

A força dos laços fracos

Estratégias de emprego entre os imigrantes brasileiros em Portugal*

João Peixoto e Catarina Egreja

O estudo do processo de obtenção de emprego avançou bastante quando, nos anos de 1970, se destacou a importância das relações pessoais e das redes sociais no mercado de trabalho. Como alternativa ao recurso a meios formais de recrutamento (anúncios e entrevistas formais), ficou então demonstrado que muitos dos empregos obtidos se devem ao uso de ligações pessoais. A contribuição de Mark Granovetter (1973, 1974) foi decisiva a esse respeito. Por um lado, demonstrou que as redes sociais importam mais para o ajustamento entre oferta e procura de trabalho do que os meios formais utilizados pelas organizações. Esse argumento coloca em questão a linearidade com que alguns estudiosos encaram a racionalidade individual e o mercado de trabalho. Por outro, provou que a informação circula melhor quando se recorre a “laços fracos”, isto é, no interior de redes pouco densas mas com diversos contatos, como é o caso entre amigos não íntimos e conhecidos. O recurso a “laços fortes”, característicos de redes relacionais muito densas – como amigos íntimos e familiares, por exemplo –, conduz a um “fechamento” que não favorece a propagação da informação.

Esse tipo de estudo enfatiza os movimentos no interior de mercados de trabalho geograficamente bem-demarkados, de âmbito local ou regional. Isto é, analisa processos de oferta e procura de trabalho que, normalmente, não ultrapassam as fronteiras nacionais. Por excluir os movimentos internacionais de trabalhadores, essa forma de abordagem simplifica a observação do

*Este texto resulta do projeto de investigação “Vagas atlânticas: a imigração brasileira em Portugal”, realizado entre 2008 e 2010 por uma equipe integrada por pesquisadores do Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações da Universidade Técnica de Lisboa (SOCIUS-UTL), do Centro de Investigação e Estudos de Sociologia do Instituto Universitário de Lisboa (CIES-IUL) e do Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra (CES-UC), e é financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT). Os autores agradecem as contribuições do restante da equipe (Beatriz Padilla, Filipa Palma, Thais França, José Carlos Marques e Pedro Góis), bem como de um *referee* anónimo. O texto é dedicado à memória de Maria Ioannis Baganha, que iniciou mas não chegou a concluir o projeto. O título remete diretamente ao artigo “The strength of weak ties” (cf. Granovetter, 1973).

funcionamento dos mercados. Ora, sabe-se que os mercados internacionais de trabalho são divididos por poderosas barreiras institucionais – políticas de imigração e de controle de fronteiras – que não impedem a difusão da informação, mas prejudicam a circulação do fator trabalho (cf. Zolberg, 1981). Ao contrário do que é postulado por algumas análises econômicas mais simplistas, os mercados internacionais de trabalho não são espaços indiferenciados: são regulados por diversos meios institucionais, ligados ao Estado ou à sociedade civil, que protegem parcialmente os trabalhadores nacionais da competição exterior.

No campo das migrações internacionais, os processos informais de circulação de trabalho têm sido explicados sobretudo pelas teorias das redes sociais. Quer se apresentem como modelos de tipo qualitativo, quer se revistam de metodologias quantitativas rigorosas – caso da análise de redes sociais (*social network analysis*) –, o potencial dessas teorias é hoje largamente aceito para descrever e explicar os comportamentos humanos¹. Na análise das migrações internacionais, a eficácia das teorias das redes resulta da combinação entre as análises sociológicas de tipo individualista e estruturalista. No plano micro, as teorias das redes acentuam a importância dos agentes sociais no desencadeamento de todas as formas de ação. Nesse sentido, admitem a possibilidade da ação se basear tanto na escolha racional como noutros tipos de orientação. No plano macro, enfatizam o peso das interações entre os agentes e as diferentes modalidades de sanções positivas e negativas ao comportamento individual, como constrangimentos estruturais à ação. Em todo caso, argumentam que as redes acionam mecanismos que transcendem, frequentemente, a capacidade de regulação dos Estados-nação².

Assim, laços sociais envolvendo os membros da mesma família e rede de parentesco, ou agrupando amigos e conterrâneos, apresentam um forte impacto sobre as migrações internacionais. Eles ajudam a difundir a informação – mesmo que de forma imperfeita –, atuam como suporte econômico e social aos movimentos e podem desenvolver uma cultura de mobilidade que afeta as decisões individuais. Nos termos de Faist (2000), as redes ativam o capital social dos grupos, baseado em obrigações, reciprocidade e solidariedade, quebrando a sua lógica territorial local e transformando-o num recurso para a mobilidade geográfica. A investigação de redes migratórias desse tipo é muito vasta e tem permitido explicar muitas das modalidades migratórias³. Porém, a diferenciação entre o tipo de contatos envolvidos nas redes bem como os fatores que explicam a sua importância variável não têm sido explorados de forma sistemática.

1. Ver Powell e Smith-Doerr (1994), Wasserman e Faust (1994), entre outros.

2. Para uma síntese recente, ver Poros (2011).

3. Ver Portes e Böröcz (1989), Portes (1995) e, no caso da migração brasileira, Martes (2000), entre outros.

Este texto aprofunda o tema das estratégias de obtenção de emprego pelos migrantes internacionais utilizando como caso empírico a imigração brasileira em Portugal. O principal objetivo é, em primeiro lugar, compreender a importância das redes sociais na obtenção de emprego no exterior, como mecanismo facilitador do processo de migração. Em segundo, explorar a hipótese de que, entre os migrantes internacionais, os “laços fracos” importam mais para obtenção de emprego do que os “laços fortes”. Em terceiro, identificar as variáveis – sexo, idade, qualificação, inserção socioprofissional e tipo de empregador, entre outras – associadas aos diferentes tipos de estratégias e de redes.

Questões metodológicas

A imigração brasileira em Portugal é hoje bastante numerosa e tem sido objeto de vários estudos⁴. Suas principais características são bem-conhecidas. Ela ocorreu através do conjunto de sucessivas “ondas” migratórias, a mais forte tendo sido desencadeada no final dos anos de 1990. Esse momento marcou, também, uma importante guinada qualitativa. Em lugar de um fluxo reduzido, sobretudo proveniente de classes médias-altas e com inserção profissional muito qualificada – perfil que prevaleceu até meados dessa década –, passamos a um fluxo volumoso, de origens sociais diversas e com inserção profissional majoritária nos segmentos menos qualificados do mercado de trabalho. Como assinalam muitos estudos, a maior parte dos brasileiros imigrados nos últimos anos ocupou postos de trabalho pouco qualificados em ramos como comércio, restauração, construção civil e serviço doméstico⁵. No final da primeira década do novo século e, sobretudo, após o impacto da crise econômica internacional desencadeada em 2008, o fluxo diminuiu e, eventualmente, inverteu-se, passando a existir um retorno significativo (cf. Peixoto e Iorio, 2011).

