



Helder Diogo,
FLUP - CEGOT - helderdiogo@sapo.pt

Empreendedorismo e mobilidade da comunidade lusa na região Rhône-Alpes: dinâmicas locais e internacionais

Redes, Migrações e Desenvolvimento

Resumo

A revolução dos transportes nos últimos anos, principalmente no sector aéreo (com destaque para os voos de baixo custo), tem permitido um acréscimo da mobilidade (*va-et-vient*) de efectivos em idade de reforma das comunidades migrantes da primeira geração que passam a viver e a deslocar-se com maior regularidade entre os dois países. Este fenómeno também é visível na movimentação das gerações mais novas de emigrantes temporários para a região Rhône-Alpes. A crise económica verificada em Portugal nos últimos anos tem levado milhares de portugueses a instalarem-se na região de Lyon. Contrariamente aos seus predecessores, estes emigrantes são cada vez mais originários das zonas urbanas do litoral e dispõem de melhores qualificações profissionais e académicas.

As comunidades portuguesas dispersas pelo mundo têm implementado e desenvolvido, à semelhança de outras comunidades estrangeiras, um processo de integração sócio-espacial e económico nos territórios de acolhimento. Esta integração tem se manifestado pelo crescente desenvolvimento de um conjunto de actividades económicas bastante presentes no sector da construção civil, do comércio, da restauração e cada vez mais dos serviços em geral. O empreendedorismo dirigido a uma clientela étnica constitui apenas uma pequena parte do real empreendedorismo da comunidade portuguesa na região. Trata-se de uma rede empresarial recentemente desenvolvida, maioritariamente masculina, com empresas de pequena dimensão mas que movimenta milhões de euros.

A expansão do sector da construção civil em França, na última década, levou muitos portugueses a tornarem-se empreiteiros por conta própria. A nossa investigação permitiu concluir que cerca de 40% das empresas dirigidas por portugueses e descendentes na região de Lyon são do ramo da construção civil. Estes profissionais e as redes sociais pertencentes à mesma comunidade têm, de certo modo, contribuído para o acesso à propriedade residencial de muitos portugueses que procuram cada vez mais adquirir bens e materiais para as suas habitações em Portugal, intensificando assim os fluxos económicos entre os dois países.

Palavras-chave: Mobilidade, Empreendedorismo, emigração, construção civil, comércio, serviços

Abstract

Entrepreneurship and mobility of the Portuguese community in the Rhône-Alpes region: local and international dynamics.

The revolution in transportation in recent years, mainly in the air sector (notably low cost flights) has allowed a growth of the mobility (a seasaw motion) of retired people of the first generation migrant communities that tend to live and travel in both countries with a larger regularity, as well as the moving of younger generations of temporary emigrants to this region of France. The economic crisis felt in Portugal in the last years has lead thousands of Portuguese to settle in the region of Lyon. Contrarily to their predecessors, these emigrants come more often from coastal urban areas and have better academic and professional qualifications.

The Portuguese communities scattered around the world have implemented and developed, similarly to other foreign communities, a process of social and spatial integration in the host territories. This integration has been revealed through the growing development of a cluster of marking economic activities in the areas of building construction, commerce, restaurants and increasingly in services in general. The entrepreneurship aimed at an ethnic clientele is just a small part of the real entrepreneurship of the Portuguese community in the region. It is all about a recently developed business network, mainly male in gender, with enterprises of small dimension, but which budges millions of Euros.

The expansion of the segment of building construction in France in the last decade has led many Portuguese to become builders on their own. Our investigation has allowed concluding that about 40% of the businesses run by Portuguese and their decedents in the region of Lyon are in the segment of building construction. These professionals and the social networks within the community also have, to a certain extent, contributed to the access to the residential property of many Portuguese who seem increasingly interested in acquiring goods and materials to their homes in Portugal, thus intensifying the economic flows between both countries.

Key words: Mobility; Entrepreneurship, Emigration, building construction, commerce, services

1. Portugueses em Rhône-Alpes

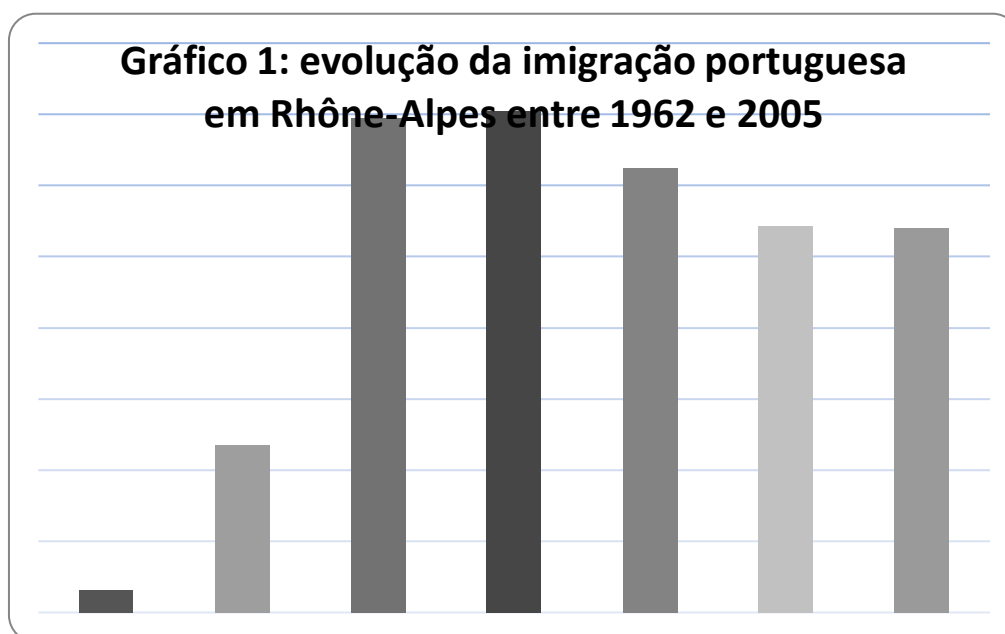
Em 2005,¹ segundo dados do INSEE, a comunidade portuguesa na região Rhône-Alpes era constituída por 54100 indivíduos, o que equivale a 9,5% do total da comunidade lusa residente em França. Todavia, a aquisição da nacionalidade francesa por parte dos nacionais portugueses, bem como dos seus descendentes que já nasceram em território francês provoca alterações e dificuldades de quantificação objectiva dos dados estatísticos. Os números fornecidos pelos serviços estatísticos oficiais franceses (INSEE) poderão estar muito aquém daqueles que são estimados pelo consulado de Portugal em Lyon, que em Julho de 2010 apontava para cerca de 115000 portugueses na área consular. Este número é composto por aproximadamente 78015 indivíduos que são exclusivamente portugueses, por 23404 indivíduos que têm a dupla nacionalidade (os Bi-nacionais segundo uma estimação consular representam cerca de 30% do contingente total, sendo que, ao adquirirem a nacionalidade francesa deixam de

¹ Dados do INSEE de 2005 que têm em conta os portugueses nascidos em Portugal e em França mas não abrangem aqueles que adquiriram a nacionalidade francesa quer tenham nascido em França ou em Portugal.

constar nos dados fornecidos pelos organismos administrativos franceses. Para perfazer o total supra-citado, incluímos também 13748 indivíduos registados neste posto consular entre 2003 e Abril de 2010. Estes números são sem dúvida de importância capital pois demonstram que os últimos 7 anos correspondem aproximadamente a 14% do total dos registos dos portugueses nesta área consular, o que evidencia fluxos importantes de imigrantes recém-chegados a esta região.

A emigração portuguesa com peso demográfico significativo para esta região é relativamente recente, adquirindo expressão a partir dos anos 60: “os portugueses que eram apenas mil em 1954, são hoje mais de 3000 e podemos contar com uma certa aceleração nos anos que vêm, visto a progressão de 1961-1962” (Institut D’Etudes Politiques, 1966, p.17).

A partir de 1970 a legislação portuguesa flexibiliza-se e permite a regularização de muitos emigrantes em situação ilegal junto dos consolados em França mediante o pagamento de uma multa (Poinard,1972). Em 1975 já se contabilizavam cerca de 70 000 portugueses na região. Este contingente manter-se-á em termos de efectivos até ao recenseamento de 1982. Desde então, num primeiro momento, os números decrescem, estabilizando-se seguidamente, passando de 63 000 em 1990 para pouco mais de 53 000 portugueses em 1999 e 54 000 em 2005 (Diogo,2009) (Gráfico 1).



