



Instituto Superior de Línguas e Administração

Obstáculos ao empreendedorismo emigrante português em Andorra

Judite do Rosário Ferreira Coelho

Vila Nova de Gaia

2013



Instituto Superior de Línguas e Administração

Obstáculos ao empreendedorismo emigrante português em Andorra

Judite do Rosário Ferreira Coelho

Tese submetida para satisfação parcial dos requisitos do grau de Mestre em Gestão de Recursos Humanos, sob orientação da Professora Doutora Maria Ortelinda Barros Gonçalves

Vila Nova de Gaia

2013

Tese de Mestrado desenvolvida sob a orientação da Professora Doutora Ortelinda Barros Gonçalves e apresentada no Instituto Superior de Línguas e Administração de Vila Nova de Gaia, para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Recursos Humanos, na especialidade de Empreendedorismo, conforme o Aviso nº 16961/2010, publicado no nº 217, 2ª série do Diário da República, em 9 de novembro de 2010.

Agradecimentos

Agradeço a todos que de alguma forma contribuíram para a realização deste trabalho, fundamental para o meu crescimento científico.

À Professora Doutora Ortelinda Barros Gonçalves, minha Orientadora neste projeto, pelos conhecimentos transmitidos, pela disponibilidade e empenho demonstrado ao longo deste percurso.

Um agradecimento muito especial ao Conselheiro das Comunidades Portuguesas, eleito por Andorra, na pessoa de José Luis Carvalho, pela ajuda preciosa e pelo apoio incansável.

À Biblioteca Municipal de Gaia pelo profissionalismo e reconhecimento demonstrado.

Resumo

O mundo está em constantes e sucessivas rupturas. Por isso, para acompanharmos essas mudanças, teremos necessariamente de nos preparar para agir ao longo da vida, com iniciativa, inovação e criação de valor. Contudo, os obstáculos ao empreendedorismo são inúmeros, e aqueles que buscam esses desafios noutros países, veem acrescidos outros problemas.

Por isso, com o objetivo de perceber as dificuldades encontradas pelos empreendedores emigrantes portugueses em Andorra, aplicou-se um inquérito por questionário a 51 empresários portugueses residentes nesse país, e verificamos que os principais obstáculos são de índole burocrática/institucional, em que a legislação desajustada à realidade e o elevado nível de burocracia sobressaem com relevância, o que indicia, desde logo, a urgência de um trabalho a ser desenvolvido nesta área, tanto pelos organismos governamentais, como pelas restantes instituições relacionadas diretamente com estes empreendedores.

Palavras-chave

Empreendedorismo; Emigrante; Obstáculos; Andorra

Abstract

The world is in constant and successive rupture through times. Therefore, to follow up these changes, we will necessarily have to prepare throughout life, to act with initiative, innovation, generating new values. However, the barriers to entrepreneurship are numerous, and those who seek these challenges in other countries, are forced to face other problems.

In order to realize the difficulties encountered by portuguese entrepreneurs emigrants in Andorra, we applied a questionnaire to 51 portuguese businessmen resident in this country, and we found that the main obstacles are from bureaucratic / institutional kind, where the legislation is inappropriate to the reality and the high level of bureaucracy stands with relevance, suggesting the urgency of a work to be done in this area, both by governmental bodies and other institutions directly related to these entrepreneurs.

Key-words

Entrepreneurship; Emigrant, Obstacles, Andorra

Índice

1. INTRODUÇÃO	1
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO	5
2.1. A EMIGRAÇÃO	5
2.1.1. Breve descrição do fenómeno migratório	5
2.1.2. As principais causas da emigração	6
2.1.3. As características atuais da emigração portuguesa	8
2.1.4. A emigração para Andorra	10
2.2. O EMPREENDEDORISMO	13
2.2.1. As origens do empreendedorismo: Definição	13
2.2.2. Os diferentes tipos de empreendedores e as suas características	15
2.2.3. O empreendedorismo como garante da sustentabilidade da economia	19
2.3. OS OBSTÁCULOS AO EMPREENDEDORISMO	21
2.3.1. A decisão de criar um negócio	21
2.3.2. Obstáculos culturais	23
2.3.3. Obstáculos educacionais	26
2.3.4. Obstáculos políticos e institucionais	28
2.3.5. Os obstáculos ao empreendedorismo emigrante – Destino Andorra	31
2.3.6. Programas e apoios ao empreendedorismo em Andorra	35
3. METODOLOGIA	37
3.1. INTRODUÇÃO	37
3.2. PARTICIPANTES	40
3.2.1. Localização	40
3.2.2. Caracterização da Amostra	43
3.3. INSTRUMENTOS	46
3.4. PROCEDIMENTOS	47
4. RESULTADOS	49
4.1. O PERCURSO EMIGRANTE DOS PORTUGUESES QUE RESIDEM EM ANDORRA	49
4.2. AS MOTIVAÇÕES DE EMIGRAÇÃO PARA ANDORRA	51
4.3. OS MOTIVOS QUE LEVARAM OS EMIGRANTES A EMPREENDEREM NEGÓCIOS EM ANDORRA	52
4.4. AS DIFICULDADES QUE OS EMPRESÁRIOS PORTUGUESES SENTEM EM ANDORRA	54
5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	71
6. CONCLUSÃO	77
BIBLIOGRAFIA	79
ANEXO I	87
ANEXO II	91
ANEXO III	99
ANEXO IV	109
ANEXO V	117

1. Introdução

Ao iniciar-se um trabalho de investigação, nada melhor do que explicitar as razões para a sua realização, sobretudo quando, num caso como este, está perfeitamente situado no espaço geográfico.

Este trabalho enquadra-se num outro de investigação mais lata sobre o Empreendedorismo Emigrante Português em Andorra, Londres, Nice e Mónaco, um projeto internacional a ser desenvolvido pelo Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade da Universidade do Porto (CEPESE), objetivando identificar e caracterizar o empreendedorismo de emigrantes portugueses, e avaliar a inserção dos portugueses nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais.

Ao iniciarmos o nosso percurso de investigação no campo do empreendedorismo migrante, rapidamente nos demos conta da riqueza de análise, da diversidade de temáticas, de obras, ideias e estatísticas respeitantes ao tema do empreendedorismo. O seu interesse remonta já ao século XVIII, contudo, hoje, vivemos numa aldeia global, pelo que se torna importante estudar também esta temática num contexto de emigração que, no início do século XXI, voltou a ganhar importância no quadro português, decorrente da crise económica que se instalou desde 2008.

Atualmente, Portugal assiste a uma nova vaga de emigrantes que procuram melhor qualidade de vida e emprego. Contudo, a ousadia dos empreendedores enfrenta sempre muitos obstáculos e, por isso, importa perceber quais as dificuldades encontradas pelos emigrantes portugueses que optaram por implementar noutro país o seu projeto de vida.

Tendo em conta a temática, optou-se por centralizar a atenção apenas em Andorra, Principado com uma das maiores percentagens de população total com nacionalidade portuguesa, 15% (Observatório da Emigração, 2012).

Neste sentido, e após muitas pesquisas, leituras e discussões, encontrou-se o fio condutor que foi transformado na seguinte temática: obstáculos ao empreendedorismo.

O trabalho que se segue, tenta também reunir, de forma concisa, alguns conceitos fundamentais, fazer a sua articulação e expor as principais teorias relacionadas. Além disso, pretende ainda aprofundar alguns conceitos considerados pertinentes para que, no mundo atual, as organizações consigam assegurar a sua sustentabilidade através do empreendedorismo e da inovação.

Atualmente, as exigências são maiores, o ritmo da mudança é avassalador e as organizações têm de ter em conta aspetos como a globalização e a introdução contínua de novas tecnologias que mudam o tipo de trabalho, a forma de produção e o próprio consumo. Enfim, alterações que obrigam as organizações a saírem de si (enfoque no interior das organizações) para se adequarem à sua envolvente (meio onde estão inseridas). Entrando aqui já numa abordagem sistémico-contingencial que leva a uma “(...) conceptualização da gestão em que a empresa é um sistema aberto e de acordo com as variáveis situacionais que caracterizam o contexto que a envolve deve-se procurar a forma ideal de gestão” (Camara e al, 1998, p. 73).

Assim, encontramos justificação para orientar esta abordagem no sentido da valorização do indivíduo empreendedor e para identificar de que forma os contributos do contexto social, cultural e político são determinantes para promover, ou não, este espírito empreendedor capaz de responder aos desafios lançados pelo mercado global. E atendendo a que todo o conhecimento científico procura dar resposta a uma pergunta, coloca-se uma questão que irá orientar todo este trabalho: Quais são os principais obstáculos que os empreendedores emigrantes portugueses, residentes em Andorra, percecionam ao longo da sua atividade empresarial?

Para responder a esta questão, o estudo baseou-se no método quantitativo, com a aplicação de um inquérito por questionário a empresários emigrantes portugueses a residirem em Andorra.

Assim, como objetivos gerais, importa perceber os contornos da fuga dos empreendedores portugueses para outros países, e importa também perceber quais são os apoios e os obstáculos encontrados no país de chegada, os quais ajudam ou dificultam aquilo que todas as instâncias apregoam como o único caminho para a sustentabilidade económica.

Assim sendo, o trabalho foi desenvolvido em 6 capítulos. O primeiro respeita à Introdução, em que se expõe a pertinência do trabalho, seus objetivos gerais e a sua estrutura. O segundo capítulo contempla o Enquadramento Teórico que, por sua vez, é constituído por várias partes. Na primeira parte apresenta-se o conceito de emigração e uma breve descrição do fenómeno migratório, abordando as suas principais causas e as características atuais da emigração portuguesa que passam, cada vez mais, por estadias temporárias (José Cesário, 2011, citado por Tavares, 2011), onde os destinos como Angola, Moçambique e o Brasil ganham relevo, com a estagnação da Europa (Peixoto, 2012, citado por Clara & Pelicano, 2012). Foi também pertinente abordar o panorama da imigração andorrana, onde se destaca a

importância da emigração portuguesa para o Principado, em termos económicos e populacionais.

Na segunda parte, já direcionamos a temática para o empreendedorismo, em que, para além de uma breve referência às suas origens, são apresentadas várias definições do conceito, sublinhando a definição proposta por Sarkar (2007), que acompanhará todo o trabalho.

No seguimento dos vários tipos de empreendedorismo, são também apresentados alguns tipos de empreendedores e as suas principais características. E finalmente, não podíamos deixar de apresentar os contributos do empreendedorismo para a sustentabilidade da economia.

A terceira parte do Enquadramento Teórico é dedicada inteiramente aos obstáculos que constroem o empreendedorismo, começando, desde logo, pelos aspetos a ter em conta quando se decide criar um negócio, e pela importância da educação e da cultura que se impõem aos indivíduos e que podem promover ou desincentivar o empreendedorismo

Para além destes, são ainda abordadas as questões políticas e institucionais que, para Porter (1990), são dos principais aspetos que podem ditar o sucesso ou o insucesso das empresas

Finalmente e para terminar esta segunda parte, são ainda apresentados, em traços muito gerais, os obstáculos mais frequentes quando se trata de empreendedorismo emigrante, e ainda alguns programas e apoios existentes em Andorra para promoção destas iniciativas.

Depois de todas estas considerações, segue-se um capítulo dedicado à Metodologia, em que são identificados claramente os objetivos de estudo, a seleção e a caracterização da amostra, fazendo-se referência ao método e ao instrumento de pesquisa utilizado, bem como aos procedimentos utilizados na sua aplicação.

O quarto capítulo, Resultados, apresenta e descreve os resultados da investigação bem como os procedimentos estatísticos usados na verificação das hipóteses.

No quinto capítulo está contemplada a Análise e Discussão dos Resultados, onde se confronta os resultados obtidos com as hipóteses teóricas formuladas, ao mesmo tempo que se identifica as semelhanças e as diferenças com outros estudos já efetuados.

Finalmente, nas Conclusões, é possível traduzir, de forma sintética, as reflexões e as conclusões sobre o trabalho apresentado, apontando também as limitações ao estudo bem como algumas sugestões para uma possível investigação futura.

2. Enquadramento Teórico

Neste capítulo, são abordados os principais autores que nos ajudam a perceber as motivações que levam à emigração e fixação portuguesa, as características e as vivências dos portugueses em Andorra e as suas motivações para aí empreenderem negócios. É ainda apresentada a importância dos emigrantes portugueses para a economia e para a população andorrana, bem como os obstáculos e os incentivos colocados às suas iniciativas empreendedoras.

2.1. A emigração

2.1.1. Breve descrição do fenómeno migratório

O conceito de emigração é já muito conhecido e vivenciado pelos portugueses que, desde há alguns séculos, tem assistido a correntes migratórias muito diferenciadas.

Nos vários registos de História, é possível identificar claramente a existência de períodos distintos destas correntes migratórias. Inicialmente, a emigração tinha como objetivo a conquista e a defesa do território. De seguida, surgem os propósitos da colonização. Posteriormente, caracteriza-se pelas deslocações por motivos intelectuais. De seguida, a emigração processa-se com motivos de índole mais económica. Finalmente, é possível verificar um período pautado pela cooperação, em que os diferentes países elaboram um conjunto de leis e medidas para aplicação internacional (Cabral, 1998), deixando de ser apenas um problema nacional que termina nas fronteiras de cada país, para passar a ser perspectivado como um problema social a nível mundial (Castles & Miller, 2003; Figueiredo, 2005).

No século XIX, é possível identificar grandes fluxos migratórios transatlânticos que se direcionavam essencialmente para o Continente Americano, e que “entrou em declínio no período entre as duas grandes guerras” (Baganha, Ferrão & Malheiros, 2002, p. 55). No entanto, a “necessidade de reconstruir uma Europa devastada pela guerra criou novas possibilidades, dando início ao segundo grande ciclo migratório europeu, que durará até à crise petrolífera de meados dos anos 70, e cuja principal característica foi a sua dimensão intra-europeia” (Baganha *et al.*, 2002, p.55). Contudo, “a análise da emigração portuguesa registada durante as últimas décadas testemunha as vicissitudes porque tem vindo a passar este

fenómeno, realçando, uma vez mais na sua história, a relação destas saídas com o estado de desenvolvimento de Portugal e com a evolução do mercado de mão de obra internacional” (Arroteia, 2007), mostrando que os fluxos migratórios rapidamente refletem o aparecimento e o fim das oportunidades existentes nestes lugares. E é neste sentido que a própria forma e os processos de emigração se alteram.

A emigração portuguesa, que até 1985 era essencialmente caracterizada por emigrantes permanentes, é agora caracterizada por emigrantes sazonais ou a prazo (Baganha, 1994, p. 959). Para Paulo Pedroso, enquanto secretário de Estado do Trabalho e da Formação, não há dúvidas de que atualmente “há uma maior facilidade em ir, voltar e voltar a ir, se necessário (...) as pessoas oscilam entre tempos de permanência em Portugal e oportunidades sazonais de emprego no estrangeiro” (Correia, 2000), contribuindo para uma migração de curta duração, sem rutura com o país, e mais parecida com o movimento migratório interno. Num mesmo contexto, Maria Baganha, já no início dos anos 90, chamava a atenção para o facto de um número cada vez mais significativo de emigrantes temporários poderem tornar-se emigrantes temporários profissionais ou “*professional transientes*”, como lhes chamou Appleyard (1989, p.32), que acabam por prolongar as suas migrações por sucessivos períodos de tempo, alternando entre ausências no estrangeiro e curtas estadias no país de origem, num permanente *entra e sai*, que só será interrompido com a idade da reforma (Baganha, 1993; Portes, 1999), dando origem ao aparecimento do conceito de transmigrantes que reflete a existência de múltiplas relações que os migrantes estabelecem entre o país de origem e os países de acolhimento.

Esta situação permite aprofundar ainda mais os contributos dos migrantes, pois estes acabam por “estar envolvidos na construção da nação de mais do que um Estado” (Gonçalves, 2009, p.24) ao transportarem as remessas económicas, mas também as remessas políticas, culturais e sociais que promovem a mudança.

2.1.2. As principais causas da emigração

É por todos nós aceite o facto de a emigração ser um fenómeno sociodemográfico de grande complexidade e para o qual contribuem vários fatores, sendo “sistematicamente descritos e explicados através de múltiplas variáveis demográficas, sociais e económicas das regiões de partida e de destino” (Gonçalves, 2009, p. 7).

De uma forma muito simples, podemos definir emigração como o movimento de uma população de um país/região para outro/a, implicando a mudança de residência. Mas a esta

definição poderemos acrescentar ainda a de Mangalam (1968, pp. 13 – 16) que define a emigração como “um movimento (no espaço) entre sistemas de interação” o que, para Castles (2005), envolve necessariamente o cruzamento de fronteiras político-administrativas e a mudança de residência por um período entre seis meses a um ano.

Com o objetivo de sintetizar as inúmeras causas de tais movimentações, Anido e Freire (1976) apontam a existência de causas exógenas, que podem ser permanentes, traduzindo um desequilíbrio entre o país de origem e o país de destino, ou cíclicas, como é o caso de todos os fenómenos económicos que, embora vinculados diretamente às causas exógenas permanentes, imprimem características diferentes à própria emigração, sugerindo ainda a existência de causas endógenas cíclicas que refletem, por si só, o facto de o fenómeno da emigração ser cíclico e traduzir as características internas dos países envolvidos. Ainda nesta perspetiva, também Baganha (1994) justifica a constante presença do fenómeno migratório em Portugal com as permanentes assimetrias regionais no país as quais acabam por alimentar o fenómeno da emigração e a contínua existência de desequilíbrios geoeconómicos entre Portugal e os países de destino, evidenciando as vantagens comparativas para as regiões receptoras.

A nível nacional, “emigra-se porque o país não foi capaz de estabelecer o justo equilíbrio entre a população e as condições de vida que nele existem (...), emigra-se porque há desemprego ou subemprego, impossibilidade de construir poupanças e falta de segurança para o futuro” (Trindade, 1976, p. 983). A todos estes fatores migratórios que caem no modelo de Atração – Repulsão (*push-pull model*), de que George Ravenstein (1885a; 1885b; 1889) é um dos principais precursores, influenciado pela teoria económica clássica (Lee, 1962, citado por Gonçalves, 2009, p. 10), há a acrescentar outros fatores como as próprias leis migratórias, os custos de transportes, as barreiras físicas, a distância, e ainda fatores individuais que interferem na decisão/destino da emigração, assim como as próprias alterações do ciclo de vida, os contatos e as informações sobre o país de acolhimento, bem como a própria capacidade de avaliação de riscos e de adaptação que podem impulsionar ou não à migração.

Contudo, a contrariar estas teorias neoclássicas, surgem outros autores que defendem que as decisões de emigrar não tem nada de individual, mas são tomadas em contexto familiar, onde os indivíduos agem coletivamente para melhorar o bem-estar de todos. Para Stark e Bloom (1995), não é o sujeito individual que elabora a estratégia migratória para melhorar as suas condições de vida, mas sim a família enquanto entidade coletiva. E, neste sentido, sendo as decisões tomadas de acordo com as circunstâncias, temos como resultado,

diferentes tipos de emigrações. “Em alguns casos, a estratégia familiar pode passar por uma migração simultânea de todos os elementos, de forma definitiva e, noutros casos, pela migração isolada de apenas alguns dos seus membros de forma temporária” (Blanco, 2000, p.66).

Já para Tilly (1990, citado por Gonçalves, 2009), as unidades de migração não são os indivíduos nem as famílias, mas sim as relações que se estabelecem entre os conjuntos de pessoas já emigradas e as que pretendem emigrar, chamando a atenção para a importância das redes migratórias existentes, capazes de concentrar ou dispersar os elementos da mesma família. Aliás, um aspeto relevante sobre as redes sociais consiste, precisamente, no facto de estas redes, ao funcionarem como elos de ligação entre os países emissores e recetores, poderem determinar a escolha do local de destino, bem como os indivíduos e as famílias que emigram, funcionando como suportes de adaptação e integração aos emigrantes recentes. (Gurak & Caces, 1998, citado por Castro, 2011; Marques, 2008; Castles & Miller, 2003).

Também para Massey (1988) ,as redes sociais contribuem para a maior segurança e viabilidade do processo migratório, pois são os membros da família, os amigos e os conhecidos que já emigraram, que contribuem com informações sobre o país de destino, servindo de suporte e incentivo para os futuros emigrantes, acrescentando ainda que, apesar da emigração internacional poder ter na sua origem causas económicas, a sua manutenção e continuação tem, certamente, causas independentes das que a origina.

2.1.3. As características atuais da emigração portuguesa

Como resultado das crescentes movimentações à escala mundial, o mercado de trabalho passou, indiscutivelmente, para o nível internacional, em que o desenvolvimento e o dinamismo das condições do mercado de trabalho de cada país acabam por ditar as movimentações dos próprios fluxos migratórios (Matias, 2008; Petras, 1981, citado por Gonçalves, 2009; Massey, 1988). Contudo, tal como salienta Matias (2008), a contrapor à homogeneidade do perfil de trabalhadores pretendido pelos vários países, existe a heterogeneidade dos trabalhadores, com níveis de qualificação e culturas muito diferentes.

Atualmente, Portugal assiste a uma recomposição das suas dinâmicas migratórias, onde podemos observar um impulso na saída de trabalhadores portugueses, ao mesmo tempo que observa uma diminuição de entrada de estrangeiros (Observatório da Emigração, 2012).

No entanto, a falta de estudos atuais sobre as características sociodemográficas dos emigrantes, resultante da falta de informação consequente da não obrigatoriedade de registo consular e da livre circulação de pessoas no espaço europeu, não nos permite averiguar com objetividade qual o perfil do emigrante português na atualidade. Aliás, os estudos mais recentes fazem referência aos dados existentes no final do século XX, sendo que, nesta altura, não se registavam grandes alterações face às últimas décadas. Sobre esta questão, Baganha *et al.*, (2002) referem que, em 1996, a maior parte dos emigrantes portugueses continuava a ser pouco qualificada e a desempenhar funções relacionadas com a construção civil, serviços domésticos e com a restauração e hotelaria.

No entanto, para Rui Penas Pires (coordenador do Observatório da Emigração), o facto de hoje existir mais preocupação pela emigração deve-se mais às características dos emigrantes do que propriamente aos elevados números registados nos últimos 4/6 anos. “Pela primeira vez, a necessidade de emigração chegou a grupos sociais com maior qualidade de vida, mais acesso a informação, maior influência e, por isso, passou a ser um problema público” (Pires, 2012, citado por Parreira, 2012).

Já para João Peixoto (membro do Conselho Científico do Observatório da Emigração), o que se assiste atualmente não é uma novidade, mas sim uma continuação. “É certo que, com o tempo, a nossa emigração é mais qualificada, mas isto é uma evolução gradual e é também um espelho do país. O país é mais urbanizado, mais qualificado” (Peixoto, 2012, citado por Clara & Pelicano, 2012).

No entanto, apesar da impossibilidade de números efetivos sobre a emigração portuguesa, todas as declarações oficiais apontam para um aumento exponencial da procura de trabalho fora do país. “No ano 2000 [...] registaram-se 21.000 saídas de portugueses” (Matias, 2008, p. 247). No final de 2008 existia mais de 20.000 candidaturas na rede Eures para trabalhar no estrangeiro, e no final de novembro de 2011 já ultrapassavam as 46.000 candidaturas (Tavares, 2011).

A acrescentar a este panorama, para o secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, “cada vez há mais trabalho temporário, as pessoas vão por determinado período de tempo e regressam” (José Cesário, 2011, citado por Tavares, 2011), refletindo uma crise que afecta praticamente todos os países desenvolvidos e tradicionalmente destinos da emigração portuguesa.

Perante a perspetiva do crescimento da emigração resultante das elevadas taxas de desemprego jovem e de desemprego qualificado, João Peixoto considera ainda que a Europa, estando estagnada, deixa de precisar de muitos emigrantes e de emigrantes qualificados,

direccionando o fluxo emigratório para países como a Angola, Moçambique e o Brasil, mantendo, no entanto, a perspectiva de que, como em qualquer lugar do mundo, não existe a certeza de que também ali, se encontre o trabalho pretendido e trabalho para toda a vida (Peixoto, 2012, citado por Clara & Pelicano, 2012).

2.1.4. A emigração para Andorra

Depois dos anos 30, Andorra percebe as vantagens económicas decorrentes da sua situação geográfica de montanha e do seu posicionamento na fronteira entre dois grandes países (França e Espanha) e assiste-se a um processo de rutura com o sistema económico tradicional fundamentado numa economia de subsistência suportada pela agricultura, para uma economia em franco crescimento, onde o turismo, o comércio e a banca passam a ditar as remessas de capital (Malheiros, 2002; Matias, 2008; Lluéles, 1991).

O crescimento das atividades económicas andorranas, resultantes, por um lado, das políticas de liberalismo económico e de baixa fiscalidade e, por outro, de um forte impulso no seu turismo de montanha, que se mantém até à atualidade, justificou o recrutamento de grandes contingentes de trabalhadores estrangeiros e de baixas qualificações, os quais, para além de responderem às necessidades de mão de obra do país, tiveram um papel muito importante na dinamização da procura interna (Segura, 1995, citado por Malheiros, 2002) e por isso dizer-se que “a composição demográfica da atual população andorrana é, antes de mais, o resultado de um contínuo saldo migratório positivo em relação ao exterior” (Malheiros, 2002, p. 247).

No decorrer dos anos 70, em pleno processo de emigração intra-europeia, exigida pela necessidade de reconstruir muitos países devastados pela II Guerra Mundial, surge a fixação de cidadãos portugueses em Andorra (Carvalho, 2007; Malheiros, 2002), que acaba por se tornar um destino muito importante, tanto para os portugueses como para os próprios andorranos, chegando a estimar-se que, em 2005, existiriam 11.294 portugueses em Andorra, correspondendo a cerca de 14,38% da população total (Matias, 2008; Observatório da Emigração). Em 2011, segundo o Observatório da Emigração, estes números são ainda maiores, pois tal como podemos ver na tabela 1, a população de portugueses em Andorra chega a atingir os 15 % da população total.

Tabela 1. População residente, por naturalidade e nacionalidade, 2005-2011

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
População total	N	78.549	81.222	83.137	84.484	84.082	85.015	78.115
Total de estrangeiros	N	50.298	51.687	52.696	53.121	51.997	52.053	44.634
	% da pop. total	64	64	63	63	62	61	57
Com nacionalidade portuguesa	N	11.294	12.789	13.519	13.794	13.362	13.100	11.711
	% do total de estrangeiros	22	25	26	26	26	25	26
	% da pop. total	14	16	16	16	16	15	15

Fonte: Observatório da Emigração (2012)

Tal como refere Malheiros (2002), se compararmos estes valores com outras comunidades portuguesas em diferentes países, estes valores parecem insignificantes; no entanto, o autor apresenta 3 razões justificativas. Por um lado, numa altura em que os destinos europeus de eleição estavam a restringir a entrada de estrangeiros, Andorra surge como um destino alternativo. Por outro, a percentagem de portugueses na população total andorrana faz com que portugueses sejam a terceira maior comunidade do país, e ainda o facto de o peso relativo da população portuguesa no emprego andorrano atingir valores muito próximos aos dos próprios andorranos, onde sobressaem os sectores da construção civil e da hotelaria.

Como forma de reconhecer a importância da imigração para o desenvolvimento do Principado, o Serviço de Correios Espanhol acabou de lançar uma edição filatélica da responsabilidade do Ministério da Cultura e do Museu Postal de Andorra, dedicada à diversidade andorrana, em que a primeira edição filatélica da série “Diversitat Andorrana” é dedicada à “População portuguesa”, sendo constituída por um selo reproduzindo a bandeira portuguesa e o traje regional de Viana do Castelo¹.

¹ A completar a emissão filatélica, os colecionadores podem ainda encontrar o envelope, os postais e um encarte formato A4, ambos com a imagem alusiva à emissão filatélica (Anexo I, p.87).



Figura 1- Edição filatélica

No entanto, apesar da importância da população portuguesa para o Principado, a maior parte dos portugueses não permanece no país por um longo período de tempo. “A comunidade portuguesa em Andorra é (...) caracterizada pela sua rotação e pelo estabelecimento de algumas práticas de váivem com Portugal” (Malheiros, 2002, p.251). Este facto é explicado pela forte componente turística do país que justifica a concessão de vistos temporários de trabalho válidos apenas por poucos meses (Matias, 2008).

Todas estas situações, acrescidas de alguns aspetos legais (como a impossibilidade da dupla nacionalidade), dificultam o processo de integração dos emigrantes portugueses em Andorra, refletindo-se, nomeadamente, no estabelecimento de negócios próprios. No entanto, esta tendência acaba por ser contrariada com alguns casos de integração plena, para a qual muito contribuem as associações fundadas pela própria comunidade portuguesa, nas quais os imigrantes portugueses, percebendo a cultura e as normas estabelecidas, conseguem contornar todos os obstáculos e identificar oportunidades para empreender negócios de sucesso, contribuindo não só para o êxito da sua integração, mas também para o desenvolvimento do Principado, tornando-se, desta forma, parte integrante da sociedade e da economia andorrana.

2.2. O empreendedorismo

2.2.1. As origens do empreendedorismo: Definição

Quando se fala em empreendedorismo, temos a sensação de estarmos a falar de um conceito muito recente sem o qual as economias atuais não conseguiriam manter a sua competitividade. Mas a verdade é que os vários estudiosos da temática são unânimes em considerar que terá sido o economista Richard Cantillon a abordar este conceito primeira vez, dando-lhe uma conotação muito próxima da actual (Druker, 1986; Cunningham & Lischeron, 1991; Sarkar, 2007; Dornelas, 2008). “Cantillon, no seu ensaio *Essaisur la nature du comerce général*, em 1755, descreve um empreendedor como um pessoa que paga um certo preço por um produto para o vender a um preço incerto, tomando decisões sobre obter e usar recursos assumindo o risco empresarial” (Cantillon, 1755, citado por Sarkar, 2007), existindo, portanto, já no século XVIII, uma associação do empreendedorismo/empreendedor ao risco, à inovação e ao lucro (Drucker, 1993).

Mais tarde, já no início do século XX, muitos economistas definiam o empreendedorismo de forma mais restrita, associando-o à inovação e ao desenvolvimento económico. Para esta relação, Joseph Schumpeter assume um papel fundamental, ao referir que o empreendedor é quem aplica uma inovação, numa perspetiva económica, funcionando como um impulso que aciona e mantém em marcha o motor capitalista – processo designado por «destruição criativa». Para Schumpeter (1982), esta inovação poderia vestir várias formas: introdução de um novo produto; introdução de um novo método de produção; abertura de um mercado; aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais ou ainda, através da criação de uma nova empresa.

Cerca de 30 anos mais tarde, McClelland (1961) analisa o empreendedorismo à luz daquilo que denomina por comportamento empreendedor, que envolve, simultaneamente, uma atitude ponderada face ao risco, o desenvolvimento de uma atividade nova e vigorosa, a responsabilidade individual pelas consequências subjacentes às novas iniciativas, a capacidade de antecipação e o desenvolvimento de habilidades organizacionais e de decisão.

Vinte e cinco anos depois de McClelland ter focado esta análise no comportamento humano, Druker (1986) surge como um defensor de que o empreendedorismo é um ato de habilidade humana que envolve inovação e a capacidade de desenvolver algo de novo com os recursos já existentes.