Apesar das investigações disponíveis, pouco se sabe sobre os modos de obtenção de emprego por parte dos brasileiros. Os dados utilizados neste texto resultam de uma pesquisa realizada em 2009 com imigrantes brasileiros em Portugal. Nessa operação, foram entrevistados 1 398 indivíduos adultos que residiam ou trabalhavam no país, a maior parte tendo acedido já durante o novo século. A pesquisa, que abrangeu todo o território nacional, foi realizada entre os meses de janeiro e junho daquele ano. As entrevistas ocorreram num período de recessão econômica, mas antes de se tornar notória a tendência de maior retorno ao Brasil. A técnica de amostragem

4. Ver, entre outros, Machado (2006), Malheiros (2007) e Góis *et al.* (2009).

5. Ver Peixoto e Figueiredo (2007), entre outros.

utilizada foi a “bola de neve”, que se tornou necessária em face da inexistência de uma lista que permitisse a elaboração de uma amostra representativa. A principal desvantagem dessa técnica foi a capacidade limitada para proceder a generalizações para todos os imigrantes brasileiros. Outra desvantagem foi a ocultação de algumas características das “ondas” migratórias tradicionais provocada por uma majoritária captação de imigrantes recentes – o que se deveu ao fato de a aplicação dos questionários ter privilegiado locais de concentração pública, como consulados, por exemplo. Além disso, a técnica de amostragem adotada pode ter sobrevalorizado o papel das redes sociais, porque esses vínculos estão na base da constituição da própria amostra.

Para minimizar esses inconvenientes, a amostra foi estratificada com base no sexo e região de residência, as únicas variáveis conhecidas para o universo dos brasileiros com estatuto legal em Portugal no ano de 2009. Um desenho melhor não foi possível em função da ausência de outro tipo de informação sobre os imigrantes legais – em particular variáveis socioeconômicas – e da importância da imigração indocumentada (cuja composição se ignora)⁶. A comparação das características dos entrevistados com dados estatísticos dispersos sobre a comunidade brasileira e com os resultados das investigações disponíveis demonstra, porém, que se obteve um retrato muito próximo da realidade, especialmente no que se refere às entradas ocorridas na última década (o período mais intenso de imigração). Considerando esses elementos, podemos admitir que os dados recolhidos possuem uma capacidade de explicação significativa, sobretudo em relação à migração recente.

Duas notas devem ainda ser acrescentadas. A primeira é que o estudo detalhado das redes sociais, na perspectiva apontada por Granovetter (1973, 1974) e, sobretudo, tendo em vista os avanços mais recentes da análise de redes sociais, só muito parcialmente foi realizado. Os dados utilizados neste texto não contemplam em pormenor as características das redes, incluindo a sua densidade. Assim, por exemplo, a pesquisa permitiu distinguir o recurso a familiares, amigos brasileiros, portugueses, intermediários e organizações, mas não distinguiu entre amigos “íntimos” e “não íntimos” – o que seria necessário para apurar rigorosamente a “força dos laços fracos”⁷.

A segunda nota é que as estratégias de obtenção de emprego dos brasileiros em Portugal não podem ser generalizadas para outros percursos migratórios internacionais, nem para imigrantes de outras nacionalidades. Não apenas os laços existentes entre o Brasil e Portugal são intensos e a informação que circula nos dois sentidos é abundante, como também o tipo de funcionamento do mercado de trabalho português não pode ser comparado

6. O recenseamento português de 2001 permitiria uma caracterização muito completa da comunidade brasileira. No entanto, as mudanças verificadas ao longo da década tornaram-no inútil para os fins desta análise.

7. O questionário respondido pelos imigrantes brasileiros incluía duas perguntas sobre os contatos utilizados para obter emprego em Portugal: “Que tipo de contatos efetuou para encontrar o seu primeiro trabalho?” e “Que tipo de contatos efetuou para encontrar o seu emprego atual?”. Essas questões permitiram distinguir as seguintes possibilidades: “Eu próprio/a encontrei trabalho”, “Consegui a ajuda de portugueses”, “Consegui a ajuda de familiares que viviam em Portugal”, “Amigos brasileiros que viviam em Portugal”, “Consegui através de um intermediário brasileiro”, “Através de uma Associação ou IPSS”, “Através de um aviso afixado numa loja ou jornal”, “Outro (especifique qual)”. Existia ainda outra questão – acerca da existência de contatos em Portugal antes da partida do Brasil – em que se distinguiam: “Familiares em Portugal”, “Outros brasileiros”, “Colegas/sócios/amigos”, “Não possuía nenhum contato”, “Outros contatos em Portugal (especifique quais)”.

ao de outros países de acolhimento. Nesse aspeto, embora existam fortes semelhanças entre a situação portuguesa e a de outros destinos da Europa meridional (cf. Arango *et al.*, 2009), muito separa Portugal de países com mercados de trabalho mais regulados.

Discussão dos resultados

A primeira questão relevante referiu-se ao tipo de contato efetuado pelos imigrantes para encontrar sua primeira ocupação em Portugal⁸. Em sua maioria, os próprios imigrados encontraram trabalho (32,3%); resultado seguido pela intermediação de amigos brasileiros (23,9%) e de familiares (16,7%) que já viviam no país (Quadro 1). Os indivíduos empregados foram questionados também acerca do tipo de contato efetuado para encontrar o trabalho atual. A maior parte ou o encontrou pelos próprios meios (38,7%), ou através de amigos brasileiros residentes em Portugal (20,4%). No entanto, nessa segunda fase nota-se o aumento da iniciativa própria e da ajuda de portugueses (14,8%), bem como a diminuição da ajuda de amigos brasileiros e de familiares (10%) também residentes no país.

8. Apesar do total de entrevistados alcançar 1398 indivíduos, nem todos vivenciaram situações de emprego, quer à chegada, quer atualmente. A isso somam-se algumas não respostas. Por tais motivos, os totais apresentados nos quadros referem-se somente às respostas válidas, podendo, pois, registar algumas flutuações.

