamento estratégico da comunidade brasileira em Portugal para com isso demarcar esta comunidade em um perfil que lhe caracterizasse, segundo as respostas dos 187 inquiridos nesta pesquisa.

Com isso, destinamos cinco variáveis nesta primeira questão do questionário que auxiliou o entendimento em que tipo de empreendedorismo o empreendedor brasileiro possui um perfil mais adequado. Na primeira questão temos a seguinte pergunta: “Qual a ligação que sua atividade empreendedora tem com o Brasil?”. Foi utilizado a escala Likert, e o respondente manifestou a sua concordância com as afirmações numa escala de 5 pontos. Esta questão tinha como intuito enquadrar o perfil do respondente no empreendedorismo transnacional e no empreendedorismo étnico.

Tabela 11– Relação da atividade empreendedora imigrante com o Brasil: média, moda e desvio padrão

Q1 Qual a ligação que sua atividade empreendedora tem com o Brasil?	Média	Moda	Desvio Padrão	<i>n</i>
Tem relação com alguma atividade empreendedora que possui ou possuía no Brasil.	3,11	1,00	1,75	187
Para manter seu negócio é necessário ir ao Brasil com alguma frequência.	1,63	1,00	1,20	187
Para manter seu negócio é necessário importar algum produto/serviço do Brasil.	1,82	1,00	1,39	187
Possui alguma relação com produtos/serviços tradicionais brasileiros.	2,54	1,00	1,68	187
Possui funcionários/ colaboradores brasileiros.	2,67	1,00	1,75	187

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

Na tabela 11 apresentamos alguns parâmetros de tendência central e dispersão dos dados obtidos. No que diz respeito a relação que a atividade empreendedora possui ou possuía com o Brasil, a questão de o negócio possuir produtos/serviços tradicionalmente brasileiros e de possuir funcionários/colaboradores brasileiros, verifica-se uma média que tende a abstinência destas afirmações, pois tem um valor aproximado de 3 e o desvio padrão indica uma alta dispersão nos dados obtidos. Já no que diz respeito os assuntos relativos a necessidade de ir ao Brasil para manter seu negócio e o fato da necessidade de importação de produtos/serviços do Brasil, temos uma média mais próxima a discordância, com um desvio padrão que também induz a uma alta dispersão das respostas.

Tabela 12 – Relação da atividade empreendedora com o Brasil: Índice de Discordância e Concordância

Q1 Qual a ligação que sua atividade empreendedora tem com o Brasil?	Índice de Discordância												Índice de Concordância			
			1		2		3		4		5				Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Tem relação com alguma atividade empreendedora que possui ou possuía no Brasil.	78	41,7%	67	35,8%	11	5,88%	5	2,7%	42	22,5%	62	33,2%	187	100%	104	55,6%
Para manter seu negócio é necessário ir ao Brasil com alguma frequência.	153	81,8%	138	73,8%	15	8,02%	7	3,7%	19	10,2%	8	4,3%	187	100%	27	14,4%
Para manter seu negócio é necessário importar algum produto/serviço do Brasil.	141	75,4%	133	71,1%	8	4,28%	6	3,2%	27	14,4%	13	7,0%	187	100%	40	21,4%
Possui alguma relação com produtos/serviços tradicionais brasileiros.	105	56,1%	90	48,1%	15	8,02%	13	7,0%	29	15,5%	40	21,4%	187	100%	69	36,9%
Possui funcionários/colaboradores brasileiros.	96	51,3%	91	48,7%	5	2,67%	13	7,0%	31	16,6%	47	25,1%	187	100%	78	41,7%

Fonte: Autor⁹

Com intuito de verificar mais profundamente a questão 1, foi realizada uma tabela com as frequências e seus percentuais, bem como o índice de discordância e o índice de concordância de cada variável. Esta questão foi dividida de maneira a classificar o tipo de empreendedorismo que o brasileiro imigrante em Portugal mais se enquadra, com isso temos a duas primeiras perguntas referentes ao empreendedorismo transnacional e as últimas três ao empreendedorismo étnico. Logo, iremos analisar esta questão separadamente conforme a divisão das afirmações.

Com o índice de concordância notamos que 55,6% das atividades empreendedoras desenvolvidas por brasileiros em Portugal possui algum tipo de relação com o Brasil, fato este que confirma a característica de um empreendedor transnacional, pois como vimos na revisão de literatura, o empreendedorismo transnacional possui vínculos com o país nativo, com uma relação de apoio a atividade empreendedora desenvolvida no país de acolhimento (Drori et al., 2009). Na continuação da análise da tabela 12, nota-se um alto grau de discordância (81,8%) quando se trata da necessidade de ir ao Brasil com alguma frequência para manter seu negócio, sendo a variável com maior expressividade de discordância e onde temos fortemente a classificação “discordo totalmente” (73,8%). Segundo Drori et al. (2009) o empreendedor transnacional atua em campo duais, tendo um contato regular com o país nativo. Contudo a média do grau de discordância e concordância destas duas afirmações indicam que

⁹ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Discordo totalmente” e “Discordo em parte” e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Concordo em parte” e “Concordo totalmente”.

os respondentes não se enquadram no perfil de empreendedor transnacional, pelo fato do índice de discordância ter um peso maior que o de concordância.

As outras três afirmações: “Para manter seu negócio é necessário importar algum produto/serviço do Brasil”, “Possui alguma relação com produtos/serviços tradicionais brasileiros” e “Possui funcionários/colaboradores brasileiros” tem alusão também a outro tipo de empreendedorismo, especificamente o empreendedorismo étnico, onde o produto ou serviço oferecido na atividade empreendedora tem uma forte ligação cultural e étnica com o país de origem, sendo um perfil com muita influência no empreendedorismo imigrante. De acordo com Glinka (2018) o empreendedorismo étnico atende sua comunidade com bens e serviços que atendem a este grupo específico. Bem como geram empregos para indivíduos de sua comunidade (Kerr et al., 2015). Na análise destas três afirmações, podemos assinalar que o nível de discordância é maior que o da concordância, onde temos uma maior expressividade de discordância quando se trata da necessidade de se importar algum serviço/produto do Brasil.

Em uma visão global, não conseguimos definir os respondentes como um empreendedor transnacional e um empreendedor étnico, pois as respostas tendem mais para a discordância das afirmações, exceto a quanto se trata da atividade empreendedora em Portugal ter alguma relação com o negócio que possui ou possuía no Brasil. Nesta afirmação temos um maior percentual para o nível de concordância, indicando que estes respondentes possuem um perfil de empreendedores transnacional.

Conforme visto no tópico 2.2 desta dissertação abordamos mais dois tipos de empreendedorismo, o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. Estes dois tipos serão analisados no tópico 4.5 e 4.6, onde trataremos das questões 5 e 6 que tratam também deste assunto.

4.4. Habilidades para Empreender

Ainda considerando o comportamento empresarial dos empreendedores brasileiros em Portugal, todavia no campo dos recursos pessoais, foi visto na revisão de literatura a importância da habilidade para empreender, moldando as estratégias empresariais e definindo as características intrínsecas desta comunidade. A questão 2 nos ajuda a compreender este quesito. Na tabela 13, conseguimos verificar a média, a moda e o desvio padrão dos dados obtidos.

Tabela 13 - Relação da atividade empreendedora imigrante com a habilidade de empreender: média, moda e desvio padrão

Q2 Como desenvolveu suas habilidades para empreender?	Média	Moda	Desvio Padrão	<i>n</i>
Aprendeu com outras gerações de familiares.	2,36	1,00	1,58	187
Utilizou de formação específica para empresários.	3,07	4,00	1,55	187
Oriunda de experiências pessoais profissionais anteriores.	3,95	5,00	1,33	187
Nasci com esta habilidade.	2,94	1,00	1,46	187

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

De acordo com a tabela acima verificamos a primeira variável com uma tendência para discordância, onde diz que o desenvolvimento da habilidade para empreender vem com o aprendizado com outras gerações de familiares. Já a variável “Utilizou de formação específica para empresários” e “Nasci com esta habilidade”, o valor da média indica um grau de abstenção destas afirmações, pois o valor 3 esta na faixa de “não concordo nem discordo”. Porém quando se trata que a habilidade para empreender ser oriunda de experiências pessoais profissionais anteriores temos uma média mais próxima da concordância (3,95).

Para verificarmos com mais detalhes os dados obtidos com esta questão, foi realizada a tabela 14 com o índice de discordância e concordância para analisarmos como os empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal desenvolveram a habilidade para empreender.

Tabela 14 - Relação da atividade empreendedora com a habilidade de empreender: índice de Discordância e Concordância

Q2 Como desenvolveu suas habilidades para empreender?	Índice de Discordância												Índice de Concordância			
			1		2		3		4		5		Total			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Aprendeu com outras gerações de familiares.	109	58,3%	99	52,9%	10	5,3%	13	7,0%	42	22,5%	23	12,3%	187	100%	65	34,8%
Utilizou de formação específica para empresários.	68	36,3%	56	29,9%	12	6,4%	19	10,2%	63	33,7%	37	19,8%	187	100%	100	53,5%
Oriunda de experiências pessoais profissionais anteriores.	30	16,0%	22	11,8%	8	4,3%	13	7,0%	59	31,6%	85	45,5%	187	100%	144	77,0%
Nasci com esta habilidade.	69	36,9%	53	28,3%	16	8,6%	37	19,8%	51	27,3%	30	16,0%	187	100%	81	43,3%

Fonte: Autor¹⁰

Utilizando o cálculo do índice de concordância como recursos para extrair informação do tabela acima, podemos recolher a informação que um grupo considerável (77,0%) dos respondentes adquiriram a habilidade de empreender decorrente de experiências profissionais vividas anteriormente de iniciar a atividade empreendedora como imigrante, fator este que é considerado como recurso pessoal para aquisição da habilidade de empreender (Marinha et al. 2015). Também temos mais da metade da amostra (53,5%), de acordo com o índice de concordância, expressando que recorreu alguma formação profissional para auxiliar na gestão da atividade empreendedora, fato este positivo do ponto de vista profissional do negócio. Segundo Chrysostome (2010), muitos indivíduos migram com a intenção de adquirir uma formação profissional e acabam por consequência utilizando esta habilidade adquirida com a abertura de uma atividade empreendedora no país imigrante. Ainda observamos 43,32% que acreditam

¹⁰ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da porcentagem das respostas assinaladas com "Discordo totalmente" e "Discordo em parte" e o Índice de concordância através da soma da porcentagem das respostas assinaladas com "Concordo em parte" e "Concordo totalmente".

já ter nascido com esta habilidade e 34,76% que herdaram a habilidade empreendedora com gerações familiares.

Assim temos uma ordenação nos fatores que contribuíram na habilidade de empreender dos imigrantes brasileiros empreendedores em Portugal, podendo identificar que as experiências adquiridas em outras atividades profissionais tem grande importância na desenvoltura para gerir a atividade empreendedora imigrante.

4.5. Barreiras de Entrada

Conforme foi abordado, existem vários tipos de barreiras de entrada no mercado enfrentadas pelo imigrante empreendedor, porém nesta dissertação demos ênfase em compreender a questão dos recursos financeiros como obtenção do capital inicial para inicialização do negócio, o nível educacional e o conhecimento técnico, bem como o seu reconhecimento no país de acolhimento, e a própria opção dos bens e serviços comercializados como barreiras enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal. Para isso foram realizadas duas perguntas no questionário com a intenção de qualificar em quais contextos de barreiras de mercado o empreendedor brasileiro procura enfrentar para concretização da sua atividade empresarial. Assim na questão 3 perguntamos que recursos financeiros foram utilizados para obtenção do capital inicial do negócio e na questão 4, em anuência com os recursos necessários para o seu negócio, classificar de acordo com o grau de concordância.

Inicialmente faremos a análise da questão 3, onde verificamos a origem do capital utilizado para atividade empreendedora. Nesta questão o respondente tinha quatro opções de repostas: “Capital próprio”, “Capital familiar”, “Empréstimo com amigo” e “Empréstimo bancário” e também uma opção “Outro”, onde foi utilizado por quatro dos respondentes e agrupados conforme o Apêndice III. Tivemos as seguintes repostas: “Sem investimento inicial”, “Investidor” e “Instituição governamental”. Se trata de uma variável múltipla, pois tinha a opção de mais de uma reposta. Na tabela 15 temos os dados desta questão.

Tabela 15 – Relação da atividade empreendedora com os recursos financeiros utilizados: frequência (n) e percentagem (%)

Q3. Qual o tipo de recursos financeiros foi utilizado para obtenção do capital inicial do seu negócio?	n	Percentagem	Percentagem de casos
Capital próprio	160	74,8%	85,6%
Capital familiar	29	13,6%	15,5%
Empréstimo com amigo	2	0,9%	1,1%
Empréstimo bancário	19	8,9%	10,2%
Sem investimento inicial	2	0,9%	1,1%
Investidor	1	0,5%	0,5%
Instituição governamental	1	0,5%	0,5%
Total	214	100,0%	114,4%

Fonte: Autor

Por ser uma pergunta de múltiplas escolhas a percentagem de casos representa o percentual de respondentes que citaram esta opção como resposta, por isso temos um total maior que 100%. Assim, 74,8% (n=160) dos casos utilizaram o capital próprio como recurso financeiro para inicialização da atividade empreendedora. Nota-se um percentual bem significativo, pois as outras opções como capital familiar aparece com 13,6% (n=29) e empréstimo bancário com 8,9% (n=19). As outras opções aparecem com muita pouca representatividade, sem significância.

Com os números representados na análise acima, percebemos que grande parte utilizou de capital próprio como fonte de capital inicial para o seu negócio, o que pode indicar um contexto de alta barreira. Segundo Hurst et al. (2003), os indivíduos que possuem recursos financeiros para iniciar suas atividades, procuram setores que exigem maior entrada de capital inicial. A fonte do capital inicial sendo do próprio indivíduo empreendedor é de extrema importância para alcançar mercados de alta barreira, ainda mais quando se refere a altos valores financeiros (Lofstrom, 2014). Também podemos confirmar a teoria que o indivíduo imigrante possui restrição ao empréstimo bancário, por isso precisa acumular riqueza para realização da atividade empreendedora (Hurst et al., 2003). Contudo o empréstimo familiar (13,3%) aparece na frente do empréstimo bancário (18,9%), onde certificamos a importância da família no contexto empreendedor imigrante. Quando o empreendedor imigrante não possui recursos próprios para o capital inicial do seu negócio, primeiro procura com os membros da família, antes de recorrer a outras opções (Chand et al., 2011).

Com esta questão também conseguimos chegar a algumas observações sobre o tipo de empreendedorismo. De acordo com Chrysostome (2010) o empreendedor por necessidade enfrenta como principal obstáculo a falta de capital próprio, com isso recorre a empréstimos, principalmente com

sua comunidade étnica. Além disso, temos a análise do mesmo autor quanto empreendedor por oportunidade que possui um perfil mais profissional e recorre a capital em entidades financeira (Chrysostome, 2010). Relacionando os dados obtidos com as respostas da questão três, consideramos o indivíduo que obteve seu capital inicial por intermédio de empréstimo familiar ou com algum amigo um empreendedor por necessidade e os que afirmaram que o recurso financeiro obtido foi através de capital próprio, empréstimo bancário, investidor e instituição governamental com o perfil de empreendedor por oportunidade. Assim temos, 14,5% dos brasileiros empreendedores imigrantes em Portugal como empreendedor por necessidade e 84,7% como empreendedor por oportunidade. Desconsideramos os 0,9% que responderam como não tendo investimento inicial para o início de sua atividade empreendedora.

Utilizamos a questão 5 para entender também as barreiras enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro no contexto português, porém tentando perceber na conjuntura de alta barreira e baixa barreira em relação ao produto/serviço oferecido na atividade empreendedora. Na tabela 16 e 17 temos os dados obtidos com esta questão.

