



## EMIGRAÇÃO E EMPREENDEDORISMO: COMBINAÇÃO INTERESSANTE PARA O DESENVOLVIMENTO DO TERRITÓRIO

### *MIGRATION AND ENTREPRENEURSHIP: INTERESTING COMBINATION FOR LAND DEVELOPMENT*

*Marcelo Cambraia de Alvarenga <sup>(1)</sup>*

*Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri - UFVJM/MG*

---

#### RESUMO

Dentre os emigrantes internacionais que retornaram para a cidade de Teófilo Otoni/MG, vários investiram no território e abriram negócios. Este estudo teve por objetivo apresentar as condições em que esses emigrantes se inseriram de forma positiva, através do empreendedorismo, na economia do município. O estudo se justifica pela avaliação do empreendedorismo como meio de ascensão social para o emigrante após o retorno, além de sua contribuição para o desenvolvimento econômico e social da localidade e região. Quanto à metodologia adotou-se a pesquisa qualitativa e quantitativa, com levantamento de dados realizado por entrevistas estruturadas e de profundidade. O acesso aos informantes foi feito através da técnica bola de neve (snowball sampling). A conclusão obtida é que o empreendedorismo representa uma boa alternativa, tanto para os emigrantes quanto para o território, já que a maioria deles teve relativo sucesso, pois seus negócios continuam funcionando após algum tempo. Apesar disso, os empreendedores precisam melhorar suas qualificações e o território necessita criar um ambiente mais propício para os pequenos negócios.

**Palavras- chave:** Empreendedorismo; Migração internacional; Território.

#### ABSTRACT

Among the international emigrants that returned to the city of Teófilo Otoni/MG, many of them invested in the territory and opened businesses. This paper presents the conditions under what these emigrants inserted themselves in a positive way, through entrepreneurship, into the city's economy. The study is justified by the evaluation of entrepreneurship as means of social rise for the emigrant after the return, besides their contribution to the economic and social development of the locality and region. The research methodology is qualitative and quantitative, with data survey conducted by structured and in depth interviews. The access to informants was made through the snowball sampling technique. The conclusion obtained is that the entrepreneurship represents a good alternative, both for the emigrants so for the territory, since most of them had relative success, as their businesses continue to operate after some time. Nevertheless, entrepreneurs need to improve their skills and territory needs to create a more propitious environment for the small businesses.

**Key Words:** Entrepreneurship; International migration; Territory.

---

## INTRODUÇÃO

Este artigo analisa o fenômeno do retorno dos emigrantes internacionais na cidade de Teófilo Otoni no Estado de Minas Gerais e suas iniciativas empreendedoras como forma de geração de renda e ascensão social. A migração não modifica necessariamente as condições do território de origem ou de destino, mas o empreendedorismo pode contribuir para o desenvolvimento econômico e social. Muito se estuda sobre o impacto dos fluxos migratórios nos territórios, mas a questão do empreendedorismo do emigrante ainda não foi profundamente explorada.

Teófilo Otoni é considerada uma cidade de porte médio e se localiza geograficamente no nordeste do Estado de Minas Gerais, constituindo-se no polo político-administrativo e econômico da Mesorregião do Vale do Rio Mucuri (MVM), por isso denominada “Capital do Mucuri” (CHAGAS, 1978) ou, pela tradição comercial das gemas, “Capital das Pedras Preciosas” (Minas Gerais, 2012). O IBGE (2008a) classifica o município como Capital Regional C, segundo sua região de influência.

O município está a 450 Km da capital do estado, possui uma área de 3.242 Km<sup>2</sup> (IBGE, 2010). Considerando dados relativos ao ano de 2010, a população era de 134.745 habitantes, Produto Interno Bruto (PIB) de R\$ 1,28 bilhões e PIB per capita de R\$ 10.221,54 (IBGE, 2010). Com relação ao PIB, encontra-se no 51º lugar dentre os 853 municípios do Estado de Minas Gerais. A MVM é formada por 23 municípios, com área aproximada de 20 mil Km<sup>2</sup> e população em torno de 385 mil habitantes (IBGE, 2010), cerca de 2% da população do estado. Os municípios da região possuem Índices de Desenvolvimento Humano (IDH) que estão entre os mais baixos do país. A economia da região passou por um período de estagnação, podendo ser

justificado pela decadência do comércio de pedras preciosas e semipreciosas. Isso explica um grande fluxo de emigração interna e internacional nas últimas décadas.

Em Teófilo Otoni vários emigrantes buscaram se inserir no mercado por meio do empreendedorismo. O ato de empreender torna-se, então, fundamental para os emigrantes, mas também para o território, tendo em vista que os sucessos dos negócios individualmente refletem em melhorias econômicas e sociais do local e da região.

Contudo, não é fácil montar um negócio e alcançar o sucesso. Compreender e dominar todas as dimensões relacionadas à gestão de um negócio é uma atividade complexa. Variáveis relacionadas a produtos e serviços, mercado, leis, liderança de pessoas, alocação de recursos, planejamento, decisões etc. exigem o conhecimento de técnicas e ferramentas administrativas que muitos emigrantes não tiveram acesso. Além disso, o território estudado apresenta fatores desfavoráveis às iniciativas empreendedoras.