QUADRO 1 - *Tipo de contato efetuado pelos entrevistados para encontrar o primeiro emprego e o atual em Portugal*

	PRIMEIRO EMPREGO EM		SEU EMPREGO ATUAL	
	PORTUGAL		EM PORTUGAL	
	N	%	N	%
Eu próprio/a encontrei trabalho	387	32,3	377	38,7
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	136	11,4	144	14,8
Consegui a ajuda de familiares que viviam em Portugal	200	16,7	97	10,0
Amigos brasileiros que viviam em Portugal	286	23,9	199	20,4
Consegui através de um intermediário brasileiro	86	7,2	69	7,1
Através de uma Associação ou IPSS	3	0,3	4	0,4
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	47	3,9	34	3,5
Outro	52	4,3	50	5,1
Total	1 197	100,0	974	100,0

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

A proporção daqueles que declararam ter obtido o primeiro emprego ou o atual através de um anúncio afixado numa loja ou jornal foi de apenas 3,9% e 3,5%, respetivamente. Já a de quem mencionou a ajuda de uma

9. Devido à expressão residual, essa categoria foi eliminada das análises restantes.

10. Deve-se notar que, no momento de aplicação do questionário (primeira metade de 2009), os efeitos da crise econômica já eram intensos: a taxa de desemprego no país era então de 9,5% e entre os brasileiros entrevistados atingia 17,7%. Diante desse panorama, o dado mencionado revela que, em grande medida, os imigrantes se encontram à margem dos mecanismos de apoio disponibilizados pelo Estado português, apesar de terem acesso a eles quando se encontram em situação legal. Entretanto, a escassa proporção de empregos obtidos através dos Centros de Emprego pode resultar também da baixa eficácia desse mecanismo (mesmo para os portugueses). Por exemplo, sabe-se que àquela altura um número significativo de brasileiros recorria ao subsídio de desemprego, meio de proteção ao qual os imigrantes com estatuto legal têm acesso e que implica inscrição num Centro de Emprego (cf. Peixoto e Iorio, 2011).

11. Devido ao número reduzido de entrevistados, os grupos etários abaixo de 19 e acima de 55 anos foram retirados da análise.

associação ou Instituição Privada de Solidariedade Social (IPSS) em ambos os momentos foi muito residual⁹ (0,3% e 0,4% dos casos). Por fim, a dos que recorreram ao apoio dos Centros de Emprego (agências públicas) foi também em número reduzido¹⁰.

Noutros termos, no que se refere à obtenção do primeiro e de sucessivos empregos, o projeto migratório é jogado quase exclusivamente no terreno das redes sociais, isto é, recorrendo a ligações pessoais. Esse argumento pode ser ainda mais válido se pensarmos que a obtenção de emprego por meios próprios – por exemplo, a apresentação direta junto ao empregador – ocorre, muitas vezes, depois da indicação dessa possibilidade por contatos pessoais. Entre os diferentes tipos de contato não é possível diferenciar com rigor os relativos a redes densas (“laços fortes”) e a dispersas (“laços fracos”). Porém, estes últimos parecem prevalecer, dada a importância dos “amigos” e “portugueses” em relação aos “familiares”, por um lado, e a tendência crescente da contribuição de “portugueses” ante a diminuição de “amigos” e “familiares”, por outro. Esses dados chamam ainda a atenção para a importância quase nula dos apoios institucionais formais como recurso para a empregabilidade dos imigrantes brasileiros em Portugal.

Na etapa seguinte foi avaliada a existência de regularidades estatísticas dos diferentes meios para obtenção de emprego. Efetuados os cruzamentos mediante a variável “sexo”, não se verificou nenhuma relação significativa em ambos os momentos de análise. Ou seja, homens e mulheres não se diferenciam em face dos contatos efetuados para encontrar emprego e seguem a tendência geral: recorrem sobretudo à iniciativa individual ou a amigos brasileiros e, em menor número, a anúncios afixados em lojas ou jornais. O estado civil é outra variável que não parece ter qualquer influência nesse aspecto.

Apesar de não se verificarem as condições de aplicabilidade do teste, a distribuição por grupos etários¹¹ revela algumas diferenças (Quadro 2). A iniciativa individual continua a ser a principal forma de obter o atual emprego, mas essa situação é mais evidente entre os entrevistados com idade acima de 45 anos. Em contrapartida, esses indivíduos tendem a recorrer menos à ajuda de portugueses, em particular os que têm entre 50 e 54 anos (apenas 5,6%). Por sua vez, os mais jovens são os que mais se apoiam em familiares (17,7%) e intermediários brasileiros (9,2%). O único intervalo etário expressivo no que tange à procura de emprego através de anúncios é aquele entre 40 e 44 anos (10,5%). É ainda entre os mais velhos que se verifica com maior relevância o recurso a outros meios (11,1%).

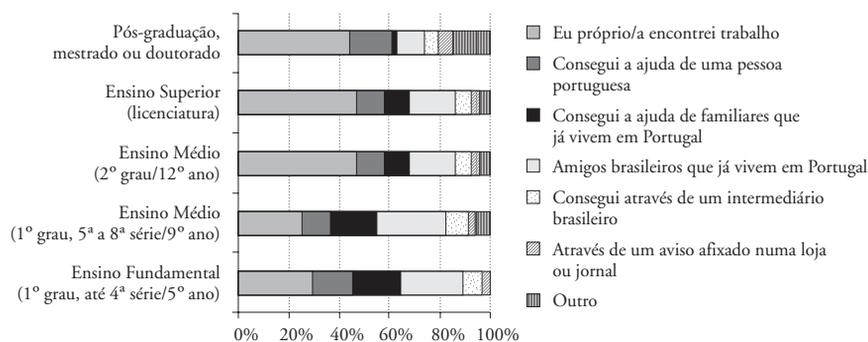
QUADRO 2 - *Tipo de contato efetuado para encontrar o emprego atual, segundo o grupo etário*

		[20;24]	[25;29]	[30;34]	[35;39]	[40;44]	[45;49]	[50;54]	Total
Eu próprio(a) encontrei trabalho	N	43	72	78	52	48	35	15	343
	% (coluna)	33,1%	34,1%	40,4%	39,7%	38,7%	56,5%	41,7%	38,7%
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	N	17	28	35	21	21	8	2	132
	% (coluna)	13,1%	13,3%	18,1%	16,0%	16,9%	12,9%	5,6%	14,9%
Consegui a ajuda de familiares já a viver em Portugal	N	23	27	15	7	8	8	4	92
	% (coluna)	17,7%	12,8%	7,8%	5,3%	6,5%	12,9%	11,1%	10,4%
Amigos brasileiros já a viver em Portugal	N	30	49	38	31	20	4	8	180
	% (coluna)	23,1%	23,2%	19,7%	23,7%	16,1%	6,5%	22,2%	20,3%
Consegui através de um intermediário brasileiro	N	12	16	12	10	6	3	2	61
	% (coluna)	9,2%	7,6%	6,2%	7,6%	4,8%	4,8%	5,6%	6,9%
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	N	0	9	4	5	13	1	1	33
	% (coluna)	0,0%	4,3%	2,1%	3,8%	10,5%	1,6%	2,8%	3,7%
Outro	N	5	10	11	5	8	3	4	46
	% (coluna)	3,8%	4,7%	5,7%	3,8%	6,5%	4,8%	11,1%	5,2%
Total	N (100,0%)	130	211	193	131	124	62	36	887

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Existe uma relação estatisticamente significativa de fraca intensidade entre o grau de instrução e o tipo de contato efetuado para obter o emprego inicial¹². A situação em que os próprios imigrados encontram emprego é mais frequente entre os mais habilitados, enquanto os menos habilitados são os que mais recorreram a outros brasileiros, sejam eles amigos, familiares ou outros intermediários (Gráfico 1).