Tabela 16 - Relação da atividade empreendedora imigrante com outros recursos necessários: média, moda e desvio padrão

Q4 De acordo com os recursos necessários para o seu negócio, classifique conforme sua concordância.	Média	Moda	Desvio Padrão	n
Sua habilitação acadêmica tem relação com o tipo do seu negócio.	3,03	1,00	1,70	187
Precisa de conhecimento técnico para exercer sua atividade.	4,12	5,00	1,23	187
Seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares existentes no mercado.	3,90	5,00	1,16	187
O seu produto/serviço possui algum tipo de inovação.	3,70	4,00	1,23	187
O seu negócio precisou de um volume alto de capital (mais de 10.000 euros) para seu início.	2,77	1,00	1,82	187

Fonte: Autor¹¹

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

De acordo com a análise de tendência central, podemos observar que o conhecimento técnico para exercer a atividade empreendedora, a inovação e a diferenciação do produto/serviço são fatores de concordância que atestam contextos de alta barreira de mercado. Porém, de acordo com o desvio

¹¹ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Discordo totalmente” e “Discordo em parte” e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Concordo em parte” e “Concordo totalmente”.

padrão, no que diz respeito ao conhecimento técnico para exercer a atividade empreendedora e a diferenciação do produto/serviço dos similares do mercado, apresenta uma dispersão média dos dados obtidos. No caso da inovação já temos uma alta dispersão nos valores. Nas questões que retratam se a habilitação académica possui relação com a atividade empreendedora e se o negócio precisou de um valor alto de capital para iniciar, não temos uma análise conclusiva, pois a média fica muito próxima do valor 3 que pertence ao grau “não concordo nem discordo” e tem um desvio padrão que traduz uma dispersão muito alta.

Tabela 17 – Relação da atividade empreendedora imigrante com outros recursos necessários: índice de Discordância e Concordância

Q4 De acordo com os recursos necessários para o seu negócio, classifique conforme sua concordância.	Índice de Discordância		Índice de Concordância										Índice de Concordância			
	1	2	3	4	5	Total	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sua habilitação académica tem relação com o tipo do seu negócio.	81	43,3%	63	33,7%	18	9,6%	16	8,6%	31	16,6%	59	31,6%	187	100%	90	48,1%
Precisa de conhecimento técnico para exercer sua atividade.	23	12,3%	16	8,6%	7	3,7%	15	8,0%	50	26,7%	99	52,9%	187	100%	149	79,7%
Seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares existentes no mercado.	22	11,8%	13	7,0%	9	4,8%	31	16,6%	65	34,8%	69	36,9%	187	100%	134	71,7%
O seu produto/serviço possui algum tipo de inovação.	32	17,1%	18	9,6%	14	7,5%	27	14,4%	76	40,6%	52	27,8%	187	100%	128	68,4%
O seu negócio precisou de um volume alto de capital (mais de 10.000 euros) para seu início.	101	54,0%	85	45,5%	16	8,6%	7	3,7%	15	8,0%	64	34,2%	187	100%	79	42,2%

Fonte: Autor¹²

Todas as afirmações realizadas nesta questão são fatores necessários para enfrentar contexto de altas barreiras. O grau de instrução do empreendedor tem uma relação significativa com a atividade empreendedora que vai exercer, principalmente em indústrias em diferenciação de produto (Lofstrom et al., 2014), onde muitas vezes o indivíduo escolhe determinada atividade de acordo com suas habilitações

¹² O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Discordo totalmente” e “Discordo em parte” e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Concordo em parte” e “Concordo totalmente”.

acadêmicas. Percebemos na tabela acima que 48,1% concordam que utilizam sua habilitação acadêmica na sua atividade empreendedora. Além disso, também temos situações de entrada em alta barreira de mercado onde é necessário conhecimento técnico ou a inovação de algum bem ou serviço, e muitas vezes é caracterizada pelo predomínio de liderança de custo e diferenciação do produto (Lofstrom et al., 2014). Observamos nos nossos números que 79,7% concordam que sua atividade tem necessidade de algum conhecimento técnico, 71,7% concordam que seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares do mercado e 68,4% concordam que seu produto/serviço possui algum tipo de inovação. Também temos a questão do alto volume de capital para contexto de alta barreira (Lofstrom et al., 2014). Para esta inquérito colocamos o valor de maior de 10.000 euros como referência para estabelecer um alto valor de capital inicial. Contudo verificamos que 42,2% investiram este montante em sua atividade empresarial.

Os graus de concordância da questão 4 tem uma relação com contextos de altas barreiras de mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante. Contudo podemos elencar o conhecimento técnico, a diferenciação do produto/serviço e a inovação como as principais barreiras escolhidas pelos brasileiros imigrantes em Portugal. A média dos valores de discordância (27,7%) e concordância (62,0%) também nos faz concluir que de uma maneira geral os brasileiros procuram contexto de altas barreiras de mercado para iniciar o seu negócio empreendedor.

4.6. Motivos para empreender

Durante a revisão de literatura abordamos vários motivos citados por autores para o imigrante optar por uma atividade empreendedora como fonte de renda para ele e sua família, mesmo se tratando de uma atividade que envolve muitos riscos, principalmente em relação ao retorno esperado. Para entendermos que motivos aparecem como principais apontados pelos imigrantes brasileiros em Portugal, elaboramos a questão 5, onde apontamos sete motivos para marcarem de acordo com a sua classificação. Ainda colocamos a opção “Outro”, porém não foi utilizada por nenhum respondente.

Considerando as médias apresentadas na tabela 18, temos como principais motivos para empreender as seguintes afirmações, nesta ordem: “O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português”, “Realização profissional e independência”, “Surgimento de uma oportunidade” e “Já estavam nos meus planos de imigração”. Todas estas médias tendem para o valor atribuído de concordância desta afirmação, compreendendo assim, os motivos mais destacados pelos imigrantes brasileiros para empreender em Portugal. O desvio padrão destas variáveis mostra entre média e alta dispersão dos dados, o que estabelece uma diversificação nas respostas obtidas.

Na continuação da análise da tabela 18, a variáveis “Devido as dificuldades de inserção no mercado de trabalho português” apresenta um valor de média que arredondado esta próxima de 3 e que não tem significado na escala adotada. Já quando se trata da dificuldade de se inserir no mercado de trabalho português e o apoio do governo português aos empreendedores imigrantes, temos, de acordo com as médias, claramente uma discordância, principalmente no tema do apoio institucional português. O desvio padrão também mostra diversidade nas respostas dos inqueridos.

Tabela 18 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os motivos para empreender: média, moda e desvio padrão

Q5 Quais são os motivos que levaram a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal? Classifique de acordo com seu grau de concordância.	Média	Moda	Desvio Padrão	<i>n</i>
Devido as dificuldades de inserção no mercado de trabalho português.	2,83	1,00	1,61	187
Já estava nos meus planos de imigração.	3,61	5,00	1,55	187
Surgimento de uma oportunidade.	3,76	5,00	1,33	187
Realização profissional e independência.	3,94	5,00	1,29	187
O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português.	4,11	5,00	1,04	187
É tradicionalmente cultural em minha família.	2,37	1,00	1,48	187
Devido ao apoio do governo português.	1,50	1,00	0,94	187

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

Para conseguirmos aprofundar este tema, construi-se a tabela 19, onde podemos analisar os índices de concordância e discordância de cada variável, entendendo um pouco melhor o que faz um indivíduo assumir tal risco de empreender em um país que não faz parte de sua cultura nativa.

Tabela 19 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os motivos para empreender: índice de Discordância e Concordância

Q5 Quais são os motivos que levaram a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal? Classifique de acordo com seu grau de concordância.	Índice de Discordância		Índice de Concordância										Índice de Concordância			
			1		2		3		4		5		Total			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Devido as dificuldades de inserção no mercado de trabalho português.	84	44,9%	66	35,3%	18	9,6%	27	14,4%	33	17,6%	43	23,0%	187	100%	76	40,6%
Já estava nos meus planos de imigração.	49	26,2%	36	19,3%	13	7,0%	18	9,6%	41	21,9%	79	42,2%	187	100%	120	64,2%
Surgimento de uma oportunidade.	33	17,6%	23	12,3%	10	5,3%	25	13,4%	60	32,1%	69	36,9%	187	100%	129	69,0%
Realização profissional e independência.	28	15,0%	20	10,7%	8	4,3%	18	9,6%	59	31,6%	82	43,9%	187	100%	141	75,4%
O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português.	16	8,6%	3	1,6%	13	7,0%	34	18,2%	48	25,7%	89	47,6%	187	100%	137	73,3%
É tradicionalmente cultural em minha família.	105	56,2%	85	45,5%	20	10,7%	34	18,2%	24	12,8%	24	12,8%	187	100%	48	25,7%
Devido ao apoio do governo português.	156	83,4%	138	73,8%	18	9,6%	20	10,7%	9	4,8%	2	1,1%	187	100%	11	5,9%

Fonte: Autor¹³

Os brasileiros empreendedores em Portugal diversificam quando classificam o motivo de iniciarem uma atividade empreendedora. Porém conseguimos visualizar um ordem de importância em relações as afirmações: 75,4% concordam que a concretização do negócio é devido a uma realização profissional e a idealização de uma independência, 73,3% preferiram o empreendedorismo, pois o negócio próprio tende de ser mais lucrativo que trabalhar no mercado de trabalho português, já 69% demonstram concordar que optaram por empreender devido ao surgimento de uma oportunidade no mercado. Ainda temos, com 64,2% que afirmam que já estava nos planos de imigração iniciar a atividade empreendedora. Segundo Martin-Montaner et al. (2018) o imigrante defronta com muitos problemas para conseguir uma posição no mercado de trabalho, com isso o empreendedorismo torna-se uma opção. Nos dados recolhidos temos 40,64% que enfrentam esta dificuldade de inserção no mercado de trabalho e optam pela atividade empreendedora. Também apresenta 25,67% que afirmam ser tradicional em sua família

¹³ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com "Discordo totalmente" e "Discordo em parte" e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com "Concordo em parte" e "Concordo totalmente".

o ato de empreender e 5,88% que iniciaram seu negócio devido ao apoio dado pelo governo português. Este percentual baixo é um alerta, pois segundo Chrysostome (2010) as iniciativas governamentais é um fator de sobrevivência para o empreendedorismo imigrante.

4.7. Setores de Mercado

Neste tópico iremos tratar dos setores de mercado mais procurados pelos empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal. Na caracterização verificamos que mais da metade da amostra está inserida nos setores de: consultoria, estética/beleza, restauração, saúde e serviços em geral, porém nesta análise tentaremos perceber que tipo de setores, étnicos e não étnicos, estão inseridas as atividades empreendedoras brasileiras imigrantes em Portugal. Na tabela 20 temos a análise da estatística descritiva relativa aos dados referentes aos setores de mercado e na tabela 21 as frequências, as percentagens e os índices de discordância e concordância

Tabela 20 – Relação da atividade empreendedora imigrante com os setores de mercado: média, moda e desvio padrão

Q6 De acordo com o setor do mercado que o seu negócio está inserido em Portugal, classifique conforme a sua concordância.	Média	Moda	Desvio Padrão	n
Já alterou o setor do seu negócio alguma vez.	1,89	1,00	1,42	187
O setor que seu negócio está incluído tem relação com a comunidade brasileira.	3,24	5,00	1,51	187
Precisou de ajuda de brasileiros para realização do seu negócio.	2,29	1,00	1,54	187
Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros.	2,42	1,00	1,54	187

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

De acordo com o setor que a atividade empreendedora do brasileiro imigrante em Portugal, temos a variável que se refere ao ramo da atividade empreendedora ter relação com a comunidade brasileira. Esta variável apresenta a maior média, porém o seu valor está próximo de 3 que acaba invalidando esta análise, pois a escala 3 tem referência ao grau de concordância “não concordo nem discordo”. Em continuação temos as variáveis: “Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros”, “Precisou de ajuda de brasileiros para realização do seu negócio” e “Já alterou o setor do seu negócio alguma vez” onde a média indica uma discordância na resposta, porém temos uma dispersão alta nas respostas obtidas de acordo com o valor do desvio padrão.

Tabela 21 - Relação da atividade empreendedora imigrante com os setores de mercado: índice de Discordância e Concordância

Q5 Quais são os motivos que levaram a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal? Classifique de acordo com seu grau de concordância.	Índice de Discordância		Índice de Concordância										Índice de Concordância			
			1		2		3		4		5		Total			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Já alterou o setor do seu negócio alguma vez.	135	72,2%	128	68,4%	7	3,7%	11	5,9%	26	13,9%	15	8,0%	187	100%	41	21,9%
O setor que seu negócio está incluído tem relação com a comunidade brasileira.	57	30,5%	42	22,5%	15	8,0%	39	20,9%	38	20,3%	53	28,3%	187	100%	91	48,7%
Precisou de ajuda de brasileiros para realização do seu negócio.	110	58,8%	103	55,1%	7	3,7%	16	8,6%	42	22,5%	19	10,2%	187	100%	61	32,6%
Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros.	105	56,2%	88	47,1%	17	9,1%	21	11,2%	37	19,8%	24	12,8%	187	100%	61	32,6%

Fonte: Autor¹⁴

Na primeira opção para classificação do grau de concordância “Já alterou o setor do seu negócio alguma vez” foi realizada no intuito de identificar se o empreendedor brasileiro em Portugal se adaptava às exigências do mercado e se a primeira tentativa da atividade empreendedora foi positiva no ponto de vista de assertividade do ramo do seu negócio. O grau de concordância desta pergunta foi de 21,9%, o que mostra que em sua grande maioria os empreendedores brasileiros não mudaram de setor escolhido, mostrando um grau de satisfação.

Para a identificação se o setor da atividade empreendedora pertence a setor étnico, foi feita, consecutivamente, mais três afirmações em relação ao setor de mercado. De acordo com Chrysostome (2010), o setor étnico possui referência a sua comunidade étnica. Segundo os dados, 48,7% concordam que o ramo do seu negócio tem relação com os membros de sua comunidade, e mais da metade

¹⁴ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Discordo totalmente” e “Discordo em parte” e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Concordo em parte” e “Concordo totalmente”.

discordam totalmente (58,8%) que precisou da ajuda de brasileiros para a concretização de sua atividade. Oliveira (2014) afirma que nos setores étnicos, os principais concorrentes são os próprios empresários coétnicos, o que na nossa pesquisa não se concretizou, pois, 56,2% discordam que os principais concorrentes de seu negócio são de empresas brasileiras.

4.8. Clientes como Redes Sociais

As redes sociais estabelecidas na atividade empreendedora imigrante tem uma importância de extrema relevância sendo um fator crucial para a sobrevivência do negócio (Chrysostome, 2010). Existem diversos tipos de conexões formais e informais que estabelecem um emaranhado de apoio entre os indivíduos e as empresas formando estas redes de cooperação. As redes sociais estabelecidas no negócio têm uma relação positiva com o empreendedorismo imigrante (Martin-Montaner et al., 2018). Neste inquérito optamos por focar o estudo da rede de apoio desenvolvida para obtenção de clientes para o negócio étnico, tentando identificar quem são estes clientes. Nas tabelas 22 e 23 apresentamos os dados reunidos obtidos com a amostra.

Tabela 22 - Relação da atividade empreendedora imigrante com redes sociais: média, moda e desvio padrão

Q7 Quem são os clientes do seu negócio?	Média	Moda	Erro Desvio	<i>n</i>
Os clientes são essencialmente brasileiros.	2,55	1,00	1,36	187
Os clientes são essencialmente portugueses.	2,67	4,00	1,28	187
Os meus clientes, em sua maioria, são provenientes da divulgação do meu negócio nas redes sociais.	3,48	5,00	1,50	187
Os meus clientes, em sua maioria, fazem parte da minha rede de amigos.	2,48	1,00	1,35	187

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente.

Quando analisamos os valores das médias e desvio padrão das variáveis contidas na questão 7, não temos interpretação conclusiva, além dos dados terem uma alta dispersão, a média tende ao meio (3) que é inconclusivo. A variável de maior destaque é sobre quando se afirma que a divulgação do negócio empreendedor através das Mídias sociais.

