

Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Jorge Malheiros e Beatriz Padilla (coord.)
Frederica Rodrigues



Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género
Presidência do Conselho de Ministros



Colecção estudos de género 7





Colecção estudos de género 7

Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Jorge Malheiros e Beatriz Padilla (coord.)
Frederica Rodrigues



Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género
Presidência do Conselho de Ministros

Lisboa, 2010

O conteúdo desta publicação pode
ser reproduzido se mencionada a fonte.
Não exprime necessariamente a opinião da
Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género.

FICHA TÉCNICA

Título: Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Autores: Jorge Malheiros (CEG) e Beatriz Padilla (CIES) (coord.), Frederica Rodrigues (OIM)

Colaboradores: Tasmini Arango Torres, Tatiana Alves, Sónia Pereira

Equipa editorial: Organização Internacional para as Migrações em parceria com o Centro de Estudos Geográficos, Universidade de Lisboa e colaboração do Centro de Investigação e Estudos de Sociologia, IUL-ISCTE.

Capa: Atelier Santa Clara

Revisão de provas: Isabel de Castro

Editor: Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género

Av. da República, 32, 1.º – 1050-193 Lisboa

Telf. + 351 21 7983000 – Fax: + 351 21 7983098

E.mail: cig@cig.gov.pt

Rua Ferreira Borges, 69, 2.º C – 4050-253 Porto

Telf: + 351 22 2074370 – Fax: + 351 22 2074398

E.mail: cignorte@cig.gov.pt

<http://www.cig.gov.pt>

Paginação, impressão e acabamento: Clássica, SA – Artes Gráficas · Porto

Tiragem: 2000 exemp.

ISBN: 978-972-597-321-9

Depósito Legal: 307137/10

Lisboa, Março de 2010

Prefácio

A apresentação do estudo *Mulheres Imigrantes Empreendedoras* coincide com o início das minhas funções enquanto Presidente da Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género. Assim sendo, embora não tenha acompanhado o desenvolvimento da investigação, cabe-me reconhecer a sua relevância à luz do quadro das orientações estratégicas da CIG. Conhecer as condições de trabalho e de vida dos/as imigrantes em Portugal, segundo uma *abordagem de género*, reflecte indubitavelmente uma das principais preocupações deste Organismo, a que acresce a particular acuidade decorrente do actual contexto de recessão económica e de crescimento preocupante do desemprego. Nestas circunstâncias, a iniciativa empresarial pode corresponder a uma alternativa à integração dos/as imigrantes no mercado de trabalho, porquanto também é sabido que estão particularmente sujeitos/as a relações laborais precárias, ocupações pouco qualificadas, mal pagas, não raras vezes informais. As condições de trabalho e de vida, assim como as estratégias individuais, são, como se sabe, moldadas pelo *género* e têm implicações diferenciadas para homens e mulheres; por conseguinte, a centragem no estudo das imigrantes empreendedoras é particularmente bem-vinda.

O desafio conceptual e metodológico afigura-se significativo, sobretudo quando pouco sabemos (sabíamos...) sobre as experiências e as estratégias desenvolvidas pelas mulheres imigrantes que ousam empreender. É verdade que, no nosso país, alguns estudos já se tinham debruçado sobre a crescente feminização dos movimentos migratórios e sobre os modos de integração laboral das mulheres imigrantes, enquadrando-se na linha de investigação sobre migração feminina – como é o caso dos trabalhos coordenados por Karin Wall (2005), João Peixoto (2006), Marzia Grassi (2007) e Beatriz Padilla (2007). Complementarmente, vários/as investigadores/as têm analisado o empreendedorismo imigrante – como explicitado mais à frente, na Introdução –, mas importava cruzar as problemáticas: migrações, género e empreendedorismo.

São várias, estimulantes e pertinentes as questões de partida, às quais o estudo procura dar resposta através do cruzamento virtuoso entre a abordagem metodológica quantitativa e a qualitativa, a saber: que características assume o empreendedorismo imigrante feminino em Portugal, em que sectores de actividade se concretiza, quais os tipos de negócio, quais as fontes de financiamento, com que oportunidades e dificuldades práticas se depara? Como se traça o perfil (ou os perfis) das mulheres imigrantes que desenvolvem esse projecto laboral? Como conciliam a iniciativa empreendedora com a vida profissional e pessoal? Quais as suas trajectórias de vida e como se tem desenhado o seu percurso migratório? Corresponde o empreendedorismo a um projecto de mobilidade socioeconómica, de capacitação e emancipação

das mulheres que o protagonizam? Como podem ser concebidos e implementados programas e políticas de apoio eficazes ao empreendedorismo imigrante feminino?

De entre as análises exaustivas traçadas ao longo do estudo e as conclusões que são apresentadas, destaco o facto de a segmentação marcada pelo *género* se encontrar reflectida nas oportunidades e iniciativas de negócio (concentração no domínio da prestação de serviços pessoais, como cuidados a idosos, crianças ou outros dependentes, serviços domésticos, de beleza, e restauração), também decorrentes das transformações nos mercados de trabalho, na estrutura de qualificações da população autóctone e nas respectivas expectativas laborais e sociais. A iniciativa empresarial é menor no caso das mulheres imigrantes abrangidas pelo estudo (cidadãs dos PALOP, brasileiras e europeias de Leste) do que no dos homens, tal como sucede no panorama nacional mais vasto. Conclui-se que as estratégias empreendedoras decorrem, em muitas situações, da *necessidade* de desempenhar uma ocupação remunerada, de contrariar uma situação de desemprego, e/ou de conciliar a actividade laboral com as responsabilidades inerentes à vida familiar. É de salientar, porém, a existência de estratégias sustentadas por uma lógica de *oportunidade*, mais motivadas pelo sentido empreendedor e pela procura de maior autonomia e realização pessoal. Verifica-se que os negócios das empreendedoras imigrantes são, à semelhança das mulheres autóctones, frequentemente marcados por uma estrutura de menor dimensão e por situações de auto-emprego; importa reter, porém, que o esforço empreendedor tende a estar associado a uma melhoria das condições económicas das mulheres imigrantes.

O estudo aponta, porém, para uma abordagem não *essencialista* das mulheres imigrantes, salientando também como o país de origem, a comunidade imigrante de pertença, o estatuto legal, o tempo de permanência, os níveis de educação formal e os percursos laborais moldam as estratégias de empreendedorismo, as oportunidades e as limitações, assim como as características e as condições dos negócios desenvolvidas pelas mulheres imigrantes. São questões que merecem a atenção das políticas e dos programas nacionais vocacionados para o empreendedorismo imigrante, mas que apontam para a necessidade imperiosa da respectiva incorporação da dimensão *género*.

Sara Falcão Casaca
*Presidente da
Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género*

Índice

Prefácio	3
Lista de Abreviaturas	11
Introdução	13
PARTE 1	
ENQUADRAMENTO E CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	17
Capítulo 1	
Feminização das Migrações em Portugal	19
1.1. Evolução das Migrações no Feminino	19
1.2. Significado das Migrações no Feminino	25
1.3. Inserção Laboral das Mulheres Migrantes	27
PARTE 2	
QUESTÕES CONCEPTUAIS E METODOLÓGICAS	31
Capítulo 2	
Objecto de Investigação	33
2.1. Justificação do Estudo	33
2.2. Conceitos e opções do estudo	36
2.3. Objectivos de investigação	42
2.4. Limitações do estudo	45

Capítulo 3	
Metodologia	47
3.1. Abordagens Quantitativa e Qualitativa	47
3.2. Enquadramento do Inquérito por Questionário	47
3.2.1 Determinação das populações-alvo	47
3.2.2 Cobertura Geográfica	50
3.2.3 Processo de Amostragem	52
3.2.4 Realização dos Questionários	54
3.2.4.1 Construção do questionário para o inquérito	54
3.2.4.2 Processo de aplicação do questionário	55
3.2.5 Compilação e análise de dados	57
3.3. Entrevistas e <i>Focus Group</i>	58
Capítulo 4	
Modelo Analítico para o Empreendedorismo Migrante Feminino	61
4.1. Características e Recursos Individuais	64
4.2. Oportunidades Étnicas	65
4.3. Nível Macro	69
4.4. Empreendedorismo Migrante – características e dinâmicas	74
PARTE 3	
EMPREENDEDORISMO MIGRANTE EM PORTUGAL	81
Capítulo 5	
Estrutura de Oportunidades em Portugal	83
5.1. Caracterização do tecido empresarial em Portugal	83
5.2. Valores culturais e sociais	89
5.3. Oportunidades e limites estruturais/institucionais	92
5.4. Oportunidades e Constrangimentos legais ao Empreendedorismo Imigrante	105
Capítulo 6	
Retrato evolutivo do Empreendedorismo Imigrante em Portugal	109
6.1. Considerações Iniciais	109
6.2. Dimensão e evolução do empreendedorismo em Portugal	112
6.3. Empreendedorismo por comunidade imigrante	114
6.4. Estrutura empresarial dos imigrantes	119

PARTE 4

EMPREENDEDORISMO MIGRANTE FEMININO EM PORTUGAL 123

Capítulo 7

Perfil das Mulheres Migrantes Empreendedoras 125

7.1. Características sociodemográficas. 125

7.2. Trajectória migratória. 129

7.3. Percurso profissional. 133

7.4. Motivações e suas condicionantes. 135

Capítulo 8

Caracterização das Actividades Empreendedoras 139

8.1. Dimensão e distribuição geográfica. 139

8.2. Uma aproximação à estrutura de sócios das empresas 141

8.3. Dificuldades e Obstáculos. 143

8.4. Fontes de Financiamento 144

8.5. Sectores de Actividade 145

8.6. Clientes, Trabalhadores e Fornecedores 148

8.6.1 Recursos humanos – uma aproximação às estratégias de enclave étnico 148

8.6.2 Clientela e Origem dos Produtos. 152

8.7. Formalidade e Informalidade das Actividades Empreendedoras 155

8.8. Actividades transnacionais e co-desenvolvimento 169

8.8.1 Conceito e emergência do transnacionalismo 169

8.8.2 Empreendedorismo Transnacional Migrante 171

8.8.3 Considerações finais 183

8.9. Tipologia do empreendedorismo
de imigrantes em Portugal – uma proposta 184

Capítulo 9

Oportunidades e Limites Individuais 193

9.1. Mobilidade económica e social. 193

9.2. Emancipação Feminina e Conciliação entre a vida profissional e a familiar 204

PARTE 5

BOAS PRÁTICAS, CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES 219

Capítulo 10

Estratégias de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: princípios e sugestões 221

10.1. Questões gerais. Estudos e experiências anteriores. 221

10.2. E o género? Necessidade de incluir a perspectiva de género. 223

10.3. Programa de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: objectivos básicos. 225

10.4. Programa de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: principais aspectos a considerar 228

Capítulo 11

Conclusões e Recomendações 239

BIBLIOGRAFIA 247

ANEXOS 259

Anexo 1

Processo de amostragem, Perspectiva regional de cada grupo 261

Anexo 2

Questionário Mulheres Imigrantes Empreendedoras 263

Anexo 3

Lista das Entidades contactadas na fase de amostragem. 269

Anexo 4

Distribuição dos inquiridores, por género e comunidade de origem, nas regiões de aplicação do questionário 271

Anexo 5

Sectores de Actividade Económica criada para a compilação e tratamento de dados. 273

Anexo 6

Guião para Entrevistas a Mulheres Imigrantes Empreendedoras 275

Anexo 7

Guião-tipo Instituições 277

Anexo 8

Associações de imigrantes participantes no *Focus Group*, Lisboa 283

Anexo 9

Distribuição dos empreendedores *early stage* em território nacional, por faixas etárias, segundo o sexo em 2007 284

Anexo 10	
Distribuição regional da estrutura empresarial em Portugal, em 2005.....	285
Anexo 11	
Distribuição das empresas e do emprego por sector de actividade em Portugal, em 2005.....	286
Anexo 12	
População estrangeira que solicitou estatuto de residente, segundo a situação na profissão, entre 1999 e 2005.....	287
Anexo 13	
Estado civil da população feminina estrangeira, por grupo de origem.....	288
Anexo 14	
População estrangeira feminina por nível de qualificação académica e grupo, 2001.....	289
Anexo 15	
Ano de abertura dos negócios geridos por mulheres imigrantes, de acordo com a formalidade ou informalidade das actividades.....	290
Anexo 16	
As mulheres empreendedoras e a escolha do local da actividade, segundo a (in)formalidade.....	291
Anexo 17	
Níveis de satisfação das mulheres imigrantes empreendedoras, de acordo com a formalidade ou informalidade das actividades.....	292
Anexo 18	
Período da Migração dos Empreendedores Domésticos, por grupo de origem migrante.....	293
Anexo 19	
Período da Migração dos Empreendedores Transnacionais, por grupo de origem migrante.....	293
Anexo 20	
Imigrantes com nacionalidade portuguesa, segundo empreendedores transnacionais e domésticos, por grupo de origem.....	294
Anexo 21	
Alteração nos montantes das remessas para o país de origem, por sexo e grupo, após início da actividade empresarial.....	295
Anexo 22	
Poder de decisão no negócio, segundo o estado civil, sexo e grupo.....	296

Anexo 23	
Distribuição das tarefas domésticas e familiares, segundo o sexo e o grupo, no país de origem e de recepção, para as mulheres casadas no país de origem e com mais de 18 anos no momento da migração	297
Anexo 24	
Relação entre a distribuição das tarefas domésticas nos casais, segundo a idade da empreendedora casada.	299
Anexo 25	
Relação entre a distribuição das tarefas domésticas nos casais, segundo o nível de escolaridade da empreendedora casada.	300
Anexo 26	
Relação entre a responsabilidade no acompanhamento dos filhos e a distribuição dos rendimentos, segundo as respostas das mulheres empreendedoras casadas.	301

Lista de Abreviaturas

ACIDI	Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural
ACOSP	Associação da Comunidade de São Tomé e Príncipe
ADEI	Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação
AML	Área Metropolitana de Lisboa
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
APME	Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias
AR	Autorização de Residência
ASAE	Autoridade de Segurança Alimentar e Económica
CAE	Classificação das Actividades Económicas
CEDAW	Convenção Contra Todas as Formas de Discriminação Contra a Mulher
CEEDR	Centre for Enterprise and Economic Development Research
CEGEA	Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada
CGD	Caixa Geral de Depósitos
CLAII	Centro Local de Apoio à Integração do Imigrante
CNAI	Centro Nacional de Apoio ao Imigrante
COTEC	Associação Empresarial para a Inovação
CPLP	Comunidade de Países de Língua Portuguesa
EC	European Commission
EMBS	Ethnic Minority Business Service
EU/UE	European Union/União Europeia
FAME	Fundo de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
FSE	Fundo Social Europeu
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
IEFP	Instituto de Emprego e Formação Profissional
IFDEP	Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal
ILE	Iniciativas Locais de Emprego
INE	Instituto Nacional de Estatística
INSTRAW	United Nations International Research and Training Institute for the Advancement of Women
NAE	Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo

NUTS	Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OIM	Organização Internacional para as Migrações
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PAECE	Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PEI	Promoção do Empreendedorismo Imigrante
PII	Plano para a Integração dos Imigrantes
PME	Pequenas e Médias Empresas
POFC	Programa Operacional Factores de Competitividade
POPH	Programa Operacional de Potencial Humano
QREN	Quadro de Referência Estratégico Nacional
SEF	Serviço de Estrangeiros e Fronteiras
SOPROFOR	Sociedade Promotora de Formação
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
TCP	Trabalhadores por Conta Própria
UN	United Nations
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
UNFPA	United Nations Population Fund
UNIVA	Unidade de Inserção na Vida Activa
WMIDA	Migrant Women for Development in Africa

Introdução

O mundo vive um novo período de ordenamento dos fluxos migratórios. A globalização económica e a reestruturação dos mercados laborais, bem como as modificações socioculturais em curso em diversos países desenvolvidos, têm provocado um estímulo constante ao recrutamento de mão-de-obra feminina¹. Nesta linha, entre os “novos” factores associados às migrações contemporâneas, o aumento da presença das mulheres tem sido destacado como um dos mais relevantes (Castles e Miller, 1993; Ribas-Mateos, 2002).

Por esta razão, estudar os movimentos migratórios, actualmente, significa também trazer um enfoque específico de género, desenvolvendo uma abordagem da situação e percurso das mulheres imigrantes. Nesta linha, Ndioro Ndiaye, ex-Directora-Geral Adjunta da Organização Internacional para as Migrações, defende que “uma análise de género das migrações e dos migrantes, assim como uma pesquisa e recolha de dados sobre o “empowerment” económico e social das mulheres migrantes são necessárias para um conhecimento claro do factor feminino das migrações”².

O presente relatório tem como fim último contribuir para a interpretação dos modos de incorporação económica das populações imigrantes em Portugal³, privilegiando, em particular, a situação das mulheres empreendedoras. Destacamos o empreendedorismo migrante feminino por este ser, cada vez mais, uma alternativa ao mercado de trabalho secundário, por um lado, e, por outro, uma fonte de reconhecimento e de realização pessoal. Como nota introdutória importa, ainda, referir que este trabalho se insere num espectro mais amplo de reconhecimento dos imigrantes que trabalham em Portugal e que contribuem com as suas ideias e estratégias para a renovação e dinamização do tecido empresarial e social português.

Muito embora se saiba que grande parte da população feminina imigrante está inserida como trabalhadora por conta de outrem na área dos serviços domésticos e da limpeza industrial, cuidados de saúde, de crianças e de idosos e restauração, nos chamados nichos laborais com características especificamente étnicas e de género, tem

¹ Pedone (2004 *in* Padilla, 2007) relaciona a vinda de mulheres como migrantes primárias (e já não somente seguindo o marido) com as transformações no mercado laboral das sociedades de acolhimento, que aumentaram o nicho específico para o trabalho assalariado feminino.

² Ndioro Ndiaye, Directora-Geral Adjunta da OIM Organização Internacional para as Migrações, Diálogo de Alto Nível sobre as Migrações das Nações Unidas, em 14 e 15 de Setembro de 2006.

³ Peixoto, João *et. al.*, 2006.

vindo a verificar-se um envolvimento crescente de mulheres na criação de negócios, particularmente micro e pequenas empresas (Ionescu, 2004).

É o apuramento do traço empreendedor das comunidades migrantes, nomeadamente da sua componente feminina, que se impõe abordar na actualidade. Em Portugal, têm sido desenvolvidos, nos últimos anos, alguns estudos sobre a migração feminina (Grassi, 2007; Padilla, 2007; Wall, Matias e Nunes, 2005), por um lado, e sobre empreendedorismo imigrante (Malheiros, 1997; Teixeira, 1998; Oliveira, 2004 e 2005; Rocha-Trindade, Neves e Bongardt, 2006), por outro. No entanto, pouco se sabe sobre as estratégias e a experiência concreta das mulheres imigrantes empreendedoras no país, na medida em que as duas áreas de investigação acima mencionadas, apesar de discutidas e de contarem com informação empírica, não têm sido cruzadas pela academia.

É à luz de um primeiro enquadramento teórico que procura cruzar as perspectivas das migrações e do género e a tendência da feminização das migrações internacionais, que se deve interpretar o contexto do presente estudo sobre o empreendedorismo migrante feminino em Portugal.

Numa segunda parte, são apresentados os fundamentos e os objectivos do trabalho e discutidas as opções e os conceitos adoptados. Posteriormente apresenta-se a metodologia utilizada no projecto, que recorre tanto a métodos quantitativos como qualitativos, numa abordagem mista e complementar. As limitações conceptuais e metodológicas são também mencionadas nesta secção.

De seguida, propõe-se um modelo analítico para o estudo do empreendedorismo imigrante feminino, sendo a partir deste que se desenvolve a análise e a discussão dos resultados. Para a análise explicativa do fenómeno, realçam-se não só os recursos individuais e os recursos étnicos, mas também a estrutura macro de oportunidades que define as possibilidades e os estímulos ao empreendedorismo migrante.

É precisamente a discussão da estrutura de oportunidades existente em Portugal para os empreendedores autóctones e imigrantes e, em particular, para as mulheres migrantes que é alvo de análise na terceira parte do trabalho.

Posteriormente, apresentam-se os resultados da evolução do empreendedorismo migrante no contexto nacional, sendo apurada a dimensão e a propensão para a empresarialidade das diferentes comunidades que compõem o mosaico migratório em Portugal.

Na parte 4 do relatório analisam-se as principais características do empreendedorismo migrante feminino em Portugal. Esta secção do relatório divide-se em três componentes. A primeira traça o perfil das mulheres empreendedoras (em termos de idade, escolaridade, estado civil) e a trajectória e projecto migratório (motivações, estatuto migratório, longevidade do processo). Numa segunda análise apresentam-se os principais traços das actividades empresariais desenvolvidas pelas mulheres migrantes, tendo em conta a sua dimensão, os sectores de actividade, as fontes de financiamento, as principais dificuldades, os tipos de clientela e de negócio, o carácter (in)formal e a sua componente transnacional ou doméstica. Termina-se esta secção com a proposta de uma tipologia do empreendedorismo feminino imigrante em Portugal.

Por último, faz-se uma análise aprofundada sobre as oportunidades e os limites do empreendedorismo para as mulheres migrantes, discutindo se esta via de integração laboral pode ser uma plataforma de mobilidade socioeconómica e de emancipação feminina.

A última parte do relatório é composta por uma reflexão sobre alguns programas de apoio ao empreendedorismo migrante, considerados como boas práticas, e um guia de orientação com alguns dos aspectos a considerar aquando da preparação de um projecto de promoção do empreendedorismo migrante feminino. Por fim, nas conclusões, sintetizam-se os resultados e sugerem-se recomendações de políticas públicas que favoreçam a participação das mulheres migrantes no mercado laboral enquanto empreendedoras.

PARTE

Enquadramento
e Contextualização do Estudo



Capítulo 1

Feminização das Migrações em Portugal

1.1. Evolução das Migrações no Feminino

Nos últimos anos, a abordagem da temática e do fenómeno da feminização das migrações parece indicar um aumento substancial na migração feminina. Contudo, segundo um estudo sobre a dimensão da migração feminina (Zlotnik, 2003), esta já representava 47% do total de migrantes internacionais em 1960, tendo apenas registado um incremento de dois pontos percentuais até ao ano 2000, chegando aos 49%⁴. Actualmente, o peso das mulheres migrantes já ultrapassa o dos homens nos países desenvolvidos, representando perto de 51% do total (UN, 2003).

Embora seja um facto que em algumas regiões do globo se verifica uma crescente feminização dos fluxos migratórios, o que realmente tem mudado é que cada vez mais mulheres migram de forma independente à procura de novas oportunidades de trabalho e não como familiares dependentes ou ao abrigo do reagrupamento familiar.

O fenómeno de feminização das migrações não se limita, assim, ao aspecto numérico, mas caracteriza-se também por uma alteração dos papéis tradicionalmente associados aos homens e às mulheres. Tomemos em particular consideração as situações em que são as mulheres as migrantes primárias, na medida em que se torna mais evidente o elemento emancipador que pode caracterizar a migração. Como bem refere Abranches (2006), a imigração acaba por contribuir, em alguns casos, para a concretização do desejo de ganhar uma maior autonomia e realização pessoal por parte destas mulheres.

Em Portugal, o número de mulheres migrantes tem vindo a aumentar significativamente nos últimos anos, aproximando-se dos valores e números no masculino. Se até há 25 anos atrás apenas nos referíamos a Portugal enquanto país de emigração, actualmente, e projectando-nos no futuro, podemos afirmar que Portugal é também um país de recepção e destino de imigrantes.

⁴ Hania Zlotnik, no seu estudo sobre a “*Dimensão Global da Migração Feminina*” de 2003, analisa a evolução das migrações no período compreendido entre 1960 e 2000, a partir de uma perspectiva regional, em termos económicos (dos países mais desenvolvidos ou menos desenvolvidos) e tendo em conta os fluxos de saída ou entrada. Muito embora o devir da feminização da migração não tenha abrandado desde a viragem de século, é de salientar que a crise económica a que assistimos pode estar a influenciar a dinâmica destes fluxos.

Enquanto país de acolhimento de migrantes do período contemporâneo, a história portuguesa é, contudo, ainda breve. O quarto quartil do século XX marca o ponto de viragem de uma trajectória de emigração para imigração, sendo os últimos anos desse século determinantes neste processo (Malheiros, 2007). Um conjunto de factores explica este poder de atracção por Portugal: vivem-se momentos de crescimento económico e expansão do poder de compra, consolida-se a democracia e o país integra-se na, então, Comunidade Económica Europeia. Este movimento é inicialmente protagonizado por cidadãos oriundos dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP), que, no caso dos cabo-verdianos, começam a chegar logo na segunda metade dos anos 60 para suprir necessidades laborais específicas em sectores bastante masculinizados, como a construção civil e as obras públicas, que estavam a ser afectadas pela emigração de portugueses jovens e pelo recrutamento para o exército colonial, registando-se, alguns anos depois, um afluxo significativo proveniente das várias ex-colónias no contexto da descolonização e pós-descolonização (segunda metade dos anos 70 – inícios dos anos 80). Estas fixações precoces de migrantes, associadas à longa afinidade histórica e linguística existente entre Portugal e os PALOP, contribuíram para a criação de redes sociais de apoio às migrações que desempenharam um papel fundamental na afirmação dos cidadãos destes países, no seu conjunto, enquanto o grupo de imigrantes extra-comunitário mais antigo e mais numeroso do país.

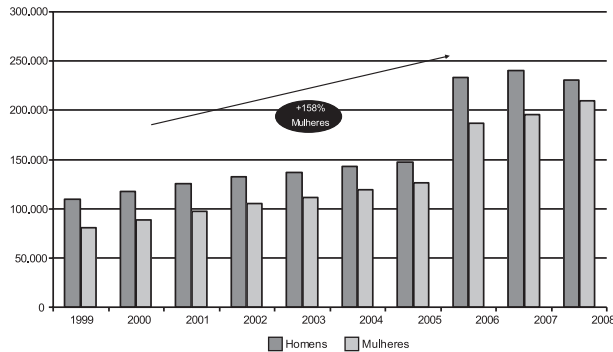
A partir da segunda metade dos anos 80 e, sobretudo, na década de 90, assiste-se a uma diversificação da origem dos fluxos de imigração, passando a fazer parte do espectro migratório outros grupos como os brasileiros, os indianos e os chineses, para além do reforço do peso relativo dos imigrantes provenientes dos PALOP com uma “tradição” migratória menos significativa para Portugal, designadamente São Tomé e Príncipe e a Guiné-Bissau. Com a viragem do século, mantém-se esta tendência de diversificação das origens dos imigrantes⁵. Neste novo cenário, destaca-se uma nova corrente migratória não comunitária de imigrantes da Europa de Leste, onde se destacam os ucranianos, os moldavos, os romenos (país que à data ainda não integrava a UE) e os russos. Paralelamente, regista-se uma vigorosa “segunda vaga” de imigração brasileira, distinta de um primeiro grupo por apresentar menos qualificações do que os seus conterrâneos pioneiros. Refira-se que, para além de uma nova geografia da imigração⁶ em Portugal que reduziu o peso da Área Metropolitana de Lisboa enquanto o principal foco de fixação de estrangeiros (Malheiros, 2003), ocorreu neste período alguma diversificação das formas de inserção profissional, que passaram a incluir a agricultura, certos ramos da indústria transformadora e uma presença crescente no comércio.

⁵ Esta mudança é bem ilustrada quando verificamos que os PALOP representavam, no final de 1997, 60,1% (77.600) dos cidadãos estrangeiros, não-comunitários, com autorização de residência em Portugal, enquanto no final de 2002, os mesmos países correspondiam apenas a 37,6% dos estrangeiros de fora da União Europeia, portadores de autorização de residência ou de permanência em Portugal (Fonseca, 2005).

⁶ Com as novas vagas migratórias emerge uma nova geografia da imigração em Portugal, caracterizada pela dispersão territorial de imigrantes à escala nacional. Se os imigrantes dos PALOP ainda estão, sobretudo, concentrados na Área Metropolitana de Lisboa, tanto os brasileiros como os europeus de Leste procuram novas oportunidades de forma geograficamente mais desconcentrada.

Quanto à presença das mulheres nestes fluxos migratórios, Portugal segue a tendência global de feminização das migrações. Entre 1999 e 2008, o aumento das mulheres migrantes em Portugal foi de 158%, em contraste com 110% de aumento dos homens. No ano de 2008, segundo os dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, residiam legalmente em território nacional 440.277 estrangeiros, dos quais 52% eram homens e 48% mulheres (figura 1).

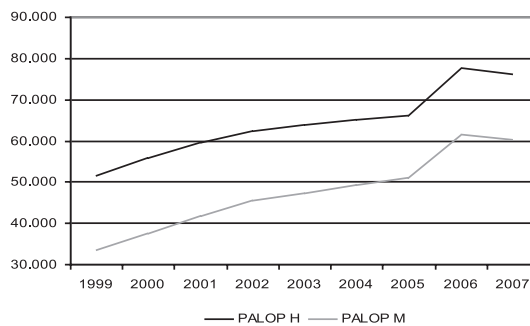
Figura 1
Evolução do número de mulheres estrangeiras em Portugal de 1999 a 2008



Fonte: Serviço de Estrangeiros e Fronteiras

Não obstante, podemos verificar que no caso do grupo dos PALOP, a presença feminina, embora em termos absolutos seja bastante elevada, foi sempre mais reduzida quando comparada com os homens, como se pode verificar na figura 2.

Figura 2
Evolução em termos absolutos dos homens e mulheres dos PALOP (1999-2007)



Fonte: SEF⁷

Contudo, em termos relativos nota-se um aumento da presença das mulheres no grupo migratório dos PALOP. Como se pode verificar na tabela 1, as mulheres em 1999 representavam 39% do total da comunidade, enquanto em 2007 já perfaziam os 44%.

⁷ De 1997 a 2004, os dados baseiam-se nas autorizações de residência. De 2005 a 2007, as informações agregam as autorizações de residência, os vistos de longa duração e as autorizações de permanência.

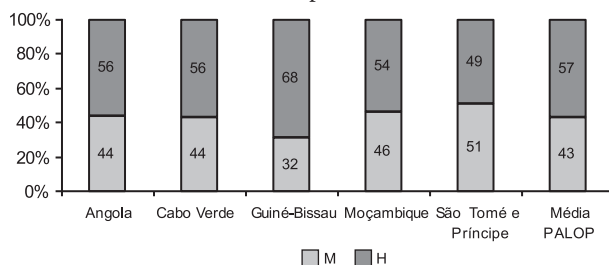
Tabela 1
Evolução do peso das mulheres (%)
no conjunto dos estrangeiros nacionais dos PALOP nos anos de 1999 e 2007

	1999	2007	Aumento %
Angola	41	46	5
Cabo Verde	41	45	4
Guiné- Bissau	27	34	7
Moçambique	45	47	2
São Tomé e Príncipe	49	52	3
Total PALOP	39	44	5

Fonte: SEF⁸, com tratamento próprio

A relação de masculinidade difere, contudo, em função da nacionalidade da população africana. A tendência das mulheres serem menos do que os homens confirma-se em todos os países dos PALOP, excepto São Tomé e Príncipe que apresenta uma taxa consecutivamente mais elevada de mulheres do que de homens a partir de 2001. Do lado oposto, encontra-se a Guiné-Bissau, onde a sobrerrepresentação masculina foi sempre mais significativa. Em média, para este país, entre 1999 e 2007, as mulheres representam 32% do total da comunidade. Na figura abaixo, observem-se as médias de participação feminina por país de origem entre 1999 e 2007.

Figura 3
Média anual do peso relativo de homens e mulheres no conjunto da população estrangeira dos vários PALOP, no período 1999-2007



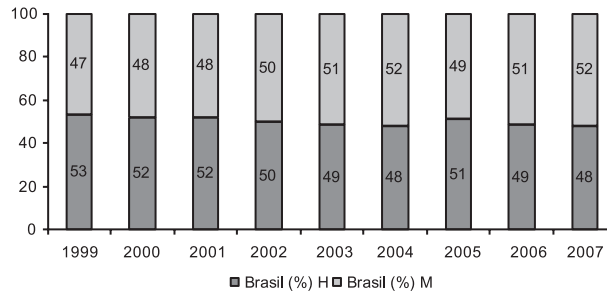
Fonte: SEF, com tratamento próprio⁹

No que toca à comunidade brasileira, o padrão migratório é substancialmente diferente do observado nos PALOP. Em 1999, as mulheres representavam 47% do total da comunidade, tratando-se de uma migração à partida com maior equilíbrio entre os sexos. De facto, esta tendência vem a ser aprofundada, e, em 2007, as mulheres correspondiam já a 52% do total do contingente migratório. O momento de viragem dá-se a partir de 2003, ano em que as mulheres ultrapassam os homens.

⁸ Dados de 1999 referentes às autorizações de residência. Dados de 2007 incluem também os vistos de longa duração e as autorizações de permanência.

⁹ De 1997 a 2004, os dados baseiam-se nas autorizações de residência. De 2005 a 2007, as informações agregam as autorizações de residência, os vistos de longa duração e as autorizações de permanência.

Figura 4
Média anual do peso relativo de homens e mulheres
no conjunto da população brasileira, no período 1999-2007

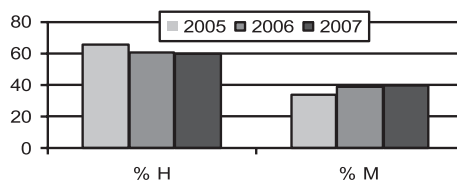


Fonte: SEF¹⁰, com tratamento próprio

No caso da imigração da Europa de Leste, as considerações em relação ao peso das mulheres e dos homens no contingente total é limitada em termos diacrónicos por não termos dados desagregados por género para as autorizações de permanência mas apenas para as autorizações de residência, sendo o número destas claramente inferior ao das primeiras: por este motivo, optámos por uma leitura baseada somente nos últimos anos com informação completa disponível (2005 a 2007).

Feita esta ressalva, podemos verificar que as populações imigrantes mais recentes no país apresentam os valores de relações de masculinidade mais elevados: em 2007, os cidadãos com origem na Ucrânia e na Moldávia destacam-se neste domínio, uma vez que em cada 10 imigrantes, 6 são homens. Excepção à regra é o caso da Rússia, que, no mesmo ano, mantinha um padrão feminizado de migrações, em que as mulheres correspondem a 54% do total de migrantes. Não obstante, também no caso dos imigrantes da Europa de Leste é possível observar uma presença crescente das mulheres na comunidade. Em 2005, representavam apenas 34%, enquanto em 2007 já correspondiam a 40% do total.

Figura 5
Evolução do peso relativo dos homens e das mulheres na Europa de Leste (2005 a 2007)



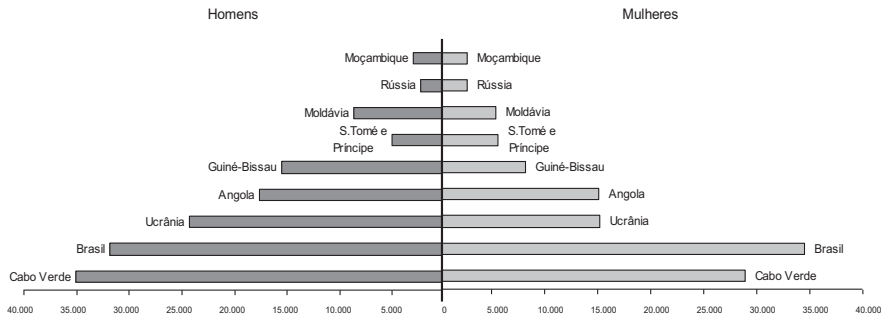
Fonte: SEF, com tratamento próprio

Cruzando os três grupos de imigrantes em estudo, ou seja, PALOP, Brasil e Europa de Leste (extra-comunitária) podemos verificar quais as nacionalidades com maior peso absoluto das mulheres em 2007. As comunidades com mais indivíduos do sexo feminino

¹⁰ De 1997 a 2004, os dados baseiam-se nas autorizações de residência. De 2005 a 2007, as informações agregam as autorizações de residência, os vistos de longa duração e as autorizações de permanência.

são, por ordem de importância, o Brasil, Cabo Verde, Ucrânia, Angola e Guiné-Bissau, correspondendo, igualmente e pela mesma ordem de importância, às cinco maiores comunidades enquanto todo (homens e mulheres).

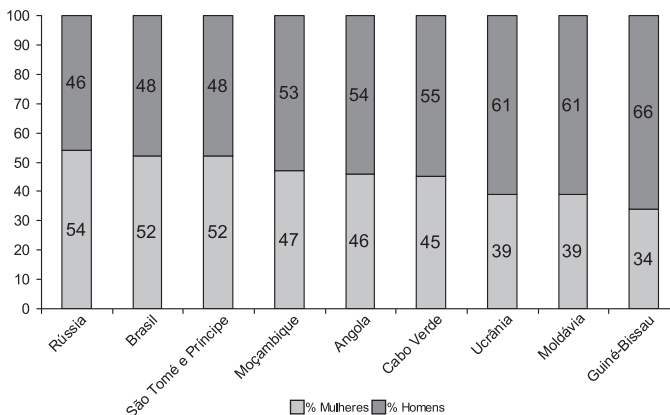
Figura 6
Principais comunidades imigrantes em Portugal,
por género e em termos absolutos em 2007



Fonte: SEF

Considerando a presença relativa das mulheres em cada comunidade, podemos observar que, em 2007, o peso dos homens continua a ser preponderante em relação às mulheres. No extremo de menor equilíbrio entre sexos, encontram-se a Guiné-Bissau, a Moldávia e a Ucrânia, com correntes migratórias marcadamente masculinas. Apenas três comunidades – Rússia, Brasil e São Tomé e Príncipe – são exceção à regra, ou seja, grupos em que as mulheres ultrapassam os homens.

Figura 7
Peso relativo das mulheres e homens nas principais
comunidades imigrantes em Portugal, em 2007



Fonte: SEF

1.2. Significado das Migrações no Feminino

Traçado genericamente o percurso e a tendência da crescente feminização das mulheres nas comunidades imigrantes em Portugal, importa agora ter em conta as causas e consequências deste fenómeno. Como se explica o aumento crescente das mulheres imigrantes no mundo e em Portugal? O que significa em termos de percursos e histórias de vida? Com que contornos se delinea esta migração no feminino? Que consequências traz?

Não obstante os números e as tendências migratórias, importa, sobretudo, entender como é que o género afecta a dimensão, a composição e a direcção dos fluxos migratórios bem como as experiências individuais dos migrantes. Adicionalmente, importa também perceber quais os impactos dos processos migratórios sobre as relações de género e a eventual promoção (ou não) da igualdade de oportunidades.

Sabemos que ser-se homem ou mulher influencia o grau de decisão de migrar, bem como as motivações e o desejo de o fazer (Carling, 2005). Note-se a grande diversidade nos projectos de migração e nas motivações das mulheres e das suas famílias (Padilla, 2007). Deslocam-se por variadas razões, em que o casamento e a reunificação familiar são apenas duas. Actualmente, ao contrário dos modelos tradicionais, as mulheres não migram só para se juntarem aos membros da família, mas passam a protagonizar percursos migratórios autónomos à procura de melhores oportunidades de vida, quer em família quer individualmente (Virgínia Ferreira e Teresa Tavares *in* Tavares e outros, 1998).

Factores económicos, sociais e políticos tanto nos países de origem como nos de destino influenciam e determinam os movimentos (Ghosh, 2009). Tomemos a título de exemplo, o caso de mulheres que migram para fugirem a tradições patriarcais que lhes limitam as oportunidades e a liberdade.

Por outro lado, o género condiciona a possibilidade de realização das intenções de migrar (Böcker 1994, Kofman, 1999 citados em Carling, 2005). Os Estados “podem influenciar a migração através da existência de regras de saída proibitivas, selectivas, permissivas, de encorajamento ou até de expulsão, que poderão afectar os migrantes de diferentes formas” (Boyd e Grieco, 2003). A esta luz, há Estados, como o Bangladesh e o Nepal no passado, e o Irão e o Paquistão actualmente (UNFPA, 2006) que previnem ou proíbem a saída das mulheres dos países de origem.

Paralelamente, as mulheres têm normalmente ao seu cuidado os filhos, pelo que se torna mais difícil migrarem, quando não têm outro suporte familiar.

Para além disso, o tipo de redes sociais em que se baseiam os processos migratórios são diferentes para homens e mulheres, sendo frequente haver uma vantagem comparativa dos primeiros sobre as segundas (Ghosh, 2009). Nesse sentido, alguns autores sugerem que os homens têm acesso privilegiado a mais e melhor informação sobre as possibilidades de migração através das redes sociais (Hagan, 1998; Goza, 2003 citados em Padilla, 2007).

Sobre outra perspectiva as migrações femininas para os países desenvolvidos não estão tão condicionadas pelos ciclos económicos, mas mais pelas características demográficas de uma sociedade, bem como pela dimensão da integração das mulheres no mercado de trabalho (Ghosh, 2009).

Por último, o género marca a experiência migratória enquanto esta decorre (Chell 1997; Lazaridis 2000 citados em Carling, 2005). É de vital importância referir que aquando da chegada aos países de destino, as mulheres podem sofrer de uma dupla discriminação, isto é, por serem migrantes e por serem mulheres¹¹, a que acresce uma terceira estigmatização quando factores como a raça, a etnicidade e a religião são móveis de estratificação social.

O processo da migração e a forma como este é potencialmente diferente segundo o género deve ser analisado tendo em conta os diferentes padrões de migração feminina: migração de casamento, reunificação familiar, migração forçada e migração laboral, devendo estes ser desagregados por migração regular ou irregular.

De facto, as formas de implementação dos projectos migratórios são muito diferentes, consoante as situações pessoais e familiares, os laços com o país de origem, as redes sociais de apoio no país de destino, o contexto específico da sociedade de acolhimento, entre outros (Padilla, 2007). Os impactos sobre as mulheres diferem de acordo com estas variáveis (Ghosh, 2009).

A esta luz, importa realçar que em algumas comunidades são as mulheres migrantes que se encarregam da vida familiar e são responsáveis pela integração do agregado, sendo incumbidas de transmitir e dar continuidade aos valores e costumes¹² (Abranches, 2006). Assim sendo, as estruturas familiares destas mulheres constituem um obstáculo à sua liberdade de escolha, na medida em que a maioria não dispõe de familiares, na sociedade de acolhimento, para prestação de apoio informal, indispensável à conciliação entre a vida familiar e profissional (*Louise Ackers in* Tavares e outros, 1998). Na mesma linha, Inglis (2003 *in* Ghosh, 2009) num estudo sobre a imigração na Austrália afirma que “a retoma das suas carreiras profissionais é muitas vezes suspensa até que os seus maridos e filhos estejam seguros nos seus empregos ou nos seus percursos escolares. A migração continua por isso a constituir um desafio no que toca aos papéis familiares e económicos das mulheres, bem como no que diz respeito aos padrões habituais de relacionamento com maridos e filhos”.

Neste contexto, levanta-se a questão sobre se a migração contribui para a igualdade entre os sexos e a afirmação dos direitos das mulheres¹³? Muitos estudos examinam se as mulheres migrantes melhoram o seu estatuto na família e na sociedade, em resultado da migração (Brochmann 1990; Tienda e Booth 1991 citados em Carling, 2005). Os resultados das migrações sobre as relações de género são contraditórios, podendo divergir a curto e a longo prazo (Brochmann 1990 citado em Carling, 2005). Por outro lado, esta análise deve ter em conta o contexto temporal e espacial bem como a situação individual das mulheres. Note-se que mesmo dentro da mesma comunidade, as consequências da migração podem ser muito diferentes para as migrantes solteiras e casadas (Tienda e Booth, 1991 citados em Carling, 2005).

¹¹ A esta luz, veja-se o exemplo de alguns países do Este e Sudeste asiático que adoptaram uma política de não integração dos migrantes, sendo as mulheres grávidas repatriadas.

¹² Estudos na área da sociologia da família indicam que estas dinâmicas familiares são influenciadas pela classe social, sendo que menor escolaridade significa papéis mais tradicionais e fechados/separados para homens e mulheres (Torres, 2002 citado em Abranches, 2006; Aboim e Wall, 2002).

¹³ Gender Equality and Women's Empowerment Evaluation of DFID Development.

1.3. Inserção Laboral das Mulheres Migrantes

A feminização das migrações, e o seu impacto nos mercados de trabalho global, tem sido um tema abordado crescentemente por académicos de diferentes disciplinas e por organismos encarregados de elaborar políticas públicas.

Escrivá (2003 *in* Padilla, 2007) tenta explicar a crescente feminização dos fluxos migratórios¹⁴, sugerindo duas causas possíveis para este fenómeno: a) a necessidade de a mulher tomar a iniciativa de partir devido às escassas possibilidades dos homens se inserirem no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, ou b) a possibilidade de a mulher reforçar o seu poder e a sua posição, obtendo recursos e estatuto próprios.

Em geral, mas principalmente nos países em desenvolvimento, a pobreza tem aumentado em consequência da implementação dos modelos político-económicos das décadas de 80 e 90 marcados pelas decisões do chamado “Consenso de Washington”, que contribuíram para uma crescente precarização da oferta laboral e a consequente crise do papel provedor dos homens, convertendo a migração feminina numa das alternativas.

Este dever do aumento do número de migrantes no mundo vem na sequência das mudanças globais ocorridas nos diferentes mercados de trabalho nas últimas décadas, com destaque para a procura massiva de mão-de-obra feminina (principalmente de baixo custo, oriunda dos países pobres), para suprir as novas necessidades de *cuidados*¹⁵, principalmente na América do Norte e nos países europeus (Orozco, 2007). Apesar de uma das principais motivações para homens e mulheres migrarem ser a situação económica, várias outras realidades apontam para este “fenómeno”: 1) o crescente envelhecimento da população (principalmente dos países desenvolvidos), que obriga a uma reorganização da sociedade face à falta de adultos/as em idade produtiva; 2) a redução das taxas de fecundidade; 3) a entrada das mulheres no mercado de trabalho e 4) o retrocesso das políticas sociais e da responsabilidade do Estado no que se refere ao *bem-estar* havendo uma transferência para o âmbito doméstico, quer das famílias, quer dos indivíduos (Raizel, 2008).

Tomando o último ponto de facto, na actualidade, é quase impossível abordar o tema da feminização das migrações e do mercado de trabalho sem falar sobre “*cadeias globais de cuidados*”, conceito que procura consubstanciar as características da migração laboral feminina tendo em conta todos os factores e contextos social, político e económico, quer dos países de origem, quer dos países de acolhimento das trabalhadoras migrantes. Eis um dos fenómenos mais paradigmáticos da globalização e da transformação dos sistemas de segurança social (Orozco, 2007). Nesta lógica, podem descrever-se as *cadeias globais de cuidados* como estruturas em cadeia, de índole transnacional, que se vão criando para sustentar o quotidiano, onde os lares vão transpondo as tarefas de cuidado de umas pessoas para outras, com base em eixos de poder como o género, a classe social, a etnia ou o lugar de origem.¹⁶

¹⁴ Através do estudo de caso de mulheres peruanas que migram para Espanha.

¹⁵ Trabalhos de apoio e cuidado doméstico, médico, cuidado de crianças e idosos, limpezas, entre outros.

¹⁶ Exemplificando: uma família em Portugal, decide contratar uma mulher brasileira para cuidar de um parente idoso, como um avô, que ficou doente e precisa de assistência permanente. Inicialmente, a família pensa que alguma das filhas ou noras

Este enquadramento é necessário para perceber o cenário de fundo onde se operacionaliza a inserção laboral das mulheres imigrantes. Há autores que sustentam que uma das características mais destacada da actual migração feminina como esta se suporta na contínua reprodução e exploração das desigualdades de género no quadro do capitalismo global (Paiewonsky, 2007). A imensa maioria de trabalhadoras migrantes efectua trabalhos considerados tipicamente femininos, quer sejam empregadas domésticas, cuidadoras (de doentes ou idosos), amas ou mesmo trabalhadoras sexuais. Em outras palavras, as melhores imigrantes estão principalmente inseridas nos nichos de mercado laboral menos apetecíveis dadas as condições laborais e protecção legal mais precárias, as baixas remunerações.

A esta luz, há estudiosos que defendem que os fluxos migratórios estão polarizados e estratificados segundo a etnia e o género (Piper, 2005). Naturalmente, esta segmentação é originada pelas características e segmentação no mercado de trabalho, grandemente influenciado por noções de tarefas *a priori* “femininas” e “masculinas”, e por uma hierarquia social de ocupações empurrando as mulheres para os sectores dos cuidados, saúde, trabalhos domésticos e economia informal (Ghosh, 2005 *in* Rath, 2006).

A existência crescente da economia informal e a polarização cada vez maior das suas fronteiras em relação à economia formal são outros elementos que se coadjuvam contra as trabalhadoras migrantes, sobretudo em sectores pouco regulados como o do serviço doméstico, das limpezas e dos cuidados familiares. Calcula-se que entre 10 a 15 por cento da migração contemporânea envolve situações irregulares aquando da entrada nos países de acolhimento e no exercício do trabalho sem autorização (OIT, 2006), encaixando-se principalmente em sectores da economia informal onde, facilmente, ocorrem situações de precariedade, exploração e abuso dos direitos laborais e humanos.

Não obstante, os/as trabalhadores/as migrantes não se inserem só no mercado de trabalho secundário, existindo para tal diferentes “modos de incorporação”¹⁷ que também incluem o “mercado primário” onde encaixa na perfeição a chamada “*fuga de cérebros*” (*brain drain*). Estes/as migrantes caracterizam-se por elevadas qualidades e competências individuais, apresentando uma mobilidade laboral similar à dos autóctones assumindo uma função de “reforço” da força do mercado nacional do país de acolhimento (Peixoto, 2008).

Embora seja possível verificar uma maior igualdade entre homens e mulheres quanto à participação no mercado de trabalho, persistem muitas desigualdades, relacionadas principalmente com os níveis de remuneração, a facilidade de ascender laboralmente e a possibilidade de desfrutar de um trabalho digno (INSTRAW, 2007). Outros factores potencialmente discriminatórios contra as mulheres trabalhadoras são a gravidez, os períodos de maternidade e aleitação ou as necessidades relacionadas

poderia ocupar-se dessa tarefa. Contudo, nenhum dos membros da família (especialmente mulheres) pode ou deseja retomar funções de prestação de cuidados. A família contrata uma imigrante para cuidar do avô, uma vez que os custos associados não são muito elevados. A mulher contratada migra para Portugal para assegurar os rendimentos suficientes para a subsistência da família, deixando os seus filhos a cargo da mãe ou de uma irmã, criando, desta forma uma cadeia de cuidados.

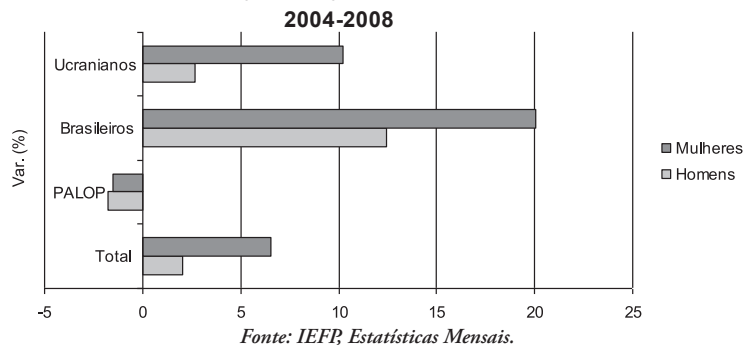
¹⁷ Portes (1981 e 1999), citado *in* Peixoto, 2008.

com o cuidado dos/as filhos/as, sendo estas razões válidas para prescindir do trabalho das mulheres.¹⁸ As que têm emprego confrontam-se com trabalhos com mais riscos e menos valorizados, tendo menos acesso à protecção social, aos direitos fundamentais e menos possibilidades de expressar-se no local de trabalho.¹⁹ Acresce ainda o facto de as mulheres migrantes estarem expostas a taxas de desemprego relativamente mais elevadas do que as mulheres autóctones e do que os homens migrantes (OCDE, 2001b).

No caso de Portugal, e de acordo com os dados da OCDE (2008), as mulheres imigrantes apresentavam em 2006, uma taxa de desemprego de 13%, ou seja, um valor muito superior ao das mulheres autóctones (9,3%). A diferença na taxa de desemprego nos homens, migrantes (9,6%) e autóctones (6,9%), é, menor do que no caso da população feminina. Desagregando os imigrantes por género, as mulheres migrantes apresentavam uma taxa de desemprego ligeiramente superior (+3,4%) à dos homens.

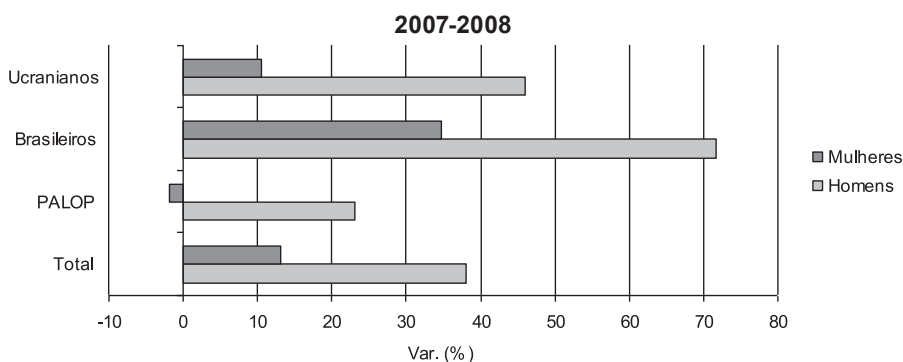
Mais recentemente (2004-2008), a situação de contracção económica tem conduzido a um crescimento importante do desemprego registado, tanto de homens como de mulheres, ainda que estas últimas registem uma variação média anual superior à dos homens (cerca de 6,5% contra pouco mais de 2% – figura 8). Contudo, o acentuar da crise em 2008, com efeitos fortes sobre a construção civil, traduziu-se num crescimento muito mais elevado do desemprego dos homens do que das mulheres imigrantes (figura 8).

Figura 8
Taxas médias de variação anual do desemprego registado de estrangeiros segundo o sexo – 2004-2008 e Taxas de variação do desemprego registado de estrangeiros segundo o sexo – 2007-2008



¹⁸ “Convenção contra todas as formas de discriminação contra a mulher” (CEDAW) United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Division for the Advancement of Women.

¹⁹ OIT, “Tendências Mundiais do Emprego para as mulheres”, 2009.



Fonte: IEFP, Estatísticas Mensais.

De acordo com os dados do IEFP, não obstante o volume de desemprego feminino estrangeiro em Portugal ser ligeiramente mais elevado, na maioria dos anos, do que o desemprego estrangeiro masculino, o nível de equilíbrio entre géneros é, nesta população, bem mais significativo do que no caso do desemprego total do país que é bem mais feminizado. Nesta linha, convém também ressaltar que as mulheres migrantes apresentam taxas de actividade superiores às das mulheres autóctones (SOPEMI, 2007).

O devir de todos os factores anteriormente mencionados tem confluído, ao longo das últimas décadas, mantendo-se as desvantagens das mulheres trabalhadoras, uma vez que persistem as diferenças entre os sexos nas taxas de actividade e desemprego (embora, no caso de Portugal, estas pareçam ser mais nítidas no caso da população autóctone do que da imigrante) e na divisão sexual do trabalho.

Veremos se a crescente incorporação das mulheres no aparelho produtivo e de políticas de promoção de igualdade de oportunidades entre homens e mulheres que diversos países têm desenvolvido, contribuem para contrariar, mais intensamente, a desvantagem laboral das mulheres.

PARTE Questões
Conceptuais e Metodológicas

2

Capítulo 2

Objecto de Investigação

2.1. Justificação do Estudo

Apesar de não se verificar uma relação directa entre o aumento do número de mulheres migrantes e o crescimento do empreendedorismo migrante, a experiência demonstra que as mulheres migrantes obtêm nos países de acolhimento oportunidades emancipadoras facultadas pela experiência migratória, potencialmente geradoras de condições interessantes para o estabelecimento de novos negócios.

De algum modo nota-se uma transição da mulher migrante enquanto membro auxiliar de um negócio familiar para uma situação em que é a mulher imigrante que empreende autonomamente uma actividade económica (Kontos, 2001 *in* Apitzch, 2005).

A esta luz, será que a migração por si só, enquanto meio de emancipação feminina, não conduz, de alguma forma, à criação das condições favoráveis para se gerar empreendedorismo, autonomia e capacidade de iniciativa? Nesta linha, há autores que defendem que os migrantes têm maior propensão para a iniciativa empreendedora, por variadas razões que explanaremos ao longo do presente estudo.

Contudo, estudos indicam que as mulheres imigrantes estão sujeitas a dupla discriminação, por serem mulheres e migrantes, pelo que encontram dificuldades acrescidas aquando da constituição das empresas, o que poderá de alguma forma justificar os níveis mais baixos de empreendedorismo feminino quando comparados com os dos homens (Irastorza, 2008).

Apesar do carácter ainda limitado das iniciativas empreendedoras por parte dos migrantes, são claras e múltiplas as consequências positivas deste fenómeno a nível político, económico e social, que por si só serviriam de móbiles a esta investigação.

Em termos políticos, sabe-se que a promoção do empreendedorismo é um meio para que se cumpra o objectivo traçado na Estratégia de Lisboa de “*transformar a Europa na economia do conhecimento mais competitiva e dinâmica do mundo, capaz de um crescimento económico sustentável, acompanhado da melhoria quantitativa e qualitativa do emprego e de maior coesão social*”. Respondemos, assim, de certa forma, ao apelo da Comissão Europeia para sensibilizar os Estados-membros das potencialidades do empreendedorismo migrante. Alargamos, contudo, o conceito de “inovação” proposto na agenda de Lisboa,

normalmente muito associado à tecnologia, a uma abordagem mais centrada no *modus operandi* e na análise das potencialidades do mercado aos olhos de um “estrangeiro”. O *Directorate General Enterprise and Industry* da Comissão Europeia levou igualmente a cabo um estudo de “Exame e Avaliação de Boas Práticas na Promoção dos Empreendedores de Minorias Étnicas”, com o intuito de identificar projectos e programas replicáveis noutros contextos.

Estudar o empreendedorismo migrante poderá ser um primeiro passo para potenciar uma alternativa de empregabilidade e de crescimento económico, um veículo de expansão da oferta de bens e serviços, e, em certos casos, um meio gerador de novos mercados. Por outro lado, como sugerem Malheiros (2008) e Oliveira (2004) os imigrantes trazem frequentemente ideias, projectos e tecnologias novos que podem, potencialmente, revitalizar alguns sectores e alguns espaços territoriais (Malheiros, 2008). Acresce ainda o facto de que com o aumento do bem-estar económico da população migrante se diminui o recurso a subsídios e, conseqüentemente, a carga financeira para o Estado (Peixoto, 2008).

As vantagens económicas não são somente claras para os países de recepção dos migrantes. Para os países de origem dos mesmos pode igualmente ocorrer desenvolvimento económico, quando fomentadas e potenciadas as ligações económicas transnacionais e o aumento do comércio e investimento nos dois sentidos, no quadro da implementação de uma lógica de co-desenvolvimento.

Numa perspectiva social, o empreendedorismo migrante pode ser um meio eficaz de diminuição da exclusão social nos círculos e grupos em maior desvantagem na sociedade de acolhimento, não raras vezes conduzindo à mobilidade social do grupo (Oliveira, 2004) e, por isso, a uma melhoria na integração social dos imigrantes. Foner (2000 *in* Padilla, 2008) e Sassen (1998 citada em Padilla, 2008), entre outros, têm apontado os migrantes internacionais como um dos grupos mais vulnerável das sociedades, estando a mulher migrante no degrau mais baixo nos salários das economias mais ricas do mundo (Padilla, 2008). Como antídoto para esta situação de precariedade, o empreendedorismo das mulheres, mesmo que em muitos casos informal, tem sido identificado como uma plataforma promissora de desenvolvimento e de combate à pobreza.

Contudo, o empreendedorismo migrante feminino nem sempre é visto consensualmente como algo de positivo e/ou vantajoso para as mulheres. Para muitos, as iniciativas empresariais das mulheres migrantes reforçam a divisão sexual do trabalho (Milgram, 2001; Rozário, 1997 citados em Padilla, 2008), tendendo a reiterar a dupla ou tripla jornada que experimentam a maioria das mulheres (Phizacklea e Wolkowitz, 1995 *in* Padilla, 2008), não contribuindo necessariamente para uma alteração nos papéis de género nas famílias e na sociedade (Menjívar, 1999). Outros, contudo, reconhecem ainda assim que, em alguns casos, o empreendedorismo contribuiu para as mulheres obterem lucros nas suas actividades económicas, o que aumenta o seu potencial de libertação e autonomia (Castells e Portes, 1989; Carter e Cannon, 1992; Light e Bonacich, 1988 citados em Padilla, 2008), reflectindo-se na melhoria da sua posição no processo de negociação de poderes dentro de casa (Padilla, 2008).

Tendo em conta esta controvérsia nos círculos académicos, é necessário compreender o que significa o aumento de mulheres migrantes empreendedoras, uma vez que este crescimento pode esconder realidades contraditórias. Assim, que tipos de negócios têm sido criados (auto-emprego, micro ou médias empresas?), em que sectores (com potencial de crescimento? ou marginais?), por quem e porque têm sido criados (mulheres desempregadas ou bem sucedidas?), com que capital (de familiares e amigos ou empréstimos bancários) e em que espaços territoriais tomam lugar?

Mais concretamente num cenário de retracção do emprego e recessão económica, o trabalho independente surge para parte da população activa como uma alternativa possível de inserção no mercado de trabalho, ou como um meio eficaz de se manter activo economicamente. Não obstante será esta uma forma desejada de (re)entrada no meio laboral ou, a única possível, e neste sentido involuntária e “precária”? (Rebello, 2003). Neste contexto, as iniciativas empreendedoras das mulheres imigrantes são um meio de combate à discriminação e secundarização sentidas no mercado de trabalho? Em particular, importa perceber se o empreendedorismo é realmente, ou pode vir a ser, uma estratégia e um mecanismo de mobilidade social ascendente para as mulheres imigrantes.

Incidindo sobre uma temática ainda pouco estudada mas com cada vez maior relevância na actualidade, pelas razões referidas anteriormente, este estudo pretende também contribuir para a discussão da influência das políticas sobre a performance económica das mulheres imigrantes – de modo a melhor ajustá-las às necessidades reais²⁰.

A falta de observação e discussão em torno da especificidade da mulher migrante “*torna-a actor passivo e invisível do processo migratório*” (Teresa Tavares *in* Tavares e outros, 1998). Como defende Padilla (2008), muitas das políticas e programas que têm como alvo o imigrante caracterizam-se por uma “cegueira de género”, que vulnerabiliza ainda mais a mulher imigrante, uma vez que estas “não são consideradas como sujeitos autónomos, ou como podendo suscitar problemas específicos de integração” (Teresa Tavares *in* Tavares e outros, 1998).

No caso do empreendedorismo, as mulheres migrantes encontram dificuldades iguais às de qualquer negócio, mas acrescem-lhes problemas de género, decorrentes do seu lugar na cultura e sociedade num determinado território (por exemplo, terem a seu cargo a responsabilidade da casa e dos filhos); da sua forma de inserção no mercado laboral (por vezes menos experiência e menos responsabilidade no trabalho por conta de outrem; maior exposição a situações de desemprego e exploração); da sua posição e destaque na política e economia de um país (menos confiáveis e credíveis à luz de um *mainstream* masculino dominante, por exemplo, na esfera do financiamento – Carter e Cannon, 1992 *in* Padilla, 2008) e dos problemas decorrentes do seu estatuto de migrante (dificuldades em compreender as burocracias, dificuldades de acesso a financiamento, falta de informação acessível sobre apoios, não reconhecimento de qualificações).

Uma vez apurada e processada a informação, pretende-se que o resultado da análise possa contribuir para promover mudanças na situação específica das mulheres imigrantes,

²⁰ A evidência empírica demonstra que os países que têm elevadas taxas de empreendedorismo, nomeadamente na forma de *start-ups*, são também aqueles em que a criação de negócios está equiparada entre homens e mulheres (Ionescu, 2004).

protagonistas frequentemente ausentes e carentes de visibilidade (Padilla, 2007) na investigação em ciências sociais, inclusive nos estudos sobre as migrações (Peixoto, 2007 *in* Padilla, 2008).

Neste âmbito, as directrizes governamentais devem promover políticas, legislação e programas que integrem as questões de género, no sentido da capacitação das mulheres migrantes, ao mesmo tempo que respondem às diferentes necessidades dos dois sexos. Urge que se aprofunde o conhecimento sobre os quotidianos, problemas, aspirações e reivindicações das mulheres migrantes empreendedoras, de forma a contribuir para as estratégias de *empowerment* no domínio da família, das redes de solidariedade e de sociabilidade e do acesso à educação e ao mercado do trabalho.

Desta forma, para que as potenciais vantagens do empreendedorismo se façam sentir cada vez mais profundamente na população migrante em geral, mas particularmente entre as mulheres, é necessário conhecer mais e melhor esta realidade do empreendedorismo migrante feminino.

Em suma, ao termos consciência da especificidade dos processos migratórios das mulheres, acreditamos poderem ser apontadas soluções mais úteis no delinearmento das políticas nacionais de inserção dos migrantes e na incorporação e desenvolvimento de práticas de género mais igualitárias no quotidiano da vida económica, social e política, tanto na esfera privada como na pública.

2.2. Conceitos e opções do estudo

Ao definir como objecto de estudo as experiências, trajectórias e estratégias empreendedoras das mulheres migrantes introduz-se à partida a questão sobre como definir empreendedorismo.

Enquanto a OCDE e a Eurostat consideram os empreendedores “pessoas (proprietários de negócios) que pretendem gerar valor, através da criação ou expansão de uma actividade económica, ao identificarem e explorarem novos produtos, processos ou mercados”²¹, outros limitam o conceito de empreendedor “àquele que tem um negócio estabelecido em seu nome num lugar que não a sua casa”.

De modo distinto, o *Global Entrepreneurship Monitor*²² opta por uma definição mais alargada, sendo o empreendedorismo “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma actividade autónoma, uma nova empresa, ou a expansão de empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas” (GEM, 2004). Aqui, a tónica alarga-se do proprietário de um negócio para o titular de uma actividade autónoma.

²¹ Definição proposta no Programa de Indicadores de Empreendedorismo lançado em 2006, de forma a ser possível comparar estatísticas sobre empreendedorismo e seus determinantes (*Evaluation on Policy: Promotion of women innovators and entrepreneurship* – DF Enterprise and Industry, July 2008).

²² Estudo presente em mais de 41 países, cobrindo 70% da população mundial e 93% do PIB mundial.

Para os que seguem a linha schumpeteriana, a tónica do empreendedorismo é colocada no factor inovação, definindo o empreendedor como aquele que cria lucros e inova. Neste caso, a definição parece-nos restrita e pouco concreta, uma vez que a própria noção de inovação tem as suas fronteiras pouco delimitadas: falamos de algo completamente novo ou de uma mudança? A que nível: social, organizacional, tecnológico? Sob que prisma: baseado no produto ou no processo? Partimos assim do princípio de que a inovação não é condição *sine qua non* para o empreendedorismo, uma vez que, a título de exemplo, a imitação de um negócio num mercado local ainda não explorado pode ser considerado uma “imitação inovadora”. Por outro lado, se considerássemos a actividade económica empreendedora segundo o critério da inovação *strictu sensu*, poucos seriam os possíveis alvos de qualquer estudo sobre empreendedorismo.

Segundo outras perspectivas, uns defendem uma visão de empreendedorismo que incorpore o auto-emprego, por se cumprir o atributo da capacidade de risco geralmente associada às pessoas empreendedoras, enquanto outros alegam que só aqueles que empregam terceiros em seu nome, coordenando os factores de produção, é que são empreendedores.

Há ainda quem coloque a tónica do empreendedorismo nas características e atributos dos empreendedores enquanto sujeitos sociais, como por exemplo, a sua capacidade de visão, o seu poder de comunicação, liderança, facilidade em estabelecer laços de confiança, benevolência, poder de persuasão, entre outros. A esta luz, há também quem alegue que a diferença entre um empreendedor e um não empreendedor não existe de forma muito clara. Para Fertala (2006), ocorre antes um contínuo de posições de mercado desde o “nada empreendedor” ao “fortemente empreendedor”, não havendo um ponto de viragem definido entre um e outro. Por esta razão, poderia argumentar-se que mais do que o conceito de empreendedor, deveríamos adoptar o termo “trabalhador por conta própria”, e não propriamente o espírito empreendedor que lhes subjaz.

Nesta linha, optámos por seguir a concepção apresentada num estudo financiado pela Comissão Europeia, mais especificamente pela *Directorate General Enterprise and Industry*, segundo a qual “an entrepreneur is a person in effective control of a commercial undertaking for more than one client over a significant period of time. This includes self-employed, although they are not always included in business statistics” (Van Niekerk *et al.*, 2008).

Note-se a clareza com que a definição exclui à partida as situações de falsos recibos verdes, exigindo que o trabalhador independente trabalhe para mais do que um cliente e não numa espécie de subordinação e contratualização não reconhecida. Na parte relativa à metodologia, nomeadamente na subsecção referente aos critérios de inclusão e exclusão para identificar o grupo-alvo dos questionários, enunciaremos alguns princípios orientadores para esclarecer quem pode ser considerado trabalhador independente.

Assim, para o presente estudo, pessoas empreendedoras são todos os empregadores e os trabalhadores por conta própria isolados, utilizando duas das categorias da “estrutura

do emprego por profissão” do Instituto Nacional de Estatística²³. Por outras palavras, consideramos empreendedores tanto os patrões de uma empresa (micro, média ou grande) como os independentes, que funcionam em auto-emprego e sem trabalhadores²⁴. Pensamos que esta opção se ajusta melhor à realidade da imigração em Portugal e à própria sociedade portuguesa, também muito marcada pelo empreendedorismo de pequena e micro dimensão (Padilla, 2008). Para além disso, só esta concepção de empreendedorismo serve a um estudo de género, uma vez que se sabe que o empreendedorismo feminino é muito marcado pelo auto-emprego.

Como enunciado anteriormente, se o conceito de empreendedorismo continua com as fronteiras em construção, a terminologia empreendedorismo migrante acrescenta-lhe alguns contornos complexos, uma vez que há novas dimensões envolvidas na questão.

Para o efeito do estudo do empreendedorismo migrante considerámos mais apropriado considerar a origem geográfica do migrante como factor de identificação das empreendedoras. Por outras palavras, estamos somente a estudar a população que nasceu num outro país que não Portugal, podendo, contudo, já ter adquirido a nacionalidade portuguesa, e pertencendo ou não a uma minoria étnica no país. A denominada “segunda-geração” não está assim incluída no estudo, uma vez que não efectuou nenhum movimento migratório. Caso contrário, como bem explica Oliveira (2005), havia o risco de estudar empresários tão portugueses como os de origem maioritária, não traduzindo a etnia qualquer afinidade com uma comunidade de origem imigrante mas tão só a projecção de estereótipos e preconceitos sobre a cultura e as origens nacionais.

Não obstante, não tomamos como absoluto que há diferenças no empreendedorismo só porque estamos a estudar o grupo dos migrantes. Em nosso entender, seguir o princípio da escola essencialista implicaria reduzir o empreendedorismo migrante a um fenómeno etnocultural, existindo num vácuo institucional e económico. É importante considerar que os imigrantes não são necessariamente diferentes só porque demonstram uma etnia e origem distinta. Na realidade, os imigrantes podem definir estratégias empresariais semelhantes a qualquer empreendedor nativo.

Paralelamente, importa discutir a diferença dos conceitos “empreendedorismo étnico” e “empreendedorismo migrante”. Enquanto o primeiro se refere à forte componente étnica de uma actividade, caracterizada por uma estreita e dependente ligação cultural a determinada comunidade, (e.g. opção por trabalhadores do mesmo grupo étnico do proprietário; sobrerepresentação de fornecedores e clientes com a mesma origem), funcionando num mercado relativamente fechado do tipo “enclave étnico”, o segundo caracteriza as actividades independentes levadas a cabo por imigrantes, não se centrando tanto nas características culturais e comunitárias de um negócio, mas realçando também as características individuais do agente e a estrutura de oportunidades que lhe está sub-

²³ Excluem-se, desta forma, da categoria de empreendedores os “trabalhadores por conta de outrem” e os “trabalhadores familiares não remunerados”.

²⁴ Não obstante, sabendo-se da existência de trabalho familiar não remunerado, Freire prefere afirmar que um trabalhador independente não tem que ser necessariamente um indivíduo que trabalhe sozinho, podendo ser perfeitamente o responsável por uma pequena equipa de trabalho (Freire, 1995).

jacente. Parece-nos, assim, que o conceito de empreendedorismo migrante é mais vasto e completo, sendo o empreendedorismo étnico uma das suas subcategorias ou facetas.

Contudo não é nosso objectivo estudar o empreendedorismo migrante em geral e *de per se*. A opção seguida é a de estudar a componente de género que lhe está associada, afastando-nos, desta forma, da análise das dinâmicas migratórias enquanto processos neutros do ponto de vista do género. Partimos do princípio que o género é uma categoria que marca a migração, desde as condições para a emigração até aos modos de integração nas sociedades de acolhimento, tornando-se clara a necessidade da sua incorporação no contexto das teorias das migrações e do empreendedorismo migrante, de modo a reforçar o seu potencial explicativo (Padilla, 2008). Ao nível da investigação, o género deve ser uma dimensão central de análise porque permite estabelecer diferenças entre os sexos e, também, entre as próprias mulheres. A consideração do género através das histórias das mulheres permite-nos perceber se a legislação, programas e projectos para imigrantes, elaborados para servir a todos, resultam adequados para indivíduos de ambos os sexos, ou se, sob a universalidade da lei e dos programas, se descobre uma inadequação.

Sendo o presente um estudo de género, a análise não é feita isolando as mulheres migrantes empreendedoras, mas, antes, comparando-as com os seus homólogos masculinos. Advogamos que, por muito que seja necessário e importante trazer o feminino para o palco da acção, é imperativo evitar que a investigação siga o caminho essencialista. Neste caso, um “essencialismo de género” (Morokvasic, 1984) que contrapõe dicotomicamente os dois sexos, esquecendo-se que a mulher e o homem não devem ser categorizados separada e antagonicamente, mas, antes, de forma relacional: um em função do outro (Carling, 2005). Por outro lado, o conceito de “género” cumpre ainda um outro objectivo: demarca-se da política feminista, ao não comportar uma declaração *a priori* de desigualdade ou de poder²⁵.

No caso do empreendedorismo migrante, vários investigadores realçam que mulheres e homens estão envolvidos no processo de forma diferente e com distintos graus de formalidade. Uma mulher migrante pode ser proprietária exclusiva de um negócio, ser parceira e co-empresendedora, ser empregada remunerada ou não no negócio do marido (Light e Gold, 2000), ou desenvolver uma actividade de forma informal. Tanto pode ser responsável pelas tarefas qualificadas, tendo a seu cargo a gestão do negócio, como ter uma função pouco qualificada e marginal²⁶.

Tratando-se de um estudo centrado nas mulheres imigrantes empreendedoras, e sabendo nós da potencial dupla dificuldade em registar negócios ou obter financiamento por se tratarem de imigrantes e mulheres, optámos por passar de uma concepção assente exclusivamente no titular legal e fiscal do negócio, a uma definição de empreendedor que

²⁵ O ponto mais fraco apontado nas pesquisas de género é o de se centrarem nas mulheres e não no género, registando-se uma tendência, não rara, para o perigo do essencialismo. Existe, nalguns casos, uma assumpção subjacente aos estudos de género, em que as mulheres, em geral, são oprimidas pelos homens (Cornwall 2000 citado em Carling, 2005). A este respeito, importa reforçar que as relações de género são mediadas por outras categorias sociais como a classe social, a idade, a raça, a etnicidade (Tyner 1996 *in* Carling, 2005).

²⁶ Estudiosas como Gilbertson (1995 citada em Ghosh, 2009) alegam mesmo que o “emprego em enclave é mais explorador para as mulheres”.

incluísse também o titular informal da actividade, uma vez que deste podem emanar, em co-decisão ou não, as decisões e as estratégias empresariais. A existência de sócios (formais ou de palavra) pode ser, assim, uma estratégia de contornar estas dificuldades. O mesmo se aplica aquando da existência de parcerias constituídas por um sócio “capitalista” e um sócio “criativo”, em que o primeiro avança com o capital necessário, podendo o negócio estar registado de forma unipessoal, e o segundo se encarrega da implementação e desenvolvimento da actividade.

Por outro lado, estudar as imigrantes empreendedoras em Portugal²⁷ implica incluir as “empreendedoras invisíveis”, ou seja, as mulheres que não começaram (ainda) formalmente as suas actividades operando na economia informal a tempo parcial ou integral. Por outro lado, sabe-se que o sector informal permite, geralmente, às mulheres conciliar as responsabilidades domésticas e familiares com o desenvolvimento de uma actividade, ficando mais libertas de horários rígidos e distâncias até ao local de trabalho.

Muito embora a evidência empírica sobre a proporção de negócios migrantes que começaram informalmente seja pequena, é possível afirmar que o auto-emprego informal pode ser um passo para formalizar um negócio, nomeadamente nos imigrantes cuja falta de competências limita a sua mobilidade económica (Castells e Portes, 1989; Stepick, 1989 citado em Rajman e Tienda, 1999). Neste sentido, estudiosos lembram que é necessário explorar as políticas que se destinam às mulheres empreendedoras cujas actividades são informais (Van Niekerk *et al.*, 2008). Eis outra das razões porque incluímos a informalidade no âmbito do estudo – conhecer mais para ajustar as políticas à realidade.

Tendo em conta todo este espectro de opções conceptuais de análise, em jeito de suma, o presente estudo operacionaliza o conceito de empreendedor migrante da seguinte forma:

Cidadão não português nascido no estrangeiro, que adquiriu ou não a nacionalidade portuguesa, que trabalha por conta própria, sendo titular formal ou informal de um negócio ou actividade independente, em situação de auto-emprego ou de empregador, e actuando na economia formal ou informal.

Esclarecido o vocabulário analítico do presente trabalho e definido o conceito de empreendedor migrante, importa, agora, explicar quais as comunidades de imigrantes que foram seleccionadas como objecto de estudo. Nesse sentido, e considerando a diversidade no que diz respeito às comunidades imigrantes em Portugal, propõe-se a selecção de três grupos, na medida em que uma perspectiva comparativa permite abranger alguma diversidade e, assim, melhor representar o fenómeno. Lembra-se que se trata de um fenómeno bastante desconhecido, uma vez que, apesar da existência de estudos sobre empreendedorismo migrante em Portugal, até à data, com a eventual excepção do trabalho exploratório de Padilla sobre as empresárias brasileiras (2008), nenhuma investigação se

²⁷ A economia portuguesa, tal como o resto dos países da Europa do Sul, caracteriza-se por ter um alto grau de informalidade (King e Zontini, 2000 *in* Padilla, 2007).

centrou, de modo específico, nas questões de género, dando a conhecer a realidade das mulheres imigrantes empreendedoras.

Na selecção da amostra, optou-se por estudar os cidadãos oriundos dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau, Moçambique e Angola), do Brasil e da Europa de Leste extra-comunitária, que inclui, entre outros, a Ucrânia, a Rússia, a Moldávia e a Bielorrússia. De um modo mais explícito, os motivos que serviram de base para esta selecção foram:

- i)** Correspondem a três grandes comunidades imigrantes em Portugal, representando diferentes espaços territoriais de origem (América, África e Europa) e cobrindo um vasto conjunto de especificidades socioculturais;
- ii)** Representam diferentes vagas migratórias, sendo os indivíduos dos PALOP a população imigrante mais antiga e expressiva de Portugal e os cidadãos da Europa de Leste o mais recente grupo de imigrantes;
- iii)** Com base nos estudos sobre empreendedorismo migrante existente em Portugal, verificamos que o empreendedorismo brasileiro e da Europa de Leste não havia sido ainda alvo de especial atenção na academia, ao contrário dos PALOP, nomeadamente dos cabo-verdianos que, tratando-se de uma população de presença mais antiga em Portugal, foram já objecto deste tipo de análise (Grassi, 2007; Oliveira, 2005). Assim, enquanto a selecção das mulheres brasileiras e da Europa de Leste se justifica pela necessidade de uma análise exploratória de uma realidade ainda desconhecida, a opção pelos PALOP tem como base, para além do peso numérico, as mais-valias que um reforço do conhecimento de um segmento específico desta população (o subgrupo das mulheres), trará tanto à comunidade científica como aos decisores políticos com intervenção nesta área;
- iv)** A opção por não incluirmos no grupo da Europa de Leste os cidadãos comunitários é decorrente da assumpção de que os aspectos e as condições legais e institucionais para o empreendedorismo não são as mesmas para os migrantes comunitários e para os cidadãos de países terceiros, havendo uma clara diferenciação em detrimento dos últimos²⁸. Assim, por uma questão de coerência dentro deste grupo e para com o grupo dos PALOP e Brasil, preferimos partir de subamostras mais comparáveis, porque homogéneas neste ponto de partida.

O presente estudo abarca as principais regiões de fixação de imigrantes de Portugal continental, desde o Norte Litoral, passando pela Área Metropolitana de Lisboa, até ao Algarve (respeitando a distribuição geográfica da imigração), de forma a conseguir caracterizar o empreendedorismo migrante feminino a um nível nacional.

²⁸ Há estudos que indicam que a probabilidade de um cidadão comunitário optar pelo trabalho por conta própria é quase o dobro do que para um cidadão da Europa Central e de Leste. Em Portugal, a maioria da população estrangeira com actividades por conta própria é de países da União Europeia. Por exemplo, em 1998, 55,3% dos TCP estrangeiros eram cidadãos comunitários (Ferreira e Rato, 2000).

2.3. Objectivos de investigação

Em traços largos, a presente investigação pretende aprofundar o conhecimento acerca das experiências, características/perfis e estratégias das mulheres imigrantes empreendedoras em Portugal, tendo como base empírica as comunidades dos PALOP, Brasil e Europa de Leste extra-comunitária.

Em Portugal à semelhança de muitos outros países de recepção, os imigrantes oriundos dos países menos desenvolvidos são frequentemente considerados trabalhadores precários, inserindo-se no “segmento secundário”, marcado por empregos pouco qualificados, com baixas e irregulares remunerações, ausência de vínculo laboral, excessiva carga horária, sem acesso à formação profissional e com ausência de assistência social (Peixoto, 2008).

Neste contexto, o aumento da iniciativa empresarial afirma-se como uma alternativa à integração dos imigrantes no mercado de trabalho das sociedades de acolhimento (Oliveira, 2008). Este estudo tem, assim, o intuito de explorar estas novas formas de organização do trabalho e as alterações nas estratégias de integração económica e social das mulheres imigrantes na sociedade portuguesa. Para tal, é importante determo-nos analiticamente sobre o que caracteriza o empreendedorismo migrante feminino e as implicações que tem para as comunidades migrantes em geral, e para as mulheres imigrantes, em particular. Por outras palavras, é fundamental compreender de que forma esta transformação na inserção no mercado de trabalho afecta as mulheres migrantes, nomeadamente no que toca às suas possibilidades de progressão e ascensão social, bem como no que se refere ao impacto sobre a sua independência, capacitação e poder de negociação dentro e fora do seio familiar.

Interessa-nos, assim, estudar os percursos das mulheres imigrantes empreendedoras, naquilo que têm de singular mas também naquilo que partilham com outros grupos. Desta forma, procederemos, sempre que possível, a uma análise comparativa entre as mulheres migrantes empreendedoras e as mulheres autóctones empreendedoras, por um lado, e a uma reflexão comparativa com os homens migrantes empreendedores, por outro. Assim conseguiremos a nível analítico isolar a variável “género” e a variável “migrante”.

Paralelamente, partindo da premissa que as mulheres imigrantes não são um todo homogéneo, proceder-se-á a uma apreciação particular das mulheres por grupo migrante, mas também tendo por base outras características como as vagas migratórias, os traços geracionais, os índices de escolaridade e a classe social, entre outros.

Adicionalmente, pretende-se caracterizar as iniciativas empreendedoras das mulheres migrantes tendo em conta a combinação de três níveis de influência: recursos pessoais, oportunidades étnicas (análise meso) e estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento (análise macro), pretendendo deste modo conseguir criar um modelo heurístico que nos permita descortinar as variáveis explicativas das estratégias empreendedoras das mulheres migrantes. Eis os objectivos específicos por nível de análise:

A um nível micro – centrado nas características e trajectos das mulheres:

1. Caracterização da situação

- Identificar os principais perfis das mulheres imigrantes empreendedoras, através de uma caracterização sociográfica desta população segundo o sexo, a idade, o estado civil, a escolaridade, a origem, a naturalidade e a nacionalidade;
- Delinear o percurso migratório com o intuito de perceber as suas correlações com a abertura de uma actividade autónoma – a destacar as razões da migração, as condições em que se deu a migração (predominância de migrantes primárias ou migrantes ao abrigo do reagrupamento familiar) e o tempo de estadia decorrido em Portugal;
- Entender os contextos familiares a que pertencem, nomeadamente, a titularidade da responsabilidade sobre os filhos, o local de residência destes, a existência de uma rede familiar que as acompanha e auxilia, com o intuito de descortinar de que forma as mulheres imigrantes empreendedoras conciliam a responsabilidade familiar e os afazeres domésticos com o desenvolvimento de uma actividade independente.

2. Caracterização da inserção no mercado de trabalho e empresarialismo

- Analisar os percursos profissionais anteriores ao empreendedorismo em Portugal, comparando as actividades desenvolvidas no país de origem e em território português, observando linhas de convergência ou de descontinuidade, bem como perceber até que ponto as opções de actividades são resultado do acumular de *know-how* e experiência em determinado sector;
- Desenhar o seu percurso empresarial, explorando as razões que levam à opção pelo trabalho independente (“estratégias de sobrevivência/necessidade” ou “estratégias de mobilidade/oportunidade”); os tipos e actividades das empresas; desenvolvimento de economia étnica ou integração/diluição na economia aberta;
- Identificar quais as dificuldades na criação e desenvolvimento da actividade autónoma (limitações individuais ou constrangimentos estruturais, nomeadamente no acesso ao crédito, na gestão das burocracias) e que recursos estão ao seu alcance para ultrapassar as barreiras; quais as ferramentas utilizadas para análise do mercado nacional);
- Descrever as fontes de financiamento das mulheres empreendedoras, nomeadamente, o recurso a sócios autóctones, familiares, amigos e/ou apoios institucionais, discutindo os diferentes graus de fiabilidade das mulheres migrantes aos olhos do sistema bancário;
- Apurar até que ponto o empreendedorismo migrante feminino se constitui como uma alternativa de inserção laboral menos vulnerável.

3. *Análise dos impactos sociais decorrentes do envolvimento em actividades empresariais*

- Estudar o impacto das actividades independentes sobre a mobilidade social e profissional, tendo em conta os níveis de satisfação e os projectos de futuro das mulheres migrantes;
- Analisar as relações de género que são constituídas, remodeladas e conservadas, como também as posturas femininas mediante a responsabilidade e multiplicidade de papéis;
- Inferir o impacto do trabalho imigrante independente sobre a emancipação feminina (relações de poder) na esfera familiar e na vertente pública das suas vidas.

A um nível meso – centrado nas comunidades/redes sociais:

- Analisar qual é a estrutura de oportunidades étnicas de cada uma das comunidades e de que forma é que esta condiciona a área de investimento das mulheres empreendedoras. A esta luz, tentar-se-á verificar se existem tendências contínuas entre as origens étnicas das pessoas empresárias²⁹ e o sector de negócio;
- Identificar o desenvolvimento de “nichos ocupacionais” (Waldinger, 1996 *in* Mapril, 2001), ou seja, a existência de divisão de trabalho entre etnias que conduz à cristalização de determinados sectores de mercado por comunidade;
- Entender como é que a história migratória de uma comunidade étnica, a sua trajectória económica, os recursos financeiros e humanos de que dispõe, são também factores explicativos das escolhas dos migrantes a nível económico;
- Desvendar o modo como as normas sociais e culturais de uma comunidade encorajam ou conferem maior aptidão para o desenvolvimento de iniciativas individuais em determinados grupos, comparando a propensão para o empreendedorismo nas mulheres imigrantes *vs* homens migrantes;
- Compreender até que ponto o grupo étnico pode ser uma fonte de conselheiros/consultores, trabalhadores, clientes e fornecedores para as actividades empreendedoras;
- Investigar como é que a forma de funcionamento, o tipo de entajuda e a estrutura das redes são diferentes para imigrantes homens e mulheres, nomeadamente nos aspectos relativos à composição das redes e à acessibilidade e qualidade destas, em função do género dos envolvidos.

A um nível macro – centrado na estrutura de oportunidades:

- Examinar como o contexto político e institucional de acolhimento – relacionado com as políticas de participação dos imigrantes no mercado de trabalho, as políticas de imigração (entrada e saída de estrangeiros de território nacional, directrizes de integração), os benefícios sociais, as características do sistema bancário – afectam as iniciativas empreendedoras dos imigrantes;

²⁹ Muito embora se reconheça o significado distinto de empreendedor(a) e empresário/a, no presente relatório, por uma questão de simplificação, utilizam-se enquanto sinónimos.

- Conhecer as dinâmicas da informalidade; perceber as suas conexões com o lado formal da economia; aferir os diferentes graus de informalidade consoante os grupos, bem como as suas possíveis justificações; explicar a influência da informalidade na escolha do sector de actividade;
- Mapear algumas boas práticas ou programas, apoios e subsídios para mulheres imigrantes empreendedoras, procedendo à análise da sua acessibilidade e qualidade (não em termos de eficiência mas de princípios base de actuação), contribuindo, desta forma, para diminuir a lacuna da fraca divulgação de informação sobre as diferentes fontes de financiamento disponíveis;
- Compreender as potenciais ligações das migrantes e suas actividades independentes com o país de origem (transnacionalismo empresarial).

Projectando o trabalho no futuro e sugerindo formas de intervenção, procuraremos elaborar recomendações que influenciem a promoção de políticas mais favoráveis ao empreendedorismo imigrante feminino, melhor ajustando a política à prática.