12. $X^2(4) = 61,477$; $p=0,000$; V de Cramer = 0,118.

GRÁFICO 1 – *Tipo de contato efetuado para obtenção do primeiro emprego em Portugal, segundo o grau de escolaridade dos entrevistados (em %)*

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

13. $X^2(24) = 350,048$; $p=0,000$;
V de Cramer = 0,277.

14. Note-se os casos em que os próprios indivíduos que afirmam não possuir nenhum contato em Portugal mencionam ter encontrado trabalho através de familiares e amigos. Nesses casos, ou os contatos indicados vieram ao mesmo tempo ou até mais tarde que os entrevistados, ou se trata de erro no preenchimento do questionário.

Como seria de se esperar, a variável “existência de contatos em Portugal prévios à partida”¹³ – bem como seu tipo – relaciona-se muito diretamente ao tipo de obtenção do primeiro emprego (Quadro 3). Faz sentido que os indivíduos sem laços formados¹⁴ recorram em maior número (proporcionalmente) à iniciativa individual (48,3%) e a anúncios (7,4%). Também eles constituem o grupo que mais recorre a intermediários brasileiros (11,9%), atrás apenas dos que mencionaram “outros contatos” (13,6%). Estes últimos são ainda os que mais recorreram ao auxílio de portugueses ou a outros meios (18,2% em ambos os casos).

QUADRO 3 – *Tipo de contato efetuado para encontrar o primeiro emprego em Portugal, segundo o tipo de contato anterior à partida*

		Familiares em Portugal	Outros brasileiros	Colegas/Sócios/Amigos	Não possuía nenhum contato	Outros contatos em Portugal	Total
Eu próprio/a encontrei trabalho	N	123	72	71	85	17	368
	% (coluna)	26,5%	34,8%	28,9%	48,3%	38,6%	32,3%
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	N	46	22	32	20	8	128
	% (coluna)	9,9%	10,6%	13,0%	11,4%	18,2%	11,2%
Consegui a ajuda de familiares já a viver em Portugal	N	171	6	6	4	3	190
	% (coluna)	36,8%	2,9%	2,4%	2,3%	6,8%	16,7%
Amigos brasileiros já a viver em Portugal	N	69	84	97	19	2	271
	% (coluna)	14,8%	40,6%	39,4%	10,8%	4,5%	23,8%
Consegui através de um intermediário brasileiro	N	21	16	21	21	6	85
	% (coluna)	4,5%	7,7%	8,5%	11,9%	13,6%	7,5%
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	N	18	3	11	13	0	45
	% (coluna)	3,9%	1,4%	4,5%	7,4%	0,0%	4,0%
Outro	N	17	4	8	14	8	51
	% (coluna)	3,7%	1,9%	3,3%	8,0%	18,2%	4,5%
Total	N (100,0%)	465	207	246	176	44	1138

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Por outro lado, também é lógico a maioria das pessoas que mencionou familiares em Portugal ter recorrido a essa ajuda para encontrar o primeiro emprego (36,8%), enquanto a parcela que afirmou conhecer outros brasileiros ou colegas/ sócios/ amigos antes de emigrar recorrera sobretudo a “amigos brasileiros que viviam em Portugal” (40,6% e 39,4%, respectivamente) (Quadro 3).

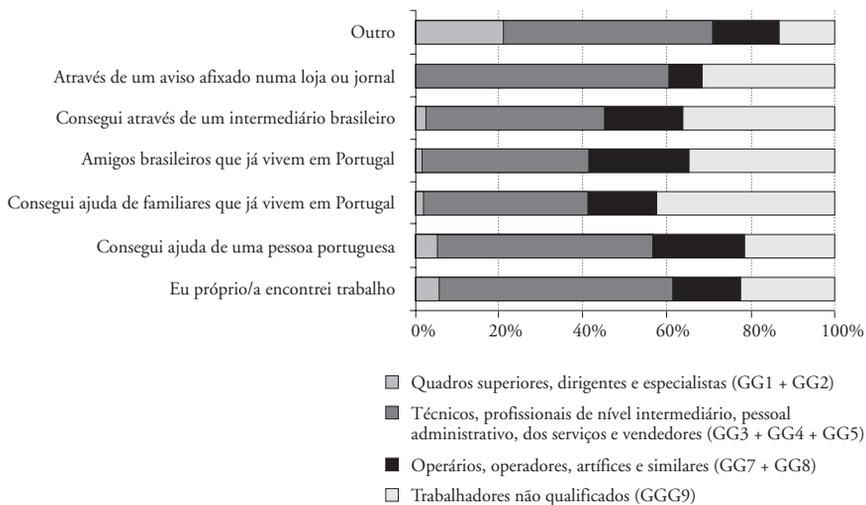
Uma questão importante avaliada diz respeito ao tipo de inserção socioprofissional em Portugal¹⁵. O tipo de contato estabelecido relaciona-se com o grupo profissional ocupado, à chegada¹⁶ e atualmente¹⁷ (Gráficos 2 e 3). Por meio de um anúncio são recrutados sobretudo “Técnicos” e afins (o grupo mais numeroso da amostra, daí sua proeminência em quase todas as categorias), mas também indivíduos que ocupam profissões desqualificadas. É muito curioso constatar que os familiares dos inquiridos têm um forte pendor para inserir estes últimos em trabalhos desqualificados, tanto no momento de chegada como no emprego mais recente. Isto é, aparentemente os “laços fortes” destinam-se sobretudo a facilitar o ingresso nos segmentos mais vulneráveis do mercado de trabalho. Apesar de os amigos e outros intermediários brasileiros também serem elos importantes para a inserção em ocupações desqualificadas sobretudo numa fase inicial, posteriormente essa proporção diminui e as funções atualmente desempenhadas pelos entrevistados – obtidas através desse tipo de contato – tornam-se mais qualificadas. Por fim, os “Quadros superiores, dirigentes e especialistas” são recrutados sobretudo após outros tipos de contato (diferentes dos listados anteriormente): o recrutamento direto seja mediante convite, seja por iniciativa individual. Essas conclusões são válidas para os dois momentos contemplados no inquérito.

15. Para as questões relativas às profissões dos entrevistados foi efetuada inicialmente uma recodificação em torno dos grandes grupos da Classificação Nacional de Profissões (CNP), que contemplam uma classificação de dois dígitos. De modo a permitir uma melhor análise dos dados, numa fase posterior reuniram-se os grandes grupos profissionais nas seguintes categorias: “Quadros superiores, dirigentes e especialistas” (GG1+GG2); “Técnicos, profissionais de nível intermédio, pessoal administrativo, dos serviços e vendedores” (GG3+GG4+GG5); “Operários, operadores, artífices e similares” (GG7+GG8); e “Trabalhadores não qualificados” (GG9). Omitiram-se nas análises mais aprofundadas os membros das Forças Armadas (GG0) e os Trabalhadores da Agricultura e Pescas (GG6), residuais na amostra.