Tabela 23 - Relação da atividade empreendedora imigrante com redes sociais: índice de Discordância e Concordância

Q7 Quem são os clientes do seu negócio?	Índice de Discordância		Índice de Concordância										Índice de Concordância			
			1		2		3		4		5		Total			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Os clientes são essencialmente brasileiros.	100	53,5%	60	32,1%	40	21,4%	26	13,9%	47	25,1%	14	7,5%	187	100%	61	32,6%
Os clientes são essencialmente portugueses.	87	46,5%	48	25,7%	39	20,9%	36	19,3%	54	28,9%	10	5,3%	187	100%	64	34,2%
Os meus clientes, em sua maioria, são provenientes da divulgação do meu negócio nas redes sociais.	51	27,3%	37	19,8%	14	7,5%	20	10,7%	55	29,4%	61	32,6%	187	100%	116	62,0%
Os meus clientes, em sua maioria, fazem parte da minha rede de amigos.	99	52,9%	66	35,3%	33	17,6%	31	16,6%	46	24,6%	11	5,9%	187	100%	57	30,5%

Fonte: Autor¹⁵

Sobre se os clientes são essencialmente brasileiros ou portugueses não conseguimos definir, pois teve-se respostas significantes em todos os graus de concordância, menos no “concordo totalmente”, induzindo acreditar que não existe uma etnia clara que consome os produtos/serviços da atividade empreendedora brasileira. Também nesta questão abordamos o fato das Mídias sociais como uma forte fonte de atração de clientes para o negócio imigrante empreendedor. Nota-se que mais da metade (62,0%) concordam que utilizam das Mídias sociais para obtenção de clientes. E ainda para verificar se os clientes fazem parte essencialmente da rede social coétnica do indivíduo empreendedor, percebemos que pelos dados este fator também é diversificado, onde temos um grau de discordância (35,3% - discordo totalmente e 17,6% - discordo em parte) representativo na amostra.

4.9. Síntese e Conclusão

No capítulo 4 demos ênfase a interpretar os dados obtidos com a amostra e com sua análise chegar algumas conclusões a cerca da comunidade brasileira empreendedora em Portugal. Na caracterização da amostra conseguimos entender que descrição tem os brasileiros que fazem parte desta amostra:

¹⁵ O Índice de Discordância foi calculado através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Discordo totalmente” e “Discordo em parte” e o Índice de concordância através da soma da percentagem das respostas assinaladas com “Concordo em parte” e “Concordo totalmente”.

66,31% do gênero feminino, 83,42% possuem nível superior, 71,66% são representativos da região Sudeste do Brasil, principalmente do estado do Rio de Janeiro (36,36%), 70,05% concentra sua atividade empreendedora na Região Norte de Portugal, Braga é o distrito que lidera com 50,8% das empresas, 87,1% não possui o visto de empreendedorismo como residência e 71,66% dos empreendedores brasileiros tem menos de 3 anos de imigração em Portugal.

Dando continuação na análise da estatística descritiva das questões, vale salientar que: de acordo com o tipo de empreendedorismo não conseguimos definir os respondentes dentro de uma classificação, porém quando trata-se da ligação da atividade empreendedora desenvolvida em Portugal ter algum tipo de relação com o negócio que possui ou possuía no Brasil, aparece como a variável de maior destaque, por possui a maior média e índice de concordância e se trata de uma afirmação correspondente ao empreendedorismo transnacional. Já na habilidade para empreender a variável de maior evidência é sobre a habilidade para empreender originar-se de experiências profissionais anteriores, pois é a variável com maior média e maior concordância das afirmações (77%).

Quando se refere as barreiras de mercado enfrentadas pelo brasileiro em Portugal, de uma maneira geral, os brasileiros procuram contextos de altas barreiras. Temos 74,8% dos brasileiros empreendedores em Portugal que utilizam do capital próprio para iniciar sua atividade. Além disso, o conhecimento técnico para exercer a atividade, a diferenciação do produto/serviço e a inovação, apresentam como características de destaque na atividade empreendedora, com um alto grau de concordância entre os inquiridos. Todas estas características são comuns em atividades empreendedoras de alta barreira de mercado. Em relação ao setor do mercado que a atividade empreendedora imigrante esta incluída, a relação da atividade empreendedora com a comunidade brasileira apresenta uma importância, pois é a variável com maior índice de concordância (48,7%). De uma forma geral não conseguimos identificar os setores escolhidos pelos empreendedores brasileiros em Portugal como setores étnicos. E por fim tivemos a constatação das Mídias sociais como fonte de divulgação da sua atividade empreendedora, 62% concordam com esta afirmação. Apresentando-se como uma variável de maior importância quando se trata da relação com os clientes.

5. Correlação dos Dados Obtidos

5.1. Introdução

Neste capítulo iremos tratar da correlação dos dados obtidos pelo questionário aplicado aos brasileiros empreendedores imigrante em Portugal. Todos os testes e tratamento dos dados foram realizados no SPSS e no Excel, sendo fiel aos dados adquiridos.

Este capítulo será dividido em 2 secções, onde iremos detalhar todo o processo realizado para correlacionar as variáveis. Variáveis estas, que foram escolhidas devido a sua disponibilidade para tratamento e que julgamos serem de maior importância para trazer algum conhecimento académico. Contudo na primeira secção iremos fazer o estudo da variável, 'habilitação académica' e na segunda secção será a variável 'ramo da atividade empreendedora'.

Todas as variáveis serão correlacionadas com outras variáveis, sendo utilizado o teste mais apropriado para o conjunto de fatores que a permeiam, a fim de que possamos analisar e tirar algumas conclusões com este estudo.

5.2. Correlação da Variável "Habilitação Académica"

A habilitação académica tornou-se um item de muita importância neste estudo. Conforme fomos dissertando sobre o tema do empreendedorismo imigrante, o nível de escolaridade aparece como uma característica quase que definitiva para os assuntos que foram tratados. Vimos a escolaridade como um papel importante no desempenho do empreendedor no novo negócio, bem como um facilitador para adquirir recursos financeiros para o capital inicial do empreendimento, também aparece como fator que caracteriza um contexto de alta barreira e baixa barreira de acordo com as habilidades cognitivas necessárias para o empreendimento. Além disso, temos a dificuldade de reconhecimento das habilitações académicas como uma das nuances do motivo para empreender e os setores que são muitas vezes definidos de acordo com a educação constituída.

Com toda esta consideração a habilitação académica tornou-se um fator importante com o fato do imigrante empreender. Com isso, elegeu-se correlacionar esta variável com outras variáveis para verificar o seu grau de influência nos empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal, como veremos a seguir.

Habilidade para empreender x Habilitação Académica

A variável 'habilidade para empreender' foi definida na questão 2 do inquérito, onde aparecia na escala Likert e tinha quatro afirmações para resposta. Portanto, foi necessário criar a média das afirmações para que se tornasse uma única variável (habilidade para empreender) e assim pudessemos

analisá-la de uma maneira global. Após esta organização foi correlacionado a variável ‘habilidade para empreender’ e ‘habilitação acadêmica’.

Em uma primeira análise foi realizado o teste de correlação de Spearman onde não mostrou uma associação significativa entre as variáveis, pois o teste retornou um $r_{sp} = -0,046$, $p = 0,537$, onde $p > 0,05$. Em uma segunda etapa, utilizamos o teste de Kruskal-Wallis para tentar explorar a diferença entre os níveis de escolaridade, onde H_0 = quando não há diferença na habilidade de empreender dado a habilitação acadêmica e H_1 = existe diferença na habilidade de empreender dado a habilitação acadêmica. O resultado deste teste nos trouxe um valor de significância onde $p = 0,008$, onde $p < 0,05$, que nos faz rejeitar a H_0 e aceitar H_1 . Para entender aonde estava estas diferenças, foi feito o teste Post-Hoc, porém para que a sua execução fosse efetuada tivemos que retirar os grupos que apresentavam menos de dois casos (Não tem estudo, 1º ciclo, 2º ciclo e Doutorado). Com isso, observamos que as diferenças estavam nos empreendedores que possuíam o 3º ciclo e os que possuíam a Licenciatura/Bacharelado, conforme o Apêndice V. Para entendermos as particularidades desta diferença fizemos as médias e desvio padrão destas variáveis, conforme a tabela 24. Além disso, a tabela 25 apresenta a média por cada afirmação da questão 2.

Tabela 24 - Média e Desvio Padrão: Q2_Habilidade x Habilitação Acadêmica

		Q2Final_ Habilidade	
		Média	Desvio padrão
Habilitação Acadêmica	3º ciclo (até o 12º ano)	3,47	,85
	Licenciatura/Bacharelado	2,87	,79
	Pós-Graduação	3,15	,86
	Mestrado	3,10	,81

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Tabela 25 - Médias das variáveis da Questão 2: Habilidade para empreender x Habilidades Acadêmicas

	2º ciclo (até o 9º ano) Média	3º ciclo (até o 12º ano) Média	Licenciatura/ Bacharelado Média	Pós- Graduação Média	Mestrado Média
Aprendeu com outras gerações de familiares.	2,00	2,86	1,97	2,48	2,53
Utilizou de formação específica para empresários.	1,00	3,45	2,66	3,23	3,41
Oriunda de experiências pessoais profissionais anteriores.	3,00	3,83	4,17	3,96	3,62
Nasci com esta habilidade.	1,00	3,76	2,69	2,92	2,85

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Examinando as tabelas acima notamos uma baixa dispersão nos dados obtidos nos níveis educacionais do 3º ciclo e na Licenciatura/Bacharelado, onde no 3º ciclo apresenta a habilidade para empreender com maior relevância nas afirmações “Oriunda de experiências pessoais profissionais anteriores” e “Nasci com esta habilidade”. Já na Licenciatura/Bacharelado temos este mesmo grau de importância na habilidade para empreender, sendo bastante significativo nas experiências profissionais anteriores. A afirmação “Aprendeu com outras gerações de familiares” chama atenção por mostrar uma média aproximadamente 2 o que traduz que este nível educacional não herdou esta característica.

Recursos Financeiros x Habilitação Acadêmica

Foi classificado alguns tipos mais comuns de origem do capital financeiro a fim da concretização da atividade empreendedora imigrante. Com isso, na questão 3 do questionário temos as seguintes opções de recursos financeiros: ‘capital próprio’, ‘capital familiar’, ‘empréstimo com amigo’, ‘empréstimo bancário’ e ‘outro’, onde surgiram as opções: ‘sem investimento inicial’, ‘investidor’ e ‘instituição governamental’.

Por se tratar de uma variável com múltiplas respostas, e para que o sistema utilizado para esta análise (SPSS) pudesse realizar os testes estatísticos de forma confiável, utilizamos somente a primeira

opção marcada pelo respondente, a título de conseguirmos algum tipo de análise da estatística inferencial.

O primeiro teste realizado foi para verificar se as variáveis 'recursos financeiros' e 'habilitações académicas' possuíam algum tipo de associação estatisticamente significativa. Por se tratar de duas variáveis nominais, optou-se pelo teste de Exato de Fisher. Segundo Marôco (2018) pode ser utilizado o teste de Fisher para comparar duas ou mais amostras independentes e de pequena dimensão. O resultado do teste trouxe um $p = 0,013$, onde $p < 0,05$, mostrando que existe uma interdependência entre as variáveis 'recursos financeiros' e 'habilitação académica' (Apêndice VI). Sendo assim se fez necessário analisar a tabela cruzada representativa deste teste.

Na tabela 25 podemos concluir que os brasileiros imigrantes empreendedores em Portugal com nível superior, recorrem preferencialmente ao capital próprio como recurso inicial para iniciar o seu empreendimento. Esta conclusão nos ajuda a entender os contextos de alta barreira que havíamos verificado na secção 4.5, pois a riqueza aparece como uma característica importante para alcançar indústrias de alta barreira (Lofstrom et al., 2014). Podemos aqui verter que os indivíduos empreendedores que possui um tamanho de capital próprio para iniciar sua atividade é decorrente de sua situação financeira atual, que chamamos aqui de riqueza. A riqueza funciona como um patrimônio inicial que livra o empreendedor de buscar recursos financeiros para o financiamento do negócio o que é bastante árduo quando se trata de um empreendedor imigrante (Lofstrom et al., 2014).

O capital familiar aparece com maior expressividade nos indivíduos que possuem o 3º ciclo, mostrando-se com menor percentagem nos indivíduos com nível superior. Quando se trata de empréstimo bancário, os maiores valores estão em Pós -Graduação e Mestrado, o que mostra que níveis educacionais maiores servem como facilitador para adquirir capital através de fontes institucionais (Lofstrom et al., 2014). Outro fator que chama atenção é o fato de 100% de quem possui o 2º ciclo está contido em "Não possui investimento inicial", o que pode nos induzir a pensar que os empreendedores sem uma escolaridade adequada, preferem ramos onde não é necessário um valor de capital para seu início.

Tabela 26 - Tabela Cruzada: Recursos Financeiros x Habilitação Académica

		Habilitação Académica						Total
		2º ciclo (até o 9º ano)	3º ciclo (até o 12º ano)	Licenciatura/ Bacharelado	Pós- Graduação	Mestrado		
Qual o tipo de recurso financeir o foi utilizado para a obtenção do capital inicial do seu negócio?	Capital próprio	Contagem	0	23	59	47	30	159
		% em Habilitação Académica	0,0%	79,3%	84,3%	90,4%	88,2%	85,5%
	Capital familiar	Contagem	0	5	9	1	2	17
		% em Habilitação Académica	0,0%	17,2%	12,9%	1,9%	5,9%	9,1%
	Empréstimo com amigo	Contagem	0	0	0	2	0	2
		% em Habilitação Académica	0,0%	0,00%	0,0%	3,8%	0,0%	1,1%
	Empréstimo bancário	Contagem	0	1	1	2	2	6
		% em Habilitação Académica	0,0%	3,4%	1,4%	3,8%	5,9%	3,2%
	Sem investimento inicial	Contagem	1	0	1	0	0	2
		% em Habilitação Académica	100,0%	0,0%	1,4%	0,0%	0,0%	1,1%
Total	Contagem	1	29	70	52	34	186	
	% em Habilitação Académica	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Barreiras de Entrada no Mercado x Habilitação Académica

Para compreendermos as dificuldades defrontadas pelos empreendedores imigrantes e os contextos encarados, vamos analisar as barreiras de entrada enfrentadas no mercado empreendedor. Vimos a análise da secção 4.5 do capítulo 4 que os empreendedores brasileiros imigrante em Portugal, em sua maioria procuram contexto de altas barreiras de entrada no mercado. Com isso, vamos relacionar esta variável, barreira de entrada com o nível educacional do indivíduo empreendedor e verificar se existem alguma correlação e assim conseguimos deduzir o comportamento dos empreendedores brasileiros em relação as barreiras de entradas enfrentadas no mercado português. Para isso, calculamos a média das cinco afirmações que existiam na questão 4 de acordo com o grau de sua classificação.

Por se tratar de uma distribuição não-paramétrica foi realizado o teste de Spearman onde tivemos como resultado $r_{sp}=0,198$, $p=0,007$, onde $p<0,01$, mostrando uma evidência na correlação destas variáveis com alta significância estatística. Assim podemos afirmar que quanto maior a habilitação académica, maior as barreiras de mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro em Portugal. Com intuito de aprofundar esta correlação destas variáveis foi feito o teste de Kruskal-Wallis para verificar a diferença entre as variáveis, onde H_0 =Não existem diferenças nos tipos de barreiras enfrentadas no mercado empreendedor dado a habilitação académica e H_1 =Existem diferenças nos tipos de barreiras enfrentadas no mercado empreendedor dado a habilitação académica. O teste trouxe-nos como resultado $p=0,008$, onde $p<0,05$. Com isso, rejeitamos a hipótese nula. Para entender que diferenças seriam mais expressivas em relação as barreiras de entrada e a habilitação académica, foi realizado o teste Post-Hoc, porém para que a sua execução fosse efetuada tivemos que retirar os grupos que apresentavam menos de dois casos (Não tem estudo, 1º ciclo, 2º ciclo e Doutorado). O resultado deste teste nos trouxe as habilitações académicas Licenciatura/Bacharelado e Mestrado como níveis educacionais que possui algum tipo de interferência na variável ‘barreiras’, conforme tabela apresentada no Apêndice VII.

Além disso, para melhor interpretação da influência destes níveis educacionais nas barreiras de mercado enfrentadas pelo empreendedor imigrante brasileiro, foram construídas duas tabelas, tabela 27 e 28, com as médias gerais e as médias das afirmações que compunham a questão 4.

Tabela 27 - Média e Desvio Padrão: Q4_Barreiras x Habilitação Académica

		Q4Final_ Barreiras	
		Média	Desvio padrão
Habilitação Académica	3º ciclo (até o 12º ano)	3,55	,71
	Licenciatura/Bacharelado	3,27	,85
	Pós-Graduação	3,58	,86
	Mestrado	3,85	,66

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Observando a tabela 26, nota-se um desvio padrão perto de 0, o que nos faz acreditar em uma heterogeneidade nas repostas. Quando se verifica a média observamos o “Mestrado”, 3,85 e da Licenciatura/Bacharelado, 3,27, de uma forma geral, não conseguimos tirar muitas conclusões, por isso, optou-se em verificar as afirmações que faziam parte da questão 4.