## CONTEXTO TERRITORIAL

Teófilo Otoni está na confluência das rodovias “Rio-Bahia” (BR-116) com a “Estrada do Boi” (BR-418), organizada, predominantemente, como um “espaço de fluxo” que, de acordo com Castells (2005), organiza a função e o poder e altera a dinâmica e o significado dos “espaços de lugares”, que são onde as pessoas moram.

A relevância regional do município está em suprir às necessidades das cidades vizinhas em serviços, comércio, saúde, educação etc. Santos (1988) explica que a evolução científica e tecnológica causou a especialização funcional das áreas e lugares, causando o aumento das cidades grandes e

médias e a estagnação e desaparecimento das pequenas.

Analisando a participação dos setores econômicos no PIB (IBGE, 2010) do município, destaca-se a predominância (68,7%) do setor terciário, composto pelas atividades de comércio e serviços.

O extrativismo mineral, até recentemente, causou concentração de renda (comprovado pelo índice Gini<sup>1</sup>), mas não trouxe investimentos produtivos nem riqueza.

Comparando os IDHM (PNUD)<sup>2</sup> de 1991 e 2000, o PIB *per capita* (IBGE, 2008b) e o índice Gini (2003) de Teófilo Otoni com os municípios de Governador Valadares e Montes Claros, que possuem características semelhantes (porte médio, polos de suas mesorregiões e localização ao norte do estado), percebe-se uma condição bem desfavorável.

Uma comparação histórica entre os valores de PIB do Município de Teófilo Otoni com a MVM e o estado, no período de 1999 a 2008 (IBGE, 2008b), mostrou uma perda, em termos relativos. Isso indica um encolhimento da economia local, ou o crescimento em taxa inferior ao ocorrido na região e no estado. Em ambos os casos essa situação funciona como um fator repulsor da

população, que sai em busca de melhores oportunidades.

Avaliando a evolução da população residente do município nas últimas quatro décadas, há indícios de um fluxo emigratório na década de 1970 e outro maior ainda na década de 1990, devido ao decréscimo populacional nesses períodos. Porém, a partir de 2000 a população voltou a crescer, indicando que a taxa de emigração pode ter diminuído ou ocorreu imigração para o município ou ainda houve uma migração de retorno. As três situações podem ter contribuído, concomitantemente, para tal fenômeno. Uma explicação plausível para as variações populacionais seria o desempenho da economia.

A condição social do território melhorou nas últimas duas décadas. Segundo o Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil (PNUD, 2003), o município de Teófilo Otoni teve evolução no índice Gini de 0,62 em 1991 para 0,61 em 2000. O índice de Theil também evoluiu de 0,70 em 1991 para 0,65 em 2000. Ambos confirmam uma evolução na distribuição de renda nesse período. O IDHM (PNUD Brasil) entre 1991 e 2000 também evoluiu em 14%.

As principais economias da bacia são os municípios de Teófilo Otoni, Carlos Chagas e Nanuque, porém, o crescimento econômico da bacia tem sido, nos últimos anos, abaixo da média estadual, o que tem estimulado a emigração. [...] Ademais, a região é relativamente pobre, com indicadores econômicos e sociais variando de médio a baixo grau (IDENE, 2008, p. 254).

A cidade apresenta uma cultura conservadora. Muitas pessoas, inclusive alguns entrevistados, afirmam que as pessoas mais velhas são fechadas aos “forasteiros”.

- 
1. Os índices Gini e Theil medem a concentração de renda. São calculados por métodos diferentes, mas ambos variam entre 0 e 1, sendo que o valor zero seria a distribuição totalmente igualitária da renda.
  2. IDHM (Índice de Desenvolvimento Humano Municipal) se propõe a ser uma medida sintética de qualidade de vida, publicado pelo PNUD Brasil, que é a equipe brasileira do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, órgão das Nações Unidas presente em 166 países, cujo objetivo é o combate à pobreza. Ela publica o IDHM (Índice de Desenvolvimento Humano Municipal) que se propõe a ser uma medida sintética de qualidade de vida.

O panorama descrito apresenta três problemas que criam um ambiente desfavorável aos novos empreendedores: (1) baixo nível social e econômico do território que fomentou, durante décadas, a emigração; (2) dificuldade dos habitantes em acreditar na inovação, principalmente trazida pelos que chegam de fora e (3) pouco apoio das organizações públicas e privadas ao empreendedorismo.

## EMIGRAÇÃO INTERNACIONAL

Migração é um fenômeno descrito pela demografia:

A demografia entende como migração o fenômeno que ocorre quando uma população de seres humanos se move de um espaço geográfico para outro, normalmente em busca de melhores condições de vida, seja em termos de alimentação, de temperatura, de trabalho, ou fugindo de condições adversas. [...] Emigração é o movimento de dispersão de uma população para outros lugares. Imigração, ao contrário, refere-se à concentração de contingentes em outros lugares (SOUZA, 2006, p. 49).

A mobilidade espacial é um fenômeno antigo, potencializado pelo capitalismo, como solução para o desemprego. Os indivíduos emigram por motivações econômicas e sociais. A perspectiva da mobilidade social através da emigração (que é maior na internacional) é o maior fator motivador, mas, na grande maioria dos casos, só ocorre após o retorno.