Fonte: INSEE, tratamento do autor

Ao decréscimo registado não está certamente alheio o facto de os fluxos terem atingido o pico migratório até 1974, data essa que corresponde ao fim de uma política de abertura das fronteiras à imigração em França, sendo que os movimentos migratórios se tornam progressivamente de tipo temporário a partir dos anos 80.

O crescimento anémico da economia portuguesa e as duas recessões económicas verificadas em Portugal desde o início deste século XXI (diminuição sucessiva do crescimento do PIB de 3,9% em 2000 para 0,5% em 2010 com dois períodos de recessão - 0,8% em 2003 e - 2,6% em 2009 - Eurostat) tiveram impactos significativos em sectores empregadores de mão-de-obra em Portugal como a construção civil e a indústria transformadora tradicional, nomeadamente do têxtil e do calçado e, como consequência, tem incitado muitos portugueses a migrar para outras regiões da Europa mais prósperas, processo esse facilitado pelas redes de primo-imigrantes aí instaladas.

O aumento das inscrições registadas nos últimos anos na área Consular de Lyon² entre 2005 e 2010 confirmam o aumento do número de portugueses nesta região. Estes números evidenciam um crescimento anual constante do número de portugueses entre essas duas datas (quadro1). O presidente da Federação das Associações Portuguesas de Rhône-Alpes (FAPRA), Manuel Lima em visita à assembleia da República Portuguesa em Maio de 2010, informou que o cônsul geral de Lyon “está a fazer diariamente umas vinte inscrições de portugueses que acabaram de chegar, todos perderam o emprego em Portugal” (Mundo Português, Maio 2010)

Quadro 1: Inscrições consulares no Consulado Geral de Portugal em Lyon de 2005 a 2010

Ano	Inscrições Consulares
2005	1.778
2006	1.731
2007	1.925
2008	2.335
2009	2.418
2010 (até 30 de Abril)	848
Total	11.035

Fonte: Consulado Geral de Portugal em Lyon

A investigação levada a cabo em Julho de 2010 junto da comunidade portuguesa de Lyon e as entrevistas realizadas junto da mesma permitiram confirmar esta tendência crescente de inscrições consulares. Um dos entrevistados, um dos maiores empregadores de nacionalidade portuguesa emigrado nesta região há quarenta anos e a desenvolver a sua actividade na área da construção civil, referiu-nos que, dentro do efectivo salarial da empresa, aproximadamente 20% dos trabalhadores terão chegado nos últimos anos:

Muitos dos meus trabalhadores que chegaram a Lyon nos últimos anos são essencialmente originários do norte do país, sobretudo do Minho: Braga, Amares, Vila Verde e de áreas próximas do litoral como é o caso da região do Porto, sendo que muitos provêm da indústria dos móveis (Paços de Ferreira), do calçado e do têxtil. Os trabalhadores da primeira geração vinham essencialmente do campo, das áreas rurais.

(Américo, empresário na construção civil)

Este empresário reconhece que os trabalhadores que chegaram a esta região de França nos últimos anos têm percursos profissionais mais diversificados, provêm de localidades mais citadinas, são mais informados quanto ao mercado laboral do que as primeiras gerações, e, por conseguinte, são também mais reivindicativos em termos salariais e sociais. Os mesmos estavam habituados a um outro tipo de vida em Portugal, sendo que muitos deles vinham com muitos salários em atraso e com dívidas acumuladas.

Um dos dois maiores empresários da área da comercialização e distribuição de produtos alimentares portugueses na região confirmou-nos o seguinte: *alguns desses portugueses chegaram nos últimos anos e são oriundos das mais diversas áreas geográficas de Portugal mas com preponderância para o norte do país. Alguns trabalhadores recém-chegados não se integram profissionalmente porque o trabalho não é tão fácil como se pensava que seria. Os*

² Convém referir que não se verifica uma correspondência administrativa entre a região Rhône-Alpes e a área Consular de Lyon, sendo que esta última integra 9 departamentos (área de 53 976 km²) entre os quais sete integram a região Rhône-Alpes: Ain, Isère, Loire, Rhône, Savoie, Haute-Savoie, Saône et Loire e dois de outras regiões: Côte d’Or (região Bourgogne) e Jura (região Franche-Comté). Sendo que dois departamentos localizados mais a sul desta região: Ardèche e Drôme, integram a área Consular de Marselha.

hábitos de vida não são iguais àqueles que tinham no país. Veja o simples hábito de tomar o cafezinho depois do almoço em Portugal.

(Machado, distribuidor no sector alimentar)

Um outro empresário português proprietário de uma agência de viagens localizada no centro da cidade de Lyon e que trabalha com uma clientela a 90% étnica referiu: cada vez mais temos clientes que chegaram recentemente a Lyon. Trata-se de uma clientela que procura sempre os preços mais baixos em termos de bilhetes e que, como chegam em situação precária (promessas de mundos e fundos), os mesmos são muitas vezes explorados por elementos da comunidade portuguesa.

(Armando, empresário, agente de viagens).

Os dados relevantes obtidos pela nossa investigação e a história da evolução da emigração portuguesa em França, e especificamente nesta região, permitem deste modo construir uma tipologia de três perfis de emigrantes portugueses nesta região. Aos primo-emigrantes que aqui se enraizaram entre as décadas de (19)60 e a década de (19)90, caracterizados por uma origem essencialmente rural e de baixo nível académico e qualificação profissional (muitas vezes analfabetos e raramente com uma escolaridade superior ao actual primeiro ciclo) se juntaram, na primeira década do século XXI, um segundo conjunto de emigrantes oriundos de meios citadinos com um maior nível de escolaridade, embora raramente acima do terceiro ciclo do ensino básico (em Portugal a escolaridade mínima obrigatória de 6 anos só se efectivou concretamente em 1979 apesar de estar legislada desde 1966 e a de 9 anos esteve vigente entre 1986 e 2009) mas com maior qualificação profissional, uma vez que muitos deles têm uma experiência noutros sectores da economia à semelhança da indústria, da restauração ou dos serviços. Desde a recessão económica de 2003 tem deixado o país um outro tipo de emigrantes com habilitações académicas e profissionais bem mais elevadas à procura de emprego, de melhores salários e de uma realização profissional³.

Embora os fluxos migratórios sejam bastante flutuantes, não existem, por enquanto em Portugal, dados quantitativos que permitam fazer estudos mais profundos sobre este tipo de emigrantes. Desde 2003 que o Instituto Nacional de Estatísticas deixou de referenciar estes dados e o Observatório da Emigração, criado em 2008, encontra-se ainda a recolher indicadores estatísticos⁴.

Segundo a socióloga Margarida Marques (cit in Fátima Mariano, 2010), os portugueses que actualmente emigram já não o fazem com "uma mão à frente e outra atrás", nem em "debandada", como dizia Orlando Ribeiro. "Esse Portugal já não existe", sublinha a mesma investigadora. Actualmente, são sobretudo jovens quadros técnicos e científicos que procuram oportunidades de enriquecimento profissional, o que também reflecte "a evolução do país".

Esses jovens quadros técnicos e científicos optam cada vez mais por fazer carreira no estrangeiro, devido às melhores oportunidades e salários. Substituíram a mala de cartão por uma mala-trólei; já não passam a fronteira a pé, mas sim de avião; em vez de escreverem longas cartas a falar da nova vida e das saudades da família ou de fazerem curtos telefonemas de tempos a tempos, comunicam através das redes sociais, dos programas de conversação instantânea ou por telemóvel.

³ Vários estudos empíricos demonstraram que, no ano 2000, Portugal era o segundo país da OCDE com maior fuga de cérebros, isto é de pessoas com formação universitária (Álvaro Pereira), Economista, Revista Visão, Junho de 2010.

⁴ Se atendermos à opinião expressa ao Observatório da Emigração por Rui Pena Pires, Coordenador do Conselho Científico do Observatório da Emigração, a fuga de cérebros portugueses, embora não sendo fenómeno novo na sociedade portuguesa uma vez que muitos "cérebros" emigravam na década de 60 para as ex-colónias, o mesmo não parará devido às desigualdades internacionais e à atracção de economias mais desenvolvidas.