De acordo com influência que a habilitação académica possui com as barreiras enfrentadas no mercado, o conhecimento técnico para exercer sua atividade e se o produto possui uma diferenciação dos similares existente no mercado, tem uma tendência a concordância entre os indivíduos que possuem a Licenciatura/Bacharelado ou Mestrado. No Mestrado a inovação do produto também aparece com uma média que tende a concordância, mostrando também que é uma característica apresentada na atividade empreendedora deste nível educacional.

Assim podemos apurar que tanto os indivíduos empreendedores que possuem a Licenciatura/Bacharelado quanto o Mestrado, procuram investir suas atividades empreendedoras em indústrias de alta barreira de mercado.

Tabela 28 - Médias das variáveis da Questão 4: Barreiras de Mercado x Habilitação Académica

	3º ciclo (até o 12º ano) Média	Licenciatura /Bacharelado Média	Pós- Graduação Média	Mestrado Média
Sua habilitação académica tem relação com o tipo do seu negócio.	2,59	2,76	3,38	3,47
Precisa de conhecimento técnico para exercer sua atividade.	4,31	3,73	4,25	4,56
Seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares existentes no mercado.	4,17	3,70	3,98	4,00
O seu produto/serviço possui algum tipo de inovação.	4,34	3,46	3,58	3,85
O seu negócio precisou de um volume alto de capital (mais de 10.000 euros) para seu início.	2,34	2,73	2,71	3,35

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Motivos para Empreender x Habilitação Académica

Para tentar estabelecer algumas correlações e entender se o motivo de assumir o risco do empreendedorismo imigrante era influenciado pela habilitação académica dos empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal, partimos do mesmo processo das variáveis das secções anteriores, onde foi verificado a média de todas as afirmações que existiam na questão 5, de acordo com a classificação de cada uma.

Após este processo, procedemos o teste de correlação de Spearman, onde retornou não haver uma correlação significativa estaticamente, pois $r_{sp} = -0,116$, $p = 0,116$, onde $p > 0,05$. Para verificar se existia algum tipo de diferenciação entre as variáveis analisadas foi executado o teste de Kruskal-Wallis, onde $H_0 =$ Não existe diferença entre os motivos para se tornar empreendedor dado sua habilitação acadêmica, e $H_1 =$ Existe diferença entre os motivos para se tornar empreendedor dado sua habilitação acadêmica. O resultado deste teste apresentou uma diferença significativa em relação aos motivos para empreender e o nível acadêmico, pois $p = 0,038$, onde $p < 0,05$, e com isso rejeita-se H_0 . Para verificar aonde estão estas diferenças, foi feito teste de Post-Hoc, porém para que a sua execução fosse efetuada tivemos que retirar os grupos que apresentavam menos de dois casos (Não tem estudo, 1º ciclo, 2º ciclo e Doutorado), conforme o Apêndice VIII.

Com o teste de Post-Hoc identificamos os níveis educacionais 3º ciclo, Licenciatura/Bacharelado e Mestrado como escolaridades que fazem a diferença quanto se trata dos motivos para empreender. Com intuito de verificar que motivos se mostram mais característicos nestas habilitações acadêmica, realizamos as tabelas 29 e 30.

Tabela 29 - Média e Desvio Padrão: Q5_Motivos x Habilitação Acadêmica

Habilitação Acadêmica	Q5Final_Motivos	
	Média	Desvio padrão
3º ciclo (até o 12º ano)	3,39	,47
Licenciatura/Bacharelado	3,07	,63
Pós-Graduação	3,24	,56
Mestrado	3,05	,51

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Tabela 30 - Médias das variáveis da Questão 5: Motivos x Habilidade Acadêmica

	3º ciclo (até o 12º ano) Média	Licenciatura/ Bacharelado Média	Pós- Graduação Média	Mestrado Média
Devido as dificuldades de inserção no mercado de trabalho português.	2,76	2,71	2,88	3,12
Já estava nos meus planos de imigração.	3,52	3,57	3,83	3,50
Surgimento de uma oportunidade.	3,93	3,80	3,75	3,53
Realização profissional e independência.	4,31	3,80	4,10	3,65
O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português.	4,28	4,17	4,23	3,74
É tradicionalmente cultural em minha família.	3,00	2,06	2,44	2,38
Devido ao apoio do governo português.	1,93	1,39	1,44	1,41

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

De acordo com as tabelas verificamos um desvio padrão próximo de 0, o que traduz uma homogeneidade nos dados obtidos. Contudo verificando as médias de cada habilitação acadêmica grifada, podemos observar que nos três níveis educacional as afirmações com maior concordância são: “Surgimento de uma oportunidade”, “Realização profissional e independência” e “O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português”. Todos estas afirmações mostram uma média aproximada no valor 4 que define como principais motivos para os indivíduos empreendedores que possuem o 3º ciclo, Licenciatura/Bacharelado e Mestrado demonstram para o fato de empreender no país migratório.

Setores x Habilitação Acadêmica

Outra variável de tamanha importância, é o setor de mercado que a atividade empreendedora atua, classificando como pertencente a um setor étnico ou não. Segundo Chrysostome (2010) o setor étnico costuma ser mais lucrativo para os imigrantes, pois o mesmo possui conhecimentos específicos da sua etnia contribuindo para o negócio empreendedor. Assim para realizar todo o processo de análise foi necessário trabalhar a questão 6 para unificar em uma única variável e poder correlacioná-la. Para isso, foi utilizado o recurso da média das afirmações referente a esta questão de acordo com o grau atribuído as classificações.

Primeiramente foi realizado o teste de correlação de Spearman apresentando $r_{sp} = -0,224$, $p=0,002$, onde $p>0,05$. O coeficiente correlação traz um número negativo o que nos diz que a associação entre as variáveis acontece de forma antagônica, podendo interpretar da seguinte forma: quanto maior a habilitação acadêmica, menos o empreendedor imigrante brasileiro opta por setores étnicos. Para entender isso um pouco melhor e verificar estas diferenças foi realizado o teste de Kruskal- Wallis, onde $H_0 =$ Não existe diferença entre o ramo da atividade empreendedora dado a escolaridade, e $H_1 =$ Existe diferença entre o ramo da atividade empreendedora dado a escolaridade. O resultado deste teste apresentou uma diferença significativa em relação o ramo da atividade e o nível acadêmico, pois $p=0,001$, onde $p<0,05$, e com isso rejeita-se H_0 . Assim fizemos o teste de Post-Hoc para identificar que habilitações acadêmicas fazem parte deste grupo de influência, porém para que a sua execução fosse efetuada tivemos que retirar os grupos que apresentavam menos de dois casos (Não tem estudo, 1º ciclo, 2º ciclo e Doutorado). O resultado trouxe o 3º ciclo, Licenciatura/Bacharelado, Pós-Graduação e Mestrado como os níveis educacionais de maiores diferenciações.

Tabela 31 – Média e Desvio Padrão: Q6_Setores x Habilitação Acadêmica

Habilitação Acadêmica		Q6Final_Setores	
		Média	Desvio padrão
	3º ciclo (até o 12º ano)	3,18	1,03
	Licenciatura/Bacharelado	2,34	,95
	Pós-Graduação	2,39	,98
	Mestrado	2,19	,90

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Tabela 32 – Médias das variáveis da Questão 6: Setores x Habilidade Acadêmica

	3º ciclo (até o 12º ano) Média	Licenciatura/Bacharelado Média	Pós- Graduação Média	Mestrado Média
Já alterou o setor do seu negócio alguma vez.	2,79	1,67	1,75	1,79
O setor que seu negócio está incluído tem relação com a comunidade brasileira.	3,72	3,34	3,15	2,74
Precisou de ajuda de brasileiros para realização do seu negócio.	3,00	2,21	2,15	1,94
Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros.	3,21	2,11	2,50	2,29

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Na tabela 31 onde apresenta o desvio padrão mostra uma dispersão nos dados disponíveis. Verificando a tabela 30, a afirmação “O setor que seu negócio está incluído tem relação com a comunidade brasileira”, todas as habilitações configuradas na tabela, possuem esta afirmação como maior destaque, com uma tendência a concordância. Quando verificamos as habilitações acadêmicas de nível superiores, percebemos que existe um nível de discordância forte quando se trata se já alterou o negócio alguma vez, mostrando algum nível de assertividade no setor escolhido do negócio empreendedor. Nas outras duas afirmações, “Precisou da ajuda de brasileiros para realização do seu negócio” e “Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros”, a média tende mais para discordância ou abstinência das afirmações em todas habilitações acadêmicas. Contudo a habilitação acadêmica que possui mais característica do setor étnico é o 3º ciclo. Segundo Chrysostome (2010) muitas vezes os setores étnicos são fundamentais para a sobrevivência da atividade empreendedora imigrante.

5.3 Correlação da Variável “Ramo da Atividade Empreendedora”

Outra variável que se tornou importante durante toda a pesquisa foi o ramo da atividade empreendedora que o imigrante opta por ter o seu negócio. Esta decisão influencia todo o contexto de dificuldades que irá enfrentar, podendo até ter um efeito no índice de sucesso no seu negócio. Por ser uma variável decorrente em todo o processo de escrita desta dissertação, resolveu-se correlacionar com algumas variáveis para verificar a sua associação, bem como sua influência.

A correlação que nos trouxe uma maior significância a nível estatístico é entre o ramo da atividade empreendedora com as barreiras de mercado enfrentadas. Assim, primeiramente foi realizado o teste de Spearman que não nos trouxe uma correlação positiva entre as variáveis, pois $r_s = -0,066$, $p = 0,369$, onde $p > 0,05$. Dando prosseguimento foi executado o teste de Kruskal-Wallis, onde existe uma diferenciação entre as variáveis. Definimos $H_0 =$ Não existe diferença entre as barreiras enfrentadas no mercado empreendedor imigrante dado o setor de sua atividade empreendedora, e $H_1 =$ Existe diferença entre as barreiras enfrentadas no mercado empreendedor imigrante dado o setor de sua atividade empreendedora. O resultado deste teste apresentou uma diferença significativa ao nível das barreiras de mercado enfrentadas e o setor da atividade empreendedora, pois $p = 0,003$, onde $p < 0,05$, e com isso rejeita-se H_0 . Foi feito o teste de Post-Hoc porém para que a sua execução fosse efetuada tivemos que retirar os grupos que apresentavam menos de dois casos (Agricultura, Desporto, Educação, Importação e Exportação e Logística). Assim mostrou que estas diferenças estão nos seguintes ramos das atividades empreendedoras: Comércio de bens físicos – online, Consultoria, Restauração e Saúde.

Nas tabelas 33 e 34 desenhamos as médias e desvio padrão global e as médias de cada afirmação contida na questão 4.

Dos ramos de atividades que se apresentaram com alguma diferença em relação as barreiras de mercado, possuem todas uma concentração nas respostas, exceto em Consultoria que aparece com dispersão nas respostas analisadas. Contudo iremos focar a análise na tabela 30, onde verificamos o seguinte:

- Sobre a habilitação académica ter algum tipo de relação com o negócio empreendedor, tanto o ramo de Consultoria como o de Saúde apresentam uma importância significativa quando se trata desta questão. O que nos é um pouco obvio, pois são atividades que se faz obrigatório algum tipo formação para se exercer. Porém, neste mesmo tema a Restauração aparece sem significância, onde interpretamos que este setor, dentro da comunidade brasileira imigrante em Portugal, não tem sinergia com a formação educacional.

- Sobre o conhecimento técnico necessário para exercer a atividade empreendedora, novamente os destaques são os ramos de Consultoria e Saúde. Que realmente são áreas que traduzem uma especificidade, onde o conhecimento técnico torna-se primordial. Já os setores de Restauração e Comércio de bens físicos – online, já aparecem com uma média que não referencia a um conhecimento técnico específico.

- Sobre se o produto/serviço possuem algum tipo de diferenciação dos similares do mercado, todos os ramos assinalados apresentam uma tendência de que esta afirmação é positiva, principalmente no setor de Saúde.

- Sobre se o produto/serviço possui algum tipo de inovação, os ramos de Consultoria e Saúde são o de maior destaque o que confirma a afirmação anterior de diferenciação do produto/serviço, pois a inovação pode ser um tipo de diferenciação. Os ramos de Comércio de bens – online e Restauração apresentam-se com menos importância.

- Sobre se o negócio precisou de um alto valor de capital inicial, o ramo da restauração aparece como mais significativo, e o setor de Comércio de bens – online aparece muito próximo da discordância.

Tabela 33 – Média e Desvio Padrão: Q4_Barreiras x Ramo da atividade empreendedora

Qual o ramo da atividade de sua empresa?	Q4Final_ Barreiras	
	Média	Desvio padrão
Alojamento	3,73	,97
Comércio de bens físicos – loja física	3,19	,82
Comércio de bens físicos – loja online	2,66	,89
Construção Civil	3,58	,64
Consultoria	3,73	,78
Estética / Beleza	3,70	,74
Indústria	4,00	,28
Restauração	3,12	,77
Saúde	4,07	,68
Transporte	3,34	,73
Turismo	3,26	,85
Marketing e Publicidade	3,76	,62
Mercado Financeiro	3,73	1,10
Serviços em geral	3,23	,83
Tecnologia	4,10	,26

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

Tabela 34 – Médias das variáveis da Questão 4: Barreiras de Mercado x Ramo da atividade empreendedora

	Sua habilitação acadêmica tem relação com o tipo do seu negócio.	Precisa de conhecimento técnico para exercer sua atividade.	Seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares existentes no mercado.	O seu produto/serviço possui algum tipo de inovação.	O seu negócio precisou de um volume alto de capital (mais de 10.000 euros) para seu início.
	Média	Média	Média	Média	Média
Alojamento	3,13	4,13	3,88	3,75	3,75
Comércio de bens físicos– loja física	2,36	3,5	3,79	3,07	3,21
Comércio de bens físicos – loja online	2,1	2,9	3,5	3,4	1,4
Construção Civil	2,88	4,38	3,88	3,63	3,13
Consultoria	4,19	4,46	3,92	3,73	2,35
Estética / Beleza	3,35	4,57	4,04	4,17	2,35
2 Indústria	2,5	4,5	4	4	5
Restauração	1,95	3,36	3,95	3,23	3,09
Saúde	4,44	4,69	4,31	4,44	2,5
Transporte	2,31	3,92	2,92	3,31	4,23
Turismo	2,29	4	3,71	3,43	2,86
Marketing e Publicidade	3,8	5	4	3,9	2,1
Mercado Financeiro	3,33	4,67	4,33	4	2,33
Serviços em geral	2,13	3,87	4,2	3,33	2,6
Tecnologia	3,75	5	4	4,75	3

Fonte: Autor

Legenda: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo em parte; 3 – Não concordo nem discordo; 4 – Concordo em parte 5 – Concordo totalmente

5.4 Síntese e Conclusão

Neste capítulo realizamos a análise das variáveis, correlacionando-as, a fim de compreender um pouco o que influencia na atividade empreendedora brasileira em Portugal. Com estas análises chegamos algumas induções a respeito do comportamento desta comunidade, onde vamos destacar algumas.

Primeiramente observamos a correlação existente entre a habilidade para empreender e o nível educacional, mostrando-nos dois níveis educacionais de maior destaque, o 3º ciclo e a Licenciatura/Bacharelado, que apresentam as experiências adquiridas em atividades profissionais anteriores, como maior fator de para se desenvolver a habilidade para empreender. A posteriori analisamos os recursos financeiros com a escolaridade e concluímos quando se trata de uma formação de nível superior é mais habitual os recursos financeiros próprios como o capital inicial de sua atividade empreendedora. Em seguida analisamos as barreiras de entrada no mercado, onde relacionamos com as habilidades acadêmicas e percebemos que quanto maior o nível educacional, maiores os contextos de barreiras de mercado enfrentadas. Além disso, temos a Licenciatura/Bacharelado e Mestrado como níveis educacionais de maior destaque nos contextos de alta barreira. Outra correlação realizada foi em relação aos motivos para apreender e as habilitações acadêmicas, onde o 3º ciclo, Licenciatura/Bacharelado e Mestrado se apresentam com maior destaque, principalmente no que diz respeito ao surgimento de uma oportunidade, o negócio ser mais lucrativo do que trabalhar no mercado português e realização profissional e independência. Também correlacionamos os setores de mercado e as habilitações acadêmicas, onde concluímos que quanto maior a habilitação acadêmica, menos os empreendedores brasileiros optam por setores étnicos. Nesta análise os setores de maior destaque são: Comércio de bens de físicos – online, Consultoria, Restauração e Saúde, onde Consultoria e Saúde claramente se consolidam como ramos de atividade de alta barreira de mercado.