O principal motivo declarado pelos entrevistados para emigrar é a possibilidade que vislumbram de ascensão social, concretizada através da compra da casa, da aquisição de bens de consumo

duráveis e não duráveis, da abertura de uma empresa, etc. Emigram, portanto, tendo como principal motivação a possibilidade de ganhar dinheiro e de melhorar o padrão de vida no Brasil (SIQUEIRA, 2009, p.151).

A mobilidade social torna-se mais factível para o emigrante ao retornar à sua origem, principalmente tornando-se empreendedor. Mas, a motivação para a emigração é composta por uma série complexa de fatores que incluem condições sociais, econômicas dos países e outras de ordem individual e social (FRANKEN, COUTINHO e RAMOS, 2008, p. 178).

Os fatores econômicos que provocam as migrações internacionais se dividem em duas linhas teóricas. A primeira explica o fenômeno *push-pull* gerado pela assimetria entre as economias, que repele (*push*) mão de obra nos países menos desenvolvidos e atrai (*pull*) nos mais desenvolvidos. A segunda linha é a da segmentação do mercado de trabalho que defende que os imigrantes não tiram empregos dos residentes porque trabalham em ocupações menos valorizadas, que são relegadas pelos nativos (BORJAS, 1990). Os emigrantes vivem em condições extremamente precárias com o objetivo único da acumulação financeira rápida, devido à falta de perspectiva no país de origem.

Os “novos economistas” perceberam que o ato de emigrar não é puramente econômico. Para Portes (1995) a migração é uma “ação econômica socialmente orientada”. Além do emigrante, há vários atores envolvidos no processo, para que ele se torne possível.

As redes sociais possibilitam a ida do emigrante, sua manutenção na outra sociedade e volta ao país de origem; ela atende aos aspectos legais e ilegais, aos materiais e psicológicos.

A rede migratória internacional é um tipo específico de rede social – da qual fazem parte certas representações sociais que constituem o cerne da cultura migratória – que agrega redes sociais existentes, redes pessoais, por exemplo, e enseja a criação de outras redes, como é o caso das agências de falsificação de documentos; consiste, portanto, em rede de redes sociais (SOARES, 2002, p. 170).

A cultura da emigração é outro aspecto que influencia nas decisões de emigrar, pois enfatiza seus aspectos positivos e esconde os negativos. Emigrar, no imaginário popular, é uma aventura e o emigrante é visto como um herói.

O emigrante tem sempre o sonho de voltar ao seu local, mantendo-o, na grande maioria dos casos, inalterado na sua memória. Porém, ele tem mais dificuldade de se adaptar ao seu próprio território, no retorno, do que teve na emigração. Tudo está diferente e ele se sente um estranho na sua própria terra (SAYAD, 2000). Grande parte dos emigrantes que retornaram dos EUA não teve o sucesso esperado ou não conseguiu se readaptar e voltou a emigrar para lá ou para outro país, normalmente na Europa (SIQUEIRA, 2009).

## EMPREENDEDORISMO

É fundamental compreender como o empreendedorismo pode gerar a prosperidade no território, já que é responsável pela maior parte dos empregos no Brasil. O empreendedor “é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando

continuamente” (CHIAVENATO, 2008, p. 3), é o “agente do processo de destruição criativa de Schumpeter, que é fundamental para o desenvolvimento econômico do país” (DEGEN, 2009, p. 6).

“Todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter sucesso, no entanto, nem todo bom administrador é um empreendedor” (DORNELAS, 2008, p.15). Os empreendedores se tornam empresários, mas não dominam os conhecimentos e as ferramentas de gestão, que poderiam dar uma maior chance de sobrevivência aos seus negócios. Para Drucker (1987) a “nova tecnologia” que faz crescer a economia não é a eletrônica, a genética ou os novos materiais, mas a “administração empreendedora”.

A globalização impactou nas grandes empresas brasileiras e gerou desemprego. A consequência foi o surgimento de novos negócios com as economias dos ex-empregados que não tinham experiência empresarial (DORNELAS, 2008, p. 1). Porém, o empreendedorismo de necessidade, baseado na pressão do desemprego ou falta de opção de trabalho possui menor perspectiva de sobrevivência que o empreendedorismo de oportunidade ou visionário, onde o empreendedor vislumbra um potencial de mercado a investir para ganhar independência ou aumentar sua renda. Os empreendimentos criados por necessidade costumam não ser devidamente planejados.

De acordo com o relatório do GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* (2010), os motivos que mais causaram descontinuidade dos negócios nas economias baseadas em eficiência<sup>3</sup> (caso do Brasil), pela ordem,

3. Economias baseadas na eficiência (*Efficiency-Driven Economies*), na definição de GEM (2010), são aquelas



foram: (1) negócio não lucrativo; (2) problemas na obtenção de financiamento; (3) motivos pessoais; (4) outra oportunidade de negócio ou trabalho; (5) incidente; (6) oportunidade de venda; (7) saída planejada com antecedência e (8) aposentadoria. Já o SEBRAE-SP (2008) aponta os fatores que se conjugam para o encerramento prematuro dos negócios: (1) comportamento empreendedor pouco desenvolvido; (2) deficiências no planejamento antes da abertura do negócio; (3) deficiências na gestão empresarial, após a abertura do negócio; (4) insuficiência de políticas de apoio às empresas; (5) problemas de conjuntura econômica e (6) problemas pessoais dos sócios-proprietários.