A ausência de dados quantitativos é substituída por inúmeras histórias de vida relatadas na imprensa ou que vamos testemunhando ao longo da nossa investigação à semelhança do Luís e da Manuela, casados, ambos emigrantes portugueses a residir em Lyon com elevadas qualificações académicas e profissionais. O Luís tem 30 anos, Licenciado em Engenharia Electrotécnica e Computadores pela Universidade do Porto e Doutoramento em Energéticas pela “École des Mines”, encontrando-se desde 2004 nos caminhos da emigração. Na continuidade de um estágio na “École des Mines” no tecnopólo de Sofia Antipolis (sudeste da França), desenvolveu a tese de doutoramento em paralelo com contratos de investigação de quadros comunitários nas áreas das energias renováveis. Recusou contratos de trabalho em Portugal, considerando-os precários e de baixo nível salarial e aproveitou uma proposta da empresa francesa do sector energético Areva T&D em Lyon. Aceitou ingressar nesta empresa porque considerou que já se sentia integrado no país, motivado por um contrato de trabalho de duração indeterminada na área em que desejava trabalhar. Outra das razões evocadas na fixação nesta região dizem respeito à esposa que se encontrava também a trabalhar em Sofia Antipolis e que teve uma proposta de trabalho para Lyon. Tenciona regressar a Portugal dentro de 4 a 5 anos mas duvida que venha a acontecer, uma vez que não vislumbra o mesmo tipo de trabalho no seu país de origem. Estas incertezas também já o levaram a pensar pedir a nacionalidade francesa, pois sente-se cada vez mais francês.

A esposa do Luís, Manuela de 29 anos, Licenciada em Turismo, nasceu em França e regressou a Portugal com 9 anos de idade. Acabou os estudos universitários em 2003. Em Portugal esteve desempregada durante um ano aproveitando para fazer uma formação em gestão de hotelaria. Uma vez que o Luís estava em França a estudar, decidiu acompanhar o marido na emigração. A Manuela desenvolveu uma série de contratos de trabalho mais precários e na óptica de melhor se adaptar ao mercado de trabalho, teve formação mais específica e aprendeu o Italiano. Estagiou na Portugalia em Nice e aceitou uma outra proposta na agência de viagens American Express em Sofia. Seguindo os passos do marido, também solicitou uma transferência para Lyon que não ocorreu logo, ficando mesmo desempregada 4 meses. No seguimento de contratos de trabalhos precários noutras agências, acabou por ser definitivamente contratada pela American Express. Embora o marido tenha entretanto recebido uma proposta para trabalhar na Bretanha, o mesmo recusou-a uma vez que consideraram as mudanças sucessivas um processo algo cansativo.

2. Uma crescente mobilidade geográfica

Fazer parte de uma diáspora implica poder viver ao mesmo tempo à escala transnacional do mundo e à escala nacional e local do país de acolhimento e do país de origem.

O crescimento muito rápido dos meios de transporte e de comunicação durante a segunda metade do século XX favoreceu o processo de mundialização que por sua vez beneficiou a manutenção ou a expansão das diásporas. Os fluxos emigratórios portugueses nas últimas duas décadas, classificados em termos de duração como sendo do tipo mais temporário, assemelham-se cada vez mais a fluxos de trabalhadores transnacionais que, não necessitando de um processo de assimilação ou mesmo de aculturação no país de acolhimento, definem projectos migratórios de mais curta duração com o claro objectivo de remediar as situações financeiras ou económicas mais debilitadas deixadas no país de origem ou para simplesmente comprar um bem material como uma casa ou um carro. Este fenómeno foi particularmente sentido na última década em que o país mergulhou num período de recessão e de fraco crescimento económico já referido anteriormente. Estes trabalhadores bem como os restantes da diáspora enraizados na região de Lyon gozam também de um estado de maior mobilidade à medida que os custos de transporte, nomeadamente aéreo, baixaram consideravelmente nos últimos anos com o

aparecimento das companhias de baixo custo⁵. Este contexto de *hiper-mobilidade* pode ser retratado em várias entrevistas que nos foram concedidas em Lyon:

O Miguel (39 anos) tem apenas como nível de instrução o nono ano de escolaridade e, em finais de 2005, teve uma proposta para trabalhar em Lyon. A mesma partiu de um colega de escola e amigo que já estava a trabalhar nesta cidade há 4 anos. Teve uma proposta de trabalho em electricidade industrial sem qualquer conhecimento nesta área. Começou a actividade profissional com um contrato de trabalho de 3 meses, passando posteriormente a duração indeterminada até hoje. A integração profissional foi muito lenta devido ao desconhecimento da profissão e da língua. Em Portugal, era pasteleiro por conta própria, tendo revelado dificuldades em manter a sua empresa em funcionamento. Foi para França para fazer face aos compromissos financeiros deixados no país (dividas com os bancos). O salário auferido em França nos últimos anos permitiu-lhe reequilibrar as contas, mas por razões sentimentais, tenciona regressar a Portugal no final do ano. As poupanças granjeadas em França e as companhias aéreas de baixo custo permitem-lhe ir quatro vezes por ano a Portugal em vez de duas (Verão 3 semanas, Maio uma semana; duas semanas no Natal e mesmo por períodos de curta duração como para feriados prolongados de três dias).

Os empresários bem como os seus trabalhadores reconhecem esta mobilidade acrescida: *desloco-me umas dez vezes por ano a Portugal quer por razões pessoais quer profissionais e quando chegar a idade da reforma tenciono passar uma parte da mesma no país de origem. Tenho o pressentimento que muitos dos meus empregados vão mais vezes a Portugal já que os voos são mais baratos do que antigamente e isto acontece por pequenos períodos de tempo (de 2 a 4 dias) como para baptizados ou casamentos.*

(Américo, empresário na construção civil).

Viajo 6 a 7 vezes por ano por motivos profissionais a Portugal. Os meus pais viajam também mais vezes devido ao aparecimento das companhias aéreas lowcost e à semelhança de muitos outros reformados, contribuem para a lotação dos voos dessas companhias.

(Machado, empresário no ramo da distribuição alimentar)

A entrevista que nos foi concedida por um empresário agente de viagens em pleno coração da cidade de Lyon desde 1990 é bastante elucidativa relativamente à hiper-mobilidade e aos fluxos em curso na comunidade portuguesa. Trata-se de uma empresa de cariz familiar, em que os dois filhos do proprietário trabalham na agência com o pai. A clientela étnica é maioritariamente portuguesa (90%) originária essencialmente do norte do país havendo também alguns clientes franceses que vêm por recomendação de portugueses:

Penso que com a chegada dos voos low cost os portugueses têm viajado mais sobretudo em época baixa, tendo conta os preços competitivos em relação aos transportes terrestres. Em época baixa destacam-se pessoas que estão reformadas e que fazem idas e voltas regulares entre Portugal e França.

O problema do suplemento das bagagens e da limitação do peso nos voos lowcost também desmotiva alguns. Também encontramos pessoas que têm medo de andar de avião ou porque o local de origem em Portugal se encontra distante de qualquer aeroporto.

Os bilhetes de autocarros representam ainda 20% do total dos bilhetes que vendemos e isto sabendo que 60% dos mesmos são vendidos para pessoas que residem em Portugal numa linha a norte de Viseu. Nas épocas de baixa estação viajam essencialmente pessoas com mais de 45 anos, sobretudo reformados e na época alta temos muitos jovens porque os bilhetes de

⁵ A companhia britânica Easyjet efectua as ligações Lyon – Porto (5 vezes semanalmente) e Lyon – Lisboa (4 vezes semanalmente) desde Abril de 2008 enquanto a rival irlandesa Ryanair voa para o aeroporto de St Etienne (70 km de Lyon) desde Setembro de 2009 (2 vezes semanalmente e 3 vezes a partir de Novembro de 2010).

avião já estão caros além de que por vezes partem em família. Uma família numerosa em época alta pagaria provavelmente o dobro do preço do avião em relação ao autocarro já que neste caso os preços são fixos ex: ida e volta porto Lyon por 160 euros e também fazemos descontos promocionais a partir de 15 de Agosto se houver compra antecipada.

Apesar da crise económica, a venda de bilhetes tem-se mantido havendo, todavia, uma transferência do transporte rodoviário para o transporte aéreo com uma quebra de 20 a 30% na área de Lyon.