Entre as definições mais recentes, encontramos a de Hisrich, Peters e Shepherd (2009, p. 30), que, de forma generalista, definem o empreendedorismo como “o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes, e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal”. Numa vertente mais operacional, na tentativa de tornar o conceito mais objetivo e concreto, encontramos a definição de Carton, Hofer e Meeks (1998, citado por Sarkar, 2007, p. 46), os quais definem o empreendedorismo como “a busca de uma oportunidade descontinuada envolvendo a criação de uma organização (ou suborganização) com a expectativa de criação de valor”.

Para o GEM (Global Entrepreneurship Monitor)², o empreendedorismo é “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão, de um negócio já existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos” (GEM, 2010, p. 4), focando, por isso, também esta definição a capacidade de criar algo de novo e assumir os riscos e as recompensas.

Pelo exposto, podemos concluir que a definição de empreendedorismo nunca foi consensual, o que ainda se verifica na atualidade. A verdade é que o estado da arte permite identificar uma ampla gama de perspetivas sobre o empreendedorismo. Economistas, Psicólogos, Sociólogos, Gestores e muitos outros investigadores desta temática formularam diferentes metodologias, e todas elas orientadas pelo significado atribuído a este conceito. Assim, torna-se importante, também nós adotarmos uma definição capaz de parametrizar o âmbito de análise que queremos seguir. Neste sentido, consideramos pertinente a definição de Sarkar que, imbuído nas teorias de Schumpeter e da escola económica define o empreendedorismo como o “processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas” (Sarkar, 2007, p. 47).

Nesta perspetiva, encontramos a importância que queremos ver realçada, do empreendedorismo como um dos elementos cruciais no investimento e no desenvolvimento económico. Mas, embora conotado a negócios com fins lucrativos, tal como podemos ver a seguir, há uma variedade muito alargada de formas de empreendedorismo e de empreendedores.

² Programa de investigação que inclui avaliações anuais do nível de atividade empreendedora. Foi lançado pelo Babson College e pelo London Business. Começou em 1999 em 10 países e em 2011 o GEM já tinha mais de 85 equipas nacionais, pertencentes aos quatro cantos do mundo, que colaboravam nestas investigações.

2.2.2. Os diferentes tipos de empreendedores e as suas características

Não bastasse a diversidade de definições de empreendedorismo, o que dificulta a precisão de qualquer trabalho de investigação nesta temática, deparamo-nos também com diferentes perspetivas sobre a definição de empreendedor. “Os académicos continuam a debater o que define um empreendedor, umas vezes usando os termos do autoemprego, outras como sendo o detentor de um pequeno negócio, outras vezes saltando de uma definição para outra” (Sarkar, 2007, p.52).

Como já referido, Cantillion (1755) usou a palavra empreendedor pela primeira vez, com o significado de autoempregados que se ajustam ao risco, quando o retorno é incerto. Say (1821, citado por Gartner & Shane, 1995) já encarava o empreendedor como um indivíduo que combinava recursos diversos. Para Schumpeter (1982), era definido como um indivíduo que inova e, por isso, como o principal ativador do desenvolvimento económico. Para McClelland (1961), era considerado um indivíduo que controla meios de produção e produz mais do que consome. Mas é em Peter Drucker (1993) e em Bygrave e Hofer (1991) que encontramos a definição de empreendedor que nos despertou para esta investigação. Estes autores associam o empreendedor à capacidade de descobrir oportunidades. O primeiro, aborda o empreendedor como alguém que procura maximizar as oportunidades. Os segundos, como alguém que se apercebe de uma oportunidade e que cria uma organização para a perseguir.

No entanto, apesar de encontrarmos uma definição capaz de responder aos nossos objetivos, ainda assim, deparamo-nos com outras questões: Como são os empreendedores? Serão todos iguais? A dificuldade em definir e caracterizar o empreendedor advém, antes de mais, do facto do empreendedor ser, acima de tudo, humano, e, por isso, diferente dos demais. Aliás, Palich e Bagby (1995) referem mesmo que os empreendedores são tão diferentes entre si como são da restante população, mas, apesar desta diversidade, ainda assim foram feitas várias tentativas no sentido de determinar o perfil dos empreendedores, suas características e comportamentos, chegando-se ao consenso de que um empreendedor, independentemente das suas características específicas, é alguém com disposição para o risco, com necessidade de realização e com autoconfiança (Longenecker, Moore & Petty, 1998).

Neste sentido, David McClelland (1961) defende que existem necessidades de realização dos indivíduos que podem ser associadas ao empreendedorismo e, por conseguinte,

ao desenvolvimento económico. Dos 3 tipos de necessidades motivacionais identificados por este autor (necessidade de realização, necessidade de poder e necessidade de afiliação), o mesmo acredita que a necessidade de realização se distingue das restantes, podendo ser observada e medida nos diferentes grupos, cuja presença em grande escala poderá levar ao desenvolvimento da economia, e cuja ausência poderá levar ao seu declínio. É esta necessidade de realização pessoal que permite as pessoas enfrentarem melhor novos desafios, ainda que arriscados, e descobrirem e envolverem-se, de forma enérgica, nas novas oportunidades emergentes. No fundo, é esta necessidade que as impulsiona para o empreendedorismo.

No entanto, para outros autores, nem todos os empreendedores procuram metas e novos objetivos. Para Knight (1980), por exemplo, existem muitos fatores ambientais que podem favorecer ou impulsionar as pessoas à criação de novos negócios, classificando de refugiados estes empreendedores. Assim, podemos encontrar vários tipos de empreendedores refugiados, cada um com motivos diferentes para empreender, a saber:

- Refugiados políticos - São indivíduos que fogem das restrições políticas, económicas ou religiosas dos seus países de origem, e que encontram nos países de chegada desvantagens na procura de emprego assalariado, determinando-se pela criação de um negócio por conta própria.

- Refugiados corporativos - São aqueles que, experimentando ambientes desagradáveis de trabalho nas empresas, caracterizados, muitas vezes, por uma atmosfera incómoda, acabam por se sentir atraídos pela criação de um novo negócio.

- Refugiados dos pais - São os filhos que procuram mostrar aos pais que podem fazer as coisas sozinhos e de forma independente.

- Refugiados do lar - São aqueles que, libertos das responsabilidades da casa ou após o crescimento dos filhos, decidem desenvolver um negócio próprio.

- Refugiadas feministas - São mulheres que, sentindo-se discriminadas numa empresa, decidem criar um negócio em que possam mostrar as suas capacidades e administrar de forma independente.

- Refugiados sociais - São os alheios à cultura da empresa onde trabalham e que, por isso, procuram uma atividade como empreendedor.

- Refugiados educacionais - São aqueles que, cansados dos cursos académicos e do sistema de ensino, decidem implementar um negócio.

O programa GEM (2010), por seu lado, tendo em conta os fatores ambientais e as características individuais de cada pessoa, distingue apenas dois géneros de empreendedores: os empreendedores por necessidade e os empreendedores por oportunidade. Os primeiros resultam da falta de emprego, sendo que, para estes, a criação de uma nova empresa é a única alternativa; os empreendedores por oportunidade procuram aproveitar uma oportunidade de negócio surgida no mercado.

Ainda na mesma perspetiva de classificar os empreendedores a partir de certas características, Miner (1997) desenvolveu uma tipologia de empreendedores, dividindo-os em quatro tipos: O tipo *Real Manager*; o *Idea Generator*; *Empathic Super-salesperson* e o *Personal Achiever*. Como podemos ver na tabela seguinte, cada um deles tem características e motivações muito diferenciadas.

Tabela 2- Tipo de empreendedor e suas características, segundo Miner

Tipo de empreendedor	Caraterísticas
<i>Real Manager</i>	Desejo de exercer poder; elevada capacidade de comunicação e supervisão; forte capacidade de promoção e atualização, e atitude positiva quanto à autoridade.
<i>Idea Generator</i>	Ser inovador; resolver problemas; inteligente e avesso ao risco.
<i>Empathic Super-salesperson</i>	Tem empatia e estilo cognitivo; habilidade para fazer alianças; desejo de ajudar os outros; valoriza o processo social; tem necessidade de relações harmoniosas e acredita que a força das vendas é a alma do negócio.
<i>Personal Achiever</i>	Motivado para atingir os próprios objetivos; mais preocupado em alcançar o sucesso do que com a possibilidade de falhar; gosta de poder influenciar e controlar os resultados, e de situações onde se possa atribuir o sucesso ao seu esforço individual.

Elaboração própria

Contudo, a leitura de vários autores leva-nos a perceber que estas características de personalidade dos empreendedores de sucesso têm muito a ver com a cultura do país e com o seu contexto social, económico e político. Por isso, embora existindo traços de personalidade

comuns entre os empreendedores dos diferentes países, a verdade é que se torna difícil ordenar, de igual forma, em todos os países/culturas, as características mais importantes desses empreendedores de sucesso.

O resultado de um estudo, realizado na Índia, por McClelland (1961), realça algumas características que podem diferenciar os empreendedores com muito sucesso. Estes empreendedores devem ter iniciativa; capacidade de comunicação; entendimento das oportunidades; orientação eficaz; preocupação com a qualidade do trabalho; planeamento sistemático; monitorização; cumprimentos do contrato de trabalho e ainda o reconhecimento das relações nos negócios. Já nos E.U.A., de acordo com Mcneil (2004, citado por Sarkar 2007), os empreendedores mais brilhantes e com mais sucesso, já mostram outras características como sendo fundamentais para esse sucesso, a saber: automotivação; tomada de risco; senso comum; valores; competitividade/assertividade; persistência; responsabilidade; autoconfiança; aceitação da solidão (“independência emocional”) e capacidade de adaptação.

Nos resultados dos estudos de Domínguez (2002), surgem qualidades como a perspicácia; proatividade; ambição e paixão; autoconfiança, propensão para o risco; capacidade para aprender com experiência; capacidade para reduzir a complexidade; ser orientado para objetivos; criativo e original. E, ainda de uma forma mais simples, Timmons (1989) sugere que para uma pessoa ser um empreendedor de sucesso tem de ter a criatividade e a inovação de um inventor e as qualidades de gestão de um gestor, criando, a partir desta ideia, a matriz a seguir exposta, capaz de identificar 4 tipos de pessoas com base nas suas capacidades de gestão e de criatividade.

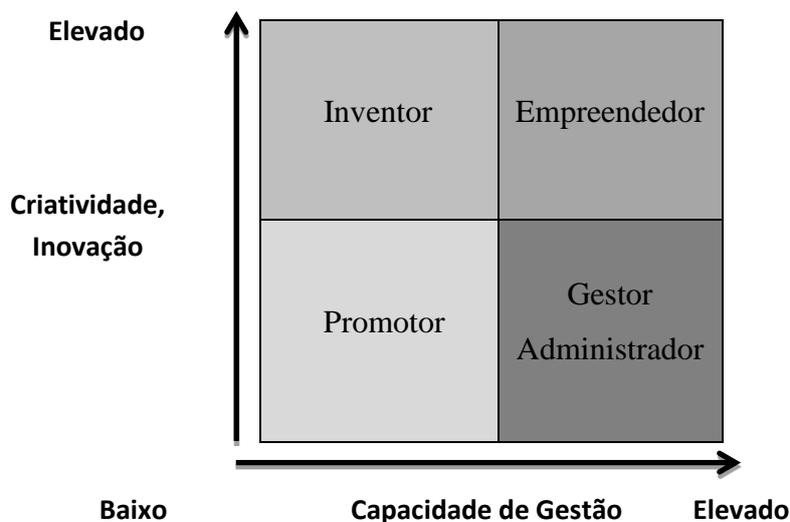


Figura 2: Matriz do Empreendedor de Timmons
Fonte: Timmons (1989)

Além disso, tal como refere Sarkar (2007, p. 72), o interessante nesta matriz é que as capacidades requeridas não são necessariamente intrínsecas às pessoas. Para Peter Drucker (1993), por exemplo, a criatividade não depende de inspiração, mas de estudo árduo e de um ato de vontade. A capacidade de gestão e o know-how dos negócios são capacidades que, efetivamente, podem ser aprendidas. Assim, perante uma cultura que incentiva e promove a criatividade e é capaz de apresentar estruturas (nomeadamente de educação) que possibilitem a aprendizagem das capacidades de gestão, estaremos, de facto, perante uma cultura que promove o empreendedorismo. Por isso, cabe-nos, a nós, fazer o filtro e reforçar na nossa cultura aquilo que realmente é importante e que projeta o empreendedor no mercado e na economia.

2.2.3. O empreendedorismo como garante da sustentabilidade da economia

O empreendedorismo é atualmente alvo de grande interesse por parte dos académicos, dos empresários e da própria administração, os quais veem neste conceito a chave para a competitividade global da economia. O paradigma foi alterado... No século passado, a competitividade das economias resultava do maior investimento e das políticas económicas que permitiam aumentar a produtividade. Hoje, na economia do conhecimento, não existem barreiras e as empresas ficaram sujeitas à competição internacional, por isso, mais que executarem as atividades correntes, as empresas têm de as antecipar, escrevendo na História aquilo que Schumpeter defendia há mais de 50 anos.

Para Gaspar (2001), o interesse por esta temática passa, precisamente, pela capacidade do empreendedorismo criar emprego, inovar e criar riqueza. Segundo o GEM (1999), são as micro e as pequenas empresas as responsáveis por 83% do crescimento no Produto Interno Bruto (PIB) anual da União Europeia. Para estes dados, muito contribuíram trabalhos como os de Reynolds, Storey e Westhead (1994, citado por Gaspar, 2001) que estimam, por exemplo, que, tanto na Suécia como nos Estados Unidos, cerca de metade dos empregos criados ao longo de um período de seis anos se devem às pequenas e médias empresas criadas no mesmo período. Ao mesmo tempo, outros trabalhos, como os Arend (1999), fazem referência a estatísticas norte americanas, segundo as quais, na década de 80, as pequenas empresas gastaram mais em I&D do que as corporações, e criaram 20 milhões de empregos, enquanto as corporações contribuíram para o desemprego com fortes “*dowsizings*”. Estas contribuições

são corroboradas mais tarde por outros trabalhos, como os de Holtz-Eakin e Kao (2003) e Michelacci (2003), que apontam no sentido de as capacidades empreendedoras, traduzidas na criação de novas empresas (“*startups*”) baseadas em novas tecnologias ou em aplicações inovadoras de tecnologias existentes, representarem um importante contributo para o crescimento da produtividade e do emprego.

Em circunstâncias em que a Europa assiste a taxas de desemprego constantemente elevadas, aliadas a um crescimento económico limitado, torna-se, efetivamente, necessário que os responsáveis políticos da Europa Comunitária deem maior importância ao empreendedorismo e ao autoemprego, como formas de fomentar o progresso económico e reduzir o desemprego. Aliás, “desde a década de 1980 que se tem vindo a verificar uma alteração profunda na ênfase das políticas públicas ao nível microeconómico nos países desenvolvidos” (Ferrão, Conceição & Baptista, 2005, p. 81). Iniciando-se nos EUA e no Reino Unido, esta alteração começou com uma crescente desregulamentação e privatização e tem vindo a dar origem a uma agenda política preocupada com a promoção da criação de novas empresas e do crescimento de PME's capazes de reestruturar naturalmente os mercados por via da inovação e da concorrência, reduzindo assim a importância do controlo do poder de mercado das grandes empresas como vetor da intervenção do Estado nas economias (Piore & Sabel, 1984; Carlsson, 1989; Christensen & Rosenbloom, 1995).

Surgiram, portanto, várias iniciativas com este propósito. Surgem financiamentos para os investigadores e para os inovadores com projetos de ponta e que se concentrem em grandes desafios económicos e sociais capazes de melhorar a sociedade e as condições de vida (Pinto, 2010). Surgem projetos que apoiam as boas ideias de negócio e que promovem o empreendedorismo. Mas os valores falam por si e, tal como refere Sarkar (2007), embora possam existir alguns setores onde os níveis de empreendedorismo e inovação estejam ao nível dos países mais desenvolvidos, a verdade é que, em termos globais, o nosso país e a Europa continuam a apresentar níveis ainda muito insuficientes para enfrentar os gigantes asiáticos e dos E.U.A.

Para que isso aconteça, torna-se necessário que mais empresas inovadoras surjam no país, capazes de criar, de executar e de fazer a diferença. Como é evidente, como elemento central neste processo de criação de valor, estão os empreendedores (a chave para o desenvolvimento), tal como refere o prémio Nobel Hayek (1974). São eles os responsáveis por desenvolver a inovação, pessoas com iniciativa individual que detetam oportunidades, que não têm medo de arriscar (e muitas vezes perder), e com ambição de operar em larga escala, mudando o modelo do próprio negócio.

Esta ousadia e ambição, segundo a Comissão Europeia, é que permitirão, no futuro, a criação de empregos, o crescimento económico, a melhoria da competitividade; o aproveitamento do potencial dos indivíduos e a exploração dos interesses da sociedade, como a proteção do ambiente, a produção de serviços de saúde, de serviços de educação e de segurança social (Comissão das Comunidades Europeias, 2003). No fundo, a ousadia e a ambição proporcionarão o desenvolvimento e a sustentabilidade da economia dos diferentes países.

2.3. Os obstáculos ao empreendedorismo

2.3.1. A decisão de criar um negócio

A decisão de criar uma empresa deve ser sempre muito bem planeada e embora não exista uma prescrição da maneira mais adequada das pessoas demonstrarem as suas capacidades empreendedoras, de liderança e de competitividade, sabemos que o processo empreendedor é: 1) iniciado por um ato de vontade humana; 2) ocorre ao nível da empresa individual; 3) envolve uma mudança de estado; 4) envolve uma descontinuidade; 5) é um processo holístico; 6) é um processo dinâmico; 7) é único; 8) envolve muitas variáveis antecedentes e 9) os seus resultados são muito sensíveis às condições iniciais destas variáveis (Bygrave & Hofer, 1991). Por isso, é consensual que o empreendedor deve começar pelo autoconhecimento que servirá de referencial para todas as decisões (Drucker, 1954; Porter, 1990; Dornelas, 2008). Neste sentido, Chiavenato (2007, p.13) apresenta algumas questões, cujas respostas poderão servir de alavanca para quem está a ponderar criar um negócio: Qual é a minha necessidade de realização? Qual é o meu grau de autoconfiança? Que tipo de empreendedor sou? Que tipo de negócio quero ter? Qual é a minha disposição para o risco e para as contrariedades? Para este autor o bom negócio é o que se ajusta ao empreendedor, às suas características pessoais, caso contrário este correrá o risco de abraçar um compromisso totalmente inadequado, em que nada corresponde às expectativas iniciais.

Havendo o conhecimento pessoal, é necessário que o empreendedor conheça também o ambiente dinâmico dos negócios, pois tal como defende Chiavenato (2007, p.29) “as empresas não são entidades absolutas nem vivem isoladas do mundo”. Torna-se imprescindível que antes de avançar para qualquer tipo de negócio exista o cuidado de perceber se é realmente oportuno esse investimento, através de uma análise ao ambiente que

representa tudo o que é exterior à empresa (Domínguez, 2002). Nesta visão mais integrada do empreendedorismo podemos ver ainda outros argumentos colocados por Jack e Anderson, que baseadas na teoria de estruturação de Giddens, desenvolveram a conceção do empreendedorismo como um processo socioeconómico incrustado, no qual o empreendedor é visto como agente e o contexto como estrutura, que permite que o empreendedor se baseie em e utilize recursos de diversas naturezas propiciados pelo ambiente (Jack & Anderson, 2002).

Como o ambiente é muito complexo, torna-se necessário separá-los em dois estratos diferentes. O estrato maior é o macroambiente, ou o ambiente externo. O estrato menor é o microambiente ou o ambiente interno. Sendo que o empreendedor deverá analisar os dois, de forma a conhecer melhor as condições gerais do mercado e compreender as capacidades da própria empresa, para desta forma, poder enfrentar os desafios impostos pelo macroambiente.

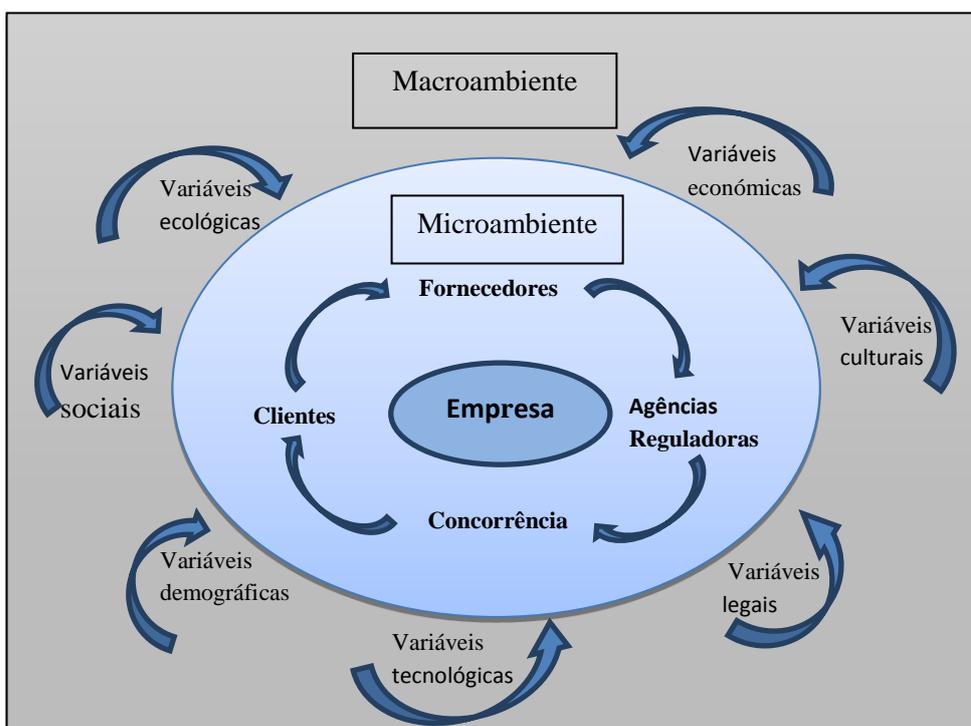


Figura 3: O ambiente de negócios: macro e micro ambientes

Fonte: Adaptado (Chiavenato, 2007)

No macroambiente de negócios, “encontramos uma multiplicidade de variáveis que interagem dinamicamente entre si, como variáveis económicas, sociais, tecnológicas, culturais, legais, demográficas e ecológicas, [causando] impactos profundos em todas as empresas, sem qualquer discriminação” (Chiavenato, 2007, p.30). No microambiente de negócios é onde ocorrem as entradas de recursos e as saídas de produtos e serviços, encontrando aqui os Fornecedores, os Concorrentes; os Clientes e as Agências

Reguladoras/Intermediários (Chiavenato, 2007, p.32), por isso, o empreendedor terá de conhecer muito bem todos estes elementos que interferem diretamente nas atividades uns dos outros, para que assim, possa traçar um plano de ação, um processo bem definido de desenvolvimento de oportunidades que, tal como referem Ardichvili, Cardozo e Ray (2003) é essencial para que as empresas sejam bem-sucedidas e diminuam as probabilidades de insucesso do negócio.

2.3.2. Obstáculos culturais

Já foram referidas algumas características subjacentes aos empreendedores, mas será que estes já nascem empreendedores ou se tornam empreendedores? Sarkar (2007) sobre esta questão refere que existe uma percentagem da população que já nasce empreendedora, mas também existe uma outra percentagem, muito significativa, da população que, influenciada por fatores extrínsecos, se torna empreendedora. Esta perspetiva é ainda reforçada pelos argumentos da visão integrada do empreendedorismo que mais do que um processo económico, consideram-no um processo que se beneficia do contexto social que dá forma e cria os resultados da ação empreendedora (Jack & Anderson, 2002).

Resultados de vários estudos sobre o empreendedorismo (realizados pela AGEP - Agência para o Empreendedorismo, pelo Eurobarometer e ainda pelo GEM) mostram, como podemos ver nas figuras 4 e 5, que os portugueses revelam ter mais vontade de serem trabalhadores por conta própria (62%) quando comparados com os europeus (45%) e com os próprios americanos (61%), mas na prática, o número de portugueses com essa iniciativa é bem inferior à média dos EUA. Estes últimos, para além da vontade, mostram já ter preparação para o empreendedorismo.

	Employee						Self-employed					
	Flash 83 09/00	Flash 107 09/01	Flash 134 11/02	Flash 146 09/03	Flash 160 04/04	Diff. 2003 - 2004	Flash 83 09/00	Flash 107 09/01	Flash 134 11/02	Flash 146 09/03	Flash 160 04/04	Diff. 2003- 2004
EU15	44%	48%	50%	49%	51%	2	51%	48%	45%	47%	45%	-2
BE	61%	58%	62%	61%	58%	-3	36%	36%	34%	34%	34%	0
DK	55%	58%	58%	59%	55%	-4	38%	38%	37%	37%	38%	1
DE	46%	52%	59%	53%	56%	3	48%	45%	35%	44%	39%	-5
EL	24%	25%	45%	48%	46%	-2	70%	68%	48%	51%	52%	1
ES	33%	34%	36%	35%	34%	-1	62%	60%	56%	57%	56%	-1
FR	41%	54%	55%	54%	55%	1	55%	42%	42%	43%	42%	-1
IE	36%	43%	38%	41%	39%	-2	63%	56%	61%	57%	58%	1
IT	38%	38%	39%	39%	42%	3	56%	59%	57%	57%	55%	-2
LU	51%	53%	59%	53%	49%	-4	44%	43%	37%	45%	48%	3
NL	58%	65%	68%	64%	66%	2	41%	33%	30%	35%	33%	-2
AT	57%	63%	58%	60%	56%	-4	38%	33%	35%	35%	37%	2
PT	27%	28%	23%	27%	32%	5	67%	63%	71%	67%	62%	-5
FI	68%	69%	69%	70%	68%	-2	27%	27%	26%	26%	28%	2
SE	63%	59%	61%	59%	61%	2	31%	36%	32%	34%	35%	1
UK	50%	49%	47%	51%	55%	4	48%	47%	48%	46%	41%	-5
USA	28%	35%	29%	37%	34%	-3	69%	59%	67%	59%	61%	2

Figura 4- Vontade de ser trabalhador por conta de outrem ou por conta própria
 Fonte: Eurobarometer (2004)

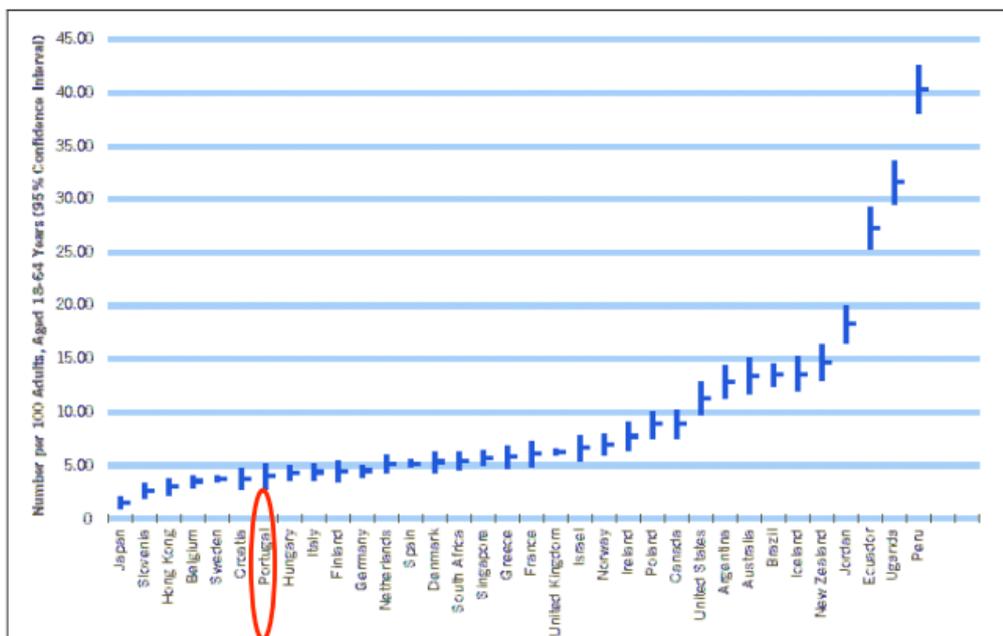


Figura 5- GEM: Atividade empreendedora total (TEA) por país – 2004
 Fonte: Ferrão *et al.* (2005)

Para este fraco espírito empreendedor dos portugueses, muito contribuem as razões culturais, o pessimismo, a aversão ao risco, a preferência pela estabilidade do emprego por conta de outrem, a falta de formação e educação da população portuguesa e ainda os fracos apoios financeiros (Neves, 2010; Eurobarometer, 2004; GEM, 2012; Ferrão *et al*, 2005). Sobre esta questão, Gibb (1987) reforça os resultados das investigações que têm vindo a mostrar que as influências externas são fundamentais para os indivíduos se tornarem empreendedores, apontando mesmo as 5 etapas onde é possível ganhar tais influências (na infância, na adolescência, na idade adulta, na meia idade e na 3ª idade). Para o autor estas influências são sentidas desde muito cedo, através da educação e do exemplo que a família dá às suas crianças e termina apenas na 3ª idade com influências mais ligadas à satisfação com o trabalho e com os rendimentos.

Para Batista, Teixeira e Portela (2008) também não há dúvida que, mesmo no desenvolvimento de pequenas iniciativas empreendedoras, existe o peso da cultura regional, nacional e ainda da cultura interna do próprio meio empresarial que pode incentivar, ou não, o desenvolvimento do empreendedorismo. Para os autores, um ambiente que não condene a possibilidade de falhar, é, por sua vez, um ambiente que promove o risco, as experiências e os projetos inovadores. E tal como refere Robert A. Cooper (citado por Sarkar, 2007, p. 81) “o importante não é fazer a gestão do falhanço, mas a gestão do custo do falhanço”, referindo-se que é possível correr riscos e cometer erros de forma barata, desde que cometidos nas primeiras etapas do processo. Política, aliás, seguida por múltiplas empresas de sucesso como a Google ou a 3M, onde é frequente encontrarmos gestores que procuram criar e desenvolver uma cultura empreendedora dentro da sua organização, onde a criatividade, inovação, autonomia e a reduzida aversão ao risco são estimuladas.

Como forma de concretizar o que se entende por uma cultura empreendedora, Gibb (1987) apresenta 5 formas diferentes de como ela se pode desenvolver, a saber:

- Existência de imagens de negócios independentes e de sucesso que servem de referência positiva;
- Existência da oportunidade de praticar atributos empreendedores reforçados pela cultura da sociedade durante os anos de formação;
- Existência/disponibilidade de conhecimento, formal e informal, para o processo de gerir uma empresa;
- Existência de redes de contatos que forneçam oportunidades de entrada no mercado e ainda;

- Existência da familiarização, durante a juventude, para tarefas associadas a pequenos negócios.

Desta forma, poderemos mesmo referir que numa cultura empreendedora as pessoas inteligentes são incentivadas para o empreendedorismo. No entanto, e tendo em conta os níveis de empreendedorismo dos diferentes países, a metáfora do ovo de Colombo servirá como retrato da cultura vigente em Portugal. Uma cultura que condena o erro, que desvaloriza a iniciativa e a inovação e que dá espaço à inveja e ao comodismo de quem não tem este espírito ousado e empreendedor.

2.3.3. Obstáculos educacionais

O caminho para tornar os jovens em futuros empreendedores de sucesso é longo e começa, como vimos, na família, com o seu exemplo, com a própria situação de trabalho presente na família, com a sua influência na escolha da educação e preferências vocacionais e pela maior ou menor capacidade de inculcar nas crianças a vontade de vencer, a responsabilidade, a autonomia e a ambição por projetos inovadores.