Este mesmo documento do SEBRAE-SP (2008) aponta fatores associados à redução da taxa de mortalidade de empresas: (1) a melhora do perfil do empresário (maior escolaridade, maior busca de apoio, maior planejamento e maior capacitação pessoal) e (2) melhora do ambiente de negócios (estabilidade de preços, retomada do crescimento econômico e ampliação das políticas de apoio às empresas de micro e pequeno porte).

Os empreendedores brasileiros consideram que o mais difícil no ato de empreender é a obtenção do capital inicial (*seed money*) e reclamam da restrição do crédito no país. Mas, para Dornelas (2008, p.215) este não é o maior desafio, pois o mais complicado é “construir uma empresa e fazê-la crescer, cumprindo as metas do plano de negócios, gerando lucro, criando empregos, atendendo às necessidades dos clientes e recompensando o investidor conforme previsto”. Não adianta ser visionário ou ter

visão estratégica, se não conseguir gerenciar e operacionalizar o dia-a-dia da empresa.

Estudo de Vasconcelos et al. (2007) demonstra que os empreendedores utilizam seu capital social em suas redes sociais para mobilizarem os recursos necessários para seus negócios. As características desses relacionamentos mudam na medida em que o negócio evolui.

Os resultados indicam que os empreendedores utilizam seus relacionamentos para acessar recursos simples e complexos, na fase de criação de novos negócios. Por sua vez, na fase de evolução, a mobilização desses relacionamentos é contingente ao grau de complexidade dos recursos. Ou seja, relacionamentos são mais utilizados para acessar recursos mais complexos. Recursos mais simples são, principalmente, obtidos por meio de relações de compra e venda (VASCONCELOS et al., 2007, p. 115).

## METODOLOGIA

Nesta pesquisa foram feitos três recortes bem definidos: (1) o territorial, delimitado ao espaço geográfico do município de Teófilo Otoni/MG; (2) a migração internacional, mais especificamente representada pelo emigrante que retornou e (3) o empreendedorismo como forma específica de trabalho e geração de renda.

A metodologia adotada foi uma pesquisa quantitativa e qualitativa, utilizando amostra não probabilística com emigrantes internacionais retornados que empreenderam no município de Teófilo Otoni. O acesso aos sujeitos foi feito através da técnica “bola de neve” (*snowball sampling*), indicada para este tipo específico de população, socialmente “invisível”. Vale ressaltar que não há

---

que possuem produções mais eficientes e orientadas para a qualidade. Pode-se dizer que é um estágio intermediário na evolução do capitalismo industrial.

registros oficiais sobre o total de emigrantes residentes no município, na época da pesquisa.

A coleta de dados foi feita entre maio e novembro de 2010, por meio de entrevistas formais com cinquenta e dois emigrantes empreendedores e quatro entrevistas em profundidade para traçar um perfil e conhecer um pouco dos percursos desses sujeitos, tanto na emigração como no ato de empreender.

## EMIGRANTE EMPREENDEDOR

O perfil predominante dos emigrantes que saíram da região e retornaram para o Município de Teófilo Otoni pode ser descrito como: sexo masculino, idade média de 28 anos, baixa renda, baixa escolaridade (ensino fundamental e médio). A maioria emigrou em busca de melhoria financeira, utilizando os recursos das redes sociais, com destinos aos EUA e Portugal, permanecendo no exterior por 7 anos, na média. No exterior, a maioria não estudou e trabalhava, em média, 12,5 horas por dia na condição de indocumentados. Suas atividades profissionais se concentravam nos três ramos que tipicamente os emigrantes trabalham: construção civil, restaurantes e faxina doméstica.

A grande maioria dos emigrantes entrevistados acredita que a emigração atendeu às suas aspirações, pois considera que melhorou de vida (88,5%) e praticamente todos (98,1%) consideram que valeu a pena emigrar. Os motivos apontados foram “melhoria financeira e de qualidade de vida” (26,9%) e “aquisições conseguidas” (15,4%), demonstrando que fatores materiais totalizam 42,3% dessa percepção. No entanto, fatores culturais também tiveram uma

participação considerável: “experiência de vida”, “conhecimento”, “estudo”, “aprendizado da língua” foram apontados por 19,2%, seguidos por “aprendeu uma profissão, um trabalho” (3,8%) e “conquistou independência” (3,8%), totalizando 26,9%.

Confirmando as expectativas iniciais, a grande maioria não possuía, previamente, os conhecimentos administrativos necessários. Isso fica demonstrado pelos 69,2% que não construíram um plano de negócio ou não fizeram qualquer planejamento ou estudo de mercado antes de iniciar o empreendimento e pelos 42,3% que não exerceram atividades gerenciais no exterior. Apenas 1,9% trabalhou em atividades administrativas. O ponto positivo é que 53,8% dos entrevistados tiveram alguma experiência gerencial durante a emigração e a maioria deles reconhece que essa experiência é importante na gestão do negócio atual.