Os restantes produtos da agência como os pacotes turísticos vendem-se muito pouco, embora os volumes estejam em crescimento já que os portugueses começam a descobrir Portugal com maior regularidade devido ao preço dos voos low cost. Enquanto que antigamente se limitavam mais às suas aldeias de origem, temos agora um grupo de pessoas com mais de 50 anos que já tem a sua vida resolvida quer económica quer familiarmente (filhos autónomos) e aproveitam para visitar as nossas ilhas.

(Armando, empresário, agente de viagens)

Um estudo realizado pela Santa Casa da Misericórdia de Paris e publicado em 2008 sobre a comunidade portuguesa em França e a problemática do seu progressivo envelhecimento demonstra que os dados de um inquérito⁶ fornecem pistas importantes para classificar a mobilidade dos futuros reformados. Do estudo em questão, salienta-se que à pergunta que lhes foi colocada sobre o local preferido para residir durante a reforma, 37,7% respondem que querem permanecer em França, que 36,8% farão “vai-e-vem” entre os dois países e que 11,1% tencionam regressar a Portugal. Os motivos evocados para o “vai-e-vem” são os filhos em França (57,3% dos inquiridos); o facto de terem familiares nos dois países (21,4%) e de terem vínculos nos dois países (13,7%). Por último, também devemos referir que apesar da ocupação durante a reforma ser maioritariamente orientada para se ocupar dos netos (26,4%) ou para ajardinar ou fazer bricolage (22,7%) ou se repousar (12,5%), é certo que também se destaca o facto de quererem viajar (11,3%). Estes dados orientam-nos para um cenário de uma mobilidade acrescida para as classes etárias mais elevadas, sabendo que o progressivo envelhecimento desta comunidade está em curso.

3. Um empreendedorismo dinâmico

O trabalho e a actividade económica constituem uma dimensão essencial nas sociedades em diáspora. As migrações, a mobilidade inerente a este fenómeno e o facto de ter vivido em locais diferentes, contactando com povos eles mesmos muito diferentes, predispõem para as trocas e o comércio (Bruneau, 2004 p.19)

As migrações de trabalho induzidas pelo apelo de mão-de-obra para economias mais desenvolvidas na Europa ocidental estão na base daquilo que alguns investigadores apelidam de migrações proletárias (J.A. Armstrong, 1976, cit in Bruneau 2004,p.123). Mas estes trabalhadores, logo que tenham a possibilidade, acumulam um pequeno capital e criam a sua empresa. De proletária ou pioneira a diáspora torna-se em menos de uma geração mercantil e intelectual.

A diáspora portuguesa no mundo e em França poderá enquadrar-se neste tipo de migrações. Tratando-se de emigrantes provenientes maioritariamente do meio rural que ocuparam o fundo da escala social em termos de profissões e de rendimentos. Estes primo-emigrantes ou emigrantes da primeira geração constituíram uma massa indiferenciada de operários que teve imensas dificuldades em integrar-se nas sociedades de acolhimento. A

⁶ Estudo PRI (Passage à la retraite des immigrés) realizado entre Novembro de 2002 e Fevereiro de 2003 junto de 1001 indivíduos portugueses (52,4% do sexo masculino e 47,6% do sexo feminino) entre os quais 48,45% na região parisiense e uma sub-representação da região Rhône-Alpes.

segunda geração de emigrantes, baseada numa maior integração sociocultural e económica, melhorou substancialmente o seu estatuto social e económico, tornando-se também mais empreendedor. Numa primeira análise, se compararmos com a comunidade chinesa radicada em França, não podemos afirmar que os empreendedores portugueses possam constituir um conjunto económico coerente na região, uma vez que não parecem constituir relações tão fortes entre os diferentes actores económicos: patrões, trabalhadores e clientes. Quando observada e investigada à escala local, apercebemo-nos que temos de relativizar esta afirmação. Para ilustrar tais factos baseámo-nos em 3 pontos. O primeiro ponto concerne as relações entre os patrões e os trabalhadores. Se atendermos às empresas ditas étnicas (uma vez que se orientam em grande parte para a clientela de origem portuguesa) que contactámos tais como restaurantes, cafés, bancos, mercearias, agências de seguro e de viagens entre outras, facilmente constatámos que empregam na sua maioria trabalhadores de origem portuguesa. No domínio da construção civil, as pequenas e médias empresas recorrem também a trabalhadores maioritariamente nacionais e constituem reservatórios de emprego para os nacionais em caso de crise económica (Ramos, 1999). Se atendermos ao tipo de clientela deste tipo de empresas, exceptuando-se o sector da construção civil e obras públicas onde a clientela étnica é minoritária, todas elas se orientam para uma clientela maioritariamente étnica. O elo mais fraco observado nesta rede de relações consiste na relação dentro do próprio patronato. Apesar de se constatar que os contactos entre empresários se efectuem mais de boca em boca nomeadamente em locais como cafés e restaurantes, verifica-se que só recentemente em Novembro de 2006 foi constituído por iniciativa do ex-cônsul de Portugal em Lyon um clube de negócios que tem reunido portugueses luso-descendentes, empresários e quadros de empresas que, segundo informações consulares, englobaria cerca de uma centena de membros em 2010.

As redes de profissionais portugueses em França têm-se desenvolvido ao longo dos últimos anos, uma vez que o aprofundamento das redes sociais leva a que se constitua uma determinada clientela para os trabalhadores por conta própria: artesãos na construção civil, proprietários de comércios diversos (cafés, restaurantes, agências de viagens, mercearias, agências de seguros, escolas de condução entre outros) aos quais acrescentamos todas as sucursais de instituições financeiras portuguesas que se implantam em maior número nas grandes cidades onde as comunidades de imigrantes são mais numerosas.

Apesar de existir uma pequena concentração local de comércio classificado como étnico, fundamentalmente em torno do Consulado de Portugal na região, não estamos em presença de um bairro tipicamente português à semelhança do que sucede nos EUA (New Jersey) ou no Canadá (Toronto), mas sim de embriões limitados e dispersos territorialmente pela cidade e arredores (Diogo, 2001). É de referir que não existe concretamente nas comunidades lusas dispersas pelo continente europeu o mesmo poder de concentração espacial verificado na América do Norte.

O comércio étnico na cidade de Lyon é constituído maioritariamente por um conjunto de cafés, restaurantes, mercearias, uma agência de viagem, uma agência de seguros e uma agência imobiliária. As empresas do domínio da restauração beneficiam de uma maior dispersão geográfica.

O comércio de produtos alimentares portugueses é dominado por dois grossistas/retalhistas que desenvolveram uma rede de supermercados e armazéns no território francês.

Um desses empresários que nos foi possível entrevistar chefia uma empresa que emprega cerca de 50 pessoas, constituída por uma rede de armazéns, supermercados e mercearias de produtos portugueses na região e no país. O senhor Machado tem 45 anos, nasceu em Guimarães e veio em 1969 com os seus pais para França. Estudou até ao nível do BAC (décimo segundo ano de escolaridade francês) e começou por trabalhar por conta própria na área do comércio logo depois da obtenção do BAC (diploma de conclusão dos estudos secundários). Com 21 anos de idade foi residir para a cidade de Lyon, tendo iniciado a venda de pão em sistema de porta a porta em localidades mais rurais onde não havia distribuição de pão nem

padarias. Na praça Bellecour (coração de Lyon), administrou um café concessionado durante 15 anos. Em paralelo, vendia bacalhau em porta a porta por um sistema de encomendas que teve bastante sucesso, uma vez que distribuía na região Rhône-Alpes, especialmente em áreas onde não havia locais de vendas deste produto. Abriu a sua primeira mercearia no bairro de Perrache. Durante esse período, o bacalhau continuou a ser um dos produtos mais vendidos (30% das vendas), tendo depois alargado a oferta ao ramo das bebidas e estendido a venda dos seus produtos para associações e cafés até aos nossos dias. Comprou a empresa que dirige actualmente há 8 anos, numa altura em que considerava ter um volume de negócios superior em 50% ao da empresa que adquirira inicialmente, o que lhe permitiu ficar como distribuidor da Unicer e das caves Aliança. A empresa adquirida tinha sido fundada 20 anos atrás por três sócios e, segundo o mesmo, encontrava-se numa situação financeira deficitária.