2.4. Limitações do estudo

Tendo em conta que o contexto económico, social e político do país desempenha um papel importante no delinear das condições do empreendedorismo, devemos ressaltar que o estudo foi desenvolvido sob a égide de uma conjuntura nacional e internacional de recessão económica que, de certa forma, pode condicionar os resultados obtidos. A esta luz, por exemplo, as dificuldades relatadas pelos imigrantes empreendedores, a percepção sobre o apoio e acompanhamento públicos, as prospecções de futuro e a satisfação dos próprios face à sua situação socioeconómica, podem ser influenciados pela actual crise.

Por outro lado, a presente investigação não apura a performance económica das actividades, não podendo deste modo ditar qual o sucesso ou insucesso das actividades, nem tão pouco as justificações para tal. Na mesma linha, ficam por estudar os casos das mulheres imigrantes que já foram empreendedoras mas já não o são por não terem sido bem sucedidas. Estas vozes seriam úteis para termos uma conceptualização mais alargada das experiências do empreendedorismo migrante feminino.

Da mesma forma, o estudo não abrange as mulheres que eram empreendedoras no país de origem e que deixaram de o ser no país de acolhimento. Como consequência da migração internacional, muitas mulheres imigrante, e também homens, experimentam um processo de mobilidade descendente em todos os aspectos (emprego, autonomia, etc.), deixando de ser empreendedoras ou empresárias. Resta discutir se esta mudança no percurso laboral será temporária, até aparecer uma situação propícia para o retorno à iniciativa empresarial, ou será permanente. Cabe-nos perguntar se perderam a capacidade empresarial ou não encontraram ainda as condições propícias (desde nichos de mercado até recursos financeiros, étnicos, de classe e de género) que estimulem o empreendedorismo, ou ainda se as condições estruturais não favorecem a iniciativa individual (Padilla, 2008).

Na mesma linha, ficam também por estudar as potenciais migrantes empreendedoras, ou seja, as mulheres que manifestam o desejo de se tornarem empreendedoras mas não o concretizam por algum motivo. De facto, ter em conta estes casos, seria uma forma de se perceber quais as suas principais dificuldades e que tipo de características e recursos têm as imigrantes empreendedoras a mais, que lhes permitiram ultrapassar os obstáculos.

Sobre outra perspectiva, a análise das estratégias e características do empreendedorismo da segunda geração de migrantes, tendo como ponto de comparação os pioneiros da migração, providenciaria uma abordagem mais longitudinal em que seria possível comprovar de que forma a diferente incorporação dos mais jovens na sociedade autóctone se reflecte no empreendedorismo. Haverá diferenças nos sectores de actividade em que se investe? Nas fontes de financiamento a que se recorre? Nas localizações dos negócios? Eis algumas das questões que ficarão para uma posterior linha de investigação.

Quanto à análise do impacto do empreendedorismo sobre as mulheres restam também algumas dúvidas e questões em aberto. Sabemos que o fenómeno migratório pode ser factor potencial de mudança nas relações de género, contribuindo para a igualdade entre os sexos e a afirmação dos direitos das mulheres. Assim, nos casos de emancipação relatados no presente estudo pode ficar a subsistir a dúvida sobre se o motor da capacitação se ficou a dever mais à migração *per se* ou ao empreendedorismo? E será que é possível fazer esta separação tão rígida?

Outra limitação do estudo é não termos uma base empírica de mulheres portuguesas empreendedoras. Usamos fontes secundárias para obter informação, mas nem sempre encontramos as respostas pretendidas. Há objectivos no inquérito, por exemplo, que não estão presentes nem são abordados até então nos estudos sobre as mulheres empresárias portuguesas, havendo assim, lapsos de comparação. Esta é uma questão que pode ganhar especial atenção para os estudiosos que preconizam que o empreendedorismo migrante feminino tem muito mais similitudes com o empreendedorismo feminino autóctone do que com o empreendedorismo masculino migrante (Levent e Nijkamp 2003).

Por último, quanto à cobertura geográfica levada a cabo no estudo importa ressaltar que muito embora a opção por determinadas regiões em detrimento de outras se fundamente na localização residencial das comunidades de migrantes em estudo, ficam por apurar as diferenças das dinâmicas entre litoral e interior e a sua influência no empreendedorismo. Acresce ainda que o presente projecto poderá não conseguir apurar qual a influência e o peso dos constrangimentos estruturais da sociedade de acolhimento, quando comparados com as características culturais e a rede social das comunidades, uma vez que para tal seria necessário comparar as mesmas comunidades migrantes em diferentes regiões e contextos nacionais.

Capítulo 3

Metodologia

3.1. Abordagens Quantitativa e Qualitativa

A perspectiva de género adoptada no presente estudo fornece um olhar muito particular que influencia, quer os objectos de estudo, quer os métodos utilizados, pois determina o quê e o como se analisam as diferentes questões, privilegiando as vivências das mulheres, constituindo-as como ponto de partida no processo de investigação (Ollivier e Tremblay, 2000).

Optou-se por uma abordagem que se caracteriza por ser multidisciplinar e transdisciplinar, admitindo analisar a questão do empreendedorismo migrante feminino à luz de diferentes instrumentos conceptuais e metodológicos. A flexibilidade que a perspectiva de género oferece possibilita uma análise simultaneamente mais crítica, mas ao mesmo tempo mais elástica, permitindo estabelecer ligações e relações entre o processo migratório, as relações de género e as experiências de vida das mulheres enquanto empreendedoras num espaço (geográfico) e tempo determinados.

Frequentemente, os estudos de género privilegiam a aplicação de metodologias qualitativas em detrimento das quantitativas. No entanto, a proposta aqui apresentada, já que possível, conjuga os dois tipos de metodologia, como Jayaratne e Stewart (1991) recomendam.

Este projecto foi alvo de uma alargada pesquisa bibliográfica e documental, quer em fontes nacionais, quer em internacionais. Note-se que, a informação estatística disponível permanece bastante restrita, representando um grande constrangimento na análise do fenómeno.

3.2. Enquadramento do Inquérito por Questionário

3.2.1 Determinação das populações-alvo

Para a análise quantitativa, utilizou-se como método a aplicação de um inquérito aos imigrantes empreendedores. Os questionários têm como intuito ajudar a caracterizar

e descrever os aspectos quantificáveis da vida das mulheres empreendedoras, mapear os principais perfis e documentar as desigualdades a nível espacial e temporal, como veremos mais adiante³⁰.

Como referido anteriormente, as comunidades em estudo correspondem aos migrantes empreendedores dos PALOP³¹, Brasil e Europa de Leste, não comunitária.

Tabela 2
Países cujas comunidades são alvo do inquérito, por continente

	Brasil
	Angola
	Cabo Verde
África: Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP)	Guiné-Bissau
	Moçambique
	São Tomé
	Antíga Rep. Jugoslava da Macedónia
	Bielorússia
	Albânia
	Croácia
	Ex-Jugoslávia
Europa do Leste não comunitária	Ex-Sérvia e Montenegro
	Ex-URSS
	Moldávia
	Rússia
	Servia
	Ucrânia

Uma vez identificadas as nacionalidades que compõem cada grupo-alvo, é necessário precisar os critérios de inclusão e exclusão para a aplicação do inquérito.

Neste sentido, quem pode ser considerado empreendedor/a no universo deste estudo? É empreendedor/a um/a dono/a de um salão de beleza ou pode ser considerado o/a quem sub-arrenda um gabinete, um espaço ou uma “cadeira de cabeleireiro”? Pode ser empreendedor/a um dirigente associativo? Ou pode ser considerado empreendedor/a alguém que exerça um cargo de direcção numa empresa? Será empreendedor/a o/a profissional independente? Que tipo de negociação, atitude e/ou prática tem um/a empreendedor/a? Será que todos/as as pessoas empreendedoras podem ser considerados empresárias?

³⁰ Para tal, pode-se tomar como exemplo a análise comparativa entre as mulheres e os homens empreendedores inquiridos e as diferenças existentes no acesso ao crédito nos sectores económicos. As conclusões deste tipo de análise serão a matéria-prima que forjará as recomendações para a implementação de políticas.

³¹ Face à complexidade do processo migratório destes indivíduos, que tem origem, nalguns casos, ainda no período colonial e, de forma mais generalizada, na fase de descolonização de meados dos anos 70, determinou-se um critério: excluir da amostra as pessoas que na altura de seu processo de migração tinham nacionalidade portuguesa. Os/as migrantes que têm naturalidade de algum dos PALOP, mas que adquiriram a nacionalidade portuguesa após o processo migratório, estão incluídos neste grupo alvo.

Assim, estabeleceu-se uma série de condições³² para definir em que circunstâncias alguém que desenvolve uma actividade pode ser considerado empreendedor, ou seja, trabalhador por conta própria:

1. Quem não tenha sujeição a contrato de trabalho por conta de outrem;
2. Quem não esteja sob subordinação ou chefia;
3. Quem não esteja submetido a horário ou períodos mínimos de trabalho impostos por terceiros;
4. Quem tenha a faculdade de escolher os processos e meios a utilizar;
5. Quem detiver a propriedade, total ou parcial, dos recursos utilizados;
6. Quem tenha a faculdade de subcontratar outros para a execução do trabalho em sua substituição;
7. Quem tenha a capacidade de tomar decisões de gestão e/ou financeiras sobre os activos e/ou lucro gerado da actividade económica.

Seguindo este raciocínio, podemos incluir dentro da população-alvo todos/as aqueles/as empreendedores/as que sejam designados³³ formalmente como:

1. Prestadores/as de serviços;
2. Empresários/as em nome individual;
3. Empresários/as em nome colectivo (sociedade ou cooperativa);
4. Profissionais livres ou liberais de carácter científico, artístico ou técnico;
5. Trabalhadores/as com apoio à criação de actividade independente (e.g. beneficiários do IEFP).

Contudo, como já se referiu anteriormente, o presente estudo inclui também os empreendedores informais. Considerando as características específicas do tecido económico, Portugal encontra-se incluído nos países que apresenta uma dimensão de “economia informal” considerável. Segundo um estudo publicado pelo Banco de Portugal³⁴, a economia informal representa aproximadamente um quinto do PIB, correspondente a 22,1% do rendimento *per capita* oficial. No geral, para Portugal, a estimativa mais frequentemente citada ronda os 23% do PIB³⁵.

Por este motivo, mas não só (*vide* capítulo I – conceitos e opções do estudo), incluímos dentro da população-alvo os empreendedores/as informais que desenvolvem uma actividade económica com os seguintes parâmetros: 1) não declarada; 2) não licenciada (sem alvará, se exigível); 3) com ou sem subcontratados e 4) continuada e sustentada no tempo.

³² A disponibilização destes critérios à equipa de inquiridores foi vital para ultrapassar a dúvida e dificuldade recorrente em identificar os empreendedores imigrantes, distinguindo a situação de falso recibo verde quando os migrantes eram prestadores de serviços ou empresários em nome individual.

³³ Designações que os organismos oficiais utilizam aquando do registo de uma actividade independente.

³⁴ Antunes e Cavalcanti, 2006.

³⁵ Economia Informal em Portugal: Estudo elaborado para a COTEC – Associação Nacional para a Inovação e o IAPMEI, pelo Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada (CEGEA) da Universidade Católica Portuguesa, Coordenador Vasco Rodrigues, Julho de 2008, pág.9.

Interessa, ainda, enunciar os critérios de não inclusão/exclusão no perfil de empreendedor imigrante adoptado neste estudo. Não se consideraram empreendedores/as as pessoas que se enquadrassem numa ou várias das seguintes situações:

1. As situações de “falsos recibos-verdes”: funcionários a trabalhar numa empresa que não os assume como tal. Desempenham funções, cumprem ordens, horários e usam as instalações e materiais do “empregador” de forma contínua e sustentada no tempo;
2. As situações de acumulação de trabalho subordinado: as pessoas que trabalham para vários empregadores de forma subordinada (e.g. as empregadas de limpeza);
3. As situações de “actividade ocasional”: onde se incluem as pessoas que, ocasionalmente ou de forma pontual, prestam serviços ou vendem produtos, por conta própria, sem que esta actividade seja contínua e sustentada no tempo;
4. As dirigentes/presidentes associativas *per se* não são público-alvo do nosso inquérito porque não se trata de um trabalho por conta própria, mas, antes, um lugar de topo/chefia numa organização (muitas vezes a título voluntário). Na mesma linha de raciocínio, as chefes de missão/directoras de uma empresa (que não seja das próprias) estão excluídas do objecto de estudo.

Assim, a amostra do presente estudo está composta e caracterizada da seguinte forma:

Mulheres (75%) e homens (25%) oriundos do Brasil, dos PALOP e do Leste da Europa não comunitária	A desenvolver qualquer actividade económica por conta própria de carácter independente, (podendo acumular com trabalho por conta de outrem), em sociedade ou não, nas áreas do Norte Litoral (distritos de Braga, Aveiro e Porto), Área Metropolitana de Lisboa e região do Algarve	No âmbito da economia formal ou informal, em situação migratória regular ou irregular
--	---	---

3.2.2 Cobertura Geográfica

A selecção das regiões em que foram aplicados os inquéritos procurava obter um registo equilibrado entre a densidade demográfica das diferentes comunidades e o padrão espacial de distribuição no território continental português, não estando incluídos para efeitos deste estudo os arquipélagos dos Açores e da Madeira.

Apesar do padrão de distribuição espacial dos estrangeiros estar a mudar, ainda persiste uma forte polarização nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, bem como na região do Algarve, concentrando estas regiões perto de 75% da população de imigrantes documentados registados em Portugal (Fonseca, 2007). Além destas áreas, destacam-se outros distritos litorais como Aveiro, Coimbra, Braga, Leiria e Santarém, que têm visto aumentar a sua população imigrante devido às novas vagas de migração.

Focando a análise na distribuição espacial dos grupos-alvo deste estudo, no caso dos brasileiros – o grupo com maior crescimento nos últimos anos e, actualmente, o mais numeroso – observa-se uma disseminação por todo o país com maior destaque na

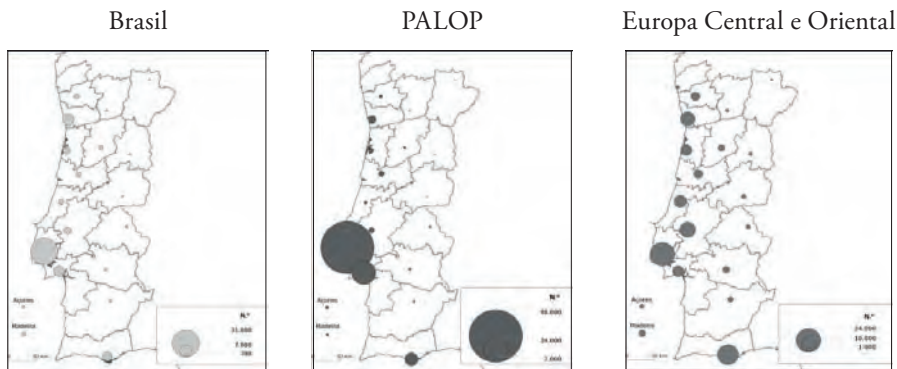
Área Metropolitana do Porto, em detrimento do Algarve, facto possivelmente explicado pelas origens da ascendência familiar (Fonseca, 2007).

Por outro lado, a migração oriunda dos PALOP – de cariz laboral, de baixa qualificação e encaixada em sectores de mão-de-obra manual intensiva (como a construção civil e/ou limpezas) e muito suportada pelas redes familiares e de capital social inter-étnico – concentra-se, em particular, na Área Metropolitana de Lisboa.

Os migrantes dos países do Leste da Europa apresentam um alto padrão de dispersão territorial, com forte presença nos espaços periféricos e nos prolongamentos da AML (região Oeste e Ribatejo) e, também, na região do Litoral Norte e Centro. Para além de se observar, igualmente, a presença destes migrantes em algumas áreas rurais do Alentejo (Fonseca, 2007), é na região do Algarve que se manifesta uma sobre-representação mais elevada deste grupo em relação ao resto do país.

Figura 9

Distribuição espacial das comunidades imigrantes, segundo os principais grupos nacionais (2005)



Fonte: Fonseca, 2007 (Soma das autorizações de residência a 31 de Dezembro de 2005 e das autorizações de permanência concedidas entre 2001 e 2004)

Foi no cruzamento destes padrões que se determinaram os espaços geográficos, de aplicação do inquérito, constituindo-se assim três áreas geográficas, configuradas da seguinte forma:

- 1) a primeira área corresponde ao Norte Litoral e inclui o distrito do Porto e os distritos de Braga e Aveiro;
- 2) a segunda área corresponde à Área Metropolitana de Lisboa;
- 3) a terceira área é constituída pela região do Algarve.

Sem grandes informações sobre o empreendedorismo das mulheres imigrantes em Portugal, os dados do SEF foram usados como uma estimativa da distribuição geográfica da população estrangeira que trabalha por conta própria formal e irregularmente. Podemos, ainda, apoiar-nos nos conceitos fornecidos por alguns autores que têm vindo a trabalhar esta temática. Sabe-se que a herança cultural e étnica é muito valorizada na construção da economia de carácter étnica no país de destino (Waldinger, 1989). O

denominado *enclave étnico*, que pode traduzir-se na concentração espacial das unidades económicas pertencentes a imigrantes (Malheiros, 2008), é o espaço onde se estabelece uma correlação entre o lugar de residência e a potencial localização de um negócio étnico.

3.2.3 Processo de Amostragem

Uma vez identificados os grupos de países que abordamos no estudo (Brasil, PALOP e Leste da Europa) e identificadas a regiões (Norte Litoral, Área Metropolitana de Lisboa e Algarve), era preciso criar uma base amostral para os 450 inquéritos pré-definidos.

Vários tipos de constrangimentos surgem aquando da preparação de uma amostra sobre empreendedores/as imigrantes em Portugal. A primeira prende-se com a falta de dados existentes, uma vez que as principais fontes disponíveis acerca da empresarialidade em Portugal, na maioria dos casos, focam-se na identificação e caracterização dos empresários portugueses, não fazendo referência à população migrante, alvo deste estudo. Tal é o caso do Observatório para a Criação de Empresas³⁶ do IAPMEI, que oferece uma panorâmica geral sem uma desagregação que inclua os empreendedores/as de origem estrangeira. Em termos gerais, o IAPMEI não elabora uma desagregação do tecido empresarial nem por sexo, nem por nacionalidade.

Das fontes estatísticas oficiais como o Instituto Nacional de Estatística (INE), contamos com os dados apurados no Censo de 2001, que contemplou todos os estrangeiros que responderam ao questionário censitário³⁷, mas que se encontra hoje bastante desactualizado, uma vez que a informação foi recolhida há quase nove anos. Por este motivo, no processo de apuramento dos grupos-alvo, tomou-se como base os dados oficiais publicados pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) sobre a população estrangeira residente em Portugal por país de origem e por distrito, correspondente aos dados provisórios para o ano de 2007.

Em relação a estes dados, importa salientar os limites identificados na utilização dos mesmos:

- Contempla só os/as cidadãos/ãs estrangeiros residentes em Portugal por país e por distrito com: títulos de autorização de residência, prorrogação de autorização de permanência e prorrogação de visto de longa duração;
- Não considera cidadãos/ãs estrangeiros com outro tipo de estatuto, tais como: vistos de curta duração, requerentes de asilo e/ou refugiados. Também deixa de fora os estrangeiros que entretanto adquiriram a nacionalidade portuguesa e aqueles que se encontram em situação irregular;
- Contempla todos/as os/as cidadãos/ãs sem desagregação por faixa etária, ou seja, inclui os menores de 18 anos³⁸;

³⁶ Instituto de Apoio as Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI): Observatório da Criação de Empresas, Resultados do inquérito 2007, Agosto de 2008.

³⁷ Sabe-se que a taxa de resposta entre os estrangeiros em situação irregular é, normalmente, mais elevada.

³⁸ Seguir estritamente os dados do SEF em relação à dimensão do número de estrangeiros por cada comunidade pode conduzir a uma leitura enviesada das mesmas, isto porque, para o presente estudo, nos interessa ter como base a população potencial-

- Não disponibiliza dados estatísticos tendo em conta o estatuto profissional referenciado aquando da entrada em Portugal ou aquando da renovação de autorizações de residência e/ou de permanência.

Feitas estas ressalvas, o processo de amostragem³⁹ começou com a desagregação da população que constava dos dados do SEF (2007), de acordo com os países que incluíam cada grupo-alvo⁴⁰ (Brasil, PALOP e Leste da Europa não comunitária), agrupando-os por região, de acordo com a distribuição geográfica já analisada.

Deste tratamento de dados selectivo (como podemos observar no anexo 1), resultou um universo geral de 222 587 indivíduos, número que representa 55,4% do total de 401 612 cidadãos estrangeiros referenciados pelo SEF em 2007.

Se se optasse por uma amostra que espelhasse a real distribuição das comunidades em termos espaciais, Lisboa absorveria 71% dos inquiridos. À luz destes dados e após muitas simulações, optou-se por uma distribuição proporcional de acordo com o peso de cada grupo em cada região, por comparação do peso relativo do mesmo grupo nas restantes regiões.

A este cálculo, sucedeu-se o da distribuição dos inquiridos por comunidade e região, tendo em conta a paridade de 150 inquiridos para cada grupo, com uma distribuição interna de 75% destinado a mulheres e 25% aos homens imigrantes empreendedores.

Assim, optou-se a um processo de amostragem estratificado⁴¹ segundo a nacionalidade, o género e a região de residência, tendo os indivíduos de cada estrato sido seleccionados segundo um critério de *availability*.

mente empreendedora, o que, por si só, exclui todos os indivíduos até aos 19 anos. No caso da comunidade cabo-verdiana, a proporção de membros dentro desta faixa etária corresponde aproximadamente a 20% da comunidade, número bastante menor no caso das comunidades da Europa de Leste e do Brasil. Por outro lado, os últimos dados disponíveis do SEF (2006), em que se segmenta por faixa etária e localização geográfica cada uma das comunidades, só contemplam os migrantes com autorizações de residência, excluindo as prorrogações de autorizações de permanência e os vistos de longa duração (no caso da comunidade moldava, esta exclusividade de análise segundo as AR's exclui 48% da comunidade, no caso da Ucrânia exclui 45%, no caso do Brasil 38% e no caso de Cabo Verde 12%).

³⁹ Conforme Murray R. Spiegel *et al.*, 2000

⁴⁰ No Caderno de Encargos do presente estudo, as comunidades alvo correspondiam ao Brasil, Cabo Verde e Ucrânia, ou seja, aos grupos de imigrantes maioritários em Portugal. Contudo, ao longo do processo de estabilização da amostra, dada a falta de dados e de conhecimentos sobre o empreendedorismo migrante, e observando o universo populacional provável (mulheres e homens, maiores de 18 anos), decidiu-se alargar o espectro da amostra a outras comunidades (países) imigrantes com características em comum (origem regional e/ou passado histórico semelhante). Esta opção, oferece um leque mais variado e rico de explorar, permitindo estabelecer algumas dinâmicas e diferenças entre países, grupos, variantes regionais, entre muitas outras questões. No caso da comunidade cabo-verdiana, inserida num estudo que abrangia também as comunidades chinesa e indiana (Oliveira, 2005), identifica-se que a taxa de empreendedorismo é bastante baixa, de carácter temporário e alta flexibilidade, com frequência no mercado informal através do comércio ou do enclave “étnico” (Carling, 2008; Gois, 2005). Conhecendo esta informação e tendo em conta a importância histórica e o seu reflexo nas dinâmicas migratórias e populacionais que afectam Portugal, decidiu-se alargar o espectro aos denominados PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa). Da mesma forma, e uma vez que não há informação disponível sobre empreendedorismo migrante no grupo dos europeus de Leste, considerou-se ser uma mais-valia passar de uma análise unicamente centrada na Ucrânia para uma abordagem que incluisse o resto dos países do Leste, excluindo os países que já pertencem à União Europeia, por beneficiarem, por princípio, da “cidadania europeia” – livre circulação de trabalhadores: disposições gerais. http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/living_and_working_in_the_internal_market/free_movement_of_workers/l23013a_pt.htm

⁴¹ Vide processo completo no anexo 1.

Tabela 3
 Construção da Amostra – distribuição por grupo e região⁴²

Totalmente proporcional região e comunidade				Nº Inquéritos por comunidade (150)						Total Inquéritos por região
	Leste	PALOP	Brasil	Leste		PALOP		Brasil		
	%	%	%	M	H	M	H	M	H	
Lisboa	37	88	62	41	14	99	33	70	23	280
Algarve	37	7	16	41	14	7	3	18	6	89
Norte Litoral	26	5	22	30	10	6	2	25	8	81
Total	100	100	100	112	38	112	38	113	37	450

Nota: Tratamento elaborado pelos autores a partir dos dados do SEF sobre População Estrangeira Residente em Portugal, dados provisórios de 2007.

Uma vez apurado o número de inquéritos a aplicar por região, verificamos que a AML aglutina 62,2% dos inquéritos que equivalem a 280 inquéritos. As regiões do Algarve e do Norte Litoral, bastante próximas entre si, com 19,8% e 17,9%, têm 89 e 81 inquéritos, respectivamente. Todavia, é de salientar que os dados aqui utilizados podem não garantir a representatividade das populações-alvo desta investigação.

3.2.4 Realização dos Questionários

3.2.4.1 Construção do questionário para o inquérito

O processo de elaboração do questionário para o inquérito fez-se com recurso a uma primeira revisão bibliográfica, quer sobre o empreendedorismo imigrante, quer sobre a migração feminina no contexto português. Foram consultados documentos como os Resultados do Inquérito sobre o Empreendedorismo em Portugal, realizado pelo Observatório da Criação de Empresas durante 2007 (IAPMEI, 2008), as perguntas do questionário usadas nos estudos de Oliveira (2005), Fertala (2006), Levent *et al.* (2003) e Basu (1998).

A concepção do inquérito foi um trabalho de selecção criteriosa e que envolveu concentração nas linhas de fundo que se entrelaçam nesta investigação: género, migração e empreendedorismo. O questionário para este estudo tentou pautar-se pelo critério de obtenção de respostas tão precisas quanto possível, prevendo e tipificando as respostas mais comuns e reduzindo ao mínimo a possibilidade de respostas abertas. Feitas estas ressalvas, eis as diferentes partes que constam no questionário aplicado⁴³:

- Quadro de Identificação: Identificação básica como os dados do empreendedor/a, nome e a localização geográfica do negócio;

⁴² Para verificar se as estratégias empresariais são diferentes em função das oportunidades do mercado local, neste caso, consideradas através da diferenciação geográfica, considerámos mais rigoroso contemplar amostras com um número considerável tanto para o Norte litoral e Algarve, mesmo que estas regiões estejam sobre-representadas na amostra. O critério da proporcionalidade geográfica pura teria como consequência a AML ter 71% dos inquéritos. O objectivo do estudo não é apurar qual o nível/taxa/propensão de empreendedorismo em cada comunidade, não podendo fazer qualquer tipo de análise indutiva (pela não representatividade da amostra) mas, antes, de que forma é que estas se diferenciam. Assim, a equipa de investigadores considerou ser mais pertinente construir uma amostra com dimensão equitativa por comunidade, garantindo a comparação.

⁴³ Ver questionário no anexo 2.

- Parte I – Perfil do Empreendedor/a: recolhe informação básica como o sexo, a idade, o local de nascimento, o estado civil, a existência de filhos, o nível de escolaridade e o concelho de residência da/o imigrante empreendedor/a;
- Parte II – Percurso Migratório: contempla o ano, o tipo e as razões da migração;
- Parte III – Percurso Profissional anterior ao empreendedorismo, actividades laborais quer no país de origem, quer no país de acolhimento; experiência de negócio; grau e ocorrência de situações de discriminação e precariedade laboral;
- Parte IV – Caracterização do empreendedorismo: caracterização da actividade, com ano de abertura do negócio, escolha da localização, razões da abertura, fontes de financiamento, existência e origem de sócios e trabalhadores, origem dos clientes e produtos, factores de (in)sucesso, dificuldades, projectos de expansão;
- Parte V – Conciliação entre a vida profissional e familiar: recolhe informação sobre a gestão do tempo, a distribuição de tarefas no lar e a tomada de decisões, bem como averigua os índices de (in)satisfação em relação ao trabalho e família;
- Parte VI – Ligações com o país de origem: identifica que tipo de relações e de troca económica existe, averiguando a existência de transnacionalismo.

Com o propósito de minimizar os problemas na fase de aplicação do questionário, foi realizado um pré-teste pela equipa de investigação, junto de homens e mulheres empreendedores/as pertencentes aos grupos-alvo abrangidos, permitindo realizar os ajustes necessários, nomeadamente nas questões mais susceptíveis como as informações ligadas à conciliação entre a vida familiar e profissional, à gestão do dinheiro e às relações com o país de origem. Foram reformuladas algumas questões, e outras tantas retiradas, permitindo ajustar o tempo de realização do inquérito.

3.2.4.2 Processo de aplicação do questionário

A primeira tarefa realizada para começar a aplicar os questionários foi estabelecer contacto com algumas instituições que, quer pela natureza da sua intervenção na área do empreendedorismo, quer pela sua proximidade junto das comunidades, poderiam facilitar as listagens dos/as seus/uas associados/as ou utentes, sendo este um ponto de partida para o processo de inquérito. A partir das instituições contactadas (ver anexo 3), apenas tivemos acesso a contactos pontuais, nomeadamente por parte do JRS, não sendo, geralmente, fornecida uma listagem, ou porque a instituição não desagrega os dados em função da nacionalidade como é o caso da Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias ou por sexo, como é o caso do IAPMEI. Apesar do ACIDI ter fornecido os seus dados, estes só remetiam para atendimentos realizados no âmbito do Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo, cuja missão contempla o fornecimento de informações gerais para potenciais empreendedores imigrantes, mas não o seguimento ou a implementação dos seus planos de negócio.

O inquérito foi aplicado, durante oito semanas, por uma equipa de 41 inquiridores/as seleccionados tendo em conta factores como a origem, o local de residência, a área

profissional e/ou experiência, dando-se preferência a candidaturas de mulheres pertencentes às comunidades ou grupos-alvo em estudo (anexo 4).

Considerou-se que seria mais eficaz, para a aplicação do inquérito, optar por um número maior de inquiridores/as com um número razoável de inquéritos a aplicar (uma média de 14 por inquiridor/a). Pretendia-se com esta escolha uma maior cobertura territorial das zonas envolvidas, minimizar a rápida saturação dos nichos – dado o recurso às redes sociais que cada inquiridor/a possuía naturalmente na sua zona de influência (a activação da *bola de neve*) e ganhar alguma diversidade sectorial.

A participação de inquiridores/as pertencentes aos grupos-alvo foi uma estratégia bastante útil, particularmente junto dos empreendedores/as do Leste de Europa, pois para além da proximidade cultural e do conhecimento da comunidade, a língua (nomeadamente o russo) facilitava a comunicação na altura da aplicação do inquérito. No entanto, não podemos considerar que tenha sido um factor determinante para a comunidade dos PALOP e definitivamente não o foi para a brasileira⁴⁴, sendo estes últimos bastante acessíveis aos inquiridores/as portugueses/as.

Uma vez seleccionada a equipa de inquérito, procederam-se a sessões de orientação em Lisboa, Porto e Portimão, com o propósito de aprofundar os objectivos do projecto, explicar os critérios de identificação da população-alvo do inquérito e esclarecer dúvidas. Foram preparados materiais de trabalho para cada um dos inquiridores/as, nomeadamente:

- Uma guia indicando a quota de inquéritos pretendida por zona e por sexo (esta distribuição teve em conta a origem do/a inquiridor/a e a zona de residência);
- Uma brochura, com o propósito de facilitar aos inquiridores/as o estabelecimento de contactos junto dos potenciais alvo, em que se apresentavam os objectivos e se explicava aos inquiridos/as como poderiam contribuir para o projecto⁴⁵;
- Uma listagem de entidades para facilitar a ligação com as potenciais pessoas empreendedoras. Desta lista constavam principalmente associações de imigrantes. Também foram contactadas Embaixadas e Consulados, tais como a Embaixada da Ucrânia, a Embaixada da Rússia, o Consulado Geral do Brasil e o Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI), de Lisboa e Porto, com os quais se marcaram datas específicas de acesso aos inquiridores/as.
- Foram, ainda, fornecidos alguns contactos de empreendedores/as imigrantes que tinham sido facilitados à equipa de investigação de maneira informal.

A técnica aplicada para a aplicação dos inquéritos foi a da *bola de neve*, partindo dos contactos dos próprios/as inquiridores/as (alguns membros de associações de imigrantes), e os entretanto fornecidos pelos/as imigrantes empreendedores.

Importa, por último, mencionar algumas das limitações associadas aos dados recolhidos pelo inquérito. É possível registar a ocorrência de algum equívoco nas respostas

⁴⁴ Algumas inquiridoras brasileiras na AML reportaram uma grande dificuldade em estabelecer ligação junto das suas conterrâneas, o que originou alguma desmotivação e frustração. A razão que as inquiridoras apontam para este facto, é a da transposição para o contexto português de alguns dos valores de segregação ligados à classe socioeconómica, ao fenótipo ou até à origem regional.

⁴⁵ Alguns inquiridores consideraram a brochura uma estratégia bastante útil na aproximação aos imigrantes empreendedores, uma vez que criava uma ligação de confiança e facilitava a comunicação junto dos inquiridos/as.

fornecidas, por falhas de comunicação, ou por constrangimentos/interpretações culturais e subjectivas relacionadas com algumas perguntas colocadas. Pode, ainda, haver espaço para certo constrangimento ou desconfiança no que toca a algumas perguntas relacionadas com factores de discriminação, carácter (in)formal da actividade empreendedora ou conciliação entre a vida familiar e profissional.

3.2.5 Compilação e análise de dados

Para a compilação e tratamento dos dados dos 450 inquéritos aplicados, criou-se uma base de dados em PASW (ex-SPSS). Para o caso das respostas abertas, como “a descrição do negócio”, foram criadas categorias de agrupamento especial por sector de actividade ou de negócio⁴⁶, opção também tomada das categorias profissionais⁴⁷.

Tanto por questões de relevância estatística, no caso de variáveis pouco respondidas, como por uma questão de facilitação na interpretação dos dados, procedeu-se à recodificação de determinadas variáveis, como são o caso das novas dimensões faixas etárias ou dimensão do negócio⁴⁸.

Para efeitos da análise de dados foram realizados cruzamentos de variáveis tendo em conta uma análise geral, por sexo, e uma reflexão comparada entre os três grupos: PALOP, Brasil e Leste da Europa.

Com o propósito de identificar os tipos de negócios homogéneos entre si e diferentes dos restantes, empregou-se uma técnica de análise de *clusters* no PASW. Para este efeito, seleccionaram-se as variáveis mais pertinentes com vista à caracterização dos negócios: dimensão da empresa, trabalhadores familiares, origem/nacionalidade dos trabalhadores, origem clientes – conterrâneos, sector de actividade, tipo de financiamento – poupanças do empreendedor, transnacionalismo, sócio – nacionalidade e tipo de actividade.

Recorreu-se ao método de agrupamento hierárquico para identificar, em primeiro lugar, o número de *clusters* óptimo. A selecção do número de *clusters* óptimo baseou-se na análise dos coeficientes de fusão obtidos pelo método do vizinho mais afastado e seguindo a sugestão de Reis (1997) de que quando “a divisão de um novo grupo não introduz alterações significativas no coeficiente de fusão, poderá tomar-se essa partição como sendo óptima”.

⁴⁶ Sector do Negócio: esta categoria foi criada com base na Classificação de Actividades Económicas (CAE) utilizada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). Porém, à luz dos dados da nossa amostra, tornou-se necessário subdividir o sector dos serviços como se pode observar no anexo 5.

⁴⁷ Tipo de Profissão: para esta categoria foi utilizado como base o Índice por Profissões do Instituto de Emprego e Formação Profissional – IIEFP.

⁴⁸ Esta modificação da codificação das variáveis permitiu em algumas circunstâncias definir novas estruturas de associação, o que conferiu, por vezes, maior significado para a interpretação dos resultados (Pereira e Sousa, 1988 in Oliveira, 2008).

3.3. Entrevistas e *Focus Group*

Uma vez que a análise estatística e quantitativa não oferece todas as respostas a um fenómeno social tão complexo, requeria-se a exploração de uma abordagem mais qualitativa, que proporcionasse uma visão mais completa do assunto. Assim, complementou-se a vertente quantitativa com a realização de entrevistas semi-estruturadas, quer a informadores chave, quer a migrantes empreendedores.

O processo de inquérito criou uma base de trabalho preliminar, tendo aberto espaço para uma análise qualitativa, dentro da qual, privilegiámos a entrevista em profundidade (Schoenberger, 1991)⁴⁹, a alguns dos participantes, já abordados pelo processo de inquérito⁵⁰.

Para a selecção dos potenciais entrevistados foram utilizados os resultados do método de aglomeração por *clusters*, facilitando a identificação de alguns migrantes considerados como representantes da sua categoria na tipologia elaborada. Naturalmente, as entrevistas foram realizadas sobretudo a mulheres, estando centradas nas suas opções de negócio, histórias de vida e particularidades das suas trajectórias individuais. Tinha-se como propósito obter informações e aprofundar os factores de sucesso, o impacto da sua actividade na conciliação entre a vida familiar e profissional, bem como o reflexo do empreendedorismo sobre o *empowerment*, a autodeterminação e a mobilidade social⁵¹. Parceira muitas vezes presente do processo da entrevista em profundidade, a observação participante também foi utilizada, permitindo a recolha de outro tipo de dados valiosos (visuais, físicos, organizacionais, etc.) na caracterização do desempenho do empreendedorismo⁵².

Nesta mesma sequência da análise qualitativa, a entrevista semi-estruturada, foi também utilizada, junto dos diferentes agentes⁵³ cuja natureza da sua actividade incide ou se relaciona com a área da promoção e/ou apoio ao empreendedorismo em geral, ou os que trabalham com públicos mais específicos, como as mulheres e os imigrantes. Eis as instituições contactadas e que responderam positivamente à nossa solicitação: Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), Instituto para o Fomento e o Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal (IFDEP), Instituto de Empleo

⁴⁹ Erica Schoenberger (1991) defende a entrevista em profundidade e aberta como método de investigação, porque permite auferir informações sobre a complexidade subtil que está subjacente nos processos de decisão empresarial que não podem obter-se com métodos quantitativos.

⁵⁰ Atendemos a Iris Young (1997 in Oliveira e Temudo, 2008), que frisa que, muito embora o conceito de «género» seja útil ao evidenciar as condições de opressão das mulheres, frequentemente imperceptíveis no nosso dia-a-dia, ao mesmo tempo incorre no risco de homogeneizar um grupo que é em si mesmo heterogéneo, mascarando a multiplicidade e ignorando as experiências particulares dos seus elementos. Assim, se por um lado, conceber as mulheres como um grupo homogéneo pode significar ignorar as suas vivências idiossincráticas, as relações que foram estabelecendo ao longo da vida (classe, nacionalidade, etnia, religião, etc.), por outro lado a não afirmação como grupo arrisca a que a dominação das mulheres não seja verdadeiramente compreendida como parte integral no processo de construção das sociedades, enquanto experiência colectiva, vivida por todas as mulheres, ainda que de forma diferente (Oliveira e Temudo, 2006).

⁵¹ *Vide* guião de entrevista às pessoas empreendedoras no anexo 6.

⁵² A título ilustrativo, pode-se ver como no sector do comércio e/ou serviços de atendimento ao público, a estética de uma montra, a disposição dos produtos, o conforto oferecido no serviço, a disposição do mobiliário, a assepsia, etc., são elementos fundamentais do sucesso de uma estratégia empresarial, só podendo ser apurados através desta metodologia (Schoenberger, 1991).

⁵³ Agentes: consideram-se nesta categoria as entidades públicas e/ou privadas cujos beneficiários fazem directa ou indirectamente parte do universo deste estudo: as mulheres e homens empreendedores/as imigrantes.

e Formação Profissional (IEFP); Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo (NAE, do Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural), Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias (APME), Caixa Geral de Depósitos (CGD), Banco Millennium BCP e o Banco PrivatBank⁵⁴.

Além destas instituições, era importante perceber qual a representação que as associações de imigrantes têm sobre o empreendedorismo imigrante feminino, uma vez que estas cumprem um papel de intermediário entre os seus representados/as e a sociedade de acolhimento. Para cumprir este objectivo, optou-se pela dinamização de um *Focus Group*⁵⁵, metodologia que permite por um lado estimular a geração de ideias dos participantes e por outro conceder aos pesquisadores a oportunidade de obter um volume de informação mais rico, complementar (aos instrumentos quantitativos) e até comparativo (neste caso entre nacionalidades e/ou grupos). Realizámos o *Focus Group* com a participação de nove representantes, maioritariamente mulheres, de diferentes associações de imigrantes de países originários dos diferentes grupos-alvo em estudo (*vide* anexo 8 para mais informações, incluindo o guião).

A todas estas instituições foram colocadas questões como: quais as razões para as mulheres terem menos propensão para o empreendedorismo do que os homens? O porquê do empreendedorismo em Portugal ser reduzido? Quais as principais dificuldades que as mulheres imigrantes empreendedoras enfrentam? O acesso ao crédito é um problema maior para elas? Quais as fontes de financiamento que utilizam? A maioria dos negócios contribuem para a integração em termos sociais e económicos das mulheres imigrantes? Promovem a emancipação feminina? O que a instituição faz para o fomento do empreendedorismo imigrante, privilegiando a sua componente feminina? Quais as políticas públicas a encetar nesta área?

Os resultados do exercício foram organizados seguindo a abordagem proposta na moldura teórica: ao nível *individual* centrado nas características das mulheres; ao nível *meso*, mais focado na comunidade e no capital social e, finalmente, ao nível *macro*, composto pela estrutura de “oportunidades” que a sociedade de acolhimento oferece.

⁵⁴ Deve-se sublinhar que das instituições contactadas para entrevista nem todas responderam afirmativamente e outras responderam às questões só por escrito, mediante prévio envio do guião da entrevista. *Vide* no anexo 7 os guiões de entrevista aplicados.

⁵⁵ Debus, Mary, Porter/Novelli. Manual para Excelencia en la Investigación Mediante Grupos Focales. Academy for Educational Development, Washington, 1988.

Capítulo 4

Modelo Analítico para o Empreendedorismo Migrante Feminino

Embora o empreendedorismo desenvolvido por homens imigrantes continue a ter maior expressão quando comparado com as suas homólogas mulheres, o fosso dimensional entre eles está a diminuir (Pearce, 2005). Estamos, assim, a presenciar actualmente a um aumento do empreendedorismo migrante feminino⁵⁶. Esta nova tendência de intersecção entre o empreendedorismo feminino e o imigrante, resultando no empreendedorismo imigrante feminino, carece, contudo, de estudo e análise.

Geralmente, o envolvimento das mulheres no empreendedorismo migrante era visto à luz da análise do trabalho familiar⁵⁷. Nestes casos, o envolvimento das mulheres nos negócios étnicos era analisado como uma extensão das actividades domésticas e maternais, estando de acordo com as expectativas sociais existentes em relação a elas (Dallalfar, 1994; Levent e Nijkamp, 2006).

No entanto, hoje assistimos a uma alteração da posição da mulher, outrora trabalhadora familiar não remunerada, com poucos benefícios sociais, para uma situação em que a mulher rompe com o controlo patriarcal e se estabelece como trabalhadora por conta própria (Hillmann, 1999 citado em Levent e Nijkamp, 2006; Pearce, 2005).

Acresce ainda que alguns estudos indicam que as mulheres imigrantes estão mais propensas ao empreendedorismo do que as mulheres autóctones (Pearce, 2005), à semelhança do que acontece no sexo masculino⁵⁸. A esta luz, como podemos explicar o empreendedorismo das mulheres imigrantes? O que influencia ou fomenta o empreendedorismo migrante, particularmente o feminino?

⁵⁶ A esta luz, por exemplo, no caso dos EUA, o empreendedorismo migrante feminino aumentou 468% em 20 anos (1980-2000), enquanto o masculino aumentou 300% (Pearce, 2005 citado em Levent e Nijkamp, 2006).

⁵⁷ Em muitos casos, quando se faz referência ao trabalho familiar, estamos a referir-nos exclusivamente ao trabalho da mulher (Bonacich 1987; Dallalfar 1989; Kim e Hurh 1988; Light e Karageorgis 1994; Moallem 1991; Morokvasic 1983, 1984, 1993; Pedraza 1991; Phizacklea 1983, 1988 citados em Rajjman e Semyonov, 1997, Apitzch, 2005 e Fertala, 2006). Acrescente-se que se tratava de trabalho sem pagamento formal ou descontos para a segurança social (Light e Gold, 2000).

⁵⁸ O número crescente de imigrantes empreendedores por conta própria e os resultados de vários estudos demonstram que a tendência ou habilidade em trabalhar por conta própria difere entre a população autóctone e a comunidade imigrante (Borjas, 1986; Fairlie e Meyer, 1996; Verheul et al, 2001 citados em Levent *et al.*, 2003), em que os migrantes têm maior probabilidade de criar actividades independentes.

Uma cultura empresarial essencialista ou a falta de oportunidades de inserção laboral e ascensão económica e social (teoria da mobilidade bloqueada e teoria das desvantagens de Light, 1979 *in* Tubergen, 2005)? A oportunidade de gerar um mercado protegido dentro da comunidade étnica? A existência de uma forte rede e capital social? A selectividade do processo migratório e os recursos de classe (minorias intermédias de Bonacich 1973 e pioneiros de Raijman e Tienda 1999)? Uma estrutura de oportunidades a nível político, económico e social que favorece o empreendedorismo imigrante (Aldrich e Waldinger 1990; Light e Rosenstein 1995 *in* Rath, 2006; Kloosterman e Rath 2001)?

Segundo o modelo teórico explicativo de Padilla (2008), é possível enquadrar e explicar as actividades empreendedoras das mulheres através dos mesmos indicadores usados para o empreendedorismo migrante em geral. A esta luz, a autora considera a influência da estrutura de oportunidades, nomeadamente as desvantagens no acesso ao mercado de trabalho⁵⁹ e a influência dos recursos intra-comunitários do grupo imigrante. Por outro lado, a autora realça também, numa outra dimensão explicativa, a importância dos recursos e competências individuais que as mulheres têm. Por último, Padilla (2008) propõe uma outra dimensão que explica o empreendedorismo a partir da situação particular das mulheres, ou seja, apresenta o género como um outro potencial factor explicativo do empreendedorismo imigrante, tendo em conta os recursos, as vantagens e as limitações a este associados. Até então, pouca atenção tem sido prestada ao género enquanto recurso vital para as economias étnicas (Levent e Nijkamp, 2006). Neste caso, o género inclui aspectos relacionados com as expectativas de comportamentos, atitudes e divisão do trabalho entre os sexos (Padilla, 2008). Articuladas, estas dimensões explicativas ajudam a explicar melhor o “porquê”, o “como” e o “quando” das actividades empreendedoras das mulheres imigrantes (*idem*).

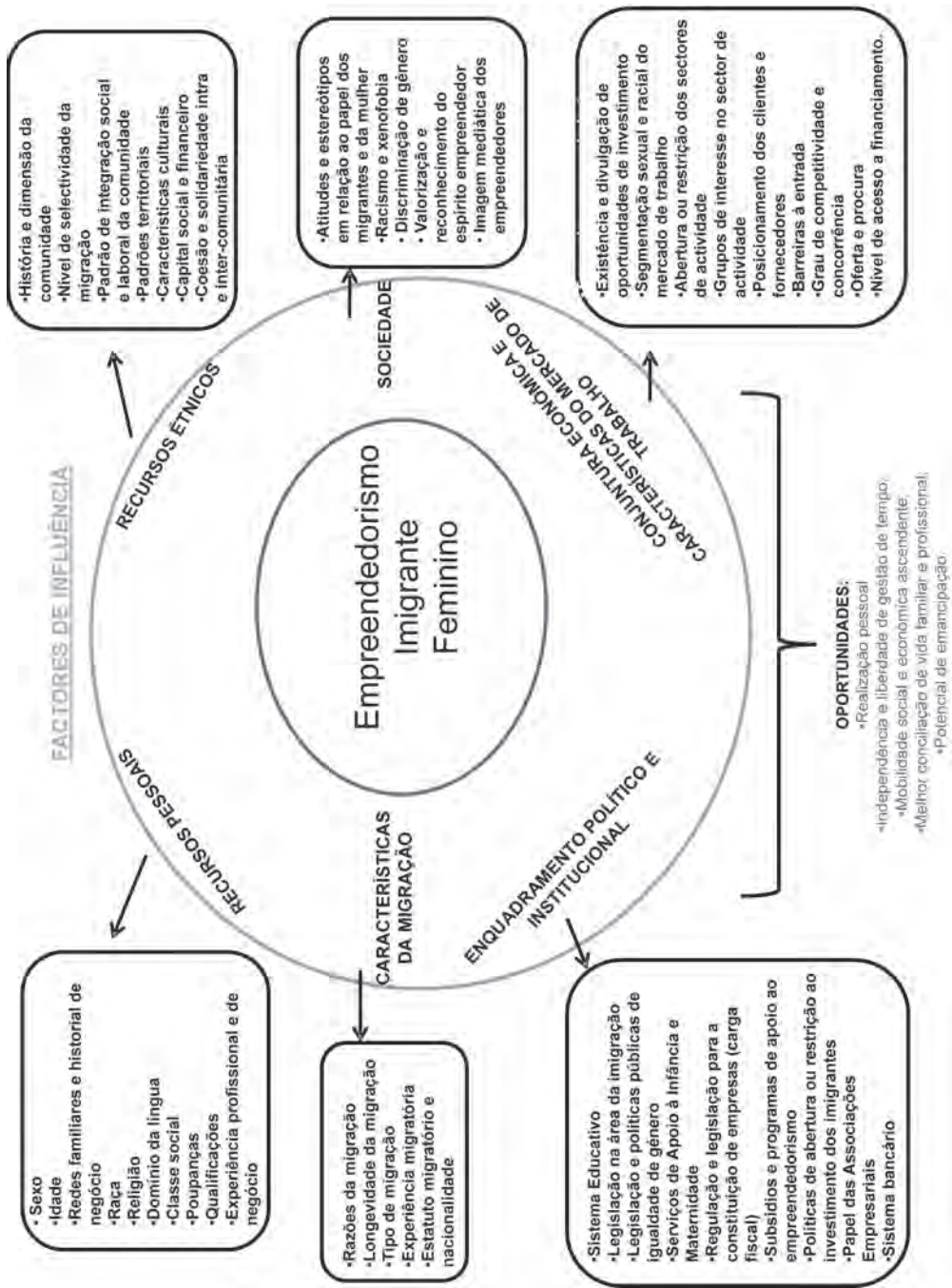
No presente trabalho, adoptamos uma abordagem multidimensional separada em três níveis de análise. O primeiro centra-se nas características, estratégias e recursos pessoais do indivíduo (análise micro). O segundo nível de análise (meso) debruça-se sobre a importância e o alcance das redes sociais e comunitárias que circundam o sujeito. Por último, estudamos a estrutura de oportunidades com que os indivíduos e comunidades étnicas se deparam, ou seja, a influência do contexto político, económico e social sobre a emergência do empreendedorismo.

Dividir a abordagem analítica em diferentes patamares de estudo, não implica, contudo, adoptar uma perspectiva estática e separatista a nível conceptual. Antes pelo contrário, a presente investigação privilegia uma abordagem dinâmica, em que os diferentes níveis de análise interagem e se condicionam mutuamente.

Propomos uma adaptação do modelo analítico de Cooper (1981 *in* Birley, 1988) e de Oliveira (2005) para analisar os factores influentes no empreendedorismo migrante feminino.

⁵⁹ Segundo a “teoria das desvantagens”, a iniciativa empresarial surge, muitas vezes, para superar as diferentes barreiras e dificuldades encontradas no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

Figura 10
Modelo analítico para o Empreendedorismo Migrante Feminino



4.1. Características e Recursos Individuais

Feita esta ressalva, consideramos ser importante discutir a um nível micro, ou seja, centrado nos indivíduos migrantes, quais as características que, directa ou indirectamente, condicionam o percurso profissional e a inserção daqueles. Como explicar a existência de imigrantes co-étnicos que, perante uma estrutura de oportunidades semelhante, têm diferentes tipos de inserção laboral? Que características e recursos individuais (Oliveira, 2005) podem favorecer o florescimento de empreendedorismo?

Quanto ao sexo, composição familiar e estado civil, há condicionantes a ter em conta. Ser-se do sexo masculino e estar-se casado⁶⁰ são duas determinantes favoráveis à actividade empresarial⁶¹ (Li, 2001, citado em Fertala, 2006; Light e Gold, 2000; Portes e Jensen 1989, Sanders e Nee, 1996). E no caso feminino? Continuam a ser as mulheres casadas as mais empreendedoras?

Por outro lado, terá que se ter em conta a idade, o nível de escolaridade e a experiência profissional, levantando questões como se o empreendedorismo das mulheres migrantes aumenta à medida que o nível de escolaridade sobe, se a experiência profissional no país de origem, nomeadamente a existência de um passado com historial empresarial, influencia a propensão para o empreendedorismo, entre outras.

Importa, contudo, notar que o capital humano (nível de qualificação e competência, domínio da língua, experiência profissional) é fortemente influenciado pelos recursos de classe do imigrante. Segundo Light (1984), a classe social influencia os recursos privados em termos de produção e distribuição, capital humano, capital financeiro para investir (poupanças próprias ou familiares), valores “burgueses”, conhecimentos e competências passadas intergeracionalmente. Assim, os recursos de classe podem determinar o acesso desigual às oportunidades e, por isso, condicionar a propensão para o empreendedorismo (Light, 1984; Light e Gold, 2000; Padilla, 2008).

Por último, será possível afirmar que a existência de recursos intra-familiares substituem ou compensam a ausência de recurso de classe, assegurando o sucesso dos negócios (Light e Karageorgis, 1994; Light e Gold, 2000, Moallem, 1991; Min and Jaret, 1985 citados em Apitzch, 2005)? Qual a influência da família na escolha e decisão para o empreendedorismo? Há uma maior propensão entre as mulheres cujos pais ou maridos têm um histórico de empresarialismo?

Sobre outra perspectiva, as características do projecto migratório marcam também elas a propensão para o empreendedorismo. Por outras palavras, as causas do projecto migratório, o tempo decorrido desde a entrada no país de recepção, o tipo de migração

⁶⁰ Um homem casado terá maior propensão para ser empreendedor do que um homem solteiro, uma vez que a sua mulher pode ser uma fonte de co-financiamento, mão-de-obra barata ou gratuita (sendo mais comprometidas e responsáveis com o negócio da família) e uma conselheira do negócio. Por último, os empreendedores tendem a ser mais velhos e os sujeitos mais velhos tendem a ser casados. Ser-se casado e viver-se com a esposa aumenta em 20% a probabilidade de se ser empreendedor (Sanders e Nee, 1996). No caso da comunidade coreana nos EUA, esta probabilidade aumenta para os 350%, podendo o empreendedorismo ser entendido como um “assunto familiar” (*idem*).

⁶¹ Determinantes esses que dependem mais das características e do capital humano do indivíduo, do que da partilha de determinada etnia com um grupo ou comunidade (Oliveira, 2005).

(temporária ou permanente), o estatuto migratório (regular ou irregular, o tipo de visto) e a aquisição da nacionalidade (ou não) são elementos que fazem parte da equação do empreendedorismo migrante.

Sumariando a perspectiva centrada no indivíduo, temos duas vertentes de análise – a primeira debruça-se sobre as características do indivíduo e recursos pessoais (sexo, idade, estado civil, religião, raça, grau de escolaridade, experiência profissional e domínio da língua do país de recepção) e a segunda prende-se com as particularidades da migração, ou seja, o tempo decorrido desde a entrada no país de recepção, o tipo de migração (permanente *vs* temporária), o estatuto migratório e a nacionalidade.

Todavia, e na medida em que índices mais elevados de empreendedorismo não podem ser explicados apenas com base nas características pessoais dos indivíduos, necessitamos de ter em conta, também, as condições estruturais a nível cultural e social (Aldrich e Waldinger, 1990). Partimos, agora, para uma análise meso, ou seja, centrada no capital social e étnico do migrante e nas redes e características da comunidade migrante.

4.2. Oportunidades Étnicas

Há quem explique o empreendedorismo migrante a partir das características culturais e específicas de um grupo (Eisenstadt 1991; Zapalska e Edwards, 2001 citados em Oliveira, 2005). A explicação que se baseia no elemento de maior predisposição para o empreendedorismo de determinados grupos tem como vectores de análise a observação de que estes têm maior capacidade de trabalho e risco, são mais disciplinados, desfrutam de uma maior solidariedade intra-comunitária (com o subsequente acesso aos recursos que daí provêm), estão mais interessados em cumprir os objectivos económicos da migração a curto prazo de forma a poderem regressar, ou já têm um histórico de empresarialismo anterior (Waldinger, 1989). Por outro lado, as características do grupo imigrante incluem os factores que estão na origem de uma aposta na empresarialidade. Entre estes surgem situações como a percepção de uma mobilidade social bloqueada, um processo migratório selectivo e as aspirações dos imigrantes.

Nesta linha, poderíamos depreender que o mesmo grupo migrante, em diferentes contextos migratórios, teria uma igual inserção e adaptação ao mercado de trabalho. Paralelamente, poderia argumentar-se que quanto mais elevada fosse a taxa de trabalhadores por conta própria no país de origem, maior a propensão para os imigrantes optarem pelo empreendedorismo (Fairlie e Meyer 1996, Yuengert, 1995 citados em Tubergen, 2005), uma vez que este índice marca as atitudes, crenças e valores culturais de um grupo em relação ao tipo de incorporação laboral. Contudo, nenhuma das premissas é válida empiricamente, o que sugere que a estrutura de oportunidades com que os imigrantes se deparam tem relevância⁶². Por outro lado, mesmo partindo do princípio que há uma

⁶² O estudo de Tubergen (2005) não comprova a teoria de que os imigrantes oriundos de países com elevadas taxas de trabalho por conta própria estão mais socializados com práticas empreendedoras e, por isso, mais propensos ao empresarialismo no país de destino.

aspiração cultural para a empresarialidade, isto não significa ser bem sucedido ou mesmo ter a possibilidade de investir (Waldinger, 1989).

Em nosso entender, os factores explicativos culturalistas podem ser necessários mas não são suficientes para determinar o empreendedorismo imigrante. Impõem-se as abordagens com uma contextualização histórica⁶³ que permita compreender a origem de determinados padrões sociais e económicos. Isolar as características culturais atemporalmente pode significar não ter em conta as alterações das dinâmicas no seio dos grupos, por exemplo, a nível inter-geracional, ou não ter em conta o impacto do processo da migração sobre os comportamentos (Aldrich e Waldinger, 1990).

Contudo, e não obstante as características individuais dos elementos do grupo, importa, por outro lado, ter em consideração as oportunidades existentes no seio de determinado grupo étnico⁶⁴. A etnicidade passa a recurso quando as estruturas sociais que ligam um imigrante a outro podem ser convertidas em plataformas de negócios. Como Portes (1999) afirma: “o *capital social* refere-se à capacidade dos indivíduos para mobilizar recursos escassos em virtude da sua pertença a redes ou estruturas sociais mais amplas”, que, no caso de alguns grupos migrantes, podem ser essencialmente constituídas por co-étnicos.

Entende-se por recursos étnicos, mobilizáveis pelo capital social, o acesso a mão-de-obra barata e capital financeiro (empréstimos e poupanças), a conselhos e partilha de experiências de negociação/comércio, bem como a estruturas de apoio e trabalho⁶⁵ (Waldinger 1986; Light e Gold, 2000). Acrescente-se, ainda, que as redes sociais⁶⁶ informam os empresários de oportunidades de investimento, do sucesso de conterrâneos e de circuitos de abastecimento de mercadorias⁶⁷ (Waldinger, Aldrich & Ward, 1990; Waldinger, 1989, 1996; Granovetter, 1985, 1995; Portes, 1999; Pang, 2000; Light, Bhachu & Karageorgis, 1993; Anwar, 1995 citados em Mapril, 2001).

Deste modo, o “*capital social*” assume um papel crucial, não só para a entrada e escolha dos nichos de mercado, como também para potenciar as hipóteses de sucesso, abrindo acesso a todo o tipo de recursos, intangíveis (informações sobre negócios, dicas de empregos e ‘boa vontade’ generalizada nas transacções de mercado) ou tangíveis (descontos e empréstimos sem juros) dentro do grupo étnico (Portes, 1999; Castles e

⁶³ Jain (1988 *in* Aldrich and Waldinger, 1990) demonstrou que o colonialismo britânico está intrinsecamente relacionado com a preferência dos indianos para o comércio, já que o império britânico não autorizava os asiáticos a terem propriedades próprias para se dedicarem à agricultura. Assim, no caso dos imigrantes optarem pelo empreendedorismo como resposta à falta de oportunidades no mercado de trabalho, esta propensão para o empreendedorismo não é pré-existente (nem um traço cultural *a priori*) mas sim reactiva.

⁶⁴ O termo étnico refere-se a diferenças entre categorias de grupos (Peterson, 1980 *in* Aldrich and Waldinger, 1990). Quando se refere um grupo como “étnico”, isto implica que os seus membros têm algum sentido de pertença comum, uma origem e cultura partilhadas, ou que os outros os vêem como tendo esses atributos (Yinger, 1985 *in* Aldrich and Waldinger, 1990).

⁶⁵ As redes intra-comunitárias fornecem um mecanismo de organização de um mercado laboral de outra forma desestruturado e providenciam uma plataforma de mediação e de base normativa no local de trabalho (Waldinger, 1986).

⁶⁶ As redes sociais são todas as relações entre indivíduos que incluem (mas não se limitam) às estruturas de parentesco, amizades e ligações com base em relações de bairro (Mitchell, 1973 citado em Mapril, 2001, Portes, 1999; Waldinger, Aldrich e Ward; 1990).

⁶⁷ A esta luz, pode verificar-se, assim, um fenómeno de “*causalidade acumulada*” (Becker, 1963 *in* Portes, 1999) que revela a dependência dos percursos profissionais em relação às estruturas sociais. Neste caso a “*causalidade acumulada opera (...) através do acesso e dos bons desempenhos pelos ‘pioneiros’ em certos segmentos ocupacionais, e da subsequente recomendação de familiares e de co-étnicos para a ocupação de novas vagas.*”

Miller, 1998; Light, Bhachu e Karageorgis, 1993; Malheiros, 2000; Pang, 2000; Anwar, 1995 citados em Mapril, 2001)⁶⁸.

Não obstante, em que sentido pode o grupo étnico aumentar o acesso a financiamento e capital económico disponível aos membros solidários de uma comunidade? Uma diversidade de grupos étnicos têm vindo a desenvolver práticas financeiras com o intuito de responder às necessidades da comunidade (Light e Gold, 2000), realçando-se, desta forma, a importância dos canais não formais financeiros⁶⁹.

Este capital social/comunitário é produto da confiança, solidariedade e reciprocidade entre os membros, sendo construído a partir da história migratória de determinada comunidade, do padrão de integração social e laboral nas sociedades de acolhimento⁷⁰ e da existência de uma diáspora transnacional, entre outros. Assim, a quantidade de capital social ou “étnico” disponível num grupo imigrante condiciona positivamente a opção pelo empreendedorismo (Flap, Kumcu e Bulder 2000; Portes e Bach 1985 citados em Tubergen, 2005). Por outras palavras, quanto maiores os recursos e oportunidades à disposição em determinado grupo étnico, maiores as probabilidades dos migrantes estabelecerem um negócio⁷¹.

Embora tudo o que foi dito até agora, importa referir que as oportunidades entre os indivíduos diferem⁷² e os efeitos destas variáveis causais para as diferentes nacionalidades não são lineares⁷³. Paralelamente, ao analisarmos as oportunidades dentro de cada comunidade, temos que ter em mente que o próprio acesso aos recursos étnicos da comunidade é diferente de acordo com o sexo, criando uma espécie de “capital social de género” (Dallalfar, 1994; Wright e Ellis, 2000). O facto da maioria dos empreendedores migrantes e não migrantes serem do sexo masculino, não implica já uma leitura que poderia considerar algumas desvantagens específicas associadas às mulheres?

Se o acesso das mulheres às redes sociais é diferente dos homens no país de origem também o é no país de acolhimento, sendo que as mulheres por trabalharem muitas vezes sozinhas e se encontrarem mais isoladas, mais dificilmente tomam conhecimento

⁶⁸ Assim, a capacidade de mobilização de recursos através das redes sociais, com base numa solidariedade étnica surge como um elemento de extrema importância (Waldinger, 1989; Waldinger, Aldrich e Ward, 1990; Portes, 1999; Granovetter, 1985, 1995; Pang, 2000 citados em Mapril, 2001).

⁶⁹ A este respeito, note-se o caso dos indianos em Portugal, cujas associações de imigrantes (económicas, culturais ou religiosas) disponibilizam crédito (por vezes sem cobrança de juros).

⁷⁰ Nem sempre o isolamento comunitário, reforça a coesão do grupo, aumentando a densidade e intensidade das redes étnicas e reflectindo-se no aumento do acesso a recursos.

⁷¹ Note-se, contudo, que as economias étnicas criam laços de dependência entre os indivíduos e o grupo, podendo sujeitar os primeiros a situações de chantagem, pressão ou obrigação (Oliveira, 2005). Os grupos étnicos podem potencialmente limitar a liberdade de acção no momento da escolha do sector de actividade e da escolha na contratação dos empregados. Assim, reconhece-se o papel instrumental dos recursos étnicos, considerando-os um ponto de partida facilitador para o estabelecimento de negócios, mas condicionador do sucesso e expansão do mesmo, caso a empresa continue a depender destes (Kim e Hurh 1985; Yoon 1991, citado in Sanders e Nee, 1996).

⁷² Daí que, como bem refere Oliveira (2005), as estratégias empresariais de imigrantes são o resultado de negociação, adaptação, imaginação ou de reprodução.

⁷³ Num estudo comparativo entre empreendedores brancos, hispânicos e coreanos, o autor conclui que o último grupo tem uma taxa de sucesso superior aos restantes, devido à combinação de determinadas características/recursos étnicos e de classe (Waldinger, 1989).

de melhores empregos, possibilidades de legalização e serviços para imigrantes (Padilla, 2007). Por outro lado, trabalhando com maior isolamento, é mais difícil às mulheres o acesso a contratos de trabalho, descontos para a Segurança Social e benefícios, como férias e subsídios (Hagan, 1998), o que resulta numa maior dificuldade de regularização, já que esta depende de um vínculo laboral reconhecido e formalizado.

As mulheres tendem a aceder a redes diferentes para encontrar trabalho e a obter informações distintas da mesma rede, devido às características de género do trabalho. Assim, as mulheres criam ligações de confiança com a sua rede informal, especialmente com as famílias e amigos, uma vez que as suas redes tendem a não incluir agentes mais institucionais (Katz and Williams, 1997 *in* Yetim, 2008). Na mesma linha, Neider (1987 *in* Yetim, 2008) descreve as redes das mulheres como redes organizadas à volta do trabalho, família e vida social, sendo, desta forma, mais informalmente estruturadas. As mulheres passam menos tempo a participar e fomentar o “networking”, devido às suas responsabilidades familiares (Verheul *et al.*, 2001 citado em Levent *et al.*, 2003). Por consequência, as suas redes são mais pequenas, mais pessoais e homogêneas do que as redes dos homens (Brush, 1992; Verheul *et al.*, 2001 citado em Levent *et al.*, 2003)⁷⁴.

Ainda no que toca às redes sociais das mulheres, importa mencionar algumas diferenças marcadas pela classe social. A literatura aponta que as mulheres migrantes, ou as mulheres de classes sociais desfavorecidas, que abrem o negócio para garantir o sustento da família, têm como base de capital social⁷⁵ as suas famílias, amigos e as redes intra-comunitárias. Por outras palavras, as mulheres migrantes baseiam-se em “redes fortes”, mas informais. De modo distinto, para as mulheres de classe média ou alta, que abrem negócios para se tornarem independentes, as principais fontes de capital social são as redes profissionais, denominadas por “redes fracas” (Yetim, 2008) ou redes institucionais/formais⁷⁶. Há neste ponto uma intersecção entre a classe social, as motivações para o empreendedorismo e os recursos à disposição das mulheres.

A esta luz, uma das grandes questões que surge associada ao empreendedorismo migrante feminino é a de perceber se as actividades empresariais das mulheres imigrantes têm uma natureza étnica? Ou, se pelo contrário, não possuem nenhuma especificidade étnica, tendo, antes, uma especificidade de género, por exemplo, no que toca aos sectores de actividade em que estabelecem os seus negócios?

Alargando a questão, interessa-nos perceber se as “as mulheres imigrantes empreendedoras são empreendedores étnicos especiais ou empreendedoras femininas especiais”? (Baycan-Levent *et al.* 2003). Por outras palavras, tenciona perceber-se se é a variável “mulher” ou a característica “migrante” que mais influencia o tipo e dinâmicas do empreendedorismo migrante feminino.

⁷⁴ Não obstante, quando comparamos as redes sociais das mulheres imigrantes com as redes sociais das autóctones, Yetim (2008) refere que as mulheres autóctones exploram muito menos as suas redes sociais aquando da abertura de uma actividade por conta própria. Assim, as mulheres imigrantes parecem usufruir de uma rede social mais solidária entre os seus membros que lhes permite ter uma base de apoio para o empreendedorismo que ultrapasse o seu estatuto de estrangeiras.

⁷⁵ Entendemos por “capital social” a capacidade de mobilizar os recursos (financeiros, laborais, informativos) de membros da mesma rede social (Rath, 2006)

⁷⁶ Há ainda as redes mistas, com um entrecruzamento das redes informais e formais.

Nesta linha, e em relação à composição de recursos humanos das actividades empreendedoras, surgem igualmente outras questões. Será interessante perceber como é que o mecanismo de homofilia, ou seja, a tendência dos indivíduos se agruparem com os seus semelhantes, funciona no caso dos empreendedores, tanto na análise dos sócios como dos trabalhadores. Utilizaremos, mais tarde, como indicadores de homofilia, o género e a nacionalidade, por considerarmos os mais relevantes para o presente estudo⁷⁷.

Estudos indicam que as lógicas organizacionais do trabalho são altamente segregadas por género (Kalleberg *et al.*, 1996 *in* Fertala, 2006), em comparação, a título de exemplo, com associações voluntárias (McPherson and Smith-Lovin, 1987 *in* Fertala, 2006).

Mais do que o género, há autores que defendem que a partilha da nacionalidade entre os membros de uma organização gera perspectivas e entendimentos comuns (DiMaggio, 1992 citado em Fertala, 2006). Contudo, pode ser difícil estabelecer esta relação de predominância da nacionalidade sobre o género na análise do empreendedorismo migrante feminino, uma vez que muitos dos sectores de trabalho são por si femininos.

Para além dos recursos éticos, há quem defenda que todos os empresários, imigrantes ou autóctones, estão enquadrados por um contexto que determina as suas opções de inserção económica (Oliveira, 2008), rejeitando, desta forma, o excepcionalismo étnico ou cultural das estratégias dos imigrantes. Não obstante a importância das redes sociais para o empreendedorismo migrante, sabe-se que condições bastante atractivas no mercado de trabalho, com encorajamentos institucionais, diminuem a dependência dos recursos étnicos por parte dos imigrantes (Oliveira, 2004).

Passamos, então, à análise do enquadramento político, institucional, social e económico que molda a estrutura de oportunidades dos imigrantes e, por isso, o empreendedorismo dos mesmos.

4.3. Nível Macro

Começamos por realçar que nenhuma abordagem holística do fenómeno do empreendedorismo migrante feminino está concluída sem ter em conta os estereótipos de género existentes nas comunidades de imigrantes, bem como as normas e valores da sociedade de acolhimento em relação aos imigrantes e às mulheres, uma vez que estes influenciam as decisões e os tipos de inserção económica (Pearce, 2005; Padilla, 2008).

A esta luz, Padilla (2008) defende que as normas, expectativas e costumes socioculturais contribuem para aprofundar a ideia de que o lugar da mulher é em casa, centrado no contexto doméstico e na educação dos filhos⁷⁸, uma vez que se espera que as mulheres (e elas esperam de si mesmas) ganhem dinheiro de uma forma que não conflite com as suas obrigações familiares (Levent e Nijkamp, 2006). Dependendo das comunidades e dos aspectos culturais das mesmas, o bem-estar da família pode ser mais importante e prioritário do que a realização de objectivos individuais pessoais. Também se definem

⁷⁷ Noutro âmbito, poderíamos utilizar também características como a idade e a religião, entre outros.

⁷⁸ Pelo contrário, espera-se que o homem seja o “breadwinner” (Padilla, 2008).

diferentes graus de autonomia e independência que a mulher pode usufruir na sociedade (Padilla, 2008).

Por outro lado, a inserção das mulheres no mercado de trabalho está intrinsecamente ligada às noções de género associadas ao sexo feminino, tendo subjacentes as noções sociais sobre o que é apropriado para estas prestarem atenção, tempo e dinheiro (Harvey, 2005).

Para alguns estudiosos, o género é mais importante do que a etnicidade e a nacionalidade na definição da ocupação profissional (Baycan-Levent *et al.*, 2003 e 2006; Dallalfar, 1994; Wright e Ellis, 2000), sugerindo que o mercado de trabalho é mais sexualizado do que etnicizado, reflectindo-se no facto de homens e mulheres imigrantes não seguirem os mesmos padrões de inserção laboral (Dallalfar, 1994; Wright e Ellis, 2000). As mulheres imigrantes tendem a inserir-se em trabalhos em que outras mulheres já trabalhem, independentemente da nacionalidade, do que em trabalhos em que os homens seus conterrâneos trabalhem (Wright e Ellis, 2000).

Por outro lado, o efeito da etnicidade sobre a inserção no mercado de trabalho parece diminuir com a passagem do tempo e estadia no país de destino (Raijman e Semyonov, 1997). Assim, enquanto os homens passam a poder optar por uma ocupação de entre uma panóplia de escolhas, as mulheres, contudo, estão circunscritas a alguns sectores de actividade. Assim, pode-se concluir que enquanto a etnicidade vai perdendo valor de diferenciação, o género continua a marcar uma desigualdade de acesso às oportunidades (Raijman e Semyonov, 1997). Como resultado da desagregação ocupacional/profissional por sexo, as mulheres têm limitadas as oportunidades de trabalho (Pedraza 1991; Phizacklea 1983; Sullivan 1984 *in* Raijman e Semyonov, 1997), estando concentradas numa pequena fatia de profissões e sectores de actividade (England 1981; Reskin 1993; Reskin e Roos 1990 *in* Raijman e Semyonov, 1997).

Este é um problema com que se deparam todas as mulheres independentemente da origem, raça ou etnicidade (England e McCreary 1987; Farley e Allen 1987; Lieberson e Waters 1990; Semyonov e Lerenthal 1991 citados em Raijman e Semyonov, 1997). Não obstante, é particularmente sério no caso das mulheres imigrantes, que não só competem num mercado feminino por si bastante restrito, como é difícil acederem a determinadas categorias profissionais por serem imigrantes (como professoras e secretárias⁷⁹). Acresce ainda o facto destas mulheres terem, nos primeiros anos de imigração, falta de uma rede social que apoie no cuidado dos filhos que estão geralmente a seu cargo (Evans 1984 citado em Raijman e Semyonov, 1997).

Por tudo isto, em muitos casos, as mulheres imigrantes encontram-se numa situação de dupla desvantagem, por serem mulheres e imigrantes, quanto à participação no mercado de trabalho e à possibilidade de encontrar um trabalho ajustado às suas qualificações⁸⁰

⁷⁹ Por exigirem o domínio absoluto da língua do país de recepção.

⁸⁰ Há um custo associado à transição da ocupação do país de origem para o país de recepção. Esta perda, ou desqualificação profissional, é resultado, entre outros factores, do acesso limitado à informação, conhecimento insuficiente do mercado de trabalho e ausência de recursos e capital humano apropriados, de que são exemplos o domínio da língua e a orientação/entendimento cultural.

(Raijman e Semyonov, 1997, Boyd 1984; Evans 1984; Phizacklea 1983; Sullivan 1984 citados em Raijman e Semyonov, 1997).

Nalguns grupos étnicos específicos há mesmo uma tripla desvantagem (Raijman e Semyonov, 1997), confirmando as teorias que alegam que as desvantagens socioeconómicas das mulheres imigrantes variam de acordo com o país de origem (Boyd 1984; Phizacklea 1983; Sullivan 1984 citados em Raijman e Semyonov, 1997). Entre as causas para tal, podemos apontar a discriminação institucional, a pobreza e a aceitação alargada dos estereótipos (Browne 1999 citado em Harvey, 2005). Note-se ainda a potencial discriminação dos clientes face a trabalhadores de grupos étnicos minoritários.

Tendo em conta este enquadramento, uma das questões fundamentais que se levanta aquando do estudo sobre o empreendedorismo migrante (feminino) é a de perceber quais os impulsos conducentes à opção pela actividade independente.

Seguindo a lógica subjacente à teoria das desvantagens, é de admitir que as vulnerabilidades específicas sentidas pelas mulheres imigrantes no mercado de trabalho podem explicar a opção pela iniciativa empresarial como uma alternativa à sua inserção económica (Padilla, 2008).

De acordo com Dallalgar (1994), as mulheres imigrantes empreendedoras estão a usar a economia étnica para encontrar actividades que sejam mais lucrativas do que desenvolver actividades não qualificadas e mal remuneradas em negócios sobre a propriedade de homens. Para inúmeros autores, o empreendedorismo migrante feminino funciona como uma porta alternativa à discriminação laboral e a condições de trabalho pouco dignas (Kofman, Raghuram e Merefild, 2005; Piper 2005). Quando os trabalhos acessíveis aos imigrantes no país de recepção não estão de acordo com o seu estatuto económico e social pré-imigração, muitos imigrantes optarão pelo trabalho por conta própria na economia étnica (Dallalgar 1994)⁸¹.

Numa óptica mais positiva, outras perspectivas defendem que os migrantes possuem algumas vantagens na óptica do mercado global. Entre essas vantagens estão a língua, a cultura⁸² e as relações com o país de origem, que podem ajudar tanto a identificar nichos de mercado como a encontrar fornecedores e clientes (Padilla, 2008).

As preferências e as necessidades étnicas de uma comunidade fornecem aos empreendedores imigrantes uma posição de mercado protegido. Isto porque os consumidores podem preferir lidar com co-étnicos, mas, também, porque os custos e capacidade despendida para aprender os gostos são altos, desencorajando a população autóctone

⁸¹ Para observarmos esta trajectória profissional, perguntámos aos inquiridos qual a profissão exercida no país de origem e em Portugal quando trabalhavam por conta de outrem, de forma a analisar-se não só a potencial desqualificação das funções aquando da migração, mas também a relação entre as ocupações desenvolvidas anteriormente e a actual actividade empreendedora. O referencial para a selecção e abertura de determinada actividade tem como base as competências e experiência do país de origem ou do país de recepção? Ainda em relação à trajectória profissional das imigrantes empreendedoras, é possível verificar uma linha de continuidade entre a sua experiência profissional, quer no país de origem quer no de recepção, e o sector de actividade em que estabelece a actividade independente? Serão aproveitados os conhecimentos adquiridos durante o trabalho por conta de outrem? Há uma linha de continuidade entre os sectores de actividade? Se sim, em que sectores se poderá encontrar uma maior convergência?

⁸² Afirmar que são as características culturais que determinam o percurso de uma comunidade de migrantes, partindo de uma concepção essencialista, é diferente de afirmar que há grupos que “vendem” a sua cultura como um recurso económico.

a fazê-lo, especialmente no caso das comunidades étnicas serem pequenas e pouco visíveis para o exterior (Waldinger, 1986). Os empreendedores imigrantes têm uma vantagem comparativa em relação aos concorrentes externos à comunidade, uma vez que conseguem satisfazer de forma mais eficiente as necessidades específicas dos seus membros (gastronomia, jornais e revistas, tratamentos médicos, estética pessoal) (Evans, 1989, Aldrich *et al.* 1985).

Quando a procura de bens exóticos por parte da comunidade autóctone surge, os imigrantes passam a conseguir converter os conteúdos e símbolos da sua etnicidade em actividades económicas rentáveis. O produto/serviço é visto como único e autêntico quando prestado por determinada comunidade (Palmer, 1984 *in* Aldrich and Waldinger, 1990), sem concorrência dos autóctones, funcionando, assim, com uma posição de mercado protegida, porque insubstituível. No caso do empreendedorismo migrante feminino, ganham destaque a oferta de serviços e produtos como a depilação brasileira, as massagens tailandesas, os penteados e o tratamento de cabelo “afro”.

Deste modo, a etnicidade e a estrutura de oportunidades interagem entre si: quanto mais distintos são os padrões de consumo étnicos, maior a probabilidade dos imigrantes liderarem empresas no mercado aberto; quanto mais dependentes estiverem os imigrantes empreendedores dos co-étnicos, como clientes ou empregados, maior a probabilidade dos seus investimentos serem feitos para e na comunidade (Waldinger, 1986). Por outro lado, se não houver a possibilidade de desenvolver uma economia étnica, segundo Waldinger, Aldrich e Ward (1990 *in* Malheiros, 2008), os migrantes procuram entrar no mercado aberto, tentando aceder à propriedade através do consentimento das autoridades locais. Isto pode ser feito instalando-se em mercados afectados por instabilidade e incerteza, ocupando nichos de “mercado abandonado ou pouco explorado” (por exemplo, um nicho que explore os produtos étnicos, para a população em geral e não para os co-étnicos⁸³) ou então aproveitando “pequenas economias de escala”, onde estes imigrantes tendem a atingir os mais elevados níveis de eficiência, através da sua auto-exploração⁸⁴.

Assim, para alguns estudiosos o potencial de desenvolvimento do empreendedorismo imigrante é maior quando há vagas e espaços de negócios por ocupar, quer como resultado do baixo estatuto social, da fraca remuneração de determinados sectores de actividade ou por alterações sociais dos bairros (com saída de população nativa e entrada de imigrantes) (Waldinger, 1989).

Como Waldinger (1989; 1996), Aldrich e Ward (1990) demonstraram para que possamos analisar o modo de inclusão das comunidades imigrantes temos não só que

⁸³ Neste caso, podem apresentar estes produtos a preços relativamente baixos, ganhando vantagem face à concorrência não étnica, que ocupa o mesmo nicho (Waldinger, Aldrich e Ward, 1990).

⁸⁴ Assim, a oferta de micro e pequenas empresas de migrantes resulta de mercados cuja pequena dimensão, heterogeneidade ou instabilidade limitam o potencial para a produção e distribuição em massa. Porque essas condições favorecem as empresas de pequena escala, elas diminuem as barreiras de entrada aos imigrantes com pouco capital e recursos técnicos. As oportunidades para a propriedade de um negócio resultam e dependem do processo de sucessão étnica (evolução ecológica): as vagas para os imigrantes empreendedores mais recentes vão surgindo à medida que os anteriores grupos de imigrantes que dominavam as actividades de pequena escala forem avançando para posições sociais mais elevadas (Waldinger, 1986). O empreendedorismo migrante pode resultar da abertura de oportunidades decorrentes do processo de reestruturação das economias locais, de que é exemplo a terciarização.

perceber as características do grupo em questão, como também verificar as estruturas de oportunidade das quais eles se aproveitam. A teoria interaccionista (Waldinger *et al.*, 1990 *in* Malheiros, 2008) explica o empreendedorismo combinando factores etnoculturais, com características socioculturais, económicas e políticas. O empreendedorismo migrante resulta da interactividade entre três componentes:

- 1) a “estrutura de oportunidades” (a facilidade ou o bloqueio para entrar na economia étnica ou aberta⁸⁵, a existência de um nicho de mercado onde a empresa possa funcionar de forma viável, a lei da oferta e da procura⁸⁶, a acessibilidade dos migrantes a posições de propriedade de empresas, a competitividade e condições de regulação dos mercados);
- 2) as características e mobilização dos recursos do grupo étnico (a nível de selectividade da migração, a cultura e educação, a aspiração social, a nível de organização e a rede social, os padrões territoriais de residência, os canais de informação informais, a predisposição para os negócios e a habilidade do grupo de mobilizar informação para o estabelecimento da empresa) e
- 3) as “estratégias étnicas”⁸⁷, que resultam da combinação dos dois primeiros vectores (estratégias de sobrevivência, marcadas por longos períodos laborais, recurso ao trabalho familiar, financiamento informal).

Contudo, este modelo apenas tem em conta a esfera económica do empresarialismo imigrante. Com o intuito de colmatar esta lacuna, Kloosterman e Rath (Kloosterman, Van der Leun e Rath, 1999; Kloosterman e Rath, 2001, 2003; Rath, 2002) desenvolveram, em finais da década de 90, um modelo complementar a que chamaram de “encastramento misto”, caracterizada por uma abordagem multi-nível que relaciona as redes sociais com um enquadramento político, institucional e económico mais alargado, destacando, em particular, a interferência dos contextos legal e regulador (Oliveira, 2008). Neste modelo, coloca-se o foco central na forma como as estruturas de regulação e as dinâmicas económicas de um mercado oferecem diferentes obstáculos e oportunidades, exigem diferentes competências e conduzem a diferentes resultados de performances económicas e a diferentes divisões étnicas do trabalho (Rath, 2002).

⁸⁵ Um exemplo nítido de como o contexto político e institucional de um país marca os traços do empreendedorismo imigrante, dá-se quando, ao registar-se competição entre autóctones e os imigrantes, os Estados definem medidas a partir das quais os imigrantes perdem o acesso a mercados desejáveis e são direccionados para mercados incertos e abandonados (Aldrich e Waldinger, 1990).

⁸⁶ A interacção do campo da procura e oferta num mercado é particularmente importante, tendo em conta que os mercados étnicos, por serem normalmente mais pequenos, são também mais vulneráveis ao efeito de saturação (Aldrich e Waldinger, 1990, Jones *et al.* 2000).

⁸⁷ Para os autores, “estratégia” significa o posicionamento de um indivíduo perante os outros para atingir determinado objectivo. A estratégia é moldada de acordo com o contexto social e torna-se social no momento em que o indivíduo reconhece a potencial influência dos outros (valores e atitudes) sobre os seus objectivos).

A esta luz, é comumente relatado que as mulheres têm menor acesso a redes de informação e financiamento (Carter, 2000; Levent e Nijkamp, 2006⁸⁸, Brush, 1992), daí que as actividades das mulheres tendam a ser mais pequenas e menos lucrativas (Brush, 1997; Carter e Rosa, 1998 *in* Mayer, 2007). Importa questionar se a relação entre as mulheres empreendedoras e a banca pode estar sujeita a estereotipização e discriminação, embora saibamos de antemão que o género é apenas uma das variáveis que afecta o processo de financiamento de uma actividade.

Neste cenário, acrescentando ao facto de serem mulheres a categoria de imigrantes, podemos depreender que o acesso ao financiamento institucional é duplamente difícil. É reconhecido que os imigrantes constituem uma população mais sujeita à exclusão financeira do que a população em geral, decorrente da sua posição social e económica, ou seja, baixos salários, empregos precários, períodos de desemprego, baixa capacidade de poupança, dificuldades de comunicação (Dias *et al.*, 2009). Assim, a que fontes de financiamento recorrem as mulheres imigrantes empreendedoras? Seguem a linha do empreendedorismo feminino, apoiando-se, em primeiro lugar, em empréstimos de familiares e amigos (Ionescu, 2004)⁸⁹?

Em suma, pelo facto de as mulheres imigrantes, em geral, se depararem com mais problemas na obtenção de financiamento, terem menos conhecimentos pessoais e contacto (rede social) com outras pessoas empreendedoras, terem dificuldade no que toca ao acesso à informação, ao conhecimento dos subsídios e apoios públicos, ao manuseamento da legislação e burocracias, terão menos probabilidade de se tornarem empreendedoras?

Para terminar, defendemos que o empreendedorismo migrante feminino deve ser analisado à luz da sua dupla componente – de género e de imigração – tanto nos aspectos relativos aos recursos individuais, étnicos e de género, como à estrutura de oportunidades e enquadramento político, cultural e social que lhe subjaz.

4.4. Empreendedorismo Migrante – características e dinâmicas

A literatura científica na área aponta a existência de várias formas de economia étnica e, por esta razão, diferentes tipos de empreendedorismo étnico. O conceito de economia étnica é muito amplo, envolvendo no seu seio realidades substancialmente diferentes. A título de exemplo, os negócios étnicos concentrados num enclave étnico, para um público maioritariamente étnico, são divergentes dos negócios que estão dispersos territorialmente e que servem o público em geral. Da mesma forma, os negócios que são da propriedade e

⁸⁸ Este estudo (sobre mulheres empreendedoras turcas na Holanda) indica que estas sofrem de discriminação por parte das instituições financeiras. A uma parte substancial das mulheres (32,3%) foi-lhes concedido o crédito de forma indirecta, ou seja, depois de colocarem o pedido de crédito em nome dos maridos ou outros familiares. Inicialmente tentaram pedir em nome próprio, mas por estarem desempregadas na altura do pedido ou por terem falta de experiência empresarial foi-lhes negado o acesso ao crédito.

⁸⁹ Alguns estudos indicam que a acumulação de capital ocorre através do uso do sistema tradicional de valores e fazendo uso de outras instituições sociais e culturais, incluindo o casamento, a família, os amigos, as redes sociais, as obrigações sociais e, nalguns casos, a associações de crédito (Bonacich and Modell 1980; Glenn 1986; Light and Bonacich 1988; Tenenbaum 1993; Waldinger 1986 citados em Dallalfar, 1994).

geridos por um co-étnico são muito diferentes das actividades com padrões não étnicos, mas com mão-de-obra étnica (Zhou, 2007).

Assim, uma economia étnica seria toda aquela que incorporasse o imigrante por conta própria, os seus familiares que o ajudam, o empregador étnico e os seus empregados co-étnicos, não fazendo diferença se estão ou não concentrados no espaço, se abastecem e se são abastecidos ou não por co-étnicos (Bonacich and Modell, 1980; Light and Bonacich, 1988 citados em Tubergen, 2005). Neste sentido, Aldrich e Waldinger (1990) referem-se a uma empresa como sendo étnica quando “há um padrão de interacção regular entre pessoas que partilham uma mesma ascendência nacional ou experiência migratória”.