Com os resultados alcançados com estas análises, conseguimos decifrar algumas conclusões acerca de uma comunidade que vem se mostrando importante na conjuntura portuguesa, a fim de enriquecer o conhecimento no mundo empreendedor.

6 Conclusão

6.1 Introdução

Neste capítulo iremos abordar as principais conclusões que foram desenhadas diante das análises realizadas com os dados obtidos. Além disso apresentaremos as limitações deste estudo e dicas para investigações futuras acerca do tema e os contributos de estudo conquistados com esta dissertação.

6.2 Principais Conclusões

Para se compreender melhor as conclusões mais pertinentes acerca desta pesquisa, iremos dividir de acordo com os temas estudados e os objetivos específicos que nortearam este estudo.

Tipo de Empreendedores

De acordo com as respostas dos indivíduos empreendedores brasileiros em Portugal que se destinaram a responder o inquérito desta dissertação, mais da metade (55,6%) possui o desenvolvimento de uma atividade empreendedora que possui ou possuía algum tipo de relação com o Brasil. Isto nos mostra, que metade da amostra possui uma característica importante de um empreendedor transnacional, pois de acordo com Drori et al. (2009), o empreendedor transnacional é aquele que busca oportunidade, mantendo algum tipo de relação com o país de origem.

Além disso, 84,7% dos inqueridos possui um perfil de empreendedores por oportunidade, o que qualifica melhor os empreendedores brasileiros, pois optam pelo empreendedorismo não como uma forma de sobreviver em Portugal, mas sim porque vislumbram uma oportunidade, e optam pelo empreendedorismo como fonte de renda para seu sustento e de sua família. Este percentual foi calculado em relação as repostas dos recursos financeiros fomentados para o montante do capital inicial necessário para o negócio. De acordo com Chrysostome (2010), o empreendedor por oportunidade tem maior facilidade de financiamento, sem recorrer muito a sua comunidade étnica. Com isso, consideramos o capital próprio, empréstimo bancário, investidores e instituições governamentais, como recursos financeiros pertinentes aos empreendedores por oportunidade.

Segundo Chrysostome (2010) o empreendedor por oportunidade busca principalmente a realização de um projeto e criação de uma independência. Quando verificamos que o principal motivo alegado pelos inquiridos para empreender em Portugal é a realização profissional e independência, nos traz mais um fator que contribui para constatar o perfil predominante de um empreendedor por oportunidade entre os brasileiros arguidos.

Estratégias Empresariais - Habilidade para Empreender

A estratégia empresarial utilizada pelo empreendedor imigrante tem uma grande diversidade, onde estão incluídos os recursos pessoais, as oportunidades étnicas e as oportunidades estruturais, como: mercado de trabalho, recepção social e contexto político institucional. No âmbito de nossas análises, focamos na habilidade para empreender como recurso pessoal necessário no ato do empreendedorismo imigrante.

Assim constituímos que 77% dos brasileiros respondentes desta pesquisa adquiriram a habilidade para empreender decorrente de experiência profissionais anteriores. Este resultado vai de encontro com a explanação de Chrysostome (2010) que declara que o imigrante desenvolve suas habilidades empreendedoras, onde a maior fonte são experiências de trabalhos anteriores. Além disso, mais da metade da amostra (53,5%) utilizaram de formação específica para empresários para exacerbar a habilidade de empreender.

De acordo com Lofstrom et al. (2014) a habilidade como recurso para a atividade empreendedora, também tem ligação com o nível educacional que foi proporcionado ao empreendedor. Assim quando correlacionamos as afirmações sobre a habilidade para empreender e habilitações acadêmicas, o resultado nos traz em destaque os níveis educacionais do 3º ciclo e Licenciatura/Bacharelado. Concluimos então que o empreendedor imigrante brasileiro em Portugal que possui Licenciatura/Bacharelado obteve a habilidade para empreender a partir de experiências profissionais anteriores, em sua grande maioria. Já os empreendedores imigrantes brasileiros em Portugal que possuem até o 3º ciclo, acabam recorrendo a formações específicas para empresários no intuito de desenvolver esta habilidade.

Outra coisa que chama atenção nesta análise é o fato dos empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal que tem o nível educacional Licenciatura/Bacharelado, em sua grande minoria afirma ter expandido a habilidade para empreender com o aprendizado com gerações de familiares. Fato que nos faz concluir que quando se tem algum grau de instrução superior, a habilidade para empreendedor se torna mais formal.

Barreiras de Entrada no Mercado

Iniciaremos as conclusões alcançadas no tema barreiras de entrada no mercado imigrante, lembrando que existem inúmeras barreiras enfrentadas pelo empreendedor imigrante, porém selecionamos o recurso do capital humano (habilidades cognitivas, conhecimento e educação) e os recursos financeiros (riqueza e obtenção de capital inicial) como tópicos de aprofundamento neste

estudo, pois segundo Hurst et al. (2003) estes tópicos são grandes influenciadores na ultrapassagem das barreiras.

A partir da amostra obtida, temos que 74,8% dos brasileiros participantes recorrem ao próprio capital como recurso financeiro para iniciar seu negócio. Foi um percentual bastante expressivo nesta amostra o que chamou bastante atenção para este índice. De uma maneira geral o imigrante possui muita restrição a financiamento de capital para a sua atividade empreendedora, assim acaba acumulando riqueza antes de realizar seu empreendimento (Hurst et al., 2003). Este acúmulo de capital acaba sendo um fator importante para ultrapassar contextos de alta barreira de mercado. De acordo com Lofstrom et al. (2014) principalmente em indústrias em liderança de custo, a riqueza aparece como um facilitador para alcançar as barreiras inerentes destes setores. Em seguida temos 13,6% que recorrem ao capital da família, mostrando assim que a família costuma ser a primeira instituição que o imigrante recorre para obtenção de capital inicial. Segundo Chand et al. (2011) o imigrante geralmente procura capital na família, depois com os membros extensivos da família e por último com possíveis parceiros de negócio fora da comunidade.

O nível de escolaridade do empreendedor imigrante tem uma relação bastante estreita com a possibilidade de contornar altas barreiras de mercado (Lofstrom et al., 2014). Assim foi realizado a análise entre a habilitação académica e as afirmações inerentes a barreiras de mercado. Primeiramente foi feita a correlação da habilitação académica com os recursos financeiros. Concluiu-se que os empreendedores brasileiros imigrantes em Portugal que possuem nível superior recorrem ao capital próprio como recurso financeiro inicial de sua atividade empreendedora. Já o capital familiar aparece no 3º ciclo, onde nos mostra que quando não temos uma formação académica superior acaba se recorrendo ao capital familiar.

Analisando as afirmações pertencentes as barreiras de mercado, temos que 79,7% dos brasileiros respondentes precisam de conhecimento técnico para exercer sua atividade, 71,7% possuem produtos/serviços que tem algum tipo de diferenciação dos similares do mercado, 68,4% acreditam que seu produto/serviço possui algum tipo de inovação e 42,2% investira mais de 10.000 euros em seu negócio. Todos estes fatores são características de altas barreiras.

Quando relacionamos as habilitações académicas com as barreiras de mercado, concluímos que quanto maior a habilitação académica, maior as barreiras de mercado enfrentadas. Este contexto de alta barreira fica mais claro quando se trata dos níveis educacionais Licenciatura/Bacharelado e Mestrado, onde o conhecimento técnico, a inovação a diferenciação do produto/serviço aparecem de forma destacada.

Motivos para empreender

O que leva o imigrante a empreender e não buscar uma posição do mercado de trabalho no país de acolhimento. Para entender este questionamento, foi necessário verificar com os brasileiros participantes deste estudo, qual foi o motivo para assumir tal risco do empreendedorismo imigrante.

Com isso, analisamos os resultados obtidos e temos na seguinte ordem os motivos mais expressivos assinalados pelos entrevistados: 75,4% procuraram o empreendedorismo como forma de realização profissional e a busca de uma independência, 73,3% acreditam que o negócio próprio é mais lucrativo que trabalhar no mercado de trabalho português e 69% iniciou o seu próprio negócio pelo surgimento de uma oportunidade.

Segundo Chrysostome (2010), o imigrante enfrenta muitas dificuldades de inserção no mercado de trabalho, por isso optam pelo próprio negócio, porém em nossa pesquisa 44,9% dos brasileiros responderam que não acreditam que o motivo para iniciar a atividade empreendedora seja pelo fato desta dificuldade. Segundo este mesmo autor o apoio governamental impulsiona o empreendedorismo imigrante. Na nossa amostra 83,4% discordam que iniciara sua atividade empreendedora devido ao apoio do governo português. É crescente as políticas em decorrência do empreendedorismo imigrante em Portugal, mas ainda não verificamos este impulsionamento de maneira evidente. Ainda temos 56,2% que afirmam que não tem relação a opção pela atividade empreendedora por ser tradicional em sua família.

A atividade empreendedora do imigrante esta muito associada a gestão do risco, em ideias inovadoras, habilidades gerenciais, nível educacional e experiência de trabalho (Chrysostome, 2010). Com isso, foi correlacionada os motivos para empreender com a habilitação acadêmica, onde os níveis educacionais 3º ciclo, Licenciatura/Bacharelado e Mestrado tem uma associação com o motivo para empreender, e os motivos que foram mais importantes nestas habilitações foram: realização profissional e independência, surgimento de oportunidade e o negócio próprio ser mais lucrativo que a inserção no mercado de trabalho português. Motivos este que denotam um empreendedorismo mais profissional e com um interesse de realização no âmbito pessoal, muito conectado com o tipo de empreendedor por oportunidade.

Setores do Mercado

Nesta seção iremos analisar se o setor de mercado que o indivíduo brasileiro imigrante em Portugal opta por inserir sua atividade empreendedora tem relação com o setor do mercado étnico. Lofstrom et al. (2014) afirma que o empreendedor imigrante escolhe primeiramente seu setor de mercado antes da decisão de iniciar a atividade empreendedora.

Assim em nossa amostra coletada identificamos que 72,2% nos inqueridos não alteraram o setor de mercado do seu negócio. Isso traduz uma assertividade na escolha do setor da atividade empreendedora pela comunidade brasileira imigrante em Portugal, em sua maioria.

Lofstrom et al. (2014) afirma que o setor de mercado escolhido tem relação com as credencias académicas. Com isso, foi relacionado os setores de mercado com as habilitações académicas, onde concluímos que quanto maior a habilitação académica, menos os empreendedores imigrantes optam por setores étnicos. Setores este que é definido por ter clientes da mesma origem do empresário imigrante (Chrysostome, 2010). Quando se trata do 3º ciclo como nível educacional, os setores escolhidos pelos empreendedores imigrantes são em sua grande maioria do setor étnico. Outra afirmação que evidência é o fato de quem tem ensino superior, em geral, nunca trocou o ramo de sua atividade empreendedora.

Os setores de mercado que se apresentaram com maior expressividade nesta amostra foram, em ordem: Consultoria, Estética/Beleza, Restauração, Saúde e Serviços em geral, contrariando o último Censo realizado (2011). Oliveira (2014) agrupou alguns setores e relacionou os imigrantes brasileiros em Portugal nos seguintes setores, nesta ordem: Alojamento, restauração e similares; Comércio grossista e retalhista, reparação de veículos; Construção; Atividades de saúde, humana e apoio social e Indústria.

Quando cruzamos os ramos da atividade empreendedora com as barreiras enfrentadas no mercado empreendedor imigrante, temos o seguinte diagnóstico: os setores que mais se destacam são Comércio de bens físicos – online, Consultoria, Restauração e Saúde. A necessidade de habilitação académica e conhecimento técnico para exercer a atividade empreendedora aparece de forma importante nos setores de Consultoria e Saúde. Já a diferenciação do produto e a inovação aparece como marcante nos quatro setores. Já o setor de Restauração apresenta como o setor que precisa de um alto valor de capital inicial.

Contudo os setores que mais se identificam com contextos de altas barreiras de mercado entre os brasileiros imigrantes em Portugal são sobretudo os setores de Consultoria e Saúde.

6.3 Limitações e Propostas de Investigações Futuras

Enfrentamos uma limitação durante todo o processo investigatório deste estudo, que é a falta de informações estatística apara efeito de dados, comparações e algumas conclusões. Escassas fontes estatísticas dificultam a dimensão da população de empreendedores imigrantes (Oliveira et al., 2008), o que impossibilita determinar uma proporção correta da comunidade brasileira em Portugal.

Temos algumas fontes em instituições portuguesas com registros quantificados, tais como: Serviço Estrangeiro e Fronteira, que anualmente publica o Relatório de Imigração, Fronteira e Asilo, onde

possuem muitos dados que contribuíram para o nosso estudo em questão e o Instituto Nacional de Estatística que publica o Recenseamentos Gerais da População, possui algumas limitações, com bases muitas vezes desatualizada, pois o mesmo é realizado em um período regular de 10 anos. O último censo realizado em Portugal foi em 2011, ou seja, os dados estão desatualizados por 9 anos, porém foram utilizados por alguns autores nos servindo de referência. Podemos observar que conseguimos extrair alguns dados, mesmo que não contundentes, relativos a população imigrante, porém quando nos referimos a população imigrante empreendedora, especificamente de uma etnia específica estes dados são ainda mais escassos.

No Relatório de Imigração Fronteiras e Asilo 2018 realizado pelo SEF, conseguimos a informação por ano do número de cidadãos com o título de residência válido, e segregar por etnia. Além disso, conseguimos obter o número de estrangeiros que adquiriam o registo especial de autorização de residência para atividade de investimento, designado por ARI/Golden Visa e também identificar este número por nacionalidade. Assim poderíamos obter a população de imigrantes brasileiros empreendedores, que é o objeto deste estudo. Porém vamos esbarrar em outro ponto, pois a autorização de residência para atividade de investimento implica em um conjunto de requisitos específicos definidos na Lei da Imigração e nos instrumentos de regulamentação (Ribeiro et al., 2019), e se trata de investimentos de valores muito altos, o que não corresponde a realidade de muitos dos brasileiros analisados em questão. Além de que muitos empreendedores não recorrem a este tipo de visto para sua estabilização em Portugal, e mesmo assim recorrem a atividade empreendedora como meio de subsistência. Pela burocracia enfrentada e por muitas vezes não se adequarem as exigências necessárias, encontramos muitos brasileiros em situações ilegais, porém buscando empreendedorismo como fonte de renda, onde não descartamos esta população em nossa amostra de pesquisa.

Além disso, uma investigação quantitativa com a utilização do questionário como ferramenta, limita o aprofundamento de algumas questões, onde tivemos que demarcar os temas para que o questionário não se tronasse demasiado bastante e com isso reduziu o número de inqueridos que é um ponto crucial de uma investigação quantitativa.

Para futuras investigações, ainda com o foco na comunidade brasileira empreendedora, vale salientar a apuração do nível de sucesso do empreendedorismo brasileiro em Portugal, ressaltar outras características empreendedoras desta comunidade, podendo relacionar com outras etnias de destaque no empreendedorismo imigrante português, além de explorar os diferentes tipos de empreendedorismo da comunidade entre as regiões de Portugal e alimentar outras correlações de acordo com temas sobre o empreendedorismo imigrante.

6.4 Contributo do Estudo

De acordo com o estudo realizado, conseguimos definir algumas características inerentes a comunidade brasileira empreendedora em Portugal, respondendo a o objetivo geral desta investigação que era caracterizar e compreender o comportamento estratégico da comunidade empreendedora brasileira em Portugal. Comunidade esta, que está em ascensão no processo migratório para Portugal, se tornando notarialmente significativa no empreendedorismo português.

O empreendedorismo imigrante pode ter uma influência nas estruturas sociais, económicas, sociais políticas e culturais na conjuntura da sociedade, onde fica evidente a contribuição do empreendedorismo imigrante para economia portuguesa, através da criação de emprego, mas também nas alternativas de integração e mobilidade económica (Oliveira, 2014). E quando se trata da comunidade brasileira, fica muito exposto o ganho que se pode ter na sociedade como um todo, dado o perfil do empreendedor brasileiro em Portugal, conforme certificado nesta investigação.