Atualmente consideramos que as pessoas não nascem empreendedoras, mas tornam-se empreendedoras através da aprendizagem que deve passar também pela escola, pois é esta que conduzirá os jovens ao conhecimento e à formação de competências e capacidades que os acompanharão ao longo da vida (Druker, 1986, Dornelas, 2001). E é neste sentido que Lipper (1987) acredita que a introdução analítica e o pensamento crítico devem ser imediatamente ensinados, logo que a criança entra no sistema de ensino e não apenas nas universidades. Estas, por sua vez, devem promover uma aproximação da aprendizagem ao mundo dos negócios, incentivando os alunos a pensar em como fazer dinheiro e mudar o sentido das temáticas, que privilegiam a teoria de como gerir uma empresa em vez de a criar (Boal, 2001; White, 2001). Aliás, já em 1973 Piaget defendia que o conhecimento necessita de ser aprendido, mas também de ser descoberto ou reconstruído pelo estudante. Mais recentemente, outros autores (Pappert, 1991; Gil, 2001; Ramiro, Heitor & Dinis, 2004) reforçam a importância do aprender fazendo e descobrindo para o desenvolvimento de competências e atitudes. Neste sentido, muitos dos países europeus, conciliando a relação entre educação, formação, trabalho e emprego, introduziram no sistema de ensino o princípio do “aprender fazendo” fomentando, deste muito cedo, o espírito empreendedor.

Também as recomendações do Livro Verde destacam “o papel essencial da educação no apoio ao desenvolvimento de competências e atitudes e, também, a necessidade de mudar as mentalidades para se chegar a uma sociedade mais empresarial” (Comissão das Comunidades Europeias, 2003, p.16), concentrando-se em três áreas principais: exposição direta ao espírito empresarial e ao mundo das empresas, promoção de posturas e competências empresariais e, finalmente, formação de professores.

No entanto, em Portugal e segundo Ferrão *et al.* (2005, p. 27) as opções curriculares prejudicaram a existência de um compromisso entre atividades de projeto e a procura de atividades pedagógicas objetivamente orientadas, que fossem capazes de estimular as capacidades empreendedoras e uma atitude de risco pelos novos graduados, em estreita colaboração com a sociedade, e com a estrutura económica em particular. Ao contrário de outros países que seguiram estratégias de diversificação para o ensino superior (Van Vught, 1989), em Portugal, o próprio modelo de financiamento público tem atuado como uma força de homogeneização e não da diversidade do ensino superior (Ferrão *et al.*, 2005). Para o mesmo autor, apesar da reconhecida excelência universitária em muitos domínios do conhecimento, existem ainda muitos constrangimentos à reforma das instituições do ensino superior, como é o caso da falta de mobilidade do corpo docente e da existência de uma percentagem muito elevada de endogamia (processo em que as universidades contratam os seus próprios graduados e doutores) que dificulta a mudança estrutural e a difusão de novas formas de organização e conhecimento.

Com o intuito de responder aos novos desafios da educação escolar, Stoll (2001) refere a necessidade da escola desenvolver algumas competências básicas, que se tornarão fundamentais para a exploração das oportunidades criadas pela mudança, nomeadamente:

- Aprender a aprender e a pensar, compreendendo a usar o talento pessoal e desenvolvendo os níveis de literacia;
- Compreender a cidadania; compreendendo valores éticos num contexto de crescente diversidade cultural e comunitária, e compreendendo as implicações sociais da tecnologia;
- Interagir com os outros, aprendendo a trabalhar em grupo e a desenvolver outros indivíduos;
- Gerir situações, compreendendo a importância de gerir o próprio tempo e, sobretudo a mudança;
- Gerir informação, desenvolvendo capacidades para a aquisição, avaliação, diferenciação, análise, síntese e aplicação de informação.

Em vários países as experiências do aprender fazendo estão a ganhar cada vez mais importância. Na Europa, como salienta Sarkar (2007) existem várias iniciativas, em países como a República Checa, Estónia, Letónia, Lituânia, Hungria e Polónia, de parcerias entre escolas do ensino básico e empresas, que permitem uma abordagem precoce ao mundo dos negócios, o que acaba por impulsionar a mudança das políticas educativas e a necessidade de fomentar o espírito empresarial e a criação de empresas a nível universitário. O mesmo acontece noutros países fora da União Europeia, como no Brasil ou nos EUA, que têm multiplicado nas universidades os cursos de empreendedorismo e os núcleos de incubação de empresas (Morales, 2009). A justificação destas parcerias é simples: se por um lado é necessário capacitar mão-de-obra, por outro é necessário formar geradores de emprego.

Contudo, como revela o Relatório da Comissão Europeia “Mini-Companies in Secondary Education” existem ainda muitos obstáculos à criação deste tipo de parcerias como é o caso da pouca flexibilidade das escolas, os fracos financiamentos, a necessidade de introduzir novos métodos de trabalho aos professores e alunos, os obstáculos legais e administrativos ou ainda o fraco apoio das autoridades e das instituições públicas (Sarkar, 2007). Por isso, apesar de ser indiscutível o papel das escolas na educação e desenvolvimento da cultura empreendedora, é também indiscutível que é necessário evoluir com outras instituições em direção aos incentivos de apoio ao estímulo pelo interesse do empreendedorismo.

2.3.4. Obstáculos políticos e institucionais

Com o propósito de estabelecer sinergias, integrar os diferentes elementos de política, regular a atividade empreendedora e avaliar o seu impacto, surge o Estado, que pela definição das suas políticas públicas deverá apoiar os processos de mudança cultural e os projetos desenvolvidos pelos diversos parceiros credíveis. Pois tal como evidenciado por vários autores (Domínguez, 2002; Jack & Anderson, 2002; Chiavenato, 2007), o Estado impõem-se às empresas tanto no seu ambiente externo, através das leis e normas que regulam as atividades dos negócios, como no seu ambiente interno, através de diversos órgãos e agências reguladoras que fiscalizam e monitorizam todas as atividades desenvolvidas pelas empresas, acabando por influenciar diretamente todas as suas dinâmicas. Porter (1990) refere mesmo

que o sucesso das empresas pode ser explicado pelo ambiente económico, pelas instituições e pelas políticas governamentais.

Contudo, apesar de já evidenciado que “o espírito empresarial é o motor da inovação, da competitividade, da criação de emprego e do crescimento” (Comissão das Comunidades Europeias, 2003, p.3), os dados recentes indicam que a Europa não explora o seu potencial empresarial, reconhecendo a necessidade de uma transformação radical da economia e das políticas públicas, que devem ser baseadas, por um lado, no conhecimento dos fatores que determinam as decisões profissionais e o que faz as pessoas optarem por tornarem-se empresários; e por outro, pelo conhecimento de formas de intervenção do Estado que auxiliem os empreendedores a ultrapassar o processo de seleção empresarial enfrentado por qualquer nova empresa.

Se analisarmos o The Global Competitiveness Report (2010 - 2011), percebemos que a maior parte dos fatores que limitam o empreendedorismo são precisamente de cariz político e institucional, sendo que em Portugal, tal como podemos ver na figura seguinte, os dois grandes obstáculos passam pelo excesso de burocracia ineficiente e pelas leis do trabalho muito restritivas.

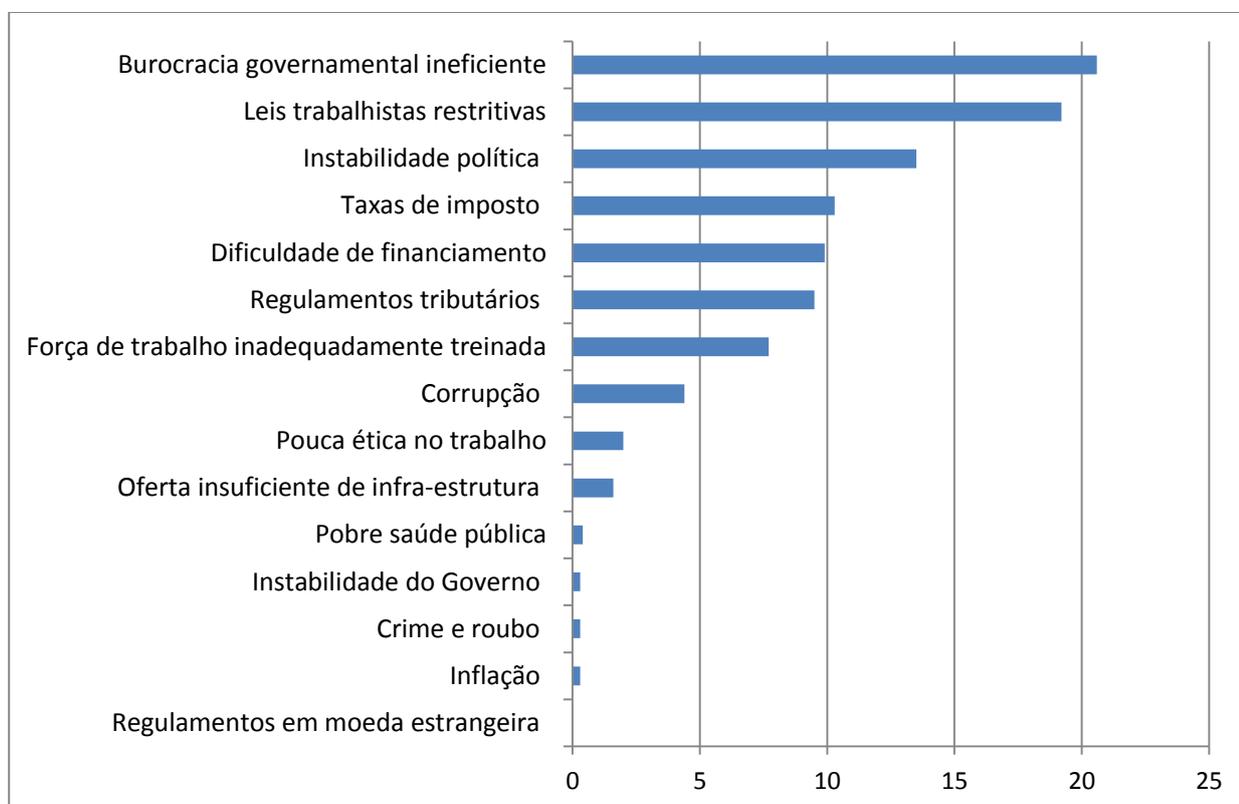


Figura 6: Os maiores obstáculos ao empreendedorismo em Portugal (em %)

Fonte: The Global Competitiveness Report (2010 - 2011)

Neste sentido, o Conselho Europeu de Lisboa (2000) adotou a Carta Europeia das Pequenas Empresas, que incentivava os Estados-Membros e a Comissão a agirem em apoio das pequenas empresas, alegando que se as políticas forem mais focalizadas no espírito empresarial poderão aumentar o número de empresários e o crescimento de mais empresas. Um estudo realizado pela Leadership Business Consulting (2006) no âmbito da estratégia da Comissão Europeia para o fomento do empreendedorismo europeu aponta, por sua vez, para a necessidade das políticas públicas atuarem em 4 eixos fundamentais, orientados para as pessoas, para os processos, para as práticas e para a gestão.

Eixo 1 - Empreendedorismo para Todos - visa eliminar os obstáculos ao desenvolvimento e crescimento das empresas.

Eixo 2 - Disseminação da Cultura Empreendedora - visa incutir uma cultura empreendedora na sociedade civil.

Eixo 3 - Valorização do Empreendedorismo - visa valorizar as pessoas que assumem riscos no desenvolvimento de novos projetos.

Eixo 4 - Gestão Eficiente das Iniciativas de Empreendedorismo - visa a promoção de uma gestão orientada para os resultados das iniciativas desenvolvidas.

Entre outras questões, o relatório de síntese do Livro Verde “Espírito Empresarial na Europa”, elaborado pela Comissão das Comunidades Europeias e lançado para consulta pública em 2003, aponta, por exemplo, para a necessidade do Estado:

- Reduzir as cargas administrativas que afetam, principalmente, as PME's que não têm recursos para contratar pessoal especializado para se ocupar com regras e procedimentos complexos;
- Facilitar o acesso ao financiamento nas diferentes fases de desenvolvimento das empresas;
- Promover uma melhoria no mercado de trabalho, flexibilizando as leis laborais que não permitem as empresas adaptarem-se a situações de mudança;
- Promover formação e apoio capazes de garantir os conhecimentos e as competências, em especial dos novos empresários;
- Há ainda a necessidade de alterar as questões da proteção social que tendem a ser mais generosas para os empregados do que para os empresários independentes, tornando menos atrativa a carreira empresarial (Comissão das Comunidades Europeias, 2003).

Evidenciado que menos apoio ao empreendedorismo significa mais luta para vencer e mais medo do risco, é premente atribuir, em primeira instância, a responsabilidade ao Estado de, através das suas políticas públicas, reduzir os entraves ao desenvolvimento e ao crescimento das empresas, criando estruturas de apoio ao empreendedorismo que devem começar, desde logo pelas estruturas dos currículos escolares, passando pela criação de fundos de investimento para a criação de empresas até à melhoria da proteção social do empresário, pois só assim é que será possível que mais pessoas se interessem em tornar-se empresárias e terem condições para o fazer com sucesso e sustentabilidade.

2.3.5. Os obstáculos ao empreendedorismo emigrante – Destino Andorra

Atualmente, a par da crise instalada na Europa, da necessidade de revitalizar a economia, cuja participação das empresas/empresários é determinante para a competitividade internacional, debate-se também a questão da emigração, da fuga de milhares de pessoas que procuram noutros países uma oportunidade de trabalho ou a realização profissional que não encontram no país de origem. Neste sentido, é comum encontrarmos iniciativas empreendedoras por parte dos emigrantes, que por necessidade ou oportunidade, encontram a sua estratégia de subsistência através da pro-atividade.

Estudos anteriores explicam o empreendedorismo emigrante como uma estratégia de sobrevivência face à exclusão e desvantagem no mercado de trabalho (Lazaridiz & Koumandranki, 2003). Outras perspetivas encaram o empreendedorismo emigrante como uma forma de integração mais alargada, que permite às famílias melhorarem as suas condições de vida, a sua autonomia e a sua autorrealização (Serdedakis, Tsiolis, Tzanakis & Papaioannou, 2003), acabando também por ser determinante para o estatuto legal estavel, para a familiaridade com o país de acolhimento, para as perspetivas de continuar no país de acolhimento e ainda para o desenvolvimento de comunidades migrantes (Portes, 1999; Hatziprokopiou, 2008). Para Coutinho, Oliveira, Soares e Sanchez (2008) as vantagens destas iniciativas não incidem apenas no país de acolhimento. Nos países de origem, o empreendedorismo emigrante promove o desenvolvimento e a internacionalização das suas empresas e o fortalecimento de redes de produção e comércio. Nos países de acolhimento, o empreendedorismo imigrante, para além de melhorar o nível de integração, traz novas ideias

ao tecido empresarial, cria postos de trabalho e representa uma excelente solução face ao desemprego.

No entanto, apesar destas vantagens, a população emigrante encontra vários obstáculos na persecução das suas iniciativas empreendedoras que os obrigam a maiores esforços. Entre os constrangimentos mais frequentes, os vários estudos apontam para as barreiras legais e institucionais decorrentes dos estatutos legais da imigração; para a dificuldade de acesso ao crédito; o desconhecimento das leis e do mundo dos negócios existentes no país de acolhimento; a dificuldade de aceder à informação; a dificuldade no reconhecimento das qualificações e o próprio desconhecimento da língua (Oliveira, 2005; Peixoto, 2008; Coutinho *et al.*, 2008; Hisrich *et al.*, 2009).

Em Andorra, as barreiras legais e institucionais, sofreram grandes evoluções, com o acordo bilateral assinado entre Andorra e Portugal, relativo à Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos seus Nacionais, que entrou em vigor a 1 de Setembro de 2008 (anexo II, p. 91). Contudo, encontramos ainda uma jurisdição relativa à imigração muito fechada e sempre de acordo com as necessidades económicas e sociais do Principado. Por exemplo, “nas autorizações de imigração para residentes ativos distinguem-se a *autorização de imigração temporal* (duração de 12 meses e improrrogável) e a *autorização de residência e trabalho* (duração de um ano, renovada três vezes por períodos de dois anos, passados 6 anos, renova-se por períodos de 10 anos), (Matias, 2008, p. 260).

Além disso, as barreiras legais ainda limitam a possibilidade dos detentores de autorização de residência ou com vistos de trabalho desenvolverem atividade empresarial. “Os nacionais portugueses que podem justificar, em conformidade com a legislação andorrana, uma residência efetiva e ininterrupta em Andorra de um período mínimo de 10 anos, podem nas mesmas condições que os nacionais andorranos, exercer qualquer atividade profissional não assalariada, fazer contribuições de capital às sociedades mercantis andorranas e exercer cargos de administração ou de representação destas sociedades (artigo 7, Anexo II, p. 91). Esta situação, associada à dificuldade dos estrangeiros adquirirem dupla nacionalidade, acabava por originar subterfúgios para contornar os impedimentos legais, não sendo raras as situações em que os estrangeiros estabelecem acordos com andorranos, em que estes se assumem como proprietários maioritários (os *presta nombre*), sendo os estrangeiros os proprietários de facto e os prestadores do serviço ou da atividade comercial, mediante, evidentemente, uma contrapartida monetária por parte dos estrangeiros (Malheiros, 2002).

Reduzidos estes obstáculos, perduram outros que dificultam a atividade empresarial por parte dos emigrantes portugueses em Andorra. Tal como todos os empresários

andorranos, os portugueses estão necessariamente sujeitos aos impostos vigentes no Principado, nomeadamente ao IAE - Imposto sobre os rendimentos das Atividades Económicas, ao IGI - Imposto Geral Indireto e ao IS - Imposto sobre Empresas (ver anexo III, p.99), mas a estes, acresce uma dupla tributação.

Os apelos para o fim da dupla tributação, com início em 2008 ainda se fazem sentir, sendo que o encerramento da embaixada de Portugal em Andorra em novembro de 2011, em nada contribuiu para os trabalhos de negociações de um acordo entre os dois Governos (Observatório da emigração, 2013). Além disso, o facto da representação diplomática portuguesa passar para a embaixada em Madrid e a comunidade de Andorra ser atendida por um consulado honorário, acaba por dificultar a resolução das questões burocrático-administrativas que envolvem os emigrantes (Malheiros, 2002; Carvalho, 2007).

“Como se trata de um país que não pertence à União Europeia (embora tenha tratados preferenciais com esta), os trabalhadores portugueses não beneficiam, naturalmente, das prerrogativas que estão associadas à presença em Estados membros” (Malheiros, 2002, p. 252). E neste sentido, os empresários portugueses, entre outros aspetos, apelam para a atualização do acordo sobre segurança social entre os dois países, que depois das alterações na legislação andorrana, apresentam algumas dificuldades aos reformados portugueses no Principado (Observatório da Emigração, 2013).

Para Peixoto (2008), outros obstáculos relevantes para os emigrantes empreendedores é o acesso ao crédito, devido à dificuldade de satisfazer todos os requisitos exigidos pelo sistema bancário, nomeadamente, pela dificuldade em oferecer garantias reais e pessoais para o crédito e ainda o desconhecimento das leis e do mundo dos negócios que vigora no país de acolhimento. No entanto, para esta última questão, podemos encontrar o Clube de Empresários Portugueses de Andorra (CEPA), fundado em 2006 e que, desde essa altura, se tornou num importante suporte para os empresários portugueses, quer em termos de assessoria jurídica e fiscal (nomeadamente, em relação aos problemas da dupla tributação, registos, pagamentos de impostos) quer em termos de informação/acompanhamento das políticas de emigração que afetam todos os empresários portugueses estabelecidos no Principado (Carvalho, 2007).

Finalmente, mas não menos importante, a escassa bibliografia que faz referência a esta problemática no contexto andorrano aponta ainda os obstáculos relacionados com o desconhecimento da língua. Para Matias (2008), a sociedade andorrana é muito segmentada, desde logo por causa da língua catalã. Para a autora, embora existam muitos imigrantes portugueses que desconhecem a língua catalã, o problema maior reside nos tons e nas

singularidades da própria língua, que faz com que muitos imigrantes não distingam o catalão do castelhano. No entanto, os mesmos estão “conscientes da importância da sua utilização e do prestígio social que ela pode conduzir” (Matias, 2008, p. 332). Nos vários discursos captados pela autora, para além da associação reconhecida entre o domínio da língua catalã e a colocação em melhores setores profissionais, é também evidente a sua importância no trato com as diferentes instituições, dificultando neste caso, todos os processos burocráticos que envolvam pessoas estrangeiras.

Contudo, o obstáculo do desconhecimento da língua associado à condição de temporada (muito enraizada no Principado, devido ao facto de se concederem vistos temporários de trabalho válidos para períodos muito pequenos) e às questões político-jurídicas existentes no território acaba sempre por originar outro obstáculo: a fraca integração.

Entre os casos de sucesso e insucesso de integração da comunidade portuguesa no seio da comunidade andorrana, é notório o trabalho desenvolvido pelas diferentes associações portuguesas no local, que pelas suas características e âmbito de atuação, conseguem o reconhecimento e a valorização da população portuguesa no que respeita à sua capacidade de integrar os portugueses na sociedade andorrana.

Neste Principado, podemos encontrar a Associação de Residentes Portugueses em Andorra “Casa de Portugal” (constituída em maio de 1995); Grupo de Folclore da casa de Portugal (fundado em maio de 1996), a Associação Cultural de Residentes do Alto Minho (aprovada em novembro de 1996); a Confraria de Nossa Senhora de Fátima (criada em novembro de 1997); a Associação de Futebol Clube do Benfica, mais conhecida por Casa do Benfica (fundada em setembro de 1997), o Futebol Clube Lusitanos (fundado em 1999); o Clube Desportivo da Casa de Portugal (constituído em julho de 2001); a Associação de Portugueses de Pas de la Casa (Criada em maio de 1994) e ainda o Clube de Empresários Portugueses de Andorra – CEPA (fundado em abril de 2006) (Carvalho, 2007).

O trabalho contínuo destas coletividades, para além preservar e promover a cultura, a língua e a tradição portuguesa, essenciais para a integração da comunidade portuguesa bem como para a sua capacidade integradora, desempenham um suporte muito importante em termos de redes sociais, troca de informações e apoio para a criação de manutenção de negócios próprios.

2.3.6. Programas e apoios ao empreendedorismo em Andorra

Apesar dos obstáculos, têm surgido nos últimos anos apoios e oportunidades ao empreendedorismo imigrante em Andorra, sob responsabilidade do Governo, da banca e das próprias associações não lucrativas.

Andorra Desenvolvo e Investimento (ADI) é um organismo que promove o espírito empreendedor disponibilizando infraestruturas e soluções tecnológicas para que as empresas estabelecidas em Andorra sejam competitivas. Para atingir os seus objetivos, aposta no incentivo ao empreendedorismo, no financiamento e no acesso ao mesmo e ainda na promoção do conhecimento.

Sobre o financiamento, por exemplo, este organismo coloca à disposição um programa para empreendedores, formado por 3 linhas:

- * Prémio INNOVADOR
- * AndorraAngels (Investidores privados/Business angels)
- * Créditos “blandos” com entidades financeiras

O Prémio INNOVADOR é uma iniciativa do Principado de Andorra que pretende desenvolver o talento dos empreendedores premiando-os com até 200.000 euros de prémio bem como ajudas no financiamento para dar início ao projeto. Os interessados podem participar na categoria de «Criação» que se concede a um empreendedor de qualquer país que desenvolva seu plano de empresa em Andorra e na modalidade «Ajuda à Internacionalização» que será concedido ao melhor projeto de plano de expansão internacional de uma empresa com sede em Andorra .

AndorraAngels, por sua vez, é uma plataforma que serve para ligar os investidores privados (business angels) com os novos empreendedores e com as pequenas e médias empresas que procuram financiamento para desenvolver um projeto de negócio no Principado.

A terceira linha, Crédito “Blandos”, por sua vez, apoia os empreendedores no acesso a créditos com entidades bancárias (Universia, 2013).

Para além desta organização, o Governo andorrano apoia diretamente outras iniciativas para fomentar atividades inovadoras, projetos empreendedores e de modernização

da atividade económica e empresarial através de empréstimos com condições muito favoráveis para os empreendedores (ver anexo IV, p.109).

Através da adoção da nova lei de investimento estrangeiro em 21 de junho de 2012, Andorra procura ainda atrair investimento com a abertura da economia ao investimento estrangeiro, permitindo a incorporação de empresas com 100% de capital estrangeiro.

3. Metodologia

Depois de compreender os contornos que levam os emigrantes a empreenderem negócios e os obstáculos com que se deparam frequentemente, é necessário estruturar o trabalho de campo. Este capítulo procurará, assim, identificar os objetivos de estudo, a seleção e a caracterização da amostra. Procurará ainda fazer referência ao método e ao instrumento de pesquisa utilizado, bem como aos procedimentos utilizados na sua aplicação.

3.1. Introdução

Após termos identificado e analisado várias teorias relacionadas com a temática do empreendedorismo, importa fazer uma transposição para o estudo de caso e tentar trazer para o campo científico novas informações que possam contribuir para a compreensão e explicação do empreendedorismo emigrante português. Assim, pretende-se, neste capítulo, apresentar os objetivos e as hipóteses decorrentes do enquadramento teórico e os procedimentos utilizados na investigação, nomeadamente na constituição e definição da amostra e do instrumento utilizado para recolher a informação.

A crise económica tem sido uma das principais preocupações da Europa, e o facto é que cada vez mais são as empresas e não os países que competem em termos internacionais (Porter, 1990). Neste sentido, o empreendedorismo surge como a chave para o desenvolvimento dos países com a sua capacidade de criar emprego, inovar e criar riqueza (Gaspar, 2001).

Também decorrente da crise económica instalada, Portugal assiste à saída de milhares de pessoas que procuram noutros países melhores oportunidades e melhores condições de vida, acabando por investir aí todas as suas potencialidades, nomeadamente a capacidade de empreender.

Existe também o consenso de que o empreendedorismo emigrante traz muitas vantagens quer para os países de origem quer para os países de destino (Coutinho *et al.*, 2008), no entanto, as dificuldades para esta prática são sentidas (em maior ou menor grau) por todos aqueles que, por necessidade ou oportunidade, optam pelo empreendedorismo como forma de subsistência.

Daqui surge o nosso objetivo principal, traduzido na questão a seguir enunciada, que orientou o estudo que nos propomos desenvolver:

Quais são os principais obstáculos ao empreendedorismo emigrante português em Andorra?

O interesse desta investigação é que, independentemente de as leis, apoios e informação institucional serem já indicadores, em termos gerais, de algumas barreiras ao empreendedorismo emigrante, este estudo centra-se sobretudo nos principais agentes: os empreendedores. Centra-se, por um lado, na sua perceção das dificuldades sentidas em todo o processo de criar e gerir uma empresa e, por outro, na relação que o percurso de vida, as características pessoais e as redes sociais têm na definição dos obstáculos encontrados, sendo desta forma possível a persecução dos seguintes objetivos:

- 1- Identificar o percurso emigrante dos portugueses que residem em Andorra;
- 2- Comparar as motivações que levam os empreendedores portugueses a emigrar para Andorra;
- 3- Identificar os motivos que levaram os emigrantes portugueses a empreender determinados negócios em Andorra;
- 4- Identificar as reais dificuldades que os portugueses, enquanto empresários, sentem nesse país;
- 5- Identificar as soluções propostas pelos empreendedores para diminuir essas mesmas dificuldades;
- 6- Direcionar medidas facilitadoras destas iniciativas promotoras da coesão e do desenvolvimento económico e social dos países.

Para dar continuidade ao espírito de descoberta proposto nesta investigação, torna-se necessário criar uma linha orientadora eficaz, capaz de ser testada através da confrontação com os dados observados. E é neste sentido que surgem as hipóteses teóricas. “A hipótese

fornece o critério para selecionar, de entre a infinidade de dados que um investigador pode, em princípio, recolher sobre um determinado assunto, os dados ditos «pertinentes». Esse critério é a sua utilidade para testar a hipótese” (Quivy & Campenhoudt, 1998, p.120). Desta forma, e tendo em consideração os objetivos apresentados e a revisão da literatura feita anteriormente, colocamos as seguintes hipóteses (H):

- H1:** A decisão dos portugueses emigrantes criarem um negócio/empresa depende das suas experiências enquanto empresários no país de origem.
- H2:** Os empresários que emigraram para Andorra há menos tempo, demoraram menos tempo a decidir criar um negócio.
- H3:** Os empresários portugueses identificam as condições burocráticas/legislativas como os principais obstáculos à criação e manutenção do seu negócio.
- H4:** Os empreendedores que não tiveram qualquer formação em termos de empreendedorismo e de gestão de empresas, reconhecem sentir mais obstáculos individuais do que os empreendedores que tiveram formação na área.
- H5:** A perceção dos obstáculos culturais não é alterada pela experiência de emigração dos empresários, nem pelos anos de existência da empresa.
- H6:** As condições de financiamento bancário são determinantes para a promoção do empreendedorismo imigrante em Andorra.

3.2. Participantes

3.2.1. Localização

Antes de avançarmos para a caracterização dos inquiridos, importa conhecer um pouco mais o país que se apresenta como alvo desta investigação, e, neste sentido, o trabalho desenvolvido por Carvalho (2007) foi fundamental para as considerações que a seguir se apresentam.

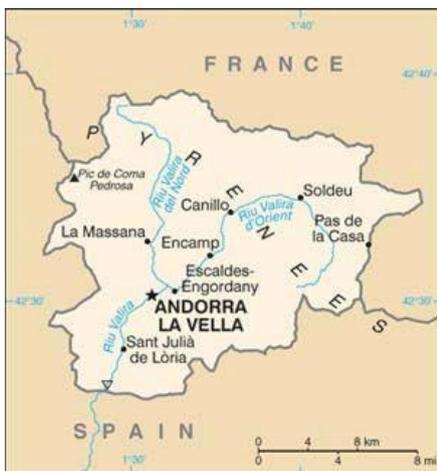


Figura 7- Andorra, 2013

O Principado de Andorra, também caracterizado como «O País dos Pirinéus», situa-se entre a França e a Espanha, sendo o país habitado mais alto da Europa. Em 2012, segundo os dados do Observatório da Emigração, contava com 76.246 habitantes para uma área de 468Km².



Figura 8- Bandeira Nacional de Andorra

A bandeira nacional do Principado foi adotada em 1866 e é constituída por três barras verticais de cor azul, amarelo e vermelho, com um brasão de armas de Andorra no centro. Este ostenta, na parte superior esquerda, uma mitra dourada e um báculo de ouro, representando o Bispado de Urgell.

Sobre um fundo dourado, podemos ver, na parte superior direita, três barras do Condado de Foix; na parte inferior direita aparecem as vacas do Visconde de Bearn e, na parte inferior esquerda, podemos ver as quatro barras das casas catalãs.

Em Andorra, a língua oficial é o Catalão e, embora possua moeda própria (o Diner), devido à influência dos países vizinhos, acaba por usar o Euro como moeda de curso legal.

Só em Maio de 1993 é que o Principado ficou independente, ao adotar a Constituição. Dois meses depois, tornou-se membro das Nações Unidas e, mais tarde, do Conselho da Europa.

O regime político atual é de um Co-Principado, exercendo simultaneamente as funções de chefe de Estado o Bispo d'Urgell e o Presidente da República Francesa. O regime parlamentar, por sua vez, é constituído por 28 deputados.