Fazendo, agora, um exercício de identificação dos diferentes tipos de empreendedorismo étnico, tomemos como referência o modelo de Logan *et al.* (2003), que descreve três padrões de economia étnica: nichos étnicos de emprego, nichos étnicos de empreendedorismo e enclaves étnicos. Importa, desde já, mencionar que nenhum dos modos de incorporação se apresenta como uma realidade estanque e finalizada, estando sempre sujeita a variações e até a posições intermédias (Mapril, 2001).

Os nichos étnicos de emprego caracterizam-se pela propriedade do negócio não ser de um imigrante mas basear toda a sua mão-de-obra nas comunidades de imigrantes (Logan *et al.*, 2003), o que se pode observar em sectores como a construção civil ou o serviço doméstico.

Nalguns sectores de actividades, podemos verificar o predomínio de padrões e trabalhadores isolados de determinada comunidade migrante. Nestes casos, o facto de não haver particular suporte de mão-de-obra co-étnica, justifica a denominação de “nichos de empreendedorismo” (Logan *et al.*, 2003) ou “economia imigrante” (Light, 1996 *in* Logan *et al.*, 2003).

É possível verificar neste tipo de economia a classe de negócios ou minorias intermédias que se caracterizam por: contarem com os co-étnicos para os recursos informais, estarem espacialmente dispersas e operarem no mercado aberto, ou seja, procurando uma base clientelar fora da sua própria comunidade, muitas vezes por esta não ter a dimensão necessária para a formação de um “enclave étnico” (Portes e Manning, 1986).

Por último, nos enclaves étnicos⁹⁰ (Logan, Alba and McNulty, 1994), os negócios encontram-se espacialmente concentrados⁹¹, servindo comunidades co-étnicas, sendo,

⁹⁰ Note-se, contudo, que uma situação de enclave étnico pode evoluir para uma situação de minoria intermediária, e vice-versa (Waldinger, McEvoy e Aldrich, 1990).

⁹¹ A proporção de clientes co-étnicos aumenta com a proporção de residentes co-étnicos da zona (Waldinger, 1989). Segundo Waldinger, McEvoy e Aldrich (1990) é nos bairros onde muitos imigrantes residem que podem começar por surgir as primeiras oportunidades para o desenvolvimento de negócios étnicos, vocacionados para os próprios co-étnicos. O fenómeno da concentração espacial dos negócios dos imigrantes dá-se na sequência da ocupação por parte das comunidades étnicas em determinadas zonas. Esta alteração na composição da população residente nos bairros, provoca alterações nos pequenos negócios destas áreas, uma vez que se verifica uma mudança nos produtos procurados e, conseqüentemente, uma diminuição dos preços. Contudo, para outros estudiosos um enclave étnico não tem que surgir necessariamente num local com elevada concentração residencial do mesmo grupo étnico, como acontece no caso da Koreatown em Los Angeles, em que os negócios coreanos constituem a maioria do tecido empresarial da zona, muito embora o bairro seja habitado, maioritariamente, por latino-americanos e apenas parcialmente (25%) por coreanos (Zhou, 2007). Também em Lisboa, na área do Martim Moniz, a presença de indianos no tecido comercial tem sido superior à sua presença no espaço residencial.

por esta razão, necessária a existência *a priori* de determinada dimensão da comunidade e de um primeiro fluxo de imigrantes com experiência empresarial e capital suficiente para investir (Portes e Manning, 1986). Este terceiro tipo de empreendedorismo étnico requer também que a propriedade da actividade pertença a um imigrante e que exista um contingente suficiente de trabalhadores étnicos⁹² para manterem o enclave, numa espécie de “hegemonia étnica” (Jiobu, 1988 citado em Logan *et al.*, 2003). Esta grande necessidade de mão-de-obra está intimamente relacionada com o facto de estes enclaves apresentarem, tendencialmente, um grande e diversificado sector produtivo e industrial (Portes and Bach, 1985 citado em Aldrich and Waldinger, 1990) e não apenas comercial, como acontece no caso das minorias intermediárias.

Sobre outra perspectiva, importa referir que a formação desta “economia de enclave étnico” assenta, contrariamente ao caso das minorias intermédias, não numa predisposição do próprio processo migratório, mas sim numa atitude reactiva face a uma mobilidade bloqueada na economia aberta⁹³.

Ampliando o debate aos efeitos dos enclaves étnicos, podemos afirmar que continua a levantar-se um grande debate acerca da influência positiva ou negativa da concentração residencial na proliferação do empreendedorismo migrante. Por um lado, temos que a concentração étnica potencia a expansão da economia de enclave, em resultado da proximidade física de capital, clientes étnicos, trabalhadores e fornecedores (Portes e Manning, 1986). Adicionalmente, contribui para o florescimento de redes informais que facilitam informação actualizada e capital a baixo custo. Estes empreendedores não têm concorrência por parte da população autóctone, mesmo porque o movimento de sucessão dos negócios segue sempre a linha da co-etnicidade (Mapril, 2001). Por outro lado, esta concentração implica uma plenitude institucional que permite a um imigrante “(...) *viver toda a sua vida dentro dos limites da comunidade*” (Portes e Manning, 1999) e possibilita a mobilidade económica e social, fruto da circulação de informação e do mercado protegido, onde podem auferir rendimentos mais elevados, quando comparados com empresas na economia aberta, com iguais características (Zhou, 1992; Portes e Manning, 1999).

Acresce ainda que os trabalhadores beneficiam de uma formação informal, podem usufruir de uma avaliação mais eficiente das credenciais estrangeiras e atingem níveis de maior produtividade por partilharem a mesma língua (Galster, Metzger and Waite, 1999 citados em Hou, 2008). Segundo a perspectiva dos trabalhadores, o enclave étnico oferece trabalho independentemente das suas lacunas profissionais no mercado aberto,

⁹² Assim, o enclave étnico seria uma forma de economia étnica, que requer co-etnicidade e localização concentrada (Zhou, 2007), não havendo uma sobreposição dos dois conceitos, uma vez que “(...) *every group with any self employed has an ethnic economy, but only some groups have an ethnic enclave economy*” (Light e Bonacich, 1988 in Tubergen, 2005).

⁹³ Alejandro Portes, contrariando as perspectivas assimilacionistas e retrabalhando as teorias estruturais, desenvolveu a teoria dos “modos de incorporação” com o objectivo de demonstrar que não só os grupos imigrantes não tendem, através de um processo de mobilidade social crescente, a diluir-se na sociedade de acolhimento, como também a preservação das suas características étnicas não os relega inevitavelmente para uma “(...) *situação permanente de exploração e inferioridade*” (Portes, 1999) no mercado de trabalho.

podendo os mais qualificados, desta forma, encontrar um trabalho mais ajustado às suas competências.

Contudo, fazendo a comparação entre uma economia de enclave e como tal concentrada espacialmente, e empresas com características idênticas na economia aberta e como tal dispersas, Waldinger (1993) demonstrou que a primeira, em face da competitividade a que está sujeita, é mais desvantajosa em termos de salários para os imigrantes que nela participam (Waldinger, 1993). Os homens imigrantes que trabalhem com co-étnicos ganham, em média, menos 33%⁹⁴ do que aqueles que trabalhem com poucos ou nenhum conterrâneo (Hou, 2008).

Para além dos salários baixos, os enclaves étnicos pautam-se por uma elevada carga horária (Zhou 1992). Pode haver, assim, uma associação entre condições de trabalho pobres e baixos salários (Reitz 1990 *in* Hou, 2008). A par destas desvantagens salariais e da elevada carga horária, alguma evidência empírica sugere que os locais de trabalho com concentração de trabalhadores de uma mesma nacionalidade e etnia, são caracterizados por níveis mais baixos de educação e de menor domínio da língua do país de recepção. Desta forma, as economias e enclaves étnicos podem restringir as possibilidades de uma integração económica e social mais alargada, reduzindo, por exemplo, mesmo que indirectamente, os incentivos para aprender a língua do país de recepção, alargar a experiência de trabalho e as qualificações (Fong and Ooka 2002 citados em Hou, 2008).

O emprego de enclave étnico pode, também, ser potencialmente mais explorador no caso das mulheres, com salários baixos, benefícios sociais quase inexistentes e poucas oportunidades de carreira (Gilbertson, 1995). No caso das mulheres imigrantes empreendedoras, o enclave étnico não favorece tanto o avanço profissional como no caso dos homens imigrantes (Zhou and Logan, 1989 *in* Ghosh, 2009).

Não obstante, os imigrantes que trabalhem em enclaves étnicos apresentam graus de insatisfação de bem-estar menores do que os imigrantes que operam na economia aberta (Hou, 2008). Uma vez que o local de trabalho é um ponto de contacto e partilha de opiniões, a concentração co-étnica facilita a interacção social entre membros que partilham a mesma língua e cultura, contribuindo, desta forma, para uma melhoria do bem estar psicológico. Mais, esta concentração comercial de bens e serviços para o grupo imigrante pode ser instrumentalizada para reforçar a sua identidade étnica (Waldinger, McEvoy e Aldrich, 1990; Taboada-Leonetti, 1984; Guillon e Taboada-Leonetti, 1986 citados em Mapril, 2001).

Baseando-se em estudos sobre o impacto da homofilia e/ou heterogeneidade num grupo de trabalho, alguns autores apontam que equipas mais diversificadas no seu seio têm maior probabilidade de ter a informação necessária para resolver algum problema, maior propensão para criarem soluções criativas e maior amplitude de conhecimento das necessidades de diferentes grupos de clientes (Nemeth e Thomas and Ely, 1996 citados em Fertala, 2006). O estudo da centralidade da homofilia nas empresas de imigrantes não se limita, contudo, à relação “patrão-empregado”. A própria relação entre empre-

⁹⁴ O que pode ser explicado pelo facto dos sectores etnicamente mais homogéneos estarem sobrerrepresentados em sectores e categorias profissionais de baixa qualificação (Hou, 2008).

gados e clientes é influenciada pela partilha ou não da mesma etnia e nacionalidade. Alguns sugerem que a semelhança entre ambos, em termos de características adscriativas, aumenta a performance económica de um negócio, havendo uma preferência em “fazer negócio” entre e com os semelhantes (Becker, 1957 citado em Fertala, 2006). Este nível de proximidade entre comerciantes e clientes diminui os custos laterais de comunicação, e permite aos primeiros conhecer melhor as preferências e as características do mercado em que se inserem. Por último, os trabalhadores podem através da sua rede social intra-comunitária atrair novos clientes.

Apesar das vantagens descritas, as economias étnicas criam laços de dependência entre os indivíduos e o grupo, podendo sujeitar os primeiros a situações de chantagem, pressão ou obrigação (Oliveira, 2005). Os grupos étnicos podem potencialmente limitar a liberdade de acção no momento da escolha do sector de actividade e da escolha na contratação dos empregados.

Quanto aos sectores de actividade, a concentração geográfica pode criar uma competição feroz em nichos de mercado com poucas barreiras à entrada. Consequentemente, há poucas oportunidades de expansão no mercado. A esta luz, se os negócios dos imigrantes se limitam apenas ao mercado étnico, o seu potencial de crescimento é muito limitado (Aldrich and Waldinger, 1990), sendo a procura condicionada e a forte concorrência na oferta do mercado étnico o próprio obstáculo à sua expansão.

Assim, reconhece-se o papel instrumental dos recursos étnicos, considerando-os um ponto de partida facilitador para o estabelecimento de negócios, mas condicionador do sucesso e expansão do mesmo, caso a empresa continue a depender destes (Kim and Hurh, 1985; Yoon, 1991, citados em Sanders and Nee, 1996).

Não obstante a interessante controvérsia sobre as vantagens e desvantagens dos enclaves étnicos, importa notar que os efeitos variam conforme o sector, a etnicidade e o período de implementação do negócio. Por este motivo, poderia ser particularmente interessante tentar separar os efeitos da concentração de um grupo num sector, dos efeitos do sector ou actividade *per se* (como as médias salariais), imputando os efeitos à correcta variável explicativa.

Acresce ainda que a análise sobre os efeitos dos enclaves étnicos está dependente dos referenciais que temos em relação à carga horária, remuneração e condições de trabalho. Se pensarmos na remuneração final, encontraremos benefícios, se a esta análise não adicionarmos o número de horas trabalhadas (Portes and Zhou, 1996). O mesmo se aplica em relação ao trabalhadores étnicos por conta própria, que trabalham mais horas e, por isso, auferem melhores rendimentos (Logan *et al.*, 2003).

Tendo em conta este enquadramento, parece-nos importante não menosprezar (nem sobreavaliar) este tipo de incorporação laboral, mas, antes, ser cauteloso na assumpção das suas virtuosidades e benefícios (Logan, Alba and Stults 2003; Sanders and Nee, 1992). Em jeito de suma, atente-se a seguinte tabela:

Tabela 4
Vantagens e Desvantagens dos Enclaves Étnicos,
do ponto de vista do empregador e dos empregados

	Vantagens	Desvantagens
Empregador	<ul style="list-style-type: none"> • potencia a expansão da economia de enclave, devido à proximidade física de capital, clientes étnicos, trabalhadores e fornecedores • fomenta o florescimento de redes informais • oferece informação actualizada • oferece capital a baixo custo • actua no mercado protegido, sem concorrência (sucessão segue a linha da coetnicidade) • tem menores custos de comunicação • conta com um grau de coesão entre o grupo maior • assegura que a rotatividade de empregados é menor • atrai mais clientes • facilita a emergência de actividades transnacionais 	<ul style="list-style-type: none"> • limita a liberdade na escolha do sector de actividade • tem à sua disposição menor diversidade de informação • limita a escolha na contratação dos empregados • pode originar uma forte competição entre co-étnicos – saturação do mercado • apresenta menor propensão para soluções criativas • dispõe de menor conhecimento sobre as necessidades de diferentes clientelas externas ao próprio grupo • conta com um potencial de crescimento mais limitado
Empregados	<ul style="list-style-type: none"> • promove a integração social, no contexto do próprio grupo • possibilita a mobilidade económica • beneficia de uma formação informal • usufrui de uma avaliação mais eficiente das credenciais estrangeiras • evita processo de desqualificação • desfruta de – estar psicológico/reforço da identidade étnica 	<ul style="list-style-type: none"> • limita uma integração económica e social mais alargada • tem menor domínio da língua do país de recepção – menor incentivo para a aprendizagem • obriga a uma carga horária elevada • requer, com frequência, níveis mais baixos de educação – menor incentivo para a formação profissional e a aquisição de competências formais • pode criar laços de dependência entre os indivíduos e o grupo; potenciando eventuais situações de exploração e chantagem

Fonte: Elaboração própria, a partir dos autores citados neste sub-capítulo.

Partindo agora para uma análise sobre o tipo de empresas que são criadas e geridas pelos imigrantes, independentemente da sua concentração geográfica, podemos identificar cinco tipos de organizações⁹⁵, de acordo com o tipo de bens e/ou serviços prestados e a base étnica ou aberta de clientela.

Assim, temos os seguintes tipos principais de empresas imigrantes:

- A tradicional empresa étnica – responde às necessidades específicas da comunidade imigrante, oferecendo peculiares produtos e serviços específicos, normalmente não disponíveis no mercado autóctone;
- A empresa intermediária – não oferece produtos e serviços tipicamente étnicos, mas, antes, produtos e serviços que necessitam de uma base de confiança e de

⁹⁵ Seguindo a tipologia apresentada na publicação *Immigrant entrepreneurship: Features, patterns and relations with the banking system*, Final Report, October 2004.

intermediação para serem utilizados (consultoria, agências de viagens, serviços financeiros, entre outros);

- A empresa exótica – disponibiliza produtos e um ambiente cultural dos países de origem dos imigrantes a um público mais amplo;
- A empresa aberta – tem poucas conotações étnicas, competindo no mercado aberto com a concorrência autóctone. Normalmente as empresas abertas estão em mercados com poucas barreiras à entrada, no sector terciário;
- A empresa refugiada – serve tanto a comunidade étnica como o público autóctone, operando de forma marginal/informal e fornecendo um “refúgio” aos segmentos da população imigrante mais desprotegidos.

Por último, os imigrantes podem, ainda, estabelecer actividades transnacionais, potenciando, desta forma, o comércio bilateral entre o país de origem e o Estado de recepção (Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe, European Commission – Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship – Conclusions and Recommendations of the European Commission's Network "Ethnic Minority Businesses"). No caso português, o estudo de Faustino, Peixoto e Baptista (2009) mostra, precisamente, que a imigração para Portugal tem um impacto positivo no comércio bilateral com os países de origem dos principais grupos presentes no país, referindo-se os autores a esta associação como “um jogo de soma positiva”.

PARTE

Empreendedorismo

Migrante em Portugal

3

Capítulo 5

Estrutura de Oportunidades em Portugal

5.1. Caracterização do tecido empresarial em Portugal

Esta secção pretende sumariar as características do empreendedorismo em Portugal, tanto em termos da dimensão do fenómeno, como ao nível do perfil das pessoas empreendedoras e principais traços das actividades empresariais.

Em Portugal – e não obstante alguma disparidade nos dados oficiais apresentados por fontes como o INE, o Eurostat, ou a OCDE – uma das especificidades do mercado de trabalho é a do significado, relativamente constante e acentuado, do trabalho independente. Portugal apresenta uma das percentagens mais significativas de trabalho independente da UE (e mesmo da OCDE). Por exemplo, em 2001, e de acordo com o Eurostat, enquanto para a média dos quinze países da UE o trabalho independente se situava nos 14,0%, em Portugal situava-se nos 25% (Eurostat, 2002, citado em Rebelo, 2003), sendo o segundo país, logo a seguir à Grécia, a registar a mais alta percentagem deste tipo de trabalho (*idem*).

Quanto à criação de empresas, em Portugal, em 2007, 8,8% da população, ou seja, quase 9 em cada 100 adultos (entre os 18 e os 64 anos de idade), estiveram envolvidos em actividades empreendedoras *early-stage*⁹⁶.

De seguida, apresentamos o perfil tipo das pessoas empreendedoras em Portugal e uma breve caracterização das actividades empreendedoras desenvolvidas em território nacional. Note-se que as estatísticas utilizadas como base para esta análise traduzem, essencialmente, uma realidade masculina, uma vez que o número de mulheres empreendedoras é muito mais reduzido. Por outras palavras, as estatísticas que reflectem a moldura geral, retratam, essencialmente, a realidade masculina do empreendedorismo em Portugal. Em relação ao perfil dos empreendedores, enuncie-se que:

1. Sexo

A maioria das pessoas empreendedoras são homens (69% *vs* 31% de mulheres), segundo o Observatório da Criação de Empresas, (Resultados do inquérito 2007). Apesar

⁹⁶ Note-se uma subida considerável de empreendedores entre 2004 (taxa TEA em Portugal foi de 4%) e 2007 (GEM Portugal, 2004 e 2007).

do número crescente de mulheres empreendedoras, a sua dimensão fica, ainda, aquém dos valores do empreendedorismo masculino.

Os resultados do GEM (Portugal, 2007) apontam no mesmo sentido, mostrando que quase 2/3 dos empreendedores *early-stage* são do sexo masculino. Os casos de mulheres empreendedoras são poucos quando se analisa a sua proporção em relação ao peso das mulheres na população total, pois estes números correspondem a cerca de 12% e 6% da população adulta do sexo masculino e feminino, respectivamente.

Assim, pode verificar-se que o tecido empresarial em Portugal ainda é um território maioritariamente masculino, tal como na maior parte dos países, regiões e sectores em que a maioria dos titulares e gestores dos negócios são homens (Fairlie, 2005; Lohmann, 2001 citado em Levent e Nijkamp, 2006).

Na mesma linha, estudos e sondagens em Portugal apontam que a tendência ou o desejo de encarrear pela via do empreendedorismo é mais frequente nos homens do que nas mulheres (Rebello, 2003, Eurobarómetro sobre empreendedorismo, 2007). A questão relativa à fraca propensão das mulheres para o empreendedorismo pode decorrer da percepção e existência de inúmeras dificuldades que, embora frequentemente sejam comuns aos dois sexos, são mais sentidas e mais fortes no caso das mulheres. Por um lado, isto resulta de um ambiente estrutural económico pouco favorável, do tipo e sectores de actividade escolhidos, das falhas de informação, da ausência de contactos e acesso a redes sociais, da discriminação de género e estereótipos, que, conjuntamente, interferem na dificuldade de acesso ao financiamento. Por outro, barreiras como a carência de serviços de apoio à infância e maternidade e as dificuldades em conciliar a vida profissional com a familiar, afectam de forma mais profunda as mulheres.

2. Idade

A idade mais frequente das pessoas empreendedoras é de 30 anos, sendo que a idade média é de 37 anos (Observatório da Criação de Empresas, Resultados do Inquérito 2007). Em Portugal, quase metade (43%) das mulheres empreendedoras *early-stage* tinham idades compreendidas entre os 25 e os 34 anos de idade, o que contrasta com os empreendedores *early-stage* do sexo masculino, mais distribuídos entre as faixas etárias analisadas (GEM Portugal, 2007⁹⁷).

3. Escolaridade

Um indivíduo tem maior pré-disposição para o empreendedorismo se possuir um maior nível de habilitações (GEM, 2004 e 2007). Segundo os resultados do inquérito do Observatório da Criação das Empresas (IAPMEI, 2007), mais de 40% das pessoas empreendedoras têm, pelo menos, frequência universitária. É de salientar o facto de as mulheres apresentarem, tendencialmente, níveis académicos mais elevados do que os homens,⁹⁸ o que indica, uma vez mais, a relação positiva entre os níveis de instrução elevados e a propensão para o empreendedorismo.

⁹⁷ Vide anexo 9 com a distribuição dos empreendedores *early stage* por faixas etárias, segundo o sexo.

⁹⁸ Acrescente-se, ainda, que o nível de habilitações tende a ser mais elevado nos estratos etários mais jovens. Em matéria de habilitações importa, por outro lado, ainda, referir que os níveis de escolaridade diferem entre sectores de actividade. O sector

4. *Experiência profissional*

Apesar de jovens, os empreendedores tendem a ser profissionais com grande experiência de trabalho – cerca de 2/3 têm mais de 10 anos de trabalho (Observatório da Criação de Empresas, Resultados do Inquérito 2007). Note-se, a esta luz, a ausência de dados sobre uma potencial diferenciação da longevidade da experiência profissional entre homens e mulheres.

Esta questão ganha relevância uma vez que há estudos que indicam que os problemas que as mulheres enfrentam como empreendedoras estão directamente relacionados com a sua experiência laboral por conta de outrem. As mulheres que enfrentaram situações de desemprego, inactividade (por constrangimentos familiares ou para efeitos de maternidade) ou tiveram pouca responsabilidade enquanto trabalharam, têm poucas oportunidades de ser bem sucedidas enquanto empreendedoras (Ionescu, 2004).

Assim sendo, podemos aferir que a segregação laboral vivida pelas mulheres é transposta para a experiência empreendedora (EC, 2007 – *Promoting women's entrepreneurship in technology sectors: good practice examples from the EU and other countries*), o que pode explicar o facto das mulheres terem níveis de saída do empreendedorismo muito mais elevados do que os homens (Fairlie, 2005), para além de níveis de entrada muito mais baixos.

Estudos indicam, ainda, o facto das mulheres terem redes sociais mais débeis e menos alargadas em termos profissionais. Por esta razão, há quem defenda que as mulheres precisam de aumentar a diversidade das suas redes, adoptando, como os homens, uma perspectiva mais “assertiva” e “instrumental” nos seus contactos pessoais (Aldrich, 1989 citado em Yetim, 2008). Não obstante, é necessário fazer a ressalva de que as mulheres poderão ter redes mais fracas a nível profissional não por opção mas, antes, pela própria estrutura de oportunidades a que têm acesso. Assim, não se trataria de uma questão de assertividade, mas de uma real desigualdade de oportunidades.

5. *Experiência de negócio na família*

A experiência empresarial na família parece ter alguma influência na opção empreendedora. Na maioria destes casos, as pessoas empreendedoras revelam que pais, sogros, irmãos ou cunhados são ou já foram empresários (Observatório da Criação de Empresas, Resultados do inquérito 2007).

6. *Motivações*

A actividade empreendedora induzida pela oportunidade predomina sobre a actividade empreendedora baseada na necessidade (GEM Portugal, 2004 e 2007⁹⁹). Não obstante,

financeiro, saúde, serviços sociais, informática, ensino e investigação, consultoria concentram os empreendedores com frequência universitária. Contrariamente, há sectores onde os empreendedores de menores habilitações mantêm uma expressão particularmente significativa, como nos transportes e comunicações (onde 57,9% têm, no máximo, o 9º ano), construção (55,2%), indústria transformadora (54,9%) e hotelaria e restauração (47,4%) (Observatório da Criação de Empresas, Resultados do inquérito 2007).

⁹⁹ Em Portugal, no ano de 2007, pouco mais de metade (56%) da actividade empreendedora *early-stage* foi induzida pelas oportunidades de mercado associadas ao aumento do rendimento. Quase um quarto (cerca de 23%) da actividade empreendedora portuguesa foi induzida pela necessidade e para manter o rendimento, ou seja, por motivos de não-oportunidade. Os

poderá esta conclusão ser aplicada ao sexo feminino? As mulheres empreendedoras optam pelo empreendedorismo por uma questão de “sobrevivência” ou pela existência de uma “oportunidade”¹⁰⁰?

Segundo o representante da APME, “o empreendedorismo é frequentemente para as mulheres uma alternativa às situações de desemprego”, parecendo indicar que a necessidade seria maior do que a oportunidade no caso das mulheres, reflexo uma vez mais, de uma estrutura de oportunidades que não é igual para homens e mulheres.

É curioso observar que, num estudo sobre o potencial do empreendedorismo feminino em Portugal, as principais motivações que as mulheres apontam relacionam-se ou indicam, mesmo que indirectamente, algumas das insatisfações sentidas enquanto trabalhadoras assalariadas. Entre elas estão: a necessidade de realização e independência pessoal, estando as duas relacionadas com a terceira razão mais apontada – a possibilidade de gerir o próprio tempo. A falta de oportunidades atractivas no mercado de trabalho e as melhores perspectivas ao nível do rendimento, são outros dos motivos indicados pelas inquiridas para o trabalho por conta própria (IFDEP, 2005)¹⁰¹.

De acordo com o IFDEP, o móbil de motivação para o empreendedorismo é diferente para homens e mulheres. Enquanto “os primeiros procuram essencialmente através do empreendedorismo ganhar dinheiro, muitas vezes, independentemente da actividade a desenvolver, as mulheres procuram algo que gostem de fazer, que ocupe o seu tempo e que lhes permita algum rendimento”. Na mesma linha, Levent e Nijkamp (2006) afirmam que se por um lado, para os homens esta é uma opção profissional de sucesso, por outro, no caso das mulheres é uma forma de melhor combinarem negócios e responsabilidades domésticas. Neste contexto, pareceria claro assumir que as motivações dos homens e mulheres para o empreendedorismo são diferentes.

Em nosso entender, contudo, o que distingue os homens e as mulheres em termos de motivação não é a importância que cada um dá aos critérios economicistas de geração de rendimentos, uma vez que para ambos o trabalho, por conta própria ou por conta de outrem, tem por base essa lógica. Não assumir esta posição, seria uma vez mais assumir e replicar os estereótipos de género e os papéis sociais que cabem a homens (ganha pão) e mulheres (lar e família), com um pequeno reajustamento no caso das mulheres, em que a opção por se desenvolver um trabalho resultaria da necessidade de ocupação e satisfação.

A este respeito, defende-se que os factores de satisfação e as formas de medir o sucesso é que podem reflectir algumas diferenças entre os sexos, não sendo, eventualmente, tão ressaltados os critérios do lucro no caso das mulheres.

restantes 21% dos empreendedores indicaram que a sua actividade empreendedora foi motivada tanto pela oportunidade como pela necessidade, ou seja, motivos mistos (GEM Portugal, 2007).

¹⁰⁰ Note-se que a classe social de um indivíduo influencia a propensão para o empreendedorismo, na medida em que um grupo mais desfavorecido terá mais a arriscar aquando do estabelecimento de um negócio. Pode, inclusive, ser o caso do empreendedorismo ser sinónimo da perda do acesso a benefícios sociais tais como o rendimento mínimo garantido ou outros subsídios (e.g. de desemprego).

¹⁰¹ Na maior parte dos casos assinalados no estudo do IFDEP (2005), as mulheres gostariam de investir num sector de actividade que não está relacionado com a sua experiência profissional por conta de outrem, o que pode indiciar a falta de oportunidades e realização pessoal que o sexo feminino sente no mercado de trabalho.

Quanto às características das actividades empreendedoras, destaque-se que:

1. *Part-time e Full time*

Em Portugal, um terço da actividade de *early-stage* é realizada em regime de *part-time*. Esta opção é vista como uma possibilidade de explorar uma actividade empreendedora sem descurar a actividade principal, que é normalmente a fonte de rendimento mais estável (GEM Portugal, 2007). Há uma clara tendência a nível mundial, e também em Portugal, de se verificar que os negócios estabelecidos há mais tempo têm mais empreendedores a tempo inteiro do que os negócios mais recentes (*idem*).

De facto, o trabalho por conta de outrem providencia acesso a recursos, capital social e ideias que podem auxiliar a estabelecer uma actividade empreendedora. Um estudo do GEM a nível internacional sobre as mulheres empreendedoras indica que a probabilidade das mulheres estarem envolvidas numa actividade empreendedora é três a quatro vezes superior no caso destas estarem empregadas (a tempo parcial ou integral), comparando-as com mulheres que não estão a trabalhar, que já se reformaram ou se encontram a estudar (GEM, *Study on Women's Entrepreneurship*, 2007).

2. *Dimensão das actividades*

O tecido empresarial português caracteriza-se por ser baseado em pequenas e médias empresas. Em 2005, as PME representavam 99,6% do tecido empresarial português, produziam cerca de 70% da riqueza do País e criavam $\frac{3}{4}$ dos empregos a nível privado. De entre as PME, assumem especial protagonismo as micro e pequenas empresas, que constituem 97,3% das empresas (IAPMEI, 2008), algumas delas baseadas em estruturas tipicamente familiares. Acrescente-se, ainda, que as PME empregam em média 3 trabalhadores (IFDEP, entrevista no âmbito do presente estudo). Não há dados do IAPMEI desagregados por sexo quanto à dimensão das actividades.

Atentemos, então, aos dados do INE, para 2008, com as diferenças entre sexos na situação na profissão em Portugal. Como se pode observar na tabela 5, a percentagem de homens a trabalhar como empregadores duplica a das mulheres, ocorrendo o inverso no caso do trabalho familiar/não remunerado, ainda que a expressão global deste último seja extremamente reduzida.

Tabela 5
Estrutura do Emprego segundo a situação na profissão, em 2008

Situação na profissão	Mulheres		Homens		Tx de Feminização
	N (milhares)	%	N (milhares)	%	%
Por conta de outrem	1863	77,6	2087	74,6	47
Por conta própria como isolado	429	17,9	482	17,2	47
Por conta própria como empregador	80	3,3	208	7,4	28
Familiar não remunerado e outros	29	1,2	21	0,8	58
Total	2369	100	2789	100	

Fonte: Inquérito ao Emprego (média anual, 2008), INE.

3. *Localização geográfica*

Em Portugal verifica-se uma grande assimetria regional ao nível da geração de riqueza. Tradicionalmente, existe um considerável nível de concentração da estrutura empresarial em apenas duas regiões (NUTS II), designadamente no Norte e em Lisboa¹⁰².

4. *Sectores de actividade*

Portugal tem uma estrutura empresarial claramente terciarizada. Comércio e serviços (incluindo turismo) são, de facto, predominantes na economia nacional, representando 71,3% das unidades empresariais em actividade e gerando 57,6% dos empregos privados e 64,6% dos negócios do país¹⁰³ (IAPMEI, 2008).

O IAPMEI no seu estudo sobre as PME em Portugal, não oferece dados desagregados de acordo com o sexo do empreendedor. Por consequência, não é possível verificar quais são os sectores de actividade em que as mulheres mais actuam e se há diferenças substanciais em relação ao empreendedorismo masculino.

Este aspecto ganha ainda mais relevância, uma vez que vários estudos defendem a teoria que as mulheres empreendem maioritariamente em áreas diferentes das dos homens (entrevista IFDEP). Segundo a experiência do IFDEP com o programa de apoio ao empreendedorismo FAME, os negócios criados somente por mulheres estão concentrados nas áreas do comércio e dos serviços. À primeira vista, parece não haver diferenciação em relação aos sectores acima apontados pelo estudo do IAPMEI. Contudo, os negócios das mulheres tanto no comércio como nos serviços são de tipo diferente dos desenvolvidos pelos homens, concentrando-se na beleza, prestação de cuidados, educação, apoio doméstico, ou seja, nichos laborais “femininos”. Como bem refere o representante da APME “na realidade, assistimos a uma transposição das competências e/ou actividades “tradicionalmente” associadas ao género feminino, e que, por força da segregação, levam as mulheres a vender estes produtos/serviços ao exterior”.

É particularmente importante analisar se a escolha do sector de actividade está a ser influenciada pela segmentação sexual do mercado de trabalho, com uma separação clara das áreas de trabalho ditas “femininas” e/ou “masculinas”. A este respeito, segundo o representante da ANDC: “estar uma mulher à frente de um negócio que tenha horários nocturnos pode não ser bem encarado pela sociedade”. Há um reconhecimento subjacente de que os sectores de actividade (oportunidades) estão limitados no caso das mulheres e que, por esse motivo, “é necessário mudar as mentalidades e os papéis sociais das mulheres e homens”.

¹⁰² Se bem que esta situação não se tenha ainda alterado de forma substancial, certo é que, nos últimos anos, a tendência tem sido claramente no sentido da redução dessa concentração, fruto da maior dinamização relativa do tecido empresarial das restantes regiões do país. Ainda assim, estão sedeadas nas regiões Norte e Lisboa perto de 2/3 das unidades empresariais (65,7%), pelo que estas duas regiões geram mais de 70% dos empregos privados e dos negócios nacionais (70,8% e 74,2%, respectivamente in IAPMEI, 2008). *Vide* anexo 10 com a distribuição regional da estrutura empresarial em Portugal, em 2005.

¹⁰³ De entre estes, o comércio destaca-se por ser o sector onde opera o maior número de empresas (31,7%) e também por ser aquele que maior volume de negócios realiza (41,1%), enquanto que o sector dos serviços se distingue como o maior sector em termos de emprego gerado (28,3%). *Vide* anexo 11 com a distribuição sectorial das empresas e a distribuição do emprego por sector de actividade em Portugal, no ano de 2005.

Assim, a atitude de clientes e fornecedores em relação às mulheres empreendedoras, bem como a dimensão dos grupos de interesse de determinados sectores, são linhas a ter em conta. Sofrerão as mulheres de discriminação de género por parte da clientela e empregados¹⁰⁴ em determinados ramos de negócio?

5.2. Valores culturais e sociais

Este capítulo procura analisar o modo como as normas culturais e sociais em Portugal promovem ou desencorajam as iniciativas empreendedoras. Mais concretamente, pretende perceber-se se a cultura incentiva a capacidade de risco e a abertura para a inovação e mudança associadas ao empreendedorismo; se premeia e enaltece o valor das pessoas empreendedoras; se os referenciais vigentes fomentam o valor que o indivíduo atribui à sua independência e à capacidade de responder a oportunidades e, por último, se as mulheres têm acesso às mesmas oportunidades de começar um negócio do que os homens.

A valorização e o reconhecimento do espírito inovador, os modelos existentes de empreendedores de sucesso, o peso e a penalização do insucesso e a imagem que os media passam das histórias e valores associados ao trabalho por conta própria, contribuem para os níveis de propensão para o empreendedorismo variarem de país para país.

Comparativamente aos países da UE e países GEM 2007, Portugal tem ainda uma cultura nacional contrária à cultura empreendedora¹⁰⁵. Em média, nos países GEM 2007, e até certo ponto nos países da UE, os seguintes aspectos foram melhor avaliados do que em Portugal: número de pessoas que considera tornar-se empreendedor como uma desejável escolha de carreira; número de pessoas que pensa nos empreendedores como indivíduos competentes e desembaraçados; número de histórias apresentadas frequentemente nos meios de comunicação social sobre empreendedores bem sucedidos (GEM Portugal, 2007).

Neste campo, a tabela 6 ilustra bem a avaliação tendencialmente negativa feita pelo GEM no que toca à influência das normas sociais e culturais no incentivo ao empreendedorismo na União Europeia e, mais ainda, em Portugal. Daqui pode depreender-se que os valores vigentes na sociedade portuguesa não são favoráveis nem promotores do espírito empreendedor.

¹⁰⁴ Como sugere o estudo da EC, 2007, no caso das mulheres empreendedoras no sector da tecnologia (Promoting women's entrepreneurship in technology sectors: good practice examples from the EU and other countries).

¹⁰⁵ A fraca propensão para o empreendedorismo reflecte-se igualmente num estudo de Aurora Teixeira sobre as atitudes dos estudantes do Ensino Superior em relação ao empreendedorismo. A autora concluiu que apesar de mais de 70% dos inquiridos se sentirem atraídos pela ideia de criar o seu próprio negócio e de 35% ver na criação de um negócio uma provável opção profissional após conclusão dos seus estudos, os estudantes têm uma elevada aversão ao risco, níveis de criatividade relativamente baixos e baixo conhecimento do processo empresarial, sendo estes os principais factores de inibição ao empreendedorismo (http://www.universia.pt/servicos_net/informacao/noticia.jsp?noticia=49189).

Tabela 6
Avaliação da influência das normas sociais e culturais
no empreendedorismo em Portugal e UE em 2007

Condições Estruturais do Empreendedorismo		Portugal 2007	UE 2007
Normas sociais e culturais	Valor da independência e iniciativa pessoal	Insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Oportunidades de negócio	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Capacidade de responder a oportunidades	Insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Reconhecimento da actividade empreendedora	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Aceitação da mulher	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Incentivos para a actividade empreendedora de elevado crescimento	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Abertura para a inovação e mudança	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente

Fonte: Adaptado de GEM Portugal, 2007

Nas entrevistas com alguns informantes-chave institucionais foi referido que os baixos índices de empreendedorismo têm uma base cultural de influência religiosa. Segundo o IAPMEI “numa sociedade com uma importante penetração da Igreja católica, a actividade comercial não era para os cristãos (...) gerar lucro não era bem visto”. As palavras do representante do IFDEP seguem no mesmo sentido:

“Assumir a postura de alguém que cria um negócio assumidamente para enriquecer e alcançar outra posição na sociedade ainda é muitas vezes chocante em Portugal. A cultura anglo-saxónica tolera melhor esta postura e premeia inclusivamente este tipo de atitude. Factores culturais e até religiosos ajudam a explicar esta diferença de comportamentos”.

De resto, na sociedade portuguesa, as atitudes rentistas, que procuram tirar partido dos processos de valorização de propriedades, especialmente fundiárias e imobiliárias, sobrepõem-se com muita frequência à atitudes empreendedoras, viradas para a criação de negócios e o trabalho que lhes está associado. Também aqui, uma tradição católica e camponesa parece ainda marcar o comportamento dos portugueses.

Paralelamente, “não existe capacidade de risco na sociedade portuguesa, condição importante no espírito empreendedor”(APME, em entrevista). Este traço pode estar relacionado com o facto do “estigma do insucesso estar muito enraizado na cultura Portuguesa. Nos EUA é normal falhar 3, 4, 5 vezes até ter sucesso. Grandes empresários passaram por este percurso. Em Portugal tal é praticamente impossível” (IFDEP em entrevista).

Acrescente-se, ainda, o comentário do representante da ANDC em relação à influência da cultura sobre a propensão para o empreendedorismo: “temos uma cultura com muitas regras, daí a burocracia, mas de pouca responsabilidade. (...) Sermos uma sociedade mais responsabilizante, faz com que as pessoas tenham mais iniciativas”.

Quanto às características da sociedade, é importante, paralelamente, referir a influência das normas e valores culturais no que toca ao género sobre a propensão para o empreendedorismo. A ideia de que as mulheres têm necessidades, inclinações e capacidades para cuidar e se ocupar do lar, ao passo que os homens têm habilidades para produzir e trabalhar, cria “falsos” papéis sociais. De facto, desde a infância, com o processo de socialização, que homens e mulheres assumem comportamentos diferentes que lhes são inculcados e exigidos, reforçando os papéis de género tradicionais. Os papéis de género são construídos socialmente e os processos de socialização demarcam espaços, expectativas e actividades a serem desempenhadas pelos membros da sociedade. Barnett (2004) argumenta que tanto a organização do trabalho quanto a da família repousam em mitos, ainda hoje existentes, relativos à diferença entre os géneros. É, também, neste contexto de construção social do sujeito que devemos analisar a débil presença das mulheres no empreendedorismo. A esta luz, apesar de se notar uma melhoria desde 2004 no que toca à igual exposição dos homens e das mulheres às boas oportunidades para iniciar um negócio, a aceitação social em as mulheres se tornarem independentes ou iniciarem um negócio novo, é um aspecto particularmente pior em Portugal do que na média dos restantes países da UE e GEM 2007 (GEM Portugal, 2007).

A justificação apresentada pela ANDC ao facto de haver menos mulheres do que homens a aceder ao microcrédito baseia-se “numa questão de procura”, muito embora a ANDC identifique algumas vantagens comparativas das mulheres em termos de sentido de responsabilidade, empenho, dedicação e desempenho.

Esta menor propensão das mulheres para o empreendedorismo não deve ser entendida de uma forma natural nem intrínseca ao facto de se ser mulher (refutação de uma visão essencialista da realidade). Antes pelo contrário, devem procurar-se causas para este fenómeno. Uma razão apontada pelo IFDEP advém do reconhecimento de que “as mulheres assumem “uma vida dupla”, na profissão e no papel que assumem na família e no lar. Com tantas responsabilidades em mãos, é natural que a mulher seja mais hesitante do que o homem na hora de abrir um negócio”.

Assim, homens e mulheres não têm acesso às mesmas oportunidades, nomeadamente “porque as mulheres têm a maternidade (gravidez precoce e não só) e à sua responsabilidade o cuidado dos filhos. Esta desigualdade de oportunidades traduz-se também na diferença da presença das mulheres e homens no empreendedorismo” (IFDEP em entrevista). Nesse sentido, o representante do IFDEP defende que “a situação poderá melhorar substancialmente quando ocorrer uma mudança de papéis através de uma maior divisão das tarefas de casa e da família”. Acrescente-se, também, que esta alteração pode ser impulsionada, também, se os empregadores deixarem de discriminar com base no género, sem ter em mente cálculos sobre os potenciais períodos de gravidez das mulheres e as suas consequências a nível financeiro.

Na mesma linha, o IFDEP afirma que “os principais entraves a um maior empreendedorismo feminino são a cultura existente e o papel que a mulher ocupa na sociedade e em especial na família”. A este respeito, será que o papel que a mulher ocupa na família

não é uma reprodução do que é na sociedade, sendo a família um micro espelho do universo de regras e padrões sociais vigentes?

A perspectiva enraizada de que são as mulheres que tradicionalmente “governam” a casa, sendo elas a garantir a estabilidade da vida familiar, “explica que muitas mulheres só se aventuram no empreendedorismo passados os 40 anos” (APME em entrevista), após os filhos estarem auto-suficientes. Esta existência contraria qualquer afirmação no sentido das mulheres terem menor propensão, aptidão ou desejo pelo empreendedorismo. Em muitos casos, as mulheres sacrificam a sua vida profissional para que os respectivos maridos possam fazer carreira.

Se ao facto de se ser mulher se acrescentar a condição de imigrante, as condições para a criação e sucesso de uma actividade empreendedora são ainda menos propícias. Ocorrem casos de consumo discriminatório por parte da população, em que comparando “dois negócios iguais, um de um português e o outro de um imigrante, a probabilidade do primeiro resultar melhor é maior” (ANDC, em entrevista).

5.3. Oportunidades e limites estruturais/institucionais

Para além dos recursos pessoais¹⁰⁶ e das normas sociais e culturais vigentes, o empreendedorismo é marcado pelo enquadramento político e institucional de um país. Diferentes enquadramentos institucionais criam diferentes oportunidades, conduzindo a diferentes resultados e tipos de empreendedorismo (Baycant-Levent *et al.*, 2006; Brush, 1992; CEEDR, 2002; Constant, 2004; Nielsen, 2001 citado em Levent e Nijkamp, 2006).

Esta secção tem como objectivo apresentar a estrutura de oportunidades do empreendedorismo tendo em conta quer as oportunidades quer as limitações das políticas públicas e de mercado, para os portugueses e para os imigrantes.

Urge, assim, entender de que forma os contextos legais e institucionais de acolhimento, que conformam e formalizam políticas públicas de entrada e permanência mais ou menos receptivas aos imigrantes, políticas de mercado de trabalho mais ou menos restritivas à participação daqueles e políticas facilitadoras (ou não) do investimento empresarial dos imigrantes e do incentivo à criação de empresas influenciam o empreendedorismo migrante. Adicionalmente, a estrutura e potencialidade do mercado de trabalho étnico, bem como os benefícios fiscais existentes e as características do sistema bancário também desempenham um papel no processo de criação e sustentação do empreendedorismo imigrante.

Em relação ao papel das políticas da sociedade de acolhimento nas iniciativas empresariais dos imigrantes, devem considerar-se quatro situações básicas: 1) políticas restritivas ao investimento empresarial de imigrantes; 2) condições de mercado e políticas que favorecem empresários étnicos; 3) políticas passivas sem medidas específicas para imigrantes e, finalmente; 4) imigrantes que dependem de redes informais e criam

¹⁰⁶ Em termos de recursos pessoais, devemos considerar a idade, a classe social, o estado civil e composição do agregado familiar, o tipo de redes familiares e o historial de empreendedorismo, a existência de poupanças, as qualificações e a experiência profissional.

actividades empresariais dentro do grupo étnico, tornando-se por isso, em certa medida, indiferentes ao contexto político e institucional da sociedade de acolhimento.

A decisão de um imigrante se tornar trabalhador por conta própria está baseada num juízo racional que tem em conta a atractividade e/ou os custos desta situação em relação ao trabalho assalariado. Muitos argumentam que os factores de “atracção” e “repulsa” para o empreendedorismo a um nível macro determinam a decisão de se tornarem trabalhadores por conta própria a um nível micro (Bates, 1997 citado em Tubergen, 2005; Evans, 1989).

Razin e Langlois (1996 *in* Tubergen, 2005) argumentam que a taxa de empreendedorismo dos autóctones pode reflectir as oportunidades existentes para o grupo imigrante. Quanto maior for a taxa de empresarialismo autóctone, maiores as possibilidades dos imigrantes se tornarem empreendedores. Isto acontece porque uma taxa de empreendedorismo dos nativos elevada significa que há oportunidades para a abertura de pequenos negócios, tanto para autóctones como para imigrantes. A análise comparada de 17 países (Tubergen, 2005) indica que há um relacionamento positivo entre ambos, embora não significativo. Ainda a este respeito, há quem defenda que os imigrantes assimilam os comportamentos da população autóctone. Logo, se em Portugal a taxa de empreendedorismo é baixa, é expectável que a dos imigrantes também seja. De forma metafórica, o representante da ANDC afirma “se você na escola estiver com uma turma que o desafie, você vai ser melhor”.

Outra característica na sociedade de recepção que molda a probabilidade de um imigrante se tornar empreendedor é a taxa de desemprego existente no país. À luz da evidência empírica que realça que os imigrantes estão mais vulneráveis ao desemprego e são potencialmente segundas escolhas na altura da contratação (depois dos autóctones), argumenta-se que os países que apresentam elevadas taxas de desemprego são aqueles em que o nível de empreendedorismo entre os imigrantes é maior (Tubergen, 2005). A evidência estatística mostra correlação linear entre as duas variáveis, ou seja, à medida que a taxa de desemprego aumenta ou diminui entre os nativos, a taxa de empreendedorismo segue a mesma tendência.

Tendo menos oportunidades de carreiras estáveis do que os nativos, os imigrantes estão mais propensos ao empreendedorismo e menos receosos à capacidade de risco (Waldinger, 1986; Tubergen, 2005). Contudo Oliveira (2005) defende que os grupos de migrantes mais vulneráveis social e economicamente são menos propensos à iniciativa empresarial. Num Estado ainda providência, o investimento empresarial é mais arriscado para os imigrantes do que a segurança de um subsídio público ou o apoio da assistência social. Assim, os imigrantes oriundos de países menos desenvolvidos, e por isso tendencialmente com menor capital humano, são menos bem sucedidos na inserção laboral enquanto assalariados, mas também têm limitada a sua mobilidade enquanto empreendedores étnicos, porque lhes falta o capital humano e financeiro necessário (Bates 1997 citado em Tubergen, 2005). Dada a controvérsia, importa refutar a ideia de que há automaticamente uma relação linear entre a exclusão sócio-profissional de um grupo e o empreendedorismo.

Paralelamente, importa ter em conta os mecanismos de regulação, designadamente o quadro legal e a burocracia associados aos processos de constituição e gestão de empresas, bem como a existência, divulgação e alcance dos subsídios e programas de apoio ao empreendedorismo (*mentoring, coaching, consultoria, financiamento*). Adicionalmente, há também que considerar a conjuntura económica e as características específicas do mercado de trabalho em que se analisa o empreendedorismo. Antes de mais, é condição *sine qua non* a avaliação das oportunidades de investimento e o modo como operam as eventuais barreiras à entrada, grau de competitividade e concorrência.

A tabela 7 mostra o resumo da avaliação feita pelo GEM Portugal (2007) relativamente às principais condições estruturais do empreendedorismo nos contextos nacional e europeu. Como se pode observar, o aspecto considerado mais favorável na promoção do empreendedorismo em Portugal, em 2007, foi o acesso às infra-estruturas físicas (estradas, ferrovias, redes de comunicação, etc.).

Tabela 7
Avaliação das condições estruturais
do empreendedorismo em Portugal e UE em 2007

Condições Estruturais do Empreendedorismo		Portugal 2007	UE 2007
	Apoio financeiro	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Políticas governamentais ¹⁰⁷	Prioridade dada às novas empresas, apoio a nível nacional e local	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Regulamentação, facilidade e celeridade	Insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Programas governamentais		Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Educação e formação	Ensino básico e secundário	Insuficiente	Insuficiente
	Ensino superior e formação	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Transferência de resultados de I&D		Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Infra-estrutura comercial e profissional ¹⁰⁸		Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Abertura do mercado interno	Celeridade de mudança dos mercados	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
	Ausência de barreiras à entrada	Nem suficiente nem insuficiente	Nem suficiente nem insuficiente
Acesso a infra-estruturas físicas		Suficiente	Suficiente

Fonte: Adaptado de GEM Portugal, 2007

Em termos de políticas governamentais, não há distinção entre a dimensão das empresas em termos de contribuição fiscal, aspecto este referido por uma participante moldava no *focus group* com as associações de imigrantes que afirmava que “os patrões pagam muitos impostos, mesmo que a empresa seja pequena”.

¹⁰⁷ Pretende analisar o reflexo das políticas de nível regional e nacional e a sua aplicação ao nível de impostos gerais e específicos (sectoriais), bem como as regulamentações governamentais e de administração, aferindo até que ponto estas políticas são “neutras” relativamente ao tamanho das empresas e encorajam a actividade empreendedora (por exemplo, dando prioridade às empresas novas e em crescimento).

¹⁰⁸ A condição estrutural do empreendedorismo “infra-estrutura comercial e profissional” analisa os serviços comerciais, de contabilidade e outros serviços legais e institucionais, assim como a forma como estes intervêm na promoção da criação de novos negócios. Para além destes factores, é analisada também a acessibilidade à informação proveniente de fontes gerais, tais como a internet, os jornais, as revistas e os seminários públicos a nível nacional e internacional.

Note-se que a burocracia e a descentralização das instituições (aspectos relevantes no processo das *start-ups*) eram os principais factores que contribuía para a morosidade do processo de criação de actividades independentes. Neste contexto, a criação de um único ponto de acesso para a criação de empresas, medida conhecida por “empresa na hora”, significou que o período de *start-up* encurtou consideravelmente¹⁰⁹. Destaque-se que Portugal é o país onde o impulso reformador das políticas governamentais mais influenciou a redução do período médio para a criação de um novo negócio, demorando actualmente 8 dias¹¹⁰ (GEM Portugal, 2007).

Não obstante esta melhoria nos processos administrativos, a burocracia em Portugal continua a ser uma dificuldade e obstáculo à criação de negócios, nomeadamente aos olhos dos imigrantes. Segundo uma empreendedora brasileira, seria necessário:

“...dar mais oportunidade, principalmente na parte burocrática. É preciso lutar por tantas coisas. Acho que não é só para o imigrante. É muito papel, muita coisa. De repente, por uma coisa mínima, você poderia resolver sem tanto trabalho, sem tanta dificuldade. Porque praticamente, se eu tou aqui, se eu vivo cá, tudo o que é documento eles querem mais, mais, até é impossível para você ter. A parte burocrática, eu acho que é a pior parte que existe. Poderia ser muito mais fácil. É pior para o país haver negócio informal... é muito melhor você tar com seus documentos em dia, do que você tar fazendo uma coisa ilegal. Quem sai a perder é o país, porque é menos uma pessoa a injectar dinheiro no país”.

J., brasileira, proprietária de minimercado

Na mesma linha, I., uma empreendedora ucraniana proprietária de um atelier de costura, refere “eu gastei tanto tempo para abrir, com papel...”

Sobre outro ponto de vista, a criação do próprio trabalho implica risco, sugerindo a exigência de uma retaguarda estatal se houver insucesso. A título ilustrativo, poderia conceder-se o direito ao subsídio de desemprego aos trabalhadores por conta própria, de forma a ultrapassar-se a “não valorização do espírito empreendedor” (ANDC, em entrevista). Por outro lado, a falta de suporte ao empreendedorismo está também patente quando o empreendedor ao iniciar um negócio deixa de receber o subsídio de desemprego ou o rendimento social de inserção. Segundo o representante da ANDC, “a perda dos subsídios deveria ser gradual”. Há, contudo, a possibilidade de se trocar o subsídio de desemprego por um avanço do montante final, após o plano de negócios estar elaborado e aprovado¹¹¹. A criação de um negócio “poderia ser considerado como formação, tendo o respectivo apoio” (representante da ANDC). Por último, o representante da ANDC propõe que as regras e os requerimentos exigidos (nomeadamente da ASAE) para os pequenos negócios não deveriam ser os mesmos (mas, antes, progressivos) do que noutro tipo de negócios, pela falta de meios dos micro-empresendedores para cumprir todas as

¹⁰⁹ Os notários, o registo das empresas, o pagamento de impostos, a segurança social e outras instituições relevantes neste processo funcionavam de modo isolado, pelo que se perdia muito tempo durante o processo de criação de uma nova empresa.

¹¹⁰ Em 2006, iniciar um novo negócio em Portugal demorava, em média, 54 dias.

¹¹¹ Não se aplica no caso de *franchising*.

exigências. “A ASAE deveria ser correctiva e não repressiva, não levando a população empresarial, sobretudo o novo empresário imigrante, a ter medo, mas sim encorajá-lo a desenvolver o trabalho e ajudá-lo”, defendeu um imigrante em declarações à Lusa.

Se, para alguns, o Estado interfere insuficientemente em certas matérias, para outros o Estado interfere demasiado noutras. O IFDEP aponta a falta de transparência no que toca à forma como as entidades são escolhidas nos concursos ou adjudicações para a prestação de serviços, para o fornecimento de equipamentos e bens ou para a realização de obras, etc. (IFDEP, em entrevista). Ainda a este respeito, o IFDEP refere que “corremos sempre o risco de um bom empreendedor ficar pelo caminho, não porque não tenha qualidades mas porque não tem os contactos que lhe permitiriam abrir algumas portas”, sugerindo a existência de uma cultura de clientelismo e corrupção.

Sobre outra perspectiva, sabe-se que as estruturas e composições dos sistemas educativos (GEM) são um dos pontos influentes na propensão para a constituição de um trabalho por conta própria. Ora, as condições consideradas menos adequadas na estrutura empreendedora em Portugal foram precisamente a educação e formação, sobretudo no ensino básico e secundário. No que toca ao ensino superior, em entrevista com o IAPMEI, as representantes do instituto afirmaram que as universidades não preparam as pessoas nem fomentam o espírito empreendedor, reconhecendo contudo um avanço nesta matéria com a crescente criação de cadeiras sobre empreendedorismo nos *curriculae* académicos. Parafraseando as representantes do IAPMEI, “mesmo um gestor é formado não para criar uma empresa, mas para ir gerir a empresa de terceiros”. A esta luz, será que os imigrantes, por na sua maioria terem estudado noutros países, conseguem ter esta vantagem comparativa? Acrescente-se, ainda, que a contínua reprodução do modelo tradicional dos papéis de género se reflecte, também, no sistema educativo, enviesando e condicionando as opções profissionais e/ou empresariais que as mulheres fazem em adultas.

No que diz respeito ao apoio financeiro¹¹², que contempla o nível de acessibilidade a fontes de financiamento para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios, este factor foi avaliado com um “nem suficiente nem insuficiente” (GEM Portugal, 2007). Segundo o mesmo estudo, as necessidades de financiamento no nosso país são particularmente sentidas na fase inicial, na concepção do produto/serviço, em que urge desenvolver e apostar mais nos programas de apoio e financiamento já existentes, incrementando de forma significativa novas ofertas por parte das entidades públicas e privadas, banca, sociedades de capital de risco, investidores individuais e “business angels”.

De facto, a questão do financiamento, pela sua indiscutível importância, parece ser um dos maiores entraves ao empreendedorismo em Portugal. Nesta linha, num estudo de Cardoso *et al.* citado em Oliveira (2005) acerca de empresários e gestores da indústria portuguesa, 44,5% dos inquiridos afirmaram que o principal obstáculo externo da sua empresa é o “sistema bancário e limites de crédito”.

A dificuldade de acesso ao financiamento parece ser, contudo, mais aguda no caso das mulheres, debatendo-se mais frequentemente do que os homens com problemas de

¹¹² Esta área também considera a qualidade do apoio financeiro – *equity, seed, e debt capital* – assim como o conhecimento do empreendedorismo por parte da comunidade financeira.

credibilidade quando lidam com a banca¹¹³ (EC, 2007 – *Promoting women’s entrepreneurship in technology sectors: good practice examples from the EU and other countries*).

Alguns estudos apontam que as empresas geridas por mulheres têm menos 5,4% de probabilidade de receber um empréstimo do que as firmas lideradas por homens. Acresce ainda o facto de alguns estudos indicarem que as mulheres pagam taxas de juro mais elevadas do que os homens (Muravyev *et al.*, 2007).

Sabendo-se que as mulheres constituem uma pequena proporção dos profissionais por conta própria, gerem pequenos negócios, não se apoiam em capital de risco e as suas firmas têm menores rácios de dívida sobre o capital (Carter e Shaw, 2006 *in* Muravyev *et al.*, 2007), urge que se perceba se as diferenças observadas entre homens e mulheres se devem a uma discriminação do lado da oferta financeira ou podem ser explicadas por outros factores¹¹⁴.

Em Portugal, e segundo a opinião do representante da ANDC, “um homem e uma mulher com o mesmo projecto, para o mesmo local, o crédito seria muito mais facilmente concedido a um homem do que a uma mulher, mesmo que os critérios à partida sejam de não discriminação de género”. É, assim, sugerido que há uma discriminação por parte da banca em relação às mulheres.

Diferentemente, para o IFDEP “as mulheres não são um grupo em risco de ser financeiramente excluído. No entanto, nalgumas situações poderão ver o financiamento mais dificultado ou em piores condições do que os homens”. Esta dificuldade acrescida em obter crédito não estará baseada, segundo o IFDEP, numa discriminação de género mas, antes, fundamentada noutras causas, de que é exemplo a diferente motivação para os homens e as mulheres empreenderem:

“O homem cria essencialmente uma empresa para ganhar dinheiro. Esta postura é provavelmente mais agradável a um parceiro financeiro do que a postura muitas vezes associada à mulher que procura não tanto enriquecer mas mais criar uma ocupação, algo que lhe permita um rendimento desenvolvendo uma actividade de que gosta particularmente”.

IFDEP, em entrevista

Não estará esta afirmação fortemente influenciada pelos estereótipos de género ainda muito enraizados na sociedade portuguesa?

No caso das mulheres imigrantes em Portugal, a dificuldade de acesso ao crédito parece ser ainda mais profunda do que para as mulheres autóctones. No *focus group* com as associações de imigrantes, um participante cabo-verdiano relatou, com a concordância do grupo, que “há casos em que a mulher vai abrir conta ao banco e lhe pedem o nome do marido como primeiro titular da conta... pedem sempre o nome do marido primeiro”. Desta forma foi consensual entre todos os participantes que “os bancos confiam muito pouco nos imigrantes e ainda menos nas mulheres imigrantes”. Segundo a representante da Associação Edinstvo é necessário “provar ao banco que és capaz”.

¹¹³ Note-se que é totalmente contraditório com a experiência vivida nas concessões de microcrédito.

¹¹⁴ A questão da influência da raça e da etnia enquanto determinantes do relacionamento com as instituições financeiras é também um ponto de importância maior, que abordaremos mais à frente na parte relativa ao empreendedorismo imigrante feminino.

De acordo com os participantes do *focus group* realizado com as associações de imigrantes “muitas vezes, os imigrantes até têm garantias, mas por se tratar de imigrantes, estas são vistas pelo sistema bancário como garantias voláteis” (participante cabo-verdiano). Segundo a representante da Casa do Brasil no *focus group* o discurso mais comum que se ouve quanto ao acesso ao crédito e ao relacionamento entre os imigrantes e a banca é o seguinte:

“A minha mãe já tentou mas o banco negou; pediu documentação mas eu não tinha. (...) para abrir um negócio os trâmites processuais já são tão complicados que a percepção em pedir um empréstimo para um negócio é de um cenário negro e pessimista, pelo excesso de exigências e burocracias”.

Eis um aspecto que desmotiva os imigrantes a tornarem-se empreendedores, para além do discurso entre aqueles que já são trabalhadores por conta própria – “o pagamento dos impostos é pesado, a clientela é instável...”.

Por outro lado, a “qualidade da documentação” (conceito utilizado no *focus group* com as associações de imigrantes) parece ter influência na altura da concessão do financiamento. É precisamente este o caso de uma empreendedora brasileira, titular não formal de um mini mercado, que por apenas ter a autorização de residência temporária e não a permanente, viu negado pelo banco o acesso ao crédito.

Não obstante, a questão da documentação parece não resolver por completo o problema do acesso a empréstimos bancários. A própria aquisição da nacionalidade portuguesa nem sempre é considerada como uma plataforma para um maior entendimento com a banca. Segundo uma participante moçambicana “por sermos africanos temos muitas dificuldades, mesmo que sejamos portugueses (...) não confiam em nós”.

Os migrantes, aos olhos do sistema financeiro, têm dificuldades acrescidas em satisfazer todos os requisitos exigidos, em oferecer garantias reais e pessoais para o crédito, em abrir contas bancárias e em rentabilizar os montantes solicitados (Peixoto, 2008)¹¹⁵. Segundo os representantes do Millennium BCP, em entrevista, os imigrantes são cidadãos que não têm raízes e não há histórico de confiança oferecendo, por isso, poucas garantias. Consideram, ainda, que a capacidade de endividamento dos imigrantes é menor, dada a instabilidade das carreiras profissionais. Com este leque de explanações, os representantes do banco são levados a concordar com a afirmação de que os imigrantes são um grupo em risco de ser financeiramente excluído, realçando, contudo, que esta situação ocorre também com uma larga franja da população portuguesa.

Geralmente aos migrantes é exigida a participação de um fiador português, facto considerado como “bastante discriminativo” e como uma forma de “exclusão financeira” (PrivatBank, em entrevista), uma vez que os familiares e amigos conterrâneos ou de outras comunidades migrantes não podem responsabilizar-se ou assegurar o crédito emprestado. Sabendo-se à partida que os imigrantes mantêm, tendencialmente, laços sociais mais fortes na própria comunidade em que se inserem, a exigência de um fiador português pode afigurar-se como uma dificuldade acrescida.

¹¹⁵ A dificuldade de acesso ao crédito e de relacionamento com o sistema bancário parece, contudo, não ser um problema exclusivo de Portugal. Num estudo europeu sobre empreendedorismo imigrantes e as relações com a banca assinala que este é o ponto em que os migrantes têm maiores dificuldades (acesso ao crédito, elevadas taxas de juro, excessiva exigência de garantias, demora na concessão do empréstimo e diminuta concessão de crédito face ao montante total requerido (Immigrant entrepreneurship: Features, patterns and relations with the banking system, 2004).

No caso de algumas comunidades migrantes, como as oriundas da Europa de Leste, podem surgir problemas de relacionamento e esclarecimento com a banca, decorrentes do não domínio da língua portuguesa. Nos bancos “os documentos para preenchimento são todos em português e eles muitas vezes não entendem as condições dos contratos e não há funcionários para dar este tipo de apoio”, salienta a representante do PrivatBank, em entrevista.

Por todas as razões referidas anteriormente, para muitos imigrantes, especialmente mulheres, o microcrédito é a única linha de financiamento a que se podem candidatar¹¹⁶. A esta luz, o representante da APME sublinha que o microcrédito não deveria ser gerido pela banca¹¹⁷, mas por ONG's (tal como acontece em Cabo Verde). Referindo-se a um encontro das “Mulheres Empresárias da Macronésia”, realizado em 2008, o representante da APME indica que “ao comparar os dados de concessão de microcrédito de um banco e a Associação Morabeza, a discrepância de apoios é por si só um indicador dos entraves que a banca coloca aos candidatos ao Microcrédito”.

Mesmo no caso da ANDC, a taxa de concessão de microcrédito face ao total de requerimentos é maior no caso dos portugueses do que no dos imigrantes, porque há o constrangimento da autorização de residência. Este título tem que ser específico para trabalhar como independente e tem que estar válido por um período longo de tempo, uma vez que “o empréstimo é concedido pelo tempo da autorização de residência (...) Um imigrante que tenha uma autorização de residência por 2 anos e peça microcrédito por 4 anos, dificilmente verá aprovado a sua concessão, por não haver garantia da renovação da autorização de residência”, apesar de haver excepções, que levam a uma análise caso a caso, em que se observa a estabilidade e duração do projecto migratório. Neste quadro, o representante da ANDC não propõe o fim do requisito da autorização de residência mas, sim, da concessão do empréstimo estar sujeito à duração do período da autorização. Na sua opinião,

“deverá haver outro tipo de avaliação – histórico da pessoa: como é que se insere na sociedade, quais os seus projectos futuros, qual a credibilidade, se os filhos estão na escola” concluindo que “se houvesse esta possibilidade, nalguns casos os imigrantes teriam acesso ao crédito garantidamente”.

Não obstante, será que ajudaria o empréstimo ser dado por dois anos? Será que há muita gente a conseguir pagar os empréstimos num tão curto espaço de tempo?

O reconhecimento do facto da população imigrante estar mais sujeita à exclusão financeira do que a população em geral, por parte das autoridades reflecte-se, de certa forma, na inclusão de duas medidas neste âmbito no Plano para a Integração dos Imigrantes: a medida 103 – aumento da eficiência dos sistemas financeiros de envio de remessas – e a medida 18 – sensibilização do sistema bancário para uma maior abertura à concessão de crédito a imigrantes (Dias *et al.*, 2009).

¹¹⁶ Segundo o Millennium BCP, em entrevista no âmbito do presente projecto, “o microcrédito surge enquanto alternativa ou linha especial de acesso aos imigrantes, uma vez que este é o caminho possível para os imigrantes obterem crédito”.

¹¹⁷ Um participante cabo-verdiano no *focus group* com as associações de imigrantes justifica a “existência das donas brancas porque o sistema português só permite que sejam os bancos a conceder os empréstimos”.

Intrinsecamente relacionado com o financiamento estão os programas governamentais de apoio e fomento da actividade empreendedora. A acessibilidade, qualidade e eficiência dos programas a nível nacional, regional e local é avaliada com um “nem suficiente nem insuficiente”¹¹⁸.

Uma das razões para tal pode ser a fraca divulgação de informação sobre fontes de financiamento e programas de apoio ao empreendedorismo existentes. De acordo com o representante do IFDEP:

“existe uma grande diversidade de soluções, como o microcrédito, programas do IAPMEI como o FINICIA, programas do IEFP como as ILE’s, um vasto conjunto de programas de financiamento inseridos no QREN e mais concretamente no POFC, linhas PME INVEST para empresas já existentes. O problema pode mesmo residir na elevada diversidade de produtos e na dispersão deles por várias entidades”.

É também esta a opinião das representantes da Casa do Brasil e do Centro Cultural Moldavo que no *focus group* com as associações de imigrantes referem que “há vários apoios, mas existe falta de informação (...) Muito embora se reconheça a existência de múltiplas possibilidades de subsídios e apoios, a maioria dos migrantes não conhecem nem têm acesso a esta informação”. Esta falta de informação pode estar relacionada com a débil integração social e ausência de canais de informação eficientes, o que dificulta o acesso à informação e às instituições (Peixoto, 2008).

A não existência de um local único que contenha toda a informação, de forma clara e rápida, condiciona certamente a eficiência dos programas e financiamentos. Não obstante, esta questão da falta de informação não se esgota na criação de um ponto único (físico ou virtual) que reúna todas as informações necessárias. De acordo com os participantes do *focus group*, nomeadamente, da representante da ACOSP “devem ser feitos pequenos teatros junto das comunidades para passar as mensagens”. A lógica de disseminação da informação seria a contrária à existente. Ao revés dos imigrantes irem ao encontro da informação, seria esta a ir ao encontro das comunidades. Este é um aspecto particularmente importante no caso das mulheres imigrantes, porque se sabe que, não raramente, são expostas a longas horas de trabalho, com dupla ou tripla jornada, restando pouco ou mesmo nenhum tempo para o contacto com as instituições públicas.

Apresentamos, de seguida, algumas linhas de financiamento e programas de apoio ao empreendedorismo em curso, à luz das suas linhas programáticas e estratégicas em relação aos imigrantes, mulheres e mulheres imigrantes. Não é objectivo do presente trabalho fazer um levantamento exaustivo dos programas existentes mas, antes, mostrar a diversidade de projectos em curso. A selecção dos programas apresentados teve por base a sua relevância para a temática do empreendedorismo migrante feminino, tendo, naturalmente em conta, a entidade implementadora.

Como se pode verificar na tabela 8 abaixo apresentada, não existe actualmente nenhum programa de apoio ao empreendedorismo especificamente destinado às mulheres migrantes. Há, sim, projectos destinados a mulheres empreendedoras (DonaEmpresa da APME), projectos focados nos migrantes (NAE e PEI do ACIDI) e, por último, projectos mais abrangentes ao nível dos potenciais beneficiários, mulheres e homens, estando abertos a imigrantes mas sem se debruçarem particularmente sobre as especificidades de género nem da imigração.

¹¹⁸ Ver atrás, a este propósito, a tabela 7.

Tabela 8
Programas de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante em Portugal

Nome do programa	Entidade implementadora	Objectivo	Conteúdo/Formato	Beneficiários do Programa	Específico para imigrantes	Componente de género
FINCIA	IAPMEI	sensibilizar o público para o empreendedorismo; apoiar o empreendedorismo indigeonizado (aberto a todos os sectores de actividade e sem estar necessariamente assente sobre uma forte base tecnológica)	realização de sessões de divulgação e sensibilização para o empreendedorismo; facilitação do acesso a financiamentos; apoio à transformação de ideias de negócio em projectos empresariais (apoio à execução de planos de negócio)	potenciais empreendedores homens e mulheres, independentemente das suas qualificações; PME em fase de arranque; aberto aos imigrantes, desde que tenham autorização de residência	não, muito embora se reconheça que os imigrantes têm características e dificuldades específicas. Há a necessidade de criar programas destinados para os imigrantes, sobre a supervisão do ACIDI	não segue nenhuma linha discriminação positiva nem negativa em relação às mulheres empreendedoras; não há diferenças substanciais entre o empreendedorismo masculino e feminino, nem ao nível das características nem ao nível das dificuldades
Don@empresa	APME	apoiar o empreendedorismo feminino, direccionado para a criação de negócios/empresas e do auto emprego	formação nas áreas comportamental, técnica e tecnológica, necessárias à criação, gestão e liderança de micro-empresas; acções de consultoria, como suporte ao desenvolvimento de um plano de negócio e ao lançamento e arranque da empresa; apoio financeiro	mulheres, desempregadas com um projecto ou ideia de negócio; idade superior a 18 anos ; 9º ano de escolaridade (mínimo); inscrição no Centro de Emprego da zona; aberto aos imigrantes, desde que tenham autorização de residência	não, apesar de se identificar as dificuldades acrescidas das mulheres estrangeiras no desenvolvimento de um projecto empresarial. Em 2008, a APME candidatou-se sem sucesso ao POPH, na medida 7.6 (Apoio ao Empreendedorismo, Associativismo e Criação de Redes Empresariais de Actividades Económicas Geridas por Mulheres), com 2 projectos que estavam dirigidos especificamente mulheres migrantes	sim, 1) oferecendo assessoria especializada adaptada ao empreendedorismo feminino, uma vez que se considera que o mercado empresarial e laboral é muito segregacionista (quer na vertical, quer na horizontal), o que influencia os sectores de actividade onde as mulheres actuam; 2) incorporando uma componente de apoio a enargos relativos a crianças e idosos (de acordo com a legislação em vigor)
Microcrédito	ANDC	fomentar a inserção social e a autonomia de pessoas com dificuldades financeiras ou em exclusão, através do apoio e concessão de um empréstimo para criar o seu próprio negócio	ajuda na preparação do plano de financiamento; concessão do microcrédito; acompanhamento e esclarecimento técnico e burocrático durante o desenvolvimento do negócio	cidadãos excluídos do acesso ao crédito no sistema bancário corrente; sem incidentes activos na banca; com uma boa ideia que justifica o desenvolvimento de um negócio com perspectiva de sucesso; aberto aos imigrantes, desde que tenham autorização de residência que lhes permita trabalhar por conta própria, com uma validade igual ou superior ao tempo do empréstimo requerido	não, o produto e as condições são iguais para qualquer cidadão; o público do microcrédito não é maioritariamente imigrante; criar linhas específicas seria segregar, afirmar que são diferentes, não há grandes factores de diferenciação, nem ao nível dos sectores de actividade, nem ao nível do modus operandi; devem diminuir-se os entraves nas condições de acesso; a equipa de técnicos não conta com ninguém das comunidades de imigrantes/não há mediadores culturais	o microcrédito não é sinónimo de empreendedorismo feminino, não há grande diferença entre sexes na concessão e nos pagamentos dos empréstimos de microcrédito
Microcrédito	Millennium BCP	promover e apoiar pessoas e micro-empresas com iniciativas empresariais viáveis, que de outra forma não teriam acesso a crédito, com o intuito de criar/viabilizar postos de trabalho	apoio no desenvolvimento da ideia de negócio, na preparação e planeamento; concessão de microcrédito; acompanhamento e aconselhamento profissional	cidadãos excluídos do acesso ao crédito no sistema bancário corrente; sem incidentes activos na banca; aberto aos imigrantes, desde que dominem a língua portuguesa, tenham autorização de residência que lhes permita trabalhar por conta própria, com uma validade igual ou superior ao tempo do empréstimo requerido; tenham um fiador (portugues ou de outra nacionalidade), que tem que estar a trabalhar, ter autorização de residência e dominar a língua portuguesa;	não, porque o banco não subverteve a visão que as mulheres têm maior dificuldade de acesso ao crédito, nem isso se verifica na taxa de concessão de créditos; Aliás, considera as mulheres "não melhores pagadoras" mas mais responsáveis com os seus compromissos financeiros	

Nome do programa	Entidade implementadora	Objectivo	Conteúdo/Formato	Beneficiários do Programa	Específico para imigrantes	Componente de género
NAE	ACIDI	<p>promover a integração profissional das imigrantes; incentivar, através do fornecimento de informação, a criação de auto-emprego por parte das cidadãs imigrantes com vista à sua realização profissional</p>	<p>serviço de informação com atendimento personalizado "frente a frente", e ocasionalmente atendimento telefónico, ao nível das formalidades e aspectos legais de constituição da empresa e dos incentivos e apoios financeiros existentes assim como das condições de acesso a financiamentos bancários; apoio na elaboração do projecto empresarial;</p> <p>auxílio na procura de um espaço físico para a implementação da empresa</p>	<p>imigrantes, em situação regular ou irregular, independentemente da nacionalidade, sexo, religião</p>	<p>sim, existindo a possibilidade de recorrer a um mediador cultural que fale a mesma língua e tendo os mesmos códigos culturais, facilita a proximidade ao "cliente" e a resolução dos problemas.</p>	<p>não, o ACIDI não desenvolve nenhum tipo de projecto e/ou serviço específico para as mulheres imigrantes, muito embora tenha objectivos particulares a cumprir ao nível da integração laboral, promoção do empreendedorismo e redução da vulnerabilidade feminina</p>
PEI (projecto piloto)	ACIDI	<p>sensibilizar os imigrantes para o empreendedorismo como uma importante forma de integração laboral;</p> <p>desenvolver as competências pessoais, sociais e técnicas;</p> <p>promover a criação de negócios e a formalização dos já existentes</p>	<p>formação em sala (21 horas divididas em módulos de gestão, contabilidade, elaboração de planos financeiros e de negócio);</p> <p>consultoria one-to-one (6 horas com "um padrinho" do negócio);</p> <p>encaminhamento final e articulação entre os potenciais imigrantes e os programas de apoio (nomeadamente financeiro)</p>	<p>os "clientes" são todos os imigrantes, em situação regular, com vontade de empreender e criar o seu próprio negócio; não há restrições quanto ao nível de escolaridade nem a exigência do domínio da língua portuguesa</p>	<p>sim, exclusivo para imigrantes</p>	<p>não, o ACIDI não desenvolve nenhum tipo de projecto e/ou serviço específico para as mulheres imigrantes, muito embora tenha objectivos particulares a cumprir ao nível da integração laboral, promoção do empreendedorismo e redução da vulnerabilidade feminina</p>
Concurso Público de Negócios (dados do PEI)	ACIDI	<p>mobilizar, estimular e dinamizar potenciais empreendedores</p>	<p>constituição de um júri nacional que analisa as ideias de negócios e delibera quais os vencedores dos negócios; de acordo com a originalidade, viabilidade e sustentabilidade</p>	<p>os candidatos são todos os imigrantes ou descendentes de imigrantes, em situação regular, com vontade de empreender e criar o seu próprio negócio; não há restrições quanto ao nível de escolaridade nem a exigência do domínio da língua portuguesa</p>	<p>sim, exclusivo para imigrantes</p>	<p>não, o ACIDI não desenvolve nenhum tipo de projecto e/ou serviço específico para as mulheres imigrantes, muito embora tenha objectivos particulares a cumprir ao nível da integração laboral, promoção do empreendedorismo e redução da vulnerabilidade feminina</p>

Importa, então, analisar o porquê da não existência de programas de apoio ao empreendedorismo imigrante feminino. Será porque realmente não se justifica que existam? As características, os perfis, os sectores, as dificuldades das pessoas empreendedoras são assim tão idênticas? Ou não estarão, ainda, os agentes públicos sensibilizados para tal? Muitas das entidades justificam o não desenvolvimento de programas com enfoques de género porque não reconhecem diferenças substantivas entre empreendedores homens e mulheres. Estas impressões são fundamentadas ou são uma mera percepção, condicionada pelo enraizamento de alguma cegueira de género?

Note-se a importância de distinguir entre programas de apoio especificamente centrados nas mulheres e projectos que, apesar de não serem exclusivamente dedicados a estas, contêm uma abordagem de género na base da sua conceptualização, requisitos e implementação. Desde logo, no momento da divulgação de informação sobre os programas, podem realizar-se campanhas diferentes de acordo com o sexo. Podem também ser criados módulos de formação mais orientados para as mulheres, nomeadamente com uma componente sectorial mais adaptada ao perfil das actividades empreendedoras no feminino.

Paralelamente, ao não colocar à disposição dos beneficiários determinados apoios ou valências, como o serviço de creche e acompanhamento das crianças, estão a excluir-se, muitas vezes, uma ampla participação das mulheres. Por outras palavras, em nosso entender, uma ausência de política de género pode significar um meio de exclusão e de discriminação, contribuindo, desta forma, para a reprodução dos estereótipos sociais e da divisão sexual entre homens e mulheres.

Por outro lado, a não existência de programas de apoio ao empreendedorismo imigrante feminino pode ter na sua base o facto das linhas de financiamento¹¹⁹ serem demasiado rígidas quanto ao tipo de programas elegíveis. Segundo o IFDEP, grande parte das iniciativas em termos formativos ou de consultoria, desenvolvidas por este instituto ou por outros organismos semelhantes, inserem-se em linhas de acção rígidas definidas pelo governo ao nível do QREN, “havendo pouco espaço para criar algo novo. O POPH (Programa Operacional de Potencial Humano) divide-se em eixos e estes em medidas. A regulamentação destas impede uma maior flexibilização e/ou adaptação a necessidades específicas”.

Assim, poder-se-á concluir que há falhas nos programas e nichos de pessoas por abranger, havendo espaço suficiente para trabalhar novos pacotes. No caso dos imigrantes e, mais especificamente, das mulheres imigrantes, é recomendável ser avaliado o impacto do projecto-piloto “Promoção do Empreendedorismo Imigrante”. Em nosso entender, seria crucial aumentar o número de horas de formação, atribuir uma bolsa de formação (caso se opte por uma modalidade a tempo inteiro diurna) e fomentar a participação das mulheres.

¹¹⁹ Sobre outra perspectiva, o representante da APME explica que o sistema de financiamento das iniciativas públicas (p.ex. FSE), ou seja, um sistema de reembolso (despesa efectuada, despesa paga), não se compadece com a liquidez de tesouraria das associações sem fins lucrativos e organizações não governamentais.

Note-se que no Plano de Acção para a Integração dos Imigrantes (resolução do Conselho de Ministros n.º 63-A/2007) é reconhecida a importância de reduzir as barreiras ao empreendedorismo imigrante, com uma forte componente de género, definindo-se as seguintes medidas de incentivo:

- medida 13 – incentivo ao empreendedorismo empresarial dos imigrantes – criação do Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo (NAE), implementação do Projecto de Promoção do Empreendedorismo Imigrante (PEI) e lançamento do Concurso de Ideias de Negócios. Segundo dados do IEFP, entre 2006 e 2007, 89 imigrantes beneficiaram de apoios à criação do próprio emprego ou a iniciativas locais de emprego;
- medida 116 – promoção da empregabilidade e empreendedorismo das mulheres imigrantes, nomeadamente através do acesso à educação e à formação profissional – os indicadores de monitorização são 1) o n.º de acções de formação profissional; 2) o n.º de mulheres abrangidas pelas mesmas; 3) o n.º de formandas que beneficiaram da adopção de requisitos especiais e de excepção para mulheres imigrantes em situação de vulnerabilidade. No período entre Maio 2008 e Maio 2009, destaca-se a execução do workshop «Emprego, Auto-Emprego e Qualificação» pelo CNAI de Lisboa (relatório de avaliação do PII, para o período temporal supracitado). Quanto ao apoio disponibilizado pela Rede UNIVA do ACIDI IP, que integra as UNIVA imigrantes, destaque-se que, em 2008, 61% dos utentes colocados em formação eram mulheres. Os números não são tão animadores no que toca à criação de empresas/próprio negócio, em que apenas 24% dos imigrantes empreendedores eram mulheres (relatório de avaliação do PII, Maio de 2007-Maio de 2008).

Parece-nos, contudo, não haver, até então, um reflexo da medida 116 na medida 13, uma vez que todos os projectos criados com vista à promoção do empreendedorismo imigrante não têm nenhuma vertente ou enfoque de género. Como atingir os objectivos da promoção da empregabilidade das mulheres migrantes se não se contempla especificamente a sua participação nas acções desenvolvidas? Adopta-se, assim, um princípio que segue uma lógica de discriminação positiva de género mas que não se traduz em medidas que a efectivem e promovam.

Paralelamente, todas as medidas de sensibilização da administração pública “monocultural” em relação aos imigrantes, nomeadamente à componente da sua integração laboral em Portugal, são consideradas pelo presente estudo como aspectos, embora indirectos, intrinsecamente relacionados com a promoção do empreendedorismo migrante.

A esta luz, ressalve-se o avanço na obtenção dos resultados da medida 5 do Plano de Integração para os Imigrantes, que tem como fim a formação específica dos quadros dos Centros de Emprego para a integração laboral dos imigrantes. Entre Maio de 2008 e Maio de 2009, realizaram-se três acções de formação, no âmbito do referencial de formação “Cidadania e Diversidade Cultural nas Práticas Profissionais” em Lisboa, Porto e Algarve, pretendendo enquadrar os técnicos e dirigentes dos serviços públicos para o desenvolvimento das competências de inclusão dos públicos desfavorecidos, tendo um

módulo específico de formação sobre a nova Lei da Imigração (II relatório de avaliação do PII).

Esta lógica de formação e sensibilização dos quadros da função pública em relação à problemática e particularidades da população imigrante em Portugal, deveria, em nosso entender, abranger os 12 Centros de Desenvolvimento Empresarial do IAPMEI, espalhados por todo o país, uma vez que estes centros são considerados parceiros efectivos no projecto de promoção do empreendedorismo imigrante (PEI). Nalgumas situações a discriminação pode estar subtilmente subjacente à atitude das instituições públicas em relação aos imigrantes, não havendo uma consequência negativa por tal atitude. Segundo uma participante moçambicana no *focus group*, “a própria Câmara Municipal de Lisboa tem preferências”, uma vez que um funcionário da autarquia, face a um pedido de informação sobre lojas para arrendar, respondeu “para si, o espaço que temos é nas Galinheiras”.

Por último, para as mulheres autóctones e imigrantes é vital a existência e eficiência de políticas e legislação promotoras de igualdade de género, bem como a existência de serviços de apoio à maternidade e infância, para que a integração laboral das mulheres seja um caminho de sucesso e de oportunidade.

5.4. Oportunidades e Constrangimentos legais ao Empreendedorismo Imigrante

Focando-nos, agora, nas oportunidades e constrangimentos legais ao empreendedorismo imigrante é fundamental evidenciar as barreiras decorrentes dos estatutos legais da imigração¹²⁰ e da lei do trabalho em Portugal. Destaque-se, a esta luz, que:

- As leis de imigração em vigor até 2007 restringiam a possibilidade de actividade empresarial aos detentores de autorização de residência ou certos tipos de vistos de trabalho (tipo III). Sabendo-se que larga parte dos imigrantes, em particular os que adquiriram estatuto legal depois de 2001, dispunha de autorização de permanência ou de outro tipo de vistos, havia exclusão automática da possibilidade de iniciativas empresariais legais (Oliveira, 2008). Até 2007, os imigrantes detentores de autorização de permanência tinham de trabalhar de forma subordinada durante cinco anos ininterruptamente para depois solicitarem uma autorização de residência e aspirar a trabalhar por conta própria. Por outro lado, os imigrantes que entraram em Portugal entre 1998 e 2007 com vistos de trabalho de tipo I, II ou IV, para alterarem a sua forma de inserção no mercado de trabalho no sentido da actividade independente, tinham de aguardar três anos para poderem converter os supracitados vistos numa autorização de residência, ou sair do país

¹²⁰ Torna-se assim evidente que a legislação que regula a presença estrangeira no país determina também as formas possíveis de inserção do imigrante no mercado de trabalho. Com efeito, a condição legal do indivíduo constrange as suas estratégias de integração na sociedade de acolhimento (Oliveira, 2008).

- e solicitar num posto consular português um visto de trabalho de tipo III ou um visto de residência;
- Quanto à nacionalidade portuguesa, até 2007, apenas os titulares de autorização de residência podiam acumular os anos de estadia em Portugal com vista à solicitação e acesso à nacionalidade portuguesa. A nacionalidade portuguesa pode ser um recurso empresarial fundamental, uma vez que, por um lado, concede a oportunidade dos migrantes concorrerem em igualdade de circunstâncias com os portugueses, em termos de direitos, deveres e garantias, e, por outro, garante uma estadia legal incondicional em Portugal, independentemente do sucesso da actividade empresarial estabelecida. Apesar de não haver, à luz da legislação actual, nenhuma distinção por país de origem na atribuição da nacionalidade portuguesa a estrangeiros residentes¹²¹, os migrantes dos PALOP terão maior facilidade em adquirir o bilhete de identidade português, por consequência da longevidade temporal da residência em Portugal. Desta forma, poderia pensar-se que, pelo menos, neste aspecto os migrantes oriundos dos países africanos de língua oficial portuguesa estariam em melhores condições para se tornarem pessoas empreendedoras;
 - Com a lei 23/2007, de 4 de Julho, simplificou-se o sistema de admissão e residência dos estrangeiros em Portugal. Esta lei introduziu o artigo 60º que prevê a concessão de visto de residência¹²² para exercício de actividade profissional independente ou para imigrantes empreendedores. Os titulares de vistos de residência podem ao fim de quatro meses solicitar uma autorização de residência temporária, estatuto legal que lhes permite abrir uma actividade por conta própria;
 - Para os imigrantes que já se encontram a residir em Portugal, a lei prevê a concessão de autorização de residência para o exercício de actividade profissional independente. No artigo 89º da supracitada lei n.º 23/2007, define-se que os imigrantes têm que preencher os seguintes requisitos: 1) tenham um visto de residência válido para essa finalidade, ou seja, o visto de residência para exercício de actividade profissional independente ou para imigrantes empreendedores (prevendo excepções para dispensa deste visto); 2) tenham constituído uma sociedade (declarando o início da actividade junto da administração fiscal e da segurança social) ou celebrado um contrato de prestação de serviços para o exercício de uma profissão liberal (tendo que apresentar uma declaração da ordem profissional respectiva quando exigível), tenham meios de subsistência e estejam inscritos na segurança social;

¹²¹ No que respeita aos maiores, esta legislação veio terminar com a discriminação em razão do país de origem. Actualmente, a legislação dita que nos casos de aquisição da nacionalidade por efeito da naturalização dos estrangeiros residentes em Portugal (artigo 19, decreto-lei n.º 237-A/2006, de 14 de Dezembro), estão aptos a requerer a nacionalidade os estrangeiros maiores de 18 anos, que residam legalmente em território nacional há pelo menos 6 anos, que conheçam suficientemente a língua portuguesa e que não tenham cadastro criminal com crimes puníveis com penas iguais ou superiores a três anos, segundo a lei portuguesa.