As mercearias portuguesas da região começaram também a comprar a este distribuidor. Aumentou a área dos armazéns, abrindo uma sucursal em Ringis e estendendo, deste modo, a área de negócios à região parisiense (como grossista).

Em Lyon tem duas lojas de venda: uma no bairro central de Perrache e outra na periferia este em St Priest (300m²), tendo aberto em Novembro de 2009 uma outra loja em Marselha (300 m²) e prepara-se de abrir uma loja de 1000 m² em Paris para o final de 2010.

Em termos de volumes de vendas, aproximadamente 30% dos produtos são provenientes da Unicer, o que demonstra a importância do sector das bebidas. Pensa que este ano o seu volume de negócios rondará os 20 milhões de euros, distanciando-se do seu concorrente directo que deverá facturar cerca de 14 milhões de euros.

Os grandes distribuidores entram em concorrência directa com os pequenos merceeiros, o que leva ao enfraquecimento e à extinção destes últimos. Como prova desta realidade, existe, na zona do Consulado de Portugal, uma pequena mercearia que faz parte de um dos primeiros grupos de distribuição de produtos portugueses implantado em França com sede na região parisiense e que está a conseguir subsistir, ao contrário das restantes lojas deste grupo distribuidor que têm vindo a desaparecer nas várias regiões de França, dando sinal da perda de dinâmica do mesmo grupo. O empregado responsável pela loja tem 55 anos de idade e há 20 anos que ali trabalha e encara o futuro da loja com algum pessimismo.

Inicialmente, a loja foi aberta como sendo uma livraria (jornais, livros, revistas e cassetes), mas como o negócio não compensava, alargou-se o leque de produtos ao integrar o grupo de distribuição actual. Segundo o funcionário da loja, a actividade dos pequenos merceeiros está decadente uma vez que os grandes distribuidores também vendem ao retalho. A concorrência agrava-se com a venda dos produtos portugueses na grande distribuição francesa. Considera também desleal a venda de produtos alimentares portugueses pelas próprias associações portuguesas.

A clientela é composta maioritariamente por portugueses que compram desde o bacalhau aos enchidos e, em menor quantidade, os vinhos porque saem caros. Para além destes compradores, uma minoria de franceses compra essencialmente vinho do Porto e algum bacalhau.

Há 15 anos atrás vendiam-se em média 120 jornais desportivos (de domingo e segunda) e actualmente vendem-se em média 20. No que respeita a Diários informativos, são vendidos em média cinco a sete por semana. A este decréscimo significativo não estará certamente alheio o desenvolvimento da internet e o acesso facilitado a todo o tipo de informação que este meio tecnológico proporciona.

A perda de dinamismo desta loja pareceu-nos estar directamente relacionada com a falta de investimento que o grupo deixou de realizar na mesma. Expositores pouco atraentes, falta de valorização dos produtos e pouca oferta em termos de variedade. A loja pareceu-nos ter parado no tempo em termos de funcionamento, alguns produtos subsistem como símbolos de cultura (discos antigos de vinil, livros, cassetes, livros de romances e romances de lá que em tempos passados eram bastante solicitados pelas senhoras para fazerem vestuário para os filhos ocupando assim o pouco tempo livre do fim-de-semana). Todavia, alguns destes símbolos ainda

se vendem já que, segundo o vendedor, numa semana antes da nossa passagem pela loja ainda se venderam duas dezenas de cassetes de música portuguesa a pessoas com idade mais avançada.

Nos antípodas deste negócio em perda de dinâmica encontramos um concorrente directo no canto da mesma rua. Trata-se de uma loja de venda a retalho de um dos dois grossistas de produtos alimentares portugueses da região. A loja revela uma melhor disposição e apresentação dos produtos e uma oferta muito maior do que a da loja anterior. Alguns produtos são mesmo específicos tais como as bebidas energéticas com a bandeira portuguesa que foram comercializadas para a ocasião do mundial de futebol de 2010. A empregada, com 40 anos de idade, disse-nos que vende um pouco de tudo e que alguns dos seus clientes (4 em cada 10) são franceses que compram essencialmente vinho do Porto e vinho verde, conservas de atum e sardinhas, azeite, pastéis de nata e bolinhos de bacalhau. Na sua maioria, este tipo de clientela já esteve em Portugal ou então conhece os produtos portugueses através das suas empregadas domésticas que são de origem portuguesa.

A única agência de seguros étnica portuguesa também se encontra na mesma zona. Segundo um dos funcionários, 90% da clientela é étnica e tem notado um crescimento sustentável do número de clientes ao longo dos anos, sendo que o ramo forte do negócio consiste no sector da habitação. O mesmo responsável tem constatado uma maior preocupação com o ramo da saúde por parte dos portugueses, o que se explica em parte por este tipo de seguros ser cada vez menos pago pelos empregadores aos seus trabalhadores.

As empresas ditas étnicas na diáspora constituem apenas uma pequena parte do real empreendedorismo da comunidade lusa na região, sendo que muitas empresas que têm aparecido nas últimas duas décadas não se limitam prioritariamente a este tipo de clientela. Ao consultarmos a página on-line e o respectivo anuário da Câmara de Comércio e da Indústria da região de Lyon, conseguimos referenciar inúmeras empresas que são dirigidas por portugueses ou descendentes. Não foi porém possível obter as informações pretendidas neste domínio junto deste organismo, uma vez que não disponibiliza dados sobre a nacionalidade dos gerentes das empresas na região e sabendo também que o consulado de Portugal em Lyon ainda não obteve os mesmos dados junto da mesma instituição, optámos por investigar pelos nossos próprios meios recorrendo à utilização dos apelidos portugueses mais comuns. Com recurso a este método conseguimos referenciar aproximadamente 62 apelidos. No anuário electrónico das empresas destacam-se os seguintes apelidos mais referenciados:

Silva; Costa; Dias; Pereira; Santos; Rocha; Gonçalves; Martins; Sousa; Almeida; Ferreira; Lopes; Ribeiro; Gomes; Oliveira; Fernandes; Alves; Carvalho; Teixeira; Cardoso; Barros; Moreira; Antunes; Machado e Pinto.

Este método de utilização dos apelidos para efectuar a pesquisa sobre os empresários registados, apesar de não ser exaustivo, tem todavia a vantagem de incluir os portugueses descendentes ou eventuais pessoas que tenham adquirido o apelido do cônjuge. Em lado algum é feita qualquer referência à nacionalidade dos mesmos. A investigação dos dados permitiu obter informação sobre o ramo de actividade, a localidade de implantação, o sexo do empresário, o número de trabalhadores, a data de registo da empresa bem como o volume de negócios. Os itens com menos informação disponibilizada é referente ao número de trabalhadores, embora neste caso a taxa de informação seja de 63% (360 resultados), o mesmo ocorreu com o volume de negócios em que a informação disponibilizada supera os 54% (308 resultados). O número total de empresas que foi possível apurar com nomes portugueses é de 571 distribuídas pelos nove bairros da cidade de Lyon (175) e pelas freguesias circundantes da área urbana (396) que dependem desta Câmara de Comércio e da Indústria (quadro 2). Os empresários são maioritariamente do sexo masculino e as mulheres estão particularmente mais representadas no sector comercial, na restauração e nos serviços em geral, como veremos mais adiante.

Quadro 2: Empresários por área geográfica e sexo na área urbana de Lyon em 2010			
Área	Registos	Sexo Masculino	Sexo feminino
Lyon	175	480 (84%)	90 (16%)
Arredores	396		
Total		571	

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

A análise dos dados também nos permite distribuir e caracterizar as empresas do ponto de vista sectorial. Verificamos a importância do sector da construção civil, uma vez que o mesmo regista cerca de 40% da totalidade dos empresários referenciados. Apesar dos efectivos nesta actividade do sector secundário serem bastante expressivos, e, uma vez que o sector industrial é pouco representativo (1,9%), constatamos que a maioria dos empresários trabalha no sector terciário com principal destaque para as actividades ligadas aos serviços (27,5%) ao comércio (19,8%) e à restauração (10,2%) (quadro 3).