Temos dentro do perfil dos brasileiros empreendedores analisados uma característica inovadora, com diferenciação dos produtos e serviços comercializados e com o conhecimento técnico atrelado. Isto é uma contribuição que deve ver como desenvolvimento económico e tecnológico para o país acolhedor (Fairlie et al., 2013).

Além disso, com as características empresarias dos empreendedores brasileiros alcançadas com estudo, pode-se promover programas de apoio direcionados ao empreendedor imigrante, medidas estas já adotadas por alguns países visando aumentar a capacidade de expandir seus negócios e políticas específicas de atração de empresários e investidores estrangeiros (Desiderio et al., 2011). O empreendedorismo imigrante apresenta-se uma ferramenta de integração, onde são muitos os benefícios que traz para o país e para os próprios empreendedores, tornando o seu negócio uma realidade e com isso prosperam (Oliveira, 2019).

Esperamos que com este estudo consigamos entender um pouco mais desta comunidade que procura no empreendedorismo no país imigrante a forma de realizar um sonho que muitas vezes não conseguem no seu país de origem, pelas inúmeras dificuldades enfrentadas pelo Brasil na conjuntura atual, e acabam procurando em Portugal um país de confiança para realização de todo um projeto de vida.

Apêndice I – Questionário

O presente questionário destina-se a uma pesquisa acadêmica sobre empreendedores brasileiros em Portugal, realizada no âmbito do Mestrado de Estudo de Gestão da Universidade do Minho. Neste estudo queremos compreender o comportamento empreendedor dos imigrantes brasileiros empresários em Portugal, tema que nos dias de hoje tem bastante relevância para comunidade brasileira e portuguesa.

Se você é brasileiro, mora em Portugal e possui seu próprio negócio, seja em um espaço físico, online ou em sua própria moradia, agradeceríamos muito o preenchimento deste questionário. Se não reúne estas características, agradeço o seu interesse, mas peço que não responda ao questionário. Sua resposta é fundamental para o sucesso desta pesquisa. O tempo médio de resposta do questionário é de 7 minutos.

A informação aqui prestada tem objetivo exclusivamente acadêmico, garantindo totalmente a confidencialidade das respostas fornecidas. Qualquer questão adicional sobre o estudo, pode contatar-me diretamente através do e-mail: claricemattos@globo.com.

Muito obrigada.

Clarice Santos

Q1. Qual a ligação que sua atividade empreendedora tem com o Brasil? Classifique de acordo com a sua concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Tem relação com alguma atividade empreendedora que possui ou possuía no Brasil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para manter seu negócio é necessário ir ao Brasil com alguma frequência.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para manter seu negócio é necessário importar algum produto/serviço do Brasil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Possui alguma relação com produtos/serviços tradicionais brasileiros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Possui funcionários/colaboradores brasileiros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q2. Como desenvolveu suas habilidades para empreender? Classifique de acordo com seu grau de concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Aprendeu com outras gerações de familiares.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utilizou de formação específica para empresários.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oriunda de experiências pessoais anteriores.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nasci com esta habilidade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q3. Qual o tipo de recursos financeiros foi utilizado para obtenção do capital inicial do seu negócio?

- Capital próprio
 - Capital familiar
 - Empréstimo com amigo
 - Empréstimo bancário
 - Outro – Assinale abaixo qual.
-

Q4. De acordo com os recursos necessários para o seu negócio, classifique conforme sua concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Sua habilitação académica tem relação com o tipo de seu negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precisa de conhecimento técnico para exercer sua atividade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seu produto/serviço possui algum tipo de diferenciação dos similares existentes no mercado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O seu produto/serviço possui algum tipo de inovação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O seu negócio precisou de um volume alto de capital (mais de 10.000 euros) para seu início.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q5. Quais são os motivos que levaram a iniciar uma atividade empreendedora em Portugal? Classifique de acordo com seu grau de concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Devido as dificuldades de inserção no mercado de trabalho português.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Já estava nos meus planos de imigração.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Surgimento de uma oportunidade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Realização profissional e independência.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O negócio próprio é mais lucrativo do que trabalhar no mercado de trabalho português.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É tradicionalmente cultural em minha família.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Devido ao apoio do governo português.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q6. De acordo com o setor do mercado que o seu negócio está inserido em Portugal, classifique conforme a sua concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Já alterou o setor do seu negócio alguma vez.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O setor que seu negócio está incluído tem relação com a comunidade brasileira.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precisou de ajuda de brasileiros para realização do seu negócio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acredita que seus principais concorrentes são empresas de brasileiros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q7. Quem são os clientes do seu negócio? Classifique de conforme com sua concordância.

	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
Os clientes são essencialmente brasileiros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os clientes são essencialmente portugueses.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os meus clientes, em sua maioria, são provenientes da divulgação do meu negócio nas redes sociais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os meus clientes, em sua maioria, fazem parte da minha rede de amigos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q8. Sexo:

- Masculino
- Feminino

Q9. Ano de Nascimento:

Q10. Habilitação Académica:

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> Não tem estudo | <input type="radio"/> Licenciatura/Bacharelado |
| <input type="radio"/> 1º ciclo (instrução primária) | <input type="radio"/> Pós-Graduação |
| <input type="radio"/> 2º ciclo (até o 9º ano) | <input type="radio"/> Mestrado |
| <input type="radio"/> 3º ciclo (até o 12º ano) | <input type="radio"/> Doutorado |

Q11. Há quantos anos mora em Portugal?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 ano e menos 2 anos
- Entre 2 anos e menos 3 anos
- 3 anos ou mais

Q12. Qual é o seu estado do Brasil de origem?

- Acre
- Alagoas
- Amapá
- Amazonas
- Bahia
- Ceará
- Distrito Federal
- Espírito Santo
- Goiás
- Maranhão
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Minas Gerais
- Pará
- Paraíba
- Paraná
- Pernambuco
- Piauí
- Rio de Janeiro
- Rio Grande do Norte
- Rio Grande do Sul
- Rondônia

- Roraima
- Santa Catarina
- São Paulo
- Sergipe
- Tocantins

Q13. Zona aonde sua atividade empreendedora se localiza:

- Aveiro
- Beja
- Braga
- Bragança
- Castelo Branco
- Coimbra
- Évora
- Faro
- Guarda
- Leiria
- Lisboa
- Portalegre
- Porto
- Santarém
- Setúbal
- Viana do Castelo
- Vila Real
- Viseu
- Açores
- Madeira

Q14. Qual o ramo da atividade de sua empresa?

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Alojamento | <input type="radio"/> Indústria |
| <input type="radio"/> Comércio de bens físicos– loja física | <input type="radio"/> Restauração |
| <input type="radio"/> Comércio de bens físicos – loja online | <input type="radio"/> Saúde |
| <input type="radio"/> Construção Civil | <input type="radio"/> Transporte |
| <input type="radio"/> Consultoria | <input type="radio"/> Turismo |
| <input type="radio"/> Estética / Beleza | <input type="radio"/> Outro – Assinale abaixo qual. |
-

Q15. Possui visto de investidor?

- Sim
- Não

Q16. Quanto tempo tem sua atividade empreendedora em Portugal?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 ano e menos de 3 anos
- Entre 3 anos e menos de 5 anos
- Mais de 5 anos

Obrigado pelo seu tempo para responder a esta pesquisa.

A sua resposta foi registada.

Apêndice II – Lista dos Grupos de Facebook enviados ao Inquiridos

Grupos Facebook	Membros	Data da 1ª Publicação	Reforço da 1ª Publicação	Data da 2ª Publicação
Apoio Brasileiro em Lisboa	150 882	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Aveiro para brasileiros	12 551	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Alcobça, Portugal	93	03-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Vila Nova de Gaia e arredores	4 088	01-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiras nos Açores	56	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiro na ilha da madeira	766	29-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Brasileiro no Porto	17 690	29-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros (as) em Leiria (Portugal)	5 336	01-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros BR em Portugal PT	85 673	28-02-2020	02-03-2020	06-03-2020
Brasileiros e Brasileiras em Lisboa	14 177	03-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros e brasileiras em Viana do Castelo	3 022	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Barcelos Braga	997	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Braga	3 700	28-02-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Braga - PT	12 938	28-02-2020	02-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Bragança	1 355	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Bragança Portugal	684	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Castelo Branco	653	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Castelo Branco e arredores	352	28-02-2020	03-03-2020	07-03-2020
Brasileiros em Coimbra (Oficial)	15 404	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Famalicão	1 109	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Lisboa, Alameda, Sobreda, Caparica e região	568	03-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros em Matosinhos, Portugal	1 065	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Portugal	35 396	02-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros em Portugal	322 527	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Portugal - cidades pequenas e interior	3 423	02-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros em Portugal [Oficial]	27 559	02-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros em Portugal BR ?? PT	1 613	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Santarém Portugal	1 749	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Setúbal	7 065	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020

Brasileiros em Vila do conde / Póvoa de Varzim-Porto-Portugal	2 145	29-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Vila Real - Portugal	1 608	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros em Vila Verde - Braga	302	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Brasileiros em Viseu	5 184	03-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros em Viseu	104	03-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros na ilha da madeira (oficial)	1 694	04-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros na Madeira (oficial)	944	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Brasileiros no interior de Portugal	1 775	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Brasileiros no Porto	4 320	04-03-2020	Não realizado	Não realizado
Brasileiros no Porto Brasileiros Em Portugal	71 891	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Brasileiros no Porto-Portugal	9 574	03-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Brasileiros nos Açores	532	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Brasileiros que moram na Maia	473	03-03-2020	Não realizado	Não realizado
Classificados Braga - PT	4 952	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Compra e Venda Braga	28 043	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Compra e Venda no Grande Porto	52 904	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Compra e Venda Norte Portugal	58 236	Não realizado	Não realizado	06-03-2020
Compras e Vendas Braga	8 918	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Comunidade Brasileira em Lisboa	19 845	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Comunidade Brasileira em Setúbal/Portugal	2 636	03-03-2020	Não realizado	06-03-2020
Comunidade Brasileira em Viseu	3 039	03-03-2020	Não realizado	Não realizado
Comunidade de brasileiros em Leiria	5 882	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Dúvidas sobre Visto D2 Brasileiros empreendedores em Portugal	757	01-03-2020	Não realizado	Não realizado
EcoPT - Eco Empreendedores em Portugal	367	06-03-2020	Não realizado	Não realizado
Empreendedores Brasileiros em Portugal	22 956	28-02-2020	Não realizado	06-03-2020
Empreendedores em Portugal	5 065	28-02-2020	02-03-2020	06-03-2020
Empreendedorismo Materno em Portugal	939	02-03-2020	03-03-2020	Não realizado
Empreendedorismo, Inovação e Criatividade	25 349	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado

Empreender em Portugal!	4 442	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Emprego Coimbra e zona centro	9 948	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Empregos em Braga	23 511	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Empresários em Portugal	201	04-03-2020	Não realizado	Não realizado
Geração de Valor - Empreendedorismo	10 660	28-02-2020	Não realizado	Não realizado
Imigrantes em Portugal	643	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Mamães de Braga - PT	785	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Marketing Digital e Empreendedorismo	1 144	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Mulheres Brasileiras em Aveiro #oficial	730	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020
Negócio ao Minuto - Braga	50 810	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Negócio Combinado - Braga	48 388	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Negócio do Minho	13 364	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Negócio em Vila Verde	29 140	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Negócios de Braga, Amares e Vila Verde	25 284	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Negócios de Coimbra	40 756	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Negócios em Portugal	613	02-03-2020	Não realizado	Não realizado
Negócios na Hora - Braga	66 440	28-02-2020	02-03-2020	06-03-2020
Profissionais de TI em Portugal	6 482	07-03-2020	Não realizado	Não realizado
Rede de empreendedores	4 689	06-03-2020	Não realizado	Não realizado
Rede de empreendedores Brasil/Portugal	443	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Troca de Ideias - Empreendedorismo	93 579	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Vendas e Trocas Braga	6 943	28-02-2020	Não realizado	Não realizado
Vendas em Braga, Barcelos, Guimarães, Vila Verde, Famalicão e Ponte de Lima	8 720	28-02-2020	Não realizado	Não realizado
Vendas Rápidas Braga	8 870	28-02-2020	02-03-2020	Não realizado
Viana do Castelo para Brasileiros	42	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Vida Nova em Braga	3 785	28-02-2020	03-03-2020	06-03-2020

Visto D2 Portugal - para emigrantes empreendedores	319	28-02-2020	03-03-2020	Não realizado
Vivendo um sonho Ka em Portugal	623	02-03-2020	Não realizado	Não realizado

Apêndice III – Agrupamento dos Inquiridos da Questão 3 da Opção “Outro”

"Outro" - Recurso Financeiro - Escrito	Recurso Financeiro - Agrupado
Startup, sem investimento inicial	Sem investimento inicial
Investidor do Brasil	Investidor
IEFD	Governo
O único capital foi "vontade"	Sem investimento inicial

Apêndice IV – Agrupamento dos Inquiridos da Questão 14 da Opção “Outro”

“Outro” - Atividade Escrita	Atividade Agrupada
Agricultura	Agricultura
Imobiliária	Alojamento
Venda de produtos alimentícios brasileiros e de outros países numa unidade móvel	Comércio de bens físicos - loja física
Pastelaria	Comércio de bens físicos - loja física
Fornecedor de produtos para cinemas	Comércio de bens físicos - loja física
Confeitaria	Comércio de bens físicos - loja física
Doce - loja online	Comércio de bens físicos - loja online
Cafeteria	Comércio de bens físicos - loja online
Brigadeiria	Comércio de bens físicos - loja online
Gestão e Treinamento	Consultoria
Desporto	Desporto
Educação	Educação
Tatuador	Estética / Beleza
Estética e beleza e Turismo e Consultoria	Estética / Beleza
Vendas importação e exportação	Importação e Exportação
Logística online	Logística
Publicidade	Marketing e Publicidade
Mídias / comunicação	Marketing e Publicidade
Marketing e publicidade	Marketing e Publicidade
Marketing e publicidade	Marketing e Publicidade
Marketing	Marketing e Publicidade
Marketing	Marketing e Publicidade
Comunicação Visual	Marketing e Publicidade
Audiovisual	Marketing e Publicidade
Agência de publicidade e APP	Marketing e Publicidade
Produção Audiovisual	Marketing e Publicidade
Mercado Financeiro	Mercado Financeiro
Investimentos	Mercado Financeiro
Engenharia financeira e Compra de imóveis em leilões	Mercado Financeiro
Gastronomia	Restauração
Terapias	Saúde
Terapia Holística	Saúde
Terapia Holística	Saúde
Terapeuta Constelador	Saúde
Prestação de serviço	Serviço em geral
Náutico	Serviço em geral
Serviços animais de estimação	Serviço em geral

Limpeza	Serviços em geral
Lavanderia	Serviços em geral
Fotografia	Serviços em geral
Fotografia	Serviços em geral
Fotografia	Serviços em geral
Formação	Serviços em geral
Eventos	Serviços em geral
Escritório compartilhado	Serviços em geral
Cuidador de idosos	Serviços em geral
Costura, confecção de roupas e biquínis em minha morada	Serviços em geral
Advogado	Serviços em geral
Advocacia	Serviços em geral
Tecnologia	Tecnologia
Informática	Tecnologia
Desenvolvimento de Software	Tecnologia
Conteúdo de Mídias digitais	Tecnologia
Startup turismo	Turismo

Apêndice V – Tabelas relacionadas a secção: Habilidade para empreender x Habilitação Académica

Coefficiente de Correlação de Spearman

		Q2Final_ Habilidade	Habilitação Académica
rô de Spearman	Q2Final_ Habilidade	Coeficiente de Correlação	1,000
		Sig. (2 extremidades)	.
		N	187
Habilitação Académica		Coeficiente de Correlação	-,046
		Sig. (2 extremidades)	,537
		N	185

Teste de Diferenças – Teste de Kruskal-Wallis

Q2 Final_ Habilidade	
H de Kruskal-Wallis	13,743
gl	4
Significância Sig.	,008

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Agrupamento: Habilitação Académica

Teste de Exploração das Diferenças – Teste de Post-Hoc (Bonferroni)

Variável Dependente: Q2 Final _Habilidade

Bonferroni

(I) Habilitação Académica	(J) Habilitação Académica	Diferença Média (I-J)	Erro Erro	Sig.	95% Intervalo de Confiança	
					Limite Inferior	Limite Superior
	Licenciatura/Bacharelado	,60271	0,18181	0,007	0,1177	1,0877
3º ciclo (até o 12º ano)	Pós-Graduação	0,3251	0,19081	0,541	-0,1839	0,8341
	Mestrado	0,3712	0,20811	0,457	-0,1839	0,9263
	3º ciclo (até o 12º ano)	-,60271	0,18181	0,007	-1,0877	-0,1177
Licenciatura/Bacharelado	Pós-Graduação	-0,27761	0,15072	0,403	-0,6797	0,1245
	Mestrado	-0,23151	0,1721	1	-0,6906	0,2276
	3º ciclo (até o 12º ano)	-0,3251	0,19081	0,541	-0,8341	0,1839
Pós-Graduação	Licenciatura/Bacharelado	0,27761	0,15072	0,403	0,1245	-0,6797
	Mestrado	0,0461	0,18158	1	0,4383	-0,5305
	3º ciclo (até o 12º ano)	-0,3712	0,20811	0,457	-0,9263	0,1839
Mestrado	Licenciatura/Bacharelado	0,23151	0,1721	1	0,2276	-0,6906
	Pós-Graduação	-0,0461	0,18158	1	-0,5305	0,4383

* A diferença média é significativa no nível 0.05.