Em termos administrativos, o território está dividido em sete paróquias:

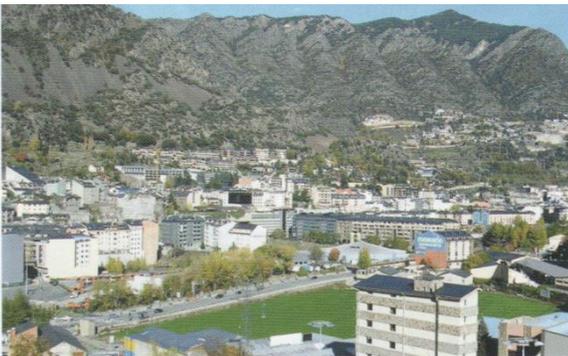


Figura 9- Andorra la Vella (Carvalho, 2007)



A 1.090 m de altitude, situa-se Andorra la Vella, principal localidade e a capital do país, estando aqui reunidas as principais dependências administrativas e institucionais, entre as quais a sede do Parlamento Andorrano.



A paróquia de Canillo é a primeira paróquia a nível protocolar, e situa-se a 1.400 m de altitude.

Aqui encontramos o Santuário de Mirixell. Nostra Senyora de Mirixell é padroeira do Principado e venerada no dia 8 de Setembro, dia Nacional de Andorra.

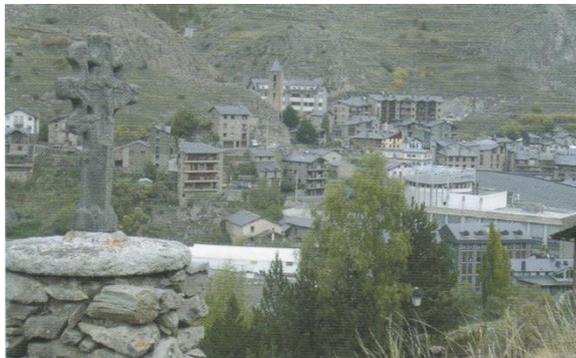


Figura 10- Canillo (Carvalho, 2007)



Figura 11- Encamp (Carvalho, 2007)



Considerado o centro geográfico de Andorra, encontramos Encamp, que, a 1.260 m de altitude, converte-se nas pistas de skis mais importantes do Principado.



Mais a norte do Principado, encontramos Ordino, onde, a 1.304 m de altitude, podemos encontrar o mais importante centro cultural de Andorra - Auditório Nacional de Andorra.

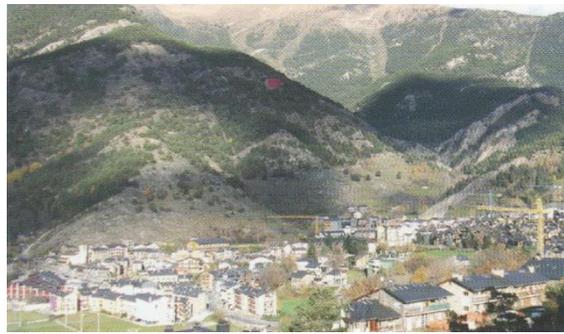


Figura 12- Ordino (Carvalho, 2007)



Figura 13- La Massana (Carvalho, 2007)



Por sua vez, o pico mais alto do “País dos Pirinéus” (o Pico de Comapedrosa), a 2.942 m de altitude, situa-se na paróquia de La Massana, considerada uma localidade com forte dinamismo turístico devido às pistas de ski de Pal e Arinsal.



Mais a sul do Principado, encontramos a paróquia de Sant Julià de Lòria, cidade universitária por excelência, que, a altitude de apenas 945 m, faz fronteira com Espanha, estando, por isso, bem apetrechada com vários centros comerciais e estações de serviço.

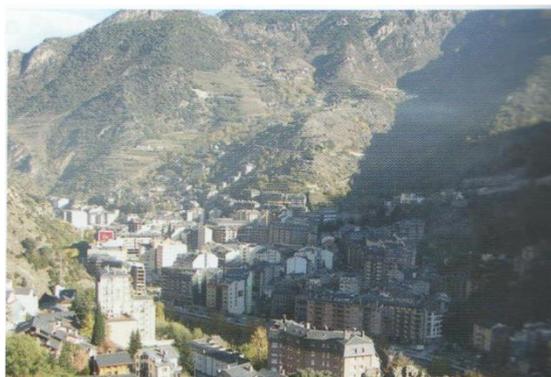


Figura 14- Sant Julià de Lòria (Carvalho, 2007)



Figura 15- Escaldes-Engordany (Carvalho, 2007)



Mais recentemente criada, encontramos a paróquia de Escaldes-Engordany que, embora não possua pista de ski, contempla outras ofertas de desporto e é, por excelência, o centro termal do Principado.

3.2.2. Caraterização da Amostra

Devido a questões legais, já analisadas anteriormente, que impedem que os imigrantes portugueses residentes em Andorra possam constituir negócios em seu nome, antes de perfazerem 10 anos de residência, tornou-se mais difícil a tarefa de identificar a população total que poderia participar no estudo, bem como a definição da nossa amostra. Desta forma, optou-se pelo tipo de amostragem de conveniência, utilizando um grupo de indivíduos que estivesse disponível ou um grupo de voluntários (Ferreira & Carmo, 1998), resultando, neste sentido, um conjunto de cinquenta e um (N=51) empresários portugueses disponíveis para colaborar neste trabalho.

Destes, 51% são do sexo feminino (N= 26) e 49% do sexo masculino (N=25), como se pode ver na tabela 3.

Tabela 3 – Análise descritiva da variável “Sexo”

	N	%
Feminino	26	51,0
Masculino	25	49,0
Total	51	100,0

Em termos de idades, podemos ver que o empresário mais novo tem apenas 19 anos e o mais velho 61 anos, resultando numa Média Etária de 42,73 e um Desvio Padrão de 8,720.

Tabela 4 – Análise descritiva da variável “Idade”

N	51
Média	42,73
Moda	49
Desvio Padrão	8,720
Mínimo	19
Máximo	61

Trata-se maioritariamente de indivíduos casados (60,8%), sendo solteiros apenas 15,7%.

Tabela 5 - Análise descritiva da variável “Estado civil”

	N	%
Solteiro	8	15,7
Casado	31	60,8
Divorciado/separado	12	23,5
Total	51	100,0

Em termos de nacionalidade, podemos ver que a esmagadora maioria (94,1%) tem apenas a nacionalidade portuguesa, e destes apenas 3,9% tem também a nacionalidade andorrana e 2% a nacionalidade francesa.

Tabela 6 - Análise descritiva da variável “Nacionalidade do inquirido”

	N	%	Dupla Nacionalidade	%
Portuguesa	48	94,1		
Dupla nacionalidade	3	5,9	Andorrana	3,9
			Francesa	2,0
Total	51	100,0		

Através da tabela seguinte, podemos ver que quase metade dos inquiridos (49%) tem como grau de escolaridade o 2º Ciclo do Ensino Básico, sendo que os níveis mais elevados de escolaridade são os que apresentam menores percentagens.

Tabela 7 - Análise descritiva da variável “Grau de escolaridade”

	N	%
1º Ciclo Ensino Básico	6	11,8
2º Ciclo Ensino Básico	25	49,0
3º Ciclo Ensino Básico	12	23,5
Ensino Secundário	5	9,8
Bacharelato	1	2,0
Licenciatura	2	3,9
Total	51	100,0

Além disso, identificamos que apenas cerca de 30% dos inquiridos tiveram formação complementar.

Tabela 8 - Análise descritiva da variável “Formação complementar”

	N	%
Sim	16	31,4
Não	35	68,6
Total	51	100,0

Em termos geográficos, as empresas dos inquiridos estão distribuídas por 5 das 7 paróquias de Andorra, sendo Andorra la Vella (35,3%) e Encamp (31,4%) as paróquias mais representadas neste estudo.

Tabela 9 - Análise descritiva da variável “Localidade da empresa”

	N	%
Andorra la Vella	18	35,3
Canillo	1	2,0
Encamp	16	31,4
Escaldes-Engordany	12	23,5
La Massana	4	7,8
Total	51	100,0

3.3. Instrumentos

Em qualquer processo de investigação científica, torna-se necessário dispor de procedimentos empíricos controlados que permitam analisar as situações uniformes e as variações significativas. É então indispensável um controlo crítico dos procedimentos metodológicos, das suas capacidades e limitações, bem como a consciência que o método escolhido deve ir ao encontro dos objetivos da investigação (Silva & Pinto, 1986).

Existe um conjunto muito alargado de métodos e técnicas de investigação social, no entanto, não existe nenhum processo técnico que nos permita fazer a melhor opção para o trabalho em questão. Cada trabalho tem as suas especificidades e, como tal, o investigador só pode contar com a melhor opção quando recorre à própria reflexão dos seus objetivos e das capacidades e limitações de cada método. Desta forma, achou-se pertinente escolher o método quantitativo, na medida em que este permite fazer uma análise descritiva e analítica. Descritiva, no sentido de podermos determinar os factos, e analítica, porque possibilita testar hipóteses, estabelecer relações entre as variáveis e elaborar modelos aumentando ainda a capacidade de reconhecimento das conclusões do estudo (Moreira, 1994, p.149).

Nesta componente analítica, pretende-se saber como as variáveis dependentes (as mais importantes na pesquisa) são influenciadas pelas variáveis independentes (explanatórias ou referenciais) e, para isso, optou-se pela aplicação de um inquérito por questionário, como instrumento de recolha da informação.

O inquérito por questionário utilizado, bem como a informação recolhida, resultam de um trabalho que está a ser desenvolvido no âmbito do projecto internacional: Empreendedorismo Emigrante Português em Andorra, Londres, Nice e Mónaco. Este projeto, coordenado pela Prof^a Doutora Ortelinda Barros Gonçalves e financiado pela FCT (Fundação para a Ciência e Tecnologia), está a ser realizado pelo CEPESE (Centro de Estudos da População Economia e Sociedade) em parceria com o Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), o Centro de Estudos das Migrações e das Relações Interculturais (CEMRI/UAberta), o Centro de Investigação e Estudos de Sociologia (CIES-IUL/ISCTE-IUL) e o Centro de Investigação em Ciências Sociais (CICS/ICS/UM), permitindo eliminar neste trabalho todas as preocupações de validação e aplicação do mesmo.

Desta forma, e porque este instrumento já foi construído tendo em conta os objetivos da investigação que aqui se propõe, não houve necessidade de alterar a sua estrutura, muito embora, apenas se utilize aqui a informação necessária para os objetivos propostos.

O questionário, tal como podemos ver no anexo V (p. 117), tem uma nota introdutória com indicação da entidade responsável pelo projeto, com a apresentação do estudo e dos seus objetivos, com a indicação da importância da colaboração dos respondentes, e ainda uma indicação sobre a forma como os inquiridos têm de considerar apenas o país onde estão emigrados (já que se trata de um projeto internacional e o mesmo inquérito será utilizado em vários países). É composto maioritariamente por questões fechadas, de maneira a facilitar a anotação no ato de inquirir, o apuramento dos resultados e a maior comparabilidade dos dados, e composto por questões abertas, proporcionando respostas de maior profundidade (Silva & Pinto, 1986). Para medir as opiniões dos inquiridos, foi utilizada a escala de Likert.

Está organizado em cinco grupos, sendo cada um composto por questões a eles relacionados. O primeiro grupo (A) está relacionado com a caracterização sociodemográfica dos inquiridos (questões 1- 12). O segundo grupo (B) destina-se à caracterização profissional dos inquiridos antes destes emigrarem (questões 13 – 16). O terceiro grupo (C) tem como objetivo permitir fazer a caracterização profissional dos inquiridos depois destes emigrarem (questões 17 – 20). O quarto grupo (D) compõe-se de questões que pretendem caracterizar a empresa atual no país de destino (questões 21 – 50) e o último grupo (E) é composto por questões (51 – 65) relacionadas com percurso migratório dos inquiridos.

3.4. Procedimentos

Como já foi referido, para este trabalho não houve a necessidade de validar e garantir que todas as condições de aplicabilidade estivessem presentes, pois estas já estavam totalmente garantidas pela equipa de investigadores do projeto internacional. No entanto, importa explicar de que forma decorreu o trabalho de campo.

O inquérito por questionário foi apresentado em formato digital, com o propósito de tornar mais expedita a tarefa da criação da base de dados. Como forma de garantir que todos os inquéritos fossem validados, optou-se por uma administração indireta, onde apesar do inquirido poder acompanhar visualmente o mesmo, as tarefas de formular as perguntas e registar as respostas eram da competência do inquiridor.

Através do Clube de Empresários Portugueses de Andorra (CEPA), na pessoa do senhor José Luís Carvalho³, foi possível obter os contatos de 41 empresários portugueses, tendo os restantes contatos surgido na decorrência do trabalho de campo, entre os dias 16 e 29 de março de 2013. A sua aplicação foi realizada nos edifícios das empresas visadas e esteve sujeita a marcação prévia, havendo, em alguns casos, necessidade de remarcação. O objetivo desta tarefa que, apesar de tornar a aplicação mais morosa, consistiu na eliminação de eventuais ruídos de contexto e na garantia de que a realização do inquérito apenas tivesse lugar quando os empresários estivessem efetivamente disponíveis, reforçando o carácter voluntário da participação dos mesmos.

³ Coordenador do Grupo de Trabalho do CEPA (Clube de Empresários Portugueses de Andorra) e Conselheiro das Comunidades Portugueses eleito por Andorra.

4. Resultados

Para dar seguimento ao objetivo deste trabalho, é necessário procedermos à verificação empírica e, para isso, toda a informação recolhida foi tratada com recurso ao programa *SPSS* (*Statistical Package for the Social Sciences*), versão 20 para Windows.

Além disso, tal como referem Quivy e Campenhout (1998, p. 211), a “realidade é mais rica e mais matizada do que as hipóteses que elaboramos a seu respeito”, por isso, para além de confirmar se a informação recolhida corresponde ou não às hipóteses formuladas, pretende-se ainda, neste capítulo, interpretar os factos e as relações inesperadas para se proceder a eventuais correções das hipóteses, a fim de que, nas conclusões, seja possível propor aperfeiçoamentos ou pistas de investigações futuras.

4.1. O percurso emigrante dos portugueses que residem em Andorra

Perante as tabelas seguintes, podemos ver que a grande maioria dos inquiridos (80,4%) residiam no Norte de Portugal antes de emigrar para Andorra, destacando-se a região do Minho-Lima, com 35,3% de inquiridos. Com menor percentagem (2%), aparece a Região do Alentejo.

Tabela 10- Análise descritiva da variável “Residência antes de emigrar”

NUT II		NUT- III			
	N	%		N	%
Norte	41	80,4	Minho-Lima	18	35,3
Centro	6	11,8	Cávado	6	11,8
Lisboa	2	3,9	Ave	2	3,9
Alentejo	1	2	Grande Porto	3	5,9
Total	50	98	Tâmega	6	11,8
N/R	1	2	Douro	2	3,9
Total	51	100	Alto Trás-os-Montes	4	7,8
			Baixo Vouga	2	3,9
			Baixo Mondego	1	2,0
			Pinhal Interior Sul	1	2,0
			Dão-Lafões	2	3,9
			Grande Lisboa	1	2,0
			Península de Setúbal	1	2,0
			Lezíria do Tejo	1	2,0
			Total	50	98,0
			N/R	1	2,0

A grande maioria destes empresários (62,8%) encontram-se no Principado há mais de 20 anos, notando-se uma drástica diminuição de emigrantes mais recentes, dado se registarem, por exemplo, apenas 9,8% de inquiridos chegados ao Principado há menos de 10 anos.

Tabela 11 - Análise descritiva da variável “Há quanto tempo o Inquirido saiu de Portugal”

	N	%
Entre 5 a 10 anos	5	9,8
Entre 11 a 20 anos	14	27,5
Entre 21 a 30 anos	21	41,2
Há mais de 30 anos	11	21,6
Total	51	100,0

Cerca de 84% dos inquiridos que compõem a amostra, nunca tiveram uma experiência anterior de emigração, sendo que, para aqueles que tiveram essa experiência (cerca de 16%), a Suíça surge como o país mais referido. Verificamos, nesta amostra, apenas um inquirido com experiências de emigração em vários países antes de emigrar para Andorra.

Tabela 12 - Análise descritiva da variável “Residência noutro país antes de emigrar para Andorra”

	N	%
Não	43	84,3
Sim	8	15,7
Total	51	100,0

Tabela 13 - Análise descritiva da variável “País em que o inquirido já residiu anteriormente”

	N	%
Angola	1	2,0
Espanha	1	2,0
França, Itália e Alemanha	1	2,0
Suíça	4	7,8
Total	7	13,7
N/R	44	86,3
Total	51	100,0

No entanto, apesar da pouca experiência revelada em termos de processos emigratórios, a maior parte dos inquiridos (84,3%) já tinha familiares ou amigos com experiências de emigração anteriores.

Tabela 14- Análise descritiva da variável “Existência de familiares/amigos emigrantes, antes de emigrar para Andorra”

	N	%
Não	8	15,7
Sim	43	84,3
Total	51	100,0

4.2. As motivações de emigração para Andorra

Em termos motivacionais da emigração para Andorra, os inquiridos apontam essencialmente motivos relacionados com a procura de melhores condições de vida no Principado (24,6%) e dado aí já terem familiares ou amigos (22,5%). No entanto, se considerarmos apenas as variáveis relacionadas com o trabalho (“mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho”; “já tinha proposta de emprego” e “maior facilidade de criar um negócio”), percebemos que estas reúnem a maior percentagem de respostas (29,6%).

Tabela 15- Análise descritiva da variável “Motivações para emigrar para Andorra”

	N	%
Conhecimento da língua	1	0,7%
Tinha familiares/amigos neste país	32	22,5%
Mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho	19	13,4%
Já tinha proposta de emprego	16	11,3%
Melhores condições de vida	35	24,6%
Maior facilidade de criar um negócio	7	4,9%
Pelo desenvolvimento do país	7	4,9%
Condições políticas favoráveis	1	0,7%
Acompanhar cônjuge/família	14	9,9%
Aventura	7	4,9%
Questões de saúde	1	0,7%
Não sabe	2	1,4%
	142	100,0%

Em relação aos motivos menos frequentes, encontramos razões ligadas às condições políticas, ao conhecimento da língua e questões relacionadas com a saúde, com 0,7% de respostas.

Além disso, embora não seja possível estudar a correlação entre esta variável e o sexo do inquirido, podemos ver, através da tabela seguinte que, se atendermos apenas aos motivos relacionados com o trabalho e emprego (“mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho”; “já tinha proposta de emprego” e “maior facilidade de criar um negócio”) encontramos uma distribuição muito homogénea, em que as mulheres apresentam uma percentagem de 32,3% e os homens de 31,4%.

No entanto, se atendermos aos motivos relacionados com a família (“tinha familiares/amigos neste país”; “acompanhar cônjuge/família”), já vemos uma diferença mais significativa, em que as mulheres (38,7%) apresentam mais frequentemente estes motivos para emigrarem para o Principado quando comparadas com os homens (31,4%). Diferença realçada pelo facto de as mulheres referirem mais frequentemente o motivo de acompanhar o cônjuge/família.

Tabela 16- Análise descritiva da variável “Principais razões para emigrar para Andorra por sexo do inquirido”

	Feminino	Masculino
Conhecimento da língua	0,0%	1,4%
Tinha familiares/amigos neste país	22,6%	25,%
Mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho	19,4%	10,%
Já tinha proposta de emprego	8,1%	15,%
Melhores condições de vida	24,2%	28,%
Maior facilidade de criar um negócio	4,8%	5,7%
Pelo desenvolvimento do país	3,2%	7,1%
Condições políticas favoráveis	1,6%	0,0%
Acompanhar cônjuge/família	16,1%	5,7%

4.3. Os motivos que levaram os emigrantes a empreenderem negócios em Andorra

Tal como podemos ver na tabela seguinte, a percentagem mais significativa (58,8%) de empresários portugueses empreendeu o seu negócio na área do “alojamento, restauração e similares” e, logo de seguida, encontramos os negócios relacionados com o “comércio por grosso e a retalho e a reparação de veículos” (23,5%).

Tabela 17- Análise descritiva da variável “Área de atividade da empresa”

	N	%
Indústrias transformadoras	2	3,9
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	1	2,0
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos	12	23,5
Alojamento, restauração e similares	30	58,8
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	1	2,0
Outras atividades de serviços	5	9,8

Em relação aos motivos que levaram os empresários emigrantes a optarem por determinados negócios em Andorra, podemos ler na tabela seguinte que a principal razão prende-se com o facto de já terem experiência na atividade (média de 1,96) e, logo de seguida, surge o gosto pela atividade (com uma média de 2,51). Com menor importância, surgem os motivos relacionados com o facto de poderem ter mais facilidade de, financeiramente, implementar o negócio (com uma média de 4,78) e de já conhecerem pessoas que trabalhavam na área (média de 4,61). Contudo, à exceção deste último motivo, todos os outros surgem para alguns inquiridos como o principal motivo para empreender o seu negócio.

Tabela 18- Análise descritiva da variável “Motivos que levaram os emigrantes a empreenderem determinados negócios”

	Média	Moda	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Tinha experiência na atividade	1,96	1	1,428	1	6
Gosto pela atividade	2,51	2	1,302	1	6
Boas perspetivas de mercado	3,41	3	1,236	1	6
Conhecia pessoas que já trabalhavam na área	4,61	4	1,133	2	6
Mais facilidade de, financeiramente, implementar a atividade	4,78	6	1,316	1	6
Surgiu a oportunidade	3,67	1 ^a	1,785	1	6

^a Múltiplas categorias com moda

Contudo, a experiência na área, motivo mais referido para optar por determinado negócio, surge enquanto funcionário e não enquanto proprietário, pois, através das tabelas seguintes, podemos observar, por exemplo, que, dos 51 inquiridos, apenas 2 tiveram um negócio em Portugal antes de emigrar para Andorra e apenas 5 têm mais do que 1 empresa.

Tabela 19- Análise descritiva da variável “Fundou alguma empresa em Portugal”

	N	%
Não	49	96,1
Sim	2	3,9
Total	51	100,0

Tabela 20- Análise descritiva da variável “É proprietário/sócio de mais do que uma empresa”

	N	%
Não	46	90,2
Sim	5	9,8
Total	51	100,0

Desta forma, e apesar de estatisticamente não ser possível a utilização de testes de associação, baseados na independência do Qui-Quadrado, devido à existência de mais de 20% de células na tabela com frequência esperada inferior a 5 unidades (Pestana & Gageiro, 2003), a análise descritiva apresentada não deixa grandes dúvidas de que **a hipótese 1: A decisão dos portugueses emigrantes criarem um negócio/empresa depende das suas experiências enquanto empresários no país de origem** não pode ser corroborada.

4.4. As dificuldades que os empresários portugueses sentem em Andorra

Depois de verificarmos que a grande maioria dos inquiridos não teve qualquer experiência anterior enquanto empresários, percebemos que todos emigraram sem o objetivo específico de criar um negócio. Aliás, a grande maioria (70,6%) esperou mais de 6 anos até tomar essa decisão.

Tabela 21- Análise descritiva da variável “Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa”

	N	%
Foi para Andorra decidido(a) a criar um negócio	0	0
Menos de 1 ano	4	7,8
Entre 1 e 3 anos	4	7,8
Entre 4 e 6 anos	7	13,7
Mais de 6 anos	36	70,6
Total	51	100,0

No entanto, para podermos corroborar a **hipótese 2: Os empresários que emigraram para Andorra há menos tempo, demoraram menos tempo a decidir a criação de um negócio**, teremos de utilizar testes estatísticos adequados. Para isso, há que averiguar se a variável “Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa” segue uma distribuição normal. Para isso, apresenta-se o teste de normalidade Kolmogorov-Smirnov ($N > 50$) e o Shapiro-Wilk ($N < 50$). Estes testes, tal como referem Pestana e Gageiro (2003, p. 101) servem para analisar o ajustamento à normalidade da distribuição de uma variável de nível ordinal ou superior, através da comparação de frequências e, como podemos ver na tabela seguinte, o nível de significância para 3 grupos é inferior a 0,05, levando-nos a rejeitar a hipótese da distribuição da variável ser normal e a optar por aplicação de testes não paramétricos.

Tabela 22- Teste de Normalidade Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk

	Há quanto tempo chegou a Andorra	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Estatística	N	Sig.	Estatística	N	Sig.
Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa	5 a 10 anos	,237	5	,200*	,961	5	,814
	11 a 20 anos	,282	14	,004	,763	14	,002
	21 a 30 anos	,509	21	,000	,443	21	,000
	Mais de 30 anos	,528	11	,000	,345	11	,000

^aDe acordo com a correlação de Lilliefors

Desta forma, foi necessário aplicar o teste Kruskal-Wallis para amostras não paramétricas. Este teste, alternativa ao One-Way Anova, é aplicado a variáveis de nível inferior (Pestana & Gageiro, 2003). Da análise da tabela seguinte, concluímos que existem diferenças significativas entre os grupos ($p = 0,007$), significando, por isso, que, dependendo do tempo em que os emigrantes chegaram a Andorra, demoraram mais ou menos tempo a decidir implementar um negócio.

Tabela 23- Teste Kruskal-Wallis

	Há quanto tempo chegou a Andorra	N	Mediana
Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa	Entre 5 a 10 anos	5	13,30
	Entre 11 a 20 anos	14	21,00
	Entre 21 a 30 anos	21	29,45
	Há mais de 30 anos	11	31,55
	Total	51	

Teste Estatístico^{a,b}

	Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa
Qui-quadrado	12,242
N	3
Significância	,007

a. Teste Kruskal Wallis

b. Variável de Grupo: Há quanto tempo chegou a Andorra

Neste caso, e complementando a análise da mediana com a tabela seguinte, podemos efetivamente verificar que, de uma forma progressiva, os emigrantes que chegaram a Andorra há menos tempo, demoraram também menos tempo a decidir implementar o seu negócio, levando-nos, por isso, a **corroborar a hipótese 2**.

Tabela 24- Análise descritiva da relação do tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa com o tempo em que chegou a Andorra

		Há quanto tempo chegou a Andorra			
		5 a 10 anos	11 a 20 anos	21 a 30 anos	Mais de 30 anos
Tempo demorado para a tomada de decisão da criação de uma empresa	Menos de 1 ano	20,0%	14,3%	4,8%	0,0%
	1 e 3 anos	20,0%	7,1%	9,5%	0,0%
	4 e 6 anos	40,0%	28,6%	0,0%	9,1%
	Mais de 6 anos	20,0%	50,0%	85,7%	90,9%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Outro aspeto relevante para este estudo prende-se com o facto da grande maioria dos inquiridos (94,1%) decidirem criar uma empresa numa altura em que estavam

profissionalmente ativos, tornando-se empresários por detetarem a oportunidade e não por necessidade.

Tabela 25- Análise descritiva da variável “Situação perante o trabalho quando o inquirido decidiu criar a sua empresa”

	N	%	% Acumulada
Trabalhador por contra própria c/empregados	2	3,9	3,9
Trabalhador por contra própria s/empregados	1	2,0	5,9
Trabalhador por conta de outrem	45	88,2	94,1
Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado	1	2,0	96,1
Estudante	1	2,0	98,0
Desempregado	1	2,0	100,0
Total	51	100,0	

Para a análise dos entraves ao empreendedorismo, e seguindo autores como Batista, Teixeira e Portela (2008) procurou-se incluir questões relacionadas desde a envolvente externa até às questões mais individuais, procurando, com isso, perceber o impacto dos seguintes tipos de obstáculos:

Obstáculos individuais (língua; flexibilidade e capacidade de adaptação; capacidade empresarial).

Obstáculos financeiros (acesso ao financiamento; carga fiscal muito pesada).

Obstáculos burocráticos/legislativos (pouca flexibilidade das leis laborais; legislação desajustada da realidade; elevado nível de burocracia; acesso limitado aos serviços sociais e de negócio).

Condições de mercado (falta de determinadas competências no mercado de trabalho; pouca articulação entre os serviços públicos; fornecedores; quantidade de mercado/clientes e nível de concorrência).

Obstáculos culturais (falta de informação e de apoio aos novos empresários; cultura pouco favorável ao espírito empresarial).

Assim, e tal como podemos ver nas tabelas seguintes, apesar de os inquiridos reconhecerem a rapidez na obtenção do alvará do negócio, as condições burocráticas/legislativas surgem como os principais entraves ao sucesso do negócio (média de 2,44), ao contrário dos obstáculos individuais (média de 1,28) que raramente surgem como

problemas ao sucesso do negócio. Levando a corroborar a **hipótese 3: Os empresários portugueses identificam as condições burocráticas/legislativas como os principais obstáculos à criação e manutenção do seu negócio em Andorra.**

Tabela 26- Análise descritiva da variável “Tempo demorado para obtenção de alvará/licença”

	N	%	% Acumulada
Menos de 1 mês	29	56,9	56,9
Entre 1 a 3 meses	17	33,3	90,2
Entre 4 a 6 meses	4	7,8	98,0
Mais de 6 meses	1	2,0	100,0
Total	51	100,0	

Tabela- 27 Análise descritiva dos obstáculos ao empreendedorismo

	Média
Obstáculos burocráticos/legislativos	2,44
Obstáculos culturais	2,20
Obstáculos financeiros	1,84
Condições de mercado	1,64
Obstáculos individuais	1,28

Dos obstáculos burocráticos/legislativos, os mais apontados estão relacionados com o facto de a legislação estar desajustada da realidade. Apesar do valor que surge mais frequentemente (moda) ser 1 (“não tive problemas”), este entrave apresenta a média mais elevada de todas as categorias (2,92), reforçado ainda pelo valor da mediana (3).

Com uma avaliação mais positiva, encontramos o “acesso limitado aos serviços sociais e de negócios”, onde os inquiridos reconhecem não ter grandes problemas com esta questão.

Tabela 28- Análise descritiva dos obstáculos burocráticos/legislativos

	Pouca flexibilização das leis laborais	Legislação desajustada da realidade	Elevado nível de burocracia	Acesso limitado aos serviços sociais e de negócios
N	51	51	51	51
Média	2,02	2,92	2,39	1,75
Mediana	1	3	2	1
Moda	1	1	1	1
Desvio Padrão	1,378	1,547	1,511	1,309
Variância	1,9	2,394	2,283	1,714
Assimetria	1,013	0,068	0,559	1,442
Achatamento	-0,409	-1,491	-1,207	0,572

Em relação aos obstáculos individuais, podemos ver, na tabela seguinte, que efetivamente os inquiridos não sentiram problemas com estas questões ao longo do percurso empresarial. A média da avaliação anda muito próxima do valor 1 (“não tive problemas”), e apenas a falta de “capacidade empresarial” é referida pelos empresários como origem de muitos problemas.

Tabela 29- Análise descritiva dos obstáculos individuais

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Língua	51	1	3	1,27	,603
Flexibilização e capacidade de adaptação	51	1	3	1,12	,431
Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)	51	1	5	1,45	1,064

Ao longo deste trabalho, deparamo-nos com a hipótese de que **os obstáculos individuais são mais sentidos pelos empreendedores com menores habilitações escolares** (hipótese 4). Assim, para darmos seguimento à sua análise, torna-se necessário recorrermos a alguns testes estatísticos e, para a sua definição, é necessário averiguar se as variáveis em causa seguem uma distribuição normal. Para isso, recorreu-se, mais uma vez, ao teste de normalidade Shapiro-Wilk, e, tal como podemos verificar através da tabela seguinte, o nível

de significância para quase todos os grupos encontra-se abaixo de 0,05, levando-nos a optar por aplicar testes não paramétricos.