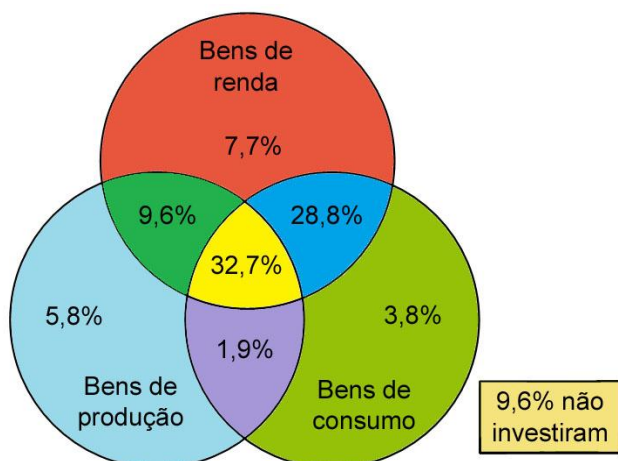
Compensando essa fragilidade, destaca-se que 57,7% desenvolveram, no exterior, algum tipo de atividade que exigia capacidades de liderança e/ou negociação, o que pode tê-los ajudado a desenvolver habilidades gerenciais necessárias ao empreendimento atual. Um pequeno número (13,5%) teve um negócio no exterior, situação ideal para o desenvolvimento das habilidades empreendedoras. Outros 15,4% exerceram liderança no ramo de restaurantes e 13,5% em outros ramos menos especializados (construção, obras e indústria). Ocorre uma pequena participação (3,8%) na modalidade conhecida como *schedule* de faxina (agenciamento de serviços de limpeza doméstica) que não exige qualificação, mas demonstra um censo empreendedor incipiente.

Poucos empreendedores mal sucedidos foram acessados nesta pesquisa. Apenas

13,5% dos emigrantes fecharam seus negócios iniciais. Considerando que 7,7% abriram outro negócio, esse número cai para 5,7%, que são os que não voltaram a empreender.

Uma maioria absoluta de 90,4% investiu o capital ganho no exterior em Teófilo Otoni ou na região próxima, e nesse aspecto ocorre de forma semelhante ao que foi observado em Governador Valadares por Siqueira (2008), ou seja, a maioria dos emigrantes que retorna aplica seu capital baseado em informações de amigos, parentes ou em sua própria percepção, sem fazer um estudo do mercado e sem conhecimento sobre o ramo de negócio.

Os investimentos dos retornados foram categorizados em três tipos, apenas para efeito de análise: (1) “bens de consumo”, que seriam veículos adquiridos para uso próprio; (2) “bens de renda”, que seriam imóveis urbanos e (3) “bens de produção”, que seriam propriedades rurais, gado, negócios, caminhões e outros equipamentos produtivos. O Gráfico 1 apresenta a distribuição e a cumulatividade dos investimentos dos emigrantes nessas categorias.



**Gráfico 1** - Distribuição dos investimentos dos emigrantes retornados a Teófilo Otoni.

Fonte: Dados da pesquisa, 2010.

Por meio dos dados apresentados fica claro que os emigrantes investiram prioritariamente em imóveis, dentro de uma visão mais cautelosa e conservadora. Imóvel é um investimento seguro com bom retorno no longo prazo, mas possui o inconveniente da baixa liquidez. Tal investimento é justificável, tendo em vista que 65,4% não moravam em casa própria. O perfil dos investimentos indica que os emigrantes priorizaram suas necessidades básicas relegando o negócio como última opção. Os dados levantados e o cenário exposto sugerem que o empreendedorismo não ocorreu por uma vocação natural, ou seja, mais por necessidade que por oportunidade.

O mercado de trabalho do município é restrito em termos de oportunidades. Apesar de os emigrantes terem agregado algumas competências ao seu capital humano, elas não são aceitas pelo mercado de trabalho formal. Contudo, quando questionados sobre terem conseguido trabalho em Teófilo Otoni após o retorno, 75,0% dos emigrantes disseram que não procuraram emprego. Este dado se confirma com a resposta de outra questão em que apenas 4,0% dos entrevistados tinham a intenção de trabalhar empregado após o retorno. Estas respostas contrariam a hipótese do empreendimento por falta de opção.

Os emigrantes saíram do Brasil com baixo nível de escolaridade e não agregaram estudos significativos ao seu currículo. Uma grande parcela (55,8%) dos emigrantes não estudou e os que estudaram fizeram apenas cursos avulsos (17,3%), principalmente de inglês. Apenas 3,8% declararam ter feito curso superior no exterior. A falta de qualificação formal limita a obtenção de emprego. Também, é muito difícil o emigrante conseguir um emprego que o remunere no nível que estava acostumado ou



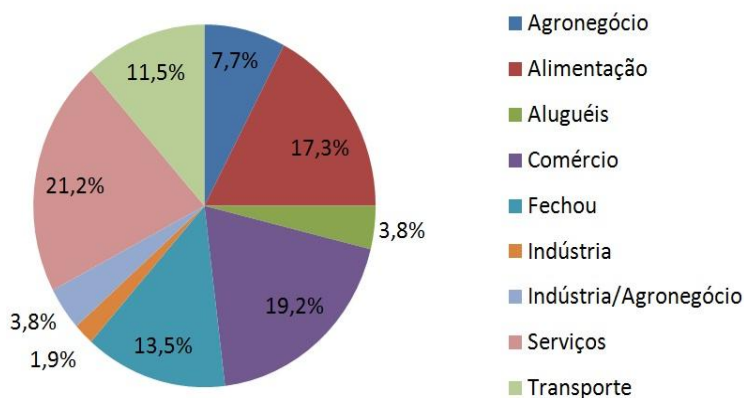
com uma renda que ele poderá obter como empreendedor.