¹²² Válido para duas entradas em Portugal, com possível estadia consecutiva até 4 meses (artigo 58º, alínea 2 da lei n.º 23/2007), de 4 de Julho.

- Para os imigrantes que estejam a desenvolver uma actividade subordinada em Portugal e queiram abrir uma actividade independente, a lei é omissa, não estando prevista esta situação. O imigrante, mudando a situação na profissão deveria mudar de título, sendo punido, de acordo com o disposto no n.º 1 do artigo 198º, com uma coima de 300€ a 1200€, se o cidadão estrangeiro estiver a exercer uma actividade independente sem a adequada autorização de residência. Para proceder à alteração do estatuto migratório, o imigrante pode: 1) regressar ao seu país de origem e solicitar um visto de residência para efeitos de uma actividade independente ou empresarial ou 2) fazer uma exposição ao SEF, com carácter excepcional, sendo analisada caso a caso. Assim, muito embora os imigrantes não tenham de esperar um período mínimo para alterarem a situação na profissão (como acontecia com a lei anterior) parece que o regime se complexificou neste aspecto (Oliveira, 2008). Segundo o representante da ANDC, “pedir a mudança da autorização de residência para trabalho por conta própria pode ser um processo extremamente moroso”, ao que a representante da Casa do Brasil acrescenta que “a burocracia do SEF para alterar o estatuto migratório do artigo 88º para o 89º é extremamente complicada, podendo, inclusive, haver algum período em que o imigrante fica em situação irregular (...) E nenhum empresário irregular consegue vender nada nem pedir ajuda”;
- Tendo uma autorização de residência temporária, a questão que se coloca ao empreendedor imigrante é na fase da renovação do seu título. Para tal, é necessário que o cidadão estrangeiro disponha de meios de subsistência¹²³ em Portugal. Por outras palavras, caso a actividade independente não tenha sido bem sucedida pode-se comprometer a estadia legal do empreendedor imigrante em território nacional. Assim, só os estrangeiros com autorização de residência permanente terão as condições óptimas para diminuir o risco associado ao empreendedorismo, pelo menos, no que toca à sua estadia legal em Portugal. A propensão para o empreendedorismo pode, desta forma, estar intrinsecamente relacionada com a “qualidade da documentação” (*focus group* com associações de imigrantes);
- Reconhecimento das qualificações – a dificuldade no reconhecimento das habilitações formais dos imigrantes pode limitar as actividades empreendedoras em áreas onde a posse de competências reconhecidas é essencial (e.g. medicina, farmácia, advocacia...).

¹²³ Na portaria n.º 1563/2007, de 11 de Dezembro, o critério de determinação dos meios de subsistência adoptado tem por referência a retribuição mínima mensal garantida, anualmente definida em Portugal, e a sua respectiva regularidade e quotização para a Segurança Social.

Capítulo 6

Retrato evolutivo do Empreendedorismo Imigrante em Portugal

6.1. Considerações Iniciais

Este capítulo tem por objectivo enquadrar, à luz do que foi exposto sobre a inserção laboral dos imigrantes e sobre o empreendedorismo dos portugueses e o tecido empresarial em Portugal, a dimensão e a caracterização do empreendedorismo dos imigrantes residentes em território nacional.

Ao tentarmos fazer um enquadramento do empreendedorismo imigrante em Portugal, deparámo-nos com a dificuldade em obter dados actualizados sobre o tema. Os Recenseamentos Gerais da População do Instituto Nacional de Estatística (INE) indicam-nos uma estimativa do *stock* de estrangeiros empresários em Portugal. A esta fonte acrescem os relatórios estatísticos do Ministério dos Negócios Estrangeiros e do SEF, que estimam o número de estrangeiros que entram em Portugal com a intenção de desenvolverem uma actividade independente ou criarem um negócio a partir dos dados da emissão de vistos em postos consulares e das solicitações de autorização de residência, uma vez que este era, até 2007, o único estatuto migratório que permitia a um estrangeiro desenvolver uma actividade por conta própria em território nacional.

Em relação aos dados do SEF, se até 1998, podemos afirmar ter uma moldura aproximada da realidade, a partir desta data é necessário ter alguma cautela na leitura dos dados, uma vez que estes se referem somente à situação profissional da população que solicitou o estatuto de residente. A esta luz, podemos depreender que os dados têm uma natureza estática, não reflectindo as eventuais alterações posteriores na situação profissional dos indivíduos. Por outro lado, estes dados indicam apenas uma intenção, não havendo, contudo, elementos sobre os processos deferidos. Todos os imigrantes que operam na economia informal ou que são empreendedores que adquiriram a nacionalidade portuguesa¹²⁴ estão, também, excluídos deste retrato. Esta última limitação ganha destaque sabendo nós de antemão que uma parte substantiva dos empresários imigrantes

¹²⁴ Em Portugal, com raras excepções, só são recolhidos dados oficiais acerca de estrangeiros. Por outras palavras, todas as análises de dados provenientes de fontes oficiais acerca da imigração têm por base a nacionalidade dos indivíduos.

em Portugal tem a nacionalidade portuguesa (Oliveira, 2005). Ficam também de fora todos os estrangeiros com um visto de trabalho de tipo III, ou seja, aqueles que exerciam actividades independentes em Portugal no âmbito de uma prestação de serviços.

O IAPMEI apesar de ser um instituto que por excelência “promove o empreendedorismo”, nos seus estudos sobre o panorama nacional, nomeadamente do Observatório da Criação de Empresas¹²⁵, não desagrega os dados de acordo com a nacionalidade dos empresários, não permitindo, por isso, distinguir o contributo das pessoas estrangeiras empreendedoras para o tecido económico português. Acresce ainda o facto de os programas de apoio do IAPMEI, não conterem os dados dos participantes e beneficiários desagregados por sexo e nacionalidade (informação decorrente da entrevista ao IAPMEI, no âmbito do presente estudo).

Por último, os estudos até agora desenvolvidos em Portugal não têm tomado em linha de conta a questão do género, o que se traduz na apresentação de dados generalistas, que não estão desagregados por sexo, e em análises pouco atentas às particularidades específicas que podem condicionar o empreendedorismo feminino imigrante. Que semelhanças e diferenças apresenta o empreendedorismo migrante feminino em relação ao empreendedorismo migrante masculino? E em relação ao empreendedorismo das mulheres portuguesas? Por exemplo, ao nível do volume de trabalhadores, sectores de actividade, motivações para a abertura de uma actividade empreendedora?

Como vimos, em Portugal o nível de empreendedorismo é relativamente baixo, sendo que apenas 9 em cada 100 pessoas estão envolvidas num negócio nascente ou na gestão de um novo negócio (GEM Portugal, 2007¹²⁶). Muitos estudos relatam que os imigrantes têm maior tendência para o empreendedorismo do que as populações autóctones das sociedades de acolhimento. Será este o caso das comunidades imigrantes residentes em Portugal? E será que esta aparente “maior tendência” dos imigrantes para o empreendedorismo se materializa, em termos concretos, num maior envolvimento efectivo em iniciativas empresariais em Portugal?

Quanto ao empreendedorismo feminino em Portugal, apenas 6% das mulheres envereda pela actividade empreendedora, enquanto a participação dos homens sobe para os 12% (GEM Portugal, 2007). No caso dos imigrantes, teremos um cenário diferente e mais equitativo entre sexos?

Considerando as condições estruturais propícias ao empreendedorismo, o Global Entrepreneurship Monitor, aponta que em Portugal a educação e formação, sobretudo no ensino básico e secundário, não promovem nem fomentam a capacidade empreendedora (GEM Portugal, 2007). Assim sendo, será que os imigrantes, por na sua maioria terem

¹²⁵ Este projecto que tem por objectivo manter um bom nível de conhecimento dos novos empresários e das novas sociedades, dos seus pontos fortes e das suas principais necessidades, através da recolha de informações relevantes sobre os empreendedores e as *start-ups* portuguesas.

¹²⁶ Considerámos o GEM Portugal (2004 e 2007) como um ponto de referência para a análise do empreendedorismo da população portuguesa. Muito embora nestes estudos estejam incluídos também estrangeiros empreendedores, a sua proporção no total da amostra é apenas de 7,5%. Seria importante, contudo, ter esta informação discriminada (à semelhança do que acontece com o GEM Espanha). Por outro lado, os imigrantes empreendedores com nacionalidade do país de acolhimento estão a ser contabilizados como autóctones, o que pode ser considerado pernicioso.

estudado noutros países, conseguem ter esta vantagem comparativa? Será que as próprias características, como a qualificação escolar média de uma comunidade, explica não só o grupo profissional em que os indivíduos se inserem mas também a sua situação na profissão? Em consequência, será que o reconhecimento das qualificações de algumas populações estrangeiras ou o incentivo à qualificação de outras poderia criar diferentes modos de incorporação dos imigrantes no país?

Como o empreendedorismo exige não só capacidade mas também espírito de iniciativa, o estudo do GEM indica que, no caso de Portugal, as normas sociais e culturais, sobretudo no que concerne ao valor que o indivíduo atribui à sua independência e à capacidade de responder a oportunidades, são obstáculos à abertura de um negócio (GEM Portugal, 2007¹²⁷). A esta luz, poderemos nós partir da assumpção de que os imigrantes têm quadros sociais, culturais e mentais mais propícios ao empreendedorismo?

Sobre outra perspectiva, inúmeros investigadores mostraram que há uma estreita relação entre desvantagens estruturais sentidas por imigrantes no mercado de trabalho de acolhimento e o desenvolvimento de actividades por conta própria (Chan e Cheung, 1985 citados em Oliveira, 2005; Evans, 1989). Mas será este o caso português? Haverá neste campo diferenças entre os homens e mulheres imigrantes?

No caso do empreendedorismo autóctone em Portugal, a actividade empreendedora induzida pela oportunidade predomina sobre a actividade empreendedora baseada na necessidade (GEM Portugal, 2004 e 2007). Será esta a tendência no caso dos imigrantes, sabendo nós à partida da sua maior exposição a segmentos laborais mais vulneráveis e insatisfatórios?

Partindo deste princípio, poderíamos calcular diferentes níveis e propensões para o empreendedorismo de acordo com a inserção social e laboral de determinados grupos. A “(...) *situação permanente de exploração e inferioridade*” (Portes, 1999) no mercado de trabalho, como acontece, por exemplo, com os imigrantes provenientes dos PALOP e, mais recentemente, com a imigração proveniente da Europa de Leste (Baganha, Ferrão e Malheiros, 1999) poderá reflectir-se nas taxas de trabalhadores por conta própria?

Os nacionais dos PALOP podem ser considerados como uma das populações mais vulneráveis no seio dos estrangeiros em Portugal, o que se reflecte, por exemplo, na proporção de beneficiários deste grupo (63,5%) no total de beneficiários estrangeiros do Rendimento Social de Inserção (dados de Janeiro de 2004 do Ministério da Segurança Social e do Trabalho). Terá, por isto, esta comunidade uma maior propensão para o empreendedorismo?

Por outro lado, há quem advogue que é possível traçar uma relação linear positiva entre a taxa de (des)emprego e o investimento de trabalhadores por conta própria e patrões (entre 1994 e 2001): quando o desemprego cresce também crescem as iniciativas por conta própria e vice-versa (Baganha *et al.* 2000).

¹²⁷ Comparativamente aos países da UE e países GEM 2007, Portugal é um dos países onde a capacidade empreendedora da população foi considerada como sendo das mais reduzidas. Em Portugal, é menor o número de pessoas que considera tornar-se empreendedor como uma desejável escolha da carreira e o número de pessoas que pensa nos empreendedores como indivíduos competentes e desembaraçados (GEM Portugal, 2007).

A título ilustrativo, note-se que no Instituto do Emprego e Formação Profissional não há qualquer registo de desempregados asiáticos, o que poderá ser explicado pelo facto destes imigrantes se enquadrarem numa economia étnica¹²⁸ não estando tão vulneráveis aos constrangimentos do mercado de trabalho português. Será que isto quer dizer que, pelo facto dos asiáticos se inserirem laboralmente num mercado protegido, não terão necessidade de enveredar pelo empreendedorismo?

Importa referir, contudo, que factores como a idade, o sexo, a nacionalidade, o nível de qualificações, a experiência profissional, e o conhecimento da língua do país de acolhimento, podem explicar a vulnerabilidade mais acentuada de determinados grupos de imigrantes do que de outros (SOPEMI, 1999).

6.2. Dimensão e evolução do empreendedorismo em Portugal

A iniciativa empresarial por parte dos imigrantes em Portugal tem vindo a contribuir cada vez mais para os índices de empreendedorismo nacionais. Segundo os dados dos Censos do INE (tabela 9), em 1981, a proporção de estrangeiros no total dos trabalhadores por conta própria representava 0,7%, enquanto em 1991 atingia os 1,3% e em 2001 representava 3,8% (Censos do INE). De acordo com o relatório da OCDE (SOPEMI, 2008), em 2004 os trabalhadores por conta própria já representavam 3,8% do total de trabalhadores por conta própria em Portugal e em 2005, a proporção de estrangeiros no total dos trabalhadores por conta própria já teria passado para 5,4% (SOPEMI, 2007).

Tabela 9

Peso dos trabalhadores por conta própria estrangeiros na população activa e no empreendedorismo total em Portugal

Situação na Profissão		1981	1991	2001
Proporção de trabalhadores por conta própria no total da população activa	Portugueses e Estrangeiros	18,3	19,2	15,7
Distribuição dos trabalhadores por conta própria segundo a nacionalidade portuguesa ou estrangeira	Portugueses	99,3	98,7	96,2
	Estrangeiros	0,7	1,3	3,8

Fonte: INE, Censos, com cálculos próprios

De acordo com o INE, o peso dos trabalhadores por conta própria no seio da população activa estrangeira tem sofrido flutuações ao longo do tempo, à semelhança do que acontece com os autóctones.

Assim, como se pode observar na tabela 10, em 1981, 18,3% da população activa portuguesa era trabalhadora por conta própria, sendo que no caso dos imigrantes este número baixava para 14%. Contudo, em 2001, nota-se um decréscimo dos empreendedores portugueses, que constituem 15,9% da população activa portuguesa, enquanto as pessoas empreendedoras estrangeiras apresentam um ligeiro crescimento de 1981 para

¹²⁸ Este grupo encontra-se mais dependente das oportunidades étnicas e dos recursos individuais para o desenvolvimento de estratégias empresariais.

2001, constituindo, para este último ano, 14,7% da população activa estrangeira. Note-se, ainda, no caso dos imigrantes, a duplicação da situação profissional “empregadores”, entre 1981 e 2001. Em 2007, segundo o relatório SOPEMI (2009) a percentagem de trabalhadores por conta própria no seio dos estrangeiros era de 12,1% *vs* 15,6% na população nascida em Portugal.

Tabela 10
População Activa Portuguesa e Estrangeira,
segundo a situação na profissão, em 1981, 1991 e 2001

Situação na Profissão		1981		1991		2001	
		N	%	N	%	N	%
Empregadores	Português	130.051	3,1	267.757	6,2	467.553	9,8
	Estrangeiro	1.811	5,1	4.438	7,7	20.571	10,2
Trabalhadores isolados	Português	632.354	15,2	567.789	13,1	290.318	6,1
	Estrangeiro	3.188	8,9	6.561	11,4	9.173	4,5
Total trabalhadores por conta própria	Português	762.405	18,3	835.546	19,3	757.871	15,9
	Estrangeiro	4.999	14,0	10.999	19,1	29.744	14,7
	Total	767.404	-	846.545	-	787.615	-
Total população activa	Portuguesa	4.147.339	-	4.340.422	-	4.788.561	-
	Estrangeira	35.709	-	57.744	-	201.647	-
	Total	4.183.048	-	4.398.166	-	4.990.208	-

Fonte: INE, Censos, adaptado de Oliveira (2008), com cálculos próprios

Contudo, em termos gerais, podemos depreender que os índices de empreendedorismo dos estrangeiros ficaram sempre aquém das taxas de trabalho por conta própria dos portugueses, muito embora esta diferença seja notoriamente inferior em 2001, quando comparada com o ano de 1981. No caso de Portugal não se confirma a tese dos imigrantes serem pessoas mais empreendedoras do que os autóctones, podendo, eventualmente, supor-se que a concretização do potencial empreendedor dos cidadãos estrangeiros esbarra nos constrangimentos, específicos e estruturais atrás referidos.

No período de 1999-2005, a tendência de diminuição do peso de trabalhadores por conta própria no seio da população activa estrangeira está também patente nos dados que se referem à população estrangeira que solicitou o estatuto de residente (anexo 12). Em 1999, segundo o SEF, dos 4058 estrangeiros que pediram autorização de residência apenas 12,4% era patrão ou trabalhador isolado, ocorrendo o mesmo em 2005, ano em que os trabalhadores por conta própria representam 11,2% do total de activos que no mesmo ano pediram autorização de residência (Oliveira, 2008).

Na mesma linha, segundo dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros (tabela 11), pode observar-se que a concessão de vistos de trabalho de tipo III (que se destinavam ao exercício de uma actividade profissional no âmbito de uma prestação de serviços) diminuiu entre 1999 e 2006, passando de um peso de 22,9% no total de vistos de trabalho concedidos em 1999 para 6% em 2006.

Importa mencionar que os brasileiros absorveram, em média, 53% do total de vistos de trabalho de tipo III concedidos entre 1999 e 2006 (Oliveira, 2008), evidenciando a forte tendência empreendedora desta comunidade imigrante, como veremos adiante.

Tabela 11
Número de Vistos de Trabalho concedidos por Portugal entre 1999 e 2006

Ano	Total Vistos de Trabalho	Total Visto Tipo III	% Visto Tipo III sobre o total de vistos de trabalho
1999	1931	443	22,9
2000	3372	545	16,2
2001	3024	380	12,6
2002	2605	546	21,0
2003	2761	300	10,9
2004	2769	336	12,1
2005	3054	207	6,8
2006	6735	404	6,0

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros, adaptado de Oliveira (2008)

Estes padrões de mudança não são homogêneos, uma vez que à semelhança do que ocorre em outros países de acolhimento, em Portugal, as populações imigrantes têm perfis de inserção económica bastante heterogêneos.

Por último, importa referir que, não obstante a diminuição de solicitações de vistos para trabalho independente terem diminuído no período entre 1999 e 2006, os últimos dados disponíveis do SOPEMI relativos a 2007 não apontam para uma diminuição abrupta das taxas de empreendedorismo dos imigrantes em Portugal, atingindo para esse ano, 12,1% do total de mão-de-obra estrangeira em Portugal.

6.3. Empreendedorismo por comunidade imigrante

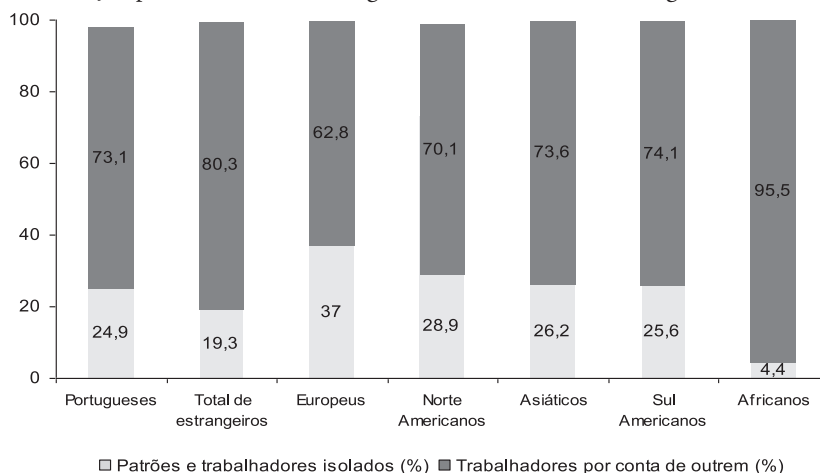
Os índices de empreendedorismo variam muito entre as comunidades, o que evidencia que não há condições semelhantes para a iniciativa empresarial. Por outro lado, em termos absolutos, não são as nacionalidades mais representativas no país que têm mais estrangeiros na situação de trabalhadores por conta própria¹²⁹.

Como se pode observar na figura 11, de acordo com o grupo de origem do imigrante há uma maior ou menor propensão para a actividade empresarial. Note-se, a esta luz, que a análise é feita considerando a proporção de trabalhadores por conta própria no total da população activa em cada comunidade.

¹²⁹ Note-se que a maior ou menor propensão para a iniciativa empresarial se detecta a partir do peso relativo de trabalhadores por conta própria sobre o total da população activa e não nos dados absolutos da sua evolução. Como bem refere Oliveira (2004), o crescimento absoluto de TCP estrangeiros não traduz necessariamente um aumento real da propensão dos estrangeiros criarem o seu próprio emprego no país. Esse crescimento pode acompanhar apenas a evolução da própria população estrangeira residente e/ou da sua população activa.

Figura 11

Situação profissional dos estrangeiros e autóctones em Portugal, em 1998



□ Patrões e trabalhadores isolados (%) ■ Trabalhadores por conta de outrem (%)

Fonte: Relatório Estatístico de 1998, do SEF, e Estatísticas do Emprego, 4º trimestre de 1998, do INE, adaptado de Oliveira (2004)

Em 1998, os europeus destacam-se como sendo o grupo mais empreendedor, com 37% de trabalhadores por conta própria¹³⁰. Como referem Ferreira e Rato (2000), a inserção em profissões científicas e técnicas¹³¹ aumenta a propensão desses imigrantes nas actividades liberais independentes.

Importa, no caso dos europeus, fazer uma referência aos ucranianos. Os primeiros dados sobre este grupo surgem nos Censos de 2001, que indicam que os ucranianos são a comunidade que apresenta menor percentagem de empregadores no total da sua população activa (1,5%). Contudo, estes dados devem ser lidos tendo em conta que grande parte dos ucranianos tinha autorizações de permanência, ou seja, um estatuto migratório que não lhes permitia trabalhar por conta própria. Entre 2001 e 2004, foram concedidas 64730 autorizações de permanência a ucranianos em Portugal, ou seja, 35,2% do total de AP's concedidas a estrangeiros no país (SEF). O ano de 2001 foi aquele em que se registou a maior concessão de AP's a esta comunidade, o que significa que apenas em 2006 poderiam começar a desenvolver uma actividade por conta própria, de acordo com a exigência de se ter que trabalhar ininterruptamente durante cinco anos e só posteriormente solicitar a conversão do seu título para uma autorização de residência.

Os europeus são seguidos pelos norte-americanos (sobretudo cidadãos dos EUA) que ocupam a segunda posição no ranking dos estrangeiros com maior propensão para

¹³⁰ Esta forte propensão para o empreendedorismo pode também ser explicada pela existência de oportunidades estruturais específicas para este grupo. Note-se, a esta luz, o decreto-lei n.º 60/93 em que foi definido um regime especial para os cidadãos comunitários no que concerne ao direito de residência em Portugal. Sabendo-se que o desenvolvimento de uma actividade por conta própria estava dependente da posse de uma autorização de residência, veja-se a importância deste incentivo.

¹³¹ Em 1998, segundo dados do SEF, 41% dos cidadãos comunitários eram profissionais técnicos e científicos.

a actividade empresarial em Portugal. Nesta comunidade, 28,9% da população activa é trabalhador por conta própria.

A comunidade asiática destaca-se, igualmente, pelos seus elevados níveis de empreendedorismo, em que 26,2% da população da Ásia residente em Portugal trabalha como patrão ou numa situação de auto-emprego. Importa ressaltar dentro da comunidade o contributo dos chineses, indianos e paquistaneses.

Seguem-se os cidadãos da América Central e do Sul, que em termos gerais, têm $\frac{1}{4}$ da população empregada por conta própria (25,6%). Também, aqui, cabe destacar a presença dos brasileiros, sendo estes, entre os nacionais de países CPLP com residência legal em Portugal, os que têm a maior percentagem de TCP no total da sua população activa.

À semelhança do que ocorria com os europeus, os brasileiros estão inseridos laboralmente em profissões científicas e técnicas (46,4% em 1998), onde aumenta a incidência de trabalhadores independentes (Ferreira e Rato, 2000). Esta é uma das características da primeira vaga de imigrantes brasileiros em Portugal (anos 80 e 90), sendo que a diminuição da selectividade da vaga migratória mais recente, deixa supor uma descida nos índices empreendedores, uma vez que estes imigrantes se inserem em segmentos profissionais de baixa qualificação, trabalhando, maioritariamente, por conta de outrem. Alguns autores (Peixoto e Figueiredo, 2008) caracterizam a imigração brasileira como tendo um “carácter dual”, por estar presente tanto nos segmentos qualificados como nas posições indiferenciadas do mercado de trabalho.

Por último, de todas as comunidades estrangeiras residentes em Portugal, são os nacionais de países africanos que têm a menor propensão para a iniciativa empresarial. Durante a década de 1990, os africanos tinham somente cerca de 5% da sua população a desempenhar actividades por conta própria, sendo a média de 20% (Oliveira, 2004). A maioria dos PALOP insere-se em profissões ligadas à indústria, construção e transportes, quase na totalidade, numa situação de trabalho por conta de outrem.

Apesar desta propensão relativamente baixa para a iniciativa empresarial, com um ritmo de decréscimo na década de 90, nota-se alguma diversidade de situações nas populações africanas. As cinco nacionalidades que compõem os PALOP apresentaram sempre taxas de empreendedorismo mais baixas do que a média total.

Tendo em conta a proporção de trabalhadores por conta própria no seio de cada comunidade, destaquem-se, a esta luz, os moçambicanos como a comunidade mais empreendedora¹³², seguidos dos angolanos, são-tomenses, guineenses e cabo-verdianos.

Por contraste aos moçambicanos, surge a comunidade cabo-verdiana com uma fraca propensão para trabalhar por conta própria. Assim, a comunidade cabo-verdiana, sendo uma das maiores populações estrangeiras com autorização de residência em Portugal, contribui claramente para baixar a taxa de empreendedorismo dos estrangeiros.

¹³² Como inúmeros investigadores mostraram, a população moçambicana, de origem e etnia indo-paquistanesa, tem grande propensão para as actividades empresariais, em especial no sector do comércio (Malheiros 1996; Ferreira e Rato 2000). Contudo, é bastante reduzido o número de TCP moçambicanos que solicitou o estatuto de residente em Portugal, entre 1999 e 2002, o que denota, quer a pouca imigração de nacionais deste país para Portugal, quer o facto de a maioria dos empreendedores originários de Moçambique se terem instalado em Portugal na sequência dos processos de descolonização e de instabilidade política vividos pelo país na segunda metade dos anos 70 e em inícios dos anos 80.

Analisados os resultados para o caso do empreendedorismo imigrante em Portugal, pode refutar-se a premissa de que quanto maior a comunidade migrante, maior a probabilidade de se registarem elevados níveis de empreendedorismo¹³³ (Evans, 1989). A esta luz, argumentar-se-ia que a imigração sustentada no tempo sugere a formação de nichos especializados no mercado, aumentando, desta forma, o mercado étnico (Sanders e Nee, 1996), tanto em termos de potencial base de consumo/clientela¹³⁴, como de acesso ao capital financeiro necessário na fase de *start-up* (Yuengert 1995 in Tubergen, 2005), o que não se verifica em Portugal uma vez que os PALOP representam o maior grupo migratório e incluem as comunidades menos empreendedoras.

Esta evidência estatística que evidencia baixos níveis de empreendedorismo dos cidadãos dos PALOP em Portugal está em sintonia com outros estudos que assinalam que a percentagem de pessoas empreendedoras se reduz no caso de se tratarem de imigrantes oriundos de países onde predominam os fenótipos associados a outras raças (Tubergen, 2005).

Não obstante, parece-nos que a questão da discriminação com base na raça não deve ser analisada *per se*, enquanto móbil ou obstáculo, para o empreendedorismo mas, antes, ser inserida num contexto socioeconómico que permita ver outras interações plausíveis nos índices de empreendedorismo. Sabermos de antemão que os indivíduos provenientes dos PALOP advêm de países em vias de desenvolvimento ou mesmo subdesenvolvidos, o que pode colocar os sujeitos em desvantagem comparativa quanto aos níveis de escolaridade, experiência profissional, disponibilidade de capital financeiro, entre outros¹³⁵.

Assim, o caso do empreendedorismo migrante em Portugal parece ir mais ao encontro das teorias que preconizam que à medida que o nível de educação aumenta, sobe a propensão para o empreendedorismo. Podem ler-se, a esta luz, as fortes taxas de empreendedorismo dos cidadãos europeus e norte-americanos.

Por outro lado, a tese que alega que a heterogeneidade do grupo, medida pela diversidade de níveis de educação no seu seio (Tubergen, 2005), influencia positivamente

¹³³ Do ponto de vista contrário, poderia argumentar-se que o tamanho considerável de um grupo de imigrantes aumenta a competitividade entre co-étnicos, limitando a atractividade dos seus membros pela instalação de iniciativas empresariais. Por outro lado, fornecer produtos e serviços apenas a clientela étnica, é uma base fraca e pouco ampla, mesmo que a dimensão da comunidade seja grande (Aldrich e Waldinger 1990). Sobre outra perspectiva, argumenta-se que imigrantes de comunidades grandes têm maiores e melhores oportunidades como trabalhadores assalariados nas economias étnicas (Razin e Langlois, 1996), não precisando de utilizar o empreendedorismo como uma estratégia para a mobilidade ascendente.

¹³⁴ A existência de comunidades de imigrantes com necessidades e preferências próprias, conduz à formação de uma economia étnica que, pelos conhecimentos e partilha de referências e hábitos comuns, vai ao encontro destas, tendo uma vantagem comparativa em relação aos autóctones que estejam interessados em satisfazer o consumo desta população (Aldrich e Waldinger, 1990). Nesta linha, a população étnica pode constituir um mercado de consumidores que incentiva o próprio crescimento de uma classe empresarial (Chan e Cheung, 1985; Portes 1999; Evans, 1989). Contudo, a influência da dimensão da comunidade sobre a performance dos empreendedores e o sucesso dos seus negócios é, ainda, mais controversa (Borjas 1986; Lieberman 1980 citado em Tubergen, 2005). A dimensão da comunidade pode ser a base para o empreendedorismo, mas não a sua garantia.

¹³⁵ Sobre outra perspectiva, esta evidência pode ser explicada pela teoria do "consumo discriminatório", em que os consumidores brancos (que são a maioria nos países estudados) tendem a preferir comprar a brancos (Borjas and Bronars, 1989 citado em Tubergen, 2005). Por outras palavras, se por um lado os imigrantes negros sofrem de discriminação por parte dos empregadores, por outro estão também sujeitos a discriminação por parte dos consumidores (Tubergen, 2005).

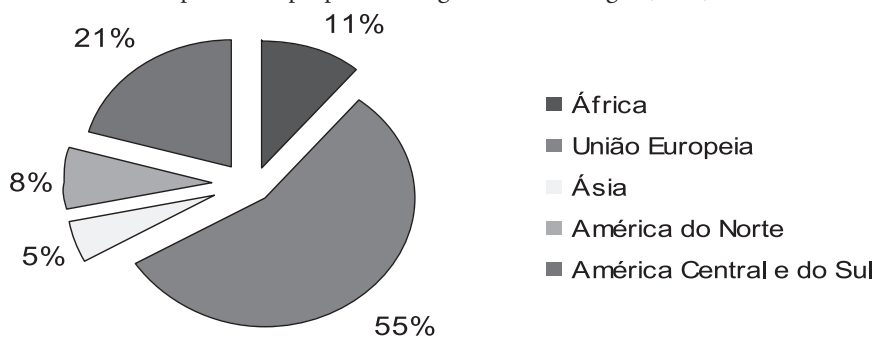
a tendência dos seus membros para o empreendedorismo¹³⁶, parece poder justificar a taxa de empreendedorismo da comunidade brasileira, sabendo-se, de antemão, que a primeira e a segunda vaga de imigrantes são muito diferentes em termos de escolaridade. Esta teoria argumenta que, primeiro, os grupos heterogêneos têm maior acesso a informação, recursos e conhecimentos de oportunidades de negócios (Granovetter 1973; Renzulli, Aldrich e Moody 2000 citados em Tubergen, 2005). Segundo, que grupos heterogêneos no seu seio permitem a emergência de diferentes nichos de mercado, contornando, desta forma, a elevada competitividade que pode surgir quando os seus membros têm todos as mesmas competências e actuam nos mesmos segmentos de mercado¹³⁷ (Liebersohn, 1980 citado em Tubergen, 2005).

Sobre outra perspectiva, há quem alegue que os grupos em que os membros não são fluentes na língua do país de recepção providenciam maiores possibilidades de emergência de nichos para imigrantes empreendedores, uma vez que a base de comunicação é mais fácil com co-étnicos. O não domínio da língua pode ainda resultar na fraca inserção no mercado de trabalho (Evans 1987), estando, desta forma, disponíveis para constituir a base da mão-de-obra do empreendedorismo (Evans, 1989). Sugerimos que a forte propensão para empreendedorismo na comunidade asiática se pode interpretar à luz deste enquadramento.

Investigando, agora, o contributo das comunidades de imigrantes, por região de origem, para o empreendedorismo total estrangeiro em Portugal, é possível afirmar que não são as comunidades com mais pessoas empreendedoras as que mais contribuem para a taxa total de empreendedorismo estrangeiro (figura 12), por causa das diferentes dimensões das populações. Se assim fosse, a ordem seria a seguinte: europeus, norte-americanos, asiáticos, sul americanos e africanos, o que não se verifica.

Figura 12

Contributo das comunidades imigrantes, por região de origem, para o total de trabalhadores por conta própria estrangeiros em Portugal (1998)



Fonte: Estatísticas Demográficas, INE adaptado de Oliveira (2004)

¹³⁶ Em suma, quanto mais diversa a composição de um grupo ao nível das habilitações escolares, maior a tendência dos seus membros se tornarem empreendedores (Tubergen, 2005).

¹³⁷ Liebersohn (1980 citado em Tubergen, 2005) sugeriu que a falta de diversidade de nichos de mercado para uma comunidade de imigrantes é um obstáculo para que os seus membros se tornem trabalhadores por conta própria.

Ilustrando, a comunidade asiática, apesar de ser bastante empreendedora, contendo no seu seio 26,2% de trabalhadores por conta própria, é uma população relativamente pequena¹³⁸ no panorama migratório português. Por consequência, o número de TCP asiáticos tem pouco impacto no total de empreendedores estrangeiros, constituindo apenas cerca de 5% do total de TCP estrangeiros.

Por contraste, apesar da baixa propensão dos africanos para o empreendedorismo, a sua taxa de empreendedorismo representa, no final dos anos 90, cerca de 11% do total de trabalhadores por conta própria estrangeiros (Estatísticas Demográficas, INE *in* Oliveira, 2004). Podemos atribuir estes resultados ao facto das comunidades oriundas dos PALOP em conjunto representarem o maior grupo de estrangeiros em Portugal.

6.4. Estrutura empresarial dos imigrantes

Quanto à estrutura empresarial das diferentes populações estrangeiras, ou seja, a proporção de empregadores e trabalhadores isolados no seio dos trabalhadores por conta própria, os dados estatísticos disponíveis dão conta de uma alteração dos padrões ao longo do tempo (tabela 12).

Importa realçar que, em 1981 e 1991, se registavam mais trabalhadores isolados do que empregadores no caso dos imigrantes e dos portugueses, revertendo-se este padrão para ambos em 2001. Note-se a possibilidade de estarem a ser contabilizados como trabalhadores isolados, os indivíduos que estão numa situação de “falso recibo verde”, ou seja, uma dependência não reconhecida pelo empregador ou uma independência mascarada (“falsos independentes” segundo as palavras de Freire, 1995).

Tabela 12

Evolução da proporção de empregadores e trabalhadores isolados no total dos trabalhadores por conta própria, no período 1981-2001

Situação na Profissão		1981	1991	2001
Empregadores	Portugueses	17,1	32,0	61,7
	Estrangeiros	36,2	40,3	69,2
Trabalhadores isolados	Portugueses	82,9	68,0	38,3
	Estrangeiros	63,8	59,7	30,8

Fonte: INE, Censos, com cálculos próprios.

Actualmente, embora possamos afirmar que o traço geral do empreendedorismo imigrante e português é marcado por uma estrutura empresarial dominada por patrões, há nuances a ter em conta de acordo com a nacionalidade.

Em Portugal, o peso relativo de trabalhadores isolados ainda que reduzido, ganha maior expressividade no caso dos nacionais de países asiáticos e europeus. No caso

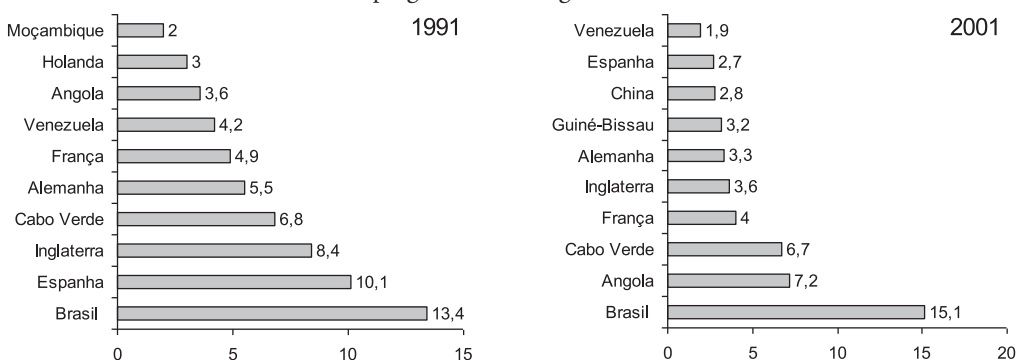
¹³⁸ Em 1998 representava apenas 4,2% do total da população estrangeira com autorização de residência em Portugal (Oliveira, 2004).

dos primeiros, importa mencionar a presença de trabalho familiar não remunerado (Oliveira, 2004). Por contraste, os cidadãos dos continentes americano e africano, pelo contrário, contam no seio da sua população activa com uma presença muito reduzida de trabalhadores isolados (*idem*).

Por outro lado, fazendo uma análise do peso relativo dos empregadores de cada nacionalidade para o total de empregadores estrangeiros, podemos observar que não são as populações mais empreendedoras em Portugal (europeus e norte-americanos) que mais empregam terceiros.

Note-se, a esta luz, o caso dos imigrantes africanos que, incluindo as comunidades menos empreendedoras, representam, somente com Angola e Cabo Verde, 13,9% do total de estrangeiros empregadores em Portugal, em 2001. Comparando com o ano de 1991, note-se que a importância relativa dos PALOP no número total de empregadores estrangeiros tem vindo a ser reforçada, excepto no caso de Moçambique que, entre 1991 e 2001 sai do ranking das dez nacionalidades estrangeiras que mais empregam em Portugal. Em contraste, no mesmo período de tempo, Angola passa de oitava para segunda comunidade com maior número de empregadores.

Figura 13
Dez nacionalidades com maior número de empregadores
no total de empregadores estrangeiros, em 1991 e 2001



Fonte: Censos, INE adaptado de Oliveira (2008)

Não obstante esta análise dos níveis empreendedorismo dar indicações interessantes relativamente à situação dos vários grupos de imigrantes, os resultados obtidos devem ser relativizados, funcionando mais como uma aproximação à realidade do que o espelho exacto desta. Isto acontece porque se efectua uma distribuição do efectivo segundo as nacionalidades dos empreendedores inquiridos e não uma relação entre estes e a população activa total de cada grupo, que, de resto, seria impossível, uma vez que a amostra apenas contempla empreendedores. Mesmo no caso da sub-divisão aleatória por nacionalidades dos grupos correspondentes aos PALOP e à Europa de Leste, os resultados acabam por traduzir, de algum modo, a dimensão demográfica destes grupos em Portugal. Em suma, a análise que se acaba de fazer

tem, efectivamente, um valor indicativo e deve ser conjugada com os elementos que constam na secção anterior (6.3).

O Brasil, destaca-se como sendo a nacionalidade com maior número de empregadores em 1991 e 2001, representando 15,1% do total de empregadores estrangeiros em Portugal, reflectindo, desta forma, tanto a sua elevada propensão para o empreendedorismo como a sua forte presença numérica no país.

Importa referir, ainda, que as comunidades que mais dependem de mão-de-obra co-étnica, como é o caso dos PALOP e populações asiáticas (Oliveira, 2005), estavam até 1998 constringidas pela regulamentação do trabalho de estrangeiros em Portugal. O decreto-lei n.º 97/77 estipulava que as empresas com mais de cinco trabalhadores tinham de ser constituídas por 90% de trabalhadores portugueses. A esta luz, note-se a crescente importância dos PALOP e da China enquanto empregadores em 2001, o que não acontecia em 1991.

PARTE Empreendedorismo
Migrante Feminino em Portugal

4

Capítulo 7

Perfil das Mulheres Migrantes Empreendedoras

Neste capítulo e naquele que se lhe segue, efectua-se uma caracterização do empreendedorismo imigrante em geral e, imigrante feminino em particular, com base na informação recolhida nos questionários aplicados às/aos empreendedoras/es imigrantes dos três grandes grupos de origens: PALOP, brasileiros e europeus de Leste.

7.1. Características sociodemográficas

Iniciando a análise pelos valores de empreendedorismo em cada uma das comunidades, o Brasil aparece num lugar de destaque, uma vez que neste caso o grupo corresponde a uma só nacionalidade. No caso dos PALOP e Europa de Leste, a selecção dos inquiridos foi aleatória em termos de nacionalidade.

Na amostra das mulheres empreendedoras, a Ucrânia aparece como a nacionalidade com maior empreendedorismo absoluto, seguida de Cabo Verde e Moldávia (tabela 13). Relativamente aos homens, são as comunidades de Leste que aparecem como tendo maior empreendedorismo, com a Moldávia, Rússia e Ucrânia, por ordem decrescente de importância. É também interessante verificar que, por exemplo, nos homens, e dentro dos PALOP, a comunidade de São Tomé e Príncipe é aquela que apresenta maior número de empreendedores, enquanto nas mulheres é a que menos importância tem no grupo dos PALOP.

Tabela 13
Proporção das Mulheres e Homens Empreendedores, por nacionalidade

Nacionalidade	Mulheres		Nacionalidade	Homens	
	N	%		N	%
Brasil	113	34	Brasil	37	33
Ucrânia	50	15	Moldávia	17	15
Cabo Verde	36	11	Rússia	11	10
Moldávia	35	10	Ucrânia	10	9
Angola	31	9	São Tomé e Príncipe	10	9
Guiné-Bissau	22	7	Cabo Verde	8	7
Rússia	21	6	Angola	8	7
Moçambique	12	4	Guiné-Bissau	8	7
São Tomé e Príncipe	11	2	Moçambique	4	3
Croácia	2	1	Croácia	0	0
Bielorrússia	4	1	Bielorrússia	0	0

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Não obstante esta análise dos níveis empreendedorismo dar indicações interessantes relativamente à situação dos vários grupos de imigrantes, os resultados obtidos devem ser relativizados, funcionando mais como uma aproximação à realidade do que o espelho exacto desta. Isto acontece porque se efectua uma distribuição do efectivo segundo as nacionalidades dos empreendedores inquiridos e não uma relação entre estes e a população activa total de cada grupo, que, de resto, seria impossível, uma vez que a amostra apenas contempla empreendedores. Mesmo no caso da sub-divisão aleatória por nacionalidades dos grupos correspondentes aos PALOP e à Europa de Leste, os resultados acabam por traduzir, de algum modo, a dimensão demografica deste grupos em Portugal. Em suma, a análise que se acaba de fazer tem, efectivamente, um valor indicativo e deve ser conjugada com elementos que constam no capítulo anterior.

Em relação à idade, a tabela em baixo mostra-nos que, no caso do empreendedorismo migrante feminino, à medida que a idade aumenta, a propensão para o empresarialismo sobe, confirmando a teoria de Portes e Zhou (1999).

Nos três grupos comunitários estudados, a maioria das mulheres imigrantes empreendedoras tem entre 35-44 anos, ou seja, a opção pelo trabalho por conta própria nos migrantes ocorre a meio de uma carreira profissional (Fertala, 2006). No entanto, esta tendência não segue a linha da população autóctone feminina, em que as empresárias portuguesas estão, sobretudo, situadas na faixa etária entre os 25 e os 34 anos.

Tabela 14
Mulheres Imigrantes por faixas etárias e grupos de origem

Idade	PALOP Mulher		Brasil Mulher		Leste Mulher	
	N	%	N	%	N	%
18-24 anos	1	1	5	4	8	7
25-34 anos	31	28	43	38	39	35
35-44 anos	55	50	45	40	48	43
45-54 anos	13	12	17	15	14	13
55-64 anos	7	6	3	3	2	2
>64 anos	3	3	0	0	0	0

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A idade acaba por indicar, de certa forma, o grau de experiência de um sujeito, sendo um índice de acumulação de capital (Kidd, 1993 citado em Fertala, 2006). No entanto, importa ter alguma prudência ao considerar a idade e a experiência como sinónimos. A idade não contempla as pausas na participação no mercado de trabalho, sendo particularmente relevante esta referência ao estudarmos o empreendedorismo das mulheres.

Quanto à influência do estado civil sobre a propensão para o empreendedorismo, há quem defenda que o facto de se ser casada pode diminuir a propensão para o empreendedorismo, uma vez que a mulher pode contar com o rendimento do marido e este pode valorizar mais o tempo que a mulher passa a dedicar-se à família e assuntos de casa (Levent e Nijkamp, 2006).

Parece não ser este o caso das mulheres imigrantes empreendedoras que desenvolvem negócios em Portugal. Como se pode verificar na tabela 15, a maioria das mulheres é

casada, independentemente do grupo de origem a que pertencem. Estes dados não se afastam muito da caracterização das mulheres migrantes destes grupos, segundo os Censos de 2001. Notem-se, contudo, algumas diferenças. Há menos mulheres casadas da Europa de Leste na nossa amostra do que no universo correspondente aos Censos (80%). Tanto nesta comunidade como nas mulheres brasileiras há uma maior presença de mulheres divorciadas do que nos dados recolhidos pelo INE¹³⁹.

Tabela 15
Estado civil das Mulheres Empreendedoras, por grupo de nacionalidades(%)

Estado civil	PALOP	Brasil	Europa de Leste
Solteira	38	28	9
Casada	54	56	73
Divorciada	5	13	17
Viúva	3	3	1

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

No caso das mulheres casadas, é interessante verificar que, em todas as comunidades, a maioria das empreendedoras está casada com um homem da mesma nacionalidade, sendo esta tendência muito acentuada no caso da comunidade de Leste, como se pode verificar na tabela 16.

Tabela 16
Nacionalidade do Cônjuge das Mulheres Empreendedoras casadas, por grupo de nacionalidades(%)

Nacionalidade do cônjuge	PALOP	Brasil	Europa de Leste
Mesma nacionalidade	53	52	78
Outra comunidade	20	6	10
Português	27	41	12

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

No grupo dos PALOP, as mulheres quando não estão casadas com alguém da mesma nacionalidade, fazem-no com um parceiro de outra comunidade imigrante do mesmo grupo (sentido comunitário mais amplo nos africanos), facto que praticamente não se verifica nas mulheres brasileiras, que estão casadas, sobretudo, com portugueses. O casamento misto entre europeias de Leste e portugueses é o menos comum das três comunidades, realçando, uma vez mais, o facto das mulheres de Leste corresponderem ao grupo imigrante mais recente na sociedade portuguesa e estarem mais voltadas para dentro das suas comunidades.

Quanto ao nível de escolaridade, o debate relativo à influência deste sobre a propensão para o empreendedorismo está imerso em controvérsia.¹⁴⁰ Há quem defenda

¹³⁹ Para comparar os dados dos Censos de 2001 com os da nossa amostra, *vide* anexo 13.

¹⁴⁰ Aparentemente, a análise da influência da educação sobre o empreendedorismo deve ser efectuada num quadro sectorial. Por exemplo, Bates (1997, citado em Fertala, 2006) refere que há um efeito positivo e significativo da educação na área dos serviços qualificados, sendo negativa a influência no sector da construção, e neutral/não conclusiva no caso da indústria transformadora e do comércio.

que as características que fazem de uma pessoa um bom empreendedor são diferentes daquelas apreendidas pela educação formal (Casson, 2003; Howell e Wolff, 1991 citados in Fertala, 2006).

De forma distinta, enquanto uns alegam que os sujeitos com maiores qualificações ou formação universitária têm menor propensão para o empreendedorismo (Hammarstedt, 2004 e Kidd, 1993, citados em Fertala, 2006; Evans, 1989), outros realçam o facto das profissões liberais altamente qualificadas tenderem para uma situação de trabalho por conta própria. Generalizando, o nível de educação mais elevado aumenta a probabilidade de se enveredar pelo empreendedorismo (Borjas, 1986 e Li, 2001, citado em Fertala, 2006 Portes and Zhou, 1999). Nesta linha, Sanders e Nee (1996) defendem que a probabilidade de uma mulher se tornar trabalhadora por conta própria aumenta em 50% se esta tiver completado o ensino secundário e/ou universitário¹⁴¹.

Os resultados do presente estudo confirmam a tese defendida por alguns investigadores, que indicam que a educação vocacional e profissionalizante são mais influentes no empreendedorismo do que as qualificações académicas (Knight e McKay, 2000 e Cramer *et al.*, 2002, citado em Fertala, 2006).

De facto, no caso das imigrantes empreendedoras em Portugal, como se pode observar na tabela 17, há muito poucas mulheres empreendedoras sem instrução ou com ensino primário e básico. Os resultados indicam que as mulheres têm uma maior propensão para enveredar pelo empreendedorismo se tiverem níveis intermédios de educação, ou seja, no escalão do ensino secundário e profissional¹⁴², excepto no caso das mulheres de Leste que estão mais concentradas no patamar do ensino superior (espelhando o elevado grau de escolaridade destas comunidades em geral).

Tabela 17
Níveis de escolaridade das mulheres imigrantes empreendedoras,
por grupo de origem

Níveis de escolaridade	PALOP		Brasil		Europa de Leste	
	N	%	N	%	N	%
Nenhum	3	3	0	0	0	0
Ensino primário e básico	17	15	1	1	2	2
3ª ciclo	35	31	11	10	2	2
Ensino secundário	32	29	47	42	21	19
Ensino secundário profissional	4	4	11	10	8	7
Formação profissional	4	4	5	4	16	14
Licenciatura incompleta	4	4	16	14	8	7
Licenciatura	9	8	17	15	54	49
Estudos pós-graduados	4	2	5	4	0	0

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

¹⁴¹ A diferença entre estes graus de educação não tem significância estatística (Sanders e Nee, 1996).

¹⁴² Aliás, ao compararmos estes dados com os resultados obtidos pelos Censos de 2001 podemos verificar uma sobre-representação do ensino secundário no caso das mulheres empreendedoras. Para mais informações, *vide* anexo 14 com níveis de instrução, por grupo de origem, obtidos nos Censos de 2001.

Haverá alguma diferença entre o perfil de homens e mulheres imigrantes empreendedores em matéria de habilitações em Portugal? No caso da população autóctone, é de salientar que as mulheres tendem a ter níveis académicos mais elevados do que os homens (GEM Portugal, 2007). Esta premissa aplica-se igualmente no caso dos imigrantes empreendedores, muito embora se verifique que no caso das mulheres com mais idade estas não estudaram ou ficaram por níveis de escolaridade relativamente baixos, o que não ocorre no sexo masculino.

A questão da educação deve, ainda, ser analisada separando os casos em que os níveis de escolaridade foram completados no país de origem ou no país de recepção. Sanders e Nee (1996) defendem que os imigrantes que estudam nos países de recepção têm mais oportunidades de trabalho e, por isso, mais alternativas ao trabalho por conta própria.

Sabendo nós que a maioria das mulheres migrantes completou os seus estudos no país de origem, podemos considerar que a situação de trabalho por conta própria pode ser um refúgio para os imigrantes com um grau elevado de qualificações, não reconhecido no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento (Fertala, 2006). Assim, quanto mais anos de estudo são completados no sistema de ensino do Estado de destino, menor a probabilidade de se encarrear pelo empresarismo. Segundo esta lógica, poderíamos argumentar que se um imigrante não tiver estudado no país de destino, a probabilidade de se tornar empreendedor aumenta.

E qual a importância, por exemplo, de um historial de empreendedorismo dos pais sobre as opções de inserção laboral? Haverá uma predisposição maior no caso das famílias terem já experiência de negócio?

Alguns estudos indicam que se as mulheres tiverem um membro da família ou o marido empreendedor, aumentam a sua probabilidade de enveredarem pelo empreendedorismo (Brush 1992, Letowski 2001, Levent *et al.*, 2003 citados em Levent e Nijkamp, 2006). Rejeitamos, contudo, algumas posições redutoras ou simplistas que advogam que o empreendedorismo imigrante feminino é produto da experiência acumulada das mulheres nos negócios da família, nomeadamente do marido.

Contudo, no caso das imigrantes empreendedoras em Portugal, mais de metade das mulheres indica que os pais não tinham um negócio. Não há, a esta luz, diferenças substantivas entre homens e mulheres. Parece poder concluir-se que não há uma forte influência e relação entre um histórico de empresarismo na família e a propensão para o empreendedorismo. No caso das mulheres da Europa de Leste esta evidência é, ainda, mais acentuada do que no caso das empreendedoras dos PALOP e Brasil.

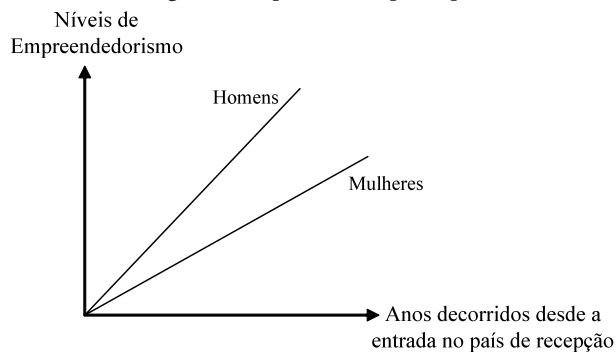
7.2. Trajectória migratória

Muitos são os que argumentam que à medida que passam os anos de residência no país de recepção, aumenta a probabilidade de se enveredar por uma situação de trabalho por conta própria (Li, 2001 citado em Fertala, 2006; Borjas, 1986, Evans, 1989). Em primeiro lugar, porque pode significar um maior conhecimento do mercado local e maior acesso aos fornecedores e matérias-primas/mercadoria. Em segundo lugar, porque a aquisição

de experiência profissional revela um efeito positivo forte sobre a iniciativa empresarial, fornecendo os conhecimentos necessários a um investimento seguro. Por último, a duração da residência no país de recepção permite a acumulação e o acesso à concessão de capital, nomeadamente financeiro, necessários para abrir uma actividade independente (Sanders e Nee, 1996).

Assim, podemos argumentar que à medida que a estadia no país de recepção aumenta, sobe o nível de empreendedorismo entre os imigrantes, como ilustrado na figura 14.

Figura 14
Relação entre os níveis de empreendedorismo e a longevidade da migração no país de recepção, por sexo



Fonte: Elaboração própria

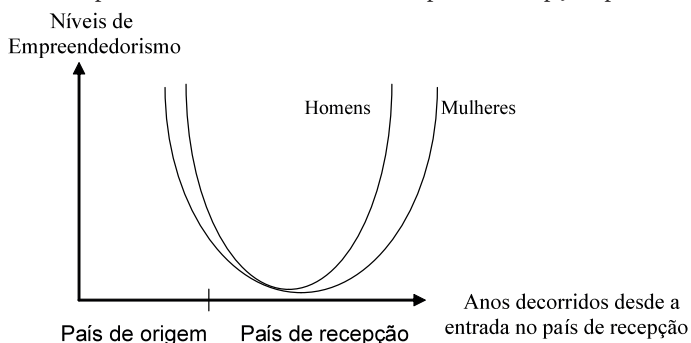
Uma vez que a história de Portugal enquanto país de recepção é, ainda, curta, é difícil apurar o efeito da longevidade da migração sobre a propensão para o empreendedorismo. Em termos médios, os migrantes, mulheres e homens, abrem uma actividade por conta própria em Portugal passados sete anos de residência em território nacional. As mulheres demoram mais tempo do que os homens a conseguir montar o negócio. Em média, as mulheres só empreendem passados 7 anos e 4 meses após a sua chegada a Portugal, enquanto os homens o fazem passados 6 anos e meio.

Tendo em conta que a imigração dos PALOP é mais antiga, é possível observar que os migrantes homens destas origens empreendem, em média, 9,7 anos após a sua chegada a Portugal e as mulheres cerca de 12 anos depois da sua instalação, períodos muito mais longos do que aqueles de que necessitam os imigrantes brasileiros e da Europa de Leste para iniciarem a sua actividade empresarial (respectivamente 5 e 4 anos para mulheres e homens brasileiros e 5 e 5,5 anos para mulheres e homens da Europa de Leste). Sabendo que estes dados são distorcidos pelas diferenças nos momentos de intensidade máxima das chegadas destes grupos, eles parecem apontar para uma maior taxa de esforço da parte dos empreendedores e empreendedoras dos PALOP para iniciarem o seus negócios, o que poderá estar relacionado com um capital humano mais fraco (trata-se do grupo com menores níveis de instrução média), com a necessidade de acumularem recursos financeiros durante mais tempo e, eventualmente, com maiores níveis de discriminação como foi aventado em capítulo anterior. Refira-se, também, que as mulheres – com excepção das oriundas da

Europa de Leste – tendem a levar mais tempo para iniciar as suas actividades empresariais, o que parece confirmar as teses que destacam as limitações sentidas por estas, não só por via da falta de experiência e de um acesso mais difícil à informação relativa a incentivos financeiros, ao modo de abrir uma empresa e, porventura, a empréstimos bancários, mas também por terem, eventualmente, uma maior dificuldade em conciliar a vida familiar com as exigências de um negócio em fases mais precoces – e mais jovens – da sua instalação no país de destino. Note-se que as mulheres da Europa de Leste, que configuram uma excepção, beneficiam de um capital humano bastante superior ao das suas correspondentes nos outros dois grupos em análise.

No caso dos imigrantes com experiência empreendedora no país de origem, a tendência descrita na literatura científica sobre empreendedorismo migrante é a de que os imigrantes baixam os seus níveis de empreendedorismo aquando da entrada no país de acolhimento, e passado alguns anos aumentam novamente os seus níveis de realização de actividades por conta própria. Isto sugere que logo que os imigrantes ultrapassam a situação de ajustamento inicial ao país de acolhimento, passam a considerar o trabalho independente como um meio de retirar vantagem das oportunidades e atingirem níveis mais elevados em termos socioeconómicos (Fertala, 2006), como se pode observar na figura 15.

Figura 15
Relação entre a manifestação da experiência empreendedora do migrante e o tempo decorrido desde a entrada no país de recepção, por sexo



Fonte: Elaboração própria

Como veremos mais adiante, há uma proporção considerável de mulheres e homens que tinham experiência de negócio no país de origem e que, em Portugal, iniciam ou retomam a actividade por conta própria.

A esta luz, interessa verificar se no caso dos migrantes que já tinham experiência de negócio no país de origem, o empreendedorismo em Portugal ocorre num tempo mais curto do que no caso de não se ter experiência empreendedora anterior. Ao observarmos os dados, verificamos que esta premissa se confirma, uma vez que as mulheres imigrantes com experiência empreendedora no país de origem tendem a iniciar o seu negócio em Portugal, em média, cerca de 5 anos e meio depois da chegada, enquanto as que não tiveram experiência empresarial prévia demoram, em média, cerca de 9 anos a fazê-lo.

Refira-se, como complemento, que se passa uma situação idêntica com os imigrantes do sexo masculino, uma vez que os detentores de experiência empreendedora no país de origem tendem a iniciar a sua actividade independente em Portugal num prazo médio de menos de 4 anos após a chegada, enquanto aqueles que nunca passaram pela situação supracitada no país de onde são originários, levam cerca de 8,5 anos para implementar o processo de abertura do seu negócio. É curioso verificar que a experiência prévia parece desempenhar um papel um pouco mais significativo no caso dos homens, podendo assumir-se que a presença das mulheres em Portugal, porventura um país onde as questões da igualdade de género estão mais avançadas do que em vários dos principais Estados de origem das imigrantes, incorpora uma componente emancipadora que incentiva a orientação para o auto-emprego e o empreendedorismo. Mesmo que tais procedimentos sejam também originados por alternativas limitadas no quadro de um mercado de trabalho que regista aspectos de dupla discriminação, a questão atrás referida parece ser relevante neste processo.

Outro aspecto que parece ter influência sobre o tempo decorrido desde a chegada até a abertura da actividade por conta própria é o nível de escolaridade das pessoas empreendedoras. As mulheres e os homens que têm ensino básico e terceiro ciclo, ou seja, os mais baixos graus de escolaridade, demoram mais tempo até conseguirem empreender. Paralelamente, as pessoas empreendedoras que têm estudos superiores demoram menos tempo até abrirem a actividade. Para os empreendedores cujo grau mais elevado de escolaridade obtido é o ensino profissional há diferenças claras entre as mulheres e os homens – enquanto no sexo feminino este factor parece acelerar o processo de empreendedorismo, nos homens não diminui a média geral de anos decorridos desde a entrada em território nacional e o estabelecimento do negócio. Assim, podemos concluir que, apesar das *nuanças*, à medida que o nível de escolaridade aumenta, diminui a média de anos decorridos desde a chegada a Portugal e a abertura de actividade por conta própria.

Sobre outra perspectiva, o tipo de projecto migratório, ou seja, de carácter temporário ou permanente, pode influenciar a decisão sobre o tipo de inserção no mercado de trabalho. A esta luz, Bonacich (1973) argumenta que são os imigrantes que querem regressar ao país de origem que estão mais predispostos para seguir a via do empreendedorismo, como uma forma célere de acumular capital económico e realizarem os objectivos económicos da migração. Acrescente-se, ainda, que, segundo Bonacich, são os migrantes temporários “sojourners” que tendem a apresentar índices mais elevados de empresarialismo, por desejarem uma estadia curta e economicamente bem sucedida.

Contrariamente, a evidência estatística do estudo comparado de Tubergen (2005) parece indicar que os imigrantes que estão há mais tempo no país e continuam a planear fazê-lo têm maior tendência em se tornarem empreendedores. Na mesma linha, Piore (1979 *in* Waldinger, 1989) justifica a maior predisposição para o empreendedorismo no caso da migração permanente pelo facto dos indivíduos não estarem predispostos a ocupar posições laborais mal remuneradas durante muito tempo e terem em mente a ascensão aos lugares ocupados pelos autóctones.

No caso do empreendedorismo migrante em Portugal, a maioria dos inquiridos pensa permanecer e residir em território nacional (58% no caso das mulheres e 47% no caso

dos homens) validando as teorias que alegam que os migrantes com projectos migratórios permanentes têm maior probabilidade de ser trabalhadores por conta própria. O trabalho por conta própria é mais arriscado e, por isso, menos seguro e atractivo para os imigrantes que pretendem retornar o quanto antes ao país de origem. Sobre outra perspectiva, poderia argumentar-se que o empreendedorismo implica um investimento inicial cujo retorno pode não ser imediato, e em que o risco de falhar é muito alto para quem pretenda acumular dinheiro de forma estável.

Intrinsecamente relacionado com o tempo decorrido desde a entrada do migrante no país de recepção, está o estatuto migratório do indivíduo, sendo outra das condicionantes que entra em jogo na predisposição para o empreendedorismo.

Assim, estar numa situação regular no país de recepção é favorável ao florescimento de empresarialismo, uma vez que estes indivíduos têm acessos mais facilitados às instituições e ao crédito. Na mesma linha, um imigrante ilegal é mais frágil e vulnerável, o que condiciona a sua inserção no mercado de trabalho, enquanto trabalhador por conta própria. Os dados dos inquiridos às mulheres e homens imigrantes em Portugal vão ao encontro destas premissas, mostrando que 90% dos inquiridos estava em situação regular no país quando abriu a actividade independente. A este respeito, não existem diferenças substantivas entre sexos.

Em relação à aquisição da nacionalidade do país de destino poderíamos pensar que um imigrante com nacionalidade do país de recepção tem maiores facilidades em estabelecer um negócio, por existirem menos obstáculos burocráticos, maior facilidade de acesso ao crédito. No caso dos imigrantes empreendedores em Portugal, a maioria dos empresários, mulheres e homens, não tinha a nacionalidade portuguesa no momento da abertura da actividade por conta própria, não parecendo ser este um recurso de extrema importância para o empreendedorismo.

7.3. Percurso profissional

Para além do nível de qualificações, importa, paralelamente, analisar a experiência profissional de um sujeito (Portes e Zhou, 1999), nomeadamente a existência prévia de experiência de negócio no país de origem. A esta luz, importa verificar a trajectória profissional dos imigrantes, analisando a estabilidade ou heterogeneidade sectorial, bem como o tipo de funções exercidas e o nível de competências adquirido.

Em termos de experiência de negócio no país de origem, mais de metade dos brasileiros, homens (70%) e mulheres (59%), indicam que tinham um negócio por conta própria no Brasil. Diferentemente, no caso dos PALOP, a maioria dos migrantes não tinha negócio no país de origem, sendo esta tendência mais acentuada nas mulheres, uma vez que apenas 35% das inquiridas desenvolvia um negócio, contra 45% de homens que o faziam. A comunidade da Europa de Leste é aquela em que a experiência de negócio no país de origem é a mais incipiente, sendo apontada por 38% das mulheres e 40% dos homens. De acordo com estes dados, pode-se concluir que a percentagem de pessoas empreendedoras com experiência de negócios é relativamente alta, sendo sempre superior no caso dos homens.

Analisando a experiência profissional do empreendedor, devemos proceder a uma distinção entre os conhecimentos adquiridos no país de origem e a trajetória profissional na sociedade de recepção, tendo em conta a sua influência na actividade independente que actualmente exercem.

Tanto as mulheres como os homens imigrantes empreendedores desenvolvem actualmente actividades por conta própria que estão muito mais relacionados com a profissão que tiveram em Portugal do que no país de origem. Note-se, contudo, que no caso dos homens há uma maior relação entre o que faziam profissionalmente a trabalhar por conta de outrem (em 56% dos casos está relacionado), do que no caso das mulheres (em que em apenas 42% dos casos está relacionado).

A experiência profissional no país de destino parece ser, assim, a que mais afecta o empreendedorismo, quer por razões de carreira profissional, quer pela maior possibilidade de poupar capital e estabelecer contactos empresariais (Werbner, 1984).

No que diz respeito à profissão dos inquiridos antes de virem para Portugal e em Portugal antes de abrirem o seu negócio, é necessário salientar alguns aspectos. Em primeiro lugar, é possível verificar que a migração ao contrário de favorecer uma mobilidade social ascendente, pelo menos nos primeiros anos, traduz-se numa inserção profissional em categorias mais desqualificadas.

Analisando os dados da tabela 18, constata-se que a percentagem de sujeitos que desempenhava profissões mais qualificadas – Profissões intelectuais e científicas; Técnicos e profissionais de nível intermédio – é significativamente maior no país de origem do que no país de recepção. Inúmeros factores poderão estar associados a esta “desqualificação” profissional, frequente em contexto imigratório, sendo de destacar o défice de capital social de ligação ao país de destino e, também, a complexidade dos processos de reconhecimento de qualificações, que acaba por se tornar num obstáculo para a realização de determinadas profissões no país de recepção.

Por esta razão, a inserção profissional dos imigrantes acaba por se enquadrar em profissões pouco qualificadas, cujo acesso não depende do reconhecimento das qualificações – Operários, artífices e trabalhadores similares e Pessoal dos serviços e vendedores.

Tabela 18
Profissão dos inquiridos no País de origem e em Portugal antes de criarem o negócio, segundo o sexo do empreendedor

	Profissão no país de origem				Profissão em Portugal anterior ao negócio			
	Mulher		Homem		Mulher		Homem	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Quadros Superiores	3	1,0%	3	3%	4	1,3%	2	1,9%
Profissões intelectuais e científicas	61	20,5%	23	23%	9	3,0%	9	8,5%
Técnicos e profissionais de nível intermédio	16	5,4%	7	7%	10	3,3%	7	6,6%
Pessoal administrativo e similares	42	14,1%	3	3%	14	4,6%	4	3,8%
Pessoal dos serviços e vendedores	98	33,0%	26	26%	170	55,9%	28	26,4%
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e pesca	2	0,7%	3	3%	0	0,0%	1	0,9%
Operários, artífices e trabalhadores similares	17	5,7%	10	10%	21	6,9%	41	38,7%
Operadores, instalações e manobradores de máquinas	1	0,3%	5	5%	1	0,3%	3	2,8%
Trabalhadores não qualificados	11	3,7%	1	1%	63	20,7%	9	8,5%
Estudantes	46	15,5%	19	19%	12	3,9%	2	1,9%
Total	297	100,0%	100	100,0%	304	100,0%	106	100,0%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Em segundo lugar, esta inserção, no país de recepção, em segmentos profissionais menos qualificados, vem reforçar as diferenças de género no contexto profissional. Isto é, embora já existissem, no país de origem, algumas diferenças, nomeadamente um peso maior das mulheres ao nível do pessoal dos serviços e vendedores e ao nível do pessoal administrativo, e um peso maior dos homens no operariado, estas diferenças esbatiam-se dada a inserção igualitária ao nível das profissões intelectuais e científicas.

Com a vinda para Portugal, e a diluição dos profissionais intelectuais e científicos nos grupos menos qualificados, assiste-se a uma distribuição estereotipada em função do género – as mulheres concentram-se essencialmente no grupo do pessoal dos serviços e vendedores, enquanto os homens se inserem no grupo dos operários.

7.4. Motivações e suas condicionantes

As mulheres migrantes seguem a via do empreendedorismo por necessidade, ou seja, como resposta a uma ausência e/ou insatisfação em relação a outras alternativas de emprego? Fazem-no como resultado de uma vivência de discriminação laboral? Ou, antes pelo contrário, o empreendedorismo é induzido pela oportunidade, reflectindo o desejo de materializar uma oportunidade de negócio, de aumentar os rendimentos, de obter independência? No caso das mulheres e homens migrantes, as motivações enunciadas são diferentes ou convergentes? São maioritariamente negativas ou positivas?

Tanto os homens como as mulheres autóctones e as imigrantes começam os seus negócios com uma forte motivação económica (Brush 1992, Kloosterman *et al.* 1998, OCDE 1998 e 2001a, citados em Levent e Nijkamp, 2006; Levent *et al.*, 2003). A importância de aumentar os rendimentos e gerar lucro continua a ser apontada pela teoria económica clássica como um ponto fulcral de base para o empreendedorismo.

No entanto, o empreendedorismo tem na sua base uma escolha marcada pelo género. No caso das mulheres, há estudos que indicam tratar-se de motivações não económicas, como ser independente (Letowski 2001, Nielsen 2001 citados em Levent e Nijkamp, 2006; Levent *et al.* 2003), ou o desejo de conciliar melhor a vida profissional e a familiar (Grasmuck e Espinal 2000 citados em Harvey, 2005; Padilla, 2008; Constant, 2004; Levent *et al.* 2003) que constituem a base para o empreendedorismo feminino. Mais especificamente, no caso de mulheres de classe média e alta, uma actividade independente ou empresarial contribui mais para a satisfação e realização pessoal na esfera profissional (Padilla, 2008).

Importa, ainda, analisar qual era a situação profissional anterior à criação da actividade por conta própria, uma vez que esta pode explicar, paralelamente, se a opção pelo empreendedorismo se fez por uma questão de oportunidade ou de sobrevivência.

Assim, é interessante verificar que uma proporção significativa – 16 % das mulheres – opta por abrir o seu próprio negócio para sair da situação de desemprego em que se encontra. No entanto, esses 16% atingem um valor ainda mais significativo se a eles se somarem as mulheres que disseram ser domésticas (8%). Ainda, assim, os casos de mulheres desempregadas são poucos se comparados com os 71% das mulheres empregadas e que escolheram a via do negócio.

De facto, a maioria das mulheres (49%) trabalhava por conta de outrem a tempo integral antes de montar o seu negócio. Este resultado está, deste modo, em consonância com a motivação apontada, mais adiante, de desejo de independência e de realização pessoal. Esta análise vê-se reforçada quando verificamos que apenas 2% das mulheres imigrantes eram profissionais liberais antes de montarem o seu próprio negócio. O mesmo é válido para as outras profissões de carácter liberal/empresarial, como podemos verificar na tabela 19.

Tabela 19
Situação profissional anterior à criação da actividade empreendedora, por sexo

	Mulher		Homem	
	%	N	%	N
Desempregado	52	16	13	12
Empresário em nome individual	19	6	10	9
Por conta de outrem – integral	164	49	67	60
Por conta de outrem – parcial	44	13	13	12
Doméstico	26	8	0	0
Estudante	18	5	6	5
Profissional liberal	8	2	1	1
Empresário noutra sociedade	2	1	1	1
Reformado	1	0	0	0

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Quanto às motivações que estão na base da abertura da actividade por conta própria tabela 20, podemos observar que 53% das mulheres abrem os seus negócios com a intenção de se tornarem independentes, seguidos de 43% que alegaram abrir um negócio para se sentirem “realizadas” profissionalmente. Pelo que podemos verificar, a vontade de ser o seu próprio “patrão” e ter uma vida profissional realizada são razões ainda mais fortes para abrir um negócio do que o aumento dos rendimentos ou a insatisfação com o trabalho. Contudo, deve referir-se que as duas motivações apresentadas são equivalentes ou mesmo mais significativas entre os homens inquiridos, o que evidencia não se tratar de especificidades femininas. Numa análise comparativa segundo o género, as maiores diferenças – para além do “ser independente” que é mais destacado pelos homens – emergem no papel das influências familiares no processo de decisão (mais significativas entre as mulheres e, especialmente, entre as mulheres dos PALOP) e na disponibilidade de capital (mais relevante entre os homens).

Aparecendo a necessidade de “aumentar os rendimentos” como o terceiro motivo mais relevante, e não sendo propriamente negligenciáveis os factores correspondentes à dificuldade em encontrar trabalho e à insatisfação com o emprego (tabela 20), parece verificar-se que uma parte importante das mulheres imigrantes opta pelo empreendedorismo por “necessidade” e, em diversos casos, constrói o processo de decisão no quadro familiar, sobretudo no que respeita às mulheres africanas. Em suma, parecem emergir processos de natureza distinta em relação ao empreendedorismo feminino em Portugal, uns mais assentes em estratégias de realização e autonomia, porventura mais ancoradas em lógicas de oportunidade, e outros mais marcados por posicionamentos de carácter defensivo e baseados na “necessidade”, que parecem resultar da parcimónia de alternativas.

Tabela 20
Razões para montar negócio das mulheres, por grupo de origem

	PALOP Mulher		Brasil Mulher		Leste Mulher		Geral Mulher		Geral Homem	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Influência/sugestão familiar	28	25	14	12	12	11	54	16	13	11
Ser independente	48	43	68	61	63	57	179	53	68	60
Ter capital disponível	13	12	12	11	5	5	30	9	16	14
Ter experiência no sector	35	31	49	44	34	31	118	35	43	38
Necessidade de realização	43	38	50	45	51	46	144	43	47	42
Aumentar os rendimentos/ Assegurar o futuro dos filhos	40	36	11	29	54	49	133	40	43	38
Não conseguir obter emprego	17	15	7	6	10	9	34	10	10	9
Insatisfação com o trabalho	15	13	12	11	19	17	46	14	18	16

Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras*

Se olharmos para estes dados separadamente, ou seja, por comunidade, vemos que a vontade de “ser independente” na vida profissional é um factor predominante no caso das mulheres brasileiras (61%), sendo que apenas 29% disseram que a intenção de base para abrir um negócio era a de aumentar os rendimentos. O mesmo se verifica, ainda que em menor escala, nos outros dois grupos onde a vontade de ser independente ultrapassa qualquer outra motivação.

Capítulo 8

Caracterização das Actividades Empreendedoras

8.1. Dimensão e distribuição geográfica

No que concerne à dimensão da actividade, um primeiro ponto a reter, é que as iniciativas empresariais imigrantes são de pequena dimensão. Entre 50 a 60% dos empreendedores apenas criam o seu próprio emprego, e cerca de 30% das actividades concentram-se em microempresas com 1 a 5 empregados.

A tendência para a criação do auto-emprego é mais acentuada nas mulheres (60%), bem como a criação de microempresas com apenas 1 trabalhador (15%). Em contrapartida, os homens enveredam por iniciativas de dimensão mais avultada, verificando-se que cerca de 10% dos homens têm microempresas com 6 a 9 trabalhadores e que cerca de 6% dos homens têm uma pequena empresa, o que equivale à criação de 10 a 50 postos de trabalho, como se pode verificar na tabela 21.

Tabela 21
Dimensão da actividade, segundo o sexo do empreendedor

Dimensão da actividade	Dimensão da actividade			
	Mulher		Homem	
	N	%	N	%
Auto-emprego	201	59,8%	58	52,7%
Micro com 1 trabalhador	50	14,9%	13	11,8%
Micro com 2 a 5 trabalhadores	69	20,5%	22	20,0%
Micro com 6 a 9 trabalhadores	8	2,4%	10	9%
Pequena empresa	8	2,4%	6	5,5%
Média empresa	0	0,0%	1	0,9%
Total	336	100%	110	100%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

No que diz respeito à dimensão do negócio e à sua localização geográfica (tabela 22), verifica-se que o auto emprego é mais expressivo no Norte de Portugal, onde cerca de 64% das actividades são deste tipo, enquanto em Lisboa e no Algarve, esta categoria assume 57%. De referir igualmente que as microempresas de 6 a 9 trabalhadores e as

pequenas empresas são mais expressivas no Algarve do que em qualquer outra região do país. Segue-se Lisboa e Vale do Tejo, e por fim o Norte, que apresenta valores mais residuais nas actividades de maior dimensão.

Tabela 22
Dimensão da actividade, segundo a região de localização da actividade

	Lisboa e Vale do Tejo		Norte		Algarve	
	N	%	N	%	N	%
Auto-emprego	158	56,8%	51	63,8%	50	56,8%
Micro com 1 trabalhador	42	15,1%	11	13,8%	10	11,4%
Micro com 2 a 5 trabalhadores	59	21,2%	15	18,8%	17	19,3%
Micro com 6 a 9 trabalhadores	10	3,6%	2	3%	6	7%
Pequena empresa	8	2,9%	1	1,3%	5	5,7%
Média empresa	1	0,4%	0	0,0%	0	0,0%
Total	278	100%	80	100%	88	100%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Sobre outra perspectiva, interessaria analisar os critérios que influenciam a escolha da localização do negócio, isto é, se os negócios são desenvolvidos a partir de casa (por critérios de conveniência ou falta de alternativa), se estão próximos da área de residência do empreendedor, se são implementados em áreas consideradas como próximas dos clientes, com boa acessibilidade ou se são escolhidos, sobretudo, tendo em conta os custos associados.

Uma vez que estamos a estudar o empreendedorismo migrante feminino, poderíamos argumentar que a especificidade de “se ser mulher” traz associado o recurso de se poder trabalhar em e a partir de casa, muitas vezes, de uma forma informal (Moallem, 1991 citado em Aritzch, 2005). A segregação do espaço público baseada no género conduz a que muitas mulheres imigrantes comecem a desenvolver os seus negócios através de casa, com reduzidos custos de entrada (*vide* o caso de algumas iranianas em Los Angeles no estudo de Dallalfar, 1994¹⁴³).

Esta possibilidade de transformar a casa em local de trabalho e em espaço de negócio é, sobretudo, acessível para as mulheres. Aos homens cabe o papel social de trabalharem fora de casa (Padilla, 2008), mesmo que estabelecer um trabalho ou negócio a partir de casa seja mais fácil e barato. Parece, contudo, não ser este o caso do empreendedorismo migrante em Portugal. A maioria dos empreendedores migrantes não trabalha em casa (apenas 27% o faz), não havendo diferenças substantivas entre mulheres e homens neste âmbito. O trabalho independente feito a partir de casa é, sobretudo, recorrente no caso de se tratar de um negócio informal, como veremos na secção que compara as actividades formais com as informais¹⁴⁴.

¹⁴³ No caso das mulheres iranianas empreendedoras em Los Angeles, elas transferiram os recursos culturais e sociais, como “saber receber” bem em casa (oferecendo aos clientes pastelaria e chá iraniano), para o seu negócio (Dallalfar, 1994).

¹⁴⁴ Apesar da diversidade nos tipos de negócios desenvolvidos a partir do local de residência, é possível verificar algumas similitudes. O trabalho intensivo em termos de horas laborais, a exclusiva operação destes negócios por mulheres, o reduzido espaço, a componente de transacção em dinheiro e não em cheques ou multibanco, os relativos baixos custos de *start-up*, o uso de recursos étnicos e de classe e o carácter vulnerável e instável em termos de clientes (Dallalfar, 1994).

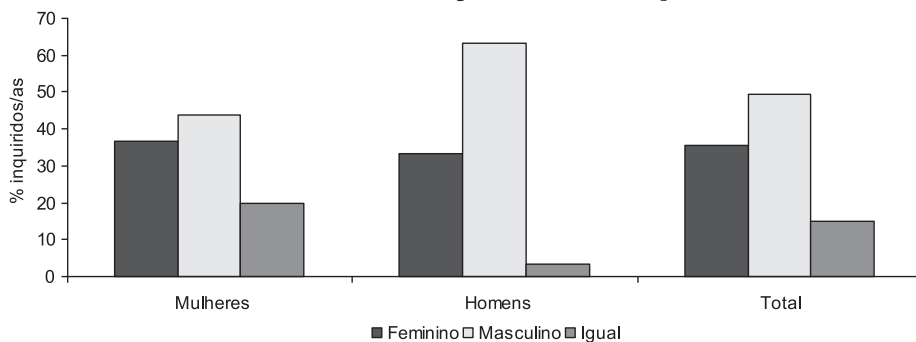
De facto, a maioria dos empreendedores, mulheres ou homens, escolheu a localização do negócio utilizando critérios como a proximidade a clientes e a boa acessibilidade, factores estes intrinsecamente relacionados. Neste ponto, a única diferença substantiva entre as mulheres e os homens empreendedores é o facto dos últimos considerarem com maior importância os factores económicos, isto é, os custos associados aquela localização.

8.2. Uma aproximação à estrutura de sócios das empresas

Uma primeira observação da estrutura de sócios das empresas dos imigrantes inquiridos mostra que apenas 23% destas têm mais do que um associado. Uma segmentação desta análise segundo o género revela um peso relativo das empresas com sócios mais elevado entre os empresários homens do que entre os empresários do sexo feminino (27 contra 21%). De resto, o facto da dimensão média das empresas de inquiridos do sexo masculino ser maior do que as suas congéneres pertencentes a entrevistadas mulheres contribui também para explicar a estrutura mais complexa das primeiras sociedades, que envolvem mais frequentemente diversos associados.

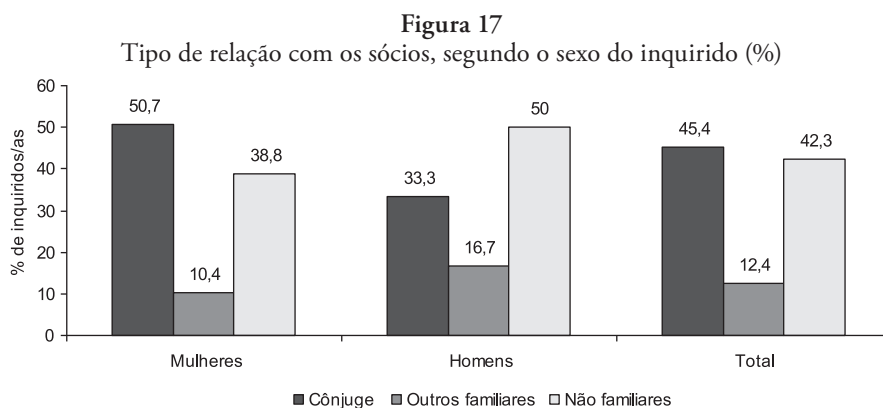
Adicionalmente, ao observarmos o sexo predominante dos sócios das mulheres e homens que compõem a amostra verificamos que, em ambos os casos, a opção por parceiros do sexo masculino é predominante. Efectivamente, do conjunto das inquiridas que têm sócios, apenas 30% não tem homens como parceiros (e cerca de 60% não tem sócios mulheres), enquanto dos empresários que foram objecto de entrevista nas mesmas circunstâncias, a percentagem daqueles que não têm sócios do mesmo sexo aproxima-se dos 37%, passando para quase 57%, quando se consideram parceiras mulheres. Confirma-se assim o carácter patriarcal das estruturas empresariais, destacando-se modelos de associação predominantemente masculinos (vários sócios homens), alguns modelos mistos (presença de sócios dos dois sexos) e, com muito menor frequência, modelos em que há mais do que um sócio.

Figura 16
Sexo do sócio maioritário, segundo o sexo do inquirido (%)



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

O facto de, nas empresas com vários sócios, serem os homens que detêm, na maioria dos casos, a maior parte do capital confirma o supracitado carácter patriarcal das estruturas empresariais. Efectivamente, no caso das sociedades de empresárias do sexo feminino inquiridas, não só são minoritárias aquelas que têm como sócio com mais capital uma mulher, como mais de 50% correspondem a empresas que envolvem o casal (figuras 16 e 17). Já no caso dos inquiridos imigrantes do sexo masculino, a criação de sociedade externas ao núcleo conjugal é muito mais frequente, baixando a percentagem destas para pouco mais de 30%. Perante este quadro, parece que as sociedades de empresárias mulheres se vinculam de modo mais forte ao contexto da família conjugal do que as sociedades ligadas a inquiridos do sexo masculino.



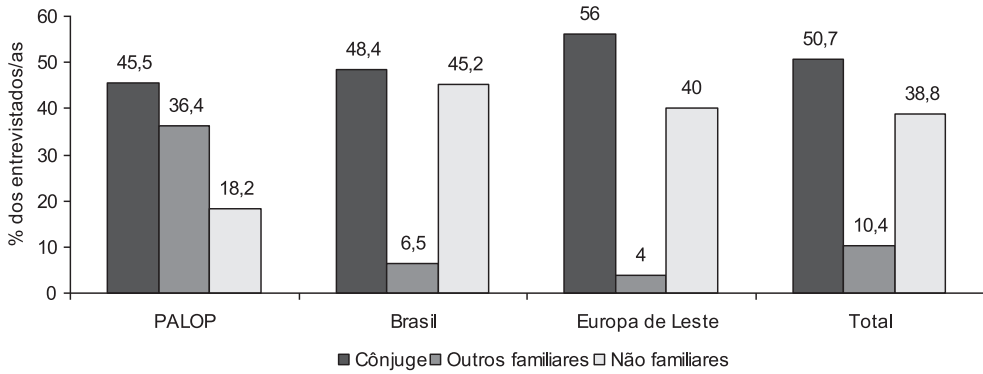
Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Centrando-nos exclusivamente nas empresárias do sexo feminino, verificamos que o quadro de vinculação das sociedades à família é mais marcado entre as naturais dos PALOP e as europeias de Leste (Figura 18). Contudo, estes vínculos assumem naturezas distintas, reflectindo de algum modo as próprias características dos modelos familiares africanos e europeus, uma vez que as empresárias africanas se associam mais frequentemente a familiares, mas envolvem bastantes membros da família para além do cônjuge, o que está em sintonia com uma maior presença das lógicas matrilineares e da família alargada entre estas populações. Já o modelo preferencial das sociedades que envolvem empresárias da Europa de Leste é a associação de carácter conjugal (um pouco mais de 50% das situações), embora também se detecte um número importante de sociedades em que o parceiro ou parceiros empresariais não pertencem à família.

Por último, as sociedades com participação das empresárias brasileiras inquiridas apresentam uma situação bastante dicotómica, com uma ligeira supremacia das empresas de carácter conjugal (48,4%) relativamente às empresas que envolvem sócios não familiares (45,2%). Note-se, também, que é entre as empresárias brasileiras que mais ocorrem associações situadas fora da esfera dos conterrâneos, atingindo as sociedades com não-brasileiros mais de 1/3 do total. Entre as naturais dos PALOP e as Europeias de Leste, este valor não ultrapassa os 25 e os 16%, respectivamente

Figura 18

Tipo de relação com os sócios, segundo as origens dominantes das inquiridas do sexo feminino (%)



Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras*

8.3. Dificuldades e Obstáculos

Como referido anteriormente, os constrangimentos à actividade empresarial dos imigrantes são múltiplos, interligados não só com o enquadramento dos estatutos legais da imigração, mas também com outros factores, que de algum modo condicionam a concretização de um projecto empreendedor. De acordo com os inquiridos, a falta de capital e as dificuldades de acesso ao crédito, seguido da burocracia e relacionamento com as autoridades oficiais, constituem os principais obstáculos na criação de um negócio (tabela 23). Em menor importância, aparecem a dificuldade em encontrar instalações apropriadas para o negócio e a falta de experiência na área ou a falta de conhecimentos.

Apesar destas dificuldades serem referidas tanto pelos empreendedores homens como pelas mulheres, é de salientar que são os homens quem mais menciona ter tido qualquer um destes problemas. A título de exemplo, enquanto 28% das mulheres referem a falta de capital ou as dificuldades de acesso a financiamento, quase 40% dos homens identifica esta questão.

Por outro lado, e no que diz respeito à ausência de dificuldades na criação do negócio, verifica-se que enquanto 18% das mulheres refere não ter tido dificuldades, apenas 10% dos homens o faz, o que indica que serão mais os homens a terem, ou a sentirem, dificuldades na criação de um negócio.

Para além das dificuldades anteriormente apresentadas, outros factores são apontados pelos inquiridos, principalmente no seio da população masculina, como são o caso da discriminação e as dificuldades em encontrar um bom parceiro do negócio. No que diz respeito às mulheres, as dificuldades de abastecimento de matéria-prima para o negócio e o desconhecimento da informação assumem uma posição intermédia

Tabela 23
Dificuldades na criação do negócio, segundo o sexo do empreendedor

Dificuldades	Dificuldades na criação do negócio			
	Mulher		Homem	
	N	%	N	%
Falta de capital/dificuldades de acesso a financiamento	92	28,2%	43	39,4%
Burocracias e relacionamento com autoridades oficiais	88	27,0%	34	31,2%
Dificuldades em encontrar instalações apropriadas	77	23,6%	29	26,6%
Falta de experiência/conhecimentos	56	17,2%	18	16,5%
Discriminação	40	12,3%	17	15,6%
Abastecimento de matéria-prima para o negócio	39	12,0%	9	8,3%
Desconhecimento da legislação	38	11,7%	14	12,8%
Falta de mão-de-obra disponível/ajustada	27	8,3%	13	11,9%
Dificuldades em encontrar um bom parceiro de negócio	26	8,0%	16	14,7%
Nenhuma dificuldade	57	18%	11	10,1%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

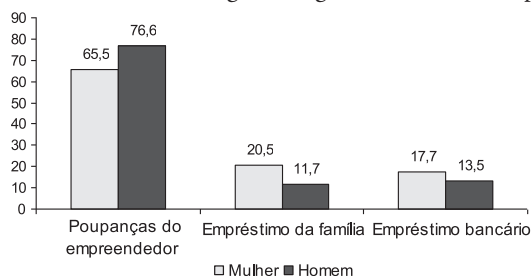
Tendo em conta as dificuldades enfrentadas na criação do negócio, e centrando a análise na questão da falta de capital e dificuldade de acesso a financiamento, é interessante analisar quais as principais fontes de financiamento do negócio.