Tabela 30- Teste de Normalidade Shapiro-Wilk

	Grau de escolaridade do inquirido	Shapiro-Wilk		
		Estatística	N	Sig.
Língua	1º Ciclo Ensino Básico	,496	6	,000
	2º Ciclo Ensino Básico	,61	25	,000
	3º Ciclo Ensino Básico	,479	12	,000
Flexibilização e capacidade de adaptação	1º Ciclo Ensino Básico	,496	6	,000
	2º Ciclo Ensino Básico	,392	25	,000
Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)	1º Ciclo Ensino Básico	,800	6	,059
	2º Ciclo Ensino Básico	,501	25	,000
	Ensino Secundário	,701	5	,010

Como se está a comparar a mediana das avaliações em mais do que dois grupos, recorreu-se ao teste de Kruskal-Wallis para amostra não paramétricas. E, da análise da tabela seguinte, podemos concluir que não existem diferenças significativas na avaliação dos obstáculos individuais, consoante as habilitações escolares dos empresários.

Tabela 31- Teste estatístico Kruskal-Wallis^a

	Flexibilização e capacidade de adaptação	Língua	Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)
Qui-quadrado	2,937	2,872	8,685
N	5	5	5
Significância.	,710	,720	,122

a. Variável de Grupo: Grau de escolaridade do inquirido

Em todos os obstáculos individuais, o nível de significância é superior a 0,05 ($p = 0,710$; $p = 0,720$ e $p = 0,122$), o que significa que, (para um nível de confiança de 95%), independentemente do nível de habilitações dos empresários, a avaliação que estes fazem dos obstáculos individuais é semelhante.

O mesmo processo foi realizado para a formação complementar, e os resultados obtidos no teste de Mann-Whitney U mostram que, para um nível de confiança de 95% ($p = 0,120$; $p = 0,163$; $p = 0,408 > \alpha = 0.05$), os obstáculos individuais apresentam estatisticamente

valores homogêneos entre os inquiridos com e sem formação complementar. **O que nos leva a rejeitar a hipótese 4.**

Tabela 32- Teste Estatístico Mann-Whitney U^a

	Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)	Língua	Flexibilização e capacidade de adaptação
Mann-Whitney U	227,000	232,500	261,000
Wilcoxon W	363,000	862,500	891,000
Z	-1,553	-1,394	-,827
Asymp. Sig. (2-tailed)	,120	,163	,408

^a Variável de Grupo: Formação complementar

As condições de mercado são também fatores pouco condicionantes da atividade empresarial dos emigrantes portugueses em Andorra. Como vimos anteriormente (tabela 27), apresentam uma média de 1,64, em que o 1 corresponde a “não tive problemas” e o 5 corresponde a “tive muitos problemas”. A tabela seguinte permite-nos observar que, desde o fornecimento de matérias-primas até à quantidade de mercado/clientes, os empresários tiveram poucos problemas. A situação mais crítica, mas que ainda assim não é problemática passa pelo nível de concorrência, com uma média de 2,41, que obriga os empresários a tomarem medidas para conseguirem acompanhar o nível da concorrência e se manterem no mercado.

Tabela 33- Análise descritiva das condições de mercado

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Falta de determinadas competências no mercado de trabalho	51	1	5	1,55	1,189
Pouca articulação entre os serviços públicos	51	1	5	1,86	1,217
Fornecedores	51	1	5	1,27	,827
Quantidade de mercado/clientes	51	1	4	1,86	,939
Nível de concorrência	51	1	5	2,41	1,539
Casos válidos	51				

Em termos de obstáculos culturais, formulou-se a **hipótese 5: A perceção dos obstáculos culturais é alterada tendo em conta a experiência de emigração e a experiência de negócio dos empresários.**

Assim, torna-se necessário averiguar a avaliação que os empresários fazem dos obstáculos culturais que se impõem à existência do negócio, tendo em conta a sua experiência de emigração noutros países, o tempo em que estes já residem em Andorra e ainda os anos de existência do negócio.

Mais uma vez, e depois de confirmar que as variáveis não seguem uma distribuição normal (Shapiro-Wilk: p-value < 0,05), optou-se pela aplicação de testes não paramétricos.

Para a análise da avaliação dos obstáculos culturais, considerando a experiência de emigração anterior, recorreu-se ao teste de Mann-Whitney U, para comparação de duas medianas.

Os resultados apresentados na tabela seguinte mostram que, para um erro tipo I de 0,05, as duas distribuições não diferem em tendência central, conforme teste de Mann-Whitney U (com $p = 0,602$ e $p = 0,834 > \alpha = 0,05$). Daqui se conclui haver homogeneidade na classificação atribuída aos obstáculos culturais pelos empresários com e sem experiência anterior de emigração.

Tabela 34- Teste Estatístico Mann-Whitney U ^a

	Pouca informação e apoio aos novos empresários	Cultura pouco favorável ao espírito empresarial
Mann-Whitney U	153,000	165,000
Wilcoxon W	189,000	1111,000
Z	-,521	-,210
Asymp. Sig. (2-tailed)	,602	,834
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	,638 ^b	,869 ^b

^aVariável de Grupo: Vivência noutro país, que não Portugal, antes da emigração para Andorra/Londres/Nice/Mónaco

^bNão corrigida para grupos.

Para a análise da avaliação dos obstáculos culturais, ponderando o tempo de emigração em Andorra, recorreu-se ao teste de Kruskal-Wallis, para comparação de múltiplas populações e, como podemos verificar na tabela seguinte, também aqui as distribuições não diferem em tendência central, apresentando para o teste de Kruskal-Wallis um nível de significância superior a 0,05 ($p = 0,362$ e $p = 0,672$).

Tabela 35- Teste Estatístico Kruskal Wallis ^a

	Pouca informação e apoio aos novos empresários	Cultura pouco favorável ao espírito empresarial
Qui-quadrado	3,199	1,545
N	3	3
Significância	,362	,672

^a Variável de Grupo: Há quanto tempo chegou a Andorra

Considerando a hipótese apresentada, foi ainda necessário analisar a avaliação dos obstáculos culturais, ponderado o tempo de existência da empresa, e, para isso, recorreu-se mais uma vez ao teste de Kruskal-Wallis, para comparação de múltiplas populações (tabela 36). Tal como nos casos anteriores, o nível de significância é superior a 0,05 ($p = 0,494$ e $p = 0,247$), não deixando dúvidas de que existe uma homogeneidade na avaliação dos obstáculos culturais pelos empresários, segundo o tempo de existência da empresa, onde a média, tal como vimos anteriormente é de 2,2 (tabela 27).

Tabela 36- Teste Estatístico Kruskal Wallis^a

	Pouca informação e apoio aos novos empresários	Cultura pouco favorável ao espírito empresarial
Qui-quadrado	2,401	4,134
N	3	3
Significância	,494	,247

^a Variável de Grupo: Fundação da empresa

Desta forma, estão reunidas as condições para **refutar a hipótese 5**, pois estatisticamente não existem diferenças significativas em tendência central, indicando que a perceção dos obstáculos culturais por parte dos empresários não é influenciada pela sua experiência de emigração nem pelo tempo de existência das suas empresas.

Como referido anteriormente, a comunidade portuguesa em Andorra pode contar com significativas associações, que prestam apoio em diversos níveis, mas, como podemos ver na tabela seguinte, a maioria (72,5%) dos inquiridos não participa em nenhuma delas.

Tabela 37- Análise descritiva da variável “Participação associativa do inquirido”

	N	%
Não	37	72,5
Sim	14	27,5
Total	51	100,0

Pela análise das tabelas seguintes, podemos concluir que estamos perante empresas familiares, em que 94,1% dos inquiridos refere ter menos de 10 funcionários, dos quais 43,3% reconhece não ter nenhum funcionário.

Tabela 38- Análise descritiva da variável “Número de empregados da empresa do inquirido”

	N	%	% Válida	% Acumulada
Não tem empregados	22	43,1	43,1	43,1
9 ou menos	26	51,0	51,0	94,1
Entre 10 e 49	3	5,9	5,9	100,0
Total	51	100,0	100,0	

Dos empresários que referem ter sócios, 75% reconhecem ter ligações familiares com os mesmos.

Tabela 39- Análise descritiva da variável “Grau de parentesco com os sócios”

	N	%	% Válida
Não	3	5,9	25,0
Sim	9	17,6	75,0
Total	12	23,5	100,0
Não tem sócios	39	76,5	
Total	51	100,0	

E, quanto ao volume de faturação, este apresenta valores muito reduzidos. Para o ano de 2012, a maioria das empresas (85,7%) não ultrapassou os 100 000 euros.

Tabela 40- Análise descritiva da variável “Volume de faturação no ano anterior”

	N	%	% Válida	% Acumulada
100 Mil ou menos	42	82,4	85,7	85,7
500 Mil	5	9,8	10,2	95,9
1 Milhão	2	3,9	4,1	100,0
Total	49	96,1	100,0	
N/R	2	3,9		
Total	51	100,0		

No entanto, apesar de estarmos perante pequenas empresas, percebemos também que a grande maioria (70,6%) dos empresários não apresenta expectativas de expansão de negócio (tabela 42), apesar de, tal como podemos notar na tabela seguinte, reconhecerem como único ponto fraco o acesso ao crédito, com uma média de 1,47 (em que o 1 corresponde a ponto fraco e 5 a ponto forte).

Tabela 41- Análise descritiva da avaliação dos pontos fortes da empresa

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Competências da equipa/Recursos Humanos	51	2	5	4,61	,777
Competências comerciais/negociação/fazer novos negócios	51	2	5	4,00	1,020
Comunicação	51	1	5	3,47	1,332
Qualidade do produto/serviço	51	3	5	4,76	,513
Inovação	51	2	5	3,78	1,026
Preços competitivos	51	1	5	4,24	,992
Relacionamento entre sócios se aplicado	51	1	5	3,10	1,911
Localização da empresa	51	1	5	4,12	1,013
Ambiente vivido na organização	51	3	5	4,84	,418
Capacidade de mudança/adaptabilidade	51	1	5	3,86	1,296
Experiência no setor	51	1	5	4,65	,890
Acesso ao crédito	51	1	5	1,47	1,222
Relacionamento entre empresários e organismos públicos	51	1	5	3,69	1,273
Resolução de problemas	51	1	5	3,71	1,361
Domínio de conhecimentos	51	1	5	4,10	1,136
Recursos organizacionais (infraestruturas; equipamentos)	51	1	5	4,27	,981
Casos válidos	51				

Por outro lado, como pontos fortes, são mais evidenciados os aspetos relacionados com o ambiente vivido na organização, com as competências da equipa/recursos humanos, com a qualidade do produto/serviço e ainda com a experiência no setor (com médias superiores a 4,5).

Tabela 42- Análise descritiva da variável “Existência de planos de expansão da atividade económica/empresarial para Portugal”

	N	%
Não	11	21,6
Sim	4	7,8
Total	15	29,4
Não pretende expandir o negócio	36	70,6
Total	51	100,0

Considerando apenas os empresários com expectativas de expansão de negócio, verificamos que, apesar de terem fornecedores e clientes em Portugal, tal facto não é determinante para pretenderem expandir o negócio para o país de origem, pois, como podemos observar na tabela seguinte (apesar de não ser possível avaliar a relação entre estas variáveis, pelo facto de existirem mais de 20% de células com frequência inferior a 5 unidades), a distribuição de frequências indica que a grande maioria destes empresários não tenciona expandir o negócio para Portugal.

Tabela 43- Análise descritiva da relação da variável “Existência de planos de expansão da atividade económica para Portugal com a existência de fornecedores e clientes residentes em Portugal”

		Tem fornecedores com empresas sediadas em Portugal		Tem de clientes portugueses residentes em Portugal		Total
		Sim	Não	Sim	Não	
Existência de planos de expansão da atividade económica/empresarial para Portugal	Não	60,0%	80,0%	90,0%	40,0%	73,3%
	Sim	40,0%	20,0%	10,0%	60,0%	26,7%

Em termos de obstáculos financeiros, formulou-se a **hipótese 6**: As condições de financiamento bancário são determinantes para a promoção do empreendedorismo imigrante em Andorra.

Quanto a este aspeto, vimos anteriormente que os obstáculos financeiros apresentam uma média de 1,84 (tabela 27), não havendo, portanto, grandes obstáculos a este nível, sendo que é o acesso ao financiamento o fator que mais contribui para esta perceção, apresentando uma média de 1,16, mostrando claramente que os inquiridos não tiveram problemas no financiamento ao longo do percurso da sua empresa.

Tabela 44 - Análise descritiva dos obstáculos financeiros

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Acesso ao financiamento	51	1	5	1,16	,644
Carga fiscal muito pesada	51	1	5	2,51	1,592

Neste sentido, convém perceber quais as formas de financiamento das empresas que os inquiridos utilizam mais frequentemente. E, se analisarmos a tabela seguinte, identificamos as poupanças pessoais (44,8%) e os empréstimos bancários (41,4%), como as formas mais frequentes. Com menos referência surgem os empréstimos de familiares ou amigos (8,6%) e o investimento de associados (5,2%).

Tabela 45 - Análise descritiva dos recursos financeiros

	N	%
Empréstimo à Banca	24	41,4%
Empréstimo de familiares e/ ou amigos	5	8,6%
Poupanças pessoais	26	44,8%
Investimentos de associados	3	5,2%

Curiosamente, e como vimos antes, o acesso ao crédito é o único ponto fraco das empresas em estudo (média de 1,47), evidenciando que, embora não tenham as melhores condições de crédito bancário, os empresários também não o entendem como fator determinante para o sucesso das suas empresas.

Paralelamente, quando pedimos aos inquiridos que referissem 3 medidas que poderiam facilitar o empreendedorismo em Andorra (figura 16), as melhores condições de acesso ao crédito estão longe de pertencer ao grupo das 3 medidas mais referidas, mostrando que efetivamente teremos de **rejeitar a hipótese 6**.

Como podemos notar na figura seguinte, antes desta medida os empresários portugueses em Andorra referem questões mais relacionadas com a redução dos impostos; com o aumento/melhoria da promoção do turismo andorrano, referenciando, por exemplo, a possibilidade de investir na montanha como recurso turístico no Inverno e no Verão; com a melhoria das condições sociais existentes em Andorra, onde o desemprego está a aumentar significativamente sem ser acompanhado por medidas que apoiem as famílias, como o

subsídio de desemprego, por exemplo. Ainda dentro das questões sociais, os empresários portugueses fazem referência ao elevado custo de vida que deveria ser acompanhado pelo aumento de salários.

De seguida e com menos referências, surgem as questões relacionadas com a legislação que poderia igualar os portugueses aos andorranos, quando estes pretendem criar um negócio; as condições políticas que, de forma geral, poderiam beneficiar mais os empreendedores; os elevados custos com as rendas dos espaços comerciais que poderiam ser colmatados com apoios ou reduções fiscais e ainda a melhoria dos acessos para e em Andorra, promovendo, por exemplo, mais ligações com outros países e, dentro de Andorra, criar mais estacionamento junto de zonas comerciais.

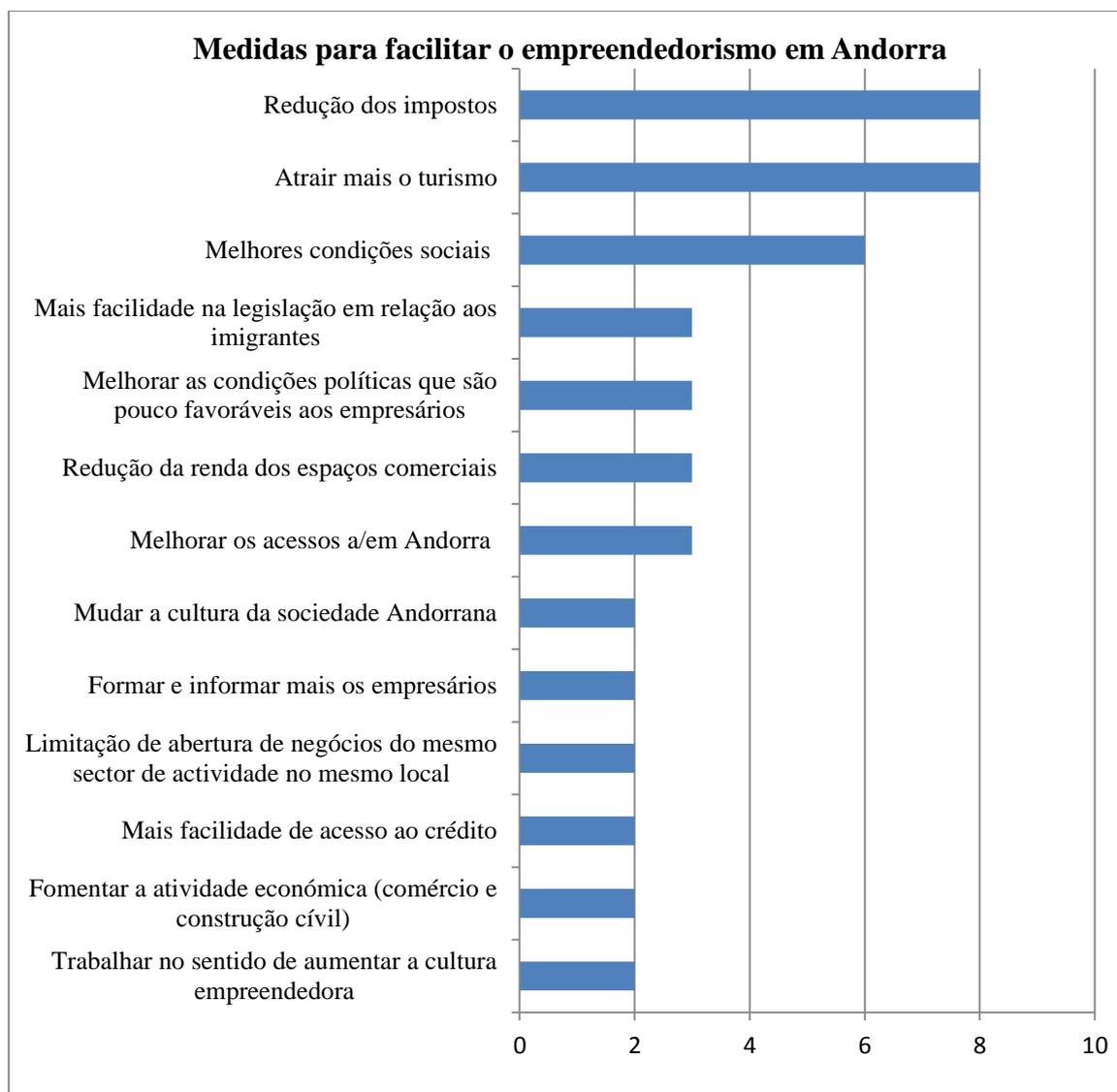


Figura 16- Medidas para facilitar o empreendedorismo em Andorra

Menos referenciadas surgem então as questões relacionadas com a cultura Andorrana e com a comunidade portuguesa, que poderia ter mais espírito empreendedor; com a necessidade de formar e informar mais os empresários; com a necessidade de aumentar a facilidade de crédito para as empresas e a necessidade de fomentar mais a atividade económica.

Desta forma, e para os empresários portugueses, teríamos assim o caminho traçado para a promoção do empreendedorismo.

Por fim, percebemos ainda que a maioria dos empresários (62,7%) pretende regressar a Portugal; no entanto, quanto mais tempo os emigrantes passam em Andorra, menores são as expectativas de regresso ao país de origem.

Tabela 46- Análise descritiva da relação entre os anos de vivência em Andorra com a existência de projeto futuro de regresso a Portugal

Tem projetos de regressar a Portugal	Há quanto tempo chegou a Andorra				Total	
	Entre 5 a 10 anos	Entre 11 a 20 anos	Entre 21 a 30 anos	Há mais de 30 anos		
Não	N	1	5	8	5	19
	%	20,0%	35,7%	38,1%	45,5%	37,3%
Sim	N	4	9	13	6	32
	%	80,0%	64,3%	61,9%	54,5%	62,7%
Total	N	5	14	21	11	51
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

5. Análise e discussão dos resultados

Ao longo dos tempos, o processo migratório foi alterando as suas formas e as suas características, mas esteve sempre associado à procura de melhores condições de vida em termos económicos, políticos e sociais. Tal como refere Trindade (1976, p. 983), “ao nível genérico nacional, emigra-se porque o país não foi capaz de estabelecer o justo equilíbrio entre a população e as condições de vida que nele existem”, sendo que o destino não depende apenas de uma decisão individual. Para Trindade (1976, p. 984), “a fixação de um grupo de emigrantes da mesma localidade numa determinada região geográfica, em país estrangeiro, tende a atrair para o mesmo sítio os seus conterrâneos”. Tais teorias não poderiam estar mais atualizadas.

Com a análise dos dados apresentados, verificamos que, efetivamente, a maioria dos inquiridos emigrou para Andorra para conseguir melhores condições de vida (24,6%) e porque já tinha familiares e amigos nesse país (22,5%), sendo que o segundo motivo, embora com uma diferença pouco significativa, é mais referenciado pelas mulheres (as mulheres apresentam uma percentagem de 38,7% e os homens de 31,4%).

Neste sentido, é frequente encontrarmos iniciativas empreendedoras por parte dos emigrantes que, por necessidade ou oportunidade, encontram a sua estratégia de subsistência através da pro-atividade.

Estudos anteriores explicam o empreendedorismo emigrante como uma estratégia de sobrevivência face à exclusão e desvantagem no mercado de trabalho (Lazaridiz & Koumandranki, 2003). No entanto, os resultados apresentados, não excluindo as desvantagens no mercado de trabalho, sobrepõem a capacidade dos emigrantes encontrarem oportunidades através de iniciativas empreendedoras. Quando questionados sobre a situação profissional antes de decidir criar o negócio, a grande maioria dos empresários inquiridos (94,1%) estava profissionalmente ativa, dos quais 5,9% já tinha empresas em seu nome.

A média etária destes empresários ronda os 43 anos, sendo que a idade mais frequente é 49 anos. No entanto, é possível encontrar nesta amostra indivíduos com apenas 19 anos.

Estamos ainda perante um população muito homogénea, onde 51% dos inquiridos são do sexo feminino e 49% são do sexo masculino e 94,1% tem apenas a nacionalidade portuguesa.

Os resultados deste trabalho mostram ainda que estamos perante uma população em que a maioria (cerca de 70%) não pretende expandir o negócio, e 92,2% afirma que não pretende expandir o negócio para o país de origem, e isto independentemente de terem expectativas de regresso a Portugal (62,7%) e de terem clientes (90%) e fornecedores (60%) residentes em Portugal.

Contudo, apesar de estarmos perante uma população com baixos níveis de escolaridade (onde cerca de 61% não tem mais do que o 2º ciclo do ensino básico), a mesma apresenta uma capacidade de análise elevada.

Percorrendo algumas teorias sobre o processo de criar uma empresa, é consensual que o empreendedor deve começar pelo autoconhecimento que servirá de referencial para todas as decisões (Drucker, 1954; Porter, 1990; Dornelas, 2008). E, sendo assim, percebemos que os empresários inquiridos decidiram implementar determinado tipo de negócio baseados, em primeiro lugar, no conhecimento de si (experiência - média de 1,96 e gosto pela atividade - média de 2,51); em seguida, baseados nas condições de mercado (boas perspectivas de mercado - média de 3,41 e porque surgiu a oportunidade - média de 3,67) e, finalmente, baseados no conhecimento e existência de redes sociais facilitadoras do processo (média de 4,61). Para estes empreendedores, a razão que menos contribuiu para a escolha do negócio, foi a facilidade de, financeiramente, implementar o negócio, com uma média de 4,78 (sendo 1 a principal razão para implementar a atividade e 6 a menos importante).

Tendo em conta que as principais características de um empreendedor passam pela disposição para o risco, pela necessidade de realização e pela autoconfiança (Longenecker *et al.*, 1998), e considerando os estudos anteriores que apontam para a importância de experiências de iniciativas empresariais no país de origem para o desempenho da situação atual (Coutinho *et al.*, 2008), partiu-se do princípio que os empresários emigrantes já teriam tido experiências enquanto empresários no país de origem. No entanto, através da análise dos dados, verificou-se que apenas 2 inquiridos tiveram um negócio em Portugal antes de emigrar para Andorra, e apenas 5 têm mais do que 1 empresa, levando-nos a **rejeitar a hipótese 1**: A decisão dos portugueses emigrantes criarem um negócio/empresa depende das suas experiências enquanto empresários no país de origem.

Se atendermos à visão integrada do empreendedorismo que o considera como um processo que se beneficia do contexto social, mais do que de uma iniciativa puramente individual (Jack & Anderson, 2002), percebemos que, efetivamente, os inquiridos tornaram-se empreendedores através de influências externas (Sarkar, 2007), pois, para além de não terem

tido experiências passadas enquanto empresários, a grande maioria dos inquiridos (70,6%) demorou mais de 6 anos a decidir a criação de um negócio em Andorra.

Mas sobre esta questão, é necessário ter em consideração as barreiras legais e institucionais resultantes dos estatutos legais da imigração que, para Peixoto (2008), até muito recentemente foram dos mais importantes obstáculos ao empreendedorismo imigrante. Em Andorra, apesar de estes estatutos legais sofrerem uma grande alteração em 2008, ainda assim continuam a ser muito restritos para os residentes portugueses. Atualmente, os imigrantes portugueses que pretendam criar um negócio, terão de ter pelo menos 10 anos de residência no país (em vez dos 20 anos estipulados antes de 2008).

Resultante deste facto, colocou-se a **hipótese 2**: Os empresários que emigraram para Andorra há menos tempo, demoraram menos tempo a decidir criar um negócio.

Neste sentido, avaliou-se a distribuição do tempo que os empresários demoraram para decidir criar a sua empresa em relação ao tempo de residência no Principado e, de acordo com o teste de Kruskal-Wallis, podemos afirmar, com um grau de confiança de 95% ($p = 0.007 < \alpha = 0.05$), que, dependendo do tempo em que os emigrantes chegaram a Andorra, demoraram mais ou menos tempo a decidir implementar um negócio. Posteriormente e através de análise descritiva, percebemos que, de uma forma progressiva, os emigrantes que chegaram a Andorra há menos tempo, demoraram também menos tempo a decidir implementar o seu negócio, levando-nos, por isso, a **corroborar a hipótese 2**.

Esta situação, associada à dificuldade dos estrangeiros adquirirem dupla nacionalidade (Malheiros, 2002; Matias, 2008), levou-nos ainda a considerar a **hipótese 3**: Os empresários portugueses identificam as condições burocráticas/legislativas como o principal obstáculo à criação e manutenção do seu negócio em Andorra. E, efetivamente, indo ao encontro de estudos anteriores (Peixoto, 2008; Domínguez, 2002; Jack & Anderson, 2002; The Global Competitiveness Report, 2011), percebemos que os fatores mais referenciados como obstáculos ao empreendedorismo dos emigrantes portugueses em Andorra são precisamente de cariz burocrático e legislativo (com a média mais elevada de 2,44), onde a legislação desajustada da realidade (com média de 2,92) e o elevado nível de burocracia (com média de 2,39) ganham mais relevo, levando-nos, por isso, a **confirmar a hipótese 3**.

Resultante da análise, verificamos que, depois dos obstáculos burocráticos e legislativos, os inquiridos referem, por ordem decrescente de importância, os obstáculos culturais (com uma média de 2,20), os obstáculos financeiros (com uma média de 1,84), as condições de mercado (com uma média de 1,64) e finalmente, os obstáculos individuais (com uma média de 1,28).

Embora sempre consideradas, a Educação e a Formação ganham atualmente novos desafios e novas perspectivas no campo do empreendedorismo. Vários autores afirmam que as pessoas não nascem empreendedoras, mas tornam-se empreendedoras através da aprendizagem que conduzirá os jovens ao conhecimento e à formação de competências e capacidades que os acompanharão ao longo da vida (por exemplo: Druker, 1986, Dornelas, 2001; Ferrão *et al.*, 2005). E, neste sentido, questionou-se a **hipótese 4**: Os obstáculos individuais são mais sentidos pelos empreendedores com menores habilitações escolares. Nos obstáculos individuais, consideramos o desconhecimento da língua, a flexibilidade e a capacidade de adaptação e a capacidade empresarial.

Através da análise descritiva, percebemos que mais de 60% dos inquiridos não vão além do 2º ciclo do ensino básico, e apenas 31,4% obteve formação complementar.

No entanto, para um nível de confiança de 95%, os resultados dos testes estatísticos Kruskal-Wallis ($p = 0,710$; $p = 0,720$ e $p = 0,122 > \alpha = 0,05$), e Mann-Whitney U ($p = 0,120$; $p = 0,163$; $p = 0,408 > \alpha = 0,05$) não evidenciam diferenças significativas na perceção destes obstáculos consoante o nível de habilitações e formações complementares, levando-nos, por isso, a **refutar a hipótese 4**.

Resultados de investigações anteriores apontam para a importância das influências externas que os indivíduos recebem ao longo da vida, poderem contribuir para que estes se tornem empreendedores, reforçando claramente a importância de um ambiente que promova o risco, as experiências e os projetos inovadores (por exemplo: Gibb, 1987; Batista *et al.*, 2008). Assim, tentou-se perceber se os inquiridos com mais experiência de emigração e de negócio teriam menos problemas com os obstáculos culturais ao longo do processo de criação e manutenção do negócio, resultando, por isso, na **hipótese 5**: A perceção dos obstáculos culturais é alterada tendo em conta a experiência de emigração e a experiência de negócio dos empresários. Contudo, tanto os resultados dos testes estatísticos Mann-Whitney U (com $p = 0,602$ e $p = 0,834 > \alpha = 0,05$), como o de Kruskal-Wallis ($p = 0,362$; $p = 0,672$; $p = 0,494$ e $p = 0,247 > \alpha = 0,05$) apontam para a existência de uma homogeneidade na avaliação dos obstáculos culturais pelos empresários, segundo a sua experiência de emigração e segundo o tempo de existência da empresa, levando-nos a **refutar a hipótese 5**.

Finalmente, surge a questão do acesso ao crédito por parte dos imigrantes que, para os vários autores, apesar de nos últimos anos se terem multiplicado os apoios e as oportunidades ao empreendedorismo, ainda assim continua a ser um dos principais obstáculos ao empreendedorismo imigrante (Peixoto, 2008; Coutinho *et al.*, 2008; Comissão das Comunidades Europeias, 2003). Neste sentido, foi colocada a **hipótese 6**: As condições de

financiamento bancário são determinantes para a promoção do empreendedorismo imigrante em Andorra.

Os resultados apresentados não deixam de ser surpreendentes. Apesar de verificarmos que 41,4% dos empresários recorreram ao empréstimo bancário para se financiarem e apesar de os empresários reconhecerem que o acesso ao crédito é o único ponto fraco da empresa (com uma média de 1,47, onde 1 significa “ponto fraco” e 5 significa “ponto forte”), o mesmo não é entendido como um obstáculo no processo de criação e manutenção da empresa. Este fator aparece com uma média de 1,16 na avaliação dos obstáculos por parte dos empresários, em que o 1 corresponde a “não tive problemas” e o 5 corresponde a “tive muitos problemas”, levando-nos, desta forma, a **refutar a hipótese 6**.

Ainda sobre os obstáculos financeiros, surgem as questões relacionadas com as obrigações fiscais. Com uma média de 2,51, estas, sim, são consideradas pelos empresários emigrantes portugueses em Andorra como um dos obstáculos que condicionam a sua atividade empresarial.