Quadro 3: Empresários por sector de actividade na área urbana de Lyon		
Actividade	Efectivos	%
Construção Civil	232	40,6%
Serviços em geral	157	27,5%
Comércio geral	113	19,8%
Restauração	58	10,2%
Indústria	11	1,9%
Total	571	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

De um modo geral trata-se de empresas que empregam um pequeno número de trabalhadores sendo elas maioritariamente micro ou pequenas empresas com menos de 10 trabalhadores (90,1%). Temos apenas registado 31 empresas com mais de 10 trabalhadores sendo que 5 têm entre 40 a 49 trabalhadores e uma única com mais de 50 (quadro 4).

Quadro 4: Empresas por número de trabalhadores na área urbana de Lyon		
Número de trabalhadores	Nº de empresas	%
1 a 2	176	49,7%
3 a 5	99	28,0%
6 a 9	44	12,4%
10 a 14	13	3,7%
15 a 19	4	1,1%
20 a 29	7	2,0%
30 a 39	1	0,3%
40 a 49	5	1,4%
50 a 74	1	0,3%
Total	354	100%

Nota: para 217 empresas (38%), não existe informação disponível sobre o número de trabalhadores

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

A data de registo das empresas na Câmara de Comércio e da Indústria de Lyon é um indicador da data de criação da empresa para efeitos legais e administrativos, os resultados obtidos são bastante reveladores, demonstrando por um lado, o tardio desenvolvimento de actividades por conta própria dentro da comunidade lusa nesta região, mas também a dinâmica

empresarial verificada na primeira década deste milénio, uma vez que 85% das empresas foram registadas até Agosto de 2010 (quadro 5). Se atendermos a uma análise cronológica mais pormenorizada dos últimos 10 anos, constatamos que a dinâmica foi galopante nos últimos 5 anos (70% das empresas foram registadas desde 2006). A crise económica que tem abalado as economias ocidentais e a França desde 2008 não interrompeu esta dinâmica, parecendo mesmo intensificá-la, uma vez que 43,8% do total das empresas registadas ocorreram desde essa data (quadro 6).

Ano de registo	Nº de empresas	%
1950 - 1959	1	0,2%
1960 - 1969	0	0,0%
1970 - 1979	2	0,4%
1980- 1989	14	2,5%
1990 - 1999	65	11,5%
2000 – 2010*	483	85,5%
Total	565	100%

* Nota: dados observados até Agosto de 2010

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Ano de registo	Nº de empresas	%
2000	16	3,3%
2001	16	3,3%
2002	18	3,7%
2003	27	5,6%
2004	28	5,8%
2005	39	8,1%
2006	53	11,0%
2007	74	15,3%
2008	87	18,0%
2009	76	15,7%
2010*	49	10,1%
Total	483	100%

* Nota: dados registados até Agosto de 2010

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Os dados também permitem distribuir as empresas em função do seu volume de negócios. Facilmente constatamos que apenas 5,5% das empresas registam um volume de negócios inferior a 50 000 euros anuais. A grande maioria das empresas (66,9%) tem um volume de negócios que se situa entre os 50 000 e os 500 000 euros, visto tratar-se maioritariamente de micro e pequenas empresas. Realça-se, todavia, que 14% das empresas realizam um volume de negócios entre 500 000 e 1 milhão de euros e 10,7 % das mesmas realizam um volume entre 1 milhão e 5 milhões de euros. As grandes empresas são raras e por isso os grandes volumes de negócios apenas satisfazem uma pequena minoria das mesmas (quadro 7). O volume de negócios das empresas dirigidas por elementos da comunidade lusa, para as quais apurámos dados objectivos (55%), poderá cifrar-se nos 288 milhões de Euros.

O sector da construção civil assume particular destaque: cerca de 50 empresas são dirigidas por portugueses na cidade de Lyon (nos 9 bairros administrativos que constituem a cidade) às quais acrescem 185 empresas do mesmo sector em 69 freguesias circundantes, sendo que 9 das mesmas concentram cerca de 47% do total destes empresários (com principal destaque para as freguesias contíguas a este de Lyon como Villeurbanne; Vaux en Velin; Decines Charpieu e Pusignan; a sudeste como St Priest; Venissieux e St Fons e mais a norte Caluire et Cuire; Rillieux la Pape e Neuville Sur Saône). Os restantes 53% de empresários distribuem-se por 61 freguesias, sendo que cada uma delas regista menos de 4 efectivos (quadros 8 e 9).

Volume de negócios em euros	Nº de empresas	%
<50 000	17	5,5%
50 000 - 100 000	44	14,3%
100 000 - 200 000	62	20,1%
200 000 - 500 000	100	32,5%
500 000 - 1 000 000	43	14,0%
1 000 000 - 2 000 000	18	5,8%
2 000 000 - 5 000 000	15	4,9%
5 000 000 - 10 000 000	2	0,6%
10 000 000 - 20 000 000	5	1,6%
> 20 000 000	2	0,6%
Total*	308	100%

* Não disponível para 263 empresas (46%)

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Área	Nº de empresários	%
Lyon 09	16	32%
Lyon 08	10	20%
Lyon 07	7	14%
Lyon 06	5	10%
Lyon 05	5	10%
Lyon 03	5	10%
Lyon 04	1	2%
Lyon 02	1	2%
Lyon 01*	0	0%
Total Lyon	50	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Quadro 9: Empresários na construção civil por área geográfica (freguesias circundantes de Lyon) em 2010		
Área	Nº de empresários	%
Villeurbanne	18	10%
Vaux en Vvelin	13	7%
Decines Charpieu	13	7%
St Priest	9	5%
Caluire et Cuire	7	4%
Rillieux	7	4%
Venissieux	6	3%
Neuville sur Saone	5	3%
Pusignan	5	3%
St Fons	4	2%
Outras freguesias*	98	53%
Total freguesias arredores de Lyon	185	100%

* Neste grupo incluímos todas as freguesias que registam um efectivo de empresários inferior a 4.

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

O sector da construção civil não só evidencia diversidade e heterogeneidade em termos de especialização de trabalhos como também em termos de efectivos de trabalhadores e de volume de negócios. Deste modo, temos empresas em número maioritário que se dedicam à construção de um modo geral, fazendo todo o tipo de trabalhos (82), outras dedicam-se à renovação de fachadas, à empreitada de estuques ou à pintura (47), há ainda as que se dedicam à carpintaria (19) com especialidade na colocação de telhados, do domínio da colocação de azulejos e solos (11) e outras do domínio da electricidade (12) e da pichelaria (10) (quadro10).

Quadro 10: Especialização por actividade na construção civil em 2010		
Especialidade	Nº de empresas	%
Construção geral	82	35%
Estuques / pintura	47	20%
Carpintaria	19	8%
Azulejaria, solos	11	5%
Electricidade	12	5%
Pichelaria	10	4%
Outros*	50	22%
Total	231	100%

*outros: climatização; serralharia; revestimentos; renovação fachadas; calafetagem, terraplanagens etc.

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Tratando-se de um sector eminentemente masculino, apenas 6,5 % das empresas estão registadas por elementos do sexo feminino (quadro 11).

Quadro 11: Empresários por sexo no sector da Construção Civil na área de Lyon em 2010				
Sexo	Masculino	%	Feminino	%
Nº de registos	216	93,5	15	6,5

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

As sucessivas convulsões e reconversões do tecido industrial francês após os choques petrolíferos dos anos 70 do século XX levou muitos trabalhadores a requalificarem-se noutros sectores de actividade. O sector da construção civil também sofre as suas flutuações, e, em caso de crise, o desemprego neste sector não significa para os Portugueses o encerramento da actividade pode mesmo constituir um estímulo para a criação de pequenas empresas de artesãos que raramente ultrapassam os 5 trabalhadores. As micro ou pequenas empresas são bastantes flexíveis do ponto de vista de funcionamento devido ao seu cariz familiar, mas também porque os trabalhadores por conta própria investem pouco os seus benefícios na sua empresa, funcionam com estruturas de gestão pouco complexas e operam, por vezes, com trabalhadores de forma ilegal, originando desta forma toda uma economia paralela que contribui para o aumento do emprego (Ramos, 1990).

Se atendermos aos resultados da nossa análise para a área de Lyon, a criação de empresas neste ramo foi particularmente expressiva na primeira década deste milénio e ainda mais nos últimos 5 anos não obstante a crise económica global que afectou em grande parte as economias ocidentais desde 2008. Concluimos que 87,9% das empresas foram registadas na primeira década deste século e que, destas últimas, cerca de 76,9% (ou 67% do total das 231 empresas) o foram nos últimos 5 anos (quadros 12 e 13).