8.4. Fontes de Financiamento

Analisando este indicador, é possível constatar que, efectivamente, as poupanças do empreendedor, seguidas do empréstimo da família, são as principais fontes de financiamento do negócio, tanto para as mulheres, como para os homens, facto este que poderá estar intrinsecamente relacionado com as dificuldades de acesso ao financiamento bancário.

Como se pode observar na figura 19, as poupanças do empreendedor constituem a principal fonte de financiamento dos negócios, verificando-se que cerca de 66% das mulheres e cerca de $\frac{3}{4}$ dos homens recorrem às suas poupanças para criar o negócio. Seguidamente surge o empréstimo da família, que assume uma expressão maior junto das mulheres e, por fim, o empréstimo bancário, que também é mais expressivo junto das mulheres.

Figura 19
Fontes de Financiamento do negócio, segundo o sexo do empreendedor



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

As fontes de financiamento encontram-se assim em consonância com as dificuldades referidas, uma vez que são as mulheres que mais usufruem do empréstimo bancário e simultaneamente as que menos referem dificuldades no acesso ao crédito bancário, por comparação com os homens que menos usufruem do empréstimo bancário e mais referem o acesso a financiamento como uma dificuldade.

A questão da maior expressividade do empréstimo bancário junto da população feminina carece, no entanto, de uma análise mais profunda, que permita interpretar estes dados, uma vez que, tanto a literatura existente na área, como os dados obtidos através das entrevistas e *focus group*, indicam que a dificuldade de acesso ao financiamento parece ser mais aguda no caso das mulheres, que as empresas geridas por mulheres têm menos 5,4% de probabilidade de receber um empréstimo do que firmas lideradas por homens e que, quando recebem financiamento, pagam taxas de juro mais elevadas do que os homens (Muravyev *et al.*, 2007).

Ainda assim é relevante saber como é efectuado o acesso ao crédito no caso das empreendedoras imigrantes. Será ele efectuado de forma directa ou indirecta? Isto é, o crédito será concedido em nome próprio ou, para terem acesso a ele, recorreram ao nome do marido, colocando o pedido de crédito em nome dele ou de outros familiares? Informação mais exaustiva sobre estas questões de titularidade do negócio e titularidade do crédito é necessária, pelo que se sugere que, em futuras investigações, esta temática seja aprofundada.

Importa também referir que a especificidade do negócio influencia os montantes necessários para a implementação e arranque daquele, e, logicamente, o montante do empréstimo, o que também poderá contribuir para um maior sucesso na resposta aquando do pedido de crédito. Isto é, enquanto a abertura de um negócio no sector da beleza, o sector privilegiado no caso das mulheres, poderá implicar menores custos e consequentemente, um crédito mais baixo, a abertura de um negócio no ramo da hotelaria ou no sector da construção (sectores de negócio mais preponderantes nos homens) poderá implicar volumes financeiros mais elevados e necessitar de um crédito superior, o que implica maiores riscos e consequentemente mais respostas negativas.

8.5. Sectores de Actividade

Em relação aos sectores de actividade, estudos sobre empreendedorismo migrante noutros países apontam a elevada concentração de negócios nos sectores de comércio (grossistas e a retalho), hotelaria e restauração (Rath, 1995; Tillaart e Poutsma, 1998 *in* Rath e Kloosterman, 2000). Isto pode resultar da anterior experiência de negócio no país de origem, gerando “uma cadeia empreendedora”, de acordo com as palavras de Werbner (1990 *in* Basu, 1998).

Outra razão apontada para a concentração dos imigrantes em determinados sectores de actividade segue a linha dos que preconizam que o padrão daqueles está intrinsecamente ligado ao acesso que se tem aos mesmos. Por outras palavras, os sectores de actividade em que os imigrantes apostam têm poucas barreiras à entrada, tanto financeiras como técnicas (Bates, 1995; Rath e Kloosterman, 2000, Supporting Entrepreneurial

Diversity in Europe, European Commission – *Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship – Conclusions and Recommendations of the European Commission’s Network “Ethnic Minority Businesses”*). Dada a forte concentração do investimento em determinados sectores, detecta-se que alguns destes são mais permeáveis ao investimento imigrante, podendo corresponder aos ramos de actividade em que os imigrantes adquirem experiência profissional e/ou tratar-se de segmentos que exigem um menor investimento, facto que ganha relevo sabendo-se de antemão que os imigrantes têm mais dificuldade em obter crédito bancário do que os autóctones¹⁴⁵.

Ainda, a este respeito, Aldrich e Waldinger (1990) explicam que a orientação dos imigrantes para determinados sectores é normalmente consequência de uma de quatro situações: 1) desenvolvimento de mercados abandonados, 2) selecção de mercados caracterizados por inexistentes ou fracas economias de escala, 3) aproveitamento de mercados com procura instável ou incerta, e 4) investimento em mercados de produtos exóticos.

Em Portugal, parece haver similitudes entre as estratégias empresariais dos migrantes e dos autóctones, nomeadamente, no que toca à dimensão das empresas, ao recurso aos trabalhadores familiares, ao acesso a capital para investir a partir de meios informais e à selecção dos sectores de actividade (Oliveira, 2005). Este facto pode gerar uma concorrência entre população empreendedora imigrante e autóctone. Acrescente-se, ainda, que a maioria dos imigrantes em Portugal se orientam para a clientela portuguesa, não desenvolvendo, desta forma, uma economia étnica fechada, caracterizada por mercados protegidos. A esta luz, será que os empresários de origem imigrante em Portugal têm de garantir outras vantagens competitivas?

De facto, em Portugal começa a surgir um mercado de produtos exóticos ou étnicos em que as discotecas étnicas, a música do mundo, os restaurantes de comida étnica ou mesmo os cabeleireiros africanos começam a ter uma procura crescente no país (Malheiros, 2001; Oliveira, 2005). Com o aumento das populações de origem imigrante e o crescimento de consumos culturais, poderemos estar na presença de uma fase embrionária de economia étnica?

A escolha dos sectores de actividade pelas mulheres empreendedoras está intrinsecamente ligada às noções de género associadas ao sexo feminino, tendo subjacentes as noções sociais sobre o que é apropriado para estas prestarem atenção, tempo e dinheiro¹⁴⁶ (Harvey, 2005).

De facto, a cultura e os papéis de género nos países de origem e de acolhimento devem ser considerados como elementos que podem influenciar os comportamentos empreendedores na sua forma (tipo de negócios, estilo de marketing) e possibilidades

¹⁴⁵ Contudo, a dificuldade de acesso ao crédito bancário parece ser um outro factor que não diferencia em grande medida os empreendedores portugueses dos imigrantes. Num estudo de Cardoso *et al.*, acerca de empresários e gestores da indústria portuguesa, 44,5% dos inquiridos afirmaram que o principal obstáculo externo da sua empresa é o “sistema bancário e limites de crédito” (1990, citado em Oliveira, 2005).

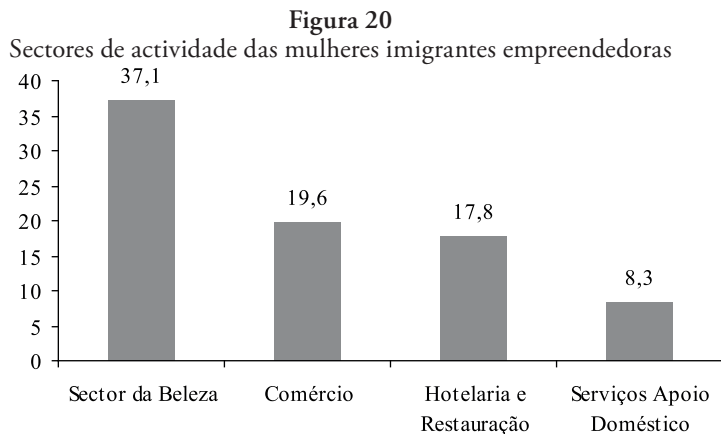
¹⁴⁶ Nalguns casos, o empreendedorismo imigrante permite às mulheres trabalharem em sectores de actividade, desenvolvendo profissões que, por exemplo no país de origem, seriam negadas ao sexo feminino, como resultado da segmentação laboral com base no género. Assim, a economia étnica está a ser usada como plataforma de emancipação para as mulheres imigrantes (Dallalfar 1994).

de expansão e crescimento (Padilla, 2008). As mulheres continuam a sofrer uma espécie de “guetização” ou “segmentação” mesmo na dinâmica do empreendedorismo (Harvey, 2005), quer pela escolha das actividades estar condicionada, como pela localização estar restringida.

Quanto aos sectores de actividade, como observado no caso do empreendedorismo migrante e no empreendedorismo feminino, o predomínio dos serviços é também uma característica essencial do empreendedorismo migrante feminino (Levent e Nijkamp, 2006; Pearce, 2005), o que se pode confirmar pelos dados do inquérito às mulheres imigrantes empreendedoras em Portugal.

Observem-se, na figura 20, os principais sectores de actividade das mulheres migrantes empreendedoras. A esta luz, é notório o destaque do sector da beleza (serviços e comercialização de produtos), um sector tanto étnico quanto feminino. O comércio e a hotelaria e restauração são, também, bastante importantes nas actividades desenvolvidas por mulheres. Menos importante mas ainda assim com alguma expressividade, os serviços de apoio doméstico (costura, lavandaria, cuidado de crianças) são o quarto sector em que as mulheres mais empreendem.

Em termos gerais, a alta concentração das mulheres na área dos serviços (beleza e outros) pode ser explicada por uma variedade de factores: por um lado, as mulheres entram em sectores de actividade que já conhecem (serviços de beleza, culinária, limpezas, saúde), por não terem desenvolvido determinadas competências ou estarem treinadas para outros campos, e, por outro, geralmente as mulheres não têm acesso às quantias de capital necessárias para outros sectores (Pearce, 2005).



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Esta distribuição das actividades das mulheres empreendedoras apresenta algumas diferenças por grupo de imigrantes.

As mulheres dos PALOP estão, ainda, mais concentradas no sector da beleza (45,4%) do que as restantes comunidades. Por outro lado, o comércio é ultrapassado pela hotelaria e restauração (21,4%), sector em que se garante, frequentemente, uma oferta

“de especialidade” nos principais bairros de concentração de populações africanas ou na vizinhança destes.

Diferentemente, as brasileiras destacam-se por estarem mais concentradas na área do comércio (25,7%) do que qualquer outra comunidade. Ainda, assim, o sector da beleza está no centro das suas actividades (33,6%). Neste caso, os estereótipos que identificam as brasileiras como mulheres que cuidam do corpo parece ser aproveitado como um recurso de género e étnico que lhes permite oferecer inovação e profissionalismo nesta área específica.

Por contraste, as mulheres da Europa de Leste são as que menos empreendem no sector da beleza (apenas 32,1%), seguido pela hotelaria e restauração (15,2%) e serviços de apoio doméstico (15,2%), um sector em que as europeias de Leste estão muito mais presentes do que as mulheres empreendedoras dos PALOP e Brasil.

Cabe, por último, destacar que os homens imigrantes empreendem em áreas de actividade algo diferentes das mulheres. O sector do comércio é o que mais concentra as actividades dos homens (25,7%), seguido pela construção (18,6%), hotelaria e restauração (15%). Como era expectável, o sector da beleza aparece apenas em quarto lugar, concentrando 10,6% das actividades dos empreendedores homens.

8.6. Clientes, Trabalhadores e Fornecedores

8.6.1 Recursos humanos – uma aproximação às estratégias de enclave étnico

Ao analisar as estratégias das empresárias imigrantes em termos das suas opções ao nível dos recursos humanos, que conjugaremos com referências às opções ao nível dos recursos financeiros que possibilitaram o início da actividade empresarial e que foram apresentadas em capítulo anterior, bem como o tipo de clientela dominante e a origem dos produtos oferecidos, pretendemos verificar três questões principais: i) em que medida a obtenção dos recursos fundamentais (capital e trabalho) se efectua no quadro do grupo étnico de pertença; ii) se há diferenças nas estratégias de acesso aos recursos, sobretudo em termos do factor trabalho, por parte de empresários imigrantes masculinos e femininos e, também, por parte dos vários grupos nacionais de empresárias e iii) quais os elementos associados ao conceito de enclave étnico (recursos, clientela, produtos/serviços) descrito no capítulo conceptual deste relatório que estão presentes nos comportamentos empresariais dos indivíduos em estudo.

Antes de efectuarmos a análise de alguma informação relativa a certos elementos dos perfis da mão-de-obra empregue pelos empresários e, especialmente, empresárias estudadas, convém relembrar que estamos perante um universo dominado pelo trabalho por conta própria sem empregados, que assume, inclusivamente, uma expressão um pouco mais elevada no caso das mulheres. Convém pois relembrar que apenas 40% das empresas das inquiridas tinha empregados – e destas, a maioria tem menos de três trabalhadores – subindo o valor para 46% no caso dos homens a que foram aplicados questionários.

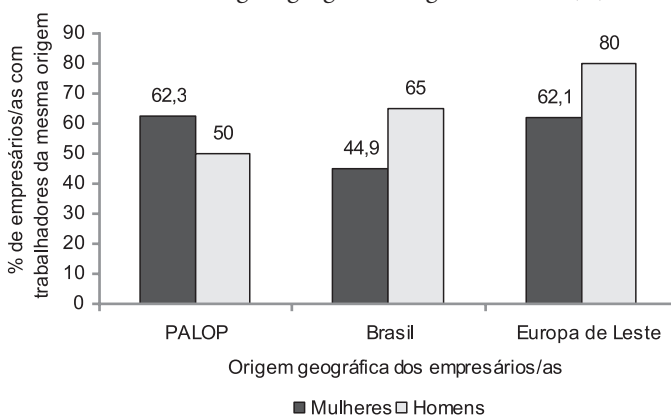
De acordo com os dados recolhidos na nossa amostra, é frequente o recurso a mão-de-obra com a mesma origem geográfica do empresário/a em todos os grandes grupos de

origem considerados, embora as situações específicas sejam diferenciadas, registando-se um valor bastante inferior no que respeita aos brasileiros (em cerca de 50% das empresas a maioria dos trabalhadores são brasileiros) e um valor relativo mais substancial em relação ao conjunto dos europeus de Leste (mais de 68% encontra-se na situação referida), assumindo os/as empresários/as dos PALOP uma atitude intermédia (cerca de 60% possui maioritariamente empregados da mesma origem). Estas diferenças parecem estar associadas, quer ao tempo de presença no país, quer às afinidades sócio-culturais e ao grau de proximidade entre os vários grupos de imigrantes e os portugueses. Enquanto os níveis de interacção e o tempo de presença dos europeus de Leste são mais reduzidos, os africanos e os brasileiros revelam uma presença mais antiga (particularmente os primeiros) e, sobretudo no segundo caso, apresentam níveis de interacção mais elevados com os portugueses, que podem ser medidos por indicadores como o valor dos casamentos mistos ou o grau de dispersão territorial (Malheiros, 2007).

Estas conclusões estão de algum modo em sintonia com aquelas que foram retiradas a propósito da análise das fontes dos recursos financeiros necessários para o *start up* do negócio, que também evidenciavam uma menor “dependência étnica” dos brasileiros, uma vez que estes recorriam menos a poupanças próprias e familiares e mais às fontes institucionais privadas (bancos, microcrédito) do que os membros dos outros dois grupos. Parece desenhar-se, assim, uma situação de separação entre os empresários do Brasil, claramente os menos dependentes de recursos étnicos e familiares e mais envolvidos com instituições e parceiros portugueses, e os empresários das outras duas origens. Contudo, os africanos apresentam uma tendência um pouco maior para utilizarem os recursos associados ao país de destino, tanto ao nível do trabalho (maior recurso a trabalhadores portugueses e, mesmo, brasileiros), como dos apoios para o estabelecimento dos negócios (maior recurso à banca, ao microcrédito e a amigos portugueses; menor utilização de fundos próprios).

Note-se que o recurso a mão-de-obra proveniente do próprio grupo étnico é segmentado segundo o género, apontando os resultados do nosso questionário para duas situações distintas: se entre os imigrantes dos PALOP inquiridos, as empresárias parecem recorrer mais a mão-de-obra do próprio grupo étnico do que os seus conterrâneos do sexo masculino, já entre os inquiridos do Brasil e da Europa de Leste se passa a situação inversa, com os homens a utilizarem mais empregados com a mesma origem (ver figura 21). Não sendo absolutamente conclusivas as explicações para esta situação, ela parece radicar, por um lado na maior especialização das empresárias dos PALOP num sector fortemente segmentado segundo o género (beleza – serviços e comércio) e, por outro, no maior grau de interacção, tanto pessoal como empresarial, evidenciado pelas empresárias brasileiras. Relativamente à situação com os inquiridos da Europa de Leste, embora o recrutamento endogâmico de trabalhadores seja mais forte entre os empresários homens, os valores registados são muito elevados em ambos os sexos, até porque o pouco tempo de presença condiciona as possibilidades de constituição de empresas e de recrutamento local de trabalhadores.

Figura 21
Empresários/as cuja maioria dos trabalhadores
é da mesma origem geográfica, segundo o sexo (%)



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Nota: Consideraram-se apenas os/as empresários/as que declararam ter trabalhadores ao serviço.

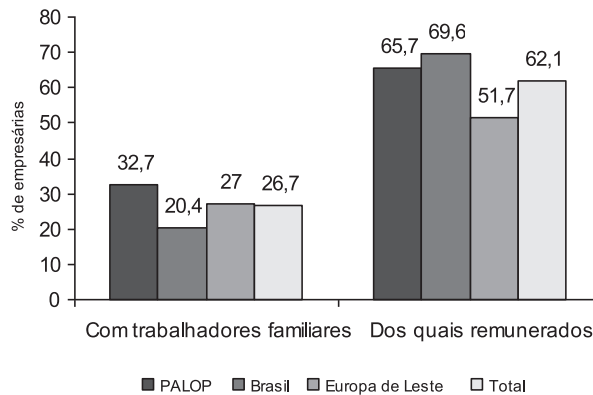
Note-se que uma investigação europeia aponta no sentido dos resultados obtidos para as inquiridas do Brasil e da Europa de Leste, ao sugerir que o empreendedorismo migrante feminino não depende tanto dos recursos comunitários, não empregando co-étnicos (Hillman, 1999 citada em Levent e Nijkamp, 2006), na mesma intensidade que os migrantes homens. Uma possível explicação para o facto das mulheres imigrantes não se centrarem tanto na economia étnica é avançada pela mesma autora, que sugere que enquanto os homens imigrantes empreendedores se orientam para uma economia étnica, as mulheres têm que se demarcar desta, de forma a fugirem a uma posição subordinada.

Para além de serem da mesma origem geográfica do patrão, os empregados são, frequentemente, seus familiares, característica que, de resto, é partilhada por muito pequeno comércio de proprietários não imigrantes. Efectivamente, na amostra de inquiridos com firmas que empregam trabalhadores, mais de 73% declarou recorrer ao emprego de familiares, verificando-se que esta estratégia é diferenciada segundo o género, sendo a opção pelo emprego de conterrâneos mais frequente entre os homens (90% assume fazê-lo) do que entre as mulheres (apenas 1/3 das questionadas tem esta opção). Tratando-se, essencialmente, de unidades empresariais de muito pequena dimensão, estas aparecem emersas, com frequência, em estratégias económico-familiares marcadas pelo patriarcado, o que significa que é atribuído aos homens o papel de condução dos negócios. Resumidamente, isto significa que nos casos de empresas de carácter familiar que envolvem o casal, é mais frequente o homem aparecer como proprietário e a mulher como empregada, quando a opção não é por sociedades de capital conjunto. Uma alternativa para esta explicação consiste em continuar a aplicar a explicação avançada por Hillman (1999 citado em Levent e Nijkamp, 2006), que justifica o menor emprego de co-étnicos e, eventualmente, de familiares como a tal opção das mulheres imigrantes para reduzirem as formas de subordinação. Note-se que também Anthias e Mehta, 2003, referem que

as mulheres imigrantes empreendedoras não dependem do trabalho de familiares da mesma forma que os homens imigrantes.

Também no que respeita ao envolvimento de familiares como trabalhadores das firmas, as empresárias das diversas nacionalidades apresentam comportamentos distintos, destacando-se o comportamento das brasileiras como o menos “étnico”, pois não só empregam menos familiares, como têm uma relação laboral remunerada com um maior número destes (figura 22).

Figura 22
Empreendedoras do sexo feminino com trabalhadores familiares e trabalhadores familiares remunerados (em percentagens)



Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras*
Nota: Consideraram-se apenas as empresárias que declararam ter trabalhadores ao serviço.

Assim, os recursos familiares de um indivíduo, traduzidos em termos de força de trabalho e capital financeiro, parecem também contribuir para a competitividade do empreendedorismo migrante (Light e Gold, 2000). Acresce ainda o facto de o trabalho familiar reduzir os custos de operação, pois são mais produtivos (porque envolvidos) e mais confiáveis.

À luz dos dados de Light *et al.* (1994 *in* Apitzch, 2005) que indicam que os negócios familiares, sem trabalhadores assalariados, correspondem a mais de $\frac{3}{4}$ das empresas de imigrantes, torna-se imperativo reconhecer a família como uma rede social que pode ser direccionada para atingir objectivos colectivos, segundo uma lógica de “comunismo familiar/caseiro” (Weber, 1978 citado *in* Sanders e Nee, 1996). A família é entendida por alguns enquanto instituição e plataforma para a mobilidade económica (Sanders e Nee, 1996)¹⁴⁷.

Refira-se que a utilização dos chamados recursos étnicos para a implementação e o desenvolvimento de negócios tem sido destacada por diversos autores (Dallalfar, 1994; Fertala, 2006), parecendo também ocorrer no caso dos empresários e das empresárias

¹⁴⁷ Outros, porventura, consideram o trabalho familiar como parte dos recursos étnicos à disposição de um empreendedor étnico (Light and Gold, 2000).

inquiridas, embora com magnitudes distintas como tivemos oportunidade de ver. Contudo, os denominados recursos étnicos são um factor entre vários, uma vez que as estratégias individuais das/os empresárias/as e o seu capital humano e económico são fundamentais para o seu maior ou menor empreendedorismo, como realça Oliveira (2004). Adicionalmente, algumas vezes os denominados recursos étnicos tendem a confundir-se com os recursos familiares em que, frequentemente, aparecem ancoradas as iniciativas empresariais, sobretudo de pequena dimensão, que incluem o recurso à rede social familiar como mecanismo de apoio financeiro (mais evidente no caso das mulheres empresárias imigrantes inquiridas) e de abastecimento de recursos humanos (mais relevante no que respeita aos homens inquiridos). Por estes motivos, assumir um certo excepcionalismo das iniciativas empresariais dos imigrantes supostamente assente em práticas económicas de carácter étnico ou marcadas por particularismos culturais tende a revelar-se desadequado ou, pelo menos, incompleto (Oliveira, 2008; Irastorza, 2008), designadamente porque a utilização de conterrâneos como empregados ou o recurso a capitais familiares é frequente entre os empresários autóctones e os migrantes internos.

8.6.2 Clientela e Origem dos Produtos

Como tivemos oportunidade de verificar no capítulo teórico-metodológico, a identificação de enclaves étnicos passa também pela análise da origem dos produtos e das origens da clientela.

Centrando-nos agora, apenas nas empresárias mulheres, podemos constatar que o direccionamento para uma clientela eminentemente étnica, embora tenha algum relevo, não é de forma alguma dominante. Na verdade, tanto no que respeita às empresárias brasileiras como às empresárias da Europa de Leste, os clientes portugueses são percebidos como dominantes, aparecendo em segundo lugar uma clientela indiferenciada, isto é, composta pelos vários grupos nacionais sem que nenhum deles se destaque (tabela 24). No que se refere às empresárias dos PALOP, a situação é um pouco distinta, embora também não seja evidente o predomínio da clientela étnica. Efectivamente, a grande diferença reside no facto de os portugueses constituírem um grupo de clientes muito menos relevante, o que pode apontar para uma menor valorização das denominadas “estratégias de oportunidade externa”, que se verificam quando um grupo de empresários investe num outro território porque se apercebe da existência de um nicho de mercado pouco explorado ou mesmo por explorar, associado à população aí residente. Contudo, mesmo esta conclusão deve ser mitigada porque a maioria das empresárias dos PALOP não consegue identificar uma origem étnica dominante entre os clientes (refere ter, maioritariamente, uma clientela “indiferenciada”), o que significa que podem estar a explorar estratégias de oportunidade direccionadas para o mercado português, em geral, e não especificamente para os “portugueses”. Além disso, o facto de muitas empresárias desta última origem mencionarem “outras comunidades” como clientes dominantes, tanto pode significar a exploração das necessidades específicas da população dos PALOP (e.g. se estiverem a identificar como “outra comunidade” os indivíduos naturais de um PALOP que não é o seu), como a implementação de estratégias

de “exploração de oportunidades externas” (se por “outras comunidades” se estiverem a referir a população que não é oriunda dos PALOP).

Tabela 24

Principal origem dos clientes segundo a opinião das empresárias, por grupos de nacionalidades

	PALOP		Brasil		Europa de Leste	
	N	%	N	%	N	%
Conterrâneos	24	21,6	22	19,5	25	22,3
Portugueses	22	19,8	49	43,4	48	42,9
Outras comunidades	21	18,9	7	6,2	6	5,4
Indiferenciado	44	39,6	35	31	22	29,5
Total	111	100	113	100	112	100

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A última observação respeita à origem geográfica dos produtos utilizados pelas empresárias das várias nacionalidades. Se os produtos portugueses são dominantes em todos os casos, eles destacam-se um pouco mais no que respeita às inquiridas da Europa de Leste (61% recorrem a produtos portugueses) e assumem menor relevância no que concerne às brasileiras (55% têm esta prática). Como estas também se abastecem significativamente de produtos provenientes da Europa e da América Latina (33 e 38%, respectivamente, declara fazê-lo), parece detectar-se uma estratégia de diversificação na obtenção de bens que, de algum, modo visa corresponder às necessidades dos vários sectores de actividade em que estão envolvidas e, também, dos vários segmentos de mercado, onde se destaca o autóctone. As empresárias dos PALOP apresentam uma panóplia de origens geográficas dos produtos mais diversificada (quase 60% recorre a produtos portugueses, declarando 33% utilizar bens europeus em geral, 25% sul-americanos e quase 40% africanos), o que deriva da inclusão dos abastecimentos em África, essencialmente direccionados para a própria clientela africana que também consome bastantes produtos da América Latina. Por último, as empresárias da Europa de Leste são aquelas que apresentam paletas de origem geográfica dos produtos menos diversificadas, recorrendo essencialmente ao que provém de Portugal (os já mencionados 61%) e ao que têm origem na Europa, em geral (cerca de 36% destas empresárias declara utilizar bens desta origem).

Etnicidade e empresarialismo imigrante feminino – uma aproximação

Tendo em consideração as questões relativas à origem geográfica dos trabalhadores, às fontes de financiamento, à origem dos produtos utilizados e distribuídos e à naturalidade dos clientes construiu-se um índice composto que pretende constituir uma aproximação ao nível de etnicidade dos negócios, isto é, ao grau de dependência dos negócios em relação ao grupo étnico de origem das proprietárias.

A observação da tabela 25 permite, de algum modo, sistematizar e sintetizar as análises efectuadas no ponto anterior. Em primeiro lugar, destaca-se uma dicotomia entre as empresárias dos PALOP, cujos negócios revelam uma maior emersão no contexto das próprias comunidades, o que reflecte um uso algo mais intenso dos denominados

recursos étnicos (e familiares) e, também, um maior direccionamento para clientelas não autóctones apoiado numa utilização e/comercialização relativamente intensa de produtos africanos e, em menor grau, sul-americanos; e as empresárias brasileiras e da Europa de Leste que indiciam uma etnicidade mais reduzida (o número de empresárias destes grupos que declara não possuir qualquer suporte étnico situa-se, respectivamente, em 43 e 45%). Em segundo lugar, apesar das semelhanças detectadas, as características (menos intensas) de enclave étnico destes grupos revelam algumas diferenças que importa destacar. Por um lado, as empresárias brasileiras com trabalhadores recorrem menos a conterrâneos como mão-de-obra do que as empresárias da Europa de Leste que, por sua vez, também empregam, com mais frequência, familiares como empregados. Por outro lado, a clientela destas últimas empresárias envolve ligeiramente mais conterrâneos do que no caso das brasileiras, embora se apoie mais em produtos portugueses e europeus, alguns dos quais produzidos na própria Europa de Leste.

Tabela 25
Índices de Etnicidade segundo as comunidades

		Alta Etnicidade	Média Etnicidade	Baixa Etnicidade	Sem Etnicidade	Total
PALOP	N	33	42	8	30	113
	%	29,2	37,2	7,1	26,5	100
Brasil	N	23	31	11	48	113
	%	20,4	27,4	9,7	42,5	100
Europa de Leste	N	25	20	16	50	111
	%	22,5	18	14,4	45,1	100
Total	N	81	93	35	128	337
	%	24	27,6	10,4	38	100

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Note-se que a informação da tabela 26 acrescenta alguns elementos à interpretação da estratégia das empresárias, enquanto algo mais ou menos apoiado nas estruturas da própria comunidade. De facto, para além dos dois factores fundamentais de sucesso de qualquer negócio que são fortemente realçados por todas as empreendedoras (o atendimento personalizado e a qualidade do serviço prestado ou do produto vendido), no que respeita às empresárias dos PALOP, factores como o exotismo, a aposta num nicho específico de clientes e a boa exploração da própria rede de contactos, associadas a maiores preocupações locativas, denotam uma maior valorização da própria comunidade enquanto clientela. Adicionalmente, o facto de atribuírem algum realce à questão do exotismo sugere, também, uma direcção distinta que parte da auto-classificação de alguns produtos e serviços como exóticos (e.g. cabeleireiros, mercearias especializadas em produtos tropicais e/ou africanos), apontando para a valorização de um segmento da clientela autóctone do país de destino que revela apetência por este tipo de bens e serviços.

Uma orientação bastante diferente parece caracterizar as opções das empresárias brasileiras, uma vez que estas associam aos dois factores mais significativos, a inovação e as estratégias de divulgação e promoção, o que denota uma orientação mais sólida e, porventura mais profissional, para o mercado, em geral. Neste caso, os factores mais

associados à exploração das especificidades do mercado composto por conterrâneos parecem ser secundarizados.

Tabela 26
Factores de sucesso do negócio (percentagem de referências por parte das empresárias, segundo grandes grupos de nacionalidades)

	PALOP		Brasil		Europa de Leste		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Atendimento personalizado	59	52,2	74	65,5	78	70,3	211	62,6
Boa localização	42	37,2	26	23	22	19,8	90	26,7
Qualidade do serviço/produto	63	55,8	69	61,1	61	55	193	57,3
Inovação	11	9,7	29	25,7	10	9	50	14,8
Relação custo/benefício	27	23,9	25	22,1	25	22,5	77	22,8
Boa divulgação/promoção	22	19,5	28	24,8	18	16,2	68	20,2
Exotismo/especificidade étnica	19	16,8	11	9,7	8	7,2	38	11,3
Aposta num determinado nicho de clientes	16	14,2	13	11,5	10	9	39	11,6
Boa rede social (contactos)	33	29,2	31	27,4	28	25,2	92	27,3

Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras*

Nota: Os dados a negrito pretendem realçar os valores que estão acima da percentagem referente ao total.

8.7. Formalidade e Informalidade das Actividades Empreendedoras

Embora não seja nosso objectivo estudar um tema tão complexo como a “economia informal”, em que é difícil encontrar uma só definição para o conceito bem como uma só realidade que o traduza¹⁴⁸ (em termos de dimensão¹⁴⁹, crescimento, características e composição), seria oneroso não incluir também as actividades empreendedoras informais no presente estudo.

A economia informal é um conceito amplamente debatido tanto pela academia como pelos técnicos em economia, podendo incluir um vasto leque de designações tais como: “economia paralela, economia subterrânea, economia sombra, economia escondida, mercado negro, fuga ao fisco, evasão fiscal”¹⁵⁰. Também há autores que identificam o fenómeno da economia informal com aquela “não registada”, ou a “não declarada” e até com a economia ilegal, identificando-se relações entre estas que são muito difíceis de

¹⁴⁸ Não obstante, importa mencionar que o presente estudo separa claramente o conceito de economia informal do termo economia ilegal, usualmente empregue com referência ao desenvolvimento de actividades ilícitas, como o tráfico de seres humanos e/ou droga.

¹⁴⁹ Como se afirma num relatório recente da Comissão Europeia, onde a economia informal é analisada na perspectiva do seu impacto no mercado de trabalho, “Não há causas gerais e universais para a existência de uma Economia Informal. Esta é resultado de uma complexa interacção entre diversas determinantes que variam entre os países. Para lá de razões económicas como a carga fiscal ou rigidez dos mercados (laborais), a confiança no governo e a sua qualidade desempenham um importante papel (CEGEA, 2008). Além disso, não se deve esquecer o papel da cultura na formatação da Economia Informal.” (CEGEA, 2008).

¹⁵⁰ Feige (1990)

precisar. Mas é Feige (1990) que elabora uma definição de economia informal que inclui estas três últimas, que contribui muito para a sua interpretação:

*“A economia informal compreende aquelas actividades económicas que evitam os custos e são excluídas dos benefícios e direitos inerentes às leis e regras administrativas que regulam as relações de propriedade, o licenciamento comercial, os contratos de trabalho, a responsabilidade civil, o crédito e os sistemas de segurança social”*¹⁵¹

A opção de incluirmos a economia informal advém do reconhecimento de que estas actividades são especialmente importantes para as mulheres¹⁵² (Heintz, 2006; Abramo, 2003; El-Solh, 2003; Fernández Pacheco, 2003; Silveira e Matosas, 2003; Valenzuela, 2005 citados em Chant e Pedwell, 2008), constituindo, em muitos casos, um meio de sustento exclusivo ou complementar. Esta consideração engloba tanto a empregabilidade como o empreendedorismo informal.

De facto, o recurso à informalidade é, frequentemente, uma questão de necessidade, uma resposta a situações de crise económica conjuntural ou estrutural, sendo muitas vezes na informalidade que muitos cidadãos asseguram a sua sobrevivência (CEGEA, 2008).

Por último, alguns estudos referem que em Portugal quase um quinto da produção nacional fica de fora do PIB nacional¹⁵³ (Antunes e Cavalcanti, 2006), sendo esta uma das taxas mais elevadas de economia informal no grupo dos países desenvolvidos. Partindo do princípio que a estrutura de oportunidades influencia a escolha dos imigrantes em relação ao empreendedorismo, é expectável que as razões que levam os autóctones a operar informalmente, possam ser as mesmas que conduzem os imigrantes para tal.

A economia informal faz parte do “cenário de fundo” que o contexto português apresenta a qualquer empreendedor/a, imigrante ou não, na altura de iniciar um empreendimento, sendo considerada uma peça chave da estrutura de oportunidades que o país de acolhimento possa vir a oferecer. Interessa-nos perceber quais são os factores que determinam a iniciativa empreendedora. Quais são as barreiras operacionais existentes no sector formal que dão alavanca à existência do sector informal? Quais são os obstáculos existentes para a passagem para o sector formal? Será mais lucrativo dispensar a protecção legal e institucional existente no sector formal? Qual é a influência do estatuto jurídico do/a imigrante empreendedor/a para tomar esta opção?

Numa perspectiva centrada nas características que advém do facto de se ser migrante, pode, ainda, realçar-se que a via da informalidade é a única acessível aos imigrantes que queiram empreender mas que não tenham autorização de residência ou o visto de residência para exercício de actividade profissional independente ou para imigrantes empreendedores (artigo 60º, da lei n.º 24/2007 de 4 de Julho).

¹⁵¹ *Idem.*

¹⁵² É possível que as desigualdades de género na economia informal não estejam suficientemente reflectidas nos dados existentes porque “as mulheres estão mais propensas do que os homens a encontrarem-se nas actividades informais que não são tidas em conta, tais como a produção para o consumo próprio, as actividades domésticas remuneradas em lares e o trabalho ao domicílio” (Carr e Chen, 2002 citados em Chant e Pedwell, 2008).

¹⁵³ A par de Espanha, Grécia e Itália.

Paralelamente, há que destacar o facto de o acesso ao crédito ser mais difícil para os imigrantes do que para os autóctones, como atestam as palavras de uma participante moldava no *focus group* realizado com as associações de imigrantes em relação ao sistema bancário: “depois de conseguirem dar o passo de obterem a autorização de residência, as mulheres e os homens imigrantes deparam-se com o problema do acesso ao crédito. É necessário provar ao banco que és capaz”. No mesmo sentido, outra participante, neste caso moçambicana, afirma: “não te dizem porquê, mas não te dão crédito”; “se vais lá para ser ajudada, como é que te pedem 250 euros para começar?”

Por estas razões, e por admitirmos a especificidade de muitas das facetas da economia informal, consideramos apropriado dedicar uma abordagem segmentada às mulheres que desenvolvem actividades empreendedoras no mercado informal. É objecto desta secção o estudo da relação entre género e trabalho informal (como meio ou como opção), com as devidas reflexões sobre as repercussões da maior participação feminina na força de trabalho no bem-estar, auto estima, poder e a autonomia da mulher.

Destaque-se, contudo, a ténue separação entre formalidade e informalidade das actividades, podendo, coexistir simultaneamente¹⁵⁴, nalguns casos, ou funcionar de forma interdependente a nível estrutural. Há quem defenda que os sectores formal e informal se alimentam mutuamente (pressupondo a exploração do primeiro sobre o segundo¹⁵⁵) e há quem, pelo contrário, os considere mutuamente exclusivos, em que quando um dos sectores sobe o outro decresce.

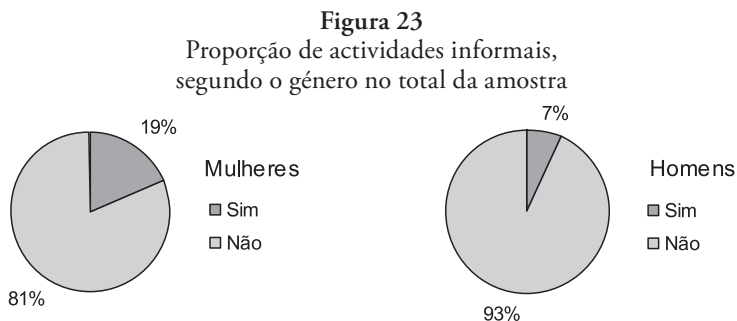
Ao aflorarmos o tema da mulher empreendedora na economia informal, deve começar por perguntar-se que mulheres (classe social, etnia, idade e escolaridade) e de onde? Questões como: há diferenças no perfil sociodemográfico destas mulheres em comparação com as empreendedoras que têm actividades formais? Em termos de escolaridade? De situação económica? Ao nível da experiência profissional? Ou diferenças no que toca ao processo empreendedor? Em termos de impulsos e móveis para a criação do negócio? Na escolha dos sectores de actividade? De localização do negócio? Na formação de sociedades e/ou na contratação de trabalhadores? Em que actividades; de forma temporária ou permanente (ver longevidade das actividades)? Trata-se de um refúgio para os mais desvantajosos ou oportunidade para os mais aventureiros/arriscados?

¹⁵⁴ A esta luz, note-se que uma actividade formal pode não reportar a totalidade das receitas em termos fiscais ou o empreendedor empregar terceiros em seu nome sem formalização de contratos de trabalho e descontos para a segurança social. Assim, mesmo nas actividades formalmente constituídas, os cruzamentos entre a formalidade e a informalidade são recorrentes, contribuindo para o sucesso dos negócios dos imigrantes, uma vez que a informalidade pode assegurar maior estabilidade de rendimentos em períodos de recessão, pelo facto, por exemplo, de não implicar custos de transacção tão elevados (Rajman, 1996). Em contextos de baixo rendimento, a fronteira entre as actividades formais e informais é muito ténue (Rajman, 1996; Morales, 1997 *in* Rajman and Tienda, 1999).

¹⁵⁵ Alguns autores, como De Soto (1989, 2000 citado em Antunes e Cavalcanti, 2006), têm argumentado que são as barreiras à operação no sector formal que criam as condições para a existência de um grande sector informal. A esta luz ganham destaque as taxas administrativas de criação de empresas (*idem*), a carga tributária, a ausência ou má qualidade dos serviços públicos (demora na aprovação de projectos, atrasos entre o registo e a operação das empresas) ou condicionantes culturais (Antunes e Cavalcanti, 2006), a exigência no cumprimento de normas, nomeadamente no âmbito da qualidade dos produtos e serviços, da segurança, do ambiente (CEGEA, 2008).

Qual o diferencial de problemas que as mulheres que operam na economia informal enfrentam? Considerá-las-emos numa fase “pré-emprededorismo”?

Segundo os resultados do inquérito, podemos constatar que a informalidade das actividades está muito mais presente no caso das mulheres do que nos homens. No primeiro caso, das 337 actividades das mulheres, 64 funcionam de forma informal, correspondendo, desta forma a 19% da amostra da totalidade de actividades geridas por mulheres empreendedoras. Diferentemente, no caso dos homens, apenas 8 em 113 actividades montadas e geridas por homens operam na economia informal, correspondendo a 7% do total da amostra masculina. Veja-se a figura 23, em que se visualiza claramente a maior proporção de mulheres com actividades informais do que homens.



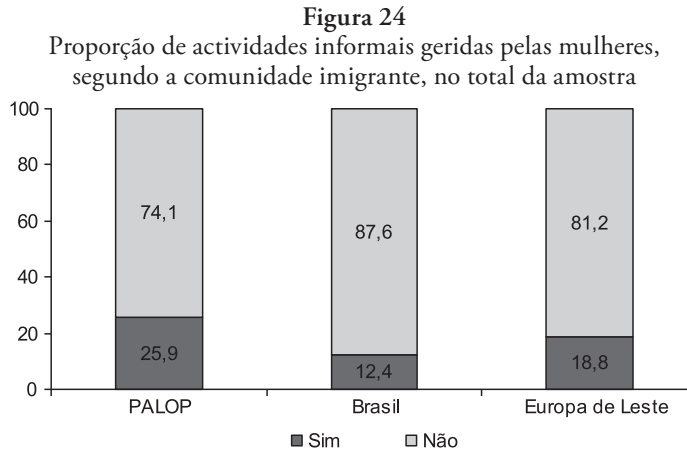
Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Estes resultados vão ao encontro do artigo 20º da Resolução da OIT sobre *Trabalho Digno e Economia Informal*, em que se afirma que “a feminização da pobreza e a discriminação por género, idade, etnicidade também significa que os grupos mais vulneráveis e marginalizados tendem a acabar na economia informal”.

A esta luz, e uma vez que o número de casos de homens com actividades informais é reduzido (apenas 8) optou-se por na presente secção fazer uma análise da informalidade das actividades e respectivas características das empreendedoras somente centrada nas mulheres.

Sistematizando, agora, toda a informação relativa às actividades informais levadas a cabo por mulheres, importa começar por ressaltar as diferenças notórias entre os grupos de origem.

Como se pode observar na figura 24, o grupo dos PALOP é a comunidade onde o peso das actividades informais parece ser maior, representando 25,9% do total de actividades geridas por mulheres oriundas dos países africanos de língua oficial portuguesa. Em números absolutos, há no grupo dos PALOP 29 mulheres empreendedoras que operam no mercado informal, num total de 112.



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

As mulheres da Europa de Leste extra-comunitária desenvolvem quase 1/5 das suas actividades de forma informal (21 actividades em 112).

De um modo distinto, a comunidade brasileira pauta-se, aparentemente, por um índice de informalidade inferior ao das mulheres dos PALOP e da Europa de Leste. Entre as 113 actividades desenvolvidas por mulheres brasileiras, apenas 14 operam na economia informal, representando, assim, 12,4% da amostra total de empreendedoras brasileiras.

Não obstante, ao desagruparmos o número de actividades informais por grupo de origem, verificamos que cada uma das sub-amostras não é em número suficiente para uma análise estatística. Por esta razão, os dados sobre a informalidade do empreendedorismo migrante feminino serão analisados à luz do total das actividades, havendo, nalguns casos excepcionais, menções às diferenças inter-grupais.

Feita esta ressalva, importa, então, perceber se há diferenças significativas nas motivações para a abertura de uma actividade empreendedora, entre as mulheres que actuam no mercado formal e aquelas que o fazem informalmente. Esta questão traz consigo uma reflexão mais profunda sobre a génese da opção entre formalidade *vs* informalidade.

Numa lógica economicista, a participação na economia informal é pensada no quadro de uma análise custo-benefício: o respeito pelas normas permite aceder a um conjunto de benefícios mas acarreta custos. Consoante a importância de uns e outros, o agente económico tenderá a optar pela formalidade ou pela informalidade. Contudo, esta análise racional do empreendedor parte do princípio que este tem a possibilidade de escolher entre o exercício formal e informal da actividade. Casos há, no entanto, em que a informalidade é a única alternativa à inactividade, sendo mais a expressão de uma necessidade absoluta do que de uma decisão livre. Parece ser este o caso de algumas das mulheres imigrantes que optam por actuarem no mercado informal.

De facto, ao analisarmos as razões para montar uma actividade empreendedora, as mulheres imigrantes que actuam formalmente indicam mais afincadamente “razões de atracção” para trabalhar por conta própria. Por outras palavras, estas mulheres ressaltam os

factores positivos que as atraíram para empreender, de que são exemplos o desejo de uma maior independência (apontada por 57,2%) ou a oportunidade de capitalizar/maximizar a experiência profissional no sector de actividade (37,6%). Veja-se, a este respeito, os dados da tabela 27.

Tabela 27

Razões para a abertura de actividade independente, apontadas pelas mulheres imigrantes, de acordo com a (in)formalidade do empreendedorismo

Razões para montar actividade	Tipo de Empreendedorismo	
	Empreendedorismo formal	Empreendedorismo informal
Influência/sugestão familiar	14,8%	21,9%
Independência	57,2%	37,5%
Disponibilidade de capital para investir	9,6%	6,3%
Experiência no sector	37,6%	25,0%
Necessidade de realização	41,7%	48,4%
Aumento dos rendimentos	37,6%	48,4%
Insatisfação com o trabalho por conta de outrem	13,7%	14,1%
Desemprego	8,1%	18,8%

Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras; Os inquiridos podiam responder até três opções*

Por contraste, as mulheres empreendedoras que operam na economia informal, apontam como móbiles para abrirem actividades por conta própria mais factores de repulsa, como o objectivo de aumentar os rendimentos (48,4%) ou o desemprego (18,8%), sendo este último sobretudo apontado por mulheres dos PALOP. Não obstante, à semelhança do que acontece no caso das mulheres com actividades formais, as que actuam informalmente também indicam o desejo de independência, sendo o terceiro factor mais apontado como motivação para o empreendedorismo.

Assim, podemos concluir que as mulheres imigrantes empreendedoras que actuam na economia informal parecem fazê-lo mais por necessidade do que por uma questão de oportunidade¹⁵⁶. Os dados parecem ir ao encontro do argumento da Organização Internacional do Trabalho em que se reconhece que o trabalho na economia informal proporcionou uma fonte de rendimento a grupos específicos de mulheres que careciam desta possibilidade.

No mesmo sentido, comparámos as mulheres empreendedoras, que actuam formal e informalmente, no que toca à frequência da situação de salário em atraso. Como se pode verificar na tabela 28, há muito mais mulheres com actividades informais a relatar que já estiveram frequentemente com o salário em atraso.

¹⁵⁶ Os resultados do Eurobarómetro sobre trabalho não declarado (TNS Opinion & Social, 2007) confirmam, em termos gerais, a importância das causas para a informalidade discutidas anteriormente. Questionados sobre as duas principais razões para não declarar trabalho efectuado, os cidadãos da União Europeia colocam no topo razões de necessidade: 41% dos inquiridos declararam que isso acontece porque as remunerações na economia formal são demasiado baixas, 24% que resulta da falta de empregos na economia formal e 16% da ausência de alternativa em certas regiões ou sectores (*in* CEGEA, 2008).

Tabela 28
 Situação de salário em atraso das mulheres, antes do estabelecimento da actividade por conta própria

Salário em atraso	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Sim, frequentemente	27	9,9%	9	14,1%
Sim, raramente	26	9,5%	18	28,1%
Não, nunca	215	78,8%	32	50,0%
NS/NR	5	1,8%	5	7,8%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A ocorrência esporádica da situação de salário em atraso é também muito mais relatada pelas mulheres que operam na economia informal (28,1% *vs* 9,5% de mulheres com actividades formais). Uma vez mais, pode-se concluir que as mulheres que desenvolvem actividades informalmente parecem viver situações de maior vulnerabilidade ou precariedade quando trabalham por conta de outrem.

No mesmo sentido, é possível notar que 12,7% das mulheres que desenvolvem actividades informais estavam em situação irregular no momento da abertura do negócio, enquanto há menos empreendedoras com actividades formais a viver irregularmente em Portugal (8,5%), parecendo, haver também uma maior incidência entre o estatuto migratório irregular e o desenvolvimento de actividades formais. Note-se, contudo, que há também casos em que apesar dos migrantes estarem em situação irregular trabalham formalmente, ou seja, descontando quer para a segurança social quer para os impostos.

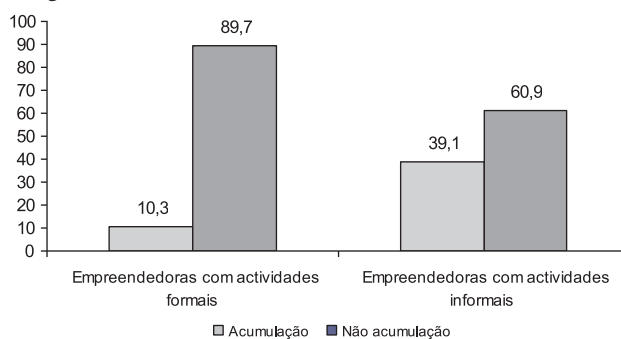
Sobre outra perspectiva, os dados do inquérito vão ao encontro das teorias que apontam que a economia informal tem um carácter contra-cíclico, aumentando em períodos de recessão económica (Loyaza, 2006 citado em CEGEA, 2008), sendo, por vezes, a única forma de obter remuneração. Neste sentido, a maioria das actividades informais foram estabelecidas no período posterior a 2004, nomeadamente no período de 2008 e início de 2009, momento em que, em Portugal, se faz sentir a crise internacional de forma mais profunda¹⁵⁷.

À luz dos resultados até aqui expostos, não é surpreendente verificar que há mais mulheres a acumular a actividade por conta própria com o trabalho por conta de outrem quando desenvolvem actividades informais, por uma questão de necessidade e complementaridade de rendimentos. Não obstante, tanto as mulheres empreendedoras que operam no mercado formal como no informal, não conjugam, no geral, este trabalho com um segundo emprego, dedicando-se em exclusivo à actividade por conta própria. As mulheres dos PALOP são aquelas que menos conjugam a actividade informal com o trabalho por conta de outrem. No extremo oposto, ou seja, as mulheres que mais conjugam ambos os trabalhos pertencem às comunidades da Europa de Leste.

¹⁵⁷ Vide anexo 15, com ano de abertura das actividades informais.

Figura 25

Acumulação da actividade por conta própria com o trabalho por conta de outrem, segundo a formalidade ou informalidade das actividades



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Ainda a este respeito, podemos acrescentar que as mulheres empreendedoras que acumulam a actividade por conta própria com o trabalho por conta de outrem, fazem-no, maioritariamente em sectores de actividade não relacionados entre si, não havendo diferenças no caso das empreendedoras que actuam formal ou informalmente.

Em termos de graus de escolaridade, como se pode verificar na tabela 29, as empreendedoras imigrantes que desenvolvem actividades formais têm níveis superiores de escolaridade quando comparadas com aquelas que operam no mercado informal. De facto, se somarmos as alíneas relativas à percentagem de mulheres que têm uma licenciatura (in)completa ou estudos pós-graduados, há 39,1% de mulheres que atingem este patamar de escolaridade e operam na economia formal, enquanto que a proporção de mulheres com o mesmo nível baixa para 17,2% no caso de desenvolverem actividades informais.

Tabela 29

Nível de escolaridade das mulheres empreendedoras, segundo a (in)formalidade das actividades

Níveis de escolaridade	Tipo de Empreendedorismo	
	Empreendedorismo formal	Empreendedorismo informal
Nenhum	0,0%	4,7%
Ensino primário e básico	4,0%	14,1%
3ª Ciclo	14,3%	14,1%
Ensino secundário	27,9%	37,5%
Ensino secundário profissional	7,7%	3,1%
Formação profissional	7,0%	9,3%
Licenciatura incompleta	8,5%	7,8%
Licenciatura	28,0%	7,8%
Estudos pós-graduados	2,6%	1,6%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Nesta linha, a OIT assinala que melhorar as qualificações e as competências de quem trabalha na economia informal é “um factor chave no que toca à sua capacidade

para aceder a postos de trabalho rentáveis, melhorar a produtividade e os rendimentos” (OIT, 2007 citado em Chant e Pedwell, 2008).

Ainda a este respeito, poderá ser a falta de habilitações e competências uma das razões e causas para que as mulheres não consigam formalizar as suas actividades? Poderá ser este um indício da potencial falta de informação ou esclarecimento acerca das burocracias e legislação para formalizar um negócio?

A comparação entre os custos e benefícios da formalização da actividade tende a ditar a opção dos agentes económicos. Essa comparação é, contudo, condicionada pela informação disponível. Os cidadãos não estão todos igualmente informados sobre os benefícios a que a formalização da actividade lhes dá acesso, como não estão igualmente informados sobre os seus custos. Em particular, comunidades imigrantes ou grupos de cidadãos desfavorecidos dispõem frequentemente de informação muito deficiente nestas matérias, o que os torna permeáveis a convites para integrar a economia informal (CEGEA, 2008).

De facto, os resultados saídos do *focus group* com as associações de imigrantes retratam precisamente esta situação, em que, muito embora os participantes reconheçam a existência de múltiplas possibilidades de subsídios e apoios, afirmam que a maioria dos migrantes não conhecem nem têm acesso a esta informação.

Os resultados do inquérito parecem evidenciar que as mulheres empreendedoras que desenvolvem actividades informais não se depararam, na mesma dimensão, com os obstáculos identificados pelas mulheres imigrantes que operam na economia formal. Contudo, estes dados parecem revelar que as mulheres com negócios informais ponderaram formalizar as suas actividades, uma vez que 25,9% destas declararam ter tido problemas no acesso a capital/financiamento e na relação com as autoridades oficiais e manuseamento da burocracia, obstáculo este identificado por 13,8% das inquiridas.

Tabela 30
Dificuldades sentidas pelas mulheres aquando da abertura da actividade,
segundo a (in)formalidade do empreendedorismo

Dificuldades	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Falta de experiência/conhecimento negócio	48	17,9%	8	12,5%
Falta de capital/acesso a financiamento	77	28,7%	15	25,9%
Discriminação	38	14,2%	2	3,4%
Burocracias e relacionamento com autoridades	80	29,9%	8	13,8%
Desconhecimento da legislação	32	11,9%	6	10,3%
Nenhuma	42	15,7%	15	25,9%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Nota: Os inquiridos podiam responder até três opções

Não obstante, ¼ das mulheres com actividades empreendedoras informais declara não ter tido nenhuma dificuldade no momento da abertura do negócio, o que pode

indiciar, dada a diferença entre o empreendedorismo formal e o informal, que algumas das estratégias das mulheres com actividades informais não passaram pela possibilidade de regularização dos negócios.

Testámos a hipótese de as mulheres imigrantes que desenvolvem actividades informais carecerem da experiência de negócio necessária para formalizarem o mesmo, por comparação às mulheres que operam na economia formal. Os dados parecem não confirmar esta hipótese, indicando que, neste ponto, não se verifica uma discrepância entre as mulheres que desenvolvem actividades formais ou informais. Observando as mulheres imigrantes empreendedoras, no seu todo, é possível verificar que 45,3% destas têm experiência de negócio, maioritariamente no país de origem, mas, também nalguns casos excepcionais, num outro país antes da chegada a Portugal.

Delineado o perfil das mulheres imigrantes empreendedoras com actividades informais, por comparação às mulheres imigrantes com actividades formais, passamos, então, à caracterização de alguns traços das actividades empreendedoras *per se*.

Eis algumas das características do empreendedorismo imigrante feminino, do tipo informal, reveladas no inquérito do presente estudo:

1. Auto-emprego (dimensão da empresa) – a maioria das actividades informais funciona segundo uma lógica de auto-emprego (89,1%), valores muito superiores ao que acontece se a actividade estivesse formalizada (52,9%). Por outras palavras, apenas uma pequena minoria das mulheres imigrantes empreendedoras emprega trabalhadores¹⁵⁸ (11%). Tendo em conta o número de empregados, e fazendo um paralelismo com a tipologia usada para classificar a dimensão das actividades no mercado formal (micro, pequena, média e grande empresa), podemos afirmar que as actividades informais, quando constituídas por mais do que o próprio empreendedor, são do tipo micro, ou seja, empregam até 9 trabalhadores. Regista-se, ainda de forma excepcional, um caso de uma pequena empresa informal, como se pode verificar na tabela 31.

Tabela 31

Dimensão da actividade das mulheres, segundo a (in)formalidade do empreendedorismo

Dimensão da actividade	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Auto-emprego	144	52,9%	57	89,1%
Micro com 1 trabalhador	48	17,6%	2	3,1%
Micro com 2 a 5 trabalhadores	65	23,9%	4	6,3%
Micro com 6 a 9 trabalhadores	8	2,9%	0	0%
Pequena empresa	7	2,6%	1	1,6%
Total	272	100%	64	100%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

¹⁵⁸ Para os trabalhadores, a formalidade pode trazer importantes benefícios, como o acesso a mecanismos de protecção social, nomeadamente em caso de desemprego, doença e velhice. A actividade passa a estar sujeita a normas de saúde, segurança, horários e remuneração. Em contrapartida, a informalidade permite, pelo menos no curto prazo, poupar no pagamento de encargos fiscais e parafiscais e evitar os custos inerentes à satisfação de requisitos burocráticos (CEGEA, 2008).

Ainda a este respeito, notem-se as preocupações associadas às conclusões do estudo de Portes (*et al.*, 1986), baseado no caso do Uruguai, em que se aponta que existem claras diferenças entre os proprietários e os trabalhadores que operam no sector informal, nomeadamente em termos de rendimentos mas, também, ao nível das características individuais. A este respeito, os autores identificam que a raça e o sexo são factores determinantes na discriminação entre os trabalhadores e proprietários informais e os empregados formais. No caso do Uruguai, com um “mercado laboral racialmente homogéneo, o efeito do género vai para além da posição no trabalho, influenciando directamente os níveis de remuneração em cada um dos sectores” (Portes *et al.*, 1986).

Na mesma linha, alguns defendem que a desigualdade baseada no sexo está reflectida na economia informal, sendo que, em muitos casos, chega a ultrapassar as desigualdades do sector formal. Assim, a “feminização” do trabalho informal exacerba as disparidades baseadas no sexo, raça e classe social (Chant e Pedwell, 2008).

Além disto, o conceito de economia informal é também usado no âmbito da análise de questões de natureza laboral, tal como é utilizada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), isto é, baseado na empresa, para identificar o trabalho não declarado ou os trabalhadores não registados. Recentemente, este conceito foi alargado para o de “emprego informal”, baseado na pessoa. No geral, esta definição considera informal todo emprego na economia informal, (como acima indicada), tal como o emprego na economia formal que escapa à fiscalização, ao âmbito da protecção social e da legislação laboral.¹⁵⁹ Paralelamente a uma crescente liberalização das leis laborais, Portugal tem assistido, nos últimos anos, à utilização cada vez mais frequente de substituição e/ou contratação de serviços de *outsourcing* ou subempregadas, assim como às crescentes dinâmicas de transformações sectoriais acompanhadas pela redução da população economicamente activa. Todos estes factores contribuem para o devir e crescimento do chamado “emprego informal”.

2. Trabalhadores familiares não remunerados – analisando as estatísticas sobre a existência de trabalhadores familiares, tendo em conta a diferenciação entre actividade formal *vs* informal, podemos concluir não existir nenhuma diferença em termos de dimensão e recurso ao uso de trabalhadores familiares. Em ambos os casos, ¼ das empreendedoras contam com trabalhadores familiares, sendo mais frequente no grupo dos PALOP e mais esporádico no Brasil. Contudo, o que as distingue, é o facto de quando se trata de actividades formais, os trabalhadores serem remunerados em 67,6% dos casos, proporção que decresce quase para metade (37,5%) no caso das actividades serem informais. Por outras palavras, a maioria das mulheres imigrantes que desenvolvem actividades informais não conta com trabalhadores familiares, mas se o fizer, na grande maioria dos casos, não lhes concede remuneração pelo trabalho efectuado. Fica demonstrada, uma vez mais, a vulnerabilidade da economia informal;

¹⁵⁹ OIT: *Resolution concerning decent work and the informal economy*, The General Conference of the International Labour Organization, meeting in its 90th, Session, 2002.

3. Empreendedorismo individual (sócios) – pela natureza das actividades informais, ou seja, o pequeno investimento, a micro dimensão das mesmas não é surpreendente verificar que há menor ocorrência de sociedades do que no caso das mulheres que operam formalmente. Na informalidade, apenas 6,3% das mulheres têm sócios, valor que sobre para os 24,9% se se actuar de modo formal. Não obstante, num caso ou noutro, o traço preponderante é o de se empreender individualmente, sem recurso à constituição de sociedades;
4. Actividades domiciliárias (localização da actividade) – pela “natureza invisível” das actividades informais, era expectável que os resultados do inquérito demonstrassem que a maioria das mulheres imigrantes que empreendem de forma informal o fizessem a partir de casa. De facto, 62% das empreendedoras com actividades informais¹⁶⁰ declara que desenvolve o seu negócio na sua residência, em contraste com 20% de mulheres com actividades formais que afirmam o mesmo¹⁶¹. Valenzuela (2005 citado em Chant e Pedwell, 2008) assinala os benefícios obtidos pelas mulheres que têm as suas empresas em casa: 1) permite-lhes harmonizar o trabalho remunerado e o trabalho não remunerado (cuidado dos filhos e das tarefas domésticas); 2) aumentar a flexibilidade e 3) reduzir os gastos indirectos (aluguer do espaço), assim como o tempo e o dinheiro investidos nas deslocações até ao lugar de trabalho¹⁶². Contudo, o trabalho realizado em casa pode ser sinónimo de uma maior invisibilidade e marginalização do trabalho feminino;
5. Clientela intra-comunitária (origem dos clientes) – pelo facto das actividades informais serem menos visíveis e implicarem o conhecimento mútuo entre clientes e empreendedores, testámos a hipótese de as actividades informais funcionarem de forma mais intra-comunitária do que as actividades formais. Os resultados do inquérito comprovam a hipótese, em que no caso das mulheres imigrantes que operam na economia informal, em 29,7% dos casos a clientela principal são os conterrâneos (proporção que baixa para 19% se a actividade for formal). Note-se, contudo, que a maioria dos clientes são portugueses, quer a actividade seja formal ou informal (35,5% e 32,8% respectivamente);
6. Sector da actividade – verifica-se uma grande convergência nos sectores das actividades formais e informais. Em ambas as situações, as mulheres empreendedoras elegem, em primeiro lugar, o sector da beleza, seguido do comércio, hotelaria e restauração, serviços de apoio doméstico e serviços de ciências sociais. Há, contudo, uma diferença entre a formalidade e a informalidade no que toca aos sectores de actividade, que se consubstancia no facto de haver muito maior dispersão e diversidade nas actividades formais do que nas informais, que se resumem aos sectores supracitados (tabela 32).

¹⁶⁰ Quanto aos homens que operam informalmente, 4 em 8 fazem-no a partir de casa.

¹⁶¹ Vide a este respeito o anexo 16.

¹⁶² Exemplo de uma legislação de promoção da regularização, sensível à redução dos custos de transacção e, (in)directamente, às características do trabalho feminino, é a lei chilena de Microempresas Familiares (2002), amplamente mencionada nos estudos da OIT. Esta lei abandonou as limitações impostas às empresas domésticas, com o propósito de permitir que toda a actividade económica legítima pudesse ser realizada a partir do domicílio, a não ser quando contaminante.

Tabela 32
Sector de actividade das mulheres imigrantes empreendedoras,
segundo a actuação no mercado formal ou informal

Sector da actividade	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Serviços – beleza	103	37,7%	22	34,4%
Comércio	49	17,9%	17	26,6%
Hotelaria e Restauração	46	16,8%	14	21,9%
Serviços – apoio doméstico	20	7,3%	8	12,5%
Serviços – ciências sociais	12	4,4%	2	3,1%
Outros	43	16%	1	2%
Total	273	100%	64	100%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

No que toca ao impacto do empreendedorismo sobre a mobilidade económica e social, bem como sobre a emancipação e bem-estar feminino, há também algumas diferenças a apontar entre as mulheres que desenvolvem as suas actividades de forma formal ou informal.

Assim, em termos de aumento de rendimento, isolámos as mulheres empreendedoras que não acumulam o trabalho por conta própria com o trabalho por conta de outrem, de forma a verificarmos o real impacto do empreendedorismo sobre a mobilidade económica das mulheres.

No caso das mulheres que desenvolvem actividades de forma informal, 64,1% das empreendedoras viu os seus rendimentos aumentarem, enquanto há 58,8% de mulheres que operam no mercado formal que aumentaram os rendimentos com a abertura da actividade independente. Estes valores não significam à partida que a economia informal seja mais rentável do que a formal, uma vez que esta pergunta não permite verificar qual era o patamar de bem-estar de que se partia. Sabemos, contudo, da vulnerabilidade que as mulheres que operam na informalidade têm, o que parece reforçar-se no caso de algumas, uma vez que 15,4% das mulheres diminuiu os rendimentos. As restantes 20,5% não viram nem aumentar nem diminuir os rendimentos, o que pode ser preocupante uma vez que o empreendedorismo migrante feminino do tipo informal é marcadamente por necessidade e não por oportunidade, como já se verificou.

Quanto à intenção de aumentar a actividade empreendedora, pode verificar-se que tanto as mulheres que operam na economia formal como na informal pretendem, grosso modo, aumentar o seu negócio (67,4% e 64,5% respectivamente). O que as diferencia são os planos temporais em que pretendem fazê-lo – 21% das mulheres com actividades formais pretende aumentar o negócio a curto prazo (menos de um ano), enquanto apenas 12,9% das mulheres que operam na economia informal pensam fazê-lo tão brevemente¹⁶³.

¹⁶³ Uma das distorções é que, operando no sector informal, é difícil usar o capital como garantia para a obtenção de crédito para a expansão do negócio (CEGEA, 2008). A formalidade permite também o acesso a um conjunto de mecanismos de apoio

Será que esta intenção de aumentar o negócio vai no sentido da formalização do mesmo? A esta luz, muitos são os que alegam que a economia informal serve como uma escola de empreendedorismo, como uma incubadora onde se desenvolvem capacidades e competências, de onde muitos transitam para a economia formal (artigo 7 da OIT sobre “Trabalho Digno e Economia Informal”, 2002; Eilat e Zinnes, 2002 *in* CEGEA, 2008). O auto-emprego informal pode ser um passo para a formalização de uma empresa, principalmente entre imigrantes cujas débeis competências impedem a mobilidade económica no emprego por conta de outrem (Castells e Portes, 1989; Stepick, 1989 citados em Raijman e Tienda, 1999).

Contudo, existe, por enquanto, pouca evidência empírica sobre a proporção de negócios de imigrantes que começaram informalmente¹⁶⁴. Ainda assim, investigações pontuais sugerem que os negócios informais passaram a formais, após os empreendedores terem ganho confiança, experiência, capital e conhecimento do mercado (Tienda e Raijman, 2000).

Quanto aos índices de satisfação em relação ao estatuto social, relacionamento com os filhos ou outros dependentes, independência económica e autonomia em relação ao cônjuge, os dados indicam que muito embora sejam extremamente positivos no caso das mulheres que operam tanto formal como informalmente, os níveis de satisfação são sempre mais elevados no caso das primeiras (*vide* anexo 17).

Em relação aos factores de satisfação quanto à sua vida enquanto empreendedora (tabela 33), as mulheres que trabalham no mercado informal apontam em 63,5% dos casos a liberdade de gestão de horário, factor este também bastante apontado pelas mulheres com actividades formais, ainda que numa proporção mais reduzida (54,3%).

Tabela 33

Factores de satisfação apontados pelas mulheres imigrantes empreendedoras, segundo a formalidade ou informalidade das actividades

Factores de satisfação	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Liberdade de gestão de horário	145	54,3%	40	63,5%
Realização pessoal/Auto-estima	156	57,1%	25	39,7%
Melhores rendimentos	88	33,0%	25	39,7%
Conciliação entre a vida familiar e profissional	88	33%	19	30,2%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras; Os inquiridos podiam responder até duas opções

Segundo alguns estudiosos, o trabalho informal torna possível a flexibilidade no que diz respeito ao equilíbrio entre o “trabalho produtivo” e o “trabalho reprodutivo” (Carr

à sustentação e crescimento do negócio – como os sistemas públicos de apoio ao investimento – que, em princípio, não estão disponíveis, ou só o estão em condições mais onerosas, para quem opta pela informalidade (CEGEA, 2008).

¹⁶⁴ Veja-se a controvérsia existente quanto ao assunto – Schneider e Enste (2000 citados em CEGEA, 2008) admitem a possibilidade de que a informalidade “(...) adicione à economia um espírito de dinamismo e empreendedorismo e pode resultar em maior concorrência, maior eficiência e restrição à actividade governamental.” Mas esta ideia não é consensual: em contrapartida, Farrel (2004 citado em CEGEA, 2008) afirma que “a ideia de que as empresas informais podem crescer e juntar-se à economia formal é (...) um mito. Pelo contrário, elas desprezam oportunidades de se modernizarem e permanecem presas numa armadilha de operação de baixa produtividade.”

e Chen, 2002 citados em Chant e Pedwell, 2008). Não obstante, a satisfação em relação à conciliação entre a vida familiar e a vida profissional parece não divergir grandemente se a actividade for formal ou informal. O que parece divergir entre as mulheres é a referência ao sentimento de realização pessoal e de auto-estima, sendo esta conquista muito mais apontada pelas empreendedoras com actividades formalizadas (57,1%) do que pelas empreendedoras mais invisíveis (39,7%).

Em jeito de conclusão a esta secção, podemos afirmar que as mulheres estão mais propensas a trabalhar enquanto empreendedoras de forma informal, nomeadamente se tiverem níveis de escolaridade mais baixos, situações laborais mais precárias ou estiverem com um estatuto de migrante irregular. O empreendedorismo imigrante feminino informal é de “auto-emprego” nos mesmos sectores de actividade do empreendedorismo em geral, não constituindo sociedades e trabalhando a partir de casa, nalguns casos, com recurso a trabalhadores familiares não remunerados e com clientela mais intra-comunitária.

8.8. Actividades transnacionais e co-desenvolvimento

8.8.1 Conceito e emergência do transnacionalismo

O objectivo desta secção é o de estudar o conceito de transnacionalismo económico, à luz de um enquadramento teórico, que permita entender a existência de actividades empreendedoras transnacionais desenvolvidas por migrantes em Portugal. Pretende-se perceber de que forma estas actividades empresariais estão e/ou podem estar ligadas a iniciativas desenvolvidas nos locais de origem, contribuindo igualmente para o desenvolvimento comunitário local.

Os contactos transnacionais dos migrantes não são esporádicos ou desinteressados, pressupondo um envolvimento societal duplo ou múltiplo, que aponta para uma participação ou, pelo menos para um acompanhamento, dos processos em curso no local de residência (destino), no local de origem e, eventualmente, noutros núcleos da diáspora (Malheiros, 2001). Estes laços transnacionais, segundo Faist (1999), “não implicam que as pessoas vivam em dois mundos simultaneamente ou entre duas culturas num espaço global desterritorializado. Requerem, antes, a existência de trocas, reciprocidade e solidariedade que lhes permita ganhar um elevado grau de coesão social e um repertório comum de representações simbólicas e colectivas”. Faist (1999) apresenta, assim, o conceito de transnacionalismo a partir da ideia de espaços territoriais através dos quais transitam bens, símbolos, votos, capital, relações sociais, que formam verdadeiras redes e organizações (com baixo ou elevado grau de institucionalização), que vinculam os migrantes às suas comunidades de origem e aos seus lugares de “acolhimento”, possibilitando a emergência de espaços sociais transnacionais¹⁶⁵.

¹⁶⁵ São os “laços sociais e simbólicos”, na expressão privilegiada de Thomas Faist (1999), que permitem que comunidades dispersas geograficamente (“communities without propinquity”) constituam um colectivo de acção com sentido e alicerces comuns. É, pois, a existência de capital social que permite mobilizar recursos fundamentais para as comunidades migrantes, alicerçando-as em lógicas de cooperação, mobilização e confiança.

O autor distingue o tipo de espaço social transnacional segundo a natureza do vínculo, existindo como tal:

1. *grupos transnacionais de parentesco* – o laço é a reciprocidade, sendo o exemplo mestre o envio de remessas à família de origem;
2. *circuitos transnacionais* – o laço é o intercâmbio e a dependência, sendo ilustrado pelas redes de comercialização de produtos;
3. *comunidades transnacionais*¹⁶⁶ – o laço é a solidariedade, de índole social e simbólica, entre um grupo que compartilha ideias, crenças e que se expressa numa identidade colectiva.

De forma diferente, Portes, Guarnizo e Landolt (1999) delimitam o conceito de transnacionalismo às “ocupações e actividades que, para a sua implementação, requerem contactos/interacções sociais regulares e sustentadas através do tempo e das fronteiras nacionais”, podendo ser de tipo político, económico e/ou sociocultural. Acresce, ainda, a diferenciação entre dois níveis de transnacionalismo, consoante o tipo de actores envolvidos: o “transnacionalismo de topo”, que emerge da acção das grandes corporações económicas, políticas e culturais e o “transnacionalismo de base”, proveniente das práticas quotidianas dos próprios migrantes.

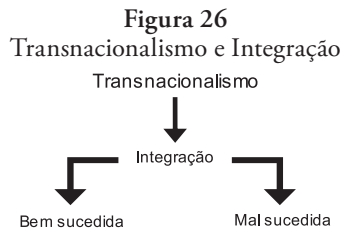
Tendo em conta o exposto até então, poderíamos avançar para uma definição de transnacionalismo que abarcasse as actividades transfronteiriças, recorrentes e duradouras, que mantêm os migrantes ligados ao país de origem. Assim, este fenómeno poderia ser pensado a partir de uma divisão segundo os objectivos entre transnacionalismo político, económico e sociocultural (muito embora estes campos possam estar sobrepostos ou não existir muitas vezes uma diferenciação clara entre eles), podendo ser analisado em todos as esferas tanto a nível individual como colectivo e fazendo a distinção entre transnacionalismo de topo (*top-down perspective*) e de base (*bottom up perspective*) conforme o grau de institucionalização dos actores e actividades.

Há diversos autores que defendem que contextos de chegada, hostis e maioritariamente conducentes a mobilidade social descendente levam a comunidades fechadas e isoladas a compensar esse facto através das ligações transnacionais (Guarnizo *et al.*, 2003)¹⁶⁷. Dito de outra forma, como uma espécie de “etnicidade reactiva”, em que se erguem e mantêm rigidamente as fronteiras, “imaginadas” ou não, entre a comunidade autóctone e os migrantes. O transnacionalismo surge então, e nalguns casos como um importante instrumento de compensação contra a hostilidade exterior.

¹⁶⁶ Segundo Malheiros (2001), as comunidades transnacionais de migrantes são uma ampliação do conceito de diáspora, designadamente porque incorporam uma lógica de contactos e fluxos internacionais complexos que ultrapassam a relação biunívoca clássica entre a origem e cada destino. Esta noção é aplicável a grupos de migrantes dispersos por diversos núcleos geográficos, que partilham a mesma identidade e a mesma memória étnico-cultural colectiva (apesar das características serem alteradas em função dos elementos das sociedades de acolhimento), estabelecendo contactos entre si e com o território de origem (*idem*). Reforçando esta ideia, Guarnizo e Smith (1998 *in* Vertovec, 1999) argumentam que as “velhas” e “dispersas” diásporas de “ontem” se transformaram nas comunidades transnacionais de “hoje”, sustentadas por um vasto leque de redes sociais, mobilidade e comunicação.

¹⁶⁷ Landolt e os seus colaboradores explicam que a propensão inicial dos salvadorenhos nos EUA de manterem actividades transnacionais se deve à dramática situação de saída do seu país e à hostil recepção da sociedade americana.

Por outro lado, e apesar do estudo sobre as consequências das possibilidades e níveis de integração no desenvolvimento do transnacionalismo ser importante, poderia ser igualmente interessante pensar na questão de forma inversa, ou seja, se o próprio transnacionalismo não poderá *per se* influenciar a integração individual e colectiva de determinadas comunidades (figura 26). Partir-se-ia da premissa de que as identidades transnacionais são complexas, com uma variedade de formas, que podem complementar ou contrariar os modos de incorporação dos imigrantes. O transnacionalismo leva a comunidades cosmopolitas, que negociam tanto os elos locais como os transfronteiriços, trazendo assim benefícios em termos de abertura cultural e de oportunidades económicas. Os membros de redes e grupos transnacionais acedem, assim, a um maior capital económico, humano e social? Ou, pelo contrário, levam a comunidades fechadas e isoladas entre si?



Como aponta Castles (2005), “os indivíduos e os grupos desenvolvem ligações transnacionais quando estas são o melhor modo de lidar com as situações sociais e as estruturas de oportunidades com que se deparam”. Assim, importa realçar que nem todos os migrantes são transmigrantes, e que alguns destes desenvolvem práticas transnacionais apenas numa das esferas da sua vida (Faist, 2000).¹⁶⁸

8.8.2 Empreendedorismo Transnacional Migrante

Centremo-nos, então, no transnacionalismo migrante do tipo económico. Os aspectos económicos do transnacionalismo migrante incluem numerosas acções e diversos impactos. Algumas actividades económicas ocupam directamente os migrantes, como o empresarialismo étnico transnacional (Portes *et al.*, 2002) ou a facilitação do comércio internacional, enquanto outras, como o envio de remessas apenas cumprem a mitigação das necessidades primárias dos não migrantes, servindo como “circuito alternativo de sobrevivência” (Sassen, 2005).

O transnacionalismo migrante tem sido apontado pela literatura como uma “forma alternativa de adaptação e inserção económica” dos migrantes nas sociedades de recepção, que se baseia na mobilização dos seus contactos e redes transfronteiriços (Portes *et al.*,

¹⁶⁸ Num estudo comparado entre colombianos, dominicanos e nacionais de El Salvador nos EUA, Portes, Haller e Guarnizo (2002) constatam que a participação em actividades económicas e políticas transnacionais é, nestes grupos, de carácter excepcional e minoritário. Os imigrantes regularmente envolvidos em actividades políticas transnacionais não representavam mais do que 18% da totalidade do grupo, podendo este atingir valores mais baixos conforme a nacionalidade.

2002). Estudos de caso têm demonstrado o potencial do fenómeno para a integração dos imigrantes nos países de recepção e para o desenvolvimento económico dos países de origem (*idem*). No fundo, ao estudarmos o empreendedorismo transnacional dos imigrantes estamos também a realçar os efeitos das migrações sobre o desenvolvimento¹⁶⁹.

Defendemos, desta forma, que o transnacionalismo é um processo que abre caminho para o co-desenvolvimento simultâneo dos países de recepção e de origem. Note-se, contudo, que nem a emigração se apresenta como o único factor que contribui para o desenvolvimento, como, por seu turno, nunca se poderá constituir como a solução para o subdesenvolvimento.

Feita esta ressalva, se por um lado os fluxos migratórios não se apresentam como nenhuma panacea fácil para resolver a debilidade e o subdesenvolvimento dos países de emigração, nem uma resposta possível à eliminação das desigualdades económicas a nível mundial, é também seguro afirmar que as migrações podem contribuir de forma positiva para que esses objectivos se alcancem¹⁷⁰.

Os meios através dos quais as comunidades de migrantes podem contribuir para o desenvolvimento do país de origem são vários, envolvendo a criação de empresas, ligações comerciais, investimentos, remessas e transferência de competências. Sobre outra perspectiva, Orozco (2003) resume o envolvimento económico das diásporas ao abrigo dos 5 t's: "*tourism, transportation, telecommunication, transfer of remittances and trade*".

Devido ao seu conhecimento e laços privilegiados com os seus países de origem, os migrantes podem estar numa posição única para contribuir para um ou mais aspectos do desenvolvimento. A promoção do investimento dos migrantes nos países de origem pode ter um impacto significativo no desenvolvimento local. Isto pode passar por fornecer informação sobre oportunidades de investimento directamente relacionadas com as comunidades dos migrantes, assim como apoiar os planos de negócios dos empresários migrantes, seguindo uma abordagem do co-desenvolvimento.

Para além disso, enquanto permanecem no exterior, os migrantes podem transferir (através do estabelecimento de redes ou por canais, formais ou informais) conhecimentos, tecnologia, remessas e fundos de investimento para o seu país de origem. Estas diferentes formas de capital, se utilizadas eficientemente, podem contribuir para aumentar a produtividade e o crescimento económico da economia e, num prazo mais alargado, ser um efectivo contributo para o seu processo de desenvolvimento.

Focaremos, então, a análise nas empresas transnacionais de imigrantes em Portugal, uma vez que como bem refere Portes (*et al.*, 2002), esta é a forma de transnacionalismo

¹⁶⁹ Desde há muito entendemos que as políticas de atracção nos Estados desenvolvidos influenciam as migrações, e que os seus protagonistas, por seu turno, contribuem para o desenvolvimento dos países industrializados de recepção, nomeadamente no que toca a aspectos económicos e demográficos. Contrariamente, mais recente é a assumpção de que as migrações podem contribuir paralelamente (e não apenas resfriar) o caminho para melhores condições económicas e sociais nos países de origem.

¹⁷⁰ Para e porque a migração não se trata de um jogo de soma zero entre países, é urgente que se agilizem os mecanismos que potenciem que esta experiência se afirme com valor acrescentado quer para os migrantes como para as sociedades envolvidas. Em lugar de termos ganhos e perdas estáticos entre os países do eixo migratório, poderemos avançar para uma situação onde se tentem maximizar os benefícios económicos, políticos, sociais e culturais para os Estados de origem.

com o maior potencial para afectar a mobilidade socioeconómica dos grupos de imigrantes e a sua influência nas comunidades de origem.

Ao analisarmos a nossa amostra de empreendedorismo imigrante em Portugal, foi possível verificar que apenas uma pequena parte dos imigrantes enceta actividades transnacionais. Dos 450 empreendedores imigrantes, 45, ou seja, 10% da amostra, desenvolvem actividades empresariais que dependem das ligações e das redes sociais existentes entre Portugal e os respectivos países de origem.

Por seu turno, de entre as actividades económicas transnacionais sobressaem dois tipos de empreendedorismo, ambos desenvolvidos a partir do país de recepção, sendo distintos de acordo com a localização geográfica (sede) do negócio:

1. empreendedorismo transnacional com actividade económica desenvolvida no país de recepção – a actividade é desenvolvida em Portugal mas requer os contactos regulares entre o empreendedor e o seu país de origem para garantir o sucesso da mesma; esta actividade pode ser do tipo importação, exportação, *import-export*, existindo ou não um negócio no país de origem;
2. empreendedorismo transnacional com actividade económica desenvolvida no país de origem – a actividade é desenvolvida no país de origem, muito embora o empreendedor resida em Portugal, requerendo para o seu sucesso os contactos regulares entre o empreendedor e o seu país de origem, nomeadamente a exportação de mercadorias e a transferência de competências.

Quanto ao último ponto da tipologia de empreendedorismo migrante transnacional importa referir que estes migrantes desenvolvem simultaneamente uma actividade empresarial doméstica em Portugal, que assenta somente nos seus contactos, redes sociais e profissionais no país de recepção. A metodologia de aplicação do inquérito seguia o critério da selecção dos imigrantes que desenvolvessem uma actividade empreendedora em Portugal, podendo esta ser acumulável, ou não, com um negócio gerido à distância no país de origem. Desta forma, ficaram de fora todos os empreendedores imigrantes que apenas desenvolvem uma actividade empresarial no país de origem.

Por esta ordem de razões, a leitura dos dados em relação à dimensão do transnacionalismo e à representatividade da nossa amostra face ao universo deve ser cautelosa e não extrapolativa.

Feita esta ressalva, analisaremos o empreendedorismo transnacional sobre dois pontos de vista: um centrado nas características e perfil sociodemográfico das pessoas migrantes e outro no tipo de actividades exercidas, abordando os seus reflexos sobre a mobilidade económica e social dos empreendedores no país de recepção e o desenvolvimento dos respectivos países de origem. Estará subjacente à presente análise do transnacionalismo migrante a comparação entre os empreendedores domésticos (que só desenvolvem uma actividade empreendedora no país de recepção) e os empreendedores transnacionais (abarcando as duas situações identificadas pela tipologia acima descrita).

Questões como saber se o empreendedor transnacional é homem ou mulher, novo ou idoso, instruído ou pouco qualificado? Quais as causas da migração? Qual a longevidade temporal do projecto migratório? Estamos perante um migrante laboral, indocumentado,

dependente ou refugiado? Eis algumas das variáveis que condicionam a percepção em relação à iniciativa transnacional.

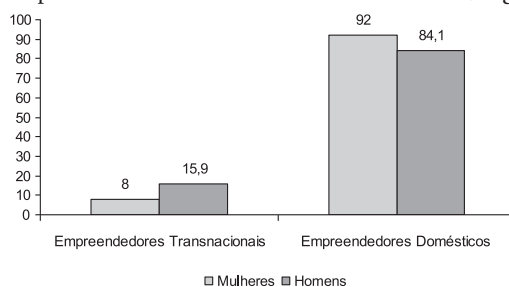
Em termos de perfil do empreendedor transnacional, a literatura aponta que o género e o capital humano são importantes factores que influenciam a percepção dos indivíduos em relação aos países de origem e de chegada, condicionando o envolvimento ou não em estratégias transnacionais.

Para alguns, o género por si só é o factor mais poderoso na influência do surgimento de empreendedorismo transnacional (Light e Gold, 2000; Portes e Jensen, 1989). Esta evidência traduz o já referido padrão que indica que os homens imigrantes e autóctones estão mais inclinados para o empreendedorismo do que as mulheres. Contudo, no caso do empreendedorismo transnacional, o efeito do género parece ser ainda maior do que no empreendedorismo doméstico.

Tendo em conta a nossa amostra de empreendedores imigrantes, separada e analisada por género, verifica-se uma maior propensão dos homens do que das mulheres para o transnacionalismo económico (figura 27). De facto, os dados parecem indicar que a probabilidade de um homem desenvolver uma actividade transnacional parece ser 50% superior do que no caso das mulheres.

Figura 27

Proporção de empreendedores transnacionais e domésticos, segundo o género



Legenda: Empreendedorismo doméstico – N: 405/ Empreendedorismo transnacional – N: 45

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Ainda a este respeito, alguns autores defendem que os homens estão mais propensos a participar nos espaços sociais transnacionais, enquanto as mulheres, por seu turno, aparecem mais interessadas em participar no dia-a-dia dos países de recepção (Goldring, 2001; Itzigsohn e Saucedo, 2005).

De acordo com os mesmos autores, uma possível explicação para esta diferença entre homens e mulheres imigrantes em relação ao transnacionalismo advém do facto de para os homens o processo migratório implicar, pelo menos inicialmente, uma perda de *status* e uma ameaça à sua identidade masculina, o que, muitas vezes, potencia o desejo de retorno baseado na tentativa de “reconquista” dos seus privilégios. Contudo, note-se que muitos são os estudos que alertam para o facto dos efeitos das migrações no género serem mediados pela classe, etnicidade e separação ideológica dos géneros (Itzigsohn e Saucedo, 2005).

Em relação à influência do *background* educacional dos indivíduos, uns argumentam que quanto mais elevado o grau de formação, mais rápida será a integração e a mobilidade social ascendente, pelo que mais facilmente se desmoronam as redes e contactos com os países de origem (linha que entende a integração e o transnacionalismo como um jogo de soma zero), enquanto outros defendem o efeito contrário, verificando-se que à medida que o nível de educação aumenta, ampliam-se os recursos e as competências¹⁷¹ individuais necessários para que os imigrantes activem o capital social de que dispõem e se envolvam em actividades transnacionais.

O capital humano, fruto dos anos de escolaridade e de experiência profissional, parece influenciar positivamente a tendência para o empreendedorismo imigrante transnacional em Portugal, sendo ainda mais acentuada a sua influência quando comparado com o empreendedor imigrante doméstico. Eis a visão oferecida pelos dados da amostra em estudo. Se somarmos os níveis de licenciatura incompleta e finalizada e os estudos pós-graduados, 32,7% dos empreendedores domésticos estão no topo do escalão educacional, enquanto esta proporção sobe para 46,7% do total dos empreendedores transnacionais, como se pode observar na tabela 34.