## NEGÓCIOS

A maioria dos negócios dos entrevistados é de pequeno porte, com baixo grau de complexidade, em atividades de comércio e prestação de serviços. O número médio de empregados por negócio é de 9,6, mas desconsiderando os 11,5% que possuem mais de 10 empregados, a média cai para 3,3 empregados por empresa.

Os negócios dos emigrantes empreendedores se distribuem em vários setores. O Gráfico 2 mostra que houve maior concentração nos setores de serviço (21,2%), seguidos por comércio (19,2%) e alimentação (17,3%).

### Distribuição dos setores de negócio



**Gráfico 2** - Distribuição dos setores dos negócios iniciais dos emigrantes.

Fonte: Dados da pesquisa, 2010.

Esta concentração pode ser explicada pelas características dos trabalhos que os emigrantes realizavam no exterior. O conhecimento do negócio ou ramo, adquirido pela experiência no exterior é fundamental para a sobrevivência do novo negócio.

Aparentemente, a maioria deles teve sucesso. Mas, como definir o sucesso de um negócio? Apenas para efeito de análise comparativa, convencionou-se que um “negócio estabelecido” ou bem sucedido seria o que possui uma combinação dos seguintes fatores: geração de lucro, situação de crescimento ou estabilidade e tempo de funcionamento de 2 anos ou maior. Neste perfil se enquadram apenas 21,2% dos negócios. Reduzindo o grau de exigência, um “negócio novo” seria definido por: situação de crescimento ou estabilidade, sem lucro ou prejuízo e tempo de funcionamento de pelo menos 1 ano. Neste caso se enquadram 38,5% dos negócios.

Outro indicativo de sucesso é a formalização do negócio. Dentre os “negócios estabelecidos” 90,9% estão formalizados, enquanto a formalização dos “negócios novos” cai para 80,0%.

## PERFIL EMPREENDEDOR

Algumas características empreendedoras são encontradas nos emigrantes, pois foram elas que lhes permitiram se aventurarem em outro país. Correlacionar características que predisõem os indivíduos à emigração com as que favorecem o empreendedorismo é uma tarefa difícil. As reflexões a seguir foram feitas a partir das competências que os emigrantes demonstraram possuir ou ter adquirido com a emigração, relacionando-as com as “características do empreendedor bem sucedido” de McClelland e Chiavenato (CHIAVENATO, 2008, p18, 20).

Os emigrantes tiveram iniciativa, foram “autopropulsionadores”, buscaram informações, usaram suas habilidades de comunicação, relações interpessoais e poder

de persuasão para mobilizarem relacionamentos e acessarem os recursos nas redes sociais com vistas a atingir o objetivo da emigração, bem como para conseguirem trabalho, moradia e se manterem no território estrangeiro. Essas habilidades são relevantes também para a obtenção de recursos necessários ao negócio, como descrito por Vasconcelos et al. (2007), mesmo que as redes utilizadas na migração não sejam úteis para os negócios.

[...] no decorrer da criação e evolução de novos negócios, os empreendedores tendem a mobilizar sua rede de relacionamentos para acessar recursos e transformar visões e planos de negócios em realidade [...] para obter recursos [...] que, por diversas razões, não estão disponíveis internamente na firma [...] e/ou não são facilmente adquiridos por meio de transações de mercado (VASCONCELOS et al., 2007, p. 114).

Nas atividades profissionais desenvolvidas no exterior exerceram liderança de equipes e/ou trabalhos gerenciais, o que exigiu deles as habilidades de comunicação, relacionamento interpessoal e persuasão. Além disso, para galgar tais postos eles tiveram que demonstrar comprometimento, busca da qualidade, eficiência, organização do trabalho, assumir responsabilidades e desafios e tomar decisões.

Eles também desenvolveram a capacidade de viver com recursos escassos, economizando ao máximo, se privando no presente com vistas ao cumprimento de um objetivo futuro. Essa persistência aliada à fixação de metas, eficiência, planejamento, controle e autocontrole são muito importante para manter equilibrados os recursos, principalmente os financeiros, de seus

negócios e enfrentar situações de crise, evitando o desperdício e endividamento do negócio.

A perseverança também é um aspecto relevante, demonstrada pelo fato de que 7,7% deles voltaram a empreender após o insucesso no primeiro negócio e também pelo longo tempo de emigração, cuja média foi de 7 anos. Essa perseverança demonstra também um alto comprometimento com o cumprimento dos objetivos propostos.

Correr riscos calculados é outra habilidade importante que a maioria dos emigrantes demonstrou, pois saíram do país com conhecimento de pessoas no exterior. Alguns poucos foram com empregos garantidos, o que reduziu ainda mais o risco.

Quanto à vontade de trabalhar duro, a maioria demonstrou disposição, pois 12,5 horas/dia era a média trabalhada por eles no exterior, sendo que 53,8% trabalhavam mais do que esta média.

Os emigrantes desenvolveram a adaptabilidade, estavam expostos a condições adversas, a culturas diferentes e conseguiram se comunicar em outra língua (vários não dominavam a língua do país). A experiência de vida trouxe crescimento pessoal, psicológico, profissional e cultural, com desdobramentos para a gestão de seu negócio atual.