Ano de registo	Nº de empresas	%
1980- 1989	4	1,7%
1990 – 1999	19	8,2%
2000 – 2010	203	87,9%
Sem data	5	2,2%
Total	231	100%

* Dados registados até Agosto 2010

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Ano de registo	Nº de empresas	%
2000	3	1,5%
2001	5	2,5%
2002	8	3,9%
2003	11	5,4%
2004	12	5,9%
2005	8	3,9%
2006	20	9,9%
2007	34	16,7%
2008	44	21,7%
2009	39	19,2%
2010*	19	9,4%
Total	203	100%

* Dados registados até Agosto 2010

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Estes números também se explicam em grande medida pela forte expansão deste sector em França na última década. Entre 2003 e 2007 o forte crescimento do mercado imobiliário

residencial em França deveu-se à suavização das condições financeiras e a novas incitações fiscais, outro factor foi a especulação de alguns investimentos imobiliários. O decréscimo do mercado imobiliário residencial desde 2007 reflecte, antes de mais, um recuo da procura num contexto de endurecimento das condições de financiamento e dos preços julgados muito elevados face à evolução dos rendimentos e das rendas. Este decréscimo tem sido, no entanto, menos pronunciado do que nos Estados Unidos ou em Espanha devido às especificidades francesas: fraco endividamento das famílias, ausência de mercado hipotecário do tipo subprime e dos mecanismos de apoio ao sector imobiliário centrados na oferta e na procura (Bouveret e outros, 2010).

O quadro 14 mostra-nos que 51,5% das empresas têm menos de 6 trabalhadores e 61,35% contam com menos de 10. Estes dados confirmam a tipologia do tecido empresarial dominante constituída por micro e pequenas empresas. Segundo os cálculos que pudemos apurar, e tendo em conta o efectivo mais elevado para cada classe, estes empresários poderiam empregar cerca de 895 trabalhadores. Provavelmente que estes números estarão longe de reflectir a realidade, uma vez que os dados da Câmara de Comércio e da indústria podem carecer de actualização por um lado e que este sector, por outro lado, emprega provavelmente um número de trabalhadores em regime informal que não constam nos registos.

Número de trabalhadores	Nº de empresas	%
1 a 2	75	32,5%
3 a 5	44	19,0%
6 a 9	25	10,8%
10 a 14	5	2,2%
15 a 19	2	0,9%
20 a 29	4	1,7%
30 a 39	1	0,4%
40 a 49	2	0,9%
Sem dados	73	31,6%
Total	231	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Do ponto de vista do volume de negócios, tratando-se maioritariamente de pequenas empresas, constatamos que o mesmo se situa na sua maioria entre 50 000 e 500 000 euros (67,1% das empresas). Mesmo que o número de empresas nos extremos inferiores e superiores da tabela sejam pouco expressivos, é de registar que 25 empresas facturam valores acima de um milhão de euros (quadro 15) e que o volume total no sector da construção civil poderá ultrapassar os 107 milhões de euros.

Se é mais fácil compreendermos que existe uma proporcionalidade entre a dimensão das empresas e o respectivo volume de negócios, não parece todavia existir uma relação idêntica entre o volume de negócios e a especialização dentro do ramo, o que significa que os volumes de negócios mais baixos tanto existem no domínio da construção em geral, como na carpintaria, na pintura ou noutras especializações. O mesmo parece suceder com as empresas que registam valores mais elevados.

Quadro 15: Empresas da construção civil por volume de negócios na área urbana de Lyon em 2010		
Volume de negócios em euros	Nº de empresas	%
<50 000	2	1,3%
50 000 - 100 000	17	11,4%
100 000 - 200 000	31	20,8%
200 000 - 500 000	52	34,9%
500 000 - 1 000 000	22	14,8%
1 000 000 - 2 000 000	13	8,7%
2 000 000 - 5 000 000	10	6,7%
5 000 000 - 10 000 000	0	0,0%
10 000 000 - 20 000 000	2	1,3%
Total	149	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Como podemos constatar, o sector da construção civil dirigido por empresários da comunidade apresenta um carácter dinâmico em termos económicos, sociais e é de composição relativamente recente. Esta realidade também funciona como um impulso facilitador no acesso à propriedade individual da comunidade lusa, uma vez que as redes comunitárias estabelecidas levam muitos portugueses a construir a sua habitação, recorrendo às mesmas redes de profissionais sendo que o benefício económico para os mesmos parece ser a principal motivação. Os preços praticados podem ser revistos em baixa se tivermos em conta as práticas informais de contratação bem como o recurso a materiais de construção adquiridos directamente em Portugal a custos menores. Tal facto parece aplicar-se aos materiais tais como as rochas ornamentais graníticas, mármore, aos azulejos e à caixilharia entre outros. O mesmo se aplica ao recheio da própria habitação (móveis diversos de casa de banho, cozinha, sala e quartos).

Existe na comunidade portuguesa uma vontade crescente para a compra ou construção de casa. Tenho construído vivendas sobretudo para a minha rede de amigos. Apercebo-me também que existem cada vez mais portugueses que vão buscar a Portugal material da construção civil, tais como azulejos, granitos, mármore, caixilharia, portas e janelas mas também móveis de cozinha e móveis em geral.

(Américo, Construtor Civil)

Preferi comprar em Portugal a caixilharia para a minha casa na zona de Braga. Se fosse aqui ficava-me ao dobro do preço. Este mês de Agosto aproveitei para passear por Paços de Ferreira onde comprei o mobiliário para os quatro quartos da casa e também aproveitei para mandar fazer a minha cozinha da zona de Chaves.

(António, português a construir a sua vivenda na zona de Lyon)

Quando construí a minha casa, há uns anos atrás, mandei vir de Portugal os granitos para os solos, porque em França eram muito mais caros.

(Fátima, portuguesa radicada na periferia de Lyon)

Se do ponto de vista qualitativo e com base nas entrevistas realizadas localmente se confirma uma tendência provavelmente crescente de movimentação de fluxos de materiais e bens diversos entre a França e Portugal, torna-se difícil quantificar a dimensão dos mesmos uma vez que não existem registos estatísticos que permitam obter informação concreta sobre estas transacções.

Apesar do sector da construção civil se destacar claramente nos meios empresariais, a verdade é que as empresas do sector dos serviços, como já referimos anteriormente, são dominantes em termos de efectivos, sendo que se destacam claramente algumas actividades como a restauração (58 empresas registadas) a reparação, venda e inspecção de automóveis (29 empresas registadas), os cabeleireiros (28 empresas); a limpeza industrial e geral (13 empresas); as agências e a promoção imobiliária (16 empresas) o comércio de produtos alimentares (17 empresas); a panificação (11 empresas) comércio de vestuário (9 empresas). Realçamos que a evolução e ascensão socioprofissional e educativa da comunidade portuguesa bem como a provável chegada de imigrantes mais qualificados a esta região permite vislumbrar uma crescente diversificação em termos de actividades empresariais, entre as quais podemos referir a área da informática: venda, reparação e aconselhamento (15 empresas); o sector financeiro, de gestão e de aconselhamento a empresas (14 empresas) (quadro 16). Podemos referir que a diversificação de actividades abrange também algumas empresas como agências de trabalho temporário, agências de seguro e viagens, relojoaria e joalheria, uma farmácia e uma estação de serviço e comércios de todo o tipo, desde o simples vendedor de feira ao comerciante de rolas de cortiça, passando pelo antiquário ou pelo empresário taxista entre muitos outros exemplos.

Actividade	Efectivos	%
Restauração	58	18,9%
Ramo automóvel	29	9,4%
Beleza (cabeleireiro)	28	9,1%
Comercio alimentar	17	5,5%
Agências e Promoção imobiliária	17	5,5%
Informática	15	4,9%
Serviços financeiros, aconselhamento a empresas	14	4,6%
Limpeza	13	4,2%
Panificação (padaria)	11	3,6%
Comércio vestuário	9	2,9%
Transportes	7	2,3%
Diversos serviços e comércio	88	28,7%
Total	306	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Tal como tivemos a oportunidade de constatar anteriormente em relação ao sector da construção civil, também aqui se verifica que a grande maioria das empresas foram registadas na última década e ainda mais a partir de 2005 (quadros 17 e 18).