Tabela 34
Níveis de escolaridade segundo os empreendedores domésticos e transnacionais

Níveis de escolaridade	Tipo de Empreendedorismo	
	Empreendedorismo doméstico	Empreendedorismo transnacional
Nenhum	0,7%	0,0%
Ensino primário e básico	4,7%	2,2%
3ª ciclo	15,3%	15,6%
Ensino secundário	29,5%	31,1%
Ensino secundário profissional	8,2%	2,2%
Formação profissional	8,9%	2,2%
Licenciatura incompleta	7,7%	15,6%
Licenciatura	22,5%	28,9%
Estudos pós-graduados	2,5%	2,2%

Legenda: Empreendedorismo doméstico – N: 405/ Empreendedorismo transnacional – N: 45

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A este respeito, aplicando a mesma aritmética, é interessante notar que o elevado grau educacional é muito superior no caso das mulheres (51,8%) do que nos homens (38,9%) empreendedores transnacionais, seguindo o padrão geral detectado na subsecção referente ao perfil sociodemográfico da nossa amostra de imigrantes empreendedores.

Para além de um nível mais elevado de educação formal, a evidência empírica parece sugerir que entre os empreendedores transnacionais o registo de experiência de negócio é maior do que no caso dos migrantes empreendedores domésticos. Como se pode observar na tabela 35, 62,2% dos empreendedores transnacionais referem ter experiência

¹⁷¹ Seguindo a teoria de Portes sobre a influência decisiva das novas comunicações para a criação de actividades transnacionais, o elevado grau educacional é, neste sentido, um garante e pré-requisito para ambos.

de negócio antes de chegarem a Portugal, enquanto os empreendedores domésticos com passado empresarial representam 46,6% da amostra, não havendo, a esta luz, diferenças notórias entre homens e mulheres. Veja-se ainda a este respeito que para além de um *background* profissional marcado pela experiência empresarial, este *know-how* de negócio advém do trajecto profissional no país de origem e não de um terceiro país. Nesta linha, ganha particular importância a experiência empresarial e os contactos privilegiados desenvolvidos no país de origem, que permitem um restabelecimento desta ou outra estratégia na sociedade de recepção (Padilla, 2008).

Tabela 35
Experiência profissional de negócio segundo
os empreendedores domésticos e transnacionais

Tipo de Empreendedorismo	Experiência de negócio		
	Sim, no país de origem	Sim, num outro país	Não
Empreendedorismo doméstico	44,4%	2,2%	53,3%
Empreendedorismo transnacional	60,0%	2,2%	37,8%

Legenda: Empreendedorismo doméstico – N: 405/ Empreendedorismo transnacional – N: 45

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Assim, verificamos que tanto o elevado grau de escolaridade como uma trajectória profissional que acumule experiência de negócio parecem aumentar a probabilidade de um imigrante desenvolver uma actividade transnacional, ao revés de desenvolver somente um negócio dentro das fronteiras do país de recepção. Suportamos, desta forma, a tese de Portes (*et al.*, 2002) que argumenta que o empreendedorismo transnacional, por envolver maior risco e complexidade, baseia-se ainda mais nas características e no potencial do capital humano¹⁷².

No que toca às motivações que conduziram à migração, existem claras diferenças nas razões apresentadas pelos migrantes empreendedores domésticos e os transnacionais (tabela 36). Ao dividirmos os motivos entre “forças de atracção” por parte dos Estados de destino e “forças de repulsa” por parte dos Estados de origem, encontraremos que os migrantes transnacionais se encontram na primeira categoria, invocando as oportunidades profissionais, o desenvolvimento de negócios no exterior e os estudos e formação mais frequentemente do que os empreendedores domésticos, cujas razões mais enunciadas para a emigração se prendiam com as dificuldades económicas e razões pessoais e familiares.

¹⁷² Estudos como o de Guarnizo, Portes e Haller (2002) sobre salvadorenses, colombianos e dominicanos nos EUA, demonstram que o protótipo do migrante transnacional corresponde normalmente a homens casados de meia idade (em que ao envelhecerem decresce o seu envolvimento transnacional) e cujo envolvimento é maior à medida que o nível educacional aumenta. Em suma, sujeitos bem estabelecidos, bem relacionados e com graus de instrução elevados.

Tabela 36
Razões da Migração apontadas pelos migrantes empreendedores domésticos e transnacionais

Razões da Migração	Tipo de Empreendedorismo	
	Empreendedorismo doméstico	Empreendedorismo transnacional
Dificuldades económicas	39,7%	17,8%
Oportunidade profissional	15,9%	26,7%
Motivos políticos	7,4%	8,9%
Desenvolvimento de negócios	4,0%	15,6%
Segurança/Violência	5,2%	2,2%
Razões familiares/pessoais	39,2%	24,4%
Estudo/formação	12,7%	22,2%
Saúde	2,7%	4,4%

Legenda: Empreendedorismo doméstico – N: 403; Missing: 21 Empreendedorismo transnacional – N: 45

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Quanto ao efeito da estadia temporal dos migrantes nos países de recepção sobre a tendência para o transnacionalismo empreendedor, as teorias clássicas do assimilacionismo, preconizam, em termos gerais, que quanto maior a estadia e a socialização/interacção com os nacionais da sociedade de acolhimento, menor a tendência para se desenvolverem impulsos transnacionais (Alba e Nee 1997; Warner e Srole 1945 citados em Portes *et al.*, 2002).

A esta luz, esperar-se-ia que o transnacionalismo fosse diminuindo com os anos de residência dos imigrantes em Portugal, sendo mais comum em vagas migratórias recentes. A evidência empírica do presente estudo parece, contudo, indicar uma situação diametralmente oposta. São os migrantes com mais longos períodos de residência em Portugal que tendem a desenvolver actividades empreendedoras transnacionais, coincidindo com a argumentação de Portes (*et al.*, 2002) neste sentido.

Poderemos estar perante um fenómeno faseado, em que a primeira etapa é a do empreendedorismo doméstico e só depois se realiza o empreendedorismo transnacional? Como defendem alguns estudiosos, nalguns casos, a concentração dos negócios étnicos em bairros étnicos pode provocar o desenvolvimento de uma economia de aglomeração onde a economia étnica ganha uma dimensão regional e até internacional, tornando-se numa plataforma de exportação de produtos étnicos¹⁷³ (Waldinger, McEvoy & Aldrich, 1990; Taboada-Leonetti, 1984; Guillon e Taboada-Leonetti, 1986 *in* Mapril, 2001). Assim, a existência de uma rede comercial e social étnica (que serve de base ao mercado étnico) pode potenciar a emergência de actividades económicas transnacionais, em que os imigrantes e os conterrâneos no país de origem são intermediários na procura de oportunidades de investimento para o mercado étnico e aberto.

Como se pode observar na tabela 37, quase metade dos empreendedores transnacionais (46,7%) chegou a Portugal no período anterior a 1998, enquanto a proporção de migrantes empreendedores domésticos que chegou no mesmo período temporal desce para 34,6%. Existem, como era expectável, algumas diferenças de acordo com a comunidade

¹⁷³ Como é o caso do 13º bairro em Paris, maioritariamente ocupado por imigrantes chineses.

imigrante em estudo, que seguem os padrões migratórios temporais associados a cada grupo de origem (*vide* anexo 18 e 19).

Tabela 37

Período da Migração segundo os migrantes empreendedores domésticos e os transnacionais

Período da Migração	Tipo de Empreendedorismo	
	Empreendedorismo doméstico	Empreendedorismo transnacional
Até 1979	5,7%	6,7%
De 1980 a 1990	10,9%	17,8%
De 1991 a 1998	18,0%	22,2%
De 1999 a 2003	45,7%	31,1%
De 2004 a 2008	19,8%	22,2%
Total	100,0%	100,0%

Legenda: Empreendedorismo doméstico – N: 405/ Empreendedorismo transnacional – N: 45

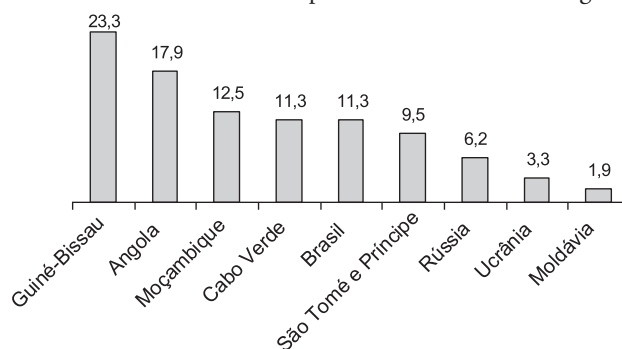
Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Para além das características individuais dos migrantes empreendedores, temos que ter em conta que a extensão e tipo de transnacionalismo varia conforme as características e circunstâncias de cada comunidade étnica. A esta luz, qual a proporção de indivíduos envolvidos em actividades transnacionais¹⁷⁴? Quanto e porque esta proporção varia de acordo com a etnicidade, origem e país de residência? Quais as motivações dos transmigrantes e o que partilham em comum? Que ímpetus individuais e colectivos para o transnacionalismo?

Analisando o panorama em Portugal quanto à propensão para o empreendedorismo transnacional, por nacionalidade, destaque-se a Guiné-Bissau como sendo o grupo com mais empreendedores transnacionais no seio da amostra dos guineenses empreendedores em Portugal – 7 em 30 empreendedores desenvolvem actividades transnacionais (em termos absolutos representam 23% da amostra), como se pode observar na figura 28.

Figura 28

Empreendedorismo Transnacional por nacionalidade dos imigrantes (%)



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

¹⁷⁴ A título ilustrativo, a proporção de elementos envolvidos em actividades políticas transnacionais parece variar conforme a definição de transnacionalismo político que se adopta. Quanto mais lata e abrangente for, maior a proporção de sujeitos envolvidos nestas funções.

Assim, podemos afirmar grosso modo que os migrantes dos PALOP são os que apresentam uma maior propensão para o transnacionalismo, seguidos pelo grupo dos brasileiros e, por último, pelos cidadãos oriundos da Europa de Leste extra-comunitária. Apontemos algumas justificações possíveis para tal:

- Os cidadãos oriundos dos PALOP correspondem ao grupo imigrante mais antigo e melhor estabelecido em Portugal, parecendo confirmar-se a tese de que existe uma correlação positiva entre o tempo de residência e o surgimento do transnacionalismo;
- Pela essência “vai e vem” das vidas e actividades transnacionais, poderemos depreender que a posse de nacionalidade portuguesa poderia marcar a opção entre uma actividade empreendedora doméstica ou transnacional, aquando da abertura e estabelecimento do negócio. A esta luz, e reconhecendo-se que os migrantes dos PALOP se estabeleceram em Portugal há mais tempo e que esta longevidade favorece potencialmente a aquisição da nacionalidade portuguesa, pode-se entender o porquê de quatro das cinco comunidades dos PALOP aparecerem em lugares de topo na hierarquia da propensão para o empreendedorismo transnacional. De facto, e de acordo com a amostra em estudo, a posse de nacionalidade portuguesa é mais frequente nos empreendedores transnacionais do que nos domésticos (24,4% e 17,9% respectivamente) e, muito mais presente nos imigrantes dos PALOP (39,1%) do que nos brasileiros (11,8%), não havendo, nos cinco casos de empreendedores transnacionais do leste da Europa nenhum imigrante com nacionalidade portuguesa (*vide* anexo 20);
- As identidades colectivas dos grupos de migrantes, baseadas num sentimento de pertença ao mesmo grupo étnico, afiliação religiosa, racial, e o seu grau de ligação ao país de origem, condicionam o surgimento do transnacionalismo. Neste sentido, varáveis como a existência de uma grande concentração territorial de co-étnicos (caso dos PALOP) ou a dispersão espacial desta (caso do Brasil e europeus de Leste), bem como a antiguidade ou carácter recente deste fluxo migratório, devem ser consideradas quando se analisa como o grau de organização e sentimento colectivo de uma comunidade se reflecte na emergência do transnacionalismo por parte destas.

Quanto às características das actividades transnacionais em Portugal, adaptamos a tipologia sugerida por Portes, Haller *et al.* 2001, em que se identificam três tipos de empresas transnacionais¹⁷⁵:

- *Circuit firms* – actividades envolvidas na transferência de bens e remessas entre países;

¹⁷⁵ Os autores do presente relatório sugerem ainda um quarto tipo – as *return migrant microenterprises*, ou seja, empresas estabelecidas por migrantes retornados cujo sucesso depende dos contactos do empreendedor com o país de recepção que o acolheu no passado, e que surgem como produto do conhecimento e capital acumulado durante a experiência migratória.

- *Cultural enterprises* – empresas que promovem e comercializam produtos culturais, dependendo do desejo dos co-étnicos e da população autóctone em consumir música, jornais, escultura e arte do país de origem;
- *Ethnic enterprises* – importam bens, como comida e roupa, do país de origem.

A esta tipologia acrescentamos uma outra categoria que denominamos de “empresas transnacionais no país de origem”, correspondendo às firmas que operam no mercado do país de origem, mas que requerem para o seu sucesso um contacto regular com o empreendedor que está emigrado, neste caso em Portugal, seja sobre a forma de investimentos financeiros, exportação/envio de bens e serviços e gestão à distância.

Observando o espectro do transnacionalismo imigrante da amostra em estudo, podemos concluir que grande parte das iniciativas empreendedoras transnacionais é do tipo “empresas transnacionais no país de origem”, não havendo, na maior parte dos casos, uma coincidência entre os sectores de actividade do negócio em Portugal e no país de origem, como veremos adiante. Relembremos, neste caso, que os empreendedores transnacionais com um negócio no país de origem têm simultaneamente um negócio doméstico dentro das fronteiras portuguesas.

Em segundo lugar, o tipo de empresa transnacional que mais aparece representado na amostra do presente estudo corresponde às *circuit firms*, de que são exemplos uma agência de expedição de cargas e mercadorias entre Portugal e a Guiné Bissau, empreendida por um homem guineense, ou uma empresa que oferece um serviço de remessas entre Portugal e São Tomé e Príncipe, fundada e gerida por um homem santomense.

As empresas transnacionais do tipo “cultural” ou “étnico” são menos frequentes. Ainda assim, notam-se casos como o de uma mulher brasileira que importa arte (pintura e escultura) do Brasil para Portugal, ou o negócio de um homem russo que importa e exporta produtos gastronómicos típicos da Europa de Leste.

Em relação aos sectores de actividade, importa começar por dizer que este é um outro aspecto que distingue o transnacionalismo empreendedor do doméstico. A esta luz, por exemplo, o serviço de transportes ganha destaque, bem como o sector da construção civil (tabela 38). Estes resultados estão, naturalmente, influenciados pelo género, uma vez que, como se referiu anteriormente, há uma forte presença de homens neste grupo (18 em 45, ou seja, 40%). Por último, importa, ainda, referir que a escolha do sector de actividade está fortemente marcada pela estrutura de oportunidades decorrente do mercado e da concorrência existente, bem como dos hábitos de consumo das populações nos países de origem. A este respeito, destaca-se o caso do comércio, em que há ainda mais empreendedores a apostar neste sector no país de origem do que em Portugal. A situação é inversamente contrária no sector da beleza que ocupa 12 dos 45 empreendedores no que toca ao seu negócio em Portugal enquanto, apenas, 1 empreendedor elege este sector para investir e desenvolver no país de origem. Curiosamente, as mulheres imigrantes que em Portugal se dedicam ao sector da beleza, nos seus países de origem investem em sectores muito diversos, que vão da pecuária ao comércio e à construção, o que evidencia o desempenho de actividades marcadamente menos “feminizadas”.

Tabela 38
Transnacionalismo e os sectores de actividade no país de origem

Sector de Actividade	%	N
Comércio	31,1%	14
Serviços – Transportes	11,1%	5
Hotelaria e Restauração	11,1%	5
Construção	6,7%	3
Serviços – outros	6,7%	3
Pecuária	4,4%	2
Pescas	2,2%	1
Serviços – beleza	2,2%	1
Serviços – ciências exactas	2,2%	1
Serviços – ciências sociais	2,2%	1
Serviços – artista	2,2%	1
Sem especificar	17,8%	8
Total	100%	45

Legenda: Empreendedorismo transnacional – N: 45 – Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Uma vez que a pergunta no inquérito relativa ao desejo de expandir o negócio se referia à actividade em Portugal, consideramos apenas 10 casos do lado dos migrantes transnacionais.

Quanto à intenção de aumentar a actividade, enquanto os 10 migrantes transnacionais¹⁷⁶ pretendem aumentar o negócio, no caso dos migrantes domésticos a percentagem de empreendedores que o pretende fazer baixa para os 68,4%. Para aumentarem o negócio, os empreendedores transnacionais assinalam que precisam de ter acesso a crédito e apoio de subsídio, carecendo, neste momento, dos recursos financeiros para o poderem fazer de imediato.

Será que esta ambição dos empreendedores transnacionais em aumentarem os negócios é fruto do seu sucesso? Por outras palavras, poderá haver neste grupo de migrantes uma mobilidade social e económica ascendente mais assegurada, reflectida no aumento dos rendimentos?

Uma vez que a pergunta relativa ao aumento dos rendimentos se referia somente à actividade desenvolvida em Portugal, utilizámos como análise para a situação económica, os migrantes transnacionais cuja actividade se desenvolvia em Portugal comparando-os com os migrantes domésticos e transnacionais que tinham também o negócio no país de origem, agrupando estes dois tipos de empreendedores numa só categoria.

Feita esta ressalva, podemos aferir que no caso dos empreendedores domésticos, 60,1% dos migrantes viu os seus rendimentos aumentarem, enquanto nos empreendedores transnacionais, dos 10 casos em análise, 9 melhoraram¹⁷⁷ a sua situação económica e 1 homem manteve-se igual.

¹⁷⁶ A questão da intenção de expandir o negócio referia-se ao negócio desenvolvido a partir de Portugal, pelo que, neste caso, considerámos os migrantes transnacionais com negócio no país de origem e com negócio em Portugal, no grupo dos migrantes domésticos.

¹⁷⁷ Importa, contudo, referir que a análise do aumento dos rendimentos é feita em comparação com o momento anterior à abertura dos negócios, sendo relevante notar que 3 dos 10 empreendedores transnacionais estavam desempregados. Persiste a dúvida se estes responderam comparando com o seu último emprego, com o subsídio de desemprego ou com a ausência total de rendimento.

Embora esta amostra não seja representativa do universo dos empreendedores imigrantes transnacionais, poderá pensar-se que investir numa actividade transnacional em Portugal é não só uma alternativa de integração laboral possível¹⁷⁸ como uma opção de sucesso, seguindo as conclusões do estudo de Portes *et al.*, (2002), tanto para os homens como para as mulheres.

Sobre outra perspectiva, um dos traços que reforça a componente transnacional dos empreendedores verifica-se pela análise dos planos de intenção em relação ao local de residência no futuro. Como podemos observar na tabela 39, os empreendedores transnacionais tendem muito mais claramente a desejar ou planear viver simultaneamente em Portugal e no país de origem (22,2%), sendo esta intenção mais forte nos homens do que nas mulheres, em contraste com 14,8% dos empreendedores domésticos que o pretendem fazer. Para estes, a opção mais referida é claramente a permanência em Portugal, sendo este o plano de quase metade dos empreendedores domésticos (47,2%).

Tabela 39
Intenção em relação ao local de residência segundo os empreendedores domésticos e os transnacionais

Local de residência	Tipo de Empreendedorismo	
	Doméstico	Transnacional
Regresso ao País de origem	15,6%	26,7%
Permanecer em Portugal	47,2%	17,8%
Viver nos dois países	14,8%	22,2%
Mudar para outro país	3,2%	11,1%
Indeciso	19,3%	22,2% ¹⁷⁹

Legenda: Empreendedorismo transnacional – N: 45
Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

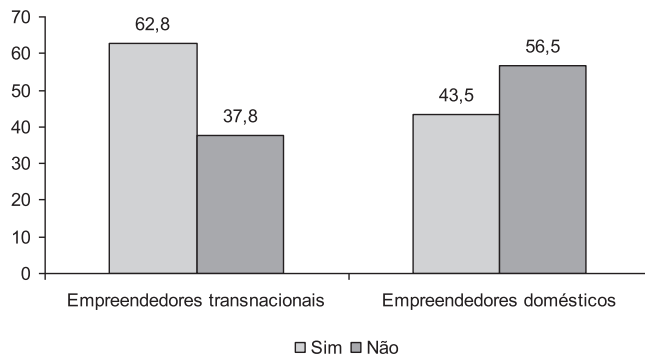
Interessante é também verificar que a opção do regresso ao país de origem é a mais expressiva no caso dos empreendedores transnacionais, representando 26,7% das intenções quanto ao local de residência, mais forte, porém, no caso dos homens do que das mulheres. Uma possível explicação para esta evidência assenta na própria essência do transnacionalismo, em que se mantêm e reforçam as ligações com o país de origem, possibilitando, desta forma, um retorno mais sustentado e uma reintegração económica e social mais facilitada.

A componente do transnacionalismo das vidas dos migrantes e da sua ligação ao país de origem está igualmente patente no envio de remessas. Enquanto no caso dos migrantes transnacionais a maioria dos empreendedores envia remessas (62,8%), no caso dos empreendedores domésticos, a maioria dos migrantes não envia nem dinheiro nem géneros para o país de origem (56,5%), como se pode observar na figura 29.

¹⁷⁸ Nalguns casos, a mobilidade económica de um indivíduo poderia também estar reflectida nos padrões de envio das remessas, notando ou não um aumento nos montantes enviados, como consequência da alteração/melhoria dos rendimentos dos remetentes. Contudo, muito embora tanto as mulheres como os homens tenham aumentado os seus rendimentos, não alteraram o seu comportamento em relação ao envio de remessas. A este respeito, *vide* anexo 21.

¹⁷⁹ O grupo dos indecisos é maioritariamente composto por mulheres (90%).

Figura 29
Envio de remessas segundo os empreendedores transnacionais e os domésticos



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Ainda a este respeito, notam-se diferenças claras entre os homens e as mulheres. No caso das mulheres empreendedoras transnacionais, 51,9% da amostra (ou seja 14 mulheres) envia remessas, enquanto 48,1% não envia. No grupo dos homens, a maioria dos empreendedores envia remessas (77,8%), tendo esta componente de ligação ao país de origem mais afincada do que as mulheres.

Quanto ao destino e utilização das remessas do empreendedor para o país de origem, enquanto no caso dos empreendedores transnacionais, 14,3% dos migrantes afirma que o dinheiro está a ser utilizado para iniciar ou ampliar o negócio (não havendo diferenças de género), a proporção de migrantes domésticos cujo envio das remessas tem este fim, baixa para os 4,1%.

8.8.3 Considerações finais

Antes de mais, importa afirmar que não existe uma única resposta para quando e em que circunstâncias se envolve um migrante em actividades transnacionais, uma vez que os padrões variam conforme os indivíduos e os grupos étnicos, tanto no mesmo contexto como em contextos diferentes. Assim, estamos aptos a considerar que não existe uma linha única conducente ao transnacionalismo.

Feita esta ressalva, o que importa salientar é que as estratégias transnacionais bem sucedidas envolvem capacidade de adaptação a múltiplos cenários sociais bem como competências interculturais. Num mundo em que a mobilidade impera, estas características não deveriam ser entendidas como ameaças mas antes como desejáveis.

A este propósito, é interessante verificar que o empreendedorismo transnacional é um modo excepcional de adaptação e integração económica, mas de sucesso, sendo uma estratégia e um percurso mais frequente entre os mais qualificados e os mais experientes.

Podemos ainda questionar qual será o potencial futuro do empreendedorismo transnacional ou de outro tipo de transnacionalismo económico no caso das mulheres imigrantes? Com a crescente feminização das migrações, será expectável um consequente aumento da participação das mulheres imigrantes nestas formas alternativas de adaptação económica?

Tomando como referência a teoria de que o transnacionalismo económico segue etapas, começando com um empreendedorismo doméstico e, só, depois passando para um empreendedorismo do tipo transnacional, é expectável o aumento do empreendedorismo migrante feminino transnacional.

Contudo, os imigrantes empreendedores que pretendem ficar a residir em Portugal (e que ainda não têm actividade transnacional), não indicam nenhuma intenção ou desejo de abrir um negócio no país de origem. No caso das mulheres migrantes nota-se uma menor propensão para o empreendedorismo transnacional, quando comparadas com os homens empreendedores – apenas 16,7% das mulheres admite a possibilidade de abrir um negócio no respectivo país de origem, enquanto a proporção de homens que apresenta esta intenção sobe para os 25%.

Diferentemente para os imigrantes empreendedores que desejam regressar e viver futuramente no país de origem, há uma forte afirmação de intenção de abertura de negócio, tanto para os homens (92,9%) como para as mulheres (81,6%). Resta saber se o início da actividade se dá apenas aquando do retorno ou se se enceta uma actividade transnacional de forma temporária.

Assim, podemos concluir que a lógica de codesenvolvimento, baseada num retorno qualificado de empreendedores e de indivíduos capacitados, parece ser maior e mais forte do que a propensão para o empreendedorismo transnacional no caso dos imigrantes (mulheres e homens) que, por enquanto, desenvolvem somente uma actividade empreendedora em Portugal.

8.9. Tipologia do empreendedorismo de imigrantes em Portugal – uma proposta

Com o propósito de sintetizar as análises das várias dimensões que caracterizam os negócios dos empreendedores imigrantes em Portugal (com destaque para as mulheres) que se desenvolveram ao longo do presente capítulo, aplicou-se uma técnica de *cluster analysis* à população inquirida com base no conjunto de variáveis correspondentes às dimensões activas mencionadas na tabela 40¹⁸⁰. Com o intuito de tornar mais explícita a tipologia obtida, cruzaram-se os indivíduos situados nos quatro grupos obtidos com a aplicação da técnica de *cluster* com os dados relativos a variáveis de caracterização dos próprios empreendedores (sexo, idade, nível de instrução, origem geográfica, actividade anterior ao início do negócio) e, também, a variáveis relativas às intenções e níveis de satisfação destes. Desta forma, é possível, a partir das sobre-representações das diversas variáveis nos vários grupos, tanto as correspondentes à componente activa, como as associadas à componente complementar (variáveis relativas aos empreendedores que não serviram para definir estatisticamente os grupos), descrever as características fundamentais dos indivíduos de cada grupo e obter uma imagem sistematizada do empreendedorismo de imigrantes em Portugal. Relembramos que esta imagem contém, deliberadamente, uma distorção de género, uma vez que o estudo

¹⁸⁰ Mais detalhes sobre a técnica utilizada e o tipo de variáveis empregue são apresentados no ponto 3.2.5

pretende, efectivamente, caracterizar o empreendedorismo imigrante feminino, surgindo os empresários homens essencialmente com o papel de grupo de verificação.

Tabela 40

Tipologia dos negócios e das empresárias imigrantes em Portugal, sobre-representação de modalidades em várias dimensões e variáveis

A – Dimensões activas	Grupo 1 (147 indivíduos – equilíbrio homens/ /mulheres) <i>Microempresárias “defensivas” por necessidade e oportunidade</i>	Grupo 2 (169 indivíduos – sobre-representação de mulheres) <i>Auto-empregadas vulneráveis por necessidade</i>	Grupo 3 (71 indivíduos – sobre-representação de homens +) <i>Independentes jovens, qualificados e pró-activos, de “oportunidade”</i>	Grupo 4 (31 indivíduos – ligeira sobre-representação de homens +-) <i>Microempresários de sucesso estabelecidos</i>
Ramos de actividade	Serviços de Beleza e hotelaria/restauração	Serviços de Beleza e Comércio	Outros serviços	Outros serviços
Dimensão das empresas e presença de sócios	2 a 5 trabalhadores e apenas 1 trabalhador	Sem trabalhadores	Sem trabalhadores	2 a 5 trabalhadores e apenas 1 trabalhador (maior presença de empresas com vários sócios)
Tipo de actividade	Empresários em nome individual e em nome colectivo	Auto-emprego formal e informal (++)	Empresários em nome individual, prestadores de serviços e informais (+)	Empresários em nome individual e em nome colectivo
Trabalhadores – origem e relações com o empreendedor	Sobretudo PALOP, mas também portugueses e brasileiros	Três grupos; sem que nenhum seja predominante	Empresas maioritariamente sem trabalhadores.	Maioritariamente portugueses, também brasileiros e europeus de Leste. Presença significativa de trabalhadores familiares
Tipo de financiamento	Poupanças do empreendedor e empréstimo bancário(+)	Poupanças do empreendedor, empréstimo conhecidos conterrâneos e empréstimo bancário (+-)	Poupanças do empreendedor	Poupanças do empreendedor e empréstimo bancário(++)
Tipo de clientes	Importância dos conterrâneos (elemento étnico +)	Importância dos conterrâneos (elemento étnico ++)	Preferencialmente local	Preferencialmente local
Actividades transnacionais	Intensidade limitada	Intensidade muito reduzida.	Intensidade muito reduzida.	Alguma intensidade
B – Dimensões complementares				
Características do empresário	Níveis de instrução médios, com idades predominantemente entre 35 e 44 anos, com origem nos PALOP e com actividade anterior de TCO a tempo integral.	Níveis de instrução baixos, com idades entre 35 e 44 e mais jovens, com origem nas três regiões em estudo e uma actividade anterior como TCO a tempo integral ou parcial e desempregadas.	Níveis de instrução médio-altos, com idades mais jovens – 35 a 44 anos e menos –, origem no Brasil e Europa de Leste e actividades anteriores relativamente diversificadas (TCO a tempo integral ou parcial; estudantes).	Níveis de instrução médio-altos, com idades entre 35 e 44 anos, mas uma forte presença de empresárias mais velhas e actividades anteriores relativamente diversificadas.
Intenções de expansão	Reduzidas	Basicamente nenhuma,	Sim	Sim, a curto prazo.

B – Dimensões complementares				
Níveis e satisfação	Liberdade horários: pouca satisfação Autonomia e auto-estima: muito satisfeita Independência económica: reduzida Relação vida familiar e vida profissional: alguma satisfação	Liberdade de horários: pouca satisfação . Autonomia e auto-estima: equilíbrio entre satisfeitas e insatisfeitas Independência económica: mais satisfeitas de todas – Relação vida familiar e vida profissional: alguma satisfação	Liberdade de horários: alguma satisfação; . Autonomia e auto-estima: bastante satisfeito – Independência económica: muito satisfeitos – Relação vida familiar e vida profissional: insatisfação relevante	Liberdade de horários: bastante satisfação; . Autonomia e auto-estima: bastante satisfeito; – Independência económica: muito satisfeitos – Relação vida familiar e vida profissional: muito satisfeitas

Fonte: Elaboração própria através do Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A tipologia obtida permitiu identificar 4 tipos principais de pessoas empreendedoras que, por sua vez, assentam em dois grandes grupos que estabelecem uma distinção entre empreendedoras mais vulneráveis com uma atitude formada, essencialmente, a partir da necessidade (o grande grupo mais numeroso que conjuga os tipos 1 e 2 da tabela 40) e empreendedoras mais pró-activas e de maior sucesso (grupos 3 e 4 da tabela 40), cuja atitude envolve opções baseadas na identificação de oportunidades de negócio.

Considerando especificamente cada um dos grupos obtidos, verifica-se que **o grupo 1** inclui bastantes micro-empresárias africanas dos serviços de beleza (cabeleireiras e outras) e, sobretudo, restauração (cafés, restaurantes, etc.), o que confirma a orientação atrás descrita para ramos de actividade com menores entraves ao pequeno investimento e que, nalguns casos, tiram partido de uma clientela étnica e, também, feminina. Algumas destas empresárias beneficiam da sua experiência anterior no sector, frequentemente como trabalhadoras por conta de outrem, mas por vezes também como pequenas empresárias, tanto no país de origem, como numa fase inicial da instalação em Portugal. É o caso de M. que veio para Portugal em 1999 e declarou na sua entrevista:

“(Em Cabo Verde), tinha o meu cabeleireiro também. Comecei a trabalhar para os outros, mas depois abri o meu. Fazia negócios entre ilhas, para vender (...) Minha mãe era comerciante também... viajava, comprava fora, vendia. (Já em Portugal),” fui trabalhar para um cabeleireiro. Foi uma senhora contabilista minha amiga, ela me disse que havia uma moça, que era cliente dela, que estava a precisar de alguém. Fui lá, fiquei... 1 ano e 3 meses. Depois saí, vim de Corroios para Lisboa. Fui abrir sociedade na Amadora com uma moça cabo-verdiana, não deu certo, depois saí e fui abrir o meu cabeleireiro na Reboleira. Depois o dono dessa loja do Babilónia já me conhecia há muitos anos e ele me telefonou porque tomou uma loja, a perguntar “queres vir trabalhar”. Mas eu tinha o meu salão, então fui lá ver e primeiro começámos a trabalhar os 2 e tudo o que nós fazíamos dividíamos ao meio.”

M., cabo-verdiana, cabeleireira

Alguns homens registam um percurso idêntico, o que demonstra a relevância deste tipo para os dois sexos. É este o caso de O., barbeiro cabo-verdiano nascido em São Tomé que declara:

“(...) antes de ser cabeleireiro, quer dizer ser barbeiro, eu já rodei por muitas coisas. Já tentei fazer música, já era encenador de teatro, já era professor de dança, depois dediquei-me à escultura e à pintura. Eu depois compartilhava ao mesmo tempo a escultura e a pintura e trabalhava num cabeleireiro. E quando cheguei aqui pensava que o mercado era muito mais aberto em termos de arte, mas é um mercado muito complicado em termos de sustentabilidade. Então eu optei dedicar-me a trabalhar a esta área que já tinha conhecimento, que é a área dos cabelos.”

O., cabo-verdiano, barbeiro

Refira-se que a opção de abertura de um negócio por parte destes entrevistados, especialmente do segundo, resulta, também, da dificuldade em iniciar actividade noutros ramos¹⁸¹, vendo-se, de algum modo, na necessidade de explorar sectores com alguma abertura para o pequeno investimento, em que podem conjugar a existência de mercado (com alguma frequência, étnico), com alguma experiência profissional.

Embora saibam aproveitar as oportunidades existentes na sociedade portuguesa e tirar partido, ainda que não exclusivamente, de um nicho de mercado específico constituído por conterrâneos, assumem uma atitude cautelosa e relativamente defensiva, marcada pela pouca vontade em expandir os negócios – intenção reforçada por uma avaliação desfavorável do presente contexto de crise económica – e pelo recurso limitado à banca, quer por opção própria, quer por motivos associados às exigências formais das entidades bancárias (exigência de garantias e/ou de fiador; estatuto legal em Portugal...).

Por último, a autonomia e a redução da dependência face a um patrão e a um salário são elementos de satisfação importantes para as pessoas empreendedoras incluídas neste grupo, embora isto seja limitado por alguma falta de flexibilidade nos horários resultante da necessidade de manter os estabelecimentos abertos – lembre-se que o sucesso de diversos destes negócios (cabeleireiros, cafés, restaurantes...) implica trabalhar fora do período das 9.00h às 19.00h e ao fim-de-semana.

O **grupo 2** constitui, em simultâneo, o tipo mais numeroso e o mais vulnerável das pessoas empresárias analisadas. A sobre-representação feminina que nele se verifica demonstra alguma maior fragilidade das empresárias mulheres face aos empresários homens, uma vez que as modalidades sobre-representadas neste grupo evidenciam-no como o mais marcado pela vulnerabilidade, como atestam o maior grau de informalidade e a relativa incapacidade para contrair empréstimos bancários. Trata-se de empresas muito pequenas, na maioria dos casos de um único trabalhador (envolvendo ou não outro familiar), essencialmente dos sectores da beleza e do comércio (mercearias, minimercados), em que, como vimos anteriormente, o *start up* exige um capital relativamente baixo. Como a dificuldade em recorrer à banca é aqui mais evidente, o recurso a conterrâneos e a amigos torna-se mais frequente. É esta situação que nos relata J., brasileira, proprietária de um minimercado:

¹⁸¹ Por exemplo, O., manifesta interesse pelo mercado artístico em Portugal.

“Você sabe que para um imigrante conseguir uma coisa fora da terra dele é difícil. Por mais que você queira investir, que você saiba que tem capacidade, sempre tem as burocracias atrás. Você não consegue tudo. Mas como eu tenho amigos eu falei a um, eu preciso de 2000, de 3000. Vocês têm coragem de me emprestar? Eles responderam “Jane, com você nós podemos confiar”. Um é brasileiro e o outro português. Sei que agora se eu pedir que eles estão prontos para me emprestar porque eu chego a tal dia e pago o que nós combinámos. Nunca deixei de falhar um dia. Só vou conseguir um empréstimo (bancário) quando a loja estiver no meu nome. E, mesmo assim, vou precisar de um fiador, porque eu não tenho bens nem tenho residência permanente. O senhor do banco disse que “quando você tiver permanência, todas as portas se abrem para você. Aí você não tem já tanta dificuldade”. Por enquanto, eu ainda tenho justamente por causa disso. Desde o momento em que eu consiga colocar a firma em meu nome, eu já não preciso mais de residência permanente. Eu já tenho uma coisa no meu nome, aí já é tudo muito mais fácil. Mas enquanto você não tem, aí é só burocracia. Eu virei para o gerente e falei “como é que vocês querem que eu consiga ter alguma coisa, se existe um monte de obstáculo? Não posso... Você tem que ter amigos ou alguém que confie em você do que recorrer a banco, porque não adianta, você não consegue. A primeira coisa que eu recebi logo foi um “não”. Falei “mas porquê? Eu tenho conta no seu banco, há mais de 3 anos... quando eu abri conta no seu banco eu era uma ninguém, nem visto eu tinha, e vocês abrem a porta para uma pessoa ser sua cliente, mas se for para eu precisar de vocês, aí não importa eu ser cliente...eles querem que você seja permanente em Portugal ou tenha um bem.”

J., brasileira, proprietária de mini mercado

Estas empreendedoras são possuidoras de um nível de instrução baixo – tal como os empresários envolvidos no tipo 1, mas são um pouco mais jovens e registam um ponto de partida para os negócios mais precário, uma vez que aparecem sobre-representados o trabalho a tempo parcial e o desemprego. Como os negócios são, frequentemente recentes, marcados pela fragilidade e estão, nalguns casos, dependentes das dívidas contraídas para a sua instalação, as hipóteses de expansão não se colocam, designadamente porque antes há que consolidar a existência do que foi criado e garantir a sua sobrevivência. É isto, de algum modo, que referiu M., a empresária citada acima:

“O meu próximo passo é passar a loja para meu nome. Isso daí é prioritário e depois, eu pretendo, se eu puder e não for querer tanto, eu pretendo comprar a loja. Já foi uma proposta que o meu (ex) chefe já me fez. Eu acho muito melhor eu pagar a um banco uma coisa que é minha do que pagar todos os meses 1500€ de renda. Eu acho muito dinheiro, para uma coisa que não é minha. Esse é o meu projecto de vida, vou tentar se Deus quiser.”

J., brasileira, proprietária de mini mercado

Em termos de domínios de satisfação, a independência económica é muito destacada pelas empresárias incluídas neste grupo, mas, tal como no tipo 1, queixam-se da necessidade de uma presença quase “permanente” nos estabelecimentos e de algum esforço para compatibilizar vida familiar e profissional. Por último, detectam-se posicionamentos mais dicotómicos relativamente ao grau de autonomia e de auto-satisfação conseguidos,

o que, certamente, não é indissociável da situação mais precária e mais dependente de muitos destes negócios.

Os **grupos 3 e 4** configuram um outro padrão de empresarialismo orientado para várias actividades de serviços (de ateliers de reparação de vestuário e pequenas empresas de limpeza até médicos e terapeutas de tipo diverso, passando por actividades na área da arte e da comunicação), que exploram oportunidades junto da clientela local e que são desempenhadas, essencialmente, por pessoas empreendedoras mais qualificadas (com uma certa sobre-representação masculina) e mais pró-activas (com mais vontade de arriscar e de expandir o negócio), frequentemente da Europa de Leste e do Brasil. Contudo, há um conjunto de diferenças que justifica a separação destes dois grupos, sem surpresa aqueles que integram menos elementos dos 4 tipos em análise.

O **grupo 3** – o mais masculinizado de todos –, incorpora essencialmente empresários em nome individual, frequentemente marcados por situações de vulnerabilidade como atesta o carácter informal de alguns negócios e a quase total ausência de recurso à banca enquanto financiadora dos projectos empresariais¹⁸². Mais do que os recursos financeiros, os empreendedores envolvidos neste grupo parecem valorizar claramente as suas competências pessoais, a sua experiência e formação e, também, a sua criatividade enquanto mais-valias para o estabelecimento e o eventual sucesso do negócio. Os exemplos de Ir., ucraniana, e I., moldavo, parecem ser bastante ilustrativos:

“(Na Ucrânia) eu tinha duas profissões: engenheira civil e também tinha pequenina fábrica minha. De costura... fazemos esta roupa. Antigamente trabalhava como engenheira civil, mas depois quando na nossa terra começou crise, acabou construção eu mudou profissão para esta”.

“Eu queria, se calhar como na Ucrânia tinha meu e agora tenho aqui. Eu tenho muitos ideias na minha cabeça e quero realizar, mas agora tá um pouquinho complicado, complicado. Eu faço roupa, invento. Faço roupa para crianças, para adultos. E agora vou, tenho uma ideia se consigo realizar. Acho que consigo. Quero trabalhar e apresentar tipo uma colecção, tipo estilista. Quero e vou fazer isto.”

Ir., ucraniana, costureira

“Já tinha (um consultório) e depois aqui trabalhei nas Obras... como a maioria dos médicos de Leste, infelizmente até agora trabalham nas Obras ou nuns lugares que... digamos assim... não correspondem ao nível de formação deles... porquê... Acho que é uma situação muito mal para eles e para Portugal, porque acho que Portugal devia usufruir e aproveitar o conhecimento... tanto que há uma grande falta de médicos... e eu realmente estou admirado com esta situação, porque todos os processos de admissão ou equivalência de médicos é só declarada...”

“(Abri o negócio para ter...) mais estabilidade... digamos assim... monetária. E gosto... porque... eu acho que a pessoa tem de fazer na vida aquilo o que gosta... não é só que dá mais

¹⁸² Os dois entrevistados incluídos neste grupo, Ir., ucraniana, proprietária de um atelier de costura e engomadoria e I., moldavo, médico naturopata, declararam ter iniciado a sua actividade comercial apenas com as suas poupanças (embora Irina tenha declarado que, posteriormente, a crise e algumas dificuldades pessoais, a forçaram a solicitar um empréstimo à banca que, aparentemente, não foi difícil de obter.

dinheiro, mas sim aquilo que gosta de fazer... dinheiro também é um assunto importante mas é secundário”.

“Sim (ampliava a minha actividade), se o estado por exemplo... ou os hospitais pudessem desviar mais pessoas, claro. Em geral... poderia ter mais clientes... e mais pessoas... e em Portugal, em geral, havia mais... uma maior quantidade de pessoas saudáveis...”. “E eu não me limito sobre esta área. Eu gosto também de computadores etc... Normalmente as pessoas... as pessoas de Leste, consoante a nossa formação, somos mais polivalentes... aliás nós temos de início ligação a várias áreas... porque passamos por uma formação desse género... o que permite uma ligação mais fácil a várias áreas. Poderia abrir (outro tipo de negócio).

I., moldavo, médico naturopata

Apesar da reduzida dimensão e das evidências de vulnerabilidade patentes nos negócios presentes neste grupo, eles distanciam-se dos elementos incluídos no grupo 2, não apenas pelo tipo de actividade exercida, mas também pela maior presença de empreendedores cujo serviço prestado assenta no conhecimento e no saber (e não nas actividades de execução, mais físicas) e se orientam para uma clientela local. Adicionalmente, a assunção de uma estratégia mais ofensiva e mais assumidamente empreendedora – note-se que alguns dos empresários incluídos neste grupo partiram da situação de estudantes – também distingue estes profissionais, sendo de algum modo compaginável com os seus níveis de qualificação mais elevados e, também, com uma maior orientação dos indivíduos do sexo masculino para as actividades por conta própria, uma vez que a construção social da “cultura de risco empresarial” continua a estar associada a alguns valores patriarcais (e.g. a própria noção risco, a presença fora de esfera doméstica, a flexibilidade de horários...), ainda que em mutação. Refira-se, a propósito da questão dos horários e da compatibilização entre vida laboral e vida familiar, que os indivíduos presentes neste grupo são os que mais se queixam de dificuldades neste domínio, porventura também por serem os mais jovens e, portanto, aqueles que enfrentam mais exigências decorrentes da necessidade de cuidar de filhos menores, especialmente por parte das mulheres, mesmo que se verifique uma razoável partilha das tarefas domésticas. Nas palavras dos próprios entrevistados:

“Consigo fazer o mesmo (agora que sou empresária), apesar de estar a trabalhar mais horas aqui... tenho filha, ela já tá crescadinha, ela ajuda-me, prepara comida, tudo... sou eu que tomo conta da minha filha.”

Ir., ucraniana, costureira

“Se calhar é mais Mãe (que se ocupa dos filhos)”. “É uma partilha normal (das tarefas domésticas)... algumas coisas naturais de naturopatia, saladas ou os chás por exemplo, faço eu... por isso acaba por ser uma certa partilha...”

I., moldavo, médico naturopata

Finalmente, o **grupo 4** inclui negócios do sector dos serviços que parecem apresentar maiores níveis de consolidação e sucesso, caracterizando-se por uma presença importante das microempresas que empregam, para além de conterrâneos e familiares, bastantes trabalhadores portugueses. O recurso mais frequente à banca por parte destes

empresários parece atestar, precisamente, o maior grau de consolidação destes projectos. Nas palavras de M., proprietária de um atelier de figuração, em resposta a uma questão sobre as fontes de financiamento para a abertura do negócio: “Particular. Em primeiro no banco... e também as nossas economias para entrada, mas principalmente no banco.”

Trata-se de pessoas empreendedoras com níveis de instrução médio-altos, um pouco mais velhas do que os das restantes grupos e que revelam experiências profissionais mais longas em Portugal ou noutros países europeus. O facto deste grupo ser mais experiente e um pouco menos masculinizado do que o tipo 3, apresentando, simultaneamente, um quadro de maior consolidação e sucesso, permite colocar a hipótese de as empresas iniciadas por mulheres sobreviverem por períodos mais longos do que as estabelecidas por homens. A informação de que dispomos é insuficiente para comprovar esta hipótese que em contextos distintos tem revelado, igualmente, respostas diversas, apesar de existirem poucos estudos que comparem o desempenho de empresários imigrantes segundo o género. Se num estudo comparativo sobre empreendedorismo autóctone no Equador, Carvajal (2004) identifica as empresas de homens como as mais bem sucedidas, já Fertala (2004) menciona o contrário a propósito do caso da Alta Baviera. Num trabalho mais recente, e específico sobre empreendedorismo imigrante, Irastorza (2008) não consegue associar o factor género ao desempenho dos negócios.

Por último, é neste grupo que se encontram os empresários mais satisfeitos em termos globais e que apresentam maior vontade de expandir o negócio. Adicionalmente, é também aqui que se detecta um maior número de práticas transnacionais e de desejos (ou mesmo intenções) de alargar o negócio além fronteiras, não só em relação ao país de origem, mas, eventualmente, para outros Estados. Como menciona M.:

“Ah, gostava sim (de ter um negócio em Itália). “Sim, sim. Adoraria, adoraria poder ficar na *ponte aérea*... Mas não abandonar Portugal, porque agora as minhas raízes já estão cá, porque comprei casa e gosto, gosto daqui, gosto das pessoas, tenho amigos portugueses... Adoro a cultura, adoro fado...”

M., brasileira, proprietária de atelier de figuração

Capítulo 9

Oportunidades e Limites Individuais

9.1. Mobilidade económica e social

Como vimos anteriormente, a maioria dos imigrantes empreendedores em Portugal apresenta como razões principais para a abertura de actividade por conta própria o desejo de ser independente, a necessidade de realização e o aumento dos rendimentos. Contudo, será este um caminho alternativo à forte segmentação no mercado de trabalho e uma possibilidade de melhorarem a sua vida a nível económico e social? Será que, como defende Constant (2008), o trabalho por conta própria é não só uma alternativa viável mas também uma opção de sucesso?

No fundo, a questão que subjaz a esta secção é a de apurar se o empreendedorismo imigrante é uma plataforma de mobilidade social e económica ascendente. A resposta não é clara nem generalista, variando de acordo com as características do empreendedor, as estratégias empresariais e a comunidade migrante em que se insere.

De facto, o tipo de estratégias empresariais das mulheres imigrantes, ou seja, de “sobrevivência” ou de “mobilidade”, marca por si só o impacto do empreendedorismo na vida económica e social do indivíduo. No primeiro caso, as imigrantes mantêm-se numa situação de bem-estar mínimo, não implicando grandes riscos nem investimentos (em muitos casos porque também não há margem para tal), enquanto a estratégia empresarial de “mobilidade” ou *getting away* possibilita uma melhoria e ascensão social e progresso no seu percurso migratório (Padilla, 2008).

O tipo de estratégias empresariais, porventura a par das motivações para o empreendedorismo e o impacto deste ao nível da mobilidade económica e social, são influenciados pela classe social. Ilustrando, as mulheres oriundas da classe baixa optam pelo empreendedorismo para garantir uma segurança económica, enquanto as mulheres de classe média e alta fazem-no não por essa razão, uma vez que esse patamar já está assegurado, mas sim, como uma forma de fugirem aos bloqueios institucionais e laborais baseados no sexo ou raça (Harvey, 2005).

Tendo em conta estas considerações, uns defendem, em termos gerais, que os imigrantes empreendedores, mulheres ou homens, ganham mais do que os empreendedores

autóctones e do que os seus conterrâneos assalariados (Borjas, 1986; Fairlie e Meyer, 2003; Taylor, 2001 citado em Constant e Zimmermann, 2004, 2006).

No caso das mulheres que criam o seu próprio trabalho, parece que o empreendedorismo permite ultrapassar o denominado “tecto de vidro”, entendido como uma barreira simbólica que traduz as desigualdades de oportunidades entre homens e mulheres (Morrison *et al.* 1987).

Ainda no caso das mulheres, o empreendedorismo, mesmo que informal, tem sido identificado pelos agentes de desenvolvimento como uma arena promissora de desenvolvimento e de combate à pobreza (Padilla, 2008).

Nesta linha, o índice de empreendedorismo de cada uma das comunidades migrantes indica a sua probabilidade de mobilidade social ascendente (Portes, 1999) e a melhoria dos seus rendimentos económicos (Fairlie e Meyer, 2003). Nalguns casos, assume-se que os imigrantes dispõem de recursos étnicos que os colocam numa posição mais favorável quando comparados com os empresários autóctones, apresentando maiores vantagens na percepção das oportunidades do mercado e no que respeita à atitude em relação ao negócio (Fertala, 2006).

Contudo, para outros, os elevados índices de empreendedorismo registados em determinadas comunidades de imigrantes não se traduzem numa “mobilidade social ascendente”, sobretudo quando os empresários se inserem em nichos de mercado altamente competitivos e instáveis onde a sobrevivência passa por uma luta precária (Ram e Jones, 2008). Acresce, ainda a esta problemática, o registo de baixos rendimentos, de elevada carga horária (Waldinger *et al.*, 1990) e de fechamento das comunidades o que, conjuntamente, não contribui para uma mobilidade económica nem social dos imigrantes.

Da mesma forma, quando se multiplica no mercado de trabalho o registo de trabalhadores por conta própria, com actividades independentes ocasionais, essas actividades não traduzem mais do que “situações de sobrevivência material temporária” (Oliveira, 2008), não se reflectindo, por esta razão, na mobilidade económica destes “sobreviventes autodidactas” (Baganha *et al.*, 1999).

Ao aplicarmos este enquadramento teórico ao nosso universo de estudo, temos, antes de mais, que realçar que a análise dos dados sobre o impacto do empreendedorismo migrante na mobilidade económica e social dos sujeitos carece de alguma cautela na sua leitura, por duas razões essenciais. A maioria das actividades empreendedoras analisadas no presente estudo está ainda numa fase *start-up*, sendo este o período mais crítico em termos de sobrevivência das actividades e um espaço temporal demasiado curto para a análise de um fenómeno que não tem um impacto imediato.

Por esta razão, optámos por uma concepção analítica que separa a mobilidade económica e social dos imigrantes empreendedores a nível horizontal e vertical. Em ambas as situações é possível observar uma mudança ascendente ou descendente nas condições socioeconómicas do sujeito. Contudo, o que distingue os dois conceitos é o alcance dessa alteração, registando-se uma mudança na classe social a que se pertence (mobilidade vertical) ou a inalteração da mesma (mobilidade horizontal).

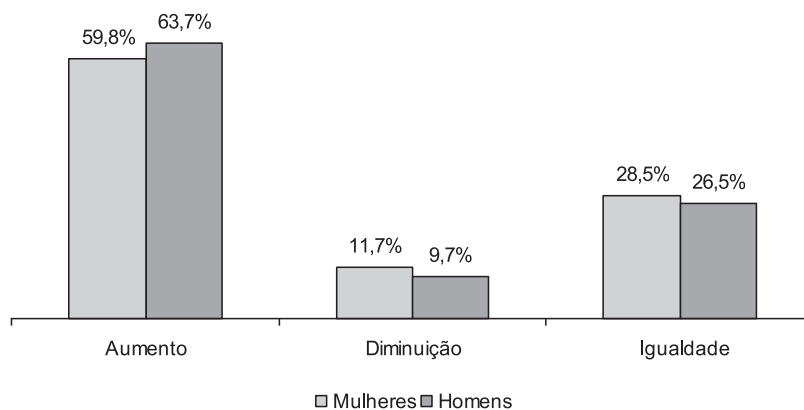
Parece também ser este o sentido das palavras de José Centeio, secretário geral da Associação Nacional de Direito ao Crédito, que refere que “apesar do sucesso das actividades empreendedoras dos imigrantes (...) quase não há casos de pessoas que tenham começado com microcrédito e, depois, tenham passado para o crédito normal, com vista à expansão do negócio”. Esta evidência empírica pode demonstrar que, apesar das mulheres e homens que recorrem ao microcrédito melhorarem a sua vida económica e social isto não significa mobilidade económica e social vertical, mantendo-se, na mesma, nos estratos de base da pirâmide social.

Pelas razões expostas anteriormente, centraremos a nossa análise à luz do conceito da mobilidade económica e social horizontal. Esta limitação na análise é também consequência de uma opção feita aquando da aplicação do questionário a algumas pessoas empreendedoras, tendo sido retiradas as perguntas relativas aos rendimentos mensais pré e pós abertura da actividade empreendedora, por notório desconforto por parte dos inquiridos na fase de pré-teste.

Feita esta ressalva, interessa, então, analisar se as mulheres migrantes empreendedoras aumentaram os seus rendimentos após a abertura de actividade por conta própria. Quanto ao nível de rendimentos e ao impacto do empreendedorismo sobre a mobilidade económica ascendente, estudos apontam que enquanto as “mulheres de negócios” no trabalho por conta de outrem recebem os ordenados mais elevados, as mulheres que trabalham por conta própria auferem melhores rendimentos do que aquelas que estão nas mais baixas categorias de emprego dependentes (Constant, 2004). Daí que o autor defenda que não está confirmada a hipótese do trabalho por conta própria ser uma forma de tirar vantagens das oportunidades do mercado de trabalho e de se atingirem patamares mais elevados a nível económico. A questão que se levanta aqui é a de analisar qual a probabilidade das mulheres migrantes chegarem a ocupar lugares enquanto “mulheres de negócios”, “executivas de topo”? Se, como vários estudos indicam, existe um real “tecto de vidro” para as mulheres no mercado laboral, o empreendedorismo pode ser uma via alternativa, em que se asseguram melhores condições económicas do que a trabalhar por conta de outrem. Parece ser este o caso das migrantes empreendedoras em Portugal.

De acordo com os dados extraídos do inquérito, podemos observar que, em termos gerais, tanto as mulheres como os homens imigrantes empreendedores aumentaram os seus rendimentos (59,8% e 63,7% respectivamente), registando-se, assim, uma base aparentemente sólida para a melhoria das condições económicas dos empreendedores. Apenas nalguns casos, com uma intensidade ligeiramente mais forte no caso das mulheres, ocorreu um decréscimo de rendimentos, havendo, desta forma, espaço para o registo de mobilidade económica descendente.

Figura 30
Alteração do rendimento, por sexo,
após abertura de actividade por conta própria



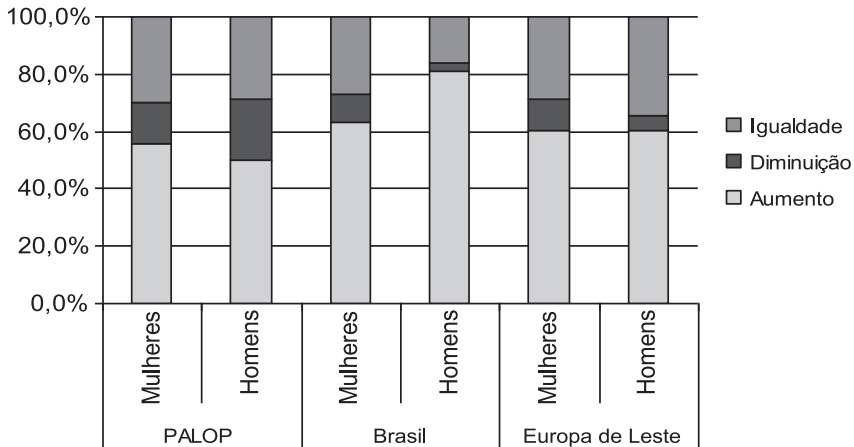
Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Importa, ainda, perceber se existe uma relação entre o género e os níveis de sobrevivência dos negócios. Tanto as mulheres autóctones empreendedoras como as mulheres imigrantes empreendedoras montam uma empresa com menos experiência de mercado e de negócio do que os homens (Brush 1992, CEEDR 2000, OECD 1998 e 2001 citados em Levent e Nijkamp, 2006). Será que o desempenho profissional das mulheres está a ser afectado, mesmo que de forma indirecta, pela dedicação e energia despendida com a família e as tarefas domésticas?¹⁸³

Centremo-nos, agora, nas diferenças no grupo dos imigrantes oriundos dos PALOP, Brasil e Europa de Leste quanto ao impacto do empreendedorismo sobre os rendimentos. Os imigrantes dos PALOP são os únicos em que se observa uma diminuição dos rendimentos maior nos homens do que nas mulheres. O caso do Brasil destaca-se por os imigrantes registarem as maiores taxas de aumento dos rendimentos, nomeadamente no caso dos homens em que 81,1% dos empreendedores responde ter aumentado o seu rendimento após abertura da actividade por conta própria. Os cidadãos oriundos da Europa de Leste não apresentam diferenças significativas em termos de género, registando-se uma evidente tendência para a melhoria da capacidade económica dos empreendedores.

¹⁸³ Nesta linha, em 1989, Hochschild e Machung's (citados por Loureiro e Cardoso, 2008) constatavam que as esposas empregadas cumpriam dois horários de trabalho: o da empresa e o de casa. Igualmente interessantes são as conclusões do estudo de Pleck, em 1985, (citado por Loureiro e Cardoso, 2008), em que o autor verifica os maridos das esposas empregadas não passavam mais tempo com a família que os maridos cujas esposas eram donas de casa.

Figura 31
Alteração do rendimento, por sexo e grupo de origem, após abertura de actividade por conta própria



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Focando a análise somente nas mulheres imigrantes empreendedoras por nacionalidade (tabela 41), para além do destaque da melhoria económica da situação das brasileiras (63,4% responde ter aumentado os rendimentos), devemos, ainda, salientar o caso das moçambicanas que são a comunidade onde se regista uma maior taxa de mulheres que assinalaram que aumentaram os rendimentos com a actividade empreendedora¹⁸⁴.

Tabela 41
Alterações no rendimento das mulheres após abertura de actividade segundo a nacionalidade

	Rendimentos					
	Aumento		Diminuição		Igualdade	
	N	%	N	%	N	%
Moçambique	8	66,7	2	16,7	2	16,7
Brasil	71	63,4	11	9,8	30	26,8
Ucrânia	31	62	5	10	14	28
Angola	19	61,3	4	12,9	8	25,8
Rússia	12	60	3	15	5	25
Moldávia	19	54,3	4	11,4	12	34,3
Guiné-Bissau	12	54,5	2	9,1	8	36,4
São Tomé e Príncipe	6	54,5	1	9,1	4	36,4
Cabo Verde	16	47,1	7	20,6	11	32,4

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

¹⁸⁴ Note-se, contudo, que a amostra de mulheres moçambicanas empreendedoras é composta, apenas, por 12 casos.

O caso da Guiné-Bissau, de São Tomé e Príncipe e da Moldávia caracterizam-se por uma elevada percentagem de mulheres que não aumentou nem diminuiu os rendimentos, apesar da tendência geral nas três comunidades ser de melhoria da situação económica.

A evidência empírica sugere que as mulheres cabo-verdianas são as empreendedoras que, para além de apresentarem os mais baixos índices de melhoria económica, pois menos de metade das empreendedoras aumenta os rendimentos (47,1%), são também as que registam a maior proporção de situações com diminuição dos rendimentos (20,6% dos casos). Contudo, e ainda assim, podemos verificar que o balanço do empreendedorismo nas mulheres cabo-verdianas é positivo.

Importa, então, verificar se, em termos gerais, o aumento dos rendimentos está dependente do nível de escolaridade das pessoas empreendedoras. Isto porque, independentemente da educação ser um móbil de base para o empreendedorismo poderia argumentar-se que o nível de qualificação condiciona o sucesso da actividade profissional, sendo uma das bases que ajudam a estabelecer e gerir um negócio (Sanders e Nee, 1996).

Tabela 42
Impacto do empreendedorismo sobre o rendimento, de acordo com o sexo e nível de escolaridade dos migrantes empreendedores

Nível escolaridade		Rendimentos					
		Aumento		Diminuição		Igualdade	
		N	%	N	%	N	%
Sem instrução	Mulheres	1	33	2	67	0	0
	Homens	0	0	0	0	0	0
Ensino primário e básico	Mulheres	11	55	3	15	6	30
	Homens	0	0	0	0	0	0
3º ciclo	Mulheres	25	52	5	10	18	38
	Homens	13	62	4	19	4	19
Ensino secundário	Mulheres	61	61	13	13	26	26
	Homens	22	67	4	12	7	21
Ensino secundário profissional	Mulheres	15	75	2	10	3	15
	Homens	8	73	0	0	3	27
Formação profissional	Mulheres	17	68	1	4	7	28
	Homens	8	67	0	0	4	33
Licenciatura incompleta	Mulheres	19	68	1	4	8	28
	Homens	7	70	2	20	1	10
Licenciatura	Mulheres	45	57	11	14	23	29
	Homens	12	55	1	4	9	41
Estudos pós-graduados	Mulheres	4	44	1	12	4	44
	Homens	2	50	0	0	2	50

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Como se pode verificar na tabela 42, a situação de aumento dos rendimentos é mais premente à medida que o nível de escolaridade dos migrantes empreendedores aumenta, não havendo uma grande discrepância entre mulheres e homens. Note-se, contudo,

que no caso das mulheres com ausência ou baixos níveis de educação, há um registo de diminuição de rendimentos.

Confirma-se, desta forma, a premissa que advoga que a performance económica de um empreendedor, à luz do que acontece com os trabalhadores por conta de outrem, aumenta com o investimento em capital humano e social.

Contudo, são muitos os que apontam que o sucesso do empreendedorismo migrante é fruto, independentemente do grau de qualificação, de uma enorme vontade de atingir os objectivos económicos da migração, registando-se nos migrantes uma grande capacidade de trabalho, sacrifício pessoal e dedicação, bem como de solidariedade étnica que suporta os empreendedores com os devidos recursos (Bonacich, 1973; Light e Karageorgis, 1994 *in* Apitzch, 2005; Light e Gold, 2000).

Importa, ainda, verificar em que sectores de actividade é mais evidente uma subida dos rendimentos, ou seja, uma melhoria da situação socioeconómica. No caso das mulheres e dos homens, as actividades no sector da construção e de outros serviços são aquelas em que o aumento de rendimentos é mais notório. Como se pode verificar na tabela 43, as mulheres apenas obtêm melhores resultados do que os homens migrantes empreendedores na área da construção e no sector da beleza.

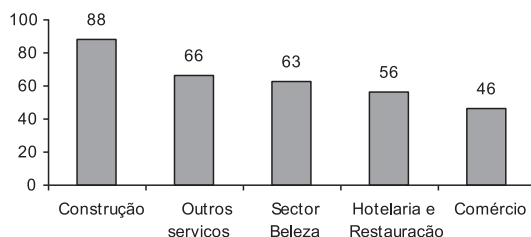
Tabela 43
Impacto do empreendedorismo sobre os rendimentos, de acordo com o sector de actividade e sexo

Sector de actividade		Rendimentos					
		Aumento		Diminuição		Igualdade	
		N	%	N	%	N	%
Construção	Mulheres	7	88	0	0	1	12
	Homens	14	67	2	9	5	24
Comércio	Mulheres	30	46	13	20	22	34
	Homens	19	65	2	7	8	28
Hotelaria e Restauração	Mulheres	33	56	10	17	16	27
	Homens	10	59	3	18	4	23
Sector Beleza (serviços ou comercialização)	Mulheres	78	63	8	6	38	31
	Homens	6	50	3	25	3	25
Outros serviços	Mulheres	51	66	8	10	18	24
	Homens	23	68	1	3	10	29

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Assim, podemos concluir que há uma discrepância entre os sectores em que as mulheres mais empreendem e aqueles em que elas são melhor sucedidas ao nível do aumento dos rendimentos, como se pode verificar através da comparação das figuras 20 e 32.

Figura 32
Aumento dos rendimentos das mulheres migrantes empreendedoras,
por sector de actividade
Aumento dos rendimentos (%)



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Paralelamente, e muito embora o aumento dos rendimentos seja transversal a todo o tipo de actividade empresarial, note-se que são os prestadores de serviços e os imigrantes que desenvolvem negócios informais os que apresentam melhores resultados em termos de aumento dos rendimentos (tabela 44). Uma possível explicação para tal pode decorrer do facto de serem precisamente estes os imigrantes que acumulam a sua actividade empreendedora com um trabalho por conta de outrem. A manutenção da actividade por conta de outrem em simultaneidade com o desenvolvimento de um negócio por conta própria é mais premente no caso dos imigrantes que têm negócios informais (36,1%) e que são prestadores de serviços (31,4%), em contraste com os empresários em nome individual (8,7%) ou empresários em nome colectivo (8,1%).

Tabela 44
Alteração nos rendimentos, após abertura de actividade por conta própria,
de acordo com o tipo de actividade

Tipo de actividade por conta própria	Rendimentos		
	Aumento	Diminuição	Igualdade
Empresário em nome individual	58,3%	11,7%	30,0%
Empresário em nome colectivo	60,3%	17,8%	21,9%
Prestador de serviços	67,1%	4,3%	28,6%
Negócio informal	62,5%	9,7%	27,8%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

A esta luz, importa ressaltar o caso de Cabo Verde enquanto excepção ao padrão geral. Verifica-se que as cabo-verdianas se apresentam como o segundo grupo onde existe maior predominância de negócios informais entre as mulheres empreendedoras (36,1%, apenas superado pelas moçambicanas), o que, à luz da premissa desenvolvida anteriormente, poderia significar uma elevada percentagem de mulheres a referir que tinha aumentado os seus rendimentos. A excepção nesta comunidade decorre do facto de as mulheres com negócios informais não acumularem esta actividade com o trabalho por conta de outrem.

Para além da influência da variável “acumulação de trabalho por conta de outrem”, o aumento dos rendimentos está intrinsecamente relacionado com o sucesso e sustentabilidade das actividades empreendedoras. Assim, importa ver em que bases se pode apoiar este sucesso.

Muitos são os que defendem que fornecer produtos e serviços exclusivamente à própria comunidade étnica é uma base limitada (porque pequena mesmo quando a comunidade já possa ter alguma dimensão) para se gerir um negócio (Barrett *et al.*, 1996 citados em Levent and Nijkamp, 2006; Jones *et al.*, 2000). Nesta linha, produzir bens e serviços para o mercado aberto é considerado crucial para a continuidade das empresas étnicas (Aldrich e Waldinger 1990, Tubergen, 2005).

No caso do empreendedorismo das mulheres imigrantes em Portugal, a maioria dos clientes é identificado pelas próprias como “indiferenciado”, ou seja, o negócio tanto serve as comunidades étnicas como os portugueses funcionando no mercado aberto.

Da mesma forma, parece confirmar-se a premissa formulada por Aldrich e Waldinger (1990) em que se postula que as pessoas empreendedoras ao estarem em contacto com fornecedores e clientes fora do círculo comunitário, constroem pontes que podem ser a base para a mobilidade social e económica ascendente (Aldrich e Waldinger 1990). No caso do empreendedorismo imigrante em estudo, 62,8% dos empreendedores que aumentaram os rendimentos tinham fornecedores portugueses.

De acordo com Zhou (2007), a mobilidade social de um grupo é mais marcada pela estrutura social que envolve o empreendedorismo, ou seja, o fortalecimento das redes de solidariedade locais e transnacionais, do que pela economia étnica *per se*¹⁸⁵.

Estas podem ser algumas das razões que justificam o aumento dos rendimentos por parte de uma grande maioria dos imigrantes empreendedores, sejam mulheres ou homens, após a abertura da actividade independente.

Sabendo-se, como já foi descrito anteriormente, que as actividades das empreendedoras migrantes funcionam sobretudo no mercado aberto e não segundo uma lógica de economia étnica, poderia argumentar-se que os níveis de sucesso e de sobrevivência das actividades não variam ao longo do território nacional, independentemente da concentração e distribuição espacial das comunidades. Contudo, o que se pode verificar é que no Norte (distrito de Braga, Porto e Aveiro) a taxa de pessoas empreendedoras que indica que aumentou os rendimentos é bem menor do que no caso dos imigrantes empreendedores que desenvolvem actividades no Algarve ou Lisboa. Não obstante, a menor taxa de sucesso das actividades no norte do país poderá estar relacionada com outros factores da estrutura de oportunidades. Por exemplo, no caso dos PALOP apesar da maioria dos migrantes destas comunidades residir na região de Lisboa e Vale do Tejo,

¹⁸⁵ Segundo a autora, um enclave étnico, não é uma mera concentração de negócios, mas, antes, uma base para que a comunidade funcione eficientemente – surgindo escolas públicas, igrejas, organizações sem fins lucrativos, que criam recursos, apoiam e sustentam a solidariedade étnica entre os membros da comunidade (Zhou, 2007). Partindo do exemplo de China Town, em Nova Iorque, Zhou (1992) conclui que para as mulheres chinesas trabalhar neste enclave étnico é uma forma de ultrapassarem as suas deficiências linguísticas e, que apesar dos baixos salários, este é um trabalho que lhes permite conciliar melhor as suas responsabilidades profissionais e familiares. A carga horária é mais dura, mas mais flexível. Os empregadores são mais tolerantes à presença dos filhos e a distância do trabalho até aos serviços privados de cuidado de crianças é mais acessível e barato.

é precisamente nesta região que tanto mulheres como homens apontam uma menor frequência de situações em que viram os seus rendimentos aumentar. Logo, podemos concluir que não há relação entre a taxa de sucesso das actividades e a proporção de migrantes em determinada região¹⁸⁶.

Paralelamente, averiguámos qual o balanço feito pelos empreendedores em relação à sua independência económica e estatuto social. Estarão os homens e as mulheres imigrantes empreendedores mais ou igualmente (in)satisfeitos, após a abertura da actividade independente?

A esta luz, partimos do pressuposto de que a mobilidade económica e a mobilidade social não são fenómenos justapostos, ou seja, nem sempre ocorrem simultaneamente. Por outras palavras, parece-nos que, nalguns casos, há alterações no estatuto social que não são acompanhadas por uma mobilidade económica¹⁸⁷. O caso inverso também nos parece passível de ser observado, ou seja, o caso em que apesar de se registar uma mobilidade económica ascendente, esta não se traduz numa melhoria no estatuto social¹⁸⁸.

Feita esta ressalva, podemos verificar que a maioria das mulheres empreendedoras se encontra mais satisfeita em relação à sua independência económica, reforçando os resultados acima expostos sobre o aumento generalizado de rendimentos (tabela 45). Neste ponto não existem grandes diferenças entre as comunidades imigrantes.

Tabela 45

Níveis de satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, em relação à sua independência económica após abertura de actividade por conta própria (%)

	Independência económica			
	Mais satisfeita	Igualmente satisfeita	Menos satisfeita	Insatisfeita
PALOP	63,4	23,2	12,5	0,9
Brasil	62,8	23,9	11,5	1,8
Europa de Leste	61,3	29,7	7,2	1,8

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras.

Do ponto de vista social, parece confirmar-se a premissa que postula que o empreendedorismo é uma forma de reconhecimento de estatuto social e de modelagem de exemplos na comunidade. Parece ser esta a visão percebida pelas próprias mulheres imigrantes empreendedoras, em que, em todas as comunidades migratórias, se regista que mais de 50% das empreendedoras se encontra mais satisfeita com o seu estatuto social, após se terem tornado trabalhadoras por conta própria, como se pode observar na tabela 46.

¹⁸⁶ Refutamos, assim, a tese de Fertala (2006) que defende que há uma relação em U invertido entre a taxa de sobrevivência das actividades e a dimensão de migrantes na região.

¹⁸⁷ O empreendedorismo imigrante feminino é, simultaneamente, uma forma de ganharem um estatuto social reputável, mesmo que isso não signifique uma melhoria da condição económica das mulheres (Constant, 2004).

¹⁸⁸ Isto pode ser consequência de uma hierarquia de actividades e profissões padronizada inconscientemente nos indivíduos em que determinadas profissões mesmo que exercidas por conta própria não alteram o seu fraco reconhecimento social.

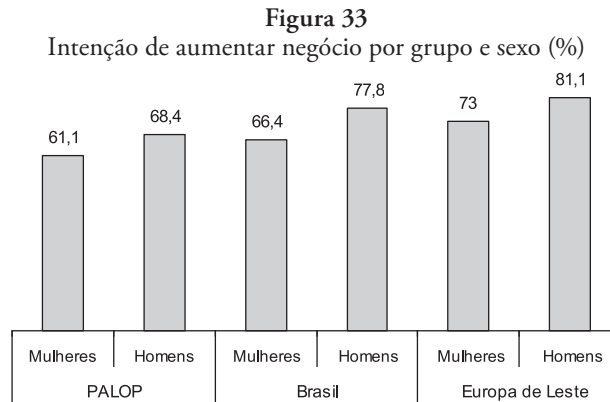
Tabela 46
Níveis de satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, em relação ao seu estatuto social após abertura de actividade por conta própria (%)

	Estatuto social			
	Mais satisfeita	Igualmente satisfeita	Menos satisfeita	Insatisfeita
PALOP	50	46,4	3,6	0
Brasil	57,1	35,7	5,4	1,8
Europa de Leste	63,1	31,5	2,7	2,7

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Analisando os casos em que se registam níveis de satisfação inferiores em termos de estatuto social, podemos verificar que há uma correspondência entre esta percepção e a não satisfação em relação à independência económica¹⁸⁹. Contudo, há casos em que as pessoas estão mais insatisfeitas em termos de rendimentos económicos mas, não obstante, estão mais satisfeitas em termos de estatuto social, confirmando a teoria de que a mobilidade económica e social podem não se registar simultaneamente.

Em termos futuros, com o intuito de oferecermos pistas sobre a sustentabilidade das actividades empreendedoras e, por consequência, sobre a potencial mobilidade económica e social das comunidades, perguntámos aos 450 imigrantes empreendedores qual a projecção de planos quanto à expansão da actividade empreendedora. Observem-se os resultados na figura 33.



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Em traços gerais, todos os empreendedores, sejam mulheres ou homens, pretendem aumentar o seu negócio. Contudo, ressalvem-se algumas diferenças entre grupos e sexos.

¹⁸⁹ Apenas se regista um caso de uma mulher ucraniana que, apesar de estar mais satisfeita a nível económico, aponta que, em termos de estatuto social está mais insatisfeita, o que pode ser explicado pelo facto de ter passado de uma categoria profissional de técnica administrativa (enquanto trabalhava por conta de outrem) para uma situação de prestadora de serviços na área de assistência de produção na televisão. Esta empreendedora parece poder representar um caso de *reverse-empowerment* (conceito de Padilla, 2008).

Os empreendedores da Europa de Leste contrapõem-se aos imigrantes dos PALOP, reflectindo uma maior tendência e vontade para aumentarem o seu negócio.

Em todas as comunidades, os homens demonstram índices superiores no que toca à intenção de expandir a actividade. Uma possível explicação para esta evidência empírica pode assentar nos objectivos diferenciados que homens e mulheres estabelecem aquando da abertura de uma actividade por conta própria. Geralmente, as mulheres invocam motivos e objectivos que passam pela realização pessoal e desejo de autonomia (gestão do tempo), enquanto os homens apontam mais frequentemente o aumento dos rendimentos como o principal móbil de motivação para o empreendedorismo.

Pelas mesmas razões, o grau de sucesso não deve, no caso das mulheres empreendedoras, ser entendido à luz de critérios exclusivamente economicistas¹⁹⁰. Quando as suas prioridades e preferências são tidas em conta, ou seja, quando as análises se centram nos objectivos e realização pessoal, em vez de no crescimento e performance, o aparente “insucesso” perde a validade (Levent *et al.*, 2003). Muitas vezes, as mulheres perseguem objectivos pessoais, valorizam mais a esfera social e os instrumentos qualitativos de avaliação do sucesso (Buttner e Moore, 1997; Cliff, 1998 citados em Levent, *et al.*, 2003), integrando nesta equação um balanço da sua vida privada, profissional e social (Brush, 1992; Verheul *et al.*, 2001 citados em Levent *et al.*, 2003).

Tendo em conta estas nuances entre homens e mulheres, e tratando-se o presente de um estudo sobre empreendedorismo imigrante feminino, importa ter em conta os efeitos não económicos do empreendedorismo sobre os imigrantes (Zhou, 2007). Para além da evidente melhoria das condições económicas das mulheres imigrantes empreendedoras em Portugal, podem, ainda verificar-se outras mais-valias decorrentes da sua situação profissional enquanto trabalhadoras por conta própria.

Por outro lado, no caso das mulheres imigrantes empreendedoras, ganha particular importância averiguar se para além da supracitada mobilidade económica e social, o empreendedorismo produz efeitos na emancipação feminina e na negociação dos papéis tradicionais de género na família e no trabalho.

9.2. Emancipação Feminina e Conciliação entre a vida profissional e a familiar

No presente estudo, ao analisar-se o potencial impacto do empreendedorismo sobre a emancipação das mulheres migrantes surge como inevitável uma primeira reflexão sobre o próprio reflexo da migração no *empowerment* e autonomia das mulheres. Aliás, definir as fronteiras entre as causas e as consequências deste fenómeno parece uma tarefa particularmente complexa de executar. Adicione-se, ainda, que o conceito de emancipação *per se* não tem uma única definição e pode reflectir-se de forma diferente em cada caso.

¹⁹⁰ Contraria-se, assim, a ideia de que o empreendedorismo feminino e migrante apresenta uma performance e um nível de sucesso baixo (Levent e Nijkamp, 2006; Levent *et al.*, 2003; Fertala, 2006).

Feitas estas ressalvas, este capítulo tem como objectivo compreender de que forma é que a migração pode moldar as relações de género e os papéis sociais, à luz de diferentes inserções laborais no mercado de trabalho. Partimos do princípio que a emancipação feminina das mulheres imigrantes empreendedoras pode passar por um reequilíbrio na conciliação entre a vida familiar e profissional, manifestada numa melhoria na qualidade de vida e numa distribuição mais equitativa das tarefas domésticas, pagamento e sustento económico dos lares, bem como, nos casos em que se aplique, um acompanhamento dos filhos mais partilhado entre o casal.

A esta luz, comecemos por analisar o efeito da migração. Para muitos, a experiência migratória é uma janela de oportunidade e de emancipação para as mulheres, permitindo e reflectindo-se num aumento da sua autonomia e auto-confiança¹⁹¹ (Ghosh, 2009).

Por consequência, a migração tem o potencial de transformar os tradicionais papéis privados e públicos de homens e mulheres (Ghosh, 2009), imputando mudanças nas relações de género, rumo à igualdade entre sexos.

Nos países de origem, devido ao envio de remessas e à emancipação económica das mulheres migrantes, pode-se assistir a uma alteração na forma como se encaram estas e os seus papéis¹⁹².

No país de destino, a exposição e contacto com novas ideias e normativas sociais fomenta a defesa dos direitos das e pelas mulheres¹⁹³, ao mesmo tempo, que as capacita para participarem mais na sociedade. Nesta linha, no *focus group* realizado em Lisboa com algumas associações de imigrantes foi consensual a afirmação de um participante cabo-verdiano que referiu que “a mulher imigrante africana é muito mais emancipada do que a mulher que fica no país de origem (...) e, apesar de ser ainda muito submissa, é-o em menor grau quando está em Portugal”.

Paralelamente, importa referir que a alteração das relações de género pode também ser fomentada pela experiência migratória dos homens, de contacto com outras formas de ser, estar, pensar e agir¹⁹⁴. De facto, a questão do género não se concretiza apenas na população feminina. A sensibilização e tomada de consciência destas desigualdades tem de partir de todos os actores e agentes sociais, tanto homens como mulheres. Como refere um representante no *focus group* realizado “a emancipação da mulher africana não se faz por oposição, em contraponto ao homem. A afirmação das mulheres faz-se partilhando,

¹⁹¹ Para muitas mulheres, a migração é uma porta aberta para uma maior igualdade, uma fuga à opressão. Talvez por esta razão seja fácil de entender que o desejo de regressar ao país de origem seja mais notório nos homens do que nas mulheres (UN, 2005).

¹⁹² Com a feminização das migrações, é observável que cada vez mais mulheres estabelecem as suas próprias redes de transferência de competências e recursos, fomentando a transformação das tradicionais noções dos papéis de género (Ramirez *et al.*, 2005 in UNFPA, 2006). Para além das remessas financeiras, as remessas sociais das mulheres migrantes podem também promover o desenvolvimento socioeconómico e promover a igualdade de género no país de origem.

¹⁹³ *Gender Equality and Women's Empowerment Evaluation* de DFID Development.

¹⁹⁴ Um estudo sobre ex-migrantes bangladeshis revelou que, aquando do retorno ao país de origem, estes passavam a ser eles próprios a escolher as suas esposas e, nalguns casos, a tratá-las de uma forma mais igualitária. Quando os homens não migram também ocorrem ajustamentos nos papéis na família, passando a ter à sua responsabilidade os filhos (UNFPA, 2006). A migração pode, paralelamente, ter um efeito de *empowerment* nos homens, especialmente jovens adultos, capacitando-os para desafiar os sistemas patriarcais intergeracionais dentro da família (Piper, 2005).

em conjunto”. Não obstante, não poderá haver aqui subjacente uma certa “permissão” dos homens em relação à emancipação das mulheres?

O estatuto económico e social das mulheres nos países de origem determina a probabilidade e a natureza da migração feminina. Por outro lado, as complexas relações entre a sociedade de acolhimento e as comunidades de migrantes afectam a dimensão em que as mulheres podem retirar vantagens do processo migratório, em termos de maior autonomia e ganhos económicos. Por fim, as políticas públicas de intermediação podem ser o factor crucial que faz com que a migração seja um processo de *empowerment* para as mulheres (Ghosh, 2009).

Assim, alguns estudos indicam que as mulheres que migram sozinhas, de forma regular e com longevidade temporal, e trabalham fora de casa, têm maior probabilidade de reportar uma experiência positiva (UNFPA, 2006), com repercussões ao nível da emancipação feminina (Hugo, 2008).

Contrariamente, para aquelas mulheres que já estavam numa situação de independência no país de origem em relação aos pais ou marido, a migração pode, pelo contrário, significar um “reverse *empowerment*” (Padilla, 2008), sofrendo um retrocesso na sua emancipação no país de recepção. Ao fazer este tipo de considerações deverá também ser tomada em conta a longevidade temporal da migração. Neste sentido, atente-se no comentário de uma participante brasileira no *focus group* com as associações de imigrantes: “as mulheres brasileiras casadas são muito mais dependentes e menos emancipadas no país de destino, porque o facto de chegarem e não terem trabalho faz com que dependam do marido, o que nunca aconteceu no Brasil”.

Num estudo sobre mulheres imigrantes coreanas nos EUA, Park (2007 citado em Ghosh, 2009) argumenta que “a contraditória coexistência de *empowerment* e *disempowerment* descreve não só as condições estruturais e ideológicas das vidas alteradas das mulheres migrantes, como o envolvimento e a produção de esforços das mulheres para darem sentido a estas novas realidades com que se deparam nas sociedades de acolhimento”.

Na mesma linha, Ghosh (2009) realça que simultâneos reflexos de *empowerment* e *disempowerment* das mulheres migrantes reflectem a sua precária localização nos sistemas de desigualdade nas sociedades de recepção, mas também os seus recursos e poder para resistir à assimilação da posição de desvantagem na hierarquia económica e racial nos EUA (Ghosh, 2009).

A esta luz, ganha destaque o poder do trabalho sobre as experiências das mulheres. A inserção laboral é chave no contexto de imigração e, segundo vários autores, traz consequências nas relações de género dos casais e no ganho de “poder” ou autoridade da mulher dentro da família (Grasmuch e Pessar, 1991; Padilla, 2007).

O trabalho por conta própria é considerado um avanço e não um ponto de partida para a emancipação, uma vez que a maioria das mulheres empreendedoras já participava anterior e activamente no mercado de trabalho¹⁹⁵ (Levent and Nijkamp, 2006).

¹⁹⁵ Em termos gerais, a entrada das mulheres imigrantes no mercado de trabalho é encarado como uma fonte de poder e de controlo sobre os recursos, que, por seu turno, se acredita serem a base para a liberdade pessoal e relações mais igualitárias em casa (Benería e Roldán, 1987; Safa, 1995, citados em Menjivar, 1999).

Uma vez assumido que um emprego remunerado não significa necessariamente *empowerment* para as mulheres, por este estar dependente das condições em que se trabalha¹⁹⁶, poderia pensar-se que o empreendedorismo (trabalho por conta própria) seria uma forma de romper com as condições impostas, contribuindo para a autonomização e o ganho de uma posição de força (aumento de poder), base para a capacitação e emancipação feminina.

Neste contexto, as mudanças no plano laboral têm como consequências mudanças noutras esferas, incluindo as relações domésticas e as percepções de classe, género e etnia, entre outras (Padilla, 2007). Contudo, a situação é mais complexa, sendo necessário ter em conta as divergências inter-étnicas em relação ao impacto do trabalho e empreendedorismo sobre a emancipação feminina¹⁹⁷.

Há comunidades em que se verificou que a autoridade do homem é reduzida como consequência das contribuições económicas das mulheres, enquanto noutros grupos esta situação gerou conflitos (Menjívar, 1999), não trazendo de forma automática um ganho de autoridade às mulheres. De facto, as atitudes dos homens em relação ao trabalho das mulheres não são uniformes. Alguns opõem-se claramente a esta situação enquanto outros apreciam de sobremaneira o contributo. Há, ainda, outros que são ambivalentes, uma vez que trabalhar significa muito mais do que ganhar dinheiro, estabelecer contactos e alargar redes sociais, expondo-os a realidades diferentes, onde observam comportamentos e práticas distintas, sendo difícil pesar os prós e contras da situação (Menjívar, 1999).

Tendo em conta os grupos alvos do presente estudo, notem-se as reflexões dos representantes de associações de imigrantes no *focus group* em relação à atitude dos homens face ao trabalho e ganho de poder económico das suas mulheres. Uma participante guineense refere que “é muito raro uma mulher PALOP ter mais sucesso profissional que um homem – aliás, traria problemas se assim fosse”. Similarmente, um participante cabo-verdiano acrescenta que:

“A possibilidade da mulher ganhar mais com o negócio traz, frequentemente, problemas familiares porque o homem se sente ultrapassado. (...) Se a mulher PALOP ganha mais, isso não implica necessariamente um maior conforto em casa. A alteração do *status* social do marido pode trazer conflito entre o casal. Outros casos há em que o marido africano apoia o empreendedorismo e a melhoria na carreira da mulher, mesmo que ultrapasse o seu nível de rendimento”.

M., cabo-verdiano, focus group

¹⁹⁶ A título ilustrativo, note-se que Gilbertson (1995 in Ghosh, 2009), com base num estudo sobre mulheres dominicanas e colombianas em Nova Iorque, evidenciou que o emprego em enclaves étnicos as provia com salários baixos, poucos benefícios e raras oportunidades de progressão profissional, reforçando, por isso, a sua posição de inferioridade também dentro de casa. O autor argumenta que tal discriminação não se explica apenas pelas dinâmicas do mercado laboral. A classe social, os recursos familiares, o estatuto legal, a segregação ocupacional por género, a falta de acesso à informação e redes, bem como a multiplicidade de papéis como esposas e mães, também afectam os padrões de inserção laboral das mulheres migrantes.

¹⁹⁷ Outros, de forma mais complexa, explicam que as negociações do poder dentro de casa, bem como o *empowerment* sentido pelas mulheres, diferem de acordo com o tipo de migração (Hondagneu-Sotelo, 1994 in Menjívar, 1999; Ghosh, 2009).

Na entrevista com uma empreendedora ucraniana, proprietária de um gabinete de manicure e pedicure, à pergunta “como é que o seu marido reage ao facto de você ganhar mais” a empreendedora responde:

“Por enquanto está calado (gargalhadas). Por enquanto está calado, mas não sei quanto tempo vai ficar... mulher está mais acima do que ele. Eu acho ótimo, porque é importante, hoje em dia, mulher ter sua independência. Hoje a vida é diferente, não é como antigamente, em que mulher ficava a pedir todas as coisas do homem. É muito bom que mulher faça o que ela acha”.

L., ucraniana, manicure

Assim, e apesar de neste caso concreto não haver uma distribuição equitativa das tarefas de casa e família, é possível perceber a emergência de elementos que, apesar de limitados, tornam as mulheres mais autónomas, decididas, e com a auto-estima melhorada.

No caso da comunidade brasileira, o efeito da remuneração e ganho de poder da mulher empreendedora no casal parece não provocar a mesma dissidência. Assim parecem indicar as palavras da representante da Casa do Brasil no *focus group*: “não há entraves “emocionais” se a mulher ganhar mais do que o marido. Aliás, há casos em que o marido se torna funcionário no negócio da mulher”. Será este um discurso partilhado e generalizado entre as mulheres brasileiras?