6. Conclusão

É indiscutível a importância que o empreendedorismo tem para o desenvolvimento social e económico e, mesmo que o conceito possa ser alterado ao longo dos tempos, ele acarreta, na sua essência, o aproveitamento da potencialidade humana e a possibilidade da mudança. No entanto, abrir uma nova empresa não significa apenas empreender um novo negócio, criar emprego ou fazer crescer a economia. Em termos pessoais, significa também estar preparado para assumir riscos, tomar decisões críticas e aceitar eventuais tropeços, erros ou fracassos. Desta forma, e atendendo a que as comunidades portuguesas deverão ser entendidas como uma continuação do país, procurou-se traçar o percurso emigrante dos empresários e identificar os obstáculos que sentem ao longo do seu percurso empreendedor.

Neste sentido, e dado o desconhecimento de literatura existente acerca dos obstáculos ao empreendedorismo imigrante em Andorra, não foi possível avançar para a compreensão das particularidades desta problemática, ficando o estudo apenas pela identificação das questões mais gerais, possível através da construção de uma metodologia que consistiu na análise descritiva e analítica de um inquérito por questionário, constituído por questões mais abrangentes.

Ainda relativamente à metodologia aplicada e com o objetivo de otimizar a informação obtida, o inquérito por questionário teve uma administração indireta que, alargando o tempo de sua aplicação, reduziu a possibilidade de uma amostra maior. Esta situação, juntamente com o facto de o conjunto dos dados não seguir uma distribuição normal, impediu a validação estatística de outros testes não apresentados. No entanto, e considerando os objetivos traçados, concluiu-se que estamos perante uma população sem experiência anterior de emigração, mas que resolveu emigrar para Andorra à procura de melhores condições de vida. A maior parte já emigrou há mais de 20 anos; continua com nacionalidade portuguesa e o regresso a Portugal é um dos objetivos já traçados.

A área de negócio mais frequente é a área do alojamento e restauração, e a razão para a escolha do negócio passa, em primeiro lugar, pela experiência na área. As empresas criadas são maioritariamente familiares, e os resultados mostram que, cerca de 70% dos empresários não tencionam expandir o negócio, e daqueles que tem essa intenção, a maioria não pretende fazê-lo em Portugal.

Através dos resultados obtidos, verificamos ainda que nenhum emigrante inquirido saiu de Portugal com expectativas de criar um negócio em Andorra e, curiosamente, a maior parte dos inquiridos, quando tomou esta decisão, estava profissionalmente ativa, tornando-se, neste caso, tal como evidência o GEM, em empreendedores por oportunidade. Ainda sobre esta questão, verificamos que quanto maior o tempo de emigração no Principado, maior o tempo para decidir criar o negócio.

Verificamos ainda que, no Principado de Andorra, os principais obstáculos que se impõem ao empreendedorismo emigrante português são de índole burocrática/institucional, em que uma legislação desajustada da realidade sobressai com maior importância. Neste aspeto, poderemos ainda realçar o facto de, em Andorra, os portugueses apenas poderem criar um negócio em seu nome depois de 10 anos de permanência no Principado, e muitos deles, tal como refere Malheiros (2002), contornarem esta questão com subterfúgios ilegais.

Com menos impacto, surgem os obstáculos individuais que, apresentando resultados muito semelhantes nos indivíduos com diferentes níveis de habilitações, mostram que o desconhecimento da língua, ao contrário do que outros estudos evidenciam, não é considerado pelos empreendedores como um entrave ao sucesso do negócio. Da mesma forma, surgem os obstáculos financeiros, mas o acesso ao crédito, por exemplo, apesar de ser considerado um aspeto negativo das empresas, não é visto pelos empresários como um entrave ao desenvolvimento do negócio.

Depois de conhecer as dificuldades, torna-se mais fácil encontrar soluções. E, para estes inquiridos, entre as muitas iniciativas possíveis para promover e apoiar o empreendedorismo, encontra-se a urgência de o Governo reduzir os impostos; atrair mais turismo e melhorar as condições sociais da própria população.

A realização deste estudo permite assim aprofundar os conhecimentos nesta área e abrir um caminho para o diálogo e trabalho em equipa, pois só desta forma é possível mudar a atitude, apostar na iniciativa e apoiar os empreendedores. Torna-se, portanto, fundamental, que este tema salte do papel para entrar definitivamente na cultura e nas políticas adotadas pelos diferentes países, fazendo com que a formação, o apoio e a criação de uma cultura empreendedora passe a ser um dos objetivos estratégicos para a competitividade de uma região ou país.

Bibliografia

- Anido, N., & Freire, R. (1976). A existência de ciclos emigratórios na emigração portuguesa. *Análise Social*, 12, pp. 179 - 186.
- Appleyard, R. (1989). *L'incidence des migrations internationales sur les pays en développement*. Paris: OECD.
- Arroteia, J. C. (22 de setembro de 2007). *Migrações internacionais: Portugal como destino*. Obtido em 2012 de 11 de 8, de Museu das Migrações e das Comunidades: http://www.museu-emigrantes.org/docs/diversos/2.%20Jorge%20Carvalho%20Arroteia_portugal%20como%20destino.pdf
- Baganha, M. (1993). Principais características e tendências da emigração portuguesa. *Estruturas Sociais e Desenvolvimento, Actas do II Congresso Português de Sociologia*. 1, pp. 819-835. Ed. Fragmentos/APS.
- Baganha, M. I. (1994). As correntes emigratórias portuguesas no século XX e o seu impacto na economia nacional. *Análise Social*, 29, pp. 959 - 980.
- Baganha, M. I., Ferrão, J., & Malheiros, J. (2002). *Os movimentos migratórios externos e a sua incidência no mercado de trabalho em Portugal*. Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- Baptista, A., Teixeira, M. S., & Portela, J. (2008). Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras. *14º Congresso Nacional da APDR - 2º Congresso de Gestão e Conservação da Natureza* (pp. 1 - 17). Tomar: APDR.
- Blanco, C. (2000). *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Boal, M. (2001). *O desenvolvimento da educação - Relatório nacional de Portugal*. Lisboa: Ministério da Educação.
- Bruin, A., & Dupuis, A. (2003). *Entrepreneurship: New perspectives in a global ages*. Ashgate: Publishing, Ltd.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, pp. 13 - 22.
- Cabral, A. (1998). Du concept d'étranger à celui d'immigré le cas français. *Antropológicas*, nº 2, pp. 67 - 73.

- Camara, P. B., Guerra, P. B., & Rodrigues, J. V. (1998). *Humanator*. 2ª Edição, Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Cantillon, R. (1755). *Essay on the Nature of Commerce, traduzido por H. Higgs, 1931*. London: Macmillan.
- Carlsson, B. (1989). The evolution of manufacturing technology and its impact on industrial structure. *Small Business Economics*, 1, pp. 21 - 37.
- Carvalho, J. L. (2007). *Portugueses em Andorra "Uma visão global"*. Andorra: Andbanc.
- Castles, S., & Miller, M. J. (2003). *The ages of migration: International population movements in the modern world*. Londres: Macmillan.
- Castro, A. G. (2011). *Abordagens teóricas da migração internacional*. Obtido em 15 de Novembro de 2012, de Interdisciplinar - Revista Eletrónica da Univar: <http://www.univar.edu.br/revista/downloads/migracaointernacional.pdf>
- Chiavenato, I. (2007). *Empreendedorismo: dando asas ao espirito empreendedor* (2ª ed.). São Paulo: Saraiva.
- Christensen, C., & Rosenbloom, J. (1995). Explaining the attacker's advantage: technological paradigms, organizational dynamics and the value network. *Research Policy*, 24, pp. 233-257.
- Clara, A., & Pelicano, S. (28 de outubro de 2012). *João Peixoto, membro do conselho científico do Observatório da Emigração, em entrevista à Revista Café Portugal*. Obtido em 2 de Dezembro de 2012, de Observatório da Emigração: <http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/3312.html>
- Comissão das Comunidades Europeias, G. P. (21 de 1 de 2003). *Green Paper*. Obtido de http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf
- Comissão das Comunidades Europeias, C. (19 de 10 de 2003). Relatório Síntese - Consulta pública sobre o Livro Verde "Espírito Empresarial na Europa". Bruxelas.
- Correia, A. (29 de 09 de 2000). Portugal não é um país de emigração maciça. *Público*, 22.
- Coutinho, A., Oliveira, B., Soares, V., & Sanchez, S. (Outubro de 2008). O empreendedorismo imigrante em Portugal: fatores que influenciam este percurso profissional da ASI decorrente dos resultados do projeto PEI. (ACIDI, Ed.) *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, pp. 263 - 270.
- Cunningham, & Lischeron. (Janeiro de 1991). *Journal of Small Business Management*. Obtido em 26 de dezembro de 2012, de Defining entrepreneurship:

<http://www.joensuu.fi/taloustieteet/opiskelu/ILavikainen/Cunningham&Licheron.pdf>

- Domínguez, F. J. (Abril de 2002). El emprendedor. Una propuesta de modelo explicativo de comportamiento. *XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*, (pp. 1 -7). Covilhã.
- Dornelas, J. C. (2001). *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus.
- Dornelas, J. C. (2008). *Empreendedorismo*. Brasil: Elsevier.
- Drucker, P. (1954). *The practice of management*. Nova Iorque: Harper and Row.
- Drucker, P. (1986). *Inovação e gestão*. Lisboa: Editorial Presença.
- Eurobarometer. (Junho de 2004). *Entrepreneurship*. Obtido em 20 de Maio de 2012, de http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl160_en.pdf
- Ferrão, P., Conceição, P., & Baptista, R. (Agosto de 2005). Preparar Portugal para um novo ciclo de fundos estruturais 2007 - 2013. Lisboa: Centro de Estudos em Inovação, Tecnologia e Políticas de Desenvolvimento, IN+.
- Ferreira, M., & Carmo, H. (1998). *Metodologia da Investigação*. Universidade Aberta.
- Figueiredo, J. (2005). *Fluxos migratórios e cooperação para o desenvolvimento: Realidades compatíveis no contexto europeu?* Lisboa: Alto-Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Gartner, W. B., & Shane, S. A. (1995). Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, 10, 283 - 301.
- Gaspar, F. A. (2001). *O estudo do empreendedorismo e a relevância do capital de risco*. Obtido em 12 de Janeiro de 2013, de <http://docentes.esgs.pt/fernando-gaspar/publ/Lugo.pdf>
- Gibb, A. (1987). Enterprise Culture-Its meaning and implications for education and training. *Journal of European Industrial Training*, 11, 3-38.
- Gil, F. (2001). *Mediações*. Lisboa: INCM.
- Gimenez, F. A., Ferreira, J. M., & Ramos, S. C. (2008). Configuração Empreendedora ou Configurações Empreendedoras? Indo um pouco além de Mintzberg. *XXXII Encontro da ANPAD*, (pp. 20 - 33). Rio de Janeiro.
- Gonçalves, M. O. (2009). *Migrações e Desenvolvimento*. Porto: Fronteira do Caos/CEPESE.

- Hatziprokopiou, P. (Outubro de 2008). Empreendedorismo de migrantes na Grécia. *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante, nº3, Lisboa, ACIDI*, pp. 79 - 90.
- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2009). *Empreendedorismo* (7ª ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hofer, C. W., & Carton, M. D. (1998). The Entrepreneur and Entrepreneurship - Operational Definition of their Role in Society.
- Holtz-Eakin, D., & Kao, C. (2003). Entrepreneurship and Economic Growth: the Proof is in the Productivity. *Center for Policy Research Working Paper No. 50*. New York: Syracuse University.
- Jack, S. L., & Anderson, A. R. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing, 17*, 467-487.
- Knight, R. M. (1980). Entrepreneurship in Canada. *Annual Conference Of The International Council For small Business*. Anais... Asilomar, CA.
- Lazaridis, G., & Koumandraki, M. (2003). *Survival Ethnic Entrepreneurs in Greece: A Mosaic of Informal and Formal Business Activities*. Obtido em 20 de 01 de 2013, de Sociological Research Online, vol. 8, no. 2: <http://www.socresonline.org.uk/8/2/lazaridis.html>
- Lipper, A. (1987). If constructively creative divergent thinking equals entrepreneur...How can we help make more of them. *Journal of Creative Behavior, 21, nº 3*, 214 - 218.
- Lluelles, M. J. (1991). *La transformació econòmica d'Andorra*. Barcelona: L'Avenç.
- Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Petty, W. (July de 1998). *Administração de pequenas empresas* (Vol. 13). São Paulo: Makron Books.
- Malheiros, J. (2002). Espanha e Andorra (Um estudo de caso). In M. Baganha, J. Ferrão, & J. Malheiros, *Os movimentos migratórios externos e a sua incidência no mercado de trabalho em Portugal* (pp. 227 - 255). Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- Maroco, J. (2011). *Análise estatística com utilização do SPSS*. Pêro Pinheiro: Edições Silabo.
- Marques, J. (2008). *Os portugueses na Suíça: Migrantes europeus*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Massey, D. (1988). Theories of international migration: A review and appraisal. *Population and Development Review, 19*, pp. 431 - 466.

- Matias, M. S. (2008). *A que sabe um sumol a 2.200 metros de altitude?: Identidade, integração e redes sociais dos cidadãos portugueses em Andorra*. Andorra: Pagès editors.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand.
- Michelacci, C. (2003). Low Returns in R&D due to the Lack of Entrepreneurial Skills. *The Economic Journal*, 207-225.
- Mill, J. S. (1848). *The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy*.
- Miner, J. B. (1997). *A psychological typology of successful entrepreneurs*. Londres: Quorum Books.
- Moreira, C. D. (1994). *Planeamento e estratégias da investigação social*. Lisboa: ISCSP.
- Neves, C. (Out. Nov. Dez. de 2010). Os jovens portugueses e as iniciativas empreendedoras. *Dirigir - a revista para chefias e quadros*, p. 44.
- Oliveira, C. (2005). *Empresários de origem imigrante: Estratégias de inserção económica em Portugal*. Lisboa: Alto Comissário para a Integração e Minorias Étnicas.
- Palich, L. E., & Bagby, D. R. (Novembro de 1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 425-438.
- Pappert, S. (1991). Situating constructivism. In I. Harel, & S. Pappert, *Cosntructivism*. New Jersey: Ablex Publishing Corporation .
- Parreira, F. (18 de novembro de 2012). *SOL*. (Agência Lusa) Obtido em 30 de 11 de 2012, de http://sol.sapo.pt/inicio/Sociedade/Interior.aspx?content_id=63130
- Peixoto, J. (Outubro de 2008). Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante. (ACIDI, Ed.) *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, pp. 305 - 307.
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2003). *Análise de dados para as ciências sociais* (3ª Edição ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Piaget, J. (1973). *To understand is to invent: the furure os education* . Nova Iorque: Grossman.
- Pinto, N. (Out.Nov.Dez de 2010). Investigação e Inovação vão ter novos apoios. *Dirigir: A revista para chefias e quadros*, p. 8.

- Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Pires, R. (2003). *Migrações e integração: Teoria e implicações à sociedade portuguesa*. Oeiras: Celta Editora.
- Porter, M. (1990). *A Vantagem Competitiva das Nações* (14ª ed.). Rio de Janeiro: Editora Campus.
- Portes, A. (1999). *Migrações Internacionais - Origens, tipos e modelos de incorporação*. Oeiras: Celta Editora.
- Portes, A., & Böröcz, J. (1989). Contemporary immigration: Theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation. *International Migration Review*, XXIII (3), pp. 606 - 630.
- Quivy, R., & Campenhoudt, L. V. (1998). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.
- Ramiro, E., Heitor, M. V., & Dinis, .: (2004). *Pensar e fazer Engenharia com os mais novos: Um ensaio sobre cultura tecnológica para pais e educadores*. Lisboa: D. Quixote.
- Ravenstein, R. G. (1985). The laws of migration. *Journal of the Royal Statistical Society*, 48, 167 - 227.
- Ravenstein, R. G. (1985a). The Laws of Migration. *Journal of the Royal Statistical Society*, 52, 241-301.
- Roberts, J., Grousbeck, H., & Stevenson, H. (1994). *New Business Venture and the Entrepreneur*. Burr Ridge: Irwin.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Schwab, K. (2010). Obtido de The Global Competitiveness Report 2010-2011 - World Economic Forum:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
- Serdedakis, N., Tsiolis, G., Tzanakis, M., & Papaioannou, S. (2003). Strategies of social integration in the biographies of Greek female coming from the former Soviet Union: Self-employment as an alternative. *International Review of Sociology*, 13, nº 1, pp. 145 - 162.
- Silva, A. S., & Pinto, J. M. (1986). *Metodologia das ciências sociais*. Porto: Edições Afrontamento.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations* . Londres: Edwin Cannan.

- Stark, O., & Bloom, D. (1985). The economics of labour migration. *American Economic Review*, 75, pp. 173-178.
- Tavares, I. (27 de dezembro de 2011). Obtido em 30 de novembro de 2012, de ionline: <http://www.ionline.pt/portugal/mais-100-mil-portugueses-emigraram-2011>
- Teixeira, S. (2011). *Gestão estratégica*. Lisboa: Escolar Editora.
- Timmons, J. (1989). *The entrepreneurial mind*. Andover Massachusetts: Brick House Publishing Company.
- Trindade, M. B. (1976). Comunidades migrantes em situação dipolar: Análise de três casos de emigração especializada para os E.U.A., para o Brasil e para a França. *Análise Social*, 12, pp. 963 - 997.
- White, P. (2001). *The idea factory - Learning how to think at MIT*. Cambridge: MIT Press.
- Políticas Públicas de Empreendedorismo no Sul da Europa*. (2006). Obtido em 03 de 02 de 2013, de Leadershipagenda: <http://www.leadership-agenda.com/index.php?id=49&act=2&lang=1>
- Observatório da Emigração*. (20 de 06 de 2012). Obtido de Observatório da Emigração: <http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/paises.html?id=1>
- Empresários portugueses em Andorra insistem no fim da dupla tributação*. (13 de 05 de 2013). Obtido em 19 de 05 de 2013, de Observatório da Emigração: <http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/3580.html>
- Andorra*. (17 de 06 de 2013). Obtido de U.S. Department of State - Diplomacy in Action: <http://paei.state.gov/p/eur/ci/an/>
- Universia*. (20 de 07 de 2013). Obtido de Universia: <http://graduados.universia.ad/translate/es-pt/empreendedores/empreendedores.html>
- GEM. (1999). *GEM*. Obtido em 10 de 01 de 2013, de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/221>
- GEM. (2010). *GEM PORTUGAL 2010 - Estudo sobre o Empreendedorismo*. Obtido em 03 de 01 de 2013, de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2271>
- GEM. (2012). Obtido em 15 de 03 de 2012, de <http://www.gemconsortium.org/>
- GEM. (2012). *GEM*. Obtido em 15 de 03 de 2012, de <http://www.gemconsortium.org/>

Anexo I

**Emissão filatélica, contendo o envelope, os postais e um encarte
formato A4**



Anexo II

**Convénio entre a República Portuguesa e o principado de Andorra
Relativo à Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos seus
Nacionais**

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

Decreto do Presidente da República n.º 44/2008

de 21 de Julho

O Presidente da República decreta, nos termos do artigo 135.º, alínea a), da Constituição, o seguinte:

É exonerado, sob proposta do Governo, o embaixador Júlio Francisco de Sales Mascarenhas do cargo de Embaixador de Portugal em Haia, por passar à disponibilidade, com efeitos a partir de 29 de Julho de 2008.

Assinado em 23 de Junho de 2008.

Publique-se.

O Presidente da República, ANÍBAL CAVACO SILVA.

Referendado em 11 de Julho de 2008.

O Primeiro-Ministro, *José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa*. — O Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros, *Luís Filipe Marques Amado*.

Decreto do Presidente da República n.º 45/2008

de 21 de Julho

O Presidente da República decreta, nos termos do artigo 135.º, alínea b), da Constituição, o seguinte:

É ratificado o Convénio entre a República Portuguesa e o Principado de Andorra Relativo à Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos Seus Nacionais, assinado em Lisboa em 23 de Julho de 2007, aprovado pela Resolução da Assembleia da República n.º 28/2008, em 30 de Maio de 2008.

Assinado em 3 de Julho de 2008.

Publique-se.

O Presidente da República, ANÍBAL CAVACO SILVA.

Referendado em 11 de Julho de 2008.

O Primeiro-Ministro, *José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa*.

Decreto do Presidente da República n.º 46/2008

de 21 de Julho

O Presidente da República decreta, nos termos do artigo 135.º, alínea a), da Constituição, o seguinte:

É nomeado, sob proposta do Governo, o ministro plenipotenciário de 1.ª classe Aristides Alegre Vieira Gonçalves como Embaixador de Portugal no Estado do Qatar.

Assinado em 25 de Junho de 2008.

Publique-se.

O Presidente da República, ANÍBAL CAVACO SILVA.

Referendado em 11 de Julho de 2008.

O Primeiro-Ministro, *José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa*. — O Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros, *Luís Filipe Marques Amado*.

ASSEMBLEIA DA REPÚBLICA

Resolução da Assembleia da República n.º 28/2008

Aprova o Convénio entre a República Portuguesa e o Principado de Andorra relativo à Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos Seus Nacionais, assinado em Lisboa, a 23 de Julho de 2007.

A Assembleia da República resolve, nos termos da alínea i) do artigo 161.º e do n.º 5 do artigo 166.º da Constituição, aprovar o Convénio entre a República Portuguesa e o Principado de Andorra relativo à Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento dos Seus Nacionais, assinado em Lisboa, a 23 de Julho de 2007, cujo texto, nas versões autenticadas nas línguas portuguesa e catalã, se publica em anexo.

Aprovada em 30 de Maio de 2008.

O Presidente da Assembleia da República, *Jaime Gama*.

CONVÉNIO ENTRE A REPÚBLICA PORTUGUESA E O PRINCIPADO DE ANDORRA RELATIVO À ENTRADA, CIRCULAÇÃO, ESTADIA E ESTABELECIMENTO DOS SEUS NACIONAIS

A República Portuguesa e o Principado de Andorra:

Tendo em conta as ligações criadas entre os dois Estados; Considerando a vontade de manter a qualidade das relações existentes, favoráveis aos seus respectivos nacionais;

Considerando que, sem prejuízo da importância dos outros âmbitos, de maneira prioritária é necessário facilitar a circulação e o estabelecimento tanto dos nacionais andorranos em território português como dos nacionais portugueses em território andorrano;

Considerando igualmente o Acordo de Cooperação entre Andorra e a União Europeia e o Convénio de Entrada, Circulação, Estadia e Estabelecimento entre Andorra e outros países da União Europeia;

convêm as seguintes disposições:

Artigo 1.º

Para os efeitos do presente Convénio, pela expressão «Partes contratantes» entende-se, de uma parte, a República Portuguesa e de outra parte, o Principado de Andorra.

Para os efeitos do presente Convénio, consideram-se estabelecidas no território de uma das Partes contratantes as pessoas titulares de uma «autorização de imigração». A expressão «autorização de imigração» designa qualquer tipo de documento expedido pelas autoridades competentes de cada Parte contratante que dá direito, dentro do seu território, a residir e a exercer uma actividade profissional, assalariada ou não assalariada, ou a residir sem exercer qualquer actividade profissional. Exclui-se dos documentos mencionados o título do trabalhador fronteiriço e a autorização de estadia e trabalho temporário improrrogável.

Artigo 2.º

Para a entrada e estadia por um período que não exceda 90 dias, os nacionais de uma Parte contratante têm acesso, sem visto, ao território da outra Parte com a simples apresentação de um documento nacional de identidade, passaporte ou outro documento de viagem em vigor e podem circular livremente em conformidade com a legislação do Estado de acolhimento.

Artigo 3.º

Para uma estadia de mais de 90 dias no território de uma Parte contratante, os nacionais da outra Parte têm que ser titulares de uma autorização de residência, cuja validade tem que ser determinada de acordo com a legislação do Estado de acolhimento.

Artigo 4.º

Sem prejuízo das disposições do artigo 9.º, as condições de estabelecimento aplicadas aos nacionais andorranos no território de Portugal são sempre pelo menos tão favoráveis como as que Portugal aplica aos nacionais de qualquer outro Estado membro da União Europeia.

Os nacionais portugueses podem estabelecer-se em Andorra em conformidade com a legislação andorrana. As condições de estabelecimento aplicadas aos nacionais portugueses são sempre pelo menos tão favoráveis como as que Andorra aplica aos nacionais de qualquer outro Estado membro da União Europeia.

No momento da renovação, as autorizações de imigração entregues têm uma duração pelo menos igual à das autorizações que substituem.

As disposições anteriores aplicam-se nas condições previstas nos artigos 5.º, 6.º, 7.º, 8.º e 9.º do presente Convénio.

Artigo 5.º

Os alunos de todos os níveis escolares, nacionais de uma Parte contratante, têm acesso aos centros de formação e de ensino da outra Parte nas mesmas condições que os nacionais desta última, com a condição de que justifiquem a cobertura de riscos de doença, maternidade e acidente, e meios económicos suficientes, em conformidade com a legislação ou a regulamentação do Estado de acolhimento.

Artigo 6.º

Os nacionais de uma Parte contratante que desejam estabelecer-se no território da outra Parte sem exercer aí actividades lucrativas têm que cumprir as condições impostas pela legislação ou regulamentação do Estado de acolhimento, especialmente em matéria de meios económicos. Têm ainda que justificar a cobertura dos riscos de doença, maternidade e acidente.

Artigo 7.º

Os nacionais de uma Parte contratante estabelecidos no território da outra Parte, em conformidade com o artigo 4.º do presente Convénio, podem aí exercer uma actividade profissional assalariada nas mesmas condições que os nacionais desta última.

Os nacionais andorranos que se estabelecem em Portugal de acordo com as condições previstas no artigo 4.º do presente Convénio podem, nas mesmas condições que os nacionais portugueses, exercer qualquer actividade profissional não assalariada, fazer contribuições económicas às sociedades mercantis portuguesas e exercer cargos de administração ou de representação destas sociedades dentro e fora do país.

Os nacionais portugueses que podem justificar, em conformidade com a legislação andorrana, uma residência efectiva e ininterrupta em Andorra de um período mínimo de 10 anos podem, nas mesmas condições que os nacionais andorranos, exercer qualquer actividade profissional não assalariada, fazer contribuições de capital às sociedades

mercantis andorranas e exercer cargos de administração ou de representação destas sociedades.

Os nacionais de uma Parte contratante estabelecidos no território de outra Parte podem exercer profissões liberais em condições sempre pelo menos tão favoráveis que as aplicadas aos nacionais de qualquer outro Estado membro da União Europeia.

Cada Parte contratante assegura, entre os seus nacionais e os da outra Parte que exercem legalmente uma actividade profissional no seu território, a igualdade de tratamento em matéria de condições de trabalho, em conformidade com a legislação do Estado de acolhimento.

Os nacionais portugueses que podem justificar uma residência efectiva e ininterrupta, e o exercício de uma actividade profissional assalariada ou não assalariada, em Andorra, de uma duração mínima de cinco anos, em conformidade com a legislação andorrana, recebem de pleno direito, no momento de renovação da sua autorização de imigração, uma autorização de duração mais longa prevista pela legislação andorrana, sem o prejuízo de motivos de ordem pública, de segurança ou de saúde públicas.

Artigo 8.º

O acesso aos postos de trabalho do sector público que comportem atribuições que impliquem o exercício da soberania ou a participação directa ou indirecta no exercício das prerrogativas de potestade pública do Estado ou das outras corporações públicas é reservado aos nacionais.

O Principado de Andorra pode reservar o acesso aos postos de trabalho do sector público aos seus nacionais em primeiro concurso. Este concurso é aberto igualmente aos nacionais portugueses que exercem uma actividade dentro do sector público andorrano. No caso de não ser provido o posto de trabalho em primeiro concurso, todos os nacionais portugueses poder-se-ão apresentar ao segundo concurso, em igualdade de condições com os andorranos.

Cada Parte assegura, entre os seus nacionais e os da outra Parte legalmente estabelecidos que exercem uma actividade dentro do sector público, a igualdade de tratamento no acesso aos postos de trabalho assim como nas condições de trabalho e, em particular, no que respeita à renovação dos seus contratos de trabalho.

Artigo 9.º

Têm direito a estabelecer-se com o titular de uma autorização de imigração legalmente estabelecido no Estado de acolhimento:

- a) O seu cônjuge e os seus descendentes menores de 21 anos ou a seu cargo;
- b) Os ascendentes do titular da autorização de imigração e do seu cônjuge que estejam a seu cargo.

Estas disposições aplicam-se sob a reserva de que o titular da autorização de imigração mencionado nos artigos 5.º e 6.º, e também os familiares que se reúnam com ele, disponham de meios económicos suficientes e de cobertura social.

A alínea b) do presente artigo não se aplica aos alunos de todos os níveis de ensino.

As autorizações de imigração entregues aos familiares são do mesmo tipo e têm a mesma duração que a do titular com o qual se reagrupam.

Estas disposições não se aplicam nem aos trabalhadores temporários nem aos trabalhadores fronteiriços.

Artigo 10.º

Os nacionais de uma Parte contratante que residem legalmente no território da outra Parte só podem ser daí expulsos por motivos de ordem pública, de segurança ou de saúde públicas, em conformidade com a legislação do Estado de acolhimento.

Artigo 11.º

As disposições do presente Convénio não prejudicam o direito de cada Parte contratante de aplicar as medidas necessárias para a manutenção da ordem pública, a protecção da segurança e a saúde públicas.

Artigo 12.º

Tudo o que não se tenha previsto no presente Convénio rege-se pela respectiva legislação de cada Parte contratante.

Artigo 13.º

As questões que possam surgir na aplicação do presente Convénio serão examinadas por uma comissão mista. A comissão mista reunir-se-á quando seja necessário a petição, por via diplomática, de qualquer das Partes contratantes.

Artigo 14.º

O presente Convénio conclui-se por uma duração ilimitada e pode ser denunciado por uma Parte contratante por via diplomática com aviso prévio de seis meses.

O presente Convénio entrará em vigor depois do cumprimento dos procedimentos internos requeridos por cada Estado. Cada Estado notificará ao outro Estado o cumprimento dos referidos procedimentos internos em relação ao que lhe corresponde.

O presente Convénio entrará em vigor no 1.º dia do 2.º mês seguinte à data de recepção da última notificação.

Feito em Lisboa, no dia 23 de Julho de 2007, em dois exemplares, nas línguas portuguesa e catalã, fazendo ambos os textos igualmente fé.

Pela República Portuguesa:

José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa.

Pelo Principado de Andorra:

Albert Pintat Santolària.

CONVENI ENTRE LA REPÚBLICA PORTUGUESA I EL PRINCIPAT D'ANDORRA RELATIU A L'ENTRADA, LA CIRCULACIÓ, EL SOJORN I L'ESTABLIMENT DELS SEUS NACIONALS

La República Portuguesa i El Principat d'Andorra:

Tenint en compte els lligams creats entre els dos Estats; Considerant la voluntat de mantenir la qualitat de les relacions existents, favorables als respectius nacionals;

Considerant que, sense perjudici de la importància dels altres àmbits, de manera prioritària cal facilitar la circulació i l'establiment tant dels nacionals andorranos al territori portuguès, com dels nacionals portuguesos al territori andorrà;

Considerant igualment l'acord de cooperació entre Andorra i la Unió Europea i el Conveni d'entrada, circulació,

sojorn i establiment entre Andorra i altres països de la Unió Europea;

convenen les disposicions següents:

Article 1

Als efectes d'aquest Conveni, per l'expressió «parts contractants» s'entén, d'una part, el Principat d'Andorra, i d'altra part, la República Portuguesa.