16. $X^2(18) = 74,250$; $p=0,000$; V de Cramer = 0,166.

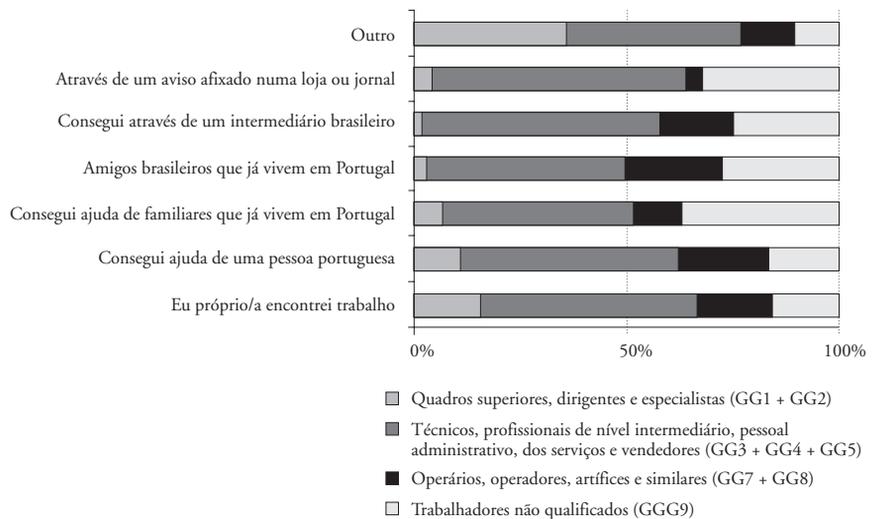
17. $X^2(18) = 69,442$; $p=0,000$; V de Cramer = 0,181.

GRÁFICO 2 – Grupo profissional ocupado ao chegar em Portugal, segundo o tipo de contato efetuado para obtenção do primeiro emprego



Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

GRÁFICO 3 – Grupo profissional ocupado atualmente, segundo o tipo de contato efetuado para obtenção desse emprego



Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Tanto as pessoas que encontram um trabalho por sua própria iniciativa como aquelas que contaram com a ajuda de portugueses apresentam um perfil ocupacional semelhante: os “técnicos” são preponderantes, mas no cômputo geral – quer no momento de chegada, quer atualmente – também ocupam profissões ligeiramente mais qualificadas em face dos que conseguiram obter emprego por outros meios¹⁸ (Gráficos 2 e 3).

O modo de obtenção do emprego atual também guarda alguma relação com o tipo de empregador¹⁹ (Quadro 4). Os casos em que os entrevistados conseguem emprego numa pequena empresa via um intermediário brasileiro são raros (16,9%). O mais frequente é que isso se dê ou por iniciativa própria (32,1%), ou pelo auxílio de amigos brasileiros que vivem em Portugal (31,7%). Sendo a situação mais comum, a inserção numa empresa de dimensão média é ainda mais provável quando isso ocorre através de um intermediário (49,2%). Já quando a função é exercida numa grande empresa, dificilmente terá sido alcançada por meio de familiares (14,9%), amigos (18,3%) ou outros intermediários brasileiros (18,5%). O mais habitual é que isso se dê em resposta a um anúncio (32,1%) ou quando são ativados outros meios (31,4%). Na verdade, os familiares têm influência comparativamente

18. Com a exceção do grupo “Outro” pelos motivos já indicados.

19. $X^2(18) = 32,375$; $p=0,020$; V de Cramer = 0,116. Foram excluídas da análise, devido ao reduzido número de respostas, as categorias “empresa de trabalho temporário” e “subemprego”, assim como a categoria “trabalhador por conta própria”, uma vez que não faria sentido cruzar com os modos de obtenção do emprego.

maior quando existe apenas um patrão isolado (18,4%), geralmente associado ao trabalho doméstico, o que, por sua vez, corrobora as conclusões relativas à baixa qualificação das funções desempenhadas pelos entrevistados cujos empregos foram obtidos por meio de familiares.

QUADRO 4 – *Tipo de contato efetuado para encontrar o emprego atual, segundo o tipo de empregador*

		PEQUENA EMPRESA 1 a 5 trabalhadores	EMPRESA MÉDIA 6 a 99 trabalhadores	GRANDE EMPRESA + de 100 trabalhadores	EMPREGADOR ISOLADO um patrão/uma patroa	TOTAL
Eu próprio/a encontrei trabalho	N	98	114	73	20	305
	%	32,1%	37,4%	23,9%	6,6%	100,0%
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	N	30	53	31	10	124
	%	24,2%	42,7%	25,0%	8,1%	100,0%
Consegui a ajuda de familiares já a viver em Portugal	N	23	35	13	16	87
	%	26,4%	40,2%	14,9%	18,4%	100,0%
Amigos brasileiros já a viver em Portugal	N	52	59	30	23	164
	%	31,7%	36,0%	18,3%	14,0%	100,0%
Consegui através de um intermediário brasileiro	N	11	32	12	10	65
	%	16,9%	49,2%	18,5%	15,4%	100,0%
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	N	6	11	9	2	28
	%	21,4%	39,3%	32,1%	7,1%	100,0%
Outro	N	6	13	11	5	35
	%	17,1%	37,1%	31,4%	14,3%	100,0%
Total	N	226	317	179	86	808
	%	28,0%	39,2%	22,2%	10,6%	100,0%

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Mesmo não sendo possível afirmar a existência de uma relação estatisticamente significativa quanto ao tempo de chegada – as condições de aplicabilidade do teste não foram verificadas –, o cruzamento das variáveis mostra, para ambos os momentos, maior proporção de iniciativa individual na obtenção de emprego entre os entrevistados que vieram para Portugal até 1998 (51,2% e 52,6% dos casos) (Quadros 5 e 6). Nesse conjunto de indivíduos, é importante sublinhar o aumento percentual de contatos efetuados via “Outro” meio de obtenção do atual emprego (23,7%), em comparação ao que se verificou num primeiro momento (4,2%).