A título ilustrativo, veja-se o caso de uma empreendedora brasileira, proprietária de um mini mercado que no momento da abertura do negócio convidou o seu companheiro para ser seu empregado na loja. Nas palavras da entrevistada: “eu cheguei para o meu marido, e disse para ele vir de Tróia porque eu queria pegar na loja, mas eu precisava de tirar ele das obras para ele vir trabalhar aqui na loja comigo...”. O sistema de autoridade entre chefe mulher e empregado homem trouxe inicialmente alguns conflitos entre o casal, só ultrapassáveis pela existência de uma relação aberta e de ausência de machismo.

“(…) No início, nós dois quase se batiam. Porquê? Ele vinha lento, eu já acostumada, eu sou muito eléctrica para fazer as coisas... eu não tinha paciência. Mas depois eu pensei eu tenho que dar tempo ao tempo para ele. Tinha que lhe ensinar tudo... para ele foi um choque! Ele pensava que tinha que ser eu a ensinar-lhe, que tudo tinha que passar por mim, então eu pegava no pé dele, como se fosse um funcionário mesmo. Aí, quando chegava em casa, eu pedia desculpa e dizia “eu tenho que fazer assim com você, porque se não, você não vai aprender, é como se fosse um estágio para você (...) você tem que aceitar, porque eu tenho que te ensinar”.

J., brasileira, proprietária de minimercado

Paralelamente, para estudar a questão da atitude dos cônjuges face ao trabalho das suas esposas, um dos elementos que se pretende analisar é a independência e poder das pessoas empreendedoras na tomada de decisão nos seus negócios. Mais concretamente, tem-se como intenção verificar no caso das mulheres empreendedoras casadas qual a interferência dos maridos nos seus negócios e vice-versa¹⁹⁸. Não obstante, e muito embora

¹⁹⁸ Toma-se como referência o caso dos empreendedores casados, uma vez que tanto nos solteiros como nos divorciados ou viúvos não há naturalmente interferência do cônjuge, muito embora possa existir uma outra figura masculina (*vide* tabela completa no anexo 22).

se saiba que a maioria das migrações continuam a ser do tipo familiar, importa referir que não se dispõe da informação sobre o local de residência do cônjuge, pelo que se aconselha alguma cautela na leitura dos dados.

Para tal, criaram-se no questionário três modalidades de possível resposta à questão “quem decide sobre o dinheiro que se movimenta no negócio”: 1) o empreendedor sozinho e/ou o sócio (pode ser o cônjuge); 2) o empreendedor e o cônjuge, quando este não é sócio e 3) o cônjuge, quando este não é sócio. Assim, cruzou-se essa questão com o sexo dos empreendedores casados, por grupo de origem. Os resultados estão expostos na tabela seguinte:

Tabela 47
Poder e autoria das decisões no negócio nos empreendedores casados,
segundo o sexo e o grupo de origem

Casado/União de facto		Empreendedor (e/ou sócio)		Empreendedor e cônjuge		Cônjuge		Total
		%	N	N	%	N	%	N
Geral	Mulheres	143	71,5	40	20	17	8,5	200
	Homens	56	76,7	13	17,8	4	5,5	73
PALOP	Mulheres	47	78,3	11	18,3	2	3,3	60
	Homens	17	94,4	1	5,6	0	0	18
Brasil	Mulheres	45	73,8	15	24,6	1	1,6	61
	Homens	16	72,7	6	27,3	0	0	22
Europa de Leste	Mulheres	54	68,4	14	17,7	11	13,9	79
	Homens	25	75,8	6	18,2	2	6	33

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Como se pode verificar em termos gerais, a maioria dos empreendedores, sejam mulheres ou homens, decide sozinho e/ou em parceria com o sócio. As decisões são tomadas em conjunto com o cônjuge de forma mais frequente no caso da empreendedora ser mulher do que se for homem. Não surpreendentemente, verificam-se ainda casos em que é o cônjuge que, apesar de não ser sócio, toma as decisões no negócio da mulher empreendedora.

Importa ressaltar que a tomada de decisões no negócio não parece sofrer influência dos níveis de escolaridade nem das faixas etárias das mulheres imigrantes empreendedoras. Ao cruzarem-se estas variáveis, não se destacam perfis de comportamentos distintos. Parece, assim, que o género é a principal característica que molda a responsabilidade e a autoria das decisões no negócio e a influência ou não dos respectivos cônjuges.

Quanto às diferenças entre grupos, por sexo do empreendedor, cabe destacar que:

- PALOP – quando os empreendedores são homens dos PALOP, as decisões tomadas no negócio são feitas quase exclusivamente de forma solitária. No caso das mulheres este é também o grupo em que a decisão está mais a cargo da empreendedora e/ou do sócio. Assim, pode concluir-se que esta é a comunidade com a menor presença de aconselhamento e tomada de decisão em conjunto no seio do casal;

- Brasil – quando as empreendedoras são brasileiras, há maior partilha de decisões com o cônjuge do que no caso das mulheres africanas ou da Europa de Leste. O mesmo se aplica se o empreendedor for homem e brasileiro. O grupo de pessoas empreendedoras do Brasil destaca-se, assim, por ser o grupo em que as tomadas de decisão em conjunto no casal são mais frequentes, não havendo grande diferença se o empreendedor for mulher ou homem. A esta luz, os dados parecem ir ao encontro da opinião de uma representante brasileira no *focus group* com as associações de imigrantes, onde referia que “a mulher brasileira tem muita influência dentro do casal, porque muito embora o homem aparente ser dominante no espaço público, no domínio do privado, abre espaço para momentos de negociação e aconselhamento”;
- Europa de Leste – as mulheres da Europa de Leste representam o grupo em que há maior interferência dos cônjuges sobre os seus negócios. São estas as que menos decidem sozinhas e/ou com o sócio e em que os respectivos cônjuges mais decidem sozinhos sobre os seus negócios. 11 em 79 mulheres, ou seja, 13,9% no total do grupo, reportaram que eram os seus maridos que tomavam as decisões nos seus negócios. Apesar de ter pouco significado, é também no caso da Europa de Leste que se registam mais casos em que as esposas tomam as decisões no negócio do empreendedor homem (2 em 33 casos). Diferentemente, tanto no caso dos PALOP como no Brasil, nenhuma esposa decide pelo empreendedor.

Outra das questões intrinsecamente relacionadas com a emancipação feminina é a dos papéis de género dentro de um casal e na sociedade. Importa verificar se houve alteração na distribuição das tarefas domésticas, pagamento das contas e acompanhamento dos filhos entre os cônjuges, de acordo com dois momentos temporais: no país de origem e no país de recepção, após abertura da actividade independente.

Para tal, e uma vez que não dispomos do estado civil dos empreendedores quando respondem às questões que reportam ao país de origem, optou-se, com vista a diminuir a margem de erro, por apenas considerar na presente análise comparada os empreendedores que responderam que já tinham filhos no país de origem, sendo este um potencial indicador da convivência em casal, e que no momento da migração tinham mais de 18 anos.

Quanto aos afazeres domésticos, como a limpeza, cozinha, compras, os resultados indicam que em Portugal tanto os homens como as mulheres empreendedoras estão mais sobrecarregados do que no país de origem. Esta evidência parece estar relacionada com a não existência do “outro” (apoio familiar, rede social, empregado) que, na terra natal, auxiliava ou se encarregava destas tarefas (tabela 48).

Evidencie-se, contudo, que, dentro do casal, são as mulheres que estão encarregues dos assuntos da casa, acumulando as funções tradicionais de companheiras, mães e donas de casa, com a profissão¹⁹⁹. No caso dos PALOP²⁰⁰, esta evidência é ainda mais forte (*vide*

¹⁹⁹ De facto, segundo vários autores, as mulheres realizam duas a três vezes mais trabalho doméstico do que os homens (Perista, 1999).

²⁰⁰ Esta evidência vai ao encontro do que Peixoto (2006) conclui num estudo sobre percursos laborais e inserção socioeconómica das imigrantes em Portugal, que “no caso das mulheres africanas as opiniões são consentâneas em afirmar que raramente

anexo 23 para comparação entre grupos). Os resultados do inquérito parecem indicar uma reafirmação das relações de género (Goldring, 1996 citado em Menjívar, 1999), seguindo a lógica da dupla jornada. A participação dos homens continua a ser inferior e a assumir um carácter mais particularizado e suplementar²⁰¹.

Tabela 48

Distribuição das tarefas e responsabilidades familiares, no país de origem e recepção (após abertura de actividade independente), segundo o sexo do empreendedor

		Empreendedor		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
		N	%	N	%	N	%	N	%	
Afazeres domésticos										
País de origem	Mulheres	126	61	3	1	36	17	42	20	207
	Homens	9	14	21	33	17	27	17	27	64
País de recepção	Mulheres	138	68	6	3	42	21	18	9	204
	Homens	13	20	20	31	28	44	3	5	64
Pagamento das contas										
País de origem	Mulheres	84	41	25	12	74	36	24	12	207
	Homens	24	38	7	11	20	31	13	20	64
País de recepção	Mulheres	107	53	19	9	74	37	2	1	202
	Homens	21	34	7	11	32	52	2	3	62
Acompanhamento dos filhos										
País de origem	Mulheres	117	57	4	2	68	33	18	9	207
	Homens	6	9	10	16	35	55	13	20	64
País de recepção	Mulheres	103	52	8	4	79	40	8	4	198
	Homens	10	17	11	18	36	60	3	5	60

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Os resultados do presente estudo vão ao encontro da ideia de que muitas das iniciativas empreendedoras não desafiam a divisão sexual do trabalho, reforçando na realidade os papéis tradicionais de género que perpetuam a dominação das mulheres em todos os âmbitos: casa, escola, emprego (Milgram, 2001; Rozário, 1997 citados em Padilla, 2008). Note-se (*vide* anexo 24), contudo, alguma variação na distribuição das tarefas domésticas entre o casal de acordo com a faixa etária da empreendedora casada. A faixa dos 18-24 anos é aquela em que as tarefas são mais repartidas entre a mulher e o marido, proporção que vai descendo à medida que a idade aumenta. Por consequência, a mulher empreendedora tem quase exclusivamente a seu cargo os afazeres de casa quando tem mais de 54 anos.

existe partilha das tarefas domésticas entre marido e mulher. Para além do emprego e das tarefas da casa, estas têm a seu cargo a gestão da economia doméstica”.

²⁰¹ Nos inquéritos relativos à ocupação do tempo verifica-se que as inquiridas afirmam que as tarefas quotidianas, como limpar a casa, passar a ferro, lavar e cozinhar, são referidas como sendo quase exclusivamente da sua responsabilidade. Refira-se, ainda, que o cônjuge/companheiro/a participa mais e até ultrapassa a mulher na manutenção do carro e bricolage, ou seja, tarefas de casa pontuais. Se no presente questionário sobre empreendedorismo imigrante se tivesse separado a tarefa “fazer compras” ou “tratar dos assuntos administrativos” das restantes tarefas domésticas, poderíamos verificar, eventualmente, uma maior participação dos homens, uma vez que há estudos que apontam esta tarefa como neutra do ponto de vista do género, e por isso mais equitativamente partilhável (Coltrane, 2000, Perista, 1999)

Paralelamente, pode observar-se que a mulher empreendedora deixa de ser a única responsável pelas tarefas domésticas à medida que o seu nível de escolaridade vai aumentando²⁰², passando a existir com maior frequência a existência de um outro que auxilia nestas tarefas. As responsabilidades são de ambos à medida que a educação vai aumentando.

Acrescente-se que a clara separação dos papéis e desigualdades de género se reflecte na proporção de homens e mulheres empreendedores que afirmam que é o seu cônjuge que tem a cargo as tarefas domésticas. As mulheres apenas referem em 2,2% dos casos (em média) que é o marido que se responsabiliza em exclusivo por estes afazeres, enquanto os homens empreendedores afirmam em 32% dos casos que é a sua esposa que o faz. A esta luz, destaque-se o caso dos homens brasileiros que afirmam em 40% dos casos ser a sua mulher a lidar com estas tarefas, em contraste com 21% dos PALOP e 36% da Europa de Leste.

A falta de apoio do cônjuge nas tarefas domésticas é evidenciada em algumas entrevistas. Como relata uma empreendedora ucraniana:

“quando quer (marido), quando quer ajuda, quando não quer, não. Sim, eu faço comida, almoço, limpeza... quando lhe apetece fazer qualquer coisa, ele faz... Às vezes, quando eu digo que é para fazer qualquer coisa, ele faz... mas tenho que ser sempre eu a pedir. Para ele fazer sozinho, só quando apetece”.

L., ucraniana, manicure

Não obstante, alguns estudos documentam uma maior participação dos maridos ou companheiros (Foner, 1978; Guendelman e Perez-Itriago, 1987, citados em Menjívar, 1999). Com a amostra em estudo, em Portugal e após a abertura do negócio, parece registar-se um ligeiro ajustamento (não equilíbrio) das tarefas no casal, passando a ser um assunto dos dois membros. Note-se uma subida de 27% (no país de origem) para 44% (no país de recepção) nos homens que responderam que eram “ambos” a tratar dos afazeres domésticos.

Evidenciem-se, a esta luz, alguns reajustamentos nos casais em que a mulher empreendedora trabalha mais horas do que o marido. Uma cabo-verdiana, dona de um cabeleireiro” afirma “todo o mundo faz, marido faz. Limpa a casa, cozinha, faz tudo”. Não obstante, mais tarde ao longo da conversa ela se refere à ajuda do marido como “às vezes, quando eu chego ele já fez o jantar, já deu um jeitinho”, parecendo reflectir a valorização do papel de “ajuda” dos companheiros na divisão de responsabilidades familiares e domésticas, não reivindicando uma real partilha de responsabilidades²⁰³.

A comunidade da Europa de Leste é aquela em que tanto as mulheres como os homens mais afirmam que repartem as tarefas em casa, havendo um passado no país de

²⁰² Vide anexo 25 com a relação entre a distribuição dos afazeres domésticos nos casais, de acordo com o nível de escolaridade das mulheres empreendedoras casadas.

²⁰³ Os resultados da presente análise vão ao encontro de um estudo feito a mulheres e homens autóctones em que se conclui que a participação do homem nas tarefas domésticas é significativamente diminuta, resultado de modos enraizados de socialização, marcados por distinções de género (Guerreiro e Pereira, 2006 citados em Oliveira e Temudo, 2006).

origem mais sedimentado neste sentido²⁰⁴. É curioso verificar que nesta comunidade há partilha de tarefas em casa mas não de decisões no negócio.

Contudo, a regra é a da não partilha generalizada das tarefas entre os membros do casal. A ausência de participação do marido nas tarefas domésticas parece ser substituída, em muitos casos, pela ajuda e delegação de tarefas nas filhas. Como relatam os testemunhos de algumas empreendedoras imigrantes que entrevistámos: “consigo fazer o mesmo, apesar de estar a trabalhar mais horas aqui... tenho filha, ela já tá crescidinha, ela ajuda-me, prepara comida, tudo...”; “a minha filha ajuda. Muito... ajuda ao nível das limpezas, da comida. Tenta fazer bolos, qualquer coisa doce”; “quando eu saio vou buscar filho mais novo à ama e vamos para casa. Outras vezes, as irmãs pegam ele mais cedo. Ficam em casa juntos...”

Como se pode verificar na tabela 49, as mulheres casadas empreendedoras quando ganham mais do que os maridos continuam a ser responsáveis pelas tarefas domésticas, mas não estão tão sobrecarregadas com as mesmas. Contudo, isto não significa que o marido passe a ter à sua responsabilidade os afazeres domésticos nem significa um aumento da partilha destas tarefas entre o casal. O que os dados indicam é que quando é a mulher quem auferir melhores rendimentos no agregado familiar, aparece um outro (familiares; empregada doméstica, por exemplo) a quem são delegadas estas funções aumenta exponencialmente.

Tabela 49

Relação entre a distribuição das tarefas domésticas nos casais, e a distribuição dos rendimentos, segundo as respostas das mulheres empreendedoras casadas

Distribuição dos rendimentos	Distribuição das tarefas domésticas								
	Empreendedora		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Mulher ganha mais	38	45	4	5	29	34	14	16	85
Cônjuge ganha mais	57	59	2	2	31	32	7	7	97
Ganham o mesmo	7	44	0	0	8	50	1	6	16
	Total								198

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Parece, assim, que, nalguns casos, o empreendedorismo contribuiu para as mulheres obterem lucros nas suas actividades económicas, o que permitiu conseguirem melhorar a sua posição no processo de negociação de poderes dentro de casa (Padilla, 2008). Nesta linha, alguns autores realçam as potencialidades associadas à libertação, à autonomia, à flexibilidade e às possibilidades de mobilidade ascendente que o empreendedorismo permite para as mulheres migrantes (Castells e Portes, 1989; Carter e Cannon, 1992; Light e Bonacich, 1988 citados em Padilla, 2008).

²⁰⁴ No *focus group* que se realizou em Lisboa com algumas associações de imigrantes foi referido pelas participantes moldavas que “as mulheres de Leste sempre souberam conciliar a sua vida familiar e profissional (...) esta gestão das tarefas e experiência vem ainda do país de origem (...) a maioria das mulheres trabalhava”. Acrescentam ainda a sua opinião em relação à imagem que têm sobre a igualdade de género nas outras comunidades afirmando “na família africana há muito controlo, há a pressão e limitação do casamento”. Seguindo esta troca de imagens recíprocas entre comunidades foi referido por um participante cabo-verdiano no *focus group* que “as mulheres brasileiras são mais autónomas e independentes do que qualquer mulher dos PALOP”.

Esta melhoria da condição económica das mulheres reflecte-se, sim, no pagamento das contas entre o casal. A esta luz, um participante cabo-verdiano no *focus group* refere que “o IRS do agregado familiar vinha sempre em nome do homem, o que começa a mudar”.

Verifica-se que há mais mulheres empreendedoras a terem a seu cargo o pagamento das contas no país de recepção do que no país de origem, verificando-se um decréscimo da dependência da mulher face ao marido nesta matéria. Esta tendência é transversal a todas as comunidades, sendo, contudo, bastante mais evidente no caso das mulheres dos PALOP. O processo é o inverso no caso dos homens empreendedores que, em Portugal, deixam de ter exclusivamente as contas a seu cargo. Por consequência, há uma enorme subida na partilha do pagamento das contas nos casais em que é o homem o empreendedor, não se registando nenhuma diferença substantiva se a empreendedora for uma mulher. Uma vez mais se verifica que o “outro” quase desaparece no país de recepção.

A independência económica, reflectida na participação no “pagamento das contas” pode ser um meio para que estas mulheres tenham uma possibilidade de escolha e assumiam uma maior autonomia social e uma maior participação nos espaços de poder, nomeadamente dentro de casa. A esta luz, uma participante são-tomense no *focus group* afirma que “quando já se tem emprego, não se vai esperar pelo marido nem estar dependente (...) e pensa-se já não tenho medo que me bata”;

No que respeita ao acompanhamento dos filhos, mais de metade das mulheres responde que esta responsabilidade é sua, tanto no país de origem como em Portugal. O grupo da Europa de Leste é aquele em que esta tendência é menos profunda, existindo continuamente uma partilha e acompanhamento dos pais em relação aos filhos.

Não obstante, não é este o caso de uma empreendedora ucraniana, 47 anos, com um gabinete de manicure e pedicure que afirma numa entrevista:

“Filha mais perto para mim. Marido é uma pessoa um bocadinho fechada. Ele ajuda muita coisa, mas sobre filha... quando eles estão os dois dentro de casa, ela tá no quarto dela, ele está na sala no computador e quase não falam. Quando eu venho, começo a falar, filha vem para a cozinha e ele já também tenta falar e ficar junto de nós. Não temos problemas nenhuns, mas... defeito do meu marido é assim... Nós (mães) estamos sempre mais perto dos filhos, sabe. Marido tem responsabilidade de pagar casa e outras despesas, mas esses pormenores pequenos não lhe interessam”.

L., ucraniana, manicure

É de salientar a benevolência com que é constatado este estado de coisas, benevolência que, certamente, decorrerá da interiorização dos papéis que a mulher “deve” desempenhar.

Ainda quanto aos dados sobre o acompanhamento dos filhos, em termos gerais, duplica o número de mulheres que, comparando com a situação no país de origem, afirma que é o seu cônjuge que acompanha os filhos em Portugal. Paralelamente, também há mais mulheres a referirem que, no país de recepção e após terem aberto uma actividade por conta própria, esta é uma responsabilidade partilhada no seio do casal. Este é um aspecto também reflectido nos inquéritos à ocupação do tempo, em que a actividade

de cuidado aos filhos tem vindo a beneficiar da cada vez maior participação masculina (Guerreiro e Perista, 1999 citados em Oliveira e Temudo, 2006).

Segundo os dados do presente estudo, o acompanhamento dos filhos é uma responsabilidade que não se altera entre os membros do casal, seja a mulher empreendedora quem auferir melhores rendimentos ou o respectivo marido²⁰⁵, ao contrário do que acontece com a distribuição das tarefas domésticas entre o casal.

De acordo com um estudo de Peixoto (2006), no caso das imigrantes africanas, também pela fase do ciclo migratório em que se encontram, é apontada a existência de uma estrutura familiar já residente em Portugal que lhes presta grande apoio no cuidado das crianças. Enquanto as mães trabalham, a maioria das crianças fica entregue aos cuidados das avós, tias ou primas, mas também dos irmãos mais velhos (*idem*). No caso da comunidade africana é também mencionada a existência das amas de bairro (legais e, muitas vezes, ilegais) que tomam a seu cuidado muitas crianças (*idem*). Diferentemente, entre as/os imigrantes de Leste e brasileiras/os a dependência das instituições – escolas, creches e amas – é muito maior, pois não têm uma estrutura familiar que as/os apoie (*idem*).

Para além da alteração de mentalidades na partilha de responsabilidades familiares, são essenciais as estruturas de apoio às crianças, que funcionem com qualidade e a preços acessíveis, para contribuir para uma maior igualdade de oportunidades entre mulheres e homens, em todas as esferas de participação, ou seja, económica, social e política.

No fundo, o que as respostas dadas no inquérito revelam é que, segundo os imigrantes empreendedores, há tarefas dela e tarefas de ambos, mas muito raramente tarefas dele. Parece assim tratar-se de uma situação em que, apesar de serem mulheres activas e independentes, continua a ocorrer um modelo tradicional assimétrico na divisão sexual do trabalho.

Acrescente-se, ainda, tal como é possível observar na tabela acima indicada, a categoria de resposta “ambos” é sempre mais indicada quando o inquirido é homem do que quando é mulher, podendo reflectir, de alguma forma, uma resposta condicionada pelo “politicamente correcto”.

No caso das mulheres, o trabalho por conta própria é mais uma forma de melhor conciliar os seus papéis de trabalhadoras, esposas e mães (Zhou, 2007). O empreendedorismo migrante feminino é muito marcado pela possibilidade de combinar trabalho pago com trabalho doméstico e responsabilidades familiares, ou seja, um meio mais sustentável de conciliar a vida familiar e profissional.

De facto, como se pode observar na tabela 50, as mulheres imigrantes empreendedoras estão mais satisfeitas com a relação que mantêm com os filhos ou outros dependentes, desde que abriam actividade por conta própria.

²⁰⁵ Vide anexo 26.

Tabela 50

Níveis de satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, no que toca à sua relação com os filhos ou outros dependentes, após abertura de actividade por conta própria (%)

	Relação com os filhos ou outros dependentes			
	Mais satisfeita	Igualmente satisfeita	Menos satisfeita	Insatisfeita
PALOP	50,5	38,7	10,8	0
Brasil	51,2	32,9	14,6	1,2
Europa de Leste	51,6	33,7	12,6	2,1

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Ainda assim, é importante referir que é na análise da relação com os filhos ou outros dependentes que surgem os valores mais elevados de decréscimo de satisfação (quando comparados com a avaliação sobre independência económica e estatuto social), pelo que se devem acautelar possíveis rupturas a nível familiar, como consequência da excessiva carga horária laboral. De facto, as mulheres que registam índices mais elevados de insatisfação em relação à vida familiar com os seus filhos e/ou outros dependentes são precisamente aquelas que indicam que estão a trabalhar mais horas por semana desde que abriram a actividade por conta própria.

A preocupação em conciliar as responsabilidades no negócio e a vida familiar está bem patente nas palavras de uma empreendedora que afirma:

“A minha família sempre em primeiro lugar. Sempre tento não afastar do trabalho por causa da família, nem da família por causa do trabalho. Tudo no seu lugar e sempre tou e apoio os meus filhos. Não tenho problemas... É mais fácil, porque quando a pessoa trabalha por conta de outrem, só tem uma folga. Quando não me apetece não vou, fico com os meus filhos”.

M., cabo-verdiana, cabeleireira

Na mesma linha, a empreendedora ucraniana, dona de um gabinete de manicure e pedicure, refere que:

“É mais fácil agora conciliar, porque eu consigo controlar. Se eu preciso de sair mais cedo para resolver problema com minha filha, documentos, com marido, eu tento não marcar nesse horário clientes e resolvo os problemas. Agora já não tenho que pedir “patroa, licença que preciso nesse dia, tal e tal hora, preciso...”. resolvo eu própria. Aproveito para ir ao supermercado, ou ao banco ou qualquer coisa que preciso, farmácia e pronto”.

L., ucraniana, manicure

Similarmente, uma brasileira empreendedora, proprietária de um minimercado, realça que:

“Agora tá mais fácil conciliar a vida de trabalho com casa... saio da loja para vir fazer o jantar. A gente sempre acumula alguma coisa. Mas eu e ele dividimos tarefas, eu arrumo, ele lava casa de banho, faço o jantar. Sempre dividido... vem botar a roupa na corda. Está sempre um ajudando o outro”.

J., brasileira, proprietária de minimercado

Parece, assim, que as mulheres empreendedoras revelam caminhos possíveis para o trânsito entre o espaço público e o privado, vinculando afecto e trabalho, produção e reprodução (Constant, 2004).

No caso das mulheres empreendedoras em Portugal, é transversal a todos os grupos a enunciação da conciliação entre a vida familiar e profissional como um factor de satisfação, após a abertura da actividade por conta própria (tabela 51). Contudo, este é o factor de satisfação menos enunciado numa pergunta de escolha múltipla restrita a duas respostas. Por ordem de importância e de satisfação, as mulheres empreendedoras respondem: 1) liberdade de horários; 2) autonomia e sentimento de realização; 3) melhoria rendimentos e 4) conciliação entre a vida profissional e familiar.

Tabela 51
Níveis de satisfação e insatisfação dos empreendedores imigrantes em relação à conciliação entre a vida familiar e profissional, por sexo e grupo

		Satisfação				Insatisfação			
		Sim		Não		Sim		Não	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Geral	Mulheres	107	32,5	222	67,5	41	12,3	293	87,7
	Homens	29	25,9	83	74,1	17	15,2	95	84,8
PALOP	Mulheres	39	35,5	71	64,5	9	8,1	102	91,9
	Homens	10	27	27	73	6	15,8	32	84,2
Brasil	Mulheres	39	34,8	73	65,2	15	13,3	98	86,7
	Homens	10	27	27	73	6	16,7	30	83,3
Europa de Leste	Mulheres	29	27,1	78	72,9	17	15,5	93	84,5
	Homens	9	23,7	29	76,3	5	13,2	33	86,8

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Em termos de insatisfação, para as mulheres empreendedoras a conciliação entre a vida profissional e familiar é o factor menos enunciado, precedendo-lhe, por ordem de importância, a instabilidade financeira e contracção de dívidas, o excesso de responsabilidades e a elevada carga horária.

Importa, ainda, verificar qual o índice de satisfação das mulheres empreendedoras casadas quanto à independência em relação ao seu marido, comparando a situação anterior e posterior (actual) à abertura de actividade por conta própria. Como se pode observar na tabela 52, as mulheres empreendedoras estão mais satisfeitas no que toca à independência em relação ao cônjuge, excepto no caso das mulheres PALOP por já estarem satisfeitas no período anterior ao estabelecimento da actividade independente.

Tabela 52

Níveis de satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, no que toca à sua independência em relação ao cônjuge, após abertura de actividade por conta própria (%)

	Independência em relação ao cônjuge							
	Mais satisfeita		Igualmente satisfeita		Menos satisfeita		Insatisfeita	
	N	%	N	%	N	%	N	%
PALOP	26	39,4	36	54,5	3	4,5	1	1,5
Brasil	34	50	28	41,2	6	8,8	0	0
Europa de Leste	43	50	37	43	5	5,8	1	1,2

Fonte: *Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras*

Para terminar, o fenómeno da “colonização” de que a mulher tem vindo a ser objecto desde há muito, que resulta da assunção de que o seu papel de companheira e dona de casa deverá constituir a sua obrigação prioritária, parece estar a ser ligeiramente alterado. O termo “obrigação prioritária” poderá passar a “obrigação complementar” no caso das mulheres imigrantes empreendedoras, sabendo-se que, em muitos casos, estas passam a ser o sustento económico principal da família. Não obstante, a total “descolonização de mentalidades”, referida pelos estudos pós-coloniais em diferentes domínios, parece representar uma tarefa urgente mas (ainda) nada fácil de conseguir de forma generalizada (Oliveira e Temudo, 2006).

Em suma, podemos concluir que, à semelhança do que acontece com a população autóctone portuguesa, a inserção e participação das mulheres imigrantes no mercado de trabalho e no empreendedorismo não se reflectiu num reajustamento significativo das responsabilidades domésticas e familiares, ou numa alteração na divisão sexual das tarefas, continuando a caber à mulher, em larga medida, o papel de “cuidadora”.

PARTE Boas Práticas,
Conclusões e Recomendações

5

Capítulo 10

Estratégias de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: princípios e sugestões

10.1. Questões gerais. Estudos e experiências anteriores

Este capítulo tem como objectivo delinear alguns princípios-chave a ter em conta no momento de desenhar programas de apoio ao empreendedorismo imigrante, com uma subjacente promoção da participação e acesso das mulheres imigrantes aos mesmos. Embora se recorra à ilustração com boas práticas, não se pretende fazer um levantamento exaustivo dos programas existentes na área do empreendedorismo imigrante, nem identificar as melhores práticas na área, uma vez que não é propósito deste estudo avaliar as iniciativas existentes.

Uma das primeiras questões que se coloca quando se tenta definir um programa de apoio ao empreendedorismo imigrante é a de saber se um programa generalista serve os interesses e necessidades destas comunidades ou, antes pelo contrário, é necessário criar uma linha específica direccionada aos imigrantes. Acresce a esta dúvida, saber se um programa de empreendedorismo, seja ele generalista ou específico, vai ao encontro das características específicas das mulheres empreendedoras, nomeadamente das imigrantes.

A este respeito, um estudo da Comissão Europeia intitulado “Exame e Avaliação de Boas Práticas de Promoção do Empreendedorismo de Minorias Étnicas” (Van Niekerk *et al.*, 2008) balança as vantagens e desvantagens dos programas estarem centrados unicamente nos migrantes ou se tratarem de programas generalistas, estando, estes, normalmente dedicados a grupos vulneráveis como os desempregados, as mulheres e os imigrantes. Eis alguns dos prós e contras dos programas centrados exclusivamente nos migrantes.

Em termos gerais, são poucos os negócios de imigrantes que obtiveram um apoio formal de algum serviço ou programa de apoio ao empreendedorismo (como se referiu anteriormente). Estudiosos apontam que a cultura e diferenças linguísticas, a falta de confiança e de confidencialidade, a falta de conhecimento acerca dos serviços de apoio disponíveis, a inexperiência em aceder a apoios e o facto de grande parte dos serviços de aconselhamento disponíveis não estarem sensíveis às necessidades específicas dos

imigrantes, estão entre as causas para o baixo recurso a serviços de apoio à iniciativa empresarial entre os imigrantes (Ram e Smallbone, 2003 citados em Ram e Jones, 2008).

Na mesma linha, num projecto Equal²⁰⁶ desenvolvido em Portugal, foi identificado que uma das principais áreas de necessidade de intervenção é a do défice de informação dos imigrantes relativamente aos seus direitos e deveres e a dificuldade em aceder aos serviços que prestam informação, bem como a falta de adequabilidade do conteúdo e do processo de prestação da mesma.

Ainda a este respeito, e de acordo com a avaliação feita pelo *Small Business Service* aos 95 projectos financiados pelo Fundo Phoenix²⁰⁷, conclui-se que os projectos mais orientados e especializados atraíram mais clientes de minorias étnicas, estando maioritariamente localizados em áreas de elevada concentração daquelas. Projectos mais generalistas, mesmo quando implementados em zonas centrais das cidades, não conseguiram chegar a um número significativo de clientes de minorias étnicas.

Assim, os grupos mais difíceis de aceder e contactar parecem estar melhor servidos por uma abordagem feita à medida, com serviços em diferentes línguas, mediadores culturais e *outreach officers*.

Muito embora os negócios dos imigrantes sejam semelhantes aos dos autóctones no que às funções empresariais diz respeito (vender, facturar, comunicar...), estes também são profundamente distintos pela língua, cultura e barreiras específicas que as pessoas empreendedoras enfrentam. A própria escolha do sector de actividade acaba por estar sujeita à condição de migrante e de mulher.

Acrescente-se, ainda, que a constituição de grupos homogéneos de co-étnicos ou imigrantes aumenta a eficácia dos programas, os benefícios directos a curto prazo e permite a geração de pacotes de serviços criativos e inovadores. Desenvolvem-se abordagens específicas para ultrapassar os obstáculos e problemas comuns aos participantes, para além de propiciar um clima de maior fidelidade e solidariedade, o que pode ser extremamente importante para a construção de confiança.

Do lado das desvantagens, os programas de apoio ao empreendedorismo centrados exclusivamente nos imigrantes podem culminar no desenvolvimento de abordagens paternalistas que se centram nas deficiências dos imigrantes, ao revés de nas suas competências.

A este respeito, podem, ainda, aumentar o isolamento dos imigrantes e conduzir a uma potencial estigmatização dos mesmos. Pelo contrário, a participação em programas multi-étnicos pode inserir os imigrantes nas redes sociais e profissionais do *mainstream*, ao mesmo tempo, que facilita o acesso às instituições empresariais da sociedade de acolhimento.

Por último, e em termos gerais, com grupos homogéneos de formação perde-se riqueza e interesse. “Os formandos não se complementam, têm características muito parecidas e, por isso, visões semelhantes” (IAPMEI, entrevista ao abrigo do presente estudo).

²⁰⁶ Integração Social e Profissional de Imigrantes, Refugiados e Minorias Étnicas (2006)

²⁰⁷ Fundo no valor de 237,5 milhões de €, disponibilizado em Inglaterra entre 2000 e 2006, criado com o objectivo de combater a exclusão social através do incentivo ao empreendedorismo em zonas pobres e entre grupos com pouca expressão empresarial.

Segundo o estudo da UE supracitado, não há uma diferença substantiva entre os temas apontados pelos programas de promoção ao empreendedorismo do tipo genérico e aqueles centrados na promoção específica do empreendedorismo étnico, uma vez que os desafios que ambos enfrentam enquanto empreendedores são idênticos (Van Niekerk *et al.*, 2008).

Por consequência, uma das recomendações desse estudo da UE passa pela diminuição dos programas que se direccionam a um só grupo minoritário, criando, pelo contrário, medidas genéricas, programas e organizações cada vez mais capazes de lidar e gerir as diferentes formas de diversidade intrínsecas a uma sociedade plural (Van Niekerk *et al.*, 2008).

A muito elogiada “abordagem combinada” sugere a integração das abordagens especializada e *mainstream* num único sistema de apoio integrado, em que se conjugam a perspectiva do empreendedorismo em geral, com as perspectivas do empreendedorismo imigrante, com enfoque de género. No fundo, propõe-se um esquema híbrido que integre os três níveis de apreciação, que seguem uma lógica generalista, com especial ênfase e sensibilidade para a condição de migrante e com uma perspectiva de género transversal ao programa. Combina-se, desta forma, o melhor do conhecimento especializado e da experiência dos prestadores de apoio a negócios de imigrantes com os recursos e a escala dos serviços *mainstream*.

Eis o grande desafio de um programa que pretenda aumentar a inclusão social dos imigrantes, através do empreendedorismo – oferecer serviços especializados ao abrigo de programas generalistas *mainstream* (EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008).

É também esta a visão seguida pelo ACIDI²⁰⁸, em que a estratégia política subjacente ao apoio do empreendedorismo imigrante é a de “desenvolver medidas de apoio específicas para o empreendedorismo imigrante, não criando medidas alternativas, mas sim facilitando a comunicação com medidas já existentes de apoio ao empreendedorismo para a população em geral em Portugal” (entrevista ao ACIDI, com equipa do projecto PEI). A estratégia passa por envolver entidades como o IAPMEI e o IEFP.

Em consonância, a técnica do IEFP consultada é mais apologista de programas de apoio e formação de empreendedores do tipo generalista, em que participem diferentes públicos, nomeadamente, os imigrantes, sendo estes mais uma forma de integrar e acolher.

10.2. E o género? Necessidade de incluir a perspectiva de género

Parece unânime entre as instituições consultadas pelo presente estudo a necessidade de fomentar o empreendedorismo e a participação das mulheres. A título ilustrativo, segundo o IFDEP “muito embora a evolução positiva registada ao nível do empreendedorismo em Portugal, programas de apoio ao empreendedorismo feminino são ainda justificáveis e

²⁰⁸ A integração dos migrantes e minorias étnicas no mercado de trabalho está particularmente vulnerável às ideologias políticas. Estados como a França, Alemanha e Holanda não são favoráveis a políticas e abordagens específicas aos imigrantes, preferindo, antes, abordagens mais inclusivas e generalistas.

interessantes”. Desde logo porque a presença de mulheres no tecido empresarial ainda está muito aquém da presença masculina. Por fim, apoiar o empreendedorismo feminino é contribuir para um maior equilíbrio de género e igualmente para uma maior diversidade de negócios. Isto não significa, contudo, segundo o IAPMEI, criar programas específicos para as mulheres. Considera-se que um programa de fomento exclusivo ao empreendedorismo feminino pode não se justificar, pois as diferenças entre sexos não parecem significativas. Este raciocínio geral aplica-se ao caso do fomento do empreendedorismo imigrante feminino²⁰⁹.

Não obstante, programas de empreendedorismo imigrante generalistas deveriam ter componentes formativas que incidissem nas principais dificuldades das mulheres. O grupo não deve ser exclusivamente composto por mulheres, mas as linhas de formação têm que se ajustar às suas expectativas, necessidades e objectivos (entrevista IAPMEI), ou seja, deve seguir-se uma perspectiva de género, em detrimento de uma visão centrada nas mulheres.

A integração da perspectiva do género deve assegurar a adequação das soluções às necessidades dos destinatários²¹⁰. Pode, ainda, ser uma fonte de inovação, porque faz emergir dimensões das problemáticas muitas vezes ocultas enriquecendo a abordagem e as intervenções. Questões como será que um homem desempregado considera a criação de uma empresa com o mesmo ânimo e autoconfiança que uma mulher desempregada? Terão as mesmas necessidades de apoio e a mesma disponibilidade em termos de tempo de trabalho? O que se passará com a assistência aos filhos ou outras responsabilidades? Será que o mundo empresarial os vê da mesma forma? Como é que os serviços que o projecto vai oferecer tratarão estas necessidades diferentes? Estas são algumas das interrogações que devem ser colocadas na altura da definição das linhas programáticas de um programa de apoio ao empreendedorismo.

Deste modo, a inclusão da perspectiva de género deve ser um dos princípios orientadores de um programa de apoio ao empreendedorismo imigrante²¹¹. Deve-se assegurar que as iniciativas não dão apenas resposta às diferenças de género, é preciso que as actividades do projecto tenham um impacto positivo na promoção da igualdade de género, eliminando as causas que confluem para a discriminação das mulheres.

A este respeito, é ainda desejável a promoção de políticas de apoio indirecto à participação das mulheres no mercado de trabalho e no empreendedorismo, de que são exemplos, o apoio à família (filhos) durante a frequência de cursos de formação.

²⁰⁹ No projecto Amadora Empreende, as medidas a implementar serão de aplicação universal no Município, não havendo lugar a quaisquer discriminações, negativas ou positivas. Há, no entanto, lugar a acções facilitadoras específicas, de carácter prioritário, no sentido de promover a sua acessibilidade ao sistema.

²¹⁰ “Ter em conta sistematicamente as diferenças entre as condições, situações e necessidades das mulheres e dos homens em todas as políticas e acções comunitárias constitui a principal característica do princípio da integração da perspectiva do género *mainstreaming*”, adoptado pela Comissão do projecto EQUAL. Não se trata, por conseguinte, unicamente de fazer com que os programas ou fundos comunitários sejam mais acessíveis às mulheres, ou exclusivamente acessíveis a estas.

²¹¹ A integração da perspectiva do género pode preparar o caminho para procurar um terreno comum e satisfazer as necessidades de cada pessoa, evitando uma visão do mundo que é definida unicamente pela cultura unilateral dominante (Equal).

A esta luz, e ao nível do impacto dos valores sociais sobre homens e mulheres, deve considerar-se se existem ideias feitas sobre o que fazem uns e outros na área do empreendedorismo. Como é que os papéis de género, influenciam a divisão do trabalho, as atitudes e o comportamento das mulheres e homens? São associados valores diferentes às mulheres e homens ou às características femininas e masculinas? Estes valores dão origem a desigualdades?

Estas considerações são importantes sempre que o género ultrapassa a simples divisão entre os sexos (mulher-homem). Nesses casos, o que está em causa são as relações de género e as assimetrias que delas derivam.

Assim, poderia seguir-se a lógica do *Ethnic Minority Business Service*²¹² (EMBS), que contempla as comunidades imigrantes, com um especial enfoque na participação das mulheres destas comunidades no programa de apoio ao empreendedorismo. Há um delegado no programa que se dedica exclusivamente ao fomento do empreendedorismo imigrante feminino, promovendo através de *workshops* e seminários a sensibilização das mulheres para esta alternativa de inserção laboral. Contudo o programa não sensibiliza apenas as mulheres imigrantes, mas também os homens imigrantes (os maridos) para que reconheçam que a capacitação das mulheres é um veículo importante quer de mobilidade económica e social, como de realização pessoal e emancipação feminina (Van Niekerk *et al.*, 2008). O EMBS ultrapassa um dos maiores entraves à participação das mulheres em programas de apoio – o terem ao seu cuidado os filhos – colocando à disposição das participantes/formandas um serviço de creche e assistência aos filhos. Por último, o programa oferece alguns módulos de formação específicos destinados às características e necessidades das mulheres, como sejam sessões de construção de auto-confiança, liderança e *empowerment* feminino, como forma de familiarizar as próprias mulheres com a ideia destas gerirem os negócios de forma independente e fora do círculo familiar em que se inscrevem.

10.3. Programa de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: objectivos básicos

Passando agora para uma análise em abstracto, em nosso entender, os programas de apoio ao empreendedorismo imigrante devem ter como objectivos:

- fomentar o empreendedorismo junto do público imigrante – aumentar a informação e sensibilidade dos imigrantes²¹³;
- estimular o empreendedorismo migrante feminino e promover a igualdade de oportunidades, dinamizando processos de autonomia profissional e económica,

²¹² Um programa deve ser sensível às necessidades particulares dos imigrantes, mas não exclusivo para estes. Deve ser antes parte integrante dos próprios serviços *mainstream* de apoio à iniciativa empresarial, garantindo, assim, que os imigrantes não se isolem (princípio defendido pelo Ethnic Minority Business Service).

²¹³ Tendo como móbil a diminuição dos factores de risco e de exclusão social ou a contribuição para implementar factores de inovação e dinâmica empresarial na sociedade portuguesa.

- de forma a quebrar o elo de dependência familiar e de suporte estatal (princípio do projecto ISI “Auto-Emprego para as Mulheres Imigrantes”);
- contribuir para uma participação mais equilibrada e harmoniosa da mulher e do homem imigrantes na sociedade portuguesa, reforçando a qualidade da participação de ambos no mercado de trabalho;
 - informar, assessorar e apoiar os formandos de forma contínua e integral na sua actividade;
 - fortalecer as competências e formar tecnicamente os imigrantes, promovendo uma reflexão crítica sistemática sobre as condições e recursos individuais, que confluem para a tomada de decisão sobre a actividade económica a criar (à semelhança do princípio do projecto Criação de negócios do “K” Cidade, da Rede Aga Khan);
 - tirar partido dos conhecimentos e do saber fazer dos imigrantes (Equal);
 - prestar apoio de consultadoria especializada na elaboração dos planos de negócios;
 - apoiar os migrantes nos processos burocráticos e requerimentos legais;
 - aumentar o acesso dos imigrantes às fontes de financiamento, quer de forma directa ou indirecta;
 - promover a criação de redes e contactos entre os imigrantes e as associações empresariais e instituições públicas de apoio ao empreendedorismo; dinamizar a acção social e empresarial local reforçando as redes individuais e institucionais de proximidade;
 - formar e manter redes de apoio para a realização de projectos pessoais – estudos indicam que o empreendedorismo é favorecido pela existência de sólidas redes de apoio entre pessoas, como as redes formadas a partir de laços familiares ou das origens. Como refere o representante da ANDC, “é muito importante haver apoio (afectivo também) quando se cria um negócio, alguém que acredite em nós. Embora os imigrantes tenham também eles uma rede social, não raramente ocorrem casos em que as pessoas estão muito isoladas. O sentimento de não protecção é maior nos imigrantes”;
 - estimular ou aproveitar as oportunidades para actividades colectivas, de produção ou prestação de serviços, que se possam iniciar explorando o mercado de proximidade;
 - promover a diversidade dos negócios e, alargando os sectores tradicionais de investimento das comunidades de imigrantes e procurando um elemento diferenciador e de sucesso²¹⁴;
 - conhecer os traços e competências distintivos dos imigrantes, reforçando a sua auto-estima – motivar os imigrantes a participar activamente no mercado laboral, bem como a valorizar os traços distintivos da sua cultura e origem fazendo-os transparecer nas actividades. Para tal, impera que se conheçam as competências dos imigrantes e mais valias trazidas dos países de origem, potenciando-as. A esta luz, o projecto Betet Skara, na Antuérpia, Bélgica, pode ser considerado um exemplo. A proximidade às comunidades imigrantes permitiu observar e

²¹⁴ Princípio assumido pelo Bolton Metro’s Ethnic Business Service.

- potenciar a arte de fazer tricot/costura²¹⁵ das mulheres turcas (*Assyrian Turkish*), um factor que se revelou extremamente distintivo no mercado têxtil e da moda;
- fomentar a troca entre culturas – o reforço de uma origem e de um traço caracterizador dos negócios do tipo bicultural, ou seja, com referência às duas sociedades a que pertence; o estabelecimento de contactos entre as pessoas empreendedoras e os seus países de origem, com vista à promoção do transnacionalismo empresarial;
 - reforçar os recursos sociais, culturais e financeiros das pessoas empreendedoras – mobilizar as redes transnacionais dos empreendedores imigrantes, conectando os negócios locais com os negócios nos países de origem ou países terceiros; promover a formação de associações empresariais de imigrantes, como meio de formalizar os contactos sociais informais; colocar em contacto as redes informais dos empreendedores imigrantes com as associações empresariais da sociedade de acolhimento, tomando em conta a dimensão de género das redes sociais. A esta luz, atente-se no projecto DIAS DE Cabo Verde, que procura dinamizar e fortalecer o papel das diásporas residentes em Portugal, Itália e Holanda, enquanto agentes para o desenvolvimento de Cabo Verde, através da promoção da participação, envolvimento e investimento em iniciativas empresariais²¹⁶ que produzam um impacto positivo nas realidades socioeconómicas locais do país de origem. As ideias empresariais, a criatividade, o conhecimento do país de acolhimento e do país de origem e a extensa rede de contactos com a comunidade dos dois lados, são o produto a atingir e a destacar com o projecto.

Um estudo da União Europeia intitulado “Exame e Avaliação de Boas Práticas de Promoção do Empreendedorismo de Minorias Étnicas” (Van Niekerk *et al.*, 2008) revela que as iniciativas de apoio ao empreendedorismo étnico (sejam elas de carácter aberto/genérico ou específico para estes grupos) se dividem em duas categorias²¹⁷, de acordo com o seu âmbito de actuação:

- Centradas no agente (migrante) – melhoria das condições operacionais/capacitação dos imigrantes empreendedores – através de informação, formação, *coaching*, aconselhamento e apoio no desenvolvimento de competências, redes profissionais e financiamento; reforço do capital/recursos humano, social e financeiro;

²¹⁵ “Weaving” no texto original.

²¹⁶ A iniciativa de contacto com o sector privado pretende abranger todas as pessoas de origem cabo-verdiana residentes em Portugal, Itália e Holanda, interessadas em criar uma pequena ou média empresa em Cabo Verde, constituir consórcios de empresas e estabelecer e reforçar os laços, com vista à criação de parcerias com instituições públicas e privadas no país de residência e em Cabo Verde. As Missões de contacto têm o objectivo de contribuir para a melhor definição da sua ideia de negócio e facilitar a sua realização. Serão a ocasião para: 1) estabelecer ou reforçar os contactos com os potenciais parceiros públicos e privados do projecto; 2) identificar no terreno todos os actores úteis à realização da sua ideia de negócio; 3) facilitar a constituição de cooperativas ou consórcios de empresas, também numa perspectiva transnacional; 4) avaliar no terreno a viabilidade da sua ideia empresarial; 5) definir com detalhe o investimento necessário; 6) facilitar o desenvolvimento de actividades de prospecção e promoção do projecto; 7) actualizar o seu conhecimento do ambiente empresarial; 8) beneficiar de serviços de apoio à criação de micro e pequenas empresas. A OIM, com o apoio da Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI), assiste os empreendedores durante todo o processo.

²¹⁷ A maioria das iniciativas ou boas práticas identificadas centram-se no agente empreendedor.

- Centradas na estrutura de oportunidades – remoção de obstáculos na regulação – desde a diminuição de requisitos para o licenciamento para as *start-up*, à concessão de acesso preferencial aos sistemas de crédito, sem perda do apoio da segurança social num momento de experimentação; impostos favoráveis/especiais para os empreendedores em fase *start-up*; flexibilização das horas de abertura e encerramento dos estabelecimentos comerciais.

10.4. Programa de Apoio ao Empreendedorismo Imigrante: principais aspectos a considerar

Avançamos, então, para a sugestão de algumas linhas a ter em conta no desenho de um programa de apoio ao empreendedorismo imigrante. É fulcral referir que, não obstante se tratem de *guidelines* ou referências, produto da reflexão e consulta de boas práticas, devem ser adaptadas a cada contexto. A este respeito, um princípio chave é o de envolver o público-alvo em todas as fases da criação do projecto, sempre que possível, uma vez que esta participação aumenta a possibilidade do programa estar ajustado às necessidades e expectativas dos beneficiários (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). É recomendável que se consultem mulheres e homens que são potenciais participantes para verificar o que estes consideram ser as questões mais prementes.

• Critérios de selecção

1. **Nível de escolaridade** – devem privilegiar-se os candidatos que tenham frequentado, no mínimo, o ensino secundário (formal ou via formação profissional). Não se devem, contudo, excluir *a priori* os potenciais empreendedores que tenham apenas o ensino básico, principalmente se estes cumprirem os restantes requisitos preferenciais (como é o caso de terem uma boa ideia de negócio ou um espírito altamente empreendedor). Numa lógica de complementaridade e criação de sinergias, os participantes, caso não tenham o ensino secundário concluído, podem ser encaminhados para o programa Novas Oportunidades. Devem criar-se grupos com níveis de escolaridade heterogéneos, mas não totalmente díspares, de forma a haver uma base comum que permita reforçar a complementaridade e o espírito de entajuda no seio dos formandos (entrevista IAPMEI);
2. **Fluência e domínio da língua**²¹⁸ do país de recepção – Em muitos casos a oferta de aulas da língua do país de recepção é um módulo indispensável e transversal a qualquer pacote de apoio ao empreendedorismo, nomeadamente no apuramento do vocabulário empresarial/comercial (“português para negócios”). O não domínio da língua não deve, por isso, ser factor de exclusão para a participação, uma vez que as dúvidas e as falhas de comunicação devem ser colmatadas pela

²¹⁸ “Language is not everything – but without language everything is nothing” – Unternehmer ohne Grenzen (Entrepreneurs without borders), Alemanha.

equipa técnica (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008).²¹⁹

3. **Estatuto legal dos participantes** – cidadãos portugueses ou estrangeiros a residir legalmente em Portugal, independentemente do tipo de visto que têm; que estejam em processo de legalização ou que preencham os requisitos previstos na lei que possibilitam a sua regularização²²⁰;
4. **Empreendedores ou potenciais empreendedores** – os programas devem destinar-se tanto aos potenciais empreendedores como aos já empreendedores, principalmente se estiverem numa fase *start-up* (pessoas singulares ou colectivas constituídas há menos de 1 ano que pretendam desenvolver projectos e ideias que ainda não tenham entrado em fase de exploração comercial – seguindo o princípio do projecto Amadora Empreende). Deve privilegiar-se a participação de pessoas que já desenvolvem os seus negócios, uma vez que são estes que estão em situação de “necessidade” e a quem “surtem dúvidas”(seguindo a sugestão do IEFP, dada ao abrigo do presente projecto).

• Métodos de selecção

1. Entrevista de selecção para averiguar motivações e competências, necessidades e dificuldades do potencial beneficiário. Deve tentar avaliar-se o perfil empreendedor (capacidade de tomada de decisão, de encarar os problemas; o gosto por autonomia, a motivação para alcançar objectivos de dificuldade acrescida e capacidade para superar dificuldades, confiando nas próprias capacidades de trabalho e na própria força de vontade²²¹). A entrevista é particularmente importante uma vez que, como relatou o IFDEP, no processo de selecção “é normal sermos confrontados com pessoas que têm uma visão distorcida do que é o dia-a-dia de um empresário. Empreender consome imenso tempo e recursos. As pessoas têm de ter essa noção. É um processo difícil e longo”. Poderá proceder-se, igualmente, a uma análise dos *curriculae vitae*, caso se justifique;
2. Análise da ideia de negócio (“miniplano” de negócios). Poderia ser dada preferência a formandos que possuam projectos de criação de empresas já delineados e que se apresentem coerentes²²², segundo os mesmos critérios estabelecidos pelo IAPMEI em relação ao conceito de inovação: tanto ao nível dos produtos, dos processos, do marketing, da organização, da repercussão nas restantes empresas

²¹⁹ A questão da língua de trabalho dos programas de apoio ao empreendedorismo não é consensual e é um debate que está longe de estar encerrado. Para muitos, os programas devem ser administrados em diferentes línguas, permitindo, assim, atingir um público mais vasto, evitar desentendimentos na comunicação, más interpretações e perda de informação. Esta dúvida é opção enquadrar-se no debate entre os programas específicos *vs* generalistas.

²²⁰ No actual quadro legal português (Lei nº23/2007 de 4 de Julho), a entrada e permanência legais são requisitos para a possibilidade de regularização, estando tal previsto, por exemplo, para os imigrantes que tencionam desenvolver uma actividade independente.

²²¹ Perfil sugerido pela UNESCO, num estudo feito nos anos 80, no Equador, Malawi e Índia.

²²² No caso da iniciativa NYP Business Services na Finlândia, é dada preferência aos candidatos com uma ideia de negócio sólida, pois estes são aqueles que se espera que beneficiem mais com o programa.

do *cluster*, do impacto na região, na geração de emprego e na orientação para bens transaccionáveis internacionalmente. No caso específico das mulheres, poderia dar-se prioridade aos projectos que pertençam a sectores de actividade económica onde as mulheres se encontrem sub-representadas.

• Tipologia do programa

1. **Duração e dimensão do programa:** quanto à duração temporal do programa, há iniciativas que vão desde as 350 horas “Dona Empresa da APME” a 1 ano projecto ISI “Auto-Emprego para as Mulheres Imigrantes”, em Berlim. Devem disponibilizar-se tanto cursos a *full-time* como a *part-time*, flexibilizando, deste modo, a escolha do tipo de regime em que o beneficiário pretende participar;
2. **Horário** – diurno e pós-laboral²²³; durante os dias úteis e/ou ao fim-de-semana, devendo ser o mais flexível possível, tendo em conta a especificidade dos públicos-alvo;
3. **Custo de participação** – muito embora não exista uma resposta única para a questão das taxas de participação, esta é uma das principais questões no condicionamento da participação e adesão das comunidades migrantes. É difícil mencionar especificamente qual o montante das mesmas e em que serviços devem ser cobradas. Em nosso entender deve privilegiar-se o estabelecimento gratuito da participação nos programas de apoio, ou considerar-se a participação nos mesmos com o mesmo estatuto que em outras formações profissionais, sendo paga uma bolsa de formação, permitindo, desta forma, a subsistência económica no momento da aquisição de conhecimentos e potencial criação do negócio. No mínimo deve ser concedido uma ajuda de custo de apoio às deslocações;
4. **Com vertente sectorial ou genérica** – neste ponto poderia seguir-se uma abordagem que desse prioridade a determinados tipos de negócios, de acordo com uma listagem previamente estipulada pelo Ministério da Economia²²⁴ e pelo Ministério do Trabalho com os sectores prioritários²²⁵, com défice de mão-de-obra ou em rápida mutação, por incorporação de novas tecnologias, novas formas e lógicas organizacionais. A assessoria e a própria formação teriam, não obstante, que estar adaptadas ao empreendedorismo feminino, e aos sectores de actividade onde as mulheres actuam (segundo a metodologia

²²³ A maioria dos participantes da iniciativa Rainbow Economy “Newcomers become Entrepreneurs”, realizada na Bélgica preferia que o curso fosse à noite do que de dia, uma vez que durante o dia estavam envolvidos noutras actividades.

²²⁴ Seguindo o modelo da iniciativa Szechenyi Entrepreneurial Programme, na Hungria.

²²⁵ Este era um dos requisitos preferenciais no projecto FAME. Ao ser confrontado com a hipótese deste factor poder excluir as mulheres imigrantes por estas não se centrarem em sectores que necessitem dessas competências, o representante do IFDEP afirma “penso que é uma falsa questão. Muito embora se privilegiem os negócios baseados em conhecimento científico e tecnológico, a grande maioria das empresas não se encontra nestes sectores de actividade. É apenas um factor preferencial. De resto, penso mesmo que não se pode concluir que as mulheres imigrantes estariam num pior cenário se fosse efectivamente exigido negócios baseados em conhecimentos científicos e tecnológicos. Nos casos anteriormente apresentados de mulheres imigrantes participantes no Programa FAME, estamos a falar de mulheres licenciadas e com mentalidades muito evoluídas, com bom domínio das ferramentas informáticas que em nada ficavam atrás das suas colegas portuguesas (bem pelo contrário nalguns casos)”.

do programa Dona Empresa, da APME). A eventual dicotomia entre a escolha por uma abordagem genérica ou sectorial poderia ser ultrapassada com recurso à realização de seminários orientados para sectores específicos;

5. **Metodologia:** processo por etapas em que o beneficiário é o centro do processo, sendo um construtor de conhecimentos e um decisor. Após a formação deve seguir-se um período de reflexão, em que os formandos reavaliam o seu projecto de empreendedorismo se desejam avançar com este (seguindo o modelo FAME ou FEMINIS, do IFDEP e APME respectivamente). Tomada a decisão, segue-se o processo de consultoria (que deve ser assegurado por organizações ou indivíduos experientes na área do empreendedorismo), em que se desenvolve o plano de negócio e/ou a fase de implementação, com recurso ao acesso e/ou procura de financiamento. Em qualquer uma das fases do processo, deve optar-se por uma metodologia de aprendizagem participativa, em detrimento de um posicionamento de passividade. A este respeito, veja-se o caso do Programa de Criação de Negócios do K’Cidade, em que se recorre aos jogos pedagógicos, simulações e pesquisas de mercado, promovendo, desta forma, a auto-consciência, a aprendizagem através da participação e das discussões em grupo e o reforço da motivação e da confiança para a criação de negócio. É fulcral que o imigrante não seja um cliente passivo na formação, mas esteja realmente a ser capacitado por esta, de forma, a que, por exemplo, um plano de negócios feito conjuntamente seja incorporado e explicado pelo próprio migrante num momento de negociação de financiamento (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). Os serviços podem ser prestados através de *workshops*, aconselhamento individual e colectivo, publicações, reuniões e plataformas electrónicas;
6. **Conteúdo da formação:** desenho de um plano de negócios; marketing, técnicas de vendas; cálculos do preço (custo/benefício); análise da concorrência e do mercado; comunicação, contabilidade e administração; fiscalidade; gestão do risco; legislação fiscal e laboral; fontes de financiamento; relações interpessoais; competências interculturais; liderança; negociação e gestão de conflitos; organização e gestão; estratégia e planeamento; TIC’s (tecnologias de informação e comunicação); importação/exportação. Segundo as lições aprendidas com os casos considerados como boas práticas pela UE, devem oferecer-se programas integrados e holísticos com formação, aconselhamento, *networking* e serviços de incubadora para serviços administrativos e legais (Van Niekerk *et al.*, 2008);
7. **Mentoring** – com grupos empresariais, estudantes de MBA em formação, associações empresarias, mobilizando executivos e/ou gestores de empresas, para “apadrinhamento” das pessoas empreendedoras. O Programa de Criação de Negócios desenvolvido no K’Cidade (da Fundação Aga Khan) disponibiliza tutoria por empresários experientes e consultoria entre-pares e/ou formação de grupos de entajuda (consultadoria cruzada). O empresário experiente tem como função questionar os fundamentos das estratégias, orientar a reflexão

podendo, ainda, ser uma fonte de informações sobre o mercado e um acesso a contactos úteis. No caso das mulheres, pode ser particularmente interessante que a formação e o *coaching* sejam feitos com mulheres peritas (à semelhança do que acontece no projecto ISI (“Auto-Emprego para as Mulheres Imigrantes”, em Berlim);

8. **Incubadora** – oferecer um espaço para experimentar as competências das pessoas empreendedoras no mercado real, sem ter que começar um negócio formalmente. Evita-se, desta forma, o salto para o desconhecido, diminuindo, por consequência, os riscos associados à criação de um negócio. Outro dos exemplos de experimentação e contacto com o mercado, bem como de divulgação dos produtos e serviços dos imigrantes, é a promoção da presença facilitada dos empreendedores étnicos em mercados locais, feiras, festivais e exposições. Deve fomentar-se a apreciação pública dos empreendedores imigrantes, melhorando a imagem dos imigrantes, através da replicação de histórias de sucesso;
9. **Apoio e concessão de financiamento** – pode-se optar pela disponibilização de financiamento directo, estabelecendo um montante máximo, sendo recomendada a obrigatoriedade de reembolso (total ou parcial) à entidade, à medida que se for verificando um retorno do investimento feito. Como a maioria das pessoas necessita manter alguma fonte de rendimento, poderia ser uma alternativa fornecer *soft loans*, microcrédito ou rendimentos substitutos/alternativos para os empreendedores *start-up* (Van Niekerk *et al.*, 2008) num esquema baseado na filosofia do “gradualmente empreendedor”²²⁶. No caso do FAME, o programa oferece um incentivo monetário equivalente a 12 vezes o Salário Mínimo Nacional para as participantes que concluírem com sucesso a componente formativa e optarem pela criação do seu negócio. Em termos de financiamento, a instituição deve ser particularmente sensível ao apoio em todas as fases do negócio, uma vez que segundo a APME é mais fácil conseguir apoios estatais para a fase de arranque da empresa, mas não para a sustentabilidade depois, no *post*-arranque. Se se optar por não disponibilizar financiamento directo, é recomendável existir um apoio e acompanhamento especializado na procura de capitais e investidores;
10. **Incentivos adicionais** à criação de empresas – apoios complementares à formação, como a disponibilização de serviços de creche/*babysitting* nos dias em que as mães estão em formação não é apenas importante, mas essencial (à semelhança do que acontece no projecto ISI “Auto-Emprego para Mulheres Imigrantes”, na Alemanha). No caso das mulheres, mas também dos homens, os incentivos de auxílio à combinação entre as responsabilidades familiares e profissionais devem estar assegurados. Se a iniciativa for de âmbito local, podem existir acordos especiais de alugueres de espaços em determinadas zonas da cidade ou afectação de alguns espaços comerciais de propriedade municipal em áreas de

²²⁶ Terminologia utilizada pelo projecto Lanzadera, em Espanha, um programa considerado como boa prática por um estudo realizado pela Comissão Europeia.

reajuntamento (de que é exemplo o Programa Amadora Empreende, seguindo a recomendação da UE nesta temática). O Prémio “Melhor Ideia de Negócio” de 5.000 Euros atribuído pela SOPROFOR (componente não financiada no FEMINIS) ou o Concurso de Ideias de Negócio do ACIDI, são também incentivos adicionais para a motivação, empenhamento e reconhecimento das pessoas empreendedoras. Sobre outra perspectiva, a criação de momentos de troca e partilha de informações e experiências entre empreendedores, ou seja, do fomento de uma rede social e profissional é determinante para o sucesso dos negócios, sobretudo no caso de mulheres imigrantes que possuem menos contactos no nosso país. A título ilustrativo, note-se o caso do I Encontro Nacional de Microempresários organizado pela ANDC, em que as mesas foram organizadas por sectores de actividade, verificando-se uma troca muito produtiva de conhecimentos e conselhos.

• Sustentabilidade do programa

1. **Instituição implementadora** – As instituições para além de estarem sensibilizadas para as necessidades, obstáculos e oportunidades específicas dos imigrantes e mulheres imigrantes, devem estar também igualmente despertas para a diversidade de negócios, de forma a disponibilizar apoio empresarial apropriado e direccionado. Deve ser discutido se os serviços de apoio ao empreendedorismo imigrante devem ser levados a cabo por organizações *mainstream* ou por agências/instituições especializadas. De facto, mesmo no caso de se tratar de um curso/módulo específico para imigrantes, as instituições que implementam o programa podem ter um âmbito mais generalista (sendo este aliás o caso dos programas considerados “boas práticas” pelo estudo da UE – Van Niekerk *et al.*, 2008). As organizações de suporte ao empreendedorismo imigrante e de minorias étnicas não deverão ser estruturas isoladas, porque este factor aumenta o risco de isolar permanentemente os seus negócios do mercado aberto/geral (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). É necessário que as instituições públicas tenham vontade de mudar face aos novos perfis da população a quem prestam serviços, aceitando os imigrantes como parte da comunidade, implementando acções que facilitem o acesso destas populações aos recursos existentes e aos processos de tomada de decisão (Equal). Ainda a este respeito, deve fomentar-se a emergência de iniciativas que partam dos próprios imigrantes (*bottom-up*), em que os imigrantes que já são empreendedores fundam uma instituição de apoio ao empreendedorismo imigrante²²⁷ segundo uma lógica de assistência mútua, à semelhança do projecto *Unternehmer ohne Grenzen* (Empreendedores sem Fronteiras) que nasceu em 2000 na cidade de Hamburgo, na Alemanha;

²²⁷ Instituição que funciona simultaneamente como *lobby* para os empreendedores étnicos junto dos órgãos de decisão política.

2. **Fonte de financiamento:** Ao pensar-se em termos de sustentabilidade, é recomendável que os projectos sejam financiados por linhas multi-anuais²²⁸, ao revés de linhas singulares anuais, uma vez que a capacitação e geração de conhecimentos numa instituição promotora do empreendedorismo requer tempo (Van Niekerk *et al.*, 2008). O financiamento não deve ser exclusivamente assegurado por fundos públicos nacionais ou comunitários. Nesse sentido, é recomendável que se explorem métodos alternativos de financiamento, recorrendo, nomeadamente, a parcerias público-privadas. Poderia apostar-se nas fundações, no capital mecenático²²⁹ e na responsabilidade social das empresas, “nicho de financiamento ainda pouco explorado pelos programas do Estado”, segundo a visão da técnica do IAPMEI. Não obstante, o financiamento externo deverá ser entendido como um auxílio na fase de arranque e não como uma dependência a longo termo;
3. **Parcerias:** quer a iniciativa seja de âmbito nacional ou local é recomendável que funcione com base em parcerias descentralizadas, em que as entidades locais são capacitadas ou informadas por parte da entidade implementadora, acabando por funcionar como intermediários desta no terreno (modelo do IAPMEI), seguindo uma lógica de “apoio de proximidade”. Para tal, é condição *sine qua non* sensibilizar as organizações intermediárias para as necessidades específicas dos empreendedores étnicos; comunicar e divulgar as histórias de sucesso dos imigrantes empreendedores e envolver representantes das associações empresariais de migrantes nas discussões e definição de políticas públicas. Paralelamente, as parcerias podem também ser feitas com entidades consultoras. A esta luz, ganham destaque as associações empresariais, incubadoras, universidades e politécnicos, associações de desenvolvimento regional, centros de investigação, entre outros. Deve-se privilegiar o estabelecimento de parcerias com organizações representativas dos diferentes grupos-alvo, nomeadamente associações de imigrantes e associações de mulheres empresárias²³⁰. Ter estas entidades como parceiras seria uma mais valia e uma garantia de se veicular a informação a estes segmentos da população. No âmbito das parcerias é particularmente importante destacar a janela de oportunidade que se abre com a Portaria nº 985/2009, de 4 de Setembro, que aprova a criação do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), sob a tutela do IEF. Este programa visa alterar a estrutura de oportunidades existente em Portugal. O Estado passa a ter uma linha de apoio de microcrédito e pretende criar uma rede descentralizada de parceiros (IPSS, ONG’s,...) que passem a estar credenciadas pelo IEF na consultoria e acompanhamento de micronegócios.

²²⁸ Segundo a experiência retirada do Equal, a sustentabilidade parece não estar assegurada com financiamentos mínimos de 1 ano e máximos de 3 anos.

²²⁹ “Venture philanthropy” no termo original em inglês.

²³⁰ Ultrapassando a lacuna verificada na rede de contactos do IAPMEI. Na sua rede de apoio descentralizada não se contam parcerias com associações de mulheres empresárias. Note-se alguma dificuldade em distinguir o que é criar explicitamente programas de apoio a mulheres (linha não defendida pelo IAPMEI) e incluí-las como público alvo dos seus programas.

Abre-se, assim, espaço para que as associações de imigrantes sejam parceiros na rede, tornando-se canais de divulgação e de assessoria técnica privilegiados no apoio ao empreendedorismo imigrante. Segundo o Artigo 11 da Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro, “o projecto que obtenha financiamento nos termos do presente programa pode beneficiar de apoio técnico à sua criação e consolidação, sendo este assegurado por uma rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, para o efeito credenciadas pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, I.P”. A hipótese das associações de imigrantes se tornarem parceiras implementadoras de programas de apoio ao empreendedorismo foi analisada no *focus group* realizado com algumas associações de imigrantes, no âmbito deste estudo. A visão unânime das associações é a de que a possibilidade da constituição de um gabinete de apoio ao empreendedorismo é bem aceite, desde que com o devido apoio financeiro;

4. **Local de realização** – deve privilegiar-se o estabelecimento dos programas junto dos locais de residência dos beneficiários. O programa deve estar perto dos que dele precisam, gerando confiança (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). Uma vez que os imigrantes estão geralmente concentrados em zonas urbanas periféricas, ao centrar os serviços nestes espaços cumpre-se igualmente o objectivo de diminuir as desigualdades entre zonas urbanas e o acesso dos seus habitantes aos serviços e produtos (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). Muitos dos projectos que trabalharam em comunidades estiveram fisicamente próximos dos seus clientes potenciais (avaliação do Fundo Phoenix). Uma das grandes lições que se retira dos 3 anos do Fundo Phoenix é o de que é necessário sair do próprio escritório para tornar possível uma aproximação às comunidades. Os projectos analisados encontraram os mais variados espaços para desenvolver as suas actividades: igrejas, centros comunitários, bairros sociais e a própria rua. Os técnicos foram para os locais onde as pessoas se encontravam, usando o capital social já existente nas comunidades e trabalharam frequentemente com associações comunitárias. A abordagem local permite a exploração das oportunidades e do conhecimento do mercado. Por último, este contacto de proximidade permite que quando findado o período de acompanhamento e consultoria formal previsto no programa, seja possível acompanhar de forma informal o desenvolvimento e crescimento dos negócios. Uma iniciativa de âmbito local permite que a divulgação seja feita porta a porta, através de conversas informais e reuniões de moradores, como acontece com o programa Amadora Empreende²³¹;
5. **Composição da equipa técnica** – deve assegurar-se o equilíbrio de género nas equipas, para que haja diferentes visões e quadros mentais. É deveras

²³¹ Em cada iniciativa empreendedora é necessário que 50% dos beneficiários sejam residentes no Município e que as empresas ou negócios resultantes tenham sede social na Amadora.

recomendável que se contratem profissionais de origem imigrante ou autóctones com domínio de línguas estrangeiras. Empregar formadores e técnicos das próprias comunidades de imigrantes ajuda a aumentar a credibilidade das instituições junto a este público (recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008), para além de poderem atrair indivíduos de diversos contextos e culturas. Para tal, os imigrantes devem ser estimulados a envolverem-se no aconselhamento empresarial e assessoria técnica na área do empreendedorismo. A inclusão de membros das comunidades é particularmente relevante uma vez que um dos grandes problemas relacionados com a imigração em Portugal advém do facto de termos uma “administração monocultural” para gerir um “público multicultural” (entrevista IEFP). No que toca à formação, será que os formadores estão alertados para as diferenças culturais e religiosas entre os formandos? Tanto a base como o topo da administração devem questionar alguns parâmetros actuais e estar mais sensibilizados para as diferentes partes do todo²³². O IEFP alertado para a questão da multiculturalidade e interculturalidade desenvolveu módulos de “Aprendizagem Intercultural” destinados aos formadores²³³. Assim, todos os recursos humanos devem ter um conhecimento e sensibilidade aprofundada para a diversidade cultural, religiosa, linguística e dinâmicas particulares dos negócios dos imigrantes (princípio do *Ethnic Minority Business Service*). Seria uma enorme mais valia envolver os líderes/representantes das comunidades de imigrantes ao nível operacional, nomeadamente na distribuição de brochuras informativas de sessões e eventos de promoção empresarial; na participação em sessões de formação e nos serviços prestados; no encorajamento de candidaturas e de itinerários para apoio às empresas; na identificação de possíveis empresas da comunidade que poderiam participar; na identificação de potenciais voluntários e mentores de negócio para o projecto (segundo a lógica seguida pelo projecto *Faith in Business*, em Inglaterra, envolvendo os líderes religiosos; recomendação sugerida pela EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008). Por último, os elementos da comunidade são mais perspicazes no momento da análise das necessidades individuais dos migrantes, sendo necessário ter em conta o grau do seu envolvimento na comunidade, uma vez que, não raramente, as decisões de negócio que os migrantes tomam têm subjacente a consideração das necessidades e das opiniões das suas comunidades (Conclusão da EC Network “Ethnic Minority Businesses”, 2008);

6. **Divulgação do programa:** para que possa haver um processo bem sucedido é determinante difundir massivamente o programa. O recurso a sessões de esclarecimento descentralizadas pode constituir-se como uma mais valia (segundo

²³² Para exemplificar esta diversidade, a técnica do IEFP avança com alguns resultados ainda não publicados (os dados não estão trabalhados) sobre o número de participantes em formação no IEFP – em 2007, contou-se com cerca de 2000 formandos de 84 nacionalidades diferentes

²³³ Contudo, há 2 anos que já não ocorre esta formação de formadores, porque o IEFP cortou a verba para tal.

o modelo do FINICIA). É unânime o reconhecimento de que a divulgação da informação sobre os programas e apoios existentes não está a funcionar e que esse obstáculo veda as oportunidades aos potenciais beneficiários (IFDEP; IEFP; IAPMEI). Por esta razão, é necessário reformular os instrumentos de comunicação, tanto ao nível dos canais como ao nível da linguagem utilizada. Urge que se trabalhem os canais de informação para os diferentes públicos e se estudem as melhores formas de fazer chegar as mensagens às comunidades de imigrantes²³⁴. No *focus group* com as associações de imigrantes foi sugerido por uma representante de São Tomé e Príncipe a criação de um grupo de teatro que fizesse *roleplay* sobre empreendedorismo nos bairros, com mensagens simples e linguagem familiar à comunidade. Ainda neste contexto, foi referido por uma participante moldava que a elevada carga horária das mulheres migrantes faz com que elas não se possam deslocar nem procurar a informação necessária. A esta luz, poderá concluir-se que terá que ser a informação a vir ter com o público e não o público a ter que ir buscar a informação. As campanhas de publicidade e de disseminação de informação devem igualmente ser sensíveis aos melhores canais para chegar às mulheres e aos homens. Deve ter-se em conta qual é o melhor meio para atingir as diferentes comunidades de imigrantes em Portugal, tendo em conta a enorme diversidade das mesmas. A título ilustrativo, no caso dos PALOP poderia optar-se por uma rádio, enquanto que para os brasileiros poderia acrescentar-se à rádio também o jornal “O Brasileiro”. Um outro meio de veicular eficientemente a mensagem passa pela mobilização dos líderes das comunidades e das pessoas empreendedoras de sucesso para a promoção do empreendedorismo junto das comunidades. Propõe-se a implementação de serviços de informação em primeira-mão, através dos *outreach officers*, nas línguas nativas dos migrantes (Van Niekerk *et al.*, 2008). Recomenda-se, ainda, a constituição da rede de intermediários/parcerias com instituições sem fins lucrativos, organismos estatais (Ministério do Trabalho, IEFP, Ministério da Administração Interna, SEF, ACIDI), e organizações de imigrantes e refugiados, câmaras de comércio, organizações empresariais. O desconhecimento da informação e das iniciativas inter-pares traduz-se em respostas redundantes e em lacunas na prestação de informação, limitando a troca de experiências ou o encaminhamento para outras instituições, eventualmente mais especializadas ou geograficamente mais próximas (Equal). Eis alguns meios de divulgação que podem ser úteis e complementares: o anúncio através das respectivas páginas de internet dos parceiros, o recurso aos media étnicos e generalistas (publicidade e notas de imprensa), nomeadamente aos jornais de distribuição gratuita; distribuição de brochuras e panfletos em diferentes línguas e afixação de cartazes por diferentes centros de emprego e outros locais/iniciativas considerados como relevantes para alcançar o público-alvo definido na acção; apresentações e envio

²³⁴ Veja-se o estudo da OIM para o ACIDI “Mapeamento das Comunidades Imigrantes e seus meios de informação em Portugal” – *forthcoming*.

de *mailings/newsletters* para centros de emprego, UNIVA's, CLAI's, CNAI's, associações de imigrantes, ONG's, IPSS, gabinetes de apoio ao munícipe nas Autarquias, entre outros;

- 7. Monitorização e avaliação do programa:** tanto ao nível do número de beneficiários, como em relação aos seus níveis de satisfação e impactos na sua inserção laboral. É fulcral reunir informação sobre a eficácia e os impactos do programa, com o intuito de aperfeiçoar as medidas e os programas futuros. A avaliação deve combinar a aplicação de inquéritos, a monitorização de dados e a recolha de estudos de caso, através de entrevistas semi-estruturadas. Esta análise do impacto do programa deve ser feita em função do género²³⁵, ou seja, devem examinar-se as práticas com vista a garantir que tenham efeitos equitativamente benéficos para as mulheres e homens (verificar se poderão afectar de forma diferente as mulheres e os homens, de maneira a garantir a igualdade). Para realizar esta análise são necessários indicadores e dados estatísticos desagregados por género. A avaliação deve ser feita à luz da análise da concretização dos objectivos específicos em termos de género que foram fixados. Por exemplo: quantas mulheres e quantos homens participaram nas diversas actividades do programa? Se participaram menos mulheres (homens) do que previsto, quais são as causas? Que medidas de correcção podem ser tomadas? Existem diferenças nos resultados das mulheres e dos homens participantes? Em caso afirmativo, porquê? Que medidas de correcção podem ser tomadas?

Por último, importa mencionar que não se pretende que estas orientações sejam rígidas, mas antes, pontos de reflexão a ter em conta no momento do desenho dos programas de apoio ao empreendedorismo que pretendam envolver as mulheres e homens imigrantes num processo contínuo de aprendizagem, na senda de uma alternativa de inserção laboral de sucesso.

A experiência indica que o apoio ao empreendedorismo que não se destina às mulheres especificamente, normalmente não vai ao encontro das suas necessidades, podendo, concluir-se que as mulheres estão sub-representadas enquanto clientes destes programas de apoio (Ionescu, 2004). Assim em países, regiões ou localidades que adoptaram políticas de suporte ao empreendedorismo feminino tiveram resultados muito directos no crescimento de negócios geridos por mulheres (*idem*). Eis a componente de género que é necessário incluir aquando da formulação de políticas e programas de empreendedorismo migrante.

²³⁵ Segundo o modelo sugerido pelo Equal.

Capítulo 11

Conclusões e Recomendações

Antes de destacarmos alguns dos resultados empíricos da investigação desenvolvida, importa lembrar, neste momento de encerramento do estudo, algumas especificidades conceptuais associadas ao nosso objecto de análise: o empreendedorismo imigrante feminino.

Em primeiro lugar, trata-se de penetrar em dois domínios que a prática e a representação social têm associado, tradicionalmente, aos homens. A imagem de um processo migratório em que o homem desempenha o papel de primo-imigrante, assumindo o risco e a iniciativa iniciais no contexto da comunidade e/ou da família, que, posteriormente se poderá ou não juntar a ele, ainda é, de algum modo, tomada como referência. Isto, apesar de ser cada vez mais evidente o crescimento da componente feminina das migrações – hoje quase 50% dos indivíduos que residem fora do seu país – e, sobretudo, que as estratégias migratórias internacionais contemporâneas incluem uma componente crescente de mulheres que migram antes dos companheiros do sexo masculino ou que efectuem a sua migração fora do contexto estrito da família nuclear ou mesmo alargada. Este novo quadro migratório é facilitado pela emergência de crescentes necessidades de trabalho nos principais países de destino em actividades fortemente feminizadas devido aos processos de segmentação de género, como os cuidados (com idosos, doentes crónicos), a saúde ou o serviço doméstico. Com a globalização, perfeita ou imperfeita, deste tipo de actividades e a forte redução da oferta interna de mão-de-obra (por via do aumento de qualificações das mulheres autóctones e da modificação das suas expectativas de carreira profissional), torna-se necessário o recrutamento externo, ampliando-se as oportunidades para as mulheres migrantes num conjunto de actividades que visam dar resposta a novas necessidades decorrentes, por exemplo, do processo de envelhecimento em curso e de alguma redução da oferta no quadro da retracção do Estado-providência.

Não obstante este alargamento do mercado de trabalho internacional feminino, que tem proporcionado um processo de feminização das migrações, deve destacar-se que as barreiras, sobretudo sociais, à imigração de mulheres continuam a ser superiores às enfrentadas pelos migrantes do sexo masculino. Como tivemos oportunidade de discutir no relatório, não só as redes sociais que canalizam as migrações estão mais orientadas para os homens, como a manutenção de papéis sociais distintos, que se traduzem na maior responsabilidade das mulheres na esfera familiar – apesar dos lentos progressos que se têm vindo a registar ao nível de uma maior partilha de funções, em termos de

género, na esfera doméstica –, constroem mais o quadro migratório destas últimas, requerendo processos negociais, frequentemente, mais complexos (e.g. se os filhos existem, quem fica a cuidar destes?; como se podem manter as relações conjugais no quadro dos valores patriarcais vigentes na maioria das sociedades que criticam a ausência da mulher do espaço doméstico por períodos prolongados?).

Também no domínio do empreendedorismo, as mulheres têm sido caracterizadas pelo seu posicionamento periférico, constituindo, em quase todas as sociedades, uma parcela pequena das pessoas empreendedoras contabilizadas. Efectivamente, os valores associados ao exercício de actividades empresariais remetem, quase sempre, para o quadro patriarcal que considera os homens como indivíduos mais orientados para práticas de risco, profissionalmente mais competitivos, mais flexíveis em termos do uso do tempo, mais racionais nas suas decisões (o que se ajusta bem ao “mundo dos negócios” e da racionalidade económica, mesmo que esta seja hoje posta em causa por diversas linhas da economia crítica)... Para lá dos estereótipos que aparecem associados a este quadro, existem, de facto, um conjunto de factores que, também neste domínio, actuam no sentido de restringir o envolvimento das mulheres. Tal como referimos a propósito das migrações, o quadro familiar traz limitações em termos de disponibilidade de tempo e de flexibilidade de horários, verificando-se que presenças médias menos prolongadas no mercado de trabalho (ou marcadas por alguma intermitência associada, por exemplo, ao nascimento dos filhos) reduzem a experiência profissional, dificultando, quer a progressão nas carreiras, quer a adopção de estratégias empresariais próprias. Também factores como uma menor presença em posições de chefia ou salários mais baixos reduzem o capital humano e o capital económico das mulheres, contribuindo para dificultar, mais ainda, o início de actividades por conta própria. Por último, a própria cultura empresarial, em termos de linguagem, normas e valores partilhados pelos empresários, práticas colectivas, está claramente orientada para um “mundo masculino”, que revela resistências a uma presença mais significativa de mulheres. Mas também neste domínio se vão detectando modificações, patentes no crescimento lento do número de mulheres empresárias, suportado, em termos institucionais, pela implementação de programas públicos de incentivo ao empreendedorismo feminino ou pela expansão do microcrédito. Do ponto de vista do próprio capital humano, o aumento dos níveis de instrução formal das mulheres, a sua capacidade de organização e gestão do tempo (que resulta, por exemplo, da necessidade de conciliarem eficazmente vida familiar e vida profissional), associados a uma crescente valorização de aspectos como a criatividade, as emoções e a versatilidade na esfera empresarial têm contribuído para estimular o empreendedorismo feminino. Refira-se, contudo, que muito deste empreendedorismo tem lugar em actividades muito marcadas pela feminização (serviço doméstico, restauração, cuidados), remetendo as mulheres para segmentos específicos do tecido económico e mostrando que o modelo de divisão do trabalho segundo o género apresenta uma tendência muito forte de reprodução, seja no que respeita ao trabalho por conta de outrem, seja quando se trata de trabalho por conta própria. De resto, como tivemos oportunidade de ver, alguns autores afirmam mesmo que a segmentação do mercado de trabalho em função do género assume um carácter

mais determinante do que a segmentação em função do grupo nacional ou étnico, aproximando-se os perfis de inserção profissional das mulheres imigrantes dos perfis de inserção profissional das mulheres autóctones.

Em segundo lugar, importa destacar que a questão da dupla discriminação (porque se trata de mulheres e de imigrantes, o que representa um desafio para o “nós” detentor do poder que corresponde a homens autóctones), que pode ser tripla ou quádrupla, se lhe adicionarmos a componente étnica ou a das estruturas sociais, se levanta com acuidade em relação a este público. Na verdade, se ao nível formal a tendência caminha no sentido da igualdade de oportunidades, em relação às práticas do quotidiano, designadamente em contexto de mercado de trabalho, as diferenças são frequentemente significativas e expressam-se em elementos como uma menor preferência relativamente a activos do sexo feminino por parte de diversos empregadores (pela questão da maternidade, da maior dificuldade em lidar com horários mais flexíveis...), uma maior dificuldade de progressão nas carreiras ou mesmo salários mais reduzidos para funções equivalentes. Naturalmente, isto agrava-se nos casos em que as mulheres migrantes possuem estatutos de irregularidade, ainda que, relativamente a esta questão, não se possa afirmar que exista uma maior prevalência destas situações entre os indivíduos do sexo feminino.

Contudo, e em terceiro lugar, convém referir que a migração também pode contribuir para os processos de emancipação e de inclusão das mulheres. Efectivamente, a instalação em países de destino onde os sistemas de regulação e as próprias práticas sociais e laborais são marcadas por níveis mais significativos de igualdade de género pode significar uma oportunidade para as mulheres migrantes em termos de reforço da autonomia, afastamento face a tradições opressivas e incorporação de valores mais igualitários. Note-se que, neste processo, a opção pelo empreendedorismo pode constituir-se como um aspecto emancipatório adicional importante, mesmo que estejamos cientes do facto de que, também neste domínio, possa ocorrer uma situação de dupla discriminação, eventualmente justificada por razões indirectas como o menor acesso à informação por parte das mulheres, a tendência para que possuam, em média, negócios de menor dimensão ou a prevalência de valores que a tornam uma “auxiliar de negócio” (no quadro da empresa familiar) e não um empresário autónomo.

Por último, importa combater as perspectivas mais monolíticas e excepcionalistas do empreendedorismo imigrante, que fazem deste um processo “especial”, porque, supostamente, se apoiaria essencialmente nos denominados recursos étnico-culturais (mão-de-obra, capitais, abastecimento de produtos) da comunidade de origem dos empreendedores. Não negando a influência que estes recursos podem desempenhar na criação de condições para o arranque (e a eventual manutenção) dos negócios, é importante destacar, na esteira de diversos autores, que os recursos individuais do empreendedor/a (capital financeiro e capital humano que remete para a instrução formal e a experiência) e o contexto político e socioeconómico do país e da região de destino são igualmente fundamentais para o espoletar destas iniciativas. Adicionalmente, os denominados “recursos étnicos” talvez sejam menos específicos dos imigrantes e dos grupos étnicos minoritários do que frequentemente se afirma, uma vez que empreendedores autóctones,

designadamente de pequena dimensão, também se apoiam fortemente neste tipo de recursos. Afinal, os numerosos empresários da região Centro de Portugal que abriram mercearias e restaurantes em Lisboa nas décadas de 60 ou 70 não tiraram também bastante partido da mão-de-obra familiar e de conterrâneos e, em diversos casos, de capitais familiares ou de outros indivíduos da mesma origem?

Pelo que acabámos de afirmar, é expectável que o empreendedorismo feminino imigrante seja marcado por uma especialização sectorial, por uma tendência para iniciativas de dimensão média inferior às dos homens e por estratégias mais assentes na necessidade (como forma de combater o maior desemprego, de poder conciliar mais eficazmente família e trabalho...) do que na oportunidade. Claro que as questões do género e da condição imigrante se cruzam com outras dimensões como a classe e o estatuto social, levando a que as empreendedoras imigrantes com maiores níveis de instrução e pertencentes a classes sociais mais elevadas, não só apresentem tendências um pouco mais fortes para o empresarialismo, como revelem perfis diferentes das imigrantes menos qualificadas. É por motivos deste tipo que os perfis de empreendedorismo de mulheres imigrantes pertencentes a determinados grupos sociais podem estar mais próximos dos possuídos pelas mulheres autóctones do que dos perfis de empreendedorismo identificados nos seus conterrâneos do sexo masculino ou de outras classes sociais.