Ano de registo	Número de empresas	%
1950 – 1959	1	0,3%
1960 – 1969	0	0,0%
1970 – 1979	2	0,6%
1980 - 1989	10	3,1%
1990 – 1999	44	13,5%
2000 – 2010	269	82,5%
Total	326	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Ano de registo	Número de empresas	%
2000	12	4,5%
2001	10	3,7%
2002	10	3,7%
2003	16	5,9%
2004	15	5,6%
2005	28	10,4%
2006	32	11,9%
2007	40	14,9%
2008	42	15,6%
2009	34	12,6%
2010	30	11,2%
Total	269	100%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Os resultados obtidos também apontam para uma predominância de empresas registadas por elementos do sexo masculino (77% do total) e poucos são os sectores onde existe um maior equilíbrio entre os dois sexos se exceptuarmos o sector da beleza (cabeleireiros) que é o único onde o sexo feminino predomina (64%) existindo também um maior equilíbrio no sector da restauração em relação ao sexo masculino (42% das empresas estão registadas em nomes de mulheres) (quadro 19).

Actividade	Homens	%	Mulheres	%
Restauração	38	57,7%	28	42,3%
Ramo automóvel	28	96,5%	1	3,5%
Beleza (cabeleireiro)	10	35,7%	18	64,3%
Comércio alimentar	17	81,0%	4	19,0%
Promoção imobiliária	16	94,1%	1	5,9%
Informática	14	93,3%	1	6,7%
Gestão, finanças, conselho empresas	14	70,0%	6	30,0%
Limpeza	10	76,9%	3	23,1%
Panificação (padaria)	10	100,0%	0	0,0%
Comércio vestuário	6	66,7%	3	33,3%
Transportes	6	85,7%	1	14,3%

Fonte: Chambre de commerce et d'industrie de Lyon, tratamento próprio

Considerações finais

Tem sido uma constante a chegada a Lyon de várias gerações de emigrantes portugueses desde os anos 60 do século passado até aos dias de hoje. Nos últimos dez anos confirmou-se uma recrudescência dos fluxos migratórios provocada pelas convulsões económicas que se têm sentido em Portugal durante este período.

A geração actual de imigrantes portugueses, como corolário da evolução da sociedade portuguesa, tem origens cada vez mais cidadinas e é detentora de um nível escolar e profissional mais elevado do que as gerações anteriores. Tais constatações indicam uma clara mudança no perfil que podemos traçar do próprio imigrante português nesta região e no mundo cada vez mais globalizado. Nos últimos dois anos, a evolução operada nos transportes aéreos com o surgimento das companhias de baixo custo tem proporcionado uma maior mobilidade entre os dois países, sendo esta crescentemente marcada por curtas estadas. Com base nos dados da Câmara de Comércio e da Indústria de Lyon, o nosso estudo permitiu compreender que o empreendedorismo luso é particularmente dinâmico nesta região, e as actividades étnicas, apesar de serem relevantes no domínio do comércio alimentar e da restauração e de representarem actualmente uma pequena parte das empresas dirigidas por lusos e luso-descendentes, não deixam de constituir marcos culturais da presença lusa na região. Foi-nos possível constatar que existe uma forte representação empresarial nos sectores secundário e terciário, tratando-se maioritariamente de micro ou pequenas empresas que empregam um pequeno número de trabalhadores. O sector terciário integra a maioria das empresas, o que comprova uma certa reorientação da comunidade portuguesa para sectores de actividade mais valorizados em termos profissionais, económicos e sociais. O estudo demonstrou que o empreendedorismo se encontra bastante masculinizado, verificando o predomínio dos empresários do sexo masculino em termos de registos em quase todos os sectores de actividade. O mesmo demonstra que 85% das empresas foram registadas nos últimos dez anos e que 70% o foram nos últimos cinco, o que reflecte uma dinâmica empresarial relativamente recente da comunidade radicada na região apesar da crise económica dos últimos anos. O volume de negócios das empresas, ainda que parcialmente analisado, revela o potencial económico da comunidade. O sector da construção civil é particularmente pujante, já que representa em si 40% das empresas registadas nesta câmara de comércio e de indústria. As redes comunitárias enraizadas também incentivam e apoiam a construção de habitação própria dentro da comunidade lusa. Existem práticas de aquisição de bens diversos provenientes de Portugal quer para a construção quer para o apetrechamento da habitação própria no país de acolhimento, se bem que esta dinâmica esteja ainda pouco estudada em termos de fluxos de bens entre os dois países.

Nos últimos dez anos, a investigação das migrações em Portugal foi substancialmente centrada nas questões da imigração devido ao facto de esta ter assumido um impacto relevante na sociedade portuguesa. Todavia, os caminhos da emigração nunca se apagaram, e a última década constituiu mais uma etapa na evolução das questões migratórias do país. Uma perspectiva económica menos dinâmica em Portugal nos próximos anos deixa antever a intensificação do fenómeno emigratório, podendo, deste modo, despertar o interesse bem como a intensificação de trabalhos de investigação sobre esta temática. Como tal, num período de intensificação das relações espaciais intra-europeias e globais, não podemos deixar de realçar o contributo e o papel que a emigração e as redes migratórias, à semelhança do que tem sucedido no passado, poderão continuar a desempenhar quer no tecido socioeconómico português quer no das áreas de acolhimento.

Bibliografia

Almeida, A, Santa Casa da Misericórdia de Paris (2008) *Os portugueses em França na idade da reforma*, Editions Lusophone, Paris.

Bouveret, A, Costes, Simon, C, (2010) L'évolution du marché immobilier résidentiel en France, Lettre n°71, Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgtpe/TRESOR_ECO/francais/pdf/2010-002-71.pdf [Acedido em 07 de Julho de 2010].

Bruneau, Michel (2004) *Diasporas et espaces transnationaux*, Anthropos, Paris.

Chambre de Commerce et industrie de Lyon (2010), <http://www.lyon.cci.fr/annuaire/index.asp> [Acedido entre Julho e Setembro de 2010].

Consulado Geral de Portugal em Lyon (2010), registos consulares 2003-2010, Lyon.

Diogo, H (2001) *A comunidade portuguesa na região Rhône-Alpes numa perspectiva geográfica, económica e sociocultural*, Dissertação de Mestrado, Universidade Aberta, Porto.

Diogo, H (2009) A comunidade portuguesa em França e na região de Lyon: uma evolução sociodemográfica, *Cadernos – Curso de doutoramento em Geografia*, pp.141-166.

Eurostat (2010) Taux de croissance du PIB réel, Commission Européenne.

INSEE (2005), Atlas des populations immigrées en Rhône-Alpes, INSEE Rhône-Alpes, Lyon.

INSEE (2005), Les immigrés en France : une situation qui évolue, INSEE Première n° 1042, Cellule statistiques et études sur l'immigration, Paris.

INSEE (2008), *515 000 immigrés en Rhône-Alpes*, La lettre n° 95, INSEE Rhône-Alpes, Lyon.

Mariana, F (2010) *Emigração portuguesa está mais qualificada*, <http://jn.sapo.pt/Domingo/interior.aspx?contentid=1586730> [Acedido em 22 de Julho de 2010].

Pereira, A (2010) *Emigrantes: a nova debandada*, *Visão n°901*, Junho de 2010.

O emigrante - Mundo Português (2010) França: Portugueses que fogem ao desemprego estão a inscrever-se no Consulado de Lyon]. <http://www.mundoportugues.org/content/1/7096/franca-portugueses-que-fogem-desemprego-estao-inscreverse-consulado-lyon/> [Acedido em 10 de Agosto de 2010].

Pires, R (2010), Fuga de cérebros: esclarecimento pelo Coordenador do Conselho Científico do Observatório da Emigração, <http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/1809.html> [Acedido em 18 de Julho de 2010].

Poinard, Michel (1972) Les portugais dans le département du Rhône entre 1962 et 1970, *Geocarrefour*, 1972, Volume 47, n°1, pp. 35-58.

Ramos, M. Conceição P. (1990), Marchés du travail et migrations internationales: croissance, crise et marché unique. Cas du Portugal et de la France. Tese de Doutoramento em Ciência Económica, Université Paris I, Sorbonne.

Ramos, M. Conceição P. (1999), *La diaspora portugaise et la diversité de ses formes d'insertion dans les pays d'accueil*, Paris, OCDE.