Alguns emigrantes trouxeram inovação ao território, que não vem só na abertura de negócios novos, mas também nas ideias que levam a novas formas de negociar, de atender clientes, de gerenciar, de melhorar processos e produtos. Alguns exemplos dessas inovações estão em negócios como: frango na brasa, lavanderia, indústria de bebidas, investimento na cadeia produtiva, adoção de praça pública, dentre outros.

Quanto às capacidades de fixar metas, assumir responsabilidade e desafios, a

maioria deles apresentou plano de expansão do negócio, com predominância de otimismo na visão de futuro. Este é um aspecto positivo, pois pode se tornar um fator de motivação para si próprio e para sua equipe, podendo conduzir a um bom desempenho futuro.

Alguns aspectos, todavia, são preocupantes com relação aos empreendedores entrevistados.

Uma das atribuições fundamentais do empreendedor é o planejamento, pois reduz o risco inerente a qualquer atividade. A impaciência ou a urgência por trabalhar fez com que vários dos emigrantes retornados empreendessem precipitadamente. Quanto aos planos de negócios, apenas 25,0% declararam ter feito algum tipo planejamento. Dentre eles, 1,9% contratou consultoria, 3,8% buscaram informações de profissionais do mercado, 5,8% já tinham experiência no ramo e os 13,5% restantes fizeram um planejamento superficial, sendo que 7,7% deles só da parte financeira básica (receitas x despesas). Apenas 11,5% dos entrevistados se declararam arrependidos de não terem feito plano de negócio e, dentre eles, 5,8% o fizeram em um momento posterior, de expansão.

Um aspecto importante do plano de negócios é a pesquisa do mercado, porém 51,9% dos entrevistados não a realizaram. Dentre estes, 5,8% já tinham experiência de mercado e 3,8% dos negócios já funcionavam bem. Apenas 1,9% dos entrevistados respondeu que “foi um erro” em complementação à resposta negativa. Porém, entre os 48,1% que responderam afirmativamente, é perceptível que as pesquisas realizadas foram superficiais.

Quando perguntados sobre as características pessoais negativas que

acreditam dificultar sua atividade de empreendedor, 32,7% não souberam responder ou disseram não ter nenhuma. Já com relação aos aspectos pessoais positivos que ajudam no negócio, apenas 5,8% não responderam ou disseram não saber. As respostas são aparentemente coerentes, porém o fato de eles enxergarem mais pontos positivos do que negativos pode levá-los a acreditar que não necessitam de ajuda ou de aperfeiçoamento pessoal. Considerando que o autoconhecimento, a sinceridade e a transparência são características importantes de um empreendedor e de um líder, o que permite uma busca constante de melhoria, isso pode ser um fator prejudicial para a eficácia administrativa e sobrevivência dos empreendimentos.

Mais da metade dos empreendedores (55,8%) relatou não ter encontrado dificuldades para empreender. Apesar disso, alguns deles apontaram problemas, o que faz esse número reduzir para 38,5%. Dentre as dificuldades apontadas pelos emigrantes para empreender em Teófilo Otoni destacam-se, por prioridade de importância, problemas relativos a: qualificação da mão de obra local, mercado local, limitações do próprio empreendedor, governo (burocracia, legislação, fiscalização, impostos), mercado, falta de capital e crédito e cultura da cidade.

As necessidades descritas pelos entrevistados que mais destacaram foram as relacionadas com consultoria, assessoria e assistência técnica (53,8%); seguidas por formação e qualificação (40,4%) e fomento de crédito (28,8%). Esses percentuais não são cumulativos, devido aos emigrantes terem dado mais de uma resposta.

Observando tais demandas, vê-se que o apoio ao empreendedor iniciante é a tônica fundamental, mas há solicitações que são de

âmbito conjuntural (inacessíveis ou inviáveis, por natureza) e não territoriais, que estariam fora de controle. Dentre as ações mais factíveis de apoio ao pequeno empreendedor estão: capacitação, assessoria gerencial e técnica, pesquisa de mercado e fomento (acesso ao crédito e redução de juros). Apenas 1,9% dos entrevistados indicou o interesse em estudar.

O governo é criticado por 28,8% dos entrevistados, identificado, normalmente, de forma genérica com reclamações relativas a excesso de impostos e fiscalização, falta de retorno dos impostos pagos, excesso de burocracia e falta de ajuda aos pequenos empreendedores.

## CONCLUSÃO

A pesquisa realizada apoia a maior parte das teorias estudadas. As mudanças ocorridas no território, em dado período, criaram fatores de repulsão e em outro período o tornaram propício aos empreendimentos dos emigrantes retornados. Os emigrantes confirmaram a motivação econômica e a teoria das redes sociais. Eles mobilizaram as redes para saírem do território em busca de ascensão econômico-social e voltaram quando cumpriram seu objetivo ou quando o território estrangeiro tornou-se desfavorável. Quanto ao empreendedorismo, suas habilidades anteriores ou adquiridas com a emigração explicam o relativo sucesso nos negócios, porém a falta de conhecimento formal talvez limite o porte e a complexidade dos negócios.