QUADRO 5 – *Tipo de contato efetuado para encontrar o primeiro emprego em Portugal, segundo o ano de chegada*

	Até 1998		1999 a 2003		2004 a 2007		2008		2009		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Eu próprio/a encontrei trabalho	25	52,1%	115	38,0%	139	27,7%	36	25,5%	6	23,1%	321	31,5%
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	7	14,6%	28	9,2%	62	12,4%	9	6,4%	5	19,2%	111	10,9%
Consegui a ajuda de familiares já a viver em Portugal	4	8,3%	43	14,2%	96	19,1%	23	16,3%	2	7,7%	168	16,5%
Amigos brasileiros já a viver em Portugal	5	10,4%	65	21,5%	134	26,7%	43	30,5%	7	26,9%	254	24,9%
Consegui através de um intermediário brasileiro	3	6,3%	24	7,9%	34	6,8%	16	11,3%	1	3,8%	78	7,6%
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	2	4,2%	14	4,6%	19	3,8%	5	3,5%	0	0,0%	40	3,9%
Outro	2	4,2%	14	4,6%	18	3,6%	9	6,4%	5	19,2%	48	4,7%
Total	48	100,0	303	100,0	502	100,0	141	100,0	26	100,0	1020	100,0

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

QUADRO 6 – *Tipo de contato efetuado para encontrar o emprego atual, segundo o ano de chegada*

	Até 1998		1999 a 2003		2004 a 2007		2008		2009		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Eu próprio/a encontrei trabalho	20	52,6%	123	50,0%	136	32,7%	36	31,6%	2	14,3%	317	38,3
Consegui a ajuda de uma pessoa portuguesa	4	10,5%	37	15,0%	71	17,1%	10	8,8%	1	7,1%	123	14,9
Consegui a ajuda de familiares já a viver em Portugal	3	7,9%	17	6,9%	45	10,8%	16	14,0%	0	0,0%	81	9,8
Amigos brasileiros já a viver em Portugal	0	0,0%	31	12,6%	106	25,5%	27	23,7%	6	42,9%	170	20,5
Consegui através de um intermediário brasileiro	0	0,0%	17	6,9%	29	7,0%	14	12,3%	1	7,1%	61	7,4
Através de um aviso afixado numa loja ou jornal	2	5,3%	13	5,3%	11	2,6%	4	3,5%	0	0,0%	30	3,6
Outro	9	23,7%	8	3,3%	18	4,3%	7	6,1%	4	28,6%	46	5,6
Total	38	100,0	246	100,0	416	100,0	114	100,0	14	100,0	828	100,0

Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

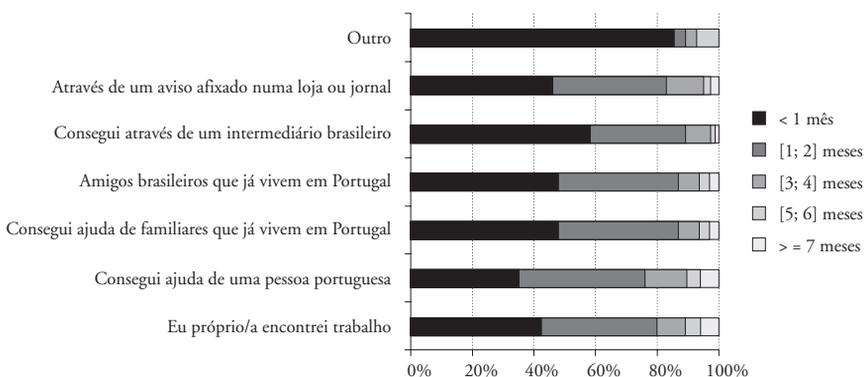
Conforme o tempo passa e as “ondas” de imigração se sucedem, verificamos que as situações nas quais os indivíduos encontram trabalho por si próprios são cada vez menos assinaladas (Quadros 5 e 6). Contudo, elas são majoritárias até 2007. Em contrapartida, e apesar de alguma irregularidade, tendem a aumentar todas as situações em que se recorre ao apoio de outros indivíduos. Durante o período de imigração mais intensa (1999-2007), é muito relevante o recurso a amigos brasileiros, familiares e portugueses. Se

para a obtenção do primeiro emprego essas categorias operam por ordem decrescente, no que se refere ao atual, o papel dos portugueses aumenta de modo expressivo. Com o tempo reforçam-se, assim, as redes sociais e seu papel de suporte aos projetos migratórios, o que está naturalmente associado ao crescimento da comunidade no país de acolhimento (cf. Padilla, 2006). Reforça-se também o papel dos contatos locais com cidadãos portugueses. Importa realçar que – durante todos os momentos analisados – a ação das redes sociais informais é sempre mais relevante do que a dos intermediários organizados, sobretudo no que tange à obtenção do primeiro emprego. Esse dado ilustra a pequena relevância das redes organizadas de contrabando e tráfico de migrantes que operam entre Brasil e Portugal (cf. Peixoto, 2007).

Existe ainda uma relação estatisticamente significativa entre o modo de obtenção do primeiro emprego e a duração desse processo²⁰. Em média, os entrevistados que encontraram emprego através de “Outro” meio – com destaque para o recrutamento direto no Brasil –, ou via intermediário brasileiro, fizeram-no mais rapidamente do que aqueles cujo tipo de contato foi um dos restantes indicados na pesquisa. Esses últimos tipos de contato produziram resultados semelhantes para a obtenção do primeiro emprego em Portugal. É importante destacar, porém, que a maior duração (mais de cinco meses) se deu, comparativamente, entre quem encontrou trabalho por si próprio ou através da ajuda de portugueses (10,7% e 10%, respetivamente) (Gráfico 4). Disso se conclui com interesse que os imigrantes escorados em redes envolvendo outros brasileiros tendem a encontrar trabalho com alguma rapidez, embora em profissões menos qualificadas, se comparados com indivíduos tendencialmente mais escolarizados que recorrem a outros meios.

20. Kruskal-Wallis (6) = 31,203;
p=0,000.

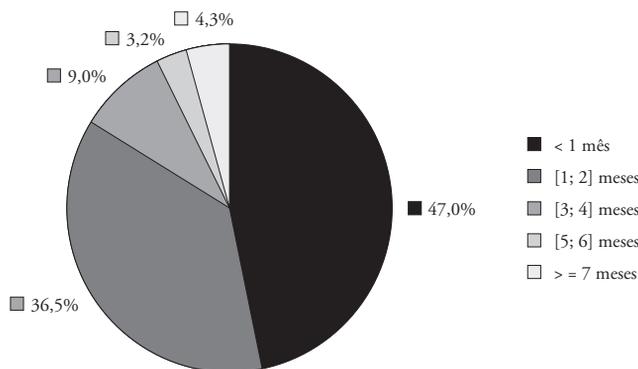
GRÁFICO 4 – *Duração da procura do primeiro trabalho em Portugal, segundo o tipo de contato efetuado para a sua obtenção*



Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

A análise anterior comprova que o tempo necessário para os entrevistados encontrarem seu primeiro trabalho em Portugal é bastante reduzido na esmagadora maioria dos casos. Praticamente metade obteve trabalho em menos de um mês, enquanto 83,5% no máximo em dois meses (Gráfico 5). Isso é relevante porque grande parte dos imigrados acede ao país como turista e só mais tarde – após um período de irregularidade – obtém um estatuto legal de residência. Entre os imigrantes alvo desta pesquisa, 71,3% indicaram ter ingressado apenas na posse de um visto de turista e 6,8% afirmaram não dispor de qualquer documento. Além disso, 58,9% admitiram ter estado em situação irregular em algum momento da sua permanência.