Als efectes d'aquest Conveni, es consideren establertes en el territori d'una de les parts contractants les persones titulars d'una «autorització d'immigració». L'expressió «autorització d'immigració» designa qualsevol tipus de document expedit per les autoritats competents de cada part contractant que dona dret, dins del seu territori, a residir i exercir una activitat professional, assalariada o no assalariada, o a residir-hi sense exercir cap activitat professional. S'exclou dels documents esmentats el permís del treballador fronterer i l'autorització de sojorn i treball temporal improrrogable.

Article 2

Per a l'entrada i l'estada per un període que no excedeixi els noranta dies, els nacionals d'una part contractant tenen accés, sense visat, al territori de l'altra part amb la simple presentació d'un document nacional d'identitat, passaport o un altre document de viatge, en vigor, i poden circular-hi lliurement de conformitat amb la legislació de l'Estat d'acolliment.

Article 3

Per a una estada de més de noranta dies en el territori d'una part contractant, els nacionals de l'altra part han de ser titulars d'una autorització de residència, la validesa de la qual s'ha de determinar d'acord amb la legislació de l'Estat d'acolliment.

Article 4

Sense perjudici de les disposicions de l'article 9, les condicions d'establiment aplicades als nacionals andorranos en el territori de Portugal són sempre almenys tan favorables com les que Portugal aplica als nacionals de qualsevol altre estat membre de la Unió Europea.

Els nacionals portuguesos poden establir-se a Andorra de conformitat amb la legislació andorrana. Les condicions d'establiment aplicades als nacionals portuguesos són sempre almenys tan favorables com les que Andorra aplica als nacionals de qualsevol altre estat membre de la Unió Europea.

En el moment de la renovació, les autoritzacions d'immigració lliurades tenen una durada almenys igual a la de les autoritzacions que substitueixen.

Les disposicions anteriors s'apliquen en les condicions previstes als articles 5, 6, 7, 8 i 9 d'aquest Conveni.

Article 5

Els escolars i estudiants nacionals d'una part contractant tenen accés als centres de formació i d'ensenyament de l'altra part, en les mateixes condicions que els nacionals d'aquesta darrera, amb la condició que justifiquin la cobertura de riscos de malaltia, maternitat i accident, i els mitjans econòmics suficients, de conformitat amb la legislació o la reglamentació de l'Estat d'acolliment.

Article 6

Els nacionals d'una part contractant que desitgen establir-se en el territori de l'altra part sense exercir-hi activitats lucratives han de complir les condicions imposades per la legislació o la reglamentació de l'Estat d'acolliment, especialment en matèria de mitjans econòmics. A més a més, han de justificar la cobertura dels riscos de malaltia, maternitat i accident.

Article 7

Els nacionals d'una part contractant establerts en el territori de l'altra part, de conformitat amb l'article 4 d'aquest Conveni, poden exercir-hi una activitat professional assalariada en les mateixes condicions que els nacionals d'aquesta darrera.

Els nacionals andorrans que s'estableixen a Portugal d'acord amb les condicions previstes en l'article 4 d'aquest Conveni poden, en les mateixes condicions que els nacionals portuguesos, exercir-hi qualsevol activitat professional no assalariada, fer aportacions econòmiques a les societats mercantils portugueses i exercir càrrecs d'administració o de representació d'aquestes societats dins i fora del país.

Els nacionals portuguesos que poden justificar, de conformitat amb la legislació andorrana, una residència efectiva i ininterrompuda a Andorra d'un període mínim de deu anys poden, en les mateixes condicions que els nacionals andorrans, exercir qualsevol activitat professional no assalariada, fer aportacions de capital a les societats mercantils andorranes i exercir càrrecs d'administració o de representació d'aquestes societats.

Els nacionals d'una part contractant establerts en el territori de l'altra part poden exercir-hi professions liberals en condicions sempre almenys tan favorables que les aplicades als nacionals de qualsevol estat membre de la Unió Europea.

Cada part contractant assegura entre els seus nacionals i els de l'altra part que exerceixen legalment una activitat professional en el seu territori la igualtat de tractament en matèria de condicions de treball, de conformitat amb la legislació de l'Estat d'acolliment.

Els nacionals portuguesos que poden justificar una residència efectiva i ininterrompuda, i l'exercici d'una activitat professional assalariada o no assalariada a Andorra, d'una durada mínima de cinc anys, de conformitat amb la legislació andorrana, reben de ple dret, en el moment de la renovació de la seva autorització d'immigració, una autorització de la durada més llarga prevista per la legislació andorrana, sense perjudici de motius d'ordre públic, de seguretat o de salut públiques.

Article 8

L'accés als llocs de treball del sector públic que comportin atribucions que impliquin l'exercici de la sobirania o la participació directa o indirecta en l'exercici de les prerrogatives de potestat pública de l'Estat o de les altres corporacions públiques es reserva als nacionals.

El Principat d'Andorra pot reservar l'accés als llocs de treball del sector públic als seus nacionals en primera convocatòria. Aquesta convocatòria s'obre igualment als nacionals portuguesos que exerceixen una activitat al si del sector públic andorrà. En cas de no haver cobert el lloc de treball en primera convocatòria, tots els nacionals portuguesos podran presentar-se en segona convocatòria, en igualtat de condicions amb els andorrans.

Cada part contractant assegura, entre els seus nacionals i els de l'altra part legalment establerts que exerceixen una activitat al si del sector públic, la igualtat de tractament en l'accés als llocs de treball així com en les condicions de treball, i en particular pel que fa a la renovació dels seus contractes de treball.

Article 9

Tenen dret a establir-se amb el titular d'una autorització d'immigració legalment establert en l'Estat d'acolliment:

a) el seu cònjuge i els seus descendents menors de 21 anys o a càrrec.

b) els ascendents del titular de l'autorització d'immigració i del seu cònjuge que estiguin a càrrec seu.

Aquestes disposicions s'apliquen amb la reserva que el titular de l'autorització d'immigració, esmentat als articles 5 i 6, i també els familiars que es reuneixin amb ell disposen de mitjans econòmics suficients i de cobertura social.

L'apartat b) d'aquest article no és aplicable als escolars i estudiants.

Les autoritzacions d'immigració lliurades als familiars són del mateix tipus i tenen la mateixa durada que la del titular amb el qual es reagrupen.

Aquestes disposicions no s'apliquen ni als treballadors temporers ni als treballadors fronterers.

Article 10

Els nacionals d'una part contractant que resideixen legalment en el territori de l'altra part només poden ser-ne expulsats per motius d'ordre públic, de seguretat o salut públiques, de conformitat amb la legislació de l'Estat d'acolliment.

Article 11

Les disposicions d'aquest Conveni no perjudiquen el dret de cada part contractant d'aplicar les mesures necessàries per al manteniment de l'ordre públic, la protecció de la seguretat i la salut públiques.

Article 12

Tot el que no s'hagi previst en aquest Conveni es regeix per la legislació respectiva de cada part contractant.

Article 13

Les qüestions que puguin sorgir en l'aplicació d'aquest Conveni seran examinades per una comissió mixta. La comissió mixta es reunirà quan sigui necessari a petició, per la via diplomàtica, de qualsevol de les parts contractants.

Article 14

Aquest Conveni es conclou per una durada il·limitada i pot ser denunciat per una part contractant per la via diplomàtica amb preavís de sis mesos.

Aquest Conveni entrarà en vigor després de l'acompliment dels procediments interns requerits per cada Estat. Cada Estat notificarà a l'altre Estat l'acompliment dels referits procediments interns en allò que li pertoca.

Aquest Conveni entrarà en vigor el primer dia del segon mes següent a la data de recepció de l'última notificació.

Fet a Lisboa, el 23 de juliol del 20007, en dos exemplars, en català i portuguès, sent ambdues versions igualment fefaents.

Per la República Portuguesa:

José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa.

Pel Principat d'Andorra:

Albert Pintat Santolària.

PRESIDÊNCIA DO CONSELHO DE MINISTROS

Resolução do Conselho de Ministros n.º 111/2008

Foi apresentada pela Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte, nos termos do n.º 2 do artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 93/90, de 19 de Março, com as alterações introduzidas pelos Decretos-Leis n.ºs 316/90, de 13 de Outubro, 213/92, de 12 de Outubro, 79/95, de 20 de Abril, 203/2002, de 1 de Outubro, e 180/2006, de 6 de Setembro, uma proposta de alteração da delimitação da Reserva Ecológica Nacional (REN) para a área do município de Vale de Cambra, tendente a substituir a delimitação constante da Resolução do Conselho de Ministros n.º 94/96, de 26 de Junho.

A presente delimitação enquadra-se na estratégia municipal de ordenamento do território do município de Vale de Cambra.

A Comissão Nacional da Reserva Ecológica Nacional pronunciou-se favoravelmente à delimitação proposta, nos

termos do disposto no n.º 1 do artigo 3.º e na alínea b) do artigo 8.º do diploma atrás mencionado, parecer consubstanciado em acta de reunião daquela Comissão, subscrita pelos representantes que a compõem.

Sobre a referida delimitação foi ouvida a Câmara Municipal de Vale de Cambra e a Comissão Técnica de Acompanhamento da revisão do Plano Director Municipal.

Assim:

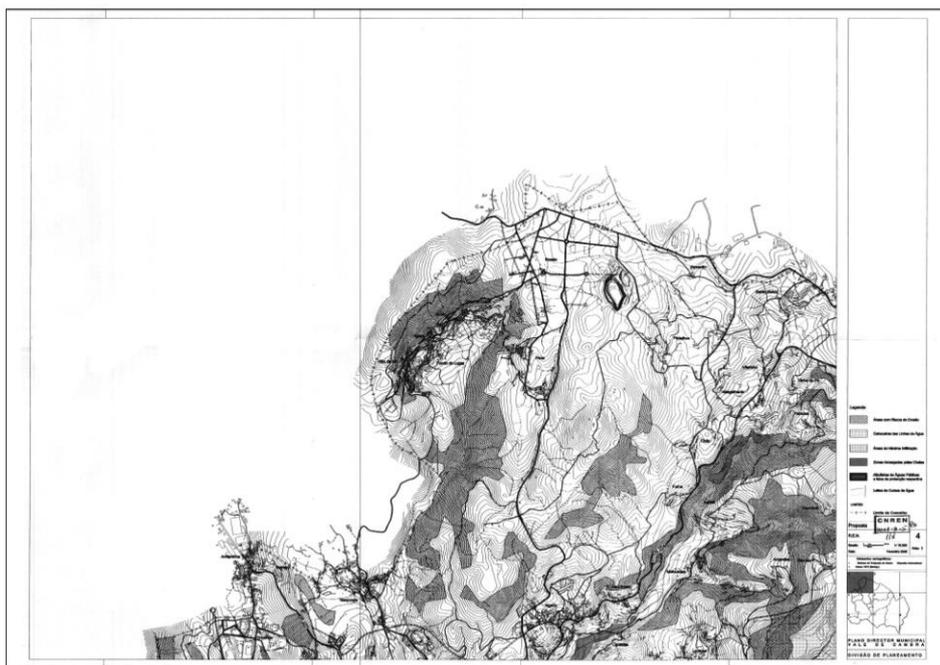
Ao abrigo do disposto no Decreto-Lei n.º 93/90, de 19 de Março, com as alterações introduzidas pelos Decretos-Leis n.ºs 316/90, de 13 de Outubro, 213/92, de 12 de Outubro, 79/95, de 20 de Abril, 203/2002, de 1 de Outubro, e 180/2006, de 6 de Setembro, e nos termos da alínea g) do artigo 199.º da Constituição, o Conselho de Ministros resolve:

1 — Aprovar a alteração da delimitação da Reserva Ecológica Nacional do município de Vale de Cambra, constante da Resolução do Conselho de Ministros n.º 94/96, de 26 de Junho, com as áreas identificadas na planta anexa à presente resolução, que dela faz parte integrante.

2 — Determinar que o original da planta referida no número anterior pode ser consultada na Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte.

3 — Estabelecer que a presente resolução produz efeitos com a entrada em vigor da revisão do Plano Director Municipal de Vale de Cambra.

Presidência do Conselho de Ministros, 3 de Julho de 2008. — O Primeiro-Ministro, *José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa.*



Anexo III

IAE - Imposto sobre os rendimentos das Atividades Económicas

IGI - Imposto Geral Indireto

IS - Imposto sobre Empresas

Exemple Pràctic

El cas següent serveix a tall d'exemple. Per a més informació, consulteu la Llei sobre la renda de les activitats econòmiques, a www.impostos.ad.

La Sònia té un restaurant a la vall d'Incles al seu nom. Aquest restaurant ha obtingut uns beneficis durant el 2011 de 65.940 € (resultat comptable).

El setembre del 2012 fa el pagament a compte del 2,5% dels beneficis del 2011 (primer pagament).

$65.940 \text{ €} \times 2,5\% = 1.648,50 \text{ €}$

El 2012, el restaurant de la Sònia ha obtingut uns beneficis de 76.368 €. Per obtenir l'import del segon pagament cal calcular:

Segon pagament = [Beneficis del 2012 – 40.000 € (import fix que cal descomptar a l'IAE)] \times 5%

$76.368 \text{ €} - 40.000 \text{ €} = \text{€} 36.368 \text{ €}$
 $36.368 \text{ €} \times 5\% = 1.818,40 \text{ €}$

Liquidació final = 5% dels beneficis de l'empresa de l'any 2012 – import del pagament a compte realitzat el setembre del 2012.

Liquidació final =
 $1.818,40 \text{ €} - 1.648,50 \text{ €} = 169,90 \text{ €}$

A aquest resultat hi restem el primer pagament que la Sònia ja va fer al setembre. És a dir, hauria de pagar de l'IAE 1.818,40 €, però com que al setembre ja va fer un pagament de 1.648,50 €, en aquest segon pagament tan sols ha de pagar 169,90 €.

La Sònia ha pagat:
al setembre 1.648,50 € i al juliol 169,90 €.

3 QUI HA DE PAGAR L'IAE?

L'impost sobre la renda de les activitats econòmiques (IAE) l'han de pagar les persones que tinguin un negoci a Andorra o que residixin més de 183 dies a l'any al país i que realitzin una activitat econòmica.

4 COM I QUAN S'HA DE PAGAR L'IAE?

L'import que s'ha de pagar és un 5% dels guanys de l'activitat o negoci el 2012. Aquest pagament es fa fraccionat en dos parts, de la forma següent:

- El setembre del 2012 es fa un pagament a compte (pagament per avançat) que es calcula amb el 2,5% dels beneficis de l'activitat o negoci de l'any 2011.
- El juliol del 2013 es fa la liquidació final (darrer pagament), que es calcula amb el 5% dels beneficis de l'activitat o negoci de l'any 2012 menys l'import del pagament a compte del setembre del 2012.

Liquidació
Juliol 2013 = 5% dels
beneficis de l'activitat o
negoci de l'any 2012 - import
del pagament a compte
realitzat el setembre del
2012.



IMPOSTOS A ANDORRA

Impost sobre la
renda d'activitats
econòmiques

Quin és el vostre impost ?

IAE



Govern d'Andorra



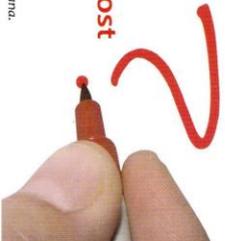
1

Es defineix **impost** com la "quantitat de diners exigida sense contraprestació per les administracions públiques a cada ciutadà i a cada empresa com a contribució a la despesa pública segons llurs activitats i resultats econòmics". * L'1 de gener d'enguany han entrat en vigor dos nous impostos: l'impost sobre societats (IS) i l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques (IAE).

L'impost sobre societats grava la renda de les societats (IS) i l'impost sobre les activitats econòmiques grava la renda de les activitats econòmiques (IAE). Aquests nous impostos se sumen a l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals (IRNR), que va entrar en vigor l'any 2011.

De cara a l'any que ve, entraran en vigor un nou tribut anomenat **impost general indirecte (IGI)**, que s'aplicarà sobre el valor afegit d'un producte o servei, igual que l'IVA espanyol o la TVA francesa, i que substituirà diversos impostos indirectes actuals.

**Per tant,
quin és
el vostre impost**



* Diccionari de la llengua catalana.
Institut d'Estudis Catalans.

IMPOST SOBRE LA RENDA D'ACTIVITATS ECONÒMIQUES -IAE-

2

Amb l'entrada en vigor de la Llei de l'impost sobre societats i la Llei de l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques, s'obliga a efectuar un primer pagament el setembre del 2012 (pagament a compte).

En el cas de l'impost sobre les societats (IS), és un tribut que s'aplica als beneficis obtinguts per les societats, i en el cas de l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques (IAE), s'aplica als beneficis obtinguts de les activitats econòmiques realitzades per les persones físiques (músics, ramaders, metges, advocats, mecànics, comerciants, etc.).



5 ON S'HA DE PAGAR?

Fiscament a:
Administració tributària
Baixada del Moli, 26
AD500 Andorra la Vella
Principat d'Andorra
(Al costat d'Andorra Televisió)

Mitjançant Internet a:
www.impostos.ad
Cal disposar de la clau d'accés



6 COM S'ACONSEGUEIX
LA CLAU D'ACCÉS PER INTERNET?

Per fer totes les gestions per Internet cal disposar d'un usuari i una contrasenya, que facilitarà l'Administració tributària.

7 DOCUMENTACIÓ NECESSÀRIA
PER FER ELS PAGAMENTS:

- Número de Registre Tributari
- Si escau, cal adjuntar l'autorització de representació

El contingut d'aquest tríptic és merament informatiu i no constitueix cap base legal.

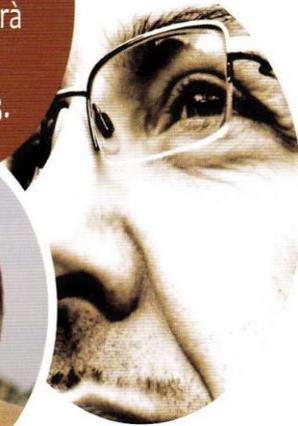
Ministeri de Finances i Funció Pública

Administració tributària
Baixada del Moli, 26
AD500 Andorra la Vella
(al costat d'Andorra Televisió)

www.impostos.ad
impostos@govern.ad
Tel. +376 885 005
Atenció telefònica: 147

L'impost de l'IGI queda regulat en la Llei 11/2012, del 21 de juny, de l'impost general indirecte i en el Reglament de l'impost general indirecte.

Entrada en vigor.
L'IGI entrarà en vigor l'1/01/2013.



INFORMACIÓ:  147

Ministeri de Finances i Funció Pública

Administració tributària

Baixada del Molí, 26

AD500 Andorra la Vella

(al costat d'Andorra Televisió)

www.impostos.ad

impostos@govern.ad

Atenció telefònica: 147

www.impostos.ad

IMPOSTOS A ANDORRA

Impost general indirecte

Quin és el vostre impost ?

IGI



Govern d'Andorra

IMPOST GENERAL INDIRECTE - IGI -

QUÈ ÉS L'IGI?

L'IGI és un acrònim que significa *impost general indirecte*, i grava els lliuraments de béns i les prestacions de serveis realitzats en territori andorrà per empresaris o professionals a títol oneros, amb caràcter habitual o ocasional, en el desenvolupament de la seva activitat econòmica, així com les importacions.

S'entén per:

Activitat econòmica

Són activitats econòmiques les que impliquen l'ordenació per compte propi de factors de producció materials i humans o d'algun d'aquests factors de producció, amb la finalitat d'intervenir en la producció o la distribució de béns o en la prestació de serveis.

L'activitat d'arrendament de béns té la consideració d'activitat econòmica.

Empresari o professional

Les persones físiques o jurídiques que desenvolupen activitats econòmiques. No tenen la consideració d'empresaris a l'efecte d'aquest impost (excepte que manifestin de forma expressa la voluntat de ser-ho):

- Quan facin lliuraments de béns i prestacions de serveis que no superin la xifra anual de 40.000 euros.
- En el cas de les activitats agrícoles i ramaderes el límit se situa en la xifra anual de 150.000 euros.

2 QUINS IMPOSTOS SUBSTITUEIX L'IGI?

L'IGI substitueix:

- L'impost de mercaderies indirecte (IMI)
- El cànon del consum d'electricitat i telèfon
- La taxa per raó del servei de fe pública notarial
- L'impost indirecte sobre la prestació de serveis bancaris i de serveis financers (ISI bancari i financer)
- L'impost indirecte sobre la prestació de serveis empresarials i professionals (ISI)
- L'impost indirecte sobre la producció interna (IPI)
- L'impost indirecte sobre les activitats comercials (IAC)

No substitueix:

- L'impost indirecte sobre la prestació de serveis d'assegurança.



3 QUINS SÓN ELS TIPUS IMPOSITIUS APLICABLES?

Tipus general: 4,5%

Tipus reduït: 1%

Aplicable a:

- Classes particulars impartides per persones físiques (temari escolar o universitari).
- Aliments per al consum humà (excepte les begudes alcohòliques) o animal, els animals vius, les llavors, les plantes.
- L'aigua apta per a l'alimentació humana o animal o per al reg.
- Els llibres, els diaris i les revistes que no continguin únicament i fonamentalment publicitat.

Tipus superreduït: 0%

Aplicable a:

- L'assistència sanitària o hospitalària prestada per entitats públiques.
- La prestació d'assistència a persones físiques reemborsable per la CASS.
- La prestació d'assistència social per part de professionals en conveni amb la CASS.
- Els serveis d'educació, ensenyament, guarderies...
- Els serveis relacionats amb l'esport o l'educació física prestats per organismes públics o sense ànim de lucre.
- Els serveis relacionats amb l'àmbit cultural prestats per organismes públics o sense ànim de lucre.
- Els transports amb ambulància.
- Els arrendaments d'habitatges.
- El lliurament de medicaments reemborsables per la CASS.
- Les transmissions d'habitatges exemptes de l'impost sobre transmissions patrimonials immobiliàries.

Tipus de gravamen incrementat: 9,5%

- Aplicable als serveis bancaris i financers.

4 TRASLLAT DE L'IMPOST

Els obligats tributaris han de traslladar o repercutir íntegrament l'impost sobre els usuaris per als quals efectuen l'operació gravada, i aquests darrers queden obligats a suportar-lo sempre que el trasllat de l'impost s'ajusti al que estableix la Llei.

El trasllat de l'impost s'ha d'efectuar mitjançant factura o document substitutiu, i la quota repercutida es consigna separatament de la base de tributació, fins i tot en els casos de preus fixats administrativament, indicant el tipus de gravamen.

En les importacions de béns, el trasllat de l'impost es produeix mitjançant el corresponent document expedit per la Duana.

5 QUI FA LA LIQUIDACIÓ I COM ES CALCULA?

L'empresari o professional suporta un IGI quan adquireix béns o serveis i el repercuteix en el moment de la venda de béns o quan presta serveis.

Periòdicament ha de presentar una declaració davant l'Administració tributària en la qual ha de restar l'IGI que ha repercutit de l'IGI que ha suportat. El resultat obtingut és l'import d'IGI que ha de pagar per compte del consumidor final o l'import d'IGI que l'Administració tributària li ha de retornar.

Liquidació de l'impost

Els obligats tributaris han de presentar aquesta declaració periòdicament en funció de la xifra anual de negoci pel conjunt d'activitats dutes a terme de l'any anterior:

- < a 250.000 euros, presentació semestral: juliol i gener.
- < a 3.600.000 euros, presentació trimestral: abril, juliol, octubre i gener.
- En els altres casos, presentació mensual.

En les importacions de béns, l'impost es liquida en la forma prevista per la legislació duanera corresponent.

Règim especial simplificat

El règim especial simplificat s'aplica amb **caràcter voluntari** als empresaris o als professionals quan l'import dels lliuraments de béns i prestacions de serveis realitzats no superi la xifra anual de 100.000 euros.

Una vegada s'hagi optat per aquest règim, s'ha de mantenir durant un termini mínim de tres anys.

La quota de liquidació es determina per la diferència entre la suma de les quotes repercutides en el període de liquidació i els percentatges estimatius de les quotes suportades que s'indiquen a continuació, segons el tipus d'activitat econòmica, aplicats sobre la xifra dels ingressos.

Els percentatges de despeses són els següents:

- a. En les activitats comercials, les quotes suportades es quantifiquen amb el 3 per cent de la xifra d'ingressos.
- b. En la resta d'activitats, les quotes suportades es quantifiquen amb l'1,5 per cent de la xifra d'ingressos.

En la declaració periòdica d'IGI, es resta l'IGI repercutit de l'IGI suportat, i s'obté un import que cal pagar o que cal retornar.

6 QUI PAGA L'IGI?

L'IGI el paga el consumidor final en adquirir un bé o consumir un servei.

El contingut d'aquest tríptic és merament informatiu i no constitueix cap base legal.



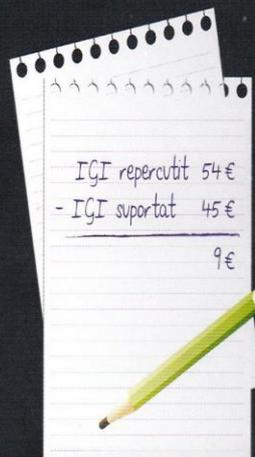
Un comerciant de mobles establert a Andorra compra un sofà per 1.000 € a un majorista establert fora d'Andorra.

En el moment de la importació, el comerciant pagarà 45 € d'IGI a la Duana ($1.000 * 4,5\%$).

Posteriorment, el comerciant ven el sofà per 1.200 €.

L'import total que ha de pagar el comprador és de 1.254 € ($1.200 + 4,5\%$).

En la declaració següent d'autoliquidació periòdica, el comerciant haurà d'ingressar 9 € a l'Administració tributària:



La periodicitat de les declaracions d'autoliquidació varia segons la xifra de negoci anual de l'empresari o el professional.

Exemple pràctic

El cas següent serveix a tall d'exemple. Per a més informació, consulteu la Llei de l'impost sobre societats, a www.impostos.ad.

L'empresa Tech & Associats SA, de serveis relacionats amb Internet, té la seu social a Sant Julià. El seu benefici el 2011 va ser de 265.315 € (resultat comptable).

El setembre del 2012 fa un pagament a compte (primer pagament) equivalent al 2,5% del benefici declarat el 2011.

$265.315 \times 2,5\%$ (beneficis 2011) = 6.632,88 €

Tech & Associats SA ha obtingut uns beneficis de 292.678 € durant el 2012. Per obtenir l'import de la liquidació final (segon pagament) al 2013, s'ha de calcular el 5% dels beneficis del 2012:

$292.678 \times 5\%$ (beneficis 2012) = 14.633,90 €

És a dir, l'empresa ha de pagar 14.633,90 € per l'impost sobre societats corresponent a l'exercici 2012, però com que ja va fer un primer pagament a compte (per avançat) el setembre del 2012, l'import de la liquidació final s'ha de calcular restant dels beneficis del 2012 el primer pagament:

Liquidació final =
 $14.633,90 \text{ € (al 5\% dels beneficis 2012)} - 6.632,88 \text{ € (pagament a compte)} = 8.001,02 \text{ €}$

Per tant:

El setembre del 2012, l'empresa haurà fet un pagament a compte de 6.632,88 € i un segon pagament, el juliol del 2013, de 8.001,02 €.

3 QUÈ ES L'IMPOST SOBRE SOCIETATS?

És un impost que s'aplica sobre els beneficis obtinguts per les societats.

4 QUI HA DE PAGAR L'IMPOST SOBRE SOCIETATS?

Empreses, associacions, entitats públiques i paraplí-bliques.

5 COM I QUAN S'HA DE FER EL PAGAMENT?

L'import que s'ha de pagar és un 5% dels guanys de l'empresa l'any 2012. Aquest pagament es fa fraccionat en dos parts, de la forma següent:

- El setembre del 2012 es fa un pagament a compte (pagament per avançat) que es calcula amb el 2,5% dels beneficis de l'empresa del l'any 2011.
- El juliol del 2013 (en cas que l'exercici comptable sigui de gener a desembre) es fa la liquidació final (darrer pagament), que es calcula amb el 5% dels beneficis de l'empresa de l'any 2012 menys l'import del pagament a compte del setembre.

Liquidació
juliol 2013 =
5% dels beneficis de
l'empresa de l'any 2012 -
import del pagament a
compte realitzat el
setembre del 2012.



IMPOSTOS A ANDORRA

Impost sobre societats

Quin és el vostre impost ?

IS



Govern d'Andorra

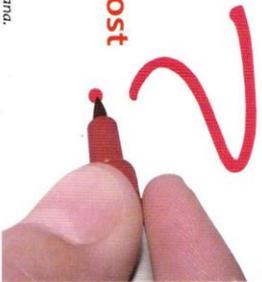
1

Es defineix impost com la "quantitat de diners exigida sense contraprestació per les administracions públiques a cada ciutadà i a cada empresa com a contribució a la despesa pública segons llurs activitats i resultats econòmics".* L'1 de gener d'enguany han entrat en vigor dos nous impostos: l'impost sobre societats (IS) i l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques (IAE).

L'impost sobre societats grava la renda de les societats (IS) i l'impost sobre les activitats econòmiques grava la renda de les activitats econòmiques (IAE). Aquests nous impostos se sumen a l'impost sobre la renda dels no-residents fiscals (IRNR), que va entrar en vigor l'any 2011.

De cara a l'any que ve, entrarà en vigor un nou tribut anomenat impost general indirecte (IGI), que s'aplicarà sobre el valor afegit d'un producte o servei, igual que l'IVA espanyol o la TVA francesa, i que substituirà diversos impostos indirectes actuals.

**Per tant,
quin és
el vostre impost**



* Diccionari de la llengua catalana.
Institut d'Estudis Catalans.

IMPOST - IS - SOBRE SOCIETATS

2

Amb l'entrada en vigor de la Llei de l'impost sobre societats i la Llei de l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques, s'obliga a efectuar un primer pagament el setembre del 2012 (pagament a compte).

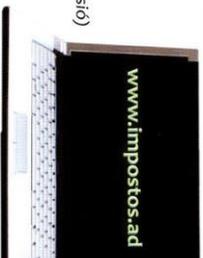
En el cas de l'impost sobre les societats (IS), és un tribut que s'aplica als beneficis obtinguts per les societats, i en el cas de l'impost sobre la renda de les activitats econòmiques (IAE), s'aplica als beneficis obtinguts de les activitats econòmiques realitzades per les persones físiques (músics, ramaders, metges, advocats, mecànics, comerciants, etc.).



6 ON S'HA DE PAGAR?

Fiscament a:
Administració tributària
Baixada del Mollí, 26
AD500 Andorra la Vella
Principat d'Andorra
(Al costat d'Andorra Televisió)

Mitjançant Internet a:
www.impostos.ad
Cal disposar de la clau d'accés



7 COM S'ACONSEGUEIX
LA CLAU D'ACCÉS PER INTERNET?

Per fer totes les gestions per Internet cal disposar d'un usuari i una contrasenya, que facilitarà l'Administració tributària.

8 DOCUMENTACIÓ NECESSÀRIA
PER FER ELS PAGAMENTS:

- Número de Registre Tributari
- Si escau, cal adjuntar l'autorització de representació

El contingut d'aquest tríptic és merament informatiu i no constitueix cap base legal.

Ministeri de Finances i Funció Pública

Administració tributària
Baixada del Mollí, 26
AD500 Andorra la Vella
(al costat d'Andorra Televisió)

www.impostos.ad
impostos@govern.ad
Tel. 885 005
Atenció telefònica: 147

Anexo IV
Créditos para Emprendedores

**PROGRAMA DE PRÉSTECES EN
CONDICIONS PREFERENTS
PER AL FINANÇAMENT DE LA
CREACIÓ, INNOVACIÓ,
RECONVERSIÓ I PROJECTES
EMPRENEDORS D'EMPRESES
I NEGOCIS**

Govern d'Andorra



NO ho veus
clar?