Apêndice VI – Tabelas relacionadas a secção: Recursos Financeiros x Habilitação Académica

Teste de Interdependência - Teste Exato de Fisher

	Valor	gl	Significância Assintótica (Bilateral)	Sig exata (2 lados)	Sig exata (1 lado)	Probabilidade de ponto
Qui-quadrado de Pearson	106,788 ^a	16	,000	,004		
Razão de verossimilhança	25,979	16	,054	,019		
Teste Exato de Fisher	29,251			,013		
Associação Linear por Linear	1,381 ^b	1	,240	,263	,132	,021
N de Casos Válidos	186					

a. 20 células (80,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é ,01.

b. A estatística padronizada é -1,175.

Apêndice VII – Tabelas relacionadas a secção: Barreiras de Entrada no Mercado x Habilitação Académica

Coeficiente de Correlação de Spearman

		Q4Final	Habilitação Académica
rô de Spearman	Coeficiente de Correlação	1	,198*
	Q4Final_Barreiras Sig. (2-extremidades)	.	0,007
	N	187	186
	Coeficiente de Correlação	,198*	1
Habilitação Académica	Sig. (2-extremidades)	0,007	.
	N	186	186

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Teste de Diferenças – Teste de Kruskal-Wallis

Q4Final_ Barreiras	
H de Kruskal-Wallis	13,921
gl	4
Significância Sig.	,008

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Agrupamento: Habilitação Académica

Teste de Exploração das Diferenças – Teste de Post-Hoc (Bonferroni)

Variável dependente: Q4Final_ Barreiras

Bonferroni

(I) Habilitação Académica	(J) Habilitação Académica	Diferença média (I-J)	Erro Erro	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
					Limite inferior	Limite superior
3º ciclo (até o 12º ano)	Licenciatura/Bacharelado	0,27744	0,17698	0,712	-0,195	0,7496
	Pós-Graduação	-0,02905	0,18574	1	-0,525	0,4664
	Mestrado	-0,29533	0,20258	0,88	-0,836	0,2451
Licenciatura/Bacharelado	3º ciclo (até o 12º ano)	-0,27744	0,17698	0,712	-0,75	0,1947
	Pós-Graduação	-0,30648	0,14672	0,229	-0,698	0,0849
	Mestrado	-,57277	0,16753	0,01	-1,02	-0,1259
Pós-Graduação	3º ciclo (até o 12º ano)	0,02905	0,18574	1	-0,466	0,5245
	Licenciatura/Bacharelado	0,30648	0,14672	0,229	-0,085	0,6979
	Mestrado	-0,26629	0,17675	0,802	-0,738	0,2052
Mestrado	3º ciclo (até o 12º ano)	0,29533	0,20258	0,88	-0,245	0,8357
	Licenciatura/Bacharelado	,57277	0,16753	0,01	0,1259	1,0197
	Pós-Graduação	0,26629	0,17675	0,802	-0,205	0,7378

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Apêndice VIII – Tabelas relacionadas a secção: Motivos para empreender x Habilitação Académica

Coefficiente de Correlação de Spearman

		Q5Final_Motivos	Habilitação Académica
rô de Spearman	Q5Final_Motivos	Coeficiente de Correlação	1,000
		Sig. (2 extremidades)	.
		N	187
Habilitação Académica		Coeficiente de Correlação	-,116
		Sig. (2 extremidades)	,116
		N	185

Teste de Diferenças – Teste de Kruskal-Wallis

Q5Final_Motivos	
H de Kruskal-Wallis	8,423
gl	
Significância Sig.	,038

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Agrupamento: Habilitação Académica

Teste de Exploração das Diferenças – Teste de Post-Hoc (DMS)

Variável dependente: Q5Final_Motivos

DMS

(I) Habilitação Académica	(J) Habilitação Académica	Diferença média (I-J)	Erro Erro	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
					Limite inferior	Limite superior
3º ciclo (até o 12º ano)	Licenciatura/Bacharelado	,31773	0,12541	0,01	0,0703	0,5652
	Pós-Graduação	0,15015	0,13161	0,255	-0,11	0,4098
	Mestrado	,34294	0,14355	0,02	0,0597	0,6262
Licenciatura/Bacharelado	3º ciclo (até o 12º ano)	-,31773	0,12541	0,01	-0,565	-0,0703
	Pós-Graduação	-0,16758	0,10397	0,109	-0,373	0,0376
	Mestrado	0,02521	0,11871	0,832	-0,209	0,2594
Pós-Graduação	3º ciclo (até o 12º ano)	-0,15015	0,13161	0,255	-0,41	0,1095
	Licenciatura/Bacharelado	0,16758	0,10397	0,109	-0,038	0,3727
	Mestrado	0,19279	0,12525	0,125	-0,054	0,4399
Mestrado	3º ciclo (até o 12º ano)	-,34294	0,14355	0,02	-0,626	-0,0597
	Licenciatura/Bacharelado	-0,02521	0,11871	0,832	-0,259	0,209
	Pós-Graduação	-0,19279	0,12525	0,125	-0,44	0,0543

Apêndice IX – Tabelas relacionadas a secção: Setores x Habilitação Académica

Coeficiente de Correlação de Spearman

		Habilitação Académica	Q6Final_Setores
Habilitação Académica	Coeficiente de Correlação	1	-,224 ^{**}
	Sig. (2 extremidades)	.	0,002
rô de Spearman	N	186	186
	Coeficiente de Correlação	-,224 ^{**}	1
Q6Final_Setores	Sig. (2 extremidades)	0,002	.
	N	186	187

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Teste de Diferenças – Teste de Kruskal-Wallis

	Q6Final_Setores
H de Kruskal-Wallis	16,719
gl	19
Significância Sig.	,609

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Agrupamento: Qual o ramo da atividade de sua empresa?

Teste de Exploração das Diferenças – Teste de Post-Hoc (Bonferroni)

Variável dependente: Q6Final_Setores

Bonferroni

(I) Habilitação Académica	(J) Habilitação Académica	Diferença média (I-J)	Erro Erro	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
					Limite inferior	Limite superior
3º ciclo (até o 12º ano)	Licenciatura/Bacharelado	,84532*	0,21286	0,001	0,2775	1,4131
	Pós-Graduação	,79161*	0,22339	0,003	0,1957	1,3875
	Mestrado	,98986*	0,24364	0	0,3399	1,6398
Licenciatura/Bacharelado	3º ciclo (até o 12º ano)	-,84532*	0,21286	0,001	1,4131	-0,2775
	Pós-Graduação	-0,05371	0,17646	1	0,5244	0,417
	Mestrado	0,14454	0,20149	1	0,3929	0,682
Pós-Graduação	3º ciclo (até o 12º ano)	-,79161*	0,22339	0,003	1,3875	-0,1957
	Licenciatura/Bacharelado	0,05371	0,17646	1	-0,417	0,5244
	Mestrado	0,19825	0,21258	1	0,3688	0,7653
Mestrado	3º ciclo (até o 12º ano)	-,98986*	0,24364	0	1,6398	-0,3399
	Licenciatura/Bacharelado	-0,14454	0,20149	1	-0,682	0,3929
	Pós-Graduação	-0,19825	0,21258	1	0,7653	0,3688

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Apêndice X – Tabelas relacionadas a secção: Correlação da Variável “Ramo da atividade Empreendedora”

Coeficiente de Correlação de Spearman

		Qual o ramo da atividade de sua empresa?	Q4Final_ Barreiras
rô de Spearman		Coeficiente de Correlação	1
	Qual o ramo da atividade de sua empresa?	Sig. (2 extremidades)	0,369
		N	187
		Coeficiente de Correlação	0,066
	Q4Final_ Barreiras	Sig. (2 extremidades)	0,369
		N	187

Teste de Diferenças – Teste de Kruskal-Wallis

	Q4 Final_ Barreiras
H de Kruskal-Wallis	13,743
gl	19
Significância Sig.	,003

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Agrupamento: Qual o ramo da atividade de sua empresa?

Teste de Exploração das Diferenças – Teste de Post-Hoc (DMS)

Variável dependente: Q4Final_ Barreiras

Bonferroni

(I) Setores	(J) Setores	Diferença média (I-J)	Erro Erro	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
					Limite inferior	Limite superior
Alojamento	Comércio de bens físicos– loja física	0,53929	0,34204	1	-0,6799	1,7585
	Comércio de bens físicos – loja online	1,065	0,36607	0,433	-0,2399	2,3699
	Construção Civil	0,15	0,38587	1	-1,2255	1,5255
	Consultoria	-0,00577	0,31202	1	-1,118	1,1064
	Estética / Beleza	0,02935	0,31677	1	-1,0998	1,1585
	Indústria	-0,275	0,61011	1	-2,4498	1,8998
	Restauração	0,60682	0,31862	1	-0,5289	1,7426
	Saúde	-0,35	0,33417	1	-1,5412	0,8412
	Transporte	0,38654	0,34679	1	-0,8496	1,6227
	Turismo	0,46786	0,39941	1	-0,9559	1,8916
	Marketing e Publicidade	-0,035	0,36607	1	-1,3399	1,2699
	Mercado Financeiro	-0,00833	0,52247	1	-1,8707	1,854
	Serviços em geral	0,49833	0,33787	1	-0,706	1,7027
Tecnologia	-0,375	0,47259	1	-2,0596	1,3096	
Comércio de bens físicos– loja física	Alojamento	-0,53929	0,34204	1	-1,7585	0,6799
	Comércio de bens físicos – loja online	0,52571	0,31953	1	-0,6133	1,6647
	Construção Civil	-0,38929	0,34204	1	-1,6085	0,8299
	Consultoria	-0,54505	0,25583	1	-1,457	0,3669
	Estética / Beleza	-0,50994	0,2616	1	-1,4424	0,4226
	Indústria	-0,81429	0,58338	1	-2,8938	1,2652
	Restauração	0,06753	0,26384	1	-0,873	1,008
	Saúde	-0,88929	0,28243	0,204	-1,896	0,1174
	Transporte	-0,15275	0,29725	1	-1,2123	0,9068
	Turismo	-0,07143	0,35725	1	-1,3449	1,202

	Marketing e Publicidade	-0,57429	0,31953	1	-1,7133	0,5647
	Mercado Financeiro	-0,54762	0,49099	1	-2,2978	1,2025
	Serviços em geral	-0,04095	0,28679	1	-1,0632	0,9813
	Tecnologia	-0,91429	0,43754	1	-2,4739	0,6453
	Alojamento	-1,065	0,36607	0,433	-2,3699	0,2399
	Comércio de bens físicos- loja física	-0,52571	0,31953	1	-1,6647	0,6133
	Construção Civil	-0,915	0,36607	1	-2,2199	0,3899
	Consultoria	-1,07077	0,28717	0,028	-2,0944	-0,0471
	Estética / Beleza	-1,03565	0,29232	0,054	-2,0777	0,0064
Comércio de bens físicos – loja online	Indústria	-1,34	0,59779	1	-3,4708	0,7908
	Restauração	-0,45818	0,29433	1	-1,5073	0,591
	Saúde	-1,41500	0,3111	0,001	-2,5239	-0,3061
	Transporte	-0,67846	0,32461	1	-1,8356	0,4786
	Turismo	-0,59714	0,38032	1	-1,9528	0,7585
	Marketing e Publicidade	-1,1	0,34513	0,18	-2,3302	0,1302
	Mercado Financeiro	-1,07333	0,50802	1	-2,8842	0,7375
	Serviços em geral	-0,56667	0,31506	1	-1,6897	0,5564
	Tecnologia	-1,44	0,45657	0,201	-3,0675	0,1875
	Alojamento	-0,15	0,38587	1	-1,5255	1,2255
	Comércio de bens físicos- loja física	0,38929	0,34204	1	-0,8299	1,6085
	Comércio de bens físicos – loja online	0,915	0,36607	1	-0,3899	2,2199
Construção Civil	Consultoria	-0,15577	0,31202	1	-1,268	0,9564
	Estética / Beleza	-0,12065	0,31677	1	-1,2498	1,0085
	Indústria	-0,425	0,61011	1	-2,5998	1,7498
	Restauração	0,45682	0,31862	1	-0,6789	1,5926
	Saúde	-0,5	0,33417	1	-1,6912	0,6912
	Transporte	0,23654	0,34679	1	-0,9996	1,4727
	Turismo	0,31786	0,39941	1	-1,1059	1,7416

	Marketing e Publicidade	-0,185	0,36607	1	-1,4899	1,1199
	Mercado Financeiro	-0,15833	0,52247	1	-2,0207	1,704
	Serviços em geral	0,34833	0,33787	1	-0,856	1,5527
	Tecnologia	-0,525	0,47259	1	-2,2096	1,1596
	Alojamento	0,00577	0,31202	1	-1,1064	1,118
	Comércio de bens físicos- loja física	0,54505	0,25583	1	-0,3669	1,457
	Comércio de bens físicos – loja online	1,07077	0,28717	0,028	0,0471	2,0944
	Construção Civil	0,15577	0,31202	1	-0,9564	1,268
	Estética / Beleza	0,03512	0,22091	1	-0,7523	0,8226
Consultoria	Indústria	-0,26923	0,5663	1	-2,2878	1,7494
	Restauração	0,61259	0,22356	0,715	-0,1843	1,4095
	Saúde	-0,34423	0,24522	1	-1,2183	0,5299
	Transporte	0,39231	0,26215	1	-0,5421	1,3267
	Turismo	0,47363	0,32862	1	-0,6978	1,645
	Marketing e Publicidade	-0,02923	0,28717	1	-1,0529	0,9944
	Mercado Financeiro	-0,00256	0,47057	1	-1,6799	1,6748
	Serviços em geral	0,5041	0,25022	1	-0,3878	1,396
	Tecnologia	-0,36923	0,41449	1	-1,8467	1,1082
	Alojamento	-0,02935	0,31677	1	-1,1585	1,0998
	Comércio de bens físicos- loja física	0,50994	0,2616	1	-0,4226	1,4424
	Comércio de bens físicos – loja online	1,03565	0,29232	0,054	-0,0064	2,0777
Estética / Beleza	Construção Civil	0,12065	0,31677	1	-1,0085	1,2498
	Consultoria	-0,03512	0,22091	1	-0,8226	0,7523
	Indústria	-0,30435	0,56893	1	-2,3323	1,7237
	Restauração	0,57747	0,23015	1	-0,2429	1,3978
	Saúde	-0,37935	0,25123	1	-1,2749	0,5162
	Transporte	0,35719	0,26779	1	-0,5973	1,3117