GRÁFICO 5 – *Duração média da procura pelo primeiro trabalho em Portugal (%)*



Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Nesse aspecto, as mulheres demoraram, em média, mais tempo que os homens para encontrar o primeiro emprego. Por idade e habilitação não se verificou nenhuma diferença significativa. O tipo de visto de entrada, porém, parece influenciar nessa situação²¹. Em média, os que demoraram mais tempo para encontrar trabalho vieram como estudantes, enquanto os mais céleres tinham um visto de trabalho. Mais surpreendente é notar que os imigrantes sem qualquer tipo de documento foram os segundos mais céleres²² (Gráfico 6). Tal situação é explicada pelo fato de o mercado de trabalho português – pouco regulado, permeável a situações de informalidade e com necessidades de mão

21. Kruskal-Wallis (3) = 15,263; $p=0,009$.

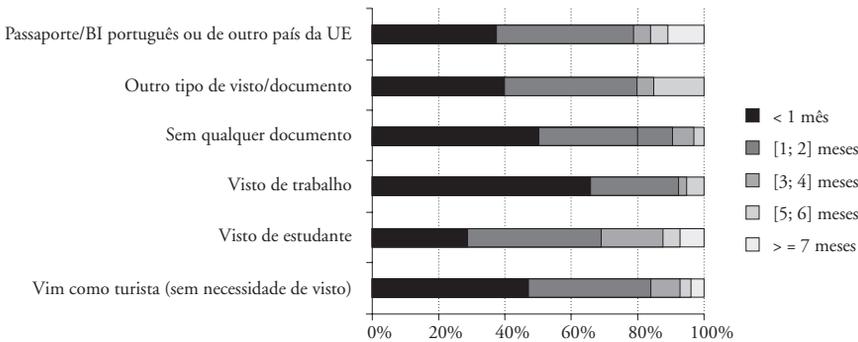
22. A rigor, os entrevistados que vieram como turistas também deviam ser incluídos nessa categoria. A situação é, na prática, a mesma.

de obra para ocupações pouco qualificadas – facilitar a obtenção de emprego nessas condições. A variável correlaciona-se, ainda, com situação e duração do desemprego. A rapidez na obtenção de um emprego é maior entre as pessoas que afirmam nunca ter estado desempregadas²³ ou, em caso positivo, quanto menor tiver sido esse período²⁴. Por outro lado, não se verificaram diferenças significativas quanto ao ano de chegada em Portugal.

23. Mann-Whitney = 90425,000;
 $p=0,000$

24. Kruskal-Wallis (6) = 39,714;
 $p=0,000$

GRÁFICO 6 - *Duração da procura do primeiro trabalho em Portugal, segundo o tipo de visto*



Fonte: Pesquisa Imigrantes Brasileiros, 2009.

Conclusão

Os dados apresentados neste texto basearam-se numa vasta pesquisa com brasileiros que residiam ou trabalhavam em Portugal no ano de 2009. Apesar da dimensão da amostra, alguns constrangimentos metodológicos impedem a fácil generalização dos resultados. O fato de a técnica de amostragem utilizada ter sido a “bola de neve” e a realização de entrevistas ter ocorrido em espaços públicos levou ao predomínio de imigrantes recentes na amostra. Adicionalmente, essa técnica de amostragem colocou problemas para um estudo que envolve redes sociais. Uma vez que os contatos dos entrevistados configuram a sua própria rede, o número de vínculos encontrados pode sobrevalorizar os efeitos na inserção ocupacional. Ainda assim, tendo em vista o relativo controle da amostra – estratificada por sexo e região de residência – e a sua adequação às características conhecidas da imigração brasileira na última década, podemos admitir que este texto permitiu responder, ao menos parcialmente, aos objetivos colocados no início. No entanto, as respostas são adequadas sobretudo aos imigrantes mais recentes e devem ser entendidas de forma exploratória.

Em primeiro lugar, as redes sociais são mais explicativas do que os outros meios para a obtenção de emprego em Portugal. O apoio das redes inclui o recurso a amigos brasileiros, familiares e portugueses. Outro meio com dimensão importante é a própria iniciativa. Contudo, é provável que mesmo esta só seja acionada depois do acesso a informações confiáveis junto a outros contatos. Nesse ponto é relevante, ainda, a rapidez com que o primeiro emprego é obtido. A grande maioria dos imigrantes não ingressa no país na posse de um contrato de trabalho, mas como turista e, só mais tarde, procura regularizar sua permanência. Isso demonstra o enorme poder das redes (e da própria iniciativa) no campo das migrações internacionais, não obstante os obstáculos à circulação do trabalho. Tal situação também ajuda a explicar por que a regulação política dos fluxos tem sido pouco eficaz (cf. Baganha, 2005).

Em segundo lugar, apesar das evidências disponíveis serem tênues – a pesquisa não captou em pormenor as características das redes sociais dos migrantes –, as redes menos densas parecem ter maior capacidade explicativa para obter emprego do que as mais densas. Por um lado, os contatos com “amigos brasileiros” e “portugueses” são em maior número que com “familiares”. Por outro, enquanto diminui o recurso aos “amigos” e “familiares” (laços fortes), aumenta a ligação com “portugueses” (laços fracos). O eventual apoio de outras pessoas na busca de trabalho por iniciativa própria reforçaria esse argumento. Também importante, nesse ponto, é o tipo de emprego a que as diferentes redes dão acesso. As redes familiares conduzem, sobretudo, a trabalhos pouco qualificados, enquanto o apoio de portugueses está ligado a segmentos mais qualificados. Noutros termos, confirma-se o argumento – exposto por autores como Portes e Sensenbrenner (1993) – segundo o qual as redes sociais, neste caso de tipo coétnico (envolvendo imigrantes da mesma nacionalidade), podem reter os indivíduos nos segmentos menos qualificados de inserção inicial, restringindo suas oportunidades de mobilidade. Alternativamente, os contatos com cidadãos portugueses potencializam a mobilidade futura.

Em terceiro lugar, algumas variáveis se associam à ativação de diferentes tipos de contato. Assim, são sobretudo os imigrantes menos qualificados que procuram o apoio das redes sociais com indivíduos da mesma nacionalidade – tanto informais como organizadas (familiares, amigos e intermediários brasileiros) – para obter emprego, enquanto os mais qualificados – que mais frequentemente atuam por iniciativa própria – recorrem a meios formais de recrutamento e são alvo de convites diretos. O tipo

de empregador também se revela elucidativo: as redes sociais estão ligadas ao recrutamento para pequenas e médias empresas, em contraponto aos meios formais e aos convites diretos utilizados pelas grandes empresas.