Os dados levantados pela pesquisa empírica, apoiados nas teorias estudadas,

permitem a afirmação de que, apesar das carências e dificuldades tanto intrínsecas dos emigrantes empreendedores quanto extrínsecas do território, o empreendedorismo se mostrou como uma perspectiva interessante para o emigrante que retorna ao território de Teófilo Otoni, já que, dentre os que escolheram este caminho, apesar da dificuldade de se quantificar, grande parte obteve sucesso. Já a opção do emprego não foi interessante para a maioria dos entrevistados.

Mesmo que vários dos empreendedores tenham conhecimentos gerenciais empíricos, falta-lhes capacitação formal na área. É recomendável que eles façam curso superior em áreas gerenciais para melhorar sua qualificação, que também pode ser adquirida em cursos de curta duração, já que seus negócios são de pequeno porte e baixa complexidade.

O empreendedorismo é importante para os emigrantes assim como para o território. Nem só os emigrantes devem empreender, mas eles compõem um grupo especial que possui características distintas dos demais habitantes. Os emigrantes retornados trazem consigo, além do capital financeiro, capital humano e social que são difíceis de serem mensurados e reconhecidos, mas muito úteis para a sociedade, por contribuírem para o desenvolvimento econômico e social.

O território, por meio dos seus organizadores (governo e organizações), tem o papel fundamental de criar o ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios.

## REFERÊNCIAS

BORJAS, George. J. **Friends or strangers**: the impact of immigrants on U.S. Economy. New York: Basic Book, 1990.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. 8. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2005.

CHAGAS, Paulo Pinheiro. **Teófilo Otoni**: ministro do povo. 3 ed. Belo Horizonte: Itatiaia, 1978.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship)**: prática e princípios. 3 ed. São Paulo: Pioneira, 1987.

FRANKEN, Ieda; COUTINHO, Maria da Penha de Lima, RAMOS, Natália. Migração, qualidade de vida e saúde mental: um estudo com brasileiros migrantes. In: RAMOS, Natália (org.). **Saúde, migração e interculturalidade**: perspectivas teóricas e práticas. João Pessoa: Editora Universitária UFPB, 2008. cap. 5, p. 177-212.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **2010 Anual Report**. Babson Park, MA, EUA: Babson College, 2010.

Minas Gerais (Governo). **Minas é sua liberdade**. Secretaria de Turismo e Esporte, 2012. Disponível em: <[www.minasgerais.com.br](http://www.minasgerais.com.br)>. Acesso em: 26 jun. 2014.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Regiões de influência das cidades 2007**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008a. Disponível em: <<http://loja.ibge.gov.br/organizacao-do-territorio.html>>. Acesso em: 26 jun. 2014.



IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em: < <http://www.cidades.ibge.gov.br>>. Acesso em: 26 jun. 2014.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Sistema IBGE de Recuperação Automática - SIDRA**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008b. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 26 jun. 2014.

IDENE. In: **DIVERSOS Reflexões e experiências para a sustentabilidade do desenvolvimento do norte e nordeste de Minas Gerais**. Belo Horizonte: Instituto Mineiro de Gestão Social - IMGS, 2008.

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**. PNUD, 2003. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/atlas>>. Acesso em: 26 jun. 2014.

PORTES, Alejandro. Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview. In: **The economic sociology of immigration: Essays on network, ethnicity, and entrepreneurship**. New York: Russell Sage Foundation, 1995. cap. 1, p. 1-41.

SANTOS, Milton. **Metamorfoses do espaço habitado**. São Paulo: Hucitec, 1988.

SAYAD, Abdelmalek. O retorno segundo Abdelmalek Sayad. **Travessia**, São Paulo, v. Especial, p. 3-33, jan. 2000.

SEBRAE-SP. **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. São Paulo: SEBRAE, 2008.

SIQUEIRA, Sueli. Emigração: Sonhos e frustrações no retorno à terra natal. **Área Domenium**. Portugal/Brasil, v. 3, n. 3, p. 267-288, fev. 2008.

SIQUEIRA, Sueli. Mobilidade social: análise comparativa do retorno de brasileiros dos EUA e Portugal. **Revista Migrações**, Número Temático Migrações entre Portugal e América Latina, Lisboa: ACIDI, n. 5, p. 135-154, out. 2009.

SOARES, Weber. **Da metáfora à substância: redes sociais, redes migratórias e migração nacional e internacional em Valadares e Ipatinga**. 2002. 344f. Tese (Doutorado em Demografia) – CEDEPLAR, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2002.

SOUZA, Luiz Eduardo Simões. **Elementos de demografia econômica**. São Paulo: LCTE, 2006.

VASCONCELOS, Geraldo Magela R.; REZENDE, Sérgio Fernando L.; GUIMARÃES, Liliane de Oliveira; FACHIN, Roberto Costa. Mobilizando relacionamentos e acessando recursos na criação e evolução de novos negócios. **O&S**, v. 14, n. 41, abr./jun. 2007.

## NOTAS

<sup>(1)</sup> Mestre em Gestão Integrada do Território pela UNIVALE - Universidade Vale do Rio Doce. Especialista em Gestão de Negócios e Tecnologia da Informação pela FGV - Fundação Getúlio Vargas (2003). Graduado em Administração pela UFMG - Universidade Federal de Minas Gerais (1986). Professor Assistente na Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri, campus do Mucuri, Teófilo Otoni/MG.

*Enviado: 03/08/2011*

*Aceito: 02/09/2014*

*Publicado: 30/12/2014*