	Turismo	0,43851	0,33313	1	-0,749	1,626	
	Marketing e Publicidade	-0,06435	0,29232	1	-1,1064	0,9777	
	Mercado Financeiro	-0,03768	0,47373	1	-1,7263	1,651	
	Serviços em geral	0,46899	0,25613	1	-0,444	1,382	
	Tecnologia	-0,40435	0,41808	1	-1,8946	1,0859	
Indústria	Alojamento	0,275	0,61011	1	-1,8998	2,4498	
	Comércio de bens físicos- loja física	0,81429	0,58338	1	-1,2652	2,8938	
	Comércio de bens físicos – loja online	1,34	0,59779	1	-0,7908	3,4708	
	Construção Civil	0,425	0,61011	1	-1,7498	2,5998	
	Consultoria	0,26923	0,5663	1	-1,7494	2,2878	
	Estética / Beleza	0,30435	0,56893	1	-1,7237	2,3323	
	Restauração	0,88182	0,56997	1	-1,1499	2,9135	
	Saúde	-0,075	0,57881	1	-2,1382	1,9882	
	Transporte	0,66154	0,58618	1	-1,4279	2,751	
	Turismo	0,74286	0,61877	1	-1,4628	2,9485	
	Marketing e Publicidade	0,24	0,59779	1	-1,8908	2,3708	
	Mercado Financeiro	0,26667	0,7045	1	-2,2446	2,7779	
	Serviços em geral	0,77333	0,58094	1	-1,2975	2,8441	
	Tecnologia	-0,1	0,66835	1	-2,4824	2,2824	
	Restauração	Alojamento	-0,60682	0,31862	1	-1,7426	0,5289
		Comércio de bens físicos- loja física	-0,06753	0,26384	1	-1,008	0,873
		Comércio de bens físicos – loja online	0,45818	0,29433	1	-0,591	1,5073
Construção Civil		-0,45682	0,31862	1	-1,5926	0,6789	
Consultoria		-0,61259	0,22356	0,715	-1,4095	0,1843	
Estética / Beleza		-0,57747	0,23015	1	-1,3978	0,2429	
Indústria		-0,88182	0,56997	1	-2,9135	1,1499	
Saúde		-,95682	0,25357	0,023	-1,8607	-0,053	
Transporte		-0,22028	0,26997	1	-1,1826	0,7421	

	Turismo	-0,13896	0,3349	1	-1,3327	1,0548
	Marketing e Publicidade	-0,64182	0,29433	1	-1,691	0,4073
	Mercado Financeiro	-0,61515	0,47497	1	-2,3082	1,0779
	Serviços em geral	-0,10848	0,25841	1	-1,0296	0,8126
	Tecnologia	-0,98182	0,41948	1	-2,4771	0,5135
	Alojamento	0,35	0,33417	1	-0,8412	1,5412
	Comércio de bens físicos- loja física	0,88929	0,28243	0,204	-0,1174	1,896
	Comércio de bens físicos – loja online	1,41500	0,3111	0,001	0,3061	2,5239
	Construção Civil	0,5	0,33417	1	-0,6912	1,6912
	Consultoria	0,34423	0,24522	1	-0,5299	1,2183
Saúde	Estética / Beleza	0,37935	0,25123	1	-0,5162	1,2749
	Indústria	0,075	0,57881	1	-1,9882	2,1382
	Restauração	,95682	0,25357	0,023	0,053	1,8607
	Transporte	0,73654	0,28816	1	-0,2906	1,7637
	Turismo	0,81786	0,34972	1	-0,4288	2,0645
	Marketing e Publicidade	0,315	0,3111	1	-0,7939	1,4239
	Mercado Financeiro	0,34167	0,48554	1	-1,3891	2,0724
	Serviços em geral	0,84833	0,27736	0,272	-0,1403	1,837
	Tecnologia	-0,025	0,43142	1	-1,5628	1,5128
	Alojamento	-0,38654	0,34679	1	-1,6227	0,8496
	Comércio de bens físicos- loja física	0,15275	0,29725	1	-0,9068	1,2123
	Comércio de bens físicos – loja online	0,67846	0,32461	1	-0,4786	1,8356
Transporte	Construção Civil	-0,23654	0,34679	1	-1,4727	0,9996
	Consultoria	-0,39231	0,26215	1	-1,3267	0,5421
	Estética / Beleza	-0,35719	0,26779	1	-1,3117	0,5973
	Indústria	-0,66154	0,58618	1	-2,751	1,4279

	Restauração	0,22028	0,26997	1	-0,7421	1,1826
	Saúde	-0,73654	0,28816	1	-1,7637	0,2906
	Turismo	0,08132	0,3618	1	-1,2083	1,371
	Marketing e Publicidade	-0,42154	0,32461	1	-1,5786	0,7356
	Mercado Financeiro	-0,39487	0,49431	1	-2,1569	1,3671
	Serviços em geral	0,11179	0,29244	1	-0,9306	1,1542
	Tecnologia	-0,76154	0,44126	1	-2,3344	0,8114
	Alojamento	-0,46786	0,39941	1	-1,8916	0,9559
	Comércio de bens físicos– loja física	0,07143	0,35725	1	-1,202	1,3449
	Comércio de bens físicos – loja online	0,59714	0,38032	1	-0,7585	1,9528
	Construção Civil	-0,31786	0,39941	1	-1,7416	1,1059
	Consultoria	-0,47363	0,32862	1	-1,645	0,6978
	Estética / Beleza	-0,43851	0,33313	1	-1,626	0,749
	Indústria	-0,74286	0,61877	1	-2,9485	1,4628
	Restauração	0,13896	0,3349	1	-1,0548	1,3327
	Saúde	-0,81786	0,34972	1	-2,0645	0,4288
	Transporte	-0,08132	0,3618	1	-1,371	1,2083
	Marketing e Publicidade	-0,50286	0,38032	1	-1,8585	0,8528
	Mercado Financeiro	-0,47619	0,53255	1	-2,3745	1,4221
	Serviços em geral	0,03048	0,35325	1	-1,2287	1,2897
	Tecnologia	-0,84286	0,48371	1	-2,5671	0,8814
	Alojamento	0,035	0,36607	1	-1,2699	1,3399
	Comércio de bens físicos– loja física	0,57429	0,31953	1	-0,5647	1,7133
	Comércio de bens físicos – loja online	1,1	0,34513	0,18	-0,1302	2,3302
	Construção Civil	0,185	0,36607	1	-1,1199	1,4899
	Consultoria	0,02923	0,28717	1	-0,9944	1,0529
	Estética / Beleza	0,06435	0,29232	1	-0,9777	1,1064

	Indústria	-0,24	0,59779	1	-2,3708	1,8908
	Restauração	0,64182	0,29433	1	-0,4073	1,691
	Saúde	-0,315	0,3111	1	-1,4239	0,7939
	Transporte	0,42154	0,32461	1	-0,7356	1,5786
	Turismo	0,50286	0,38032	1	-0,8528	1,8585
	Mercado Financeiro	0,02667	0,50802	1	-1,7842	1,8375
	Serviços em geral	0,53333	0,31506	1	-0,5897	1,6564
	Tecnologia	-0,34	0,45657	1	-1,9675	1,2875
	Alojamento	0,00833	0,52247	1	-1,854	1,8707
	Comércio de bens físicos- loja física	0,54762	0,49099	1	-1,2025	2,2978
	Comércio de bens físicos - loja online	1,07333	0,50802	1	-0,7375	2,8842
	Construção Civil	0,15833	0,52247	1	-1,704	2,0207
	Consultoria	0,00256	0,47057	1	-1,6748	1,6799
Mercado Financeiro	Estética / Beleza	0,03768	0,47373	1	-1,651	1,7263
	Indústria	-0,26667	0,7045	1	-2,7779	2,2446
	Restauração	0,61515	0,47497	1	-1,0779	2,3082
	Saúde	-0,34167	0,48554	1	-2,0724	1,3891
	Transporte	0,39487	0,49431	1	-1,3671	2,1569
	Turismo	0,47619	0,53255	1	-1,4221	2,3745
	Marketing e Publicidade	-0,02667	0,50802	1	-1,8375	1,7842
	Serviços em geral	0,50667	0,48809	1	-1,2332	2,2465
	Tecnologia	-0,36667	0,58943	1	-2,4677	1,7344
	Alojamento	-0,49833	0,33787	1	-1,7027	0,706
	Comércio de bens físicos- loja física	0,04095	0,28679	1	-0,9813	1,0632
Serviços em geral	Comércio de bens físicos - loja online	0,56667	0,31506	1	-0,5564	1,6897
	Construção Civil	-0,34833	0,33787	1	-1,5527	0,856
	Consultoria	-0,5041	0,25022	1	-1,396	0,3878
	Estética / Beleza	-0,46899	0,25613	1	-1,382	0,444

	Indústria	-0,77333	0,58094	1	-2,8441	1,2975
	Restauração	0,10848	0,25841	1	-0,8126	1,0296
	Saúde	-0,84833	0,27736	0,272	-1,837	0,1403
	Transporte	-0,11179	0,29244	1	-1,1542	0,9306
	Turismo	-0,03048	0,35325	1	-1,2897	1,2287
	Marketing e Publicidade	-0,53333	0,31506	1	-1,6564	0,5897
	Mercado Financeiro	-0,50667	0,48809	1	-2,2465	1,2332
	Tecnologia	-0,87333	0,43428	1	-2,4214	0,6747
	Alojamento	0,375	0,47259	1	-1,3096	2,0596
	Comércio de bens físicos – loja física	0,91429	0,43754	1	-0,6453	2,4739
	Comércio de bens físicos – loja online	1,44	0,45657	0,201	-0,1875	3,0675
	Construção Civil	0,525	0,47259	1	-1,1596	2,2096
	Consultoria	0,36923	0,41449	1	-1,1082	1,8467
	Estética / Beleza	0,40435	0,41808	1	-1,0859	1,8946
Tecnologia	Indústria	0,1	0,66835	1	-2,2824	2,4824
	Restauração	0,98182	0,41948	1	-0,5135	2,4771
	Saúde	0,025	0,43142	1	-1,5128	1,5628
	Transporte	0,76154	0,44126	1	-0,8114	2,3344
	Turismo	0,84286	0,48371	1	-0,8814	2,5671
	Marketing e Publicidade	0,34	0,45657	1	-1,2875	1,9675
	Mercado Financeiro	0,36667	0,58943	1	-1,7344	2,4677
	Serviços em geral	0,87333	0,43428	1	-0,6747	2,4214

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Referência Bibliográfica

- Aliaga-Isla, R., & Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 819-844. doi:10.1080/08985626.2013.845694
- Baraňano, A. M. (2008). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão - Manula de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Baycan, T., & Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(4), 375-397. doi:10.1080/08985620903020060
- Bryman, A., & Bell, E. (2007). *Business Research Methods* (2^a ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Consulado Geral de Portugal em São Paulo (s/d). Vistos. Acedido em 06 de Março de 2020 em <https://consuladoporlugalsp.org.br/vistoscgsp/>
- Coutinho, C. P. (2011). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina
- Coutinho, C. P. (2013). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática* (2^a ed.). Coimbra: Almedina
- Chand, M., & Ghorbani, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), 593-606
- Chrysostome, E. (2010). The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 137-152. doi:10.1002/tie.20320
- Desiderio, M. V., & Mestres-Domènech, J. (2011). Migrant Entrepreneurship in ORCD Countries. *International Migration Outlook: SOPMI 2011 (Ed.)*, Part II, OECD.
- Dheer, R. J. S. (2018). Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555-614.
- Dheer, R. J. S., & Lenartowicz, T. (2018). Carrier decisions of imigrants: Role of identity and social embeddedness. *Human Resource Management Review*, 28(2), 144-163.
- Diário de Notícias (2019). Braga é o "novo eldorado dos brasileiros", diz O Globo. Acedido a 4 de Março de 2020, em <https://www.dn.pt/pais/braga-e-o-novo-eldorado-dos-brasileiros-diz-o-globo-11182678.html>
- Drori, I., Honig, B., & Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1001-1022.

- Fairlie, R. W., & Lofstrom, M. (2013). Immigration and entrepreneurship, [Working Paper N° 7669]. *Institute for the Study of Labor (IZA)*. Germany: Bonn
- Glinka, B. (2018). Immigrant Entrepreneurship as a Field of Research. *Problemy Zarządzania*, 16(1 (73)), 25-39.
- Global Entrepreneurship Monitor (2013). GEM Portugal 2013: 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal. *Sociedade Portuguesa de Inovação, Instituto Universitário de Lisboa, Instituto de Apoio às Pequenas Empresas e à Inovação & Fundação Luso-Americana para o desenvolvimento*.
- Halter, M. (2007). Cultura econômica do empreendimento étnico: caminhos da imigração ao empreendedorismo. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 116-123.
- Hill, M.M., & Hill, A. (2002). *Investigação por Questionário* (2ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Hurst, E., & Lusardi, A. (2003). Liquidity Constraints, *Household Wealth and Entrepreneurship*. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319-341
- Kerr, W. R., & Mandorff, M. (2015). Social Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship, [Working Paper N° 215979]. *National Bureau of Economic Research*. Cambridge: MA.
- Ketele, J. M., & Rogiers, X. (1993). *Metodologia de Recolha de Dados: Fundamentos dos Métodos de Observações, de Questionários, de Entrevistas e de Estudo de Documentos*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Light, I. H., & Rosenstein, C. N. (1995). *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*: New York: Transaction Publishers.
- Lofstrom, M., Bates, T., & Parker, S. C. (2014). Why are some people more likely to become small-business owners than others: Entrepreneurship entry and industry-specific barriers. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 232-251. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.004>
- Lofstrom, M., & Wang, C. (2009). Mexican-American self-employment: a dynamic analysis of business ownership. *Research in Labor Economics*, 29, 197-227
- Machado, F. L. (1993). Etnicidade em Portugal: o grau zero da politização. *Emigração/Imigração em Portugal*, 407-414
- Marconi, M. A., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de Metodologia Científica* (3ª ed.) São Paulo: Editora Atlas S.A.
- Marinha, C., Silva, L., Carret, M., Terrível, P., & Costa, T. (2015). *Empreendedorismo nas Comunidades Imigrantes, um olhar sobre Portugal*. Coimbra: IFDEP - Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal.

- Marôco, João (2018). *Análise Estatística com o SPSS Statistics* (7^a ed.). Pêro Pinheiro
- Martin-Montaner, J. Serrano-Domingo, G., & Requena-Silvente, F. (2018). Networks and self-employed migrants. *Small Business Economics*, 51(3), 735-755.
- Ministério dos Negócios Estrangeiros (s/d). Vistos. Acedido a 04 de Março de 2020 em <https://www.vistos.mne.pt/pt/>
- Moreira, H (2014). Estrangeiros e nascidos no estrangeiro residentes em Portugal, CLPL em destaque. *Revista de Estudo Demográfico*, 53(4), 91-115
- Oliveira, C. R. (2004a). Estratégias empresariais de origem imigrante em Portugal: oportunidades étnicas e estruturais e recursos pessoais. *Sociologia, Problemas e Práticas*(45), 71-98.
- Oliveira, C. R. (2004b). *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal* (1^a ed. Vol. 10). Lisboa: Observatório da Imigração & ACIME - Alto-Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Oliveira, C. R. (2006). Empresários de origem cabo-verdiana em Portugal: estratégia de mobilidade ou situações de sobrevivência material temporária? *Oficina do CES*, n^o 243. Acedido a 9 de Dezembro de 2018 em <http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/243/243.pdf>
- Oliveira, C. R. (2008). *Empresários de origem imigrante: Estratégias de inserção económica em Portugal* (1^a ed. Vol. 2). Lisboa: ACIME - Alto-Comissário para Imigração e Minorias Étnicas.
- Oliveira, C. R., & Rath, J. (2008). The determinants of immigrant entrepreneurial strategies in Portugal. *Migrações Journal*, 3, 109-138.
- Oliveira, C. R. (2010). The determinants of immigrant entrepreneurship and employment creation in Portugal OECD. *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, 125-148
- Oliveira, C. R. (2014). Empregadores estrangeiros em Portugal: o que os Censos nos ajudam a compreender. *Revista de Estudos Demográficos*, 53 (1), 7-33
- Oliveira, C. R. (2019). *Empregadores e Empreendedores Imigrantes: Tipologia de Estratégias Empresariais - (Estudos 65)* (1^a ed.). Lisboa: Alto Comissário para as Migrações, I.P.
- Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2016). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3-18. doi:10.1177/0266242616678051
- Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship. *International Migration Review*, 34(3), 657-681. doi:10.1177/019791830003400301
- Ribeiro, M. J., Estrela, J., Rosa, A. P., Cruz, M., Miranda, S., Sousa, P., & Machado, R. (2019). Relatório de Imigração Fronteiras e Asilo 2018. Oieras: SEF - Serviço de Estrangeiros e Fronteiras ed. Acedido a 28 de Setembro de 2019 em <https://sefstat.sef.pt/Docs/Rifa2018.pdf>

- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2016). *Reserach Methods for Business Students* (7th ed.)
Londres: Person Education Limited.
- Terjesen, S., & Elam, A. (2009). Transnational Entrepreneurs Venture Internationalization Strategies: A
Practice Theory Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1093-1120.