Essa última evidência merece maior aprofundamento no futuro, pois pode levar a uma interessante inversão do argumento inicial de Granovetter (1973, 1974), o pioneiro em chamar atenção para a importância das redes e relações pessoais nos modernos mercados de trabalho. Segundo essa perspectiva, mesmo nos mais avançados meios profissionais encontramos lógicas de interação que ultrapassam em muito a racionalidade individual e o papel das instituições mercantis. Mesmo dando por aceito o fato, podemos agora nos defrontar com uma importante novidade. Se a lógica das redes parece prevalecer em tarefas de qualificação média e baixa, o acesso a empregos altamente qualificados em grandes empresas pode depender, em maior medida, do papel de instituições mercantis como agências internacionais de recrutamento e *headhunters*. Noutras palavras, em certas circunstâncias a força das redes pode ser substituída pela força do mercado. O regresso a uma explicação econômica não implica minimização da importância da análise sociológica, mas antes que a pesquisa social deve continuar a trilhar caminhos disciplinarmente mistos.

Referências Bibliográficas

- ARANGO, J. *et al.* (2009), “The making of an immigration model: inflows, impacts and policies in Southern Europe”. *Working Papers*, Warsaw, IDEA, 9.
- BAGANHA, M. I. (2005), “Política de imigração: a regulação dos fluxos”. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Coimbra, 73: 29-44, dez.
- FAIST, T. (2000), *The volume and dynamics of international migration and transnational social spaces*. Oxford, Oxford University Press.
- GÓIS, P. *et al.* (2009), “Segunda ou terceira vaga? As características da imigração brasileira recente em Portugal”. *Migrações*, Lisboa, 5: 111-133, out.
- GRANOVETTER, M. (1973), “The strength of weak ties”. *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- . (1974), *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge, Harvard University Press.
- MACHADO, I. (org.) (2006), *Um mar de identidades: a imigração brasileira em Portugal*. São Carlos, Editora da Universidade Federal de São Carlos.
- MALHEIROS, J. M. (org.) (2007), *Imigração brasileira em Portugal*. Lisboa, Acime.

- MARTES, A. C. B. (2000), *Brasileiros nos Estados Unidos: um estudo sobre imigrantes em Massachusetts*. São Paulo, Paz e Terra.
- PADILLA, B. (2006), "Brazilian migration to Portugal: social networks and ethnic solidarity". *Working Paper*, Lisboa, CIES-ISCTE, 12.
- PEIXOTO, J. (2007), "Tráfico, contrabando e imigração irregular: os novos contornos da imigração brasileira em Portugal". *Sociologia, Problemas e Práticas*, Lisboa, 53: 71-90, jan.-abr.
- PEIXOTO, J. & FIGUEIREDO, A. (2007), "Imigrantes brasileiros e mercado de trabalho em Portugal". In: MALHEIROS, J. (org.). *Imigração brasileira em Portugal*. Lisboa, Acime, pp. 87-111.
- PEIXOTO, J. & IORIO, J. (2011), *Crise, imigração e mercado de trabalho em Portugal: retorno, regulação ou resistência?*. Cascais, Principia/ Fundação Calouste Gulbenkian.
- POROS, M. V. (2011), "Migrant social networks: vehicles for migration, integration, and development". Disponível em <<http://www.migrationinformation.org/feature/display.cfm?id=833>>, consultado em 23/09/2011.
- PORTES, A. (ed.) (1995), *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. New York, Russel Sage Foundation.
- PORTES, A. & BÖRÖCZ, J. (1989), "Contemporary immigration: theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation". *International Migration Review*, 28 (3): 606-630.
- PORTES, A. & SENSENBRENNER, J. (1993), "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action". *American Journal of Sociology*, 98 (6): 1320-1350.
- POWELL, W. W. & SMITH-DOERR, L. (1994), "Networks and economic life". In: SMELSER, N. J. e SWEDBERG, R. (eds.). *The handbook of economic sociology*. Princeton, Princeton University Press, pp. 368-402.
- WASSERMAN, S. & FAUST, K. (1994), *Social network analysis: methods and applications*. Cambridge, Cambridge University Press.
- ZOLBERG, A. R. (1981), "International migrations in political perspective". In: KRITZ, M. M. et al. (eds.), *Global trends in migration: theory and research on international population movements*. New York, Center for Migration Studies, pp. 3-27.

Resumo

A força dos laços fracos: estratégias de emprego entre os imigrantes brasileiros em Portugal

Este texto aprofunda o tema das estratégias de obtenção de emprego entre imigrantes brasileiros em Portugal. Entre os principais objetivos está, em primeiro lugar, compreender a importância das redes sociais na obtenção de emprego no exterior, como mecanismo facilitador do processo de migração. Em segundo, explorar a hipótese de que, entre os migrantes internacionais, os “laços fracos” importam mais para obtenção de emprego do que os “laços fortes”. Por fim, identificar as variáveis – sexo, idade, qualificação, inserção socioprofissional e tipo de empregador, entre outras – associadas aos diferentes tipos de estratégias e de redes. A principal base empírica utilizada é uma pesquisa com imigrantes brasileiros em Portugal realizada no ano de 2009.

Palavras-chave: Migração brasileira; Mercado de trabalho; Procura por emprego; Redes sociais; Portugal.

Abstract

The strength of weak bonds: employment strategies among Brazilian immigrants in Portugal

This article addresses the theme of job search strategies among Brazilian immigrants in Portugal. Its main objectives are, first, to understand the importance of social networks in finding employment abroad, as an enabling mechanism of the migration process. Second, to explore the hypothesis that, among international migrants, the “weak ties” matter more than “strong ties” to get a job. Finally, to identify the variables - gender, age, qualification, socio-professional insertion and type of employer, among others - associated with different types of strategies and networks. The main empirical base used for this study is a survey of Brazilian immigrants in Portugal carried out in 2009.

Keywords: Brazilian migration; Labour market; Job search; Social networks; Portugal.

Texto recebido em 9/5/2011 e aprovado em 15/8/2011.

Catarina Egreja é licenciada em Sociologia e mestre em Economia Social e Solidária pelo Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa do IUL. Atualmente é bolsista de Investigação do Centro de Estudos em Inovação, Tecnologia e Políticas de Desenvolvimento do Instituto Superior Técnico da UTL. E-mail: <catarina.egreja@sapo.pt>.

João Peixoto é doutor em Sociologia Económica e das Organizações pelo Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa (ISEG-UTL). Atualmente é professor associado do ISEG-UTL e pesquisador do SOCIUS-UTL. E-mail: <jpeixoto@iseg.utl.pt>.