Nosaltres

SÍ

Tens un
**projecte
empresarial
innovador?**
Govern te l'avalua

IMPORT DEL PROGRAMA
12,5 M d'euros.

BENEFICIARIS

Totes les persones físiques i jurídiques residents o amb domicili social al Principat d'Andorra.

TERMINI

Des del 10 de març fins a l'exhauriment de l'import destinat a la concessió dels préstecs.

TIPOLOGIA DE PROJECTES

Els projectes que poden ser objecte de la concessió de finançament preferent han de complir, com a mínim, dos dels requisits següents:

- constituir una societat nova o crear un comerç nou
- oferir productes i serveis innovadors (projecte pioner al Principat)
- modernitzar o reconvertir un negoci existent
- arribar mitjançant l'oferta de nous productes i serveis competitiu, de qualitat, innovadors i d'alt valor afegit (projecte empenedor)

CONDICIONS DELS PRÉSTECES

Tipus d'interès: euribor a un any
Durada màxima: no superior a 7 anys
Carència d'amortització: total (no es paga cap quota) fins a 18 mesos
Carència de capital: parcial (només es paguen interessos) fins a 2 anys
Cancel·lació anticipada sense recàrrec:
L'import sol·licitat no pot superar el 90% del cost de la inversió

IMPORTS DELS PRÉSTECES

Fins a 125.000 euros:

Per a un projecte de creació d'empresa o negoci, reconversió o modernització d'algun aspecte del negoci existent, o per a un projecte empenedor

Fins a 250.000 euros:

Per a un projecte quan, a més, es donin almenys dues de les condicions següents:

- creació d'un mínim de dos llocs de treball
- pla de negoci de rendibilitat positiva
- reconversió o modernització d'algun aspecte del negoci de caràcter innovador

Més de 250.000 euros:
Per a un màxim de dos projectes que justifiquin un alt grau d'interès social i/o econòmic

FORMULARI / SOL·LICITUD

El formulari per a la presentació de la sol·licitud de concessió del finançament preferent està disponible a la pàgina www.tramits.ad.
Ref. V2-T001-11/03/2010

TRAMITACIÓ

La sol·licitud i la documentació relativa als projectes associats s'han d'adreçar degudament emplenades al Servei de Tramits del Govern.

VALORACIÓ PREFERENT

Rebran aquest tractament els projectes que presentin les persones que formen part de col·lectius que habitualment tenen més dificultats d'accés al crèdit.

AVALUACIÓ DELS PROJECTES

La sol·licitud i la documentació lliurades seran valorades per una comissió mixta entre la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis (CCIS), Andorra Desenvolupament i Inversió, SAU (ADI), SAU, l'Associació de Bancs d'Andorra (ABA) i el Govern d'Andorra.

FORMALITZACIÓ DEL CRÈDIT

Un cop rebuda la comunicació del resultat de la valoració dels projectes, les persones interessades s'han de dirigir a l'entitat bancària que hagin escollit per formalitzar el crèdit.

REFERÈNCIA LEGAL

Decret del 3-03-2010 de qualificació d'interès nacional i social d'un programa destinat al finançament privilegiat d'empreses i negocis de nova creació, innovació, reconversió i projectes empenedors.

www.bopa.ad

MÉS INFORMACIÓ

El Ministeri d'Economia i Finances atén totes les consultes relatives a les bases del programa.

Tel: (+376) 875 700
www.tramits.ad

ADI, SAU s'ofereix per col·laborar en la preparació de la documentació relativa al pla de negoci.

Tel: (+376) 812 020
www.adi.ad

INICIATIVA PER AL FOMENT DE LES ACTIVITATS INNOVADORES, PROJECTES EMPRENEDORS I MODERNITZACIÓ DE L'ACTIVITAT EMPRESARIAL I COMERCIAL

Obligacions:

- El finançament s'ha de destinar al que s'hagi previst en el pla de negoci.
- És obligatòria la creació d'un compte corrent d'ús exclusiu per les activitats del negoci presentat.
- Per a crèdits fins un import de 250.000 euros, el sol·licitant haurà de presentar garanties personals.
- Per a crèdits superiors a 250.000 euros, els actius adquirits amb el capital del préstec quedaran pignorats en garantia del seu compliment.
- Les persones beneficiàries de finançament privilegiat en el marc d'aquest programa estan subjectes al control financer de la Intervenció General.
- Aportacions dineràries mínimes que hauran de fer els sol·licitants dels préstecs:

Menys de 100.000	10%
Entre 100.001€ i 150.000€	15%
Entre 150.001€ i 200.000€	20%
Entre 200.001€ i 250.000€	25%
Més de 250.000€	30%



El Govern té la voluntat de donar suport a les petites i mitjanes empreses que vulguin reformar o reorientar el seu negoci alhora que impulsar els emprenedors que en temps difícils i entorns de canvi detecten noves oportunitats. Aquest pla pretén impulsar els sectors més tradicionals del teixit econòmic andorrà i té en consideració els col·lectius que poden patir més dificultats a l'hora d'accedir al finançament.

Decret de qualificació d'interès nacional d'un programa de crèdits destinats al finançament privilegiat d'empreses de valor afegit i/o de caràcter innovador

CRÈDITS INNOVADOR

PER A EMPRENEDORS QUE DETECTEN NOVES OPORTUNITATS



Andorra Desenvolupament i Inversió (ADI)

Edif. administratiu
C/ Camí de la Grau,
Ed. Prat del Rull, 2n pis, Despatx 212
AD500 Andorra la Vella
Principat d'Andorra.

Tel. 81 20 20
info@adi.ad



març del 2013



Govern d'Andorra

Beneficiaris:
Persones físiques o jurídiques residents o amb domicili social al Principat d'Andorra.

Termini
El termini per formalitzar operacions de crèdit computables com a fons públics, en virtut del present programa, finalitza en dos anys comptadors des de la data de publicació d'aquest Decret o a l'exhauriment de l'import destinat al programa de finançament privilegiat (40 dies abans de la data de finalització es tanca el termini per presentar sol·licituds).

Tipologia dels projectes:

Fins a 250.000€ (*)

Pot ser finançat amb un crèdit del programa regulat per aquest Decret, el projecte de creació d'una nova empresa o negoci o d'ampliació d'una empresa o negoci ja existent, de valor afegit o bé orientat a la innovació si compleix un dels dos criteris següents:

- Que es creïn cinc llocs de treball en un màxim de tres anys;
- Que presentin un component innovador.

(*) *Tanmateix el govern es reserva el dret de poder adjudicar un finançament superior a 250.000 euros quan el projecte justifiqui un alt grau d'interès social i/o econòmic.*

Condicions del préstec:

Tipus d'interès: Euribor a un any

Durada màxima: En tot cas, la durada màxima no pot ser superior a set anys, incloent el període de carència.

Carència:

Fins a 100.000€: Sense carència o amb una carència parcial de sis mesos.

Superiors a 100.000€: Sense carència, amb una carència parcial de sis o dotze mesos.

Cancel·lació anticipada sense recàrrec:

La cancel·lació anticipada no dona lloc a cap classe de penalització.

Tramitació

Omplir el formulari que trobareu a www.tramits.ad Ref: V2 T004, V2 FT004, V2T002

Tant la sol·licitud com la informació relativa als projectes associats s'han d'adreçar degudament omplerts al servei de tràmits del Govern.

Valoració preferent

Aquells projectes vinculats a la innovació, la salut, el benestar i l'educació, entre d'altres d'interès Nacional.

Avaluació dels projectes

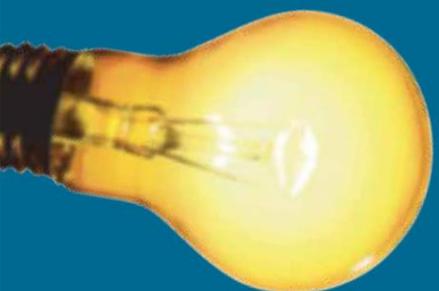
La sol·licitud i documentació lliurada serà valorada per una Comissió Mixta formada per la CCIS, ADI, ABA i el Govern d'Andorra.

Incompliment

En cas d'impagament del préstec o d'incompliment de qualsevol de les disposicions d'aquest decret, l'Administració efectua una reclamació judicial per la via civil que comporta la cancel·lació immediata del préstec.

Import del programa:

5 M d'euros



Más información

DEPARTAMENT DE TRIBUTS

C/ Prat de la Creu, 62-64
Edif. administratiu
AD500 Andorra la Vella

www.finances.ad
tributs@andorra.ad
Tel. +376 875700

DEPARTAMENT DE DUANA

Despatx central
Av. Fiter i Rossell, 2
AD700 Escaldes-Engordany

www.duana.ad
duana.public@andorra.ad
Tel. +376 879900
Fax +376 825848

Servei d'Atenció als Operadors

Tel.: +376 879906 / 879 907

duana.operadors@andorra.ad

Despatx de Sant Julià de Lòria (frontera hispanoandorrana)

Tel.: +376 841090

Fax +376 841898

Despatx de Porta (frontera francoandorrana)

Tel.: +376 755125

Fax +376 856202

SERVEI D'IMMIGRACIÓ

C/ de les Boïgues, 2, PB
Edif. de Serveis de l'Obac
AD700 Escaldes-Engordany

www.immigracio.ad
servei.immigracio@govern.ad
Tel. +376 872072
Fax +376 872073

BOPA

www.bopa.ad

DEPARTAMENT D'ECONOMIA

Camí de la Grau, s/n
Edif. Prat del Rull
AD500 Andorra la Vella

www.comerc.ad
comerc@andorra.ad
Tel. +376 875 600

CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I SERVEIS D'ANDORRA

C/ Prat de la Creu, 8, 2n
AD500 Andorra la Vella

www.ccis.ad
ccis@ccis.ad
Tel. +376 80 92 92

Ministeri de Finances i Funció Pública

Govern d'Andorra

Edif. administratiu
C. Prat de la Creu 62-64
AD500 Andorra la Vella

www.govern.ad / tramits.ad
Tel. +376 875700 / 150

Aspectos relevantes Información PARA EMPRESAS EXTRANJERAS QUE PRESTAN SERVICIOS en ANDORRA



marzo del 2012



Govern d'Andorra

3 DEPARTAMENTO DE TRIBUTOS O DE ADUANAS

Declaración del IRNR (impuesto de la renta de no-residentes) si es necesario.

Rentas obtenidas por obligados tributarios no residentes fiscales sin mediación de establecimiento permanente.

- Presentar la declaración de retención y ingresos a cuenta (formulario 710 + formulario de rentas 710B).
- Entregar al obligado tributario la certificación que acredita la retención practicada (formulario 790).

Ley 94/2010, de 29 de diciembre, del impuesto sobre la renta de los no-residentes fiscales en Andorra (BOPA núm. 5, año 23).

Ley 18/2011, de 28 de diciembre, de modificación de la Ley 94/2010, de 29 de diciembre, del impuesto sobre la renta de los no-residentes fiscales en Andorra (BOPA núm. 80, año 23).

Reglamento de aplicación de la Ley 94/2010, de 25 de enero, del impuesto sobre la renta de los no-residentes fiscales en Andorra (BOPA núm. 5, año 24).

Formularios del impuesto sobre la renta de los no-residentes fiscales en Andorra (BOPA núm. 5, año 24).

INTRUSISMO EMPRESARIAL

La realización de actividades económicas llevadas a cabo sin cumplir los requisitos legales establecidos, se cualifica como intrusismo empresarial, según la Ley 93/2010, de 16 de diciembre, de medidas de promoción de la actividad económica y social, y de racionalización y de optimización de los recursos de la Administración (BOPA núm. 4, año 23).

El intrusismo empresarial se sanciona con multas económicas de hasta 12.000 euros, así como con otras medidas complementarias.

Centro de Atención Contra el Intrusismo (CACI)

Teléfono gratuito de atención 24h: +376 18000180
intrusisme@andorra.ad / www.comerc.ad

OBLIGACIONES PARA LAS EMPRESAS Y LOS PROFESIONALES EXTRANJEROS

4 SERVICIO DE ADUANAS DEL PRINCIPADO DE ANDORRA

Declaración de prestación de servicios

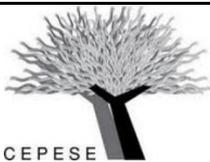
La declaración de prestación de servicios es obligatoria independientemente que se transporte o no mercancías que se deban declarar.

Al pasar por la frontera en sentido Andorra:

- Identificación de la empresa prestataria
- Identificación del declarante
- Número del pasaporte o del documento nacional de identidad
- Identificación del representante fiscal (si es necesario)
- Lugar donde se realiza la actividad profesional
- La persona declarante actúa en calidad de (representante legal, propietario, asalariado...)
- Número de trabajadores
- Nombre y apellidos de los trabajadores
- Matrícula del vehículo
- Tipo de servicio que ha de prestar
- Días que necesita para prestar el servicio
- ¿Se han cumplido la formalidades con el Servicio de Inmigración?
- La persona contratante del servicio es empresaria, profesional o particular: identificación y dirección.

Precio público de la declaración: 12 euros

Anexo V
Inquérito por Questionário



CENTRO DE ESTUDOS DA POPULAÇÃO ECONOMIA E SOCIEDADE

Porto - Portugal

Inquérito por Questionário

O presente questionário tem como objetivos principais identificar e caracterizar o empreendedorismo de emigrantes portugueses em Andorra, Londres, Nice e Mónaco e avaliar a inserção dos portugueses nos contextos socioeconómicos, culturais e políticos locais.

Insere-se num projeto intitulado “Empreendedorismo emigrante português em Andorra, Londres, Nice e Mónaco”, que está a ser desenvolvido pelo Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade da Universidade do Porto- Portugal (CEPESE).

A sua resposta ao questionário é relevante, pois conhece-se pouco da comunidade de empreendedores/empresários portugueses nos países mencionados, podendo os resultados contribuir para uma melhor inserção no país onde desenvolve a sua atividade.

Os dados fornecidos pelo inquirido são confidenciais.

Muito agradecemos que responda com rigor às questões formuladas.

Sempre que surja nas questões “Andorra/Londres/Nice/Mónaco”, tenha apenas em consideração o país onde reside atualmente.

Gratos pela colaboração!

A- Caracterização sociodemográfica

1 – Sexo: feminino ₁ masculino ₂

2 – Em que ano nasceu? _____

3 – Estado civil:

Solteiro		1
Casado		2
Divorciado/separado		3
União de facto		4
Viúvo		5

4 – Nacionalidade(s): Portuguesa ₁ Dupla nacionalidade ₂ Qual? _____

5 – Qual era o concelho de residência da sua mãe à data do seu nascimento?

6 – Qual era o seu concelho de residência à data da sua emigração?

7 – Agregado familiar: (pessoas que vivem em sua casa)

Parentesco	Idade	Nacionalidade(s)	Naturalidade

8 – Qual foi o último ano de escolaridade que concluiu?

9 – Obteve formação complementar? Sim ₁ Não ₂
 (Se respondeu “Não”, passar à questão 13)

10 – Qual? _____

11 – Onde obteve essa formação? (pode assinalar mais do que 1 resposta)

Centro de formação	
No trabalho	
Escola	
Associação	
Centro de emprego	
Outro. Qual? _____	

12 – Como financiou essa formação?

- Recursos próprios
- Recursos do Estado (formação gratuita)
- Recursos de entidades privadas (empresas onde trabalhou, etc.)
- Associação ou Organização não-governamental
- Outro. Qual? _____

<input type="checkbox"/>	1
<input type="checkbox"/>	2
<input type="checkbox"/>	3
<input type="checkbox"/>	4
<input type="checkbox"/>	5

B- Caracterização profissional antes de emigrar

13 – Qual era a sua profissão em Portugal, antes de emigrar para Andorra/Londres/Nice/Mónaco? _____

(Detalhe o mais possível a sua resposta. Se estava desempregado(a), refira a última profissão.)

14 – Condição perante o trabalho no país de origem: (assinale só a resposta principal)

- Trabalhador por conta própria c/ empregados
- Trabalhador por conta própria s/ empregados
- Trabalhador por conta de outrem
- Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado
- Estudante
- Desempregado
- À procura de 1º emprego
- Doméstico
- Reformado/aposentado
- Militar
- Vive de rendimentos

<input type="checkbox"/>	1
<input type="checkbox"/>	2
<input type="checkbox"/>	3
<input type="checkbox"/>	4
<input type="checkbox"/>	5
<input type="checkbox"/>	6
<input type="checkbox"/>	7
<input type="checkbox"/>	8
<input type="checkbox"/>	9
<input type="checkbox"/>	10
<input type="checkbox"/>	11

15 – Fundou alguma empresa em Portugal? Sim 1 Não 2

(Se respondeu “Não”, passar à questão 17)

16 – Se sim, qual era a área de atividade?

- Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca
- Indústrias extrativas. Qual? _____
- Indústrias transformadoras. Qual? _____
- Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio
- Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição
- Construção
- Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos
- Transportes e armazenagem
- Alojamento, restauração e similares
- Atividades de informação e de comunicação
- Atividades financeiras e de seguros
- Atividades imobiliárias

<input type="checkbox"/>	1
<input type="checkbox"/>	2
<input type="checkbox"/>	3
<input type="checkbox"/>	4
<input type="checkbox"/>	5
<input type="checkbox"/>	6
<input type="checkbox"/>	7
<input type="checkbox"/>	8
<input type="checkbox"/>	9
<input type="checkbox"/>	10
<input type="checkbox"/>	11
<input type="checkbox"/>	12

Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	<input type="checkbox"/>	13
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	<input type="checkbox"/>	14
Administração pública e defesa; segurança social obrigatória	<input type="checkbox"/>	15
Educação	<input type="checkbox"/>	16
Atividades de saúde humana e apoio social	<input type="checkbox"/>	17
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	<input type="checkbox"/>	18
Outras atividades de serviços	<input type="checkbox"/>	19
Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio	<input type="checkbox"/>	20
Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	<input type="checkbox"/>	21

C- Caracterização profissional depois de emigrar

17 – Porque escolheu emigrar para Andorra/Londres/ Nice/Mónaco?

(assinale as 3 principais razões)

Conhecimento da língua	<input type="checkbox"/>
Proximidade cultural	<input type="checkbox"/>
Tinha familiares/amigos neste país	<input type="checkbox"/>
Mais/melhores possibilidades no mercado de trabalho	<input type="checkbox"/>
Já tinha proposta de emprego	<input type="checkbox"/>
Melhores condições de vida	<input type="checkbox"/>
Maior facilidade de criar um negócio	<input type="checkbox"/>
Pelo desenvolvimento do país	<input type="checkbox"/>
Condições políticas favoráveis	<input type="checkbox"/>
Outra. Qual? _____	<input type="checkbox"/>

18 – Qual foi a sua primeira profissão em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco?

(Detalhe o mais possível a sua resposta)

19 – O empregador era de origem portuguesa?

Sim	<input type="checkbox"/>	1
Não	<input type="checkbox"/>	2
Comecei logo a trabalhar por conta própria	<input type="checkbox"/>	3

20 – Situação atual na profissão: (assinale apenas a principal resposta)

Trabalhador por conta própria c/ empregados	<input type="checkbox"/>	1
Trabalhador por conta própria s/ empregados	<input type="checkbox"/>	2
Trabalhador por conta de outrem	<input type="checkbox"/>	3
Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado	<input type="checkbox"/>	4
Outra. Qual? _____	<input type="checkbox"/>	5

D- Caracterização da empresa atual no país de destino: se não trabalha por conta própria passe, por favor, à questão 51.

21 – É proprietário ou sócio de mais do que uma empresa? Sim 1 Não 2

(Se respondeu “Não”, passar à questão 23)

22 – Se sim, quantas? _____

(Para as seguintes questões tenha em conta a sua empresa principal)

23 – Localização da empresa: _____

24 – Área de atividade: (assinale apenas a opção principal)

- | | | |
|--|--------------------------|----|
| Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Indústrias extractivas. Qual? _____ | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Indústrias transformadoras. Qual? _____ | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Construção | <input type="checkbox"/> | 6 |
| Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos | <input type="checkbox"/> | 7 |
| Transportes e armazenagem | <input type="checkbox"/> | 8 |
| Alojamento, restauração e similares | <input type="checkbox"/> | 9 |
| Atividades de informação e de comunicação | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Atividades financeiras e de seguros | <input type="checkbox"/> | 11 |
| Atividades imobiliárias | <input type="checkbox"/> | 12 |
| Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares | <input type="checkbox"/> | 13 |
| Atividades administrativas e dos serviços de apoio | <input type="checkbox"/> | 14 |
| Administração pública e defesa; segurança social obrigatória | <input type="checkbox"/> | 15 |
| Educação | <input type="checkbox"/> | 16 |
| Atividades de saúde humana e apoio social | <input type="checkbox"/> | 17 |
| Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas | <input type="checkbox"/> | 18 |
| Outras atividades de serviços | <input type="checkbox"/> | 19 |
| Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio | <input type="checkbox"/> | 20 |
| Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais | <input type="checkbox"/> | 21 |

25 – Porque escolheu esta atividade? **Ordene as suas respostas, sendo 1 a principal razão e 6 a menos importante.**

- | | |
|--|--------------------------|
| Tinha experiência na atividade | <input type="checkbox"/> |
| Gosto pela atividade | <input type="checkbox"/> |
| Boas perspetivas de mercado | <input type="checkbox"/> |
| Conhecia pessoas que já trabalhavam na área | <input type="checkbox"/> |
| Mais facilidade de, financeiramente, implementar a atividade | <input type="checkbox"/> |

Surgiu a oportunidade

26 – Tipo jurídico da empresa: (assinale apenas 1 opção)

- | | | |
|-----------------------|--------------------------|---|
| Empresário individual | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Sociedade anónima | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Sociedade limitada | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Outro. Qual? _____ | <input type="checkbox"/> | 4 |

27 – Número de sócios: _____ (se não tem sócios, passar para a questão 30)

28 – Tem grau de parentesco com os sócios? Sim 1 Não 2

29 – Tem sócios portugueses? Sim 1 Não 2 Se sim, quantos? _____

30 – Ano de fundação da empresa: _____

31 – Depois de chegar a Andorra/Londres/ Nice/Mónaco, quanto tempo demorou até **decidir** criar uma empresa? (escolha apenas 1 opção)

- | | | |
|---|--------------------------|---|
| Fui para Andorra/Londres/ Nice/Mónaco decidido(a) a criar uma empresa | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Menos de 1 ano | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Entre 1 e 3 anos | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre 4 a 6 anos | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Mais de 6 anos | <input type="checkbox"/> | 5 |

32 – Qual era a sua situação perante o trabalho, quando decidiu criar a sua empresa em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco?

- | | | |
|---|--------------------------|----|
| Trabalhador por conta própria c/ empregados | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Trabalhador por conta própria s/ empregados | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Trabalhador por conta de outrem | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Trabalhador em empreendimento familiar não remunerado | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Estudante | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Desempregado | <input type="checkbox"/> | 6 |
| À procura de 1º emprego | <input type="checkbox"/> | 7 |
| Doméstico | <input type="checkbox"/> | 8 |
| Reformado/aposentado | <input type="checkbox"/> | 9 |
| Militar | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Vivia de rendimentos | <input type="checkbox"/> | 11 |

33 – Depois de iniciar o processo de criação da sua empresa, quanto tempo demorou até à obtenção do alvará/licença?

- | | | |
|-------------------|--------------------------|---|
| Menos de 1 mês | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Entre 1 a 3 meses | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Entre 4 a 6 meses | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Mais de 6 meses | <input type="checkbox"/> | 4 |

34 – Foi a sua única empresa fundada em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco? Sim ₁ Não ₂

35 – Atualmente, quantos empregados tem a sua empresa?

Não tem empregados	<input type="checkbox"/>	1
9 ou menos	<input type="checkbox"/>	2
Entre 10 e 49	<input type="checkbox"/>	3
Entre 50 e 249	<input type="checkbox"/>	4
Mais de 250	<input type="checkbox"/>	5

(Se não tem empregados, passar à questão 41)

36 – Quantos desses empregados são portugueses? ± _____

37 – Quantos dos seus trabalhadores portugueses foram contratados diretamente de Portugal por si? ± _____ Quando? (pode escolher mais do que 1 resposta)

Em 1959 e nos anos anteriores	<input type="checkbox"/>	1
Entre 1960 e 1979	<input type="checkbox"/>	2
Entre 1980 e 1999	<input type="checkbox"/>	3
Entre 2000 e 2007	<input type="checkbox"/>	4
2008 em diante	<input type="checkbox"/>	5
Não sabe precisar o ano	<input type="checkbox"/>	6

38 – Quando contratou os restantes trabalhadores portugueses? (pode escolher mais do que 1 resposta)

Antes de 1960	<input type="checkbox"/>	1
Entre 1960 e 1979	<input type="checkbox"/>	2
Entre 1980 e 1999	<input type="checkbox"/>	3
Entre 2000 e 2007	<input type="checkbox"/>	4
Depois de 2007	<input type="checkbox"/>	5
Não sabe precisar o ano	<input type="checkbox"/>	6

39 – Proporciona formação aos seus empregados / colaboradores? Sim ₁ Não ₂

(Se respondeu “Não”, passar à questão 41)

40 – Se sim, qual o tipo principal de formação que tem facultado aos seus empregados / colaboradores?

Formação no local de trabalho / na empresa	<input type="checkbox"/>	1
Escola ou centro de formação	<input type="checkbox"/>	2
Outro. Qual? _____	<input type="checkbox"/>	3

41 – Tipo de clientela: percentagem de clientes portugueses ± _____%

42 – Da clientela de portugueses quantos residem em Portugal? ± _____%

43 – Tipo de fornecedores: percentagem de fornecedores portugueses ± _____%

44 – Destes fornecedores quantas são as empresas sediadas em Portugal? ± _____ %

45 – Tipos de recursos financeiros que utilizou: (pode assinalar mais do que 1 resposta)

Empréstimo à Banca	<input type="checkbox"/>
Empréstimo de familiares e/ou amigos	<input type="checkbox"/>
Poupanças pessoais	<input type="checkbox"/>
Investimentos de associados	<input type="checkbox"/>
Ajudas do estado/instituições públicas	<input type="checkbox"/>
Ajudas de associações ou organismos não-governamentais	<input type="checkbox"/>
Outro. Qual? _____	<input type="checkbox"/>

46 – Se por algum motivo decidisse vender a sua empresa, neste momento:

Ficaria com prejuízos	<input type="checkbox"/>	1
Cobria o seu investimento	<input type="checkbox"/>	2
Ficaria com lucros	<input type="checkbox"/>	3

47 – Tendo em conta os **obstáculos encontrados** ao longo do percurso da sua empresa, indique um valor para cada item. **Utilize a escala de 1 (não tive problemas) a 5 (tive muitos problemas).**

Acesso ao financiamento	1	2	3	4	5
Carga fiscal muito pesada	1	2	3	4	5
Falta de determinadas competências no mercado de trabalho	1	2	3	4	5
Pouca flexibilização das leis laborais	1	2	3	4	5
Pouca informação e apoio aos novos empresários	1	2	3	4	5
Cultura pouco favorável ao espírito empresarial	1	2	3	4	5
Legislação desajustada da realidade	1	2	3	4	5
Pouca articulação entre os serviços públicos	1	2	3	4	5
Elevado nível de burocracia	1	2	3	4	5
Acesso limitado aos serviços sociais e de negócios	1	2	3	4	5
Língua	1	2	3	4	5
Flexibilização e capacidade de adaptação	1	2	3	4	5
Capacidade empresarial (de gestão, liderança, sentido comercial)	1	2	3	4	5
Nível de concorrência	1	2	3	4	5
Fornecedores	1	2	3	4	5
Quantidade de mercado/clientes	1	2	3	4	5
Outros. Quais? _____	1	2	3	4	5

48 – Indique 3 medidas, por ordem de importância, que poderiam facilitar o empreendedorismo em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco.

1ª _____

2ª _____

3ª _____

49 – Tendo em conta a sua empresa, indique um valor para todos os itens seguintes. **Utilize a escala de 1 (ponto fraco da empresa) a 5 (ponto forte da empresa).**

Competências da equipa/Recursos Humanos	1	2	3	4	5
Competências comerciais/Negociação/Fazer novos negócios	1	2	3	4	5
Comunicação	1	2	3	4	5
Qualidade do produto/Serviço	1	2	3	4	5
Inovação	1	2	3	4	5
Preços competitivos	1	2	3	4	5
Relacionamento entre sócios se aplicado	1	2	3	4	5
Localização da empresa	1	2	3	4	5
Ambiente vivido na organização	1	2	3	4	5
Capacidade de mudança/Adaptabilidade	1	2	3	4	5
Experiência no setor	1	2	3	4	5
Acesso ao crédito	1	2	3	4	5
Relacionamento entre empresário e organismos públicos	1	2	3	4	5
Resolução de problemas	1	2	3	4	5
Domínio de conhecimentos	1	2	3	4	5
Recursos organizacionais (infraestruturas; equipamentos)	1	2	3	4	5

50 – Qual é, em euros, aproximadamente, o volume de faturação do ano anterior (2011).

100Mil ou - 500Mil 1Milhão 2Milhões 4Milhões 6Milhões 8Milhões 10Milhões ou +



E- Percurso migratório:

51 – Em que ano saiu de Portugal? _____

52 – Viveu noutra país, que não Portugal, antes de emigrar para Nice/Andorra/Londres/Mónaco?

Sim 1 Se sim, qual? _____
 Não 2

53 – Antes de emigrar, outros familiares/amigos já tinham emigrado? Sim 1 Não 2

54 – Se sim, para onde? _____

55 – Depois de emigrar facilitou a emigração de familiares ou amigos? Sim 1 Não 2

56 – Faz parte de alguma associação em Andorra/Londres/ Nice/Mónaco? Sim 1 Não 2
 (Se respondeu “Não”, passar à questão 58)

57 – Se sim, que tipo de associação: (pode assinalar mais do que 1 resposta)

- Associação cultural
- Associação desportiva
- Associação política / partido
- Associação de solidariedade social
- Associação empresarial /Sindicato

58 – No dia-a-dia, excluindo os contactos familiares, relaciona-se com pessoas de que origem / nacionalidade?

Portugueses	±	%
Andorranos/Ingleses/Franceses/Monegascos	±	%
Outros europeus	±	%
Outras nacionalidades. Quais? _____	±	%
Total = 100%		

59 – Em casa, qual é a língua que utiliza correntemente? _____

60 – No local de trabalho utiliza a língua portuguesa para comunicar? Sim 1 Não 2

(Se respondeu Não, passar para a questão 62)

61 – Se sim, qual a percentagem do tempo que a utiliza? _____%

62 – Tem planos de expansão da sua atividade económica/empresarial?

Sim 1 Não 2 (Se “Não”, passar à questão 64)

63 – Se sim, pretende expandir essa atividade para Portugal? Sim 1 Não 2

64 – Tem como projeto regressar a Portugal? Sim 1 Não 2

(Se respondeu não, terminou o inquérito.)

65 – Se sim, quando pretende fazê-lo?

- Nos próximos 5 anos 1
- Nos próximos 10 anos 2
- Nos próximos 15 anos 3
- Nos próximos 20 anos 4
- Só depois de reformado 5

Muito obrigado(a).

Preenchimento pelo inquiridor:

Código inquiridor: _____

Cidade: _____

Data aplicação: / /

Contexto: Local público Local privado