Tomando como base o quadro de referências teóricas e de experiências empíricas sintetizado nos últimos parágrafos, a análise do panorama contemporâneo do empreendedorismo feminino dos maiores grupos de imigrantes instalados em Portugal (cidadãs dos PALOP, brasileiras e europeias de Leste) permitiu identificar, para o contexto português e, mais especificamente, para as principais regiões de destino (Norte Litoral, Área Metropolitana de Lisboa e Algarve), as características essenciais das empresárias e dos negócios e, também, os tipos fundamentais de constrangimentos e de oportunidades que se colocam à implementação e ao desenvolvimento destas actividades. Neste âmbito, as conclusões principais podem ser resumidas do seguinte modo:

- O período compreendido entre 1998/99 e 2003 foi marcado por um significativo crescimento da imigração em direcção a Portugal que, nos 5 anos seguintes, revelou uma tendência para uma certa estabilização. Ao longo de todo este período foi-se afirmando uma tendência para a feminização da imigração para Portugal, destacando-se, entre os grandes grupos de imigrantes, o brasileiro como aquele que revela maior presença de mulheres.
- Relativamente ao empreendedorismo de imigrantes, a tendência verificada ao longo do decénio de 90 foi de crescimento, sendo a presente década marcada por maiores oscilações relativamente à evolução do fenómeno. De qualquer modo, o empreendedorismo de imigrantes tem-se mantido abaixo do empreendedorismo de nacionais, o que está em sintonia com as afirmações de alguns autores que referem que o potencial dos imigrantes para a abertura de negócios é superior ao dos autóctones, mas que os maiores constrangimentos enfrentados pelos primeiros (défice de informação, dificuldade em aceder a empréstimos, fragilidades dos estatutos legais e outras) dão origem a um empresarialismo efectivo menor.

- Os níveis de empreendedorismo são diferentes nos principais grupos de imigrantes, emergindo os norte-americanos e os nacionais dos países comunitários como aqueles que possuem as maiores taxas de empreendedorismo. Entre os três grupos que são objecto de análise específica neste relatório, os brasileiros apresentam a maior tendência para o empreendedorismo.
- Relativamente às mulheres imigrantes, o seu nível de envolvimento em iniciativas empresariais é inferior ao dos homens, o que está em sintonia com o que acontece no quadro geral da sociedade e confirma os maiores constrangimentos que aquelas enfrentam neste domínio.
- As iniciativas empresariais de imigrantes são de pequena e, sobretudo, muito pequena dimensão, acentuando-se este fenómeno no caso das mulheres (75% das iniciativas correspondem a auto-emprego ou envolvem apenas 1 trabalhador, baixando este valor para menos de 1/3 relativamente aos homens). O próprio processo de constituição das sociedades aponta para um maior protagonismo dos homens que, não só detêm, com mais frequência, empresas maiores, como também aparecem mais envolvidos em iniciativas empresariais com maior número de sócios. De resto, nas empresas com vários sócios, as situações de associação entre duas ou mais mulheres são inferiores aos casos de associação mista ou de associação entre empresários do sexo masculino. Neste domínio, há que referir também que as iniciativas empresariais das mulheres aparecem mais vinculadas ao contexto familiar, não tanto por fazerem do espaço doméstico o local de exercício da actividade profissional, mas sobretudo porque se associam mais aos cônjuges para iniciarem a actividade e recorrem, com mais frequência, a capitais provenientes do grupo étnico e, especialmente, da família.
- A implementação de iniciativas empresariais por parte das mulheres é incentivada por factores como o estatuto legal (imigrantes regularizadas envolvem-se mais em actividades empresariais), o tempo de presença em Portugal (mais tempo, maior tendência para a abertura de um negócio) e, particularmente, o capital humano (experiências anteriores como empreendedoras no país de origem dão origem a mais iniciativas, assim como níveis de instrução mais elevados e o envolvimento em cursos vocacionais e profissionalizantes²³⁶).
- Como seria de esperar, os sectores em que maioritariamente desenvolvem as suas iniciativas correspondem a actividades pouco qualificadas e bastante feminizadas, com destaque para os serviços de beleza, embora também apareçam outros serviços como a reparação ou ajuste de vestuário, as limpezas e o pequeno comércio, que normalmente exigem um investimento inicial mais reduzido e apresentam poucas barreiras à entrada.
- Os grupos mais vulneráveis em termos de capital humano aparecem sobre-representados nas iniciativas de carácter informal, destacando-se aqui as mulheres e os cidadãos dos PALOP.

²³⁶ Relembre-se que o efeito destes parece ser mais estimulante nos casos do empreendedorismo feminino do que masculino.

- Confirmando os resultados de estudos efectuados noutros contextos, as empresárias mulheres, com a excepção parcial das cidadãs dos PALOP, apresentam uma menor tendência para empregarem contrerrâneos e familiares. Esta situação pode decorrer das suas próprias estratégias de emancipação económica que implicam uma redução do seu vínculo familiar através da atenuação de mecanismos de controlo ou, em alternativa, da menor dimensão das empresas detidas por mulheres associada aos mecanismos específicos do patriarcado que limitam as relações empresariais assimétricas que têm a mulher na posição mais favorável.
- A orientação das empresas de imigrantes, homens e mulheres, para actividades transnacionais é relativamente limitada (apenas 10% aparece envolvido em actividades em Portugal e noutros locais, com destaque para o país de origem), embora promissora, uma vez que estes empresários revelam um grau de satisfação e uma intenção de expansão mais significativos do que aqueles que se dedicam apenas a actividades empresariais de tipo doméstico. Este tipo de actividades tem maior representatividade no caso dos empresários dos PALOP e, particularmente, da Guiné-Bissau o que parece confirmar a existência de estratégias transnacionais importantes implementadas por parte dos membros desta comunidade (Carreiro, 2007). A maioria destas estratégias consiste na posse de duas empresas diferentes, uma em Portugal e outra no país de origem, com frequência actuando em ramos de actividade distintos o que revela um conhecimento, mesmo que intuitivo, das opções de investimento e das características dos mercados. Há, contudo, alguns casos de *circuit firms* que se dedicam às transacções (de bens, capitais...) entre Portugal e os locais de origem.
- Em termos de perfis gerais das/os empreendedoras/es em análise, foi possível identificar quatro situações principais:
 - i) Micro-empresárias/os africanas/os pouco qualificadas/os dos serviços de beleza e, sobretudo, restauração que assumem uma atitude defensiva, que as/os leva a explorar oportunidades existentes na sociedade de acolhimento, com alguma frequência tirando partido da clientela étnica, muitas vezes por dificuldade em encontrarem alternativas.
 - ii) Auto-empreendedoras vulneráveis orientadas para os sectores dos serviços de beleza e do comércio, com uma componente relevante de informalidade. São possuidoras de um nível de instrução baixo, mas um pouco mais jovens do que as mencionadas no tipo i) e registando um ponto de partida para os negócios mais precário.
 - iii) Grupo menos feminizado que incorpora essencialmente empresários em nome individual, marcados por uma certa vulnerabilidade e orientados para serviços diversos. As pessoas empreendedoras envolvidas neste grupo têm qualificações médio-altas, assumem um posicionamento mais ofensivo e parecem valorizar claramente as suas competências pessoais, a sua experiência e formação e, também, a sua criatividade enquanto mais-valias para o estabelecimento e o eventual sucesso do negócio.

- iv) Empreendedores/as mais consolidados/as e bem sucedidos/as, na sua maioria de origem brasileira ou da Europa de Leste, que se orientam para serviços diversos e possuem níveis de instrução médio-altos. Caracterizam-se por uma presença importante das microempresas que empregam, para além de conterrâneos e familiares, bastantes trabalhadores portugueses. Trata-se de empreendedores mais qualificados, com níveis de instrução médio-altos, um pouco mais velhos do que os dos restantes grupos e que revelam experiências profissionais mais longas. É entre estes empresários/as, com destaque para os/as brasileiras/os que se detectam as menores orientações para o mercado étnico, a maior valorização da clientela lusa e, também, a presença de níveis mais elevados de profissionalismo.
- A maioria das mulheres inquiridas revelou-se satisfeita com a opção pelo empreendedorismo, destacando como principais vantagens associadas ao desenvolvimento de actividades empresariais, o aumento de rendimento, mas, também, o grau de autonomia adquirido e, em muitos casos, a possibilidade de poderem gerir os seus próprios horários.
 - Os principais entraves ao desenvolvimento de actividades empresariais por parte das empresárias imigrantes incluem i) algum défice de informação sobre programas, incentivos e regimes de financiamento; ii) o acesso ao próprio financiamento, reconhecendo implicitamente a banca que os empreendedores imigrantes que são clientes têm mais dificuldades em ver o crédito aprovado; iii) os estatutos jurídicos dos estrangeiros; iv) a burocracia associada aos procedimentos administrativos na área da imigração e das sociedades, apesar de se terem registado, recentemente, progressos importantes neste último domínio e, ainda, v) alguma inexperiência em lidar com o tecido empresarial português e em desenvolver actividades por conta própria num novo contexto. Adicionalmente, alguns actores queixam-se de discriminação institucional, designadamente por parte da banca, não obstante os esforços do ACIDI na realização de acções de sensibilização visando contrariar este tipo de procedimentos.

Embora reconhecendo a existência de um conjunto de medidas positivas que visam promover o empreendedorismo imigrante e o empreendedorismo feminino e que já foram apresentadas neste estudo, e assumindo que a política de promoção do empreendedorismo deve ser marcada por princípios globais e não por lógicas específicas orientadas para o grupo a ou b, apresentamos agora um conjunto de recomendações que visam contribuir para a facilitação e o sucesso das iniciativas empresariais de mulheres, mas também homens, imigrantes. Assim, e como complemento dos elementos mencionados no sub-capítulo anterior, sugere-se:

A) No domínio da avaliação de medidas de política

A1) Avaliar a eficácia dos actuais mecanismos de transição entre estatutos jurídicos dos estrangeiros, de modo a verificar se constituem um entrave à obtenção de autorizações de residência orientadas para as actividades por conta própria e empresariais;

A2) Avaliar, de modo mais abrangente e consistente, o projecto-piloto do ACIDI “Promoção do Empreendedorismo”, incorporando nesse processo dimensões de impacte (iniciativas resultantes e sua sustentabilidade), igualdade de género e eficácia da formação (conteúdos e número). Em função dos resultados, introduzir os necessários ajustes.

B) No domínio da incorporação de uma dimensão de género nas políticas orientadas para o empreendedorismo

Incorporar, de modo mais explícito e eficaz, uma perspectiva de género (e de imigração?) nos programas públicos de promoção do empreendedorismo. Isto implicaria criar mecanismos de informação e divulgação orientados para o público feminino, a adopção de um discurso menos centrado nos referenciais masculinos, a utilização de horários que facilitem a compatibilização entre vida familiar e formação e, eventualmente, a oferta de serviços/espacos que permitam às mães deixarem os filhos durante os tempos de formação.

C) Acções específicas

C1) Melhorar dos sistemas de informação sobre microcrédito, empréstimos bancários e políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo de modo a que estes cheguem ao público-feminino e ao público imigrante (utilização de diversas línguas, etc.). Divulgação de boas práticas nacionais e europeias;

C2) Estudar a melhor forma de apoiar o desenvolvimento de iniciativas empresariais no espaço doméstico;

C3) Reforçar as acções anti-discriminatórias junto das entidades bancárias e de financiamento, em geral e, eventualmente, criar mecanismos de cooperação público-privado que facilitem os processos de concessão de crédito a públicos com menores níveis de solvência ou estatutos jurídicos particulares;

C4) Aumentar o manancial de informação útil e simples sobre programas, subsídios e formações específicas de apoio ao empreendedorismo que são abertas aos imigrantes e intensificar o processo da sua difusão (tradução para línguas dos principais grupos, colocação nos meios e locais de frequência e consulta mais utilizados pelos imigrantes);

C5) Reforçar os mecanismos de monitorização da igualdade de oportunidades, tanto de género, como étnica, no domínio do empreendedorismo e do acesso a apoios direccionados para a promoção deste.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia

- ABOIM, S., e WALL, K., “Tipos de família em Portugal: interações, valores, contextos”, in *Análise Social*, n.º 163, pp. 411-446, 2002.
- ABRANCHES, M., *Pertenças Fechadas em Espaços Abertos. Estratégias de (re) Construção Identitária de Mulheres Muçulmanas em Portugal*, ACIDI, 2006.
- ALBA R. e NEE V., *Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration*, *International Migration Review* 31, 1997.
- ALDRICH H.E. e WALDINGER R., *Ethnicity and Entrepreneurship*, *Annual Review of Sociology*, Vol.16, 1990.
- ALDRICH H.E., CATER J., JONES T., MCEVOY D. e VELLEMAN P., *Ethnic Residential Concentration and the Protected Market Hypothesis*, *Soc. Forc.* 63, 1985.
- ANTUNES A. e CAVALCANTI T., *Custos de Legalização, Cumprimentos de Contratos e Sector Informal*, *Boletim Económico*, Banco de Portugal, 2006.
- BAGANHA M.I., FERRÃO J. e MALHEIROS J., *Os Imigrantes e o Mercado de Trabalho: o Caso Português*, in *Análise Social*, vol. XXXIV (150), 1999.
- BASU A., *An Exploration of Entrepreneurial Activity among Asian Small Businesses in Britain*, *Small Business Economics*, 1998.
- BETIOL, M. I. S. Ser administradora é o feminino de ser administrador? In: Encontro Nacional da Associação dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 24, 2000. Florianópolis. *Anais...* Florianópolis: ANPAD, 2000.
- BIRLEY S., *New Ventures and Employment Growth*, *Journal of Business Venturing* vol.2, 1987.
- BONACICH E., *A Theory of Middleman Minorities*, *American Sociological Review*, volume 37, 1973.
- BORJAS G.J., *The Self-Employment Experience of Immigrants*, *Journal of Human Resources*, Vol. 21 No. 4, 1986.
- BOYD, M. and E. GRIECO., *Women and Migration: Incorporating Gender into International Migration Theory*. Migration Policy Institute: Migration Information Source. Washington, D.C., 2003. Web address: www.migrationinformation.org/Feature/print.cfm?ID=106.
- CARLING J., *Gender Dimensions of International Migration*, *Global Migration Perspectives*, Global Commission on International Migration, 2005.

- CARREIRO, M., *Dinâmicas transnacionais protagonizadas por Associações de Migrantes Guineenses em Portugal*, CIES e-WORKING PAPER Nº 26, 2007.
- CARVAJAL, R.P. *Empresas de nueva creación en la provincia de Tungurahua-Ecuador (1996-2000)*. Tese de doutoramento apresentada à Universidade de Deusto, San Sebastian (Donostia), 2004.
- CASTELLS M. e PORTES A., *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy*, The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries, Ed. A. Portes, M. Castells e A. Benton, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.
- CASTLES, S. *Globalização, Transnacionalismo e Novos Fluxos Migratórios*, Fim de Século, Lisboa, 2005.
- CEEDR, *Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Ethnic Minority Entrepreneurs and Co-Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe*, Final Report to the European Commission, DG Enterprise, Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University Business School, UK, 2000.
- CEGEA, *Economia Informal em Portugal: Estudo elaborado para a COTEC – Associação Nacional para à Inovação e o IAPMEI*, pelo Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica Portuguesa, Coordenador Vasco Rodrigues, 2008.
- CHANT S. e PEDWELL C., *Las Mujeres, el Género y la Economía Informal: Evaluación de los Estudios de la OIT y Orientaciones sobre el Trabajo Futuro*, ILO, 2008.
- Conselho Económico e Social, *Declaração Comum sobre a Prevenção da Discriminação Racial e da Xenofobia e a Promoção da Igualdade de Tratamento no Local de Trabalho* adoptada pela Cimeira do Diálogo Social Europeu em 21 de Outubro de 1995, 1996.
- CONSTANT A.F., *Businesswomen in Germany and Their Performance by Ethnicity: It Pays to Be Self-Employed*, IZA Discussion Paper No.3644, August 2008.
- CONSTANT A. e SHACHMUROVE Y., *Entrepreneurial Ventures and Wage Differentials between Germans and Immigrants*, International Journal of Manpower, Vol. 27 No. 3, 2006.
- CONSTANT A.F., *Immigrant versus Native Businesswomen: Proclivity and Performance*, IZA Discussion Paper No.1234, August 2004.
- CONSTANT A. e ZIMMERMANN K.F., *Self-employment Dynamics Across the Business Cycle; Migrants versus Natives*, IZA Discussion Paper No. 1386, 2004.
- DALLALFAR A., *Iranian immigrant women in Los Angeles: The reconstruction of work, ethnicity and community*, Ph.D. dissertation, University of California, Los Angeles, 1989.
- DALLALFAR A., *Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs, Gender and Society*, Vol. 8, No. 4, Sage Publications Inc, December 1994.
- DEBUS M., PORTER/NOVELLI, *Manual para Excelencia en la Investigación Mediante Grupos Focales*, Academy for Educational Development, Washington, 1988.
- DIAS B., Silva, E., KUMAR, R., RALHA, T., *Acesso dos Imigrantes aos Serviços Bancários em Portugal*, ACIDI, Lisboa, 2009.
- Equal, *Integração Social e Profissional de Imigrantes, Refugiados e Minorias Étnicas*, 2006.
- Eurobarómetro sobre empreendedorismo, 2007.

- European Commission, *Promoting women's entrepreneurship in technology sectors: good practice examples from the EU and other countries*, 2007.
- European Commission, *EC Network Ethnic Minority Businesses*, 2008.
- European Commission, *Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe, Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship*, Conclusions and Recommendations of the European Commission's Network "Ethnic Minority Businesses", Brussels, 2008.
- Eurostat, *Euroindicators 125/2009*, News release, 2 September, 2009.
- Eurostat, *Résultats de l'enquête sur les forces de travail 2001*, Commission Européenne, Communautés Européennes, Luxembourg, 2002.
- EVANS M.D.R., *Immigrant Entrepreneurship: Effects of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pool*, American Sociological Review, Vol.54, No.6, December 1989.
- EVANS M.D., *Immigrant Women in Australia: Resources, Family and Work*, International Migration Review 18, 1984.
- FAIRLIE R.W., *Entrepreneurship among Disadvantaged Groups: An Analysis of the Dynamics of Self-Employment by Gender, Race, and Education*, Handbook of Entrepreneurship, July 2005.
- FAIRLIE R.W. e MEYER B., *The Effect of Immigration on Native Self-Employment*, Journal of Labor Economics, Vol. 21, No. 3, The University of Chicago Press on behalf of the Society of Labor Economists and the National Opinion Research Center, July 2003.
- FAIST T., *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
- FAIST, T., *Transnationalization in International Migration: Implications for the Study of Citizenship and Culture*, Institute for Intercultural and International Studies, University of Bremen, 1999.
- FAUSTINO, H. (coord.); PEIXOTO, J. e BAPTISTA, P., *As características da imigração em Portugal e os seus efeitos no comércio bilateral*. Lisboa, ACIDI, 2009.
- FEIGE Edgar L., *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, World Development, 1990.
- FERREIRA E. e RATO H., *Economia e Imigrantes, Contribuição dos imigrantes para a economia portuguesa*, Oeiras: Celta Editora, 2000.
- FERTALA N., *Determinants of Successful Immigrant Entrepreneurship in the Federal Republic of Germany*, 2006.
- FERTALA, N. "Do Human and Social Capital Investments Influence Survival? A Study of Immigrant Entrepreneurship in Upper Bavaria". Comunicação apresentada no Babson College Entrepreneurship Research Conference, University of Strahcycle, Glasgow, 2004.
- FONSECA, M.L., *Inserção Territorial – Urbanismo, Desenvolvimento Regional e Políticas Locais de Atração*, Centro de Estudos Geográficos, Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, 2007.
- FONSECA, M.L., MALHEIROS, J., SANDRA, S., *Portugal: Migration Country Report*. In: Niessen, J.; Schibel, Y.; Cressida Thompson (Eds.) – Current Immigration Debates in Europe. Brussels, Migration Policy Group, 2005.
- FREIRE, J. *O Trabalho Independente em Portugal*, CIES, 1995.

- GEM, Projecto GEM Portugal 2007.
- GEM, *2007 Report on Women and Entrepreneurship*, 2008.
- GEM, *Study on Women's Entrepreneurship*, 2007.
- GEM, *Estudo de Avaliação do Potencial Empreendedor em Portugal em 2004*, Projecto GEM Portugal, 2004.
- GHOSH J., *Migration and Gender Empowerment: Recent Trends and Emerging Issues*, Human Development Research Paper, UNDP, 2009.
- GOLDRING, L., "The gender and geography of citizenship in Mexico-U.S. transnational spaces". *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 7, 2001.
- GRANOVETTER M., *The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs*, in A. Portes (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation, 1995.
- GRASSI, M. e ÉVORA, I. (orgs), *Género e Migrações Cabo-Verdianas*, Imprensa de Ciências Sociais., 2007.
- GUARNIZO, L.E., A. PORTES y W. HALLER, "Assimilation and transnationalism: Determinants of transnational political action among contemporary migrants", *American Journal of Sociology*, 108(6): 1211-1248, 2003.
- GUARNIZO, L., "The rise of transnational social formations: Mexican and Dominican state responses to transnational migration", *Political Power and Social Theory*, 12, 1998.
- GUERREIRO, M. Dores, *Mulheres na Vida Empresarial*. CIDM, 1998
- HARVEY A., *Becoming Entrepreneurs – Intersections of Race, Class, and Gender at the Black Beauty Salon*, *Gender & Society*, Vol. 19, No. 6, 2005.
- HOU F., *Immigrants Working with Co-ethnics: Who Are They and How Do They Fare Economically?*, Statistics Canada Business and Labour Market Analysis Division, July 2008.
- IAPMEI, Observatório da Criação de Empresas, *Resultados do inquérito 2007*, 2008.
- IAPMEI, *Sobre as PME em Portugal*, 2008.
- ILO, *Tendências Mundiais do Emprego para as mulheres*, 2009.
- ILO, *Dados Sobre Migração Laboral*, 2006.
- ILO, *Resolution concerning decent work and the informal economy*, 90th Session, 2002.
- INSTRAW, *Feminization of Migration*, Gender Remittances and Development, Working Paper, 1, 2007.
- IONESCU D., *Women Entrepreneurship: a Second Best Solution?*, Finance and the Common Good/ Bien Commun, Geneva, Autumn 2004.
- IRASTORZA, N. *Entrepreneurial activity of immigrants in Spain*. Tese de doutoramento apresentada à Universidade de Deusto, San Sebastian (Donostia), 2008.
- Italian Ministry of Labour, *Immigrant entrepreneurship: Features, patterns and relations with the banking system*, Final Report, October 2004.

- ITZIGSOHN, J., SAUCEDO, S. "Incorporation, Transnationalism, and Gender: Immigrant Incorporation and Transnational Participation as Gendered Processes" Center for Migration Studies of New York, *IMR* Volume 39 Number 4, 2005.
- JAYARATNE T, STEWART A., Quantitative e Qualitative methods in the social sciences: Current feminist issues and practical strategies. In: Fonow MM, Cook JA (eds). *Beyond methodology: Feminist scholarship as lived research*. Bloomington: Indiana University Press, 1991.
- JONES T., BARRETT G. e MCEVOY D., *Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business*, in J. Rath (ed.), *Immigrant businesses. The economic, political e social environment*, Londres: Macmillan Press, Ltd, 2000.
- KLOOSTERMAN R. e RATH J., *Immigrant Entrepreneurs, Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Oxford/New York: Berg/University of New York Press, 2003.
- KLOOSTERMAN R. e RATH, J., *Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored*, in Journal of Ethnic and Migration Studies, volume 27, nº.2, Abril 2001.
- KLOOSTERMAN R., van der Leun J. e RATH J., *Mixed Embeddedness, (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands*, International Journal of Urban and Regional Research, 23 (2), June 1999.
- KLOOSTERMAN R.C., van der Leun J. e RATH J., *Across the Border: Economic Opportunities, Social Capital and Informal Businesses Activities of Immigrants*, Journal of Ethnic Migration Studies, 24, 1998.
- LEVENT T.B. e NIJKAMP P., *Migrant Female Entrepreneurship: Driving Forces, Motivation and Performance*, 2006.
- LEVENT T.B., MASUREL E. e NIJKAMP P., *Gender Differences in Ethnic Entrepreneurship*, European Regional Science Association (ERSA), Jyväskylä, 2003.
- LIGHT I. e GOLD S.J., *Ethnic Economies*, San Diego: Academic Press, 2000.
- LIGHT, I., "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America" *Ethnic and Racial Studies* 7, 1984.
- LOGAN J.R., ALBA R.D. e STULTS B.J., *Enclaves and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities*, International Migration Review, Vol. 37, No. 2, Summer 2003.
- LOGAN J.R., ALBA R.D. e MCNULTY T.L., *Ethnic Economies in Metropolitan Regions: Miami and Beyond*, Social Forces, 72, 1994.
- LOUREIRO P. e CARDOSO C.C., *O Género e os Estereótipos na Gestão*, Revista de Estudos Politécnicos, Vol.6 No.10, 2008.
- MALHEIROS, J. Comunidades de origem indiana na Área Metropolitana de Lisboa – iniciativas empresariais e estratégias sociais criativas na cidade in *Migrações*, nº 3, Observatório da Imigração, 2008, pp.129-154.
- MALHEIROS, J. (org.), *A Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa: ACIDI/Observatório da Imigração, 2007.
- MALHEIROS, J. Velhas e novas geografias da imigração em Portugal in *Janus 2003 – Anuário das Relações Exteriores*, Lisboa, Público-UAL, 2003, pp.62-63.

- MALHEIROS, J. *Arquipélagos Migratórios: Transnacionalismo e Inovação*. Dissertação de doutoramento em Geografia apresentada à Universidade de Lisboa, Lisboa, 2001, policop.
- MALHEIROS, J. Indians in Lisbon: Ethnic Entrepreneurship and the Migration Process in King, R. E Black, R. (eds.), *Southern Europe and the New Immigrations*, Brighton, Sussex Academic Press, 1997, pp. 93-112.
- MAPRIL, J. *Os Chineses no Martim Moniz: Oportunidades e Redes Sociais*, Working Papers SociNova, 2001.
- MASUREL, E., NIJKAMP, P., and VINDIGNI, G. Breeding places for ethnic entrepre – neurs: A comparative marketing approach. *Entrepreneurship and Regional Development*, Volume 16, Number 1, January, 2004.
- MAYER H., HACKLER D. e MCFARLAND C., *Skills, Capital and Connections, Too: A Regional Social Environment Perspective of Women Entrepreneurs*, Canadian Journal of Regional Science, 3, Autumn, 2007.
- MENJÍVAR, C. The Intersection of Work and Gender, *American Behavioral Scientist*, Vol. 42, nº 4, 1999.
- MOROKVASIC M., *Immigrants in garmet production in Paris and Berlin, Immigrant and entrepreneurship: Culture, capital, and ethnic networks*, edited by I. Light and P. Bhachu, New Brunswick: Transaction Publishers, 1993.
- MOROKVASIC M., *Birds of passage are also women*, *International Migration Review* 26, 1984.
- MOROKVASIC M., *Women in migration: Beyond the reductionist outlook, One way ticket: Migration and female labour*, edited by A. Phizacklea, London: Routledge & Kegan Paul, 1983.
- MORRISON, A., White, R., & Van Velsor, E. *Breaking the glass ceiling: Can women reach the top of America's largest corporations?* Reading, MA: Addison-Wesley, 1987.
- MURAVYEV A., SCHÄFER D. e TALAVERA O., *Entrepreneurs' Gender and Financial Constraints: Evidence from International Data*, German Institute for Economic Research, Discussion Paper No.706, Berlin, July 2007.
- MURRAY R., SPIEGEL e outros, *Probabilidade e Estatística*, 2000.
- NDIORO N., ex-Directora-Geral Adjunta da OIM Organização Internacional para as Migrações, *Diálogo de Alto Nível sobre as Migrações das Nações Unidas*, em 14 e 15 de Setembro de 2006.
- Observatório da Criação de Empresas, IAPMEI, Resultados do inquérito 2007.
- OECD, *International Migration Outdoor*, OECD, Paris, 2008.
- OECD, *Second OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*. OECD Proceedings, 2001a.
- OECD, *Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurship*, Workshop on Firm-Level Statistics, 26-27 November, 2001, DSTI/EAS/IND/SWP/AH(2001)11, 2001b.
- OECD, *First OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs*, OECD Proceedings, 1998.
- OLIVEIRA, C., *Determinantes das Estratégias empresariais de Imigrantes em Portugal*, Revista das Migrações, n.º 3, Observatório da Imigração 2008.

- OLIVEIRA C., *Empresários de Origem Imigrante, Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, ACIME, 2005.
- OLIVEIRA C., *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal*, ACIME, 2004.
- OLIVEIRA, M. e TEMUDO, E., Mulheres Estudantes Trabalhadoras na Universidade do Porto – uma licenciatura «fora de tempo» ou «sem tempo»? *Ex aequo*, no.18, 2008.
- OLLIVIER M, TREMBLAY M., *Questionnements féministes et méthodologie de la recherche*. Paris: Collection Outils de Recherche Harmattan, 2000.
- OROZCO, A. “Global care chains”, Gender, Migration and Development Series, Working Paper 2, INSTRAW, 2007.
- OROZCO, M. “The Impact of Migration in the Caribbean and Central American Region,” Focal Policy Paper FPP-03-03, Ottawa, Ontario: Canadian Foundation for the Americas, 2003.
- PADILLA, B., O Empreendedorismo na perspectiva de género: uma primeira aproximação ao caso das brasileiras em Portugal, *Migrações*, n.º 3, Observatório da Imigração, 2008, pp.181-204.
- PADILLA, B., “A imigração brasileira em Portugal: considerando o género na análise” in Malheiros, J. (org.), *A Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa: ACIDI/Observatório da Imigração, 2007.
- PAIEWONSKY, D., “Feminization of Migration”, Gender, Migration and Development Series, Working Paper 1, INSTRAW, 2007.
- PEARCE SUSAN C., *Today's Immigrant Woman Entrepreneur, The Diversity Factor*, New Frontiers, Summer 2005.
- PEIXOTO, *Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante*, *Migrações*, n.º 3, Observatório da Imigração, 2008, pp.305-307.
- PEIXOTO, João *et al.*, *Mulheres Migrantes: Percursos Laborais e Modos de Inserção Socioeconómica das Imigrantes em Portugal*. SOCIUS, ISEG/UTL, 2006.
- PEIXOTO J., *Strong Market, Weak State: the Case of Recent Foreign Immigration in Portugal*, Journal of Ethnic and Migration Studies, volume 28, number 3, July 2002.
- PERISTA, H. (coord.); FREITAS, F.; MAXIMIANO, S.; FONTAÍNHA, E., *Os usos do tempo e o valor do trabalho: uma questão de género*, Lisboa, Ministério do Trabalho e da Solidariedade, Coleção “Estudos”, Série A – Estudos gerais, nº 15 (Estudo realizado para a Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego), 1999.
- PIPER N., *Gender and Migration*, Global Commission on International Migration, September 2005.
- PORTES A., GUARNIZO L.E. e HALLER W., *Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation*, American Sociological Review, Vol. 67, No. 2, American Sociological Association, April 2002.
- PORTES, A., W. HALLER, *et al.* Transnational Entrepreneurs: The Emergence and Determinants of an Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation, 2001.
- PORTES A. e ZHOU M., *Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A comparative analysis of Immigrants and African Americans*, in F. Bean e S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and opportunity. Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, New York: Russell Sage Foundation, 1999.

- PORTES A., *Migrações Internacionais, Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Oeiras: Celta Editora, 1999.
- PORTES A. e JENSEN L., *The Enclave and the Entrants: Patterns of Ethnic Enterprise in Miami before and after Mariel*, *American Sociological Review* 54, 1989.
- PORTES A. e MANNING R., *The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples*, in S. Olzak e J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic relations*, Orleão e Londres: Academic Press Inc., 1986.
- RAIJMAN, R. e TIENDA M., “Pathways to Business Ownership Among Immigrants to Chicago: A Comparative Ethnic Perspective”. *International Migration Review*, 34 (3), 2000.
- RAIJMAN R. e TIENDA M., *Immigrants’ Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective*, July, 1999.
- RAIJMAN R. e SEMYONOV M., *Gender, Ethnicity, and Immigration: Double Disadvantage and Triple Disadvantage among Recent Immigrant Women in the Israeli Labor Market*, *Gender and Society* Vol. 11 No. 1, Sage Publications Inc., February 1997.
- RAIJMAN R., *Pathways to Self-Employment and Entrepreneurship in an Immigrant Community in Chicago*, Unpublished Ph.D dissertation, Department of Sociology, Chicago: The University of Chicago, 1996.
- RAIZEL D.R., *A Imigração Feminina e os Efeitos na Divisão Sexual do Trabalho*, *Fezendo Género* 8, Corpo, Violência e Poder, Agosto 2008.
- RAM, M. e JONES, T. Negócios de minorias étnicas no Reino Unido: uma visão global, *Revista Migrações*, n.º 3, Observatório da Imigração, 2008, pp. 65-77.
- RATH J., *Entrepreneurship among Migrants and Returnees: Creating New Opportunities*, *International Symposium on International Migration and Development*, June 2006.
- RATH J. (Ed.), *Unravelling the Rag Trade, Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*, Oxford: Berg, 2002.
- RATH J. e KLOOSTERMAN R., *Outsiders’ Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship*, *International Migration Review*, Vol. 34, No. 3, Autumn 2000.
- REBELO G., *Trabalho Independente em Portugal – Empreendimento ou Risco?*, *Dinâmia*, ISCTE, Junho 2003.
- REIS, E., *Estatística Multivariada Aplicada*. (Edições Sílabo), 1997.
- RIBAS-MATEOS, N., “Women of the south in southern european cities: a globalized domesticity” in Fonseca et al. (org.), *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Lisboa: Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, 2002, pp.53-66.
- ROBERT E. e LÓPEZ D., *Mujeres migrantes en el nuevo orden internacional, Cómo las mujeres se ven especialmente afectadas por las crisis?*, UN-INSTRAW, 2008.
- ROCHA-TRINDADE, M.B.; NEVES, M. S. E BONGARDT, A., *A comunidade de negócios chinesa em Portugal: catalisadores da integração da China na economia global*, Oeiras, INA, 2006.
- ROSA P., HAMILTON D., CARTER S. e BURNS H., *The Impact of Gender on Small Business Management: Preliminary Findings of a British Study*, *International Small Business Journal*, 12(3), 1994.

- SANDERS J.M. e NEE V., *Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital*, American Sociological Review, Vol.61, No.2, April 1996.
- SANDERS J. e NEE V., *Problems in Resolving the Enclave Economy Debate*, American Sociological Review 57, 1992.
- SASSEN S., *Countergeographies of Globalization: The Feminization of Survival*, 2005.
- SCHOENBERGER, E.. The corporate interview as an evidentiary strategy in economic geography. The Professional Geographer 43: 180-89, 1991.
- SCOTT JOAN W., *El género: una categoría útil para el análisis histórico*, 1996.
- SOPEMI, *Trends in International Migration*. Paris: OECD, 1999.
- SOPEMI, *Trends in International Migration*. Paris: OECD, 2002.
- TAVARES, T., FERREIRA, Virgínia e Portugal, S. (orgs.) (1998), *Mulheres, Mobilidade e Cidadania*, Revista Crítica de Ciências Sociais n.º 50. Ackers L. in Tavares, 1998.
- TAYLOR, S., & BOGDAN, R. *Introduction to qualitative research methods: The search for meanings* (2nd-ed.). New York: John Wiley & Sons, 1984.
- TEIXEIRA, A., Entrepreneurs of the Chinese Community in Portugal in Benton, G. e Pieke, F. (eds.), *The Chinese in Europe*, Basingstoke, Macmillan, 1998, pp. 238-260.
- TIENDA M. e RAIJMAN R., *Immigrants' Income Packaging and Invisible Labor Force Activity*, Social Science Quarterly, 2000.
- TOMÁS A.P., *Amadora Empreende, Caso Prático, Apresentações Avaliação de Impacto Social*, Congresso do Empreendedorismo Social, 2008.
- TUBERGEN F., *Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies*, Social Forces, Vol. 84, No. 2, 2005.
- United Nations, *International Migration 2006*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2006.
- United Nations, *Convenção contra todas as formas de discriminação contra a mulher (CEDAW)*, Department of Economic and Social Affairs, Division for the Advancement of Women, 2005.
- United Nations, *Trends in Total Migrant Stock: The 2003 Revision*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2003
- UNFPA, *A Passage to Hope, Women and International Migration*, UNFPA State of World Population 2006, 2006.
- VAN NIEKERK, RATH *et al.*, Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe, Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship, Examination and evaluation of Good Practices in the Promotion of Ethnic Minority Entrepreneurs, Bruxelas: European Commission – DG Enterprise and Industry, 2008.
- VERTOVEC S., *Conceiving and Researching Transnationalism*, Ethnic and Racial Studies, Vol. 22, Nº 2, 1999.
- WALDINGER R., *The Two Sides of Ethnic Entrepreneurship*, International Migration Review, Vol. 27, No. 3, Autumn 1993.

- WALDINGER R., *Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York*, International Migration Review, Spring 1989.
- WALDINGER R., *Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation*, Theory and Society, Vol. 15, No. 1/2, Special Double Issue: Structures of Capital, January 1986.
- WALL, K., NUNES, C., & MATIAS, A. R., *Immigrant Women in Portugal: Migration Trajectories, Main Problems and Policies* (Working Paper), Lisboa: ICS-UL, 2005.
- WERBNER P., *Business on Trust, Pakistani Entrepreneurship in the Manchester Garment Industry*, in *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, ed. Robin Ward e Richard Jenkins, Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1984.
- WRIGHT, RICHARD e MARK ELLIS “The Ethnic and Gender Division of Labor Compared Among Immigrants to Los Angeles” *International Journal of Urban and Regional Research* 24, 2000.
- YETIM N., *Social Capital in Female Entrepreneurship*, International Sociology, 2008.
- ZHOU M., *Non-economic Effects of Ethnic Entrepreneurship*, Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship, a Co-evolutionary View on Resource Management, 2007.
- ZHOU M., *Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements*, Center for Migration Studies of New York, 2004.
- ZHOU M., *How Neighborhoods Matter for Immigrant Adolescents*, CPRC Brief, California Policy Research Center, December 1992.
- ZLOTNIK H, *Dimensão Global da Migração Feminina*, 2003.

ANEXOS

Anexo 1

Processo de amostragem, Perspectiva regional de cada grupo

Tratamento próprio com base nos dados do SEF sobre População Estrangeira Residente em Portugal, Dados provisórios de 2007

Grupo Alvo / Região	Área Metropolitana de Lisboa				Algarve		Norte Litoral				
	Lisboa	Setúbal	Sub total 1	% do total regional	Faro	% do total regional	Porto	Aveiro	Braga	Sub total 2	% do total regional
Países do Leste											
Outros Leste da Europa	602	65	667	0,42	184	0,57	222	194	69	485	1,53
Moldávia	2996	1649	4645	2,93	5319	16,48	476	473	104	1053	3,33
Rússia	1223	401	1624	1,02	1087	3,37	561	621	145	1327	4,20
Ucrânia	6857	1845	8702	5,48	8825	27,33	3708	3205	1329	8242	26,08
Sub total	11678	3960	15638	9,85	15415	47,75	4967	4493	1647	11107	35,15
Sub total região	15638				15415		11107				
% região do grupo	37,09 ²³⁷				36,56		26,34				
PALOP											
Angola	21249	5451	26700	16,82	1274	3,95	1436	595	451	2482	7,85
Cabo Verde	39953	13539	53492	33,71	4269	13,22	1597	382	331	2310	7,31
Guiné-Bissau	15714	2552	18266	11,51	2942	9,11	457	632	163	1252	3,96
Moçambique	3618	932	4550	2,87	195	0,60	217	87	108	412	1,30
São Tomé	6945	2555	9500	5,99	144	0,45	205	190	55	450	1,42
Sub total	87479	25029	112508	70,89	8824	27,33	3912	1886	1108	6906	21,85
Sub total região	112508				8824		6906				
% região do total	50,55				3,96		3,10				
% região do grupo	87,73				6,88		5,39				
Brasil	24397	6156	30553	19,25	8046	24,92	7083	4057	2450	13590	43,00
Sub total região	30553				8046		13590				
% região do total	13,73				3,61		6,11				
Subtotal	123554	35145	158699		32285		15962	10436	5205		
% por distrito	77,85	22,15	100,00		100,00	100,00	50,51	33,02	16,47	100,00	
Total	158699			100,00	32285	100,00	31603				100,00
% região do total	71,30				14,50		14,20				

²³⁷ A leitura destes cálculos deve ser feita da seguinte forma: 37% do total da comunidade da Europa de Leste encontra-se em Lisboa.

Anexo 2

Questionário Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Nome	
Entrevistada/o _____	
Nome do Negócio _____	
Contacto _____	Localidade _____
Data _____	Inquiridor/a _____

PARTE I: Perfil do/da Empreendedor/a

1. Assinale o sexo do/a inquirido/a:
- 1.1. Feminino
- 1.2. Masculino
2. Qual é a sua idade? _____
3. Em que país e local nasceu? _____
4. Qual é o seu estado civil?
- 4.1. Solteiro/a
- 4.2. Casado/união de facto
- 4.3. Divorciado/a/separado/a
- 4.4. Viúvo/a
- 4.5. NS/NR
5. Se for casada/o, qual é a nacionalidade do seu cônjuge? _____
6. Quantos filhos tem?
- 6.1. 1
- 6.2. 2
- 6.3. 3 ou mais
- 6.4. Nenhum
7. Em que país/es moram os seus filhos? (marque tudo o que se aplica)
- 7.1. Portugal
- 7.2. País de origem
- 7.3. Outro
8. Qual é o seu nível de escolaridade? (fazer a correspondência para o sistema português, marcando o último grau de qualificação atingido)
- 8.1. Nenhum
- 8.2. Ensino Primário
- 8.3. Ensino Básico (9º ano)
- 8.4. Ensino Secundário
- 8.5. Ensino Secundário Profissional
- 8.6. Formação Profissional
- 8.7. Licenciatura incompleta
- 8.8. Licenciatura
- 8.9. Pós-graduação
- 8.10. NS/NR
9. E aqui em Portugal, onde vive (concelho)? _____

PARTE II: Percorso migratório

10. Em que ano migrou para Portugal? _____
11. Quando deixou o seu país, qual foi a sua razão para sair? (marque até duas)
- 11.1. Dificuldades económicas
- 11.2. Oportunidade profissional
- 11.3. Motivos políticos
- 11.4. Desenvolver negócios no exterior
- 11.5. Razões de segurança/violência
- 11.6. Razões familiares/pessoais
- 11.7. Estudos/formação
- 11.8. Saúde
- 11.9. Outras razões
- 11.10. NS/NR

PARTE III: Percorso profissional anterior ao empreendedorismo

País de origem _____

12. Antes de vir para Portugal, tinha experiência de negócio?
- 12.1. Sim, no país de origem
- 12.2. Sim, num outro país
- 12.3. Não
13. Os seus pais tinham algum tipo de negócio?
- 13.1. Não
- 13.2. Sim
- Qual? _____
14. Qual era a sua profissão? Especifique _____
15. No seu país de origem, quem assegurava as seguintes tarefas em casa? (assinale com o código 1 – empreendedora/mulher, 2 – empreendedor/homem, 3 – cônjuge/mulher, 4 – cônjuge/homem, 5 – ambos, 6 – outro, 7 – ninguém)
- 15.1. Afazeres domésticos de limpeza/cozinha/compras _____
- 15.2. Pagamento das contas _____
- 15.3. Acompanhamento educação/formação dos filhos _____

País de acolhimento

16. Quais foram as principais actividades económicas que desenvolveu em Portugal até estabelecer o seu negócio? (indicar até 2)

Especifique:

- 16.1.
16.2.

17. Actualmente, mantém alguma actividade por conta de outrem?

- 17.1. Sim Qual?
17.2. Não
17.3. NS/NR

18. No período anterior ao estabelecimento do seu negócio esteve alguma vez em situação de “salário em atraso”?

- 18.1. Sim, frequentemente
18.2. Sim, raramente
18.3. Não, nunca
18.4. NS/NR

19. Das seguintes opções, quais considera que são os principais factores de discriminação no mercado de trabalho em Portugal? (assinale os dois mais relevantes)

- 19.1. Nacionalidade/origem
19.2. Género (ser homem ou mulher)
19.3. Fenótipo (cor de pele, tipo de traços...)
19.4. Condição socioeconómica

20. Antes de montar o seu negócio, qual era a sua situação profissional?

- 20.1. Desempregada/o
20.2. Empresária/o em nome individual
20.3. Trabalhador/a por conta de outrem a tempo integral
20.4. Trabalhador/a por conta de outrem a tempo parcial
20.5. Estagiária/o
20.6. Doméstica/o (Dona/o de casa)
20.7. Estudante
20.8. Profissional liberal
20.9. Empresária/o noutra sociedade
20.10. Reformada/o
20.11. NS/NR

PARTE IV: Caracterização do empreendedorismo actual

21. Em que ano montou o seu próprio negócio?

22. Em que consiste o seu negócio?

23. Em que critérios baseou a escolha da localização do seu negócio? (assinale até 2)

- 23.1. Sítio de residência (casa)
23.2. Próximo da sua área de residência
23.3. Proximidade a clientes
23.4. Boa acessibilidade
23.5. Custos mais favoráveis
23.6. NS/NR

24. Quem aparece como titular do negócio?

- 24.1. Empreendedor/a
24.2. O/A cônjuge
24.3. Empreendedor/a e o/a cônjuge
24.4. Outro
Especifique

25. No momento da abertura do negócio, estava em situação regular em Portugal?

- 25.1. Sim
25.2. Não
25.3. NS/NR

26. No momento da abertura do negócio, tinha nacionalidade portuguesa?

- 26.1. Sim
26.2. Não
26.3. NS/NR

27. Quais foram as razões que deram origem à actividade empresarial desenvolvida em Portugal? (marque até três principais)

- 27.1. Influência / Sugestão Familiar
27.2. Ser independente
27.3. Ter capital disponível para investir
27.4. Ter experiência neste sector de negócio
27.5. Necessidade de realização pessoal/profissional
27.6. Aumentar os rendimentos/
Assegurar o futuro dos filhos
27.7. Não conseguir arranjar emprego
27.8. Insatisfação com o trabalho
27.9. NS/NR

28. Tinha conhecimentos prévios sobre a situação do mercado específico do seu negócio (concorrência, potencial de clientes, escolha da localização e cobertura territorial), antes de investir?

- 28.1. Sim
28.2. Não
28.3. NS/NR

29. Teve algum tipo de consultoria/assessoria antes de iniciar o seu negócio?

- 29.1. Sim Especifique
29.2. Não, os custos eram muito elevados
29.3. Não, porque não sabia a quem se dirigir
29.4. Não, porque não considerava necessário
29.5. NS/NR

30. Quais foram as fontes de financiamento que utilizou para iniciar o negócio? (marque tudo o que se aplica)

- 30.1. Poupanças do empreendedor/a
30.2. Empréstimo de agiota
30.3. Empréstimo da família
30.4. Empréstimo bancário
30.5. Empréstimo conhecidos/ amigos conterrâneos
30.6. Empréstimo conhecidos/ amigos portugueses
30.7. Empréstimo conhecidos/ amigos outras comunidades
30.8. Microcrédito
30.9. Subsídio público (salte para a pergunta 33)
Qual

30.10. Outro

30.11. NS/NR

31. Candidatou-se a algum subsídio?

- 31.1. Sim
31.2. Não, porque não estava informada/o sobre essa possibilidade (salte para a pergunta 32)
31.3. Não, porque o estatuto migratório não o permitia (salte para a pergunta 33)
31.4. Não, porque o processo de candidatura era muito complicado (salte para a pergunta 33)
31.5. Não, porque a idade não o permitia (salte para a pergunta 33)
31.6. Não, porque não tinha as habilitações mínimas (salte para a pergunta 33)
31.7. Não, porque não era necessário (salte para a pergunta 33)

32. No caso de não ter recebido o subsídio, sabe porque razões não o recebeu (marque tudo o que se aplica)?

- 32.1. Não sabe a razão
32.2. Por discriminação
32.3. Não tinha potencial de empregabilidade
32.4. Não terminou o processo

- 32.5. Não tinha o plano de negócio bem fundamentado
- 33. Quantos sócias/os tem?**
- 33.1. Mulheres N.º
- 33.2. Homens N.º
- 33.3. Nenhum
(salte para a pergunta 37)
- 34. Qual é o sexo da/o sócia/o maioritário?**
- 34.1. Feminino
- 34.2. Masculino
- 35. Qual é a nacionalidade da/o sócia/o maioritária/o? (no caso de ter dupla nacionalidade assinalar por favor as duas)**
Especifique
- 36. Qual é a relação com as/os suas/seus sócias/os?**
- 36.1. Cônjuge
- 36.2. Outros familiares
- 36.3. Não familiares (amigos, conhecidos, ex-colegas)
- 37. Que tipo(s) de contrato celebra com os seus trabalhadores?**
- 37.1. A tempo indefinido Homem Mulher
- 37.2. Trabalhador a termo Homem Mulher
- 37.3. Trabalhador temporário(subcontratação) Homem Mulher
- 37.4. NA
- 38. Em que regime emprega os seus trabalhadores?**
- 38.1. A tempo integral Homem Mulher
- 38.2. A tempo parcial Homem Mulher
- 38.3. NA
- 39. Quantos trabalhadores emprega neste momento?**
- 39.1. Mulheres N.º
- 39.2. Homens N.º
- 39.3. Nenhum
(salte para a pergunta 41)
- 40. Qual é o país de origem da maioria dos trabalhadoras/es que emprega neste momento?**
- 40.1. Portugal
- 40.2. Brasil
- 40.3. PALOP
- 40.4. Leste da Europa
- 40.5. Outros
- 41. Tem membros da sua família a trabalhar no negócio?**
- 41.1. Sim
- 41.2. Não (salte para a pergunta 43)
- 41.3. NS/NR
- 42. Se sim, são remunerados?**
- 42.1. Sim
- 42.2. Não
- 42.3. NS/NR
- 43. No caso de vir a empregar trabalhadores, qual a preferência por origem na contratação?**
- 43.1. Portugal
- 43.2. Brasil
- 43.3. PALOP's
- 43.4. Leste da Europa
- 43.5. Outros
- 43.6. Indiferenciada
- 44. Qual é a origem dos seus clientes? (Indicar hierarquicamente segundo o caso: de 1 a 3, sendo 1 o mais importante)**
- 44.1. Conterrâneos
- 44.2. Outras comunidades migrantes
- 44.3. Portugueses
- 44.4. Indiferenciado
- 45. Qual é o sexo da maioria dos seus clientes?**
- 45.1. Feminino
- 45.2. Masculino
- 45.3. Indiferenciado
- 46. Qual é a principal origem dos produtos que utiliza e/ou comercializa no seu negócio? (marque tudo o que se aplica)**
- 46.1. Portugal
- 46.2. Países da América Latina
- 46.3. Países Europeus
- 46.4. Países Africanos
- 46.5. Países Asiáticos
- 46.6. NS/NR
- 47. Em que país compra os produtos? (marque tudo o que se aplica)**
- 47.1. Portugal
- 47.2. País da América Latina
- 47.3. País Europeu
- 47.4. País Africano
- 47.5. País Asiático
- 47.6. NS/NR
- 48. Qual é a nacionalidade dos seus principais fornecedores?**
- 48.1. Principalmente conterrâneos
- 48.2. Principalmente outras comunidades migrantes
- 48.3. Principalmente Portugueses
- 48.4. Indiferenciada
- 49. Qual é o horário de funcionamento do seu negócio?**
- 50. Desde que iniciou o seu negócio, está a trabalhar mais horas por semana?**
- 50.1. Sim
- 50.2. Igual
- 50.3. Não
- 51. Tem conta bancária? (assinale tudo o que se aplica)**
- 51.1. Sim, individual/pessoal (salte para a pergunta 53)
- 51.2. Sim, individual/comercial (salte para a pergunta 53)
- 51.3. Siim, conjunta com o cônjuge/pessoal (salte para a pergunta 53)
- 51.4. Sim, conjunta com o cônjuge/comercial (salte para a pergunta 53)
- 51.5. Não
- 52. Se não tem conta bancária, quais as razões para tal?**
- 52.1. Não tem dinheiro
- 52.2. Processo é confuso/não sabe como fazê-lo
- 52.3. Não permitem fazê-lo
- 52.4. Não confia nos bancos
- 52.5. NS/NR
- 53. Quem decide sobre o dinheiro que se movimenta no negócio?**
- 53.1. Empreendedor/a e/ou sócios
- 53.2. Empreendedor/a e cônjuge (quando este não é sócio)
- 53.3. Cônjuge
- 53.4. NS/NR
- 54. Após ter iniciado o seu negócio, aumentou os seus rendimentos?**
- 54.1. Sim
- 54.2. Não, diminuiu
- 54.3. Não, ficou igual
- 55. Quais os principais factores que contribuem para o sucesso do seu negócio?**
- 55.1. Atendimento personalizado ao cliente
- 55.2. Exotismo/Especificidade étnica
- 55.3. Aposta num nicho específico de clientes
- 55.4. Aposta na boa localização
- 55.5. Qualidade do serviço/produto
- 55.6. Inovação
- 55.7. Relação custo/benefício
- 55.8. Boa divulgação/promoção do produto/serviço
- 55.9. Boa rede social (contactos)
- 55.10. Outro
Qual?

56. Quais foram as principais dificuldades vividas na altura da criação do negócio? (marque as três mais relevantes)

- 56.1. Dificuldades com a língua portuguesa
- 56.2. Falta de experiência/conhecimentos no negócio
- 56.3. Abastecimento de matéria-prima para o negócio
- 56.4. Dificuldades em encontrar instalações apropriadas
- 56.5. Falta de capital/dificuldades de acesso a financiamento
- 56.6. Discriminação
- 56.7. Burocracias e relacionamento com autoridades oficiais
- 56.8. Desconhecimento da legislação
- 56.9. Falta de mão-de-obra disponível/ajustada
- 56.10. Dificuldade de encontrar um bom parceiro/a de negocio
- 56.11. Nenhuma
- 56.12. Outra
- 56.13. NS/NR

57. Que tipo de recursos foram utilizados para ultrapassar as dificuldades assinaladas anteriormente?

- 57.1. Formação e/ou aquisição de conhecimentos
- 57.2. Persistência e optimismo
- 57.3. Adesão de um/a novo/a sócio/a
- 57.4. Contactos com familiares e amigos conterrâneos
- 57.5. Contactos com outras comunidades de migrantes
- 57.6. Contactos com outros empresários Portugueses/associação sectorial
- 57.7. Contactos com outros empresários conterrâneos/associação sectorial
- 57.8. Ajuda institucional/empresarial (Ex: Acidi, Banco, Associação, etc.)
- 57.9. Empréstimo com recurso a um fiador Português
- 57.10. Empréstimo com recurso a um fiador/a conterrâneo/a
- 57.11. Outro/s

58. Inquiridor deve classificar o tipo de actividade empresarial

- 58.1. Prestador/a de serviços
- 58.2. Empresário/a em nome individual
- 58.3. Empresário/a em nome colectivo
- 58.4. Negócio Informal

59. Quais são as principais condições que negocia para a prestação do seu trabalho?

- 59.1. Pagamento por recibo verde
- 59.2. Pagamento com factura (contabilidade organizada)
- 59.3. Percentagem sobre o total dos rendimentos por mês
- 59.4. Pagamento directo (sem recibo/factura)
- 59.5. Não se aplica
- 59.6. NS/NR
- 59.7. Outra

60. Tenciona aumentar o seu negócio?

- 60.1. A curto prazo (1 ano)
- 60.2. A médio prazo (de 1 a 3)
- 60.3. A longo prazo (mais de 3)
- 60.4. Não

61. O que precisa para conseguir fazê-lo?

- 61.1. Acesso a crédito
- 61.2. Poupanças do/a empreendedor/a
- 61.3. Empréstimo de familiares/amigos/conhecidos
- 61.4. Apoio de subsídio
- 61.5. Apoio/conhecimentos de gestão
- 61.6. Informação rápida, útil e acessível
- 61.7. NS/NR

PARTE V : Conciliação entre a vida profissional e familiar

62. Quem adere mais rendimentos no agregado familiar?

- 62.1. Empreendedor/a
- 62.2. O/A cônjuge
- 62.3. Outro

63. Agora que tem o seu negócio, quem assegura as seguintes tarefas e decisões em casa? (assinale com o código 1 – mulher/empreendedor, 2 – homem/empreendedor, 3 – mulher/cônjuge, 4 – homem/cônjuge, 5 – ambos, 6 – outro, 7 – ninguém)

- 63.1. Afazeres domésticos de limpeza/cozinha/compras
- 63.2. Pagamento das contas
- 63.3. Acompanhamento/educação dos filhos
- 63.4. Poupanças e Investimentos (casa, carro, computador, electrodomésticos)
- 63.5. Lazer (férias, desporto, passeios...)
- 63.6. Utilização do carro

64. Quem toma as decisões nos seguintes aspectos da sua vida (assinale com o código 1 – mulher/empreendedor, 2 – homem/empreendedor, 3 – mulher/cônjuge, 4 – homem/cônjuge, 5 – ambos, 6 – outro)

- 64.1. Tipo de trabalho/carreira profissional/educação
- 64.2. Práticas religiosas/forma de vestir
- 64.3. Gestão do tempo

65. Quais os principais factores de satisfação com a sua situação actual? (marque as 2 principais)

- 65.1. Liberdade de gestão de horário
- 65.2. Autonomia/Sentimento de realização/auto-estima
- 65.3. Melhores rendimentos
- 65.4. Conciliação entre a vida profissional e familiar
- 65.5. Outro

Qual ?

66. Quais os principais factores de insatisfação com a sua situação actual? (marque as 2 principais)

- 66.1. Excesso de responsabilidades/tarefas
- 66.2. Carga horária elevada
- 66.3. Instabilidade financeira/oscilações de rendimento
- 66.4. Contração de dívidas
- 66.5. Conciliação entre a vida profissional e familiar
- 66.6. Nenhum
- 66.7. Outro

Qual?

67. Agora que tem o seu negócio, qual é o seu nível de satisfação, comparando com a situação anterior, em relação a:

- 67.1. **Independência Económica**
 - 67.1.1. Mais satisfeita
 - 67.1.2. Igualmente satisfeita
 - 67.1.3. Menos satisfeita
 - 67.1.4. Igualmente insatisfeita
- 67.2. **Estatuto social**
 - 67.2.1. Mais satisfeita
 - 67.2.2. Igualmente satisfeita
 - 67.2.3. Menos satisfeita
 - 67.2.4. Igualmente insatisfeita
- 67.3. **Relação com os filhos/outros dependentes**
 - 67.3.1. Mais satisfeita
 - 67.3.2. Igualmente satisfeita
 - 67.3.3. Menos satisfeita
 - 67.3.4. Igualmente insatisfeita
 - 67.3.5. NA
- 67.4. **Independência em relação ao cônjuge**
 - 67.4.1. Mais satisfeita
 - 67.4.2. Igualmente satisfeita
 - 67.4.3. Menos satisfeita

- 67.4.4. Igualmente insatisfeita
- 67.4.5. Não
68. Após ter iniciado seu negócio, adquiriu um automóvel, que costuma utilizar?
- 68.1. Sim
- 68.2. Não
- 68.3. Não, porque já tinha automóvel

NOTA:

Antes de concluir a entrevista, pergunte ao/à inquirido/a se tem algo a acrescentar ou perguntas a fazer

Parte VI – Ligações com o país de origem

69. Tem negócios no país de origem?

- 69.1. Não
- 69.2. Sim

Especifique

70. Costuma enviar dinheiro para o seu país de origem?

- 70.1. Não

(Saltar para a pergunta 74)

- 70.2. Sim

71. Depois de estabelecer o seu negócio em Portugal, houve mudanças na quantidade de remessas que envia?

- 71.1. Não houve mudança

(Saltar para a pergunta 73)

- 71.2. Envio mais

- 71.3. Envio menos

- 71.4. NS/NR *(Saltar para a pergunta 73)*

72. A que se deve(m) esta(s) mudança (s)?

- 72.1. Mudança no rendimento do/a próprio/a

- 72.2. Mudança nas necessidades dos beneficiário

- 72.3. Outro

- 72.4. NS/NR

73. Para que é que está a ser utilizado o dinheiro que envia? (leia as opções ao inquirido e marque tudo o que se aplica)

- 73.1. Necessidades primárias (alimentação, saúde, despesas de casa)

- 73.2. Educação

- 73.3. Aquisição de imóveis (casas, terrenos)

- 73.4. Comprar/Ampliar/Iniciar negócio

- 73.5. Poupar

- 73.6. Outro

- 73.7. NS/NR

74. Quais são os seus planos em relação ao local de residência no futuro?

- 74.1. Pensa regressar ao seu país de origem

- 74.2. Pensa permanecer em Portugal

- 74.3. Pensa viver nestes dois locais

- 74.4. Tenciona mudar para outro país

- 74.5. Não sabe/Depende

75. Admite a possibilidade de abrir um negócio no país de origem?

- 75.1. Sim

- 75.2. Não

Quem migrou primeiro?

A mulher empreendedora

O homem empreendedor

Ambos ao mesmo tempo

O/A cônjuge

Os pais

Outro

Anexo 3

Lista das Entidades contactadas na fase de amostragem

- Associação Nacional das Empresárias – ANE;
- Federação de Mulheres Empresárias e Profissionais de Portugal – FMEPP;
- Serviço Jesuíta aos Refugiados – JRS;
- Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias – APME;
- Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural – ACIDI;
- Casa do Brasil;
- Associação Nacional de Direito ao Crédito – ANDC;
- Câmara de Comércio e Indústria Luso-Brasileira em Portugal – CCILB;
- Associação Cabo Verdiana;
- Kamba – Associação de Angolanos do Concelho do Seixal;
- Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação – IAPMEI;
- Morabeza – Associação para a Cooperação e Desenvolvimento;
- Espaço Moçambique;
- Associação Brasileira do Algarve;
- Associação Cabo-verdiana de Setúbal;
- Associação de Solidariedade Internacional – ASI;
- Aidglobal;
- Federação das Organizações Cabo-verdianas em Portugal;
- Associação Cultural Luso-Africana Morna;
- Associação Casa de Moçambique;
- Associação da Comunidade de São Tomé e Príncipe – ACOSP;
- Associação GUINEÁSPORA – Fórum de Guineenses na Diáspora;
- Associação Guineense de Solidariedade Social – Aguienso;
- Associação Guineense e Povos Amigos;
- Associação Sócio Cultural da Quinta da Serra;
- Casa da Guiné;
- Associação de Solidariedade Cabo-verdiana dos Amigos da Margem Sul do Tejo;
- Associação Cabo-verdiana do Seixal;
- Prosaudesc;
- Associação Cabo-verdiana do Norte de Portugal;
- Associação de Apoio ao Imigrante;
- Associação dos Guineenses do Porto;

- Associação Luso-Africana dos Metodistas no Porto;
- Associação Portugal/Moçambique;
- Associação de Apoio Social à Imigração para as Comunidades Sul-americanas e Africanas;
- Associação Intercultural Luso Santomense;
- Associação de Amizade Portugal Guiné Bissau;
- Associação Cabo-verdiana do Algarve;
- Associação dos Imigrantes dos Países do Leste – Edinstvo;
- Associação dos Ucrrianos em Portugal;
- Centro Cultural Moldavo;
- FRATIA – Associação dos Imigrantes Romenos e Moldavos;
- MIORITA – Associação Cultural dos Imigrantes Moldavos;
- RESPUBLIKA – Associação dos Imigrantes Russófonos;
- Centro de Língua e Cultura Russa;
- Amizade – Associação de Imigrantes de Gondomar;
- Associação dos Países de Leste – Amizade, Associação Judaica Luz e Vida;
- Kalina – Associação dos Imigrantes de Leste;
- CAPELA – Centro de Apoio à População Emigrante de Leste Europeu e Amigos;
- Associação Brasileira de Portugal;
- Associação Lusofonia;
- Associação Brasileira da Margem Sul e Amigos do Brasil;
- Casa Grande – Associação Luso-Brasileira de Solidariedade e Promoção Social;
- Associação Mais Brasil;
- Torcida Brasil.

Anexo 4

Distribuição dos inquiridores, por género e comunidade de origem, nas regiões de aplicação do questionário

Região	Origem dos inquiridores por comunidade							
	Leste		PALOP		Brasil		Portugal	
	M	H	M	H	M	H	M	H
Lisboa	2	1	4	3	4	1	11	1
Algarve	2	0	0	0	0	0	3	0
Norte Litoral	1	0	0	1	2	0	4	1
Total	5	1	4	4	6	1	18	2

Anexo 5

Sectores de Actividade Económica criada para a compilação e tratamento de dados

Categorias por Sectores de Actividade segundo o (CAE) (Empresarial)	
Agricultura, pesca e extractivas (011-145)	Ex: vinhas, agricultura intensiva, extracção mineira, pescas
Indústria Transformadora (151-145)	Ex: fábricas de roupa, processamento alimentar, fábricas de componentes, etc.
Construção (451-455)	Ex: empresas de construção civil, desenho, remodelação, arquitectos, engenheiros e técnicos similares
Comércio (501-527)	Ex: lojas de pronto-a-vestir, minimercados, comércio ao retalho, drogarias, “lojas dos 300”, sapatarias, papelaria, etc.
Hotelaria e Restauração (551-555)	Ex: hotéis, restaurantes, bares, alguns serviços de <i>catering</i> , residenciais, etc.
Serviços – Sector da Beleza e cuidados pessoais	Ex: cabeleireiros, massagistas, manicures, pedicures, etc.
Serviços – Sector cuidados de roupa e assimilados	Ex: lavandarias, costureiras, engomadoras, etc.
Serviços – Sector técnicos profissionais ciências sociais	Ex: tradutores, jornalistas, publicitários, analistas, assistentes sociais, arqueólogos, psicólogos, sociólogos., advogados, solicitadores, economistas, contabilistas, actuários e técnicos similares
Serviços – Sector Transportes	Ex: transportadoras
Sector –Sector Saúde	Ex: enfermeiros, parteiras, técnicos paramédicos, médicos de todas as especialidades
Serviços – Sector Educação	Ex: professores e técnicos similares como explicadores e formadores
Serviços – Sector Artistas	Ex: artistas de teatro, cinema, bailado, rádio, televisão, circo, cantores, escultores, pintores, designers
Serviços – Sector técnico profissional outras ciências (exactas e naturais)	Ex: analistas de sistemas; programadores informáticos biólogos
Serviços – Sector outros serviços e/ou profissões	Ex: administradores de bens; astrólogos; parapsicólogos; comissionistas; consultores; dactilógrafos; decoradores; desportistas; mediadores imobiliários; peritos avaliadores; farmacêuticos; sacerdotes

Anexo 6

Guião para Entrevistas a Mulheres Imigrantes Empreendedoras

1. Em que sítio morava antes de vir para Portugal (meio rural ou urbano)? Os seus pais o que faziam? Até quando estudaram? Que influência tiveram na escolha da sua profissão actual?
2. Quando veio para Portugal? Com quem e porquê?
3. Que profissão e que funções desempenhava no seu país? No caso de ter sido empresária no país de origem, é mais difícil ser empresária em Portugal ou no país de origem? Porquê?
4. Qual a primeira profissão que desempenhou em Portugal? Que profissões desempenhou antes de trabalhar por conta própria?
5. Qual foi a principal razão para abrir o seu próprio negócio em Portugal?
6. Porque decidiu abrir um negócio neste sector em específico? Que tipo de conhecimentos e/ou competências tinha previamente adquiridas? Com quem se aconselhou?
7. Pertence a alguma associação empresarial? Contacta com outros empresários? Com quem: do mesmo sector ou por nacionalidade? Tem ligação a alguma associação de imigrantes?
8. Quais foram os principais obstáculos que encontrou quando decidiu abrir seu negócio? A que fontes de financiamento recorreu?
9. Quais são as principais vantagens de ter o seu próprio negócio?
10. Quem são os seus clientes? Sente que há algum tipo de discriminação por ser imigrante?
11. Tem algum membro da sua família que trabalha no seu negócio? Quem é e que tipo de tarefas realiza? Com que frequência? Aufere algum salário ou pagamento?
12. Como é que é a sua relação com os seus trabalhadores? Se não tem, contempla a possibilidade de alargar esta actividade, contratando pessoas?
13. Que tipo de conhecimentos e/ou competências considera que lhe faltam para melhorar o seu negócio? Estaria disposta/o a participar em acções de formação para este objectivo?
14. Que tipo de apoios considera que o Estado deveria dar às migrantes empreendedoras que desejam abrir ou alargar o seu negócio em Portugal ou no seu país de origem?
15. O que é que lhe faz falta para se sentir altamente satisfeita com o seu negócio?

16. Em que trabalho se sente mais realizado, no trabalho anterior (assalariado), ou agora que é empreendedor/a? Se tiver a possibilidade de voltar a ter um trabalho assalariado com condições contratuais e laborais que sejam satisfatórias para si, deixava o seu negócio?
17. Contempla a possibilidade de abrir outro tipo de negócio? Ou expandir o seu actual negócio? Se sim, para onde?
18. Deseja abrir um negócio no seu país de origem? Porquê? Se sim, como estabelecê-lo?
19. Melhorou a sua vida económica? Aumentou os seus rendimentos? Sente-se satisfeita? Como é que o seu marido reagiu à decisão de trabalhar por conta própria? Acompanhou-a?
20. Como é que os outros (familiares, amigos, vizinhos) passaram a olhar para si desde que trabalha por conta própria?
21. Como é a sua rotina diária de vida familiar e profissional? Como é que concilia a família e o trabalho? É mais fácil desde que trabalha por conta própria? A sua actividade profissional é compatível ou não com a presença da sua família (marido e filhos)? Reduziu ou aumentou a intensidade de horas de trabalho desde que abriu o negócio?
22. Quem assegura os cuidados (sentido lato) às crianças? Porque é assim? Qual a situação ideal?
23. Quando não está a trabalhar, o que está a fazer? Se tivesse mais tempo livre o que faria?
24. Quais são as tarefas específicas de casa que lhe cabem a si? E ao seu marido? Como é feita esta negociação? O facto de estar a ganhar mais ou estar menos tempo em casa afectou esta redistribuição das tarefas?
25. Como acha que está o mercado actualmente para o seu tipo de negócio? O mercado português é especialmente interessante? Existe muita concorrência?
26. Como tem afectado (ou como tem sentido) a crise económica que atravessamos, no seu negócio e na sua vida familiar? Quais são as “medidas” que tem tomado para a ultrapassar?

Anexo 7

Guião-tipo Instituições

IAPMEI e IEFP

1. Como se caracteriza o tecido empresarial em Portugal? O empreendedorismo é baixo em Portugal, no contexto geral. Quais razões para tal?
2. Há características diferenciadoras entre o empreendedorismo feminino e o masculino? As motivações de base à criação de uma actividade por conta própria são diferentes entre homens e mulheres?
3. Quais as razões por detrás do facto de as mulheres terem menos propensão para o empreendedorismo do que os homens?
4. O que o governo faz em matéria de apoio ao empreendedorismo feminino é suficiente? O que está e poderá ser feito?
5. Tem programas e/ou subsídios públicos especificamente destinados às mulheres? Quais?
6. Pensa que um programa destinado a mulheres portuguesas é ajustável a um público imigrante feminino?
7. Qual é em sua opinião a expressão dos imigrantes no empreendedorismo em Portugal? Em que sectores de actividade e com que dinâmicas?
8. Quais as principais diferenças entre os empreendedores estrangeiros e os portugueses? E qual a proporção de mulheres em ambos os grupos?
9. Considera que os imigrantes têm maior dificuldade do que os portugueses para iniciar um negócio? No caso das mulheres imigrantes, pensa que as dificuldades são ainda maiores? Porquê?
10. Como é que divulgam as oportunidades de novos negócios e os financiamentos/ /subsídios disponíveis? Como fazem chegar a informação ao público imigrante? Contam com promotores étnicos? A constituição das equipas técnicas de atendimento e/ou formação contam com mediadores culturais para as diferentes comunidades? Qual a composição das equipas técnicas? Um estudo (GEM 2004) indica que há fraca divulgação de informação sobre as diferentes fontes de financiamento disponíveis. O que tem sido feito para colmatar esta lacuna?

11. Em que critérios é baseada a avaliação sobre a concessão do subsídio público de apoio à criação de empresas? Diverge do caso dos portugueses? No caso dos imigrantes, que tipo de visto é necessário? O tempo decorrido desde a entrada em Portugal tem influência? A experiência profissional e o nível de qualificações entram em jogo? É avaliado o plano de negócios?
12. Um imigrante pode aceder ao serviço “Empresa na Hora”. Que tipo de requisitos precisa de cumprir?
13. Há programas de formação, *mentoring* e *coaching* destinados especificamente a imigrantes? E a mulheres imigrantes empreendedoras? O Programa Gerir ou o Rede estão destinados a empresas já formadas. Mas para quem pretende iniciar um negócio não há este apoio de base?
14. Considera importante o fomento ao empreendedorismo migrante? Com que medidas se pode expandi-lo? O que tem sido feito neste âmbito? Existe algum planeamento estratégico a curto, médio e longo prazo nesta área?
15. Faz parte do vosso plano de actividades desenvolver actualmente alguma linha especial de apoio ao empreendedorismo imigrante? Com alguma vertente dedicada às mulheres? Que outras iniciativas e/ou medidas têm pensado implementar para promover o empreendedorismo imigrante?
16. Que tipo de parcerias e/ou projectos estão a desenvolver neste momento (ex: ACIDI, CIG, Associações...)?

ANDC, Millennium BCP e PrivatBank

1. Os imigrantes têm expressão na solicitação de crédito? Para que actividades? As taxas de juro e as garantias exigidas são iguais para imigrantes e portugueses? Para mulheres e homens? Se não, porquê? Concorda com a afirmação de que os imigrantes são um grupo em risco de ser financeiramente excluído? Seguindo a experiência do microcrédito, as mulheres são melhores pagadoras do que os homens. Poderá isto significar que há maior facilidade em conceder crédito a uma mulher imigrante do que a um homem?
2. Qual é a taxa de concessão de microcrédito concedido a imigrantes face ao total de requerimentos? É maior no caso dos portugueses ou dos imigrantes? Em que critérios é baseada a avaliação sobre a concessão do microcrédito para fins empresariais? Diverge do caso dos portugueses? No caso dos imigrantes, que tipo de visto é necessário? O tempo decorrido desde a entrada em Portugal tem influência? A experiência profissional e o nível de qualificações entram em jogo? É avaliado o plano de negócios?
3. De que forma seria possível ultrapassar as elevadas garantias que os imigrantes devem ter para aceder ao financiamento? A existência de um fiador português pode facilitar a disponibilização de crédito?
4. A instituição desenvolve actualmente alguma linha especial para os imigrantes? Em que consiste o programa?
5. De que forma divulgam o programa? Como fazem chegar a informação ao público imigrante? Contam com promotores étnicos?
6. A constituição das equipas técnicas de atendimento conta com mediadores culturais para as diferentes comunidades? Qual a composição das equipas técnicas?
7. Aquando da concessão de crédito para a abertura, manutenção ou expansão de um negócio, a instituição acompanha e faz assessoria a estas actividades?
8. Há evidência empírica que demonstre que as mulheres pedem créditos mais pequenos do que os homens?
9. Neste momento tem programas específicos para mulheres? Se sim, qual é o significado das mulheres imigrantes?
10. Há alguma espécie de quotas segundo a origem imigrante *vs* portuguesa; homem *vs* mulher? Qual é a taxa de juro dos empréstimos para homens e mulheres e nacionalidade?
11. É possível apontar alguma diferença notória entre os negócios dos imigrantes e os das populações autóctones? Por exemplo, em termos de perfil do empreendedor, sectores de actividade ou padrão geográfico regional? Funcionam maioritariamente segundo lógicas de auto-emprego ou de micro e médias empresas, empregando terceiros em seu nome?
12. Há experiência de concessão de microcrédito a negócios com base transnacional?
13. Pretende-se aumentar a percentagem de crédito concedido a imigrantes?

14. Qual é a taxa de sucesso/sobrevivência dos negócios no geral? No caso dos negócios dos imigrantes ronda os mesmos valores? É maior, igual ou menor do que a autóctones?
15. A taxa de insolvência no caso dos imigrantes é maior, igual ou menor do que a da população autóctone? Consegue apontar alguma razão para tal?
16. A instituição tem alguma estratégia direccionada para o envio das remessas dos imigrantes? Qual? Implica a abertura de conta?

APME, IFDEP

1. Quais os objectivos da associação/instituto?
2. Como se caracteriza o tecido empresarial feminino em Portugal? Em que difere do masculino?
3. Quais as razões por detrás do facto de as mulheres terem menos propensão para o empreendedorismo do que os homens?
4. As motivações de base à criação de uma actividade por conta própria são diferentes entre homens e mulheres?
5. E as dificuldades e estratégias/recursos utilizadas? No caso das mulheres imigrantes, pensa que as dificuldades são ainda maiores? Porquê?
6. A instituição desenvolve algum programa de apoio ao empreendedorismo feminino? Em que consiste o projecto? Como se articula este projecto? Quais são os critérios para beneficiar dele? Quais são os principais parceiros? Tem imigrantes entre as beneficiárias?
7. Existem regularmente programas de formação, *mentoring* e *coaching* destinados especificamente a mulheres? E a mulheres imigrantes empreendedoras?
8. Já contaram com a presença de participantes estrangeiras? Como divulgam o programa? Têm mediadores das comunidades imigrantes? Um estudo (GEM 2004) indica que há fraca divulgação de informação sobre as diferentes fontes de financiamento disponíveis. O que tem sido feito para colmatar esta lacuna?
9. Há evidência empírica que demonstre que as mulheres pedem créditos mais pequenos do que os homens? Considera que as mulheres são um grupo em risco de ser financeiramente excluído?
10. Que tipos de apoio específicos são necessários para apoiar o empreendedorismo migrante feminino?
11. Faz parte do vosso plano de actividades desenvolver actualmente alguma linha especial de apoio ao empreendedorismo imigrante? Com alguma vertente dedicada às mulheres?
12. No âmbito associativo, tem relações como outras congéneres estrangeiras (Brasil, PALOP, Ucrânia...)?
13. Que tipo de parcerias e/ou projectos estão a desenvolver neste momento (ex: IAPMEI, ACIDI, CIG...)?
14. Pensa que um programa destinado a mulheres portuguesas é ajustável a um público imigrante feminino?
15. O que o governo faz na matéria de apoio ao empreendedorismo feminino é suficiente? O que poderá ser feito?

Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo – CNAI Lisboa

1. Um estudo (GEM 2004) indica que há fraca divulgação de informação sobre as diferentes fontes de financiamento disponíveis. Como é que divulgam as oportunidades de novos negócios e os financiamentos/subsídios disponíveis? Como fazem chegar a informação ao público imigrante? Contam com promotores étnicos? O que tem sido feito para colmatar esta lacuna?
2. Qual é o tipo de acompanhamento e/ou assessoria que o NAE fornece às pessoas que solicitam informação e/ou ajuda para o início de um projecto de negócio? Existe algum *feedback* da parte dos utentes?
3. Neste momento tem programas específicos para mulheres? Se sim, qual é o significado das mulheres imigrantes?
4. Qual é em sua opinião a expressão dos imigrantes no empreendedorismo em Portugal? Em que sectores de actividade e com que dinâmicas?
5. Encontrando-se o NAE inserido no CNAI e dependendo do ACIDI, existe algum plano próprio (para além do previsto no Plano de Integração dos Imigrantes) e/ou programa específico, a decorrer neste momento, que reflecta as políticas de promoção do empreendedorismo imigrante? Com que instrumentos identificam a implementação destas políticas?
6. O Plano de Integração dos Imigrantes de 2007-2009, dedica a medida 13 ao “Incentivo ao Empreendedorismo Empresarial dos Imigrantes”, no qual se prevê a criação do NAE, em articulação com outros ministérios e especialmente com o IAPMEI e a Direcção Geral das Actividades Económicas. Como funciona esta parceria inter-institucional? Quais são os projectos que têm em conjunto? Qual é o seu balanço, justamente nesta altura em que este plano está a terminar? Quantos projectos empresariais estão a decorrer?
7. Como é a articulação da NAE/ACIDI com os programas do IEFP, como o Programa à Criação do Próprio Emprego e as Iniciativas Locais de Emprego?
8. Como funciona o programa que o ACIDI tem através do núcleo de apoio ao empreendedorismo do CNAI, em parceria com a CGD, a ANDC e o JRS?
9. Qual é o papel do NAE no processo de avaliação de uma solicitação de crédito para efeitos de início de um projecto empresarial, de auto-emprego e/ou de ampliação de um negócio já existente?
10. O concurso “Ideias de Negócios” está destinado a promover o empreendedorismo imigrante. Como está a decorrer o concurso? Quantos candidaturas existem? Quantas por região? Que tipo negócios apresentaram os imigrantes? Quantos destes eram mulheres? Quais as nacionalidades das empreendedoras? De que tipo de acompanhamento técnico se trata? Quem o fornece?
11. Uma pessoa imigrante pode aceder ao serviço “Empresa na Hora”. O NAE facilita este serviço?
12. Que outras iniciativas e/ou medidas têm pensado implementar para promover o empreendedorismo imigrante? Existe algum planeamento estratégico a curto, médio e longo prazo nesta área no ACIDI?

Anexo 8

Associações de imigrantes participantes no *Focus Group*, Lisboa

Nome Associação	País que representa	Número de participantes e Sexo
Centro Cultural Moldavo	Moldávia	1 – Feminino
Associação Edinstvo	Países de Leste de Europa (Rússia, Moldávia, Ucrânia)	1 – Feminino
Associação da Comunidade de São Tomé e Príncipe – ACOSP	São Tomé e Príncipe	2 – Feminino
Associação Moçambique Sempre	Moçambique	1– Feminino
Casa do Brasil	Brasil	1– Feminino
GUINEÁSPORA	Guiné-Bissau	2– Feminino
Federação das Organizações Caboverdianas	Cabo-Verde	1– Masculino

Guião do *Focus Group* com Associações de Imigrantes

1. Quais consideram ser as principais motivações para uma mulher imigrante abrir uma actividade por conta própria? São diferentes das dos homens?
2. Quais as razões por detrás do facto de as mulheres terem menos propensão para o empreendedorismo do que os homens?
3. O empreendedorismo é baixo em Portugal no contexto geral. Quais são as razões para tal?
4. Quais as principais dificuldades que as imigrantes empreendedoras enfrentam? O acesso ao crédito é um problema maior para as mulheres do que para os homens? Quais as fontes de financiamento que utilizam?
5. A maioria dos negócios são de sucesso? Ajudam a integrar em termos sociais e económicos as mulheres imigrantes na sociedade portuguesa? Promovem a emancipação feminina?
6. Como é que as associações de imigrantes podem ser parceiras no desenvolvimento e aplicação de uma estratégia de apoio ao empreendedorismo migrante feminino?
7. O que o governo poderia fazer nesta área?

Anexo 9

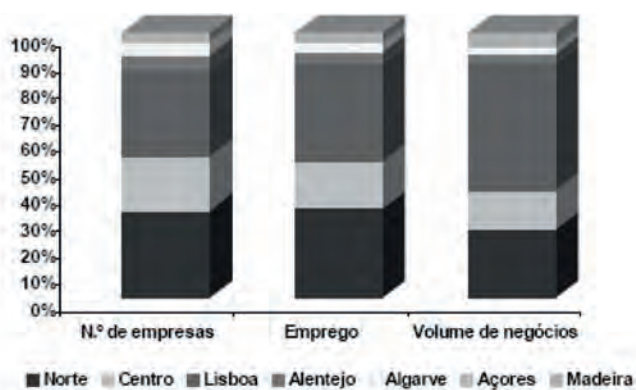
Distribuição dos empreendedores *early stage* em território nacional, por faixas etárias, segundo o sexo em 2007

Faixa etária	Feminino	Masculino
18 a 24 anos	7%	14%
25 a 34 anos	43%	26%
35 a 44 anos	20%	38%
45 a 54 anos	20%	10%
55 a 64 anos	10%	12%

Fonte: GEM Portugal 2007 com cálculos próprios

Anexo 10

Distribuição regional da estrutura empresarial em Portugal, em 2005



Fonte: IAPMEI, 2008

Anexo 11

Distribuição das empresas e do emprego por sector de actividade em Portugal, em 2005

Distribuição sectorial	%	Emprego	%
Comércio	31,7	Serviços	28,3
Serviços	30,1	Indústria Transformadora	27,7
Indústria Transformadora	14,3	Comércio	22,4
Construção	13,9	Construção	13,6
Turismo	9,5	Turismo	6,9
Indústria Extractiva	0,3	Energia	0,6
Energia	0,1	Indústria Extractiva	0,5

Fonte: IAPMEI, 2008

Anexo 12

População estrangeira que solicitou estatuto de residente, segundo a situação na profissão, entre 1999 e 2005

Ano de entrada em Portugal	Patrões		Trabalhadores isolados		Total trabalhadores por conta própria		Total activos
	Total	%	Total	%	Total	%	
1999	312	7,7	193	4,8	505	12,4	4.058
2000	532	6,8	357	4,6	889	11,3	7.835
2001	495	8,4	400	6,8	895	15,2	5.874
2002	407	8,7	333	7,1	740	15,8	4.695
2003	347	8,4	284	6,9	631	15,3	4.122
2004	321	5,4	215	3,6	536	8,9	5.989
2005	318	6,8	207	4,4	525	11,2	4.691

Fonte: Relatórios Estatísticos do SEF, adaptado de Oliveira (2008)

Anexo 13

Estado civil da população feminina estrangeira, por grupo de origem

Estado civil	PALOP	Brasil	Europa de Leste
Solteira	40	28	13
Casada	52	63	80
Divorciada	3	5	5
Viúva	5	4	2

Fonte: Censos 2001, INE

Anexo 14

População estrangeira feminina por nível de qualificação académica e grupo, 2001

Níveis de escolaridade	PALOP	Brasil	Europa de Leste
	%	%	%
Sem grau	19,7	5,5	3,7
Ensino primário e básico	38,4	23,8	14,1
3ª ciclo	23	20,2	14,4
Ensino secundário	15	31,1	30,5
Ensino médio	0,3	0,5	0,4
Ensino superior	3,5	18,9	37

Fonte: Censos 2001, INE

Anexo 15

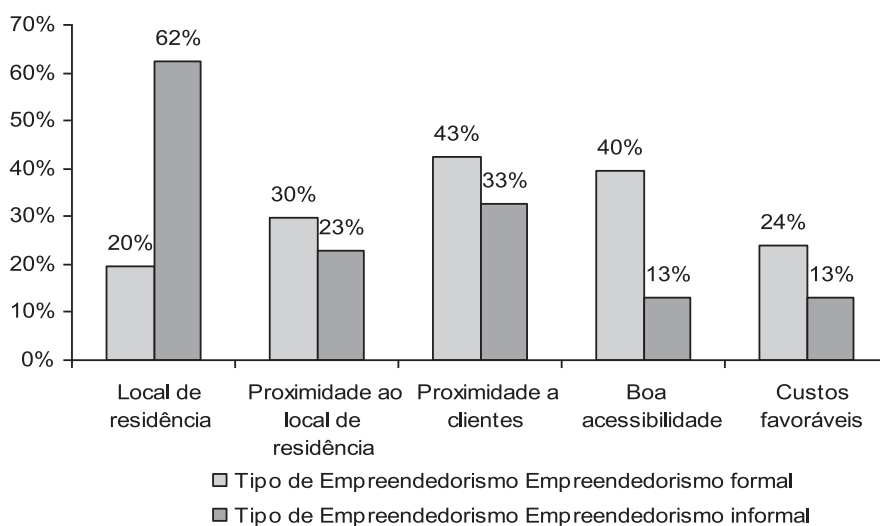
Ano de abertura dos negócios geridos por mulheres imigrantes, de acordo com a formalidade ou informalidade das actividades

Ano de abertura do negócio	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
De 2008 a 2009	109	40,1%	20	31,7%
De 2004 a 2007	95	34,9%	25	39,7%
De 2001 a 2003	35	12,9%	5	7,9%
De 1998 a 2000	17	6,3%	7	11,1%
De 1989 a 1997	15	5,5%	5	7,9%
Até 1988	1	0%	1	1,6%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 16

As mulheres empreendedoras e a escolha do local da actividade, segundo a (in)formalidade



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras; Os inquiridos podiam responder até duas opções

Anexo 17

Níveis de satisfação das mulheres imigrantes empreendedoras, de acordo com a formalidade ou informalidade das actividades

Relação com os filhos/outros dependentes	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Mais satisfeita	117	53,4%	21	41,2%
Igualmente satisfeita	69	31,5%	26	51,0%
Menos satisfeita	30	13,7%	4	7,8%
Insatisfeita	3	1,4%	0	0%
Total	219	100%	51	100%

Estatuto social	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Mais satisfeita	162	59,8%	28	43,8%
Igualmente satisfeita	94	34,7%	33	51,6%
Menos satisfeita	10	3,7%	3	4,7%
Insatisfeita	5	1,8%	0	0%
Total	271	100%	64	100%

Independência em relação ao cônjuge	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Mais satisfeita	85	47,5%	18	43,9%
Igualmente satisfeita	80	44,7%	21	51,2%
Menos satisfeita	13	7,3%	1	2,4%
Insatisfeita	1	0,6%	1	2,4%
Total	179	100%	41	100%

Independência económica	Tipo de Empreendedorismo			
	Empreendedorismo formal		Empreendedorismo informal	
	N	%	N	%
Mais satisfeita	167	61,4%	43	67,2%
Igualmente satisfeita	72	26,5%	14	21,9%
Menos satisfeita	28	10,3%	7	10,9%
Insatisfeita	5	1,8%	0	0%
Total	272	100%	64	100%

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 18

Período da Migração dos Empreendedores Domésticos, por grupo de origem migrante

Período da migração	Geral		PALOP		Brasil		Europa de Leste		Total	
	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Até 1979	5,7	23	18	23	0	0	0	0	5,7	23
De 1980 a 1990	10,9	44	25,8	33	22,7	10	2,3	1	10,9	44
De 1991 a 1998	18	73	32	41	34,2	25	9,6	7	18	73
De 1999 a 2003	45,7	185	18	23	25,4	47	62,2	115	45,7	185
De 2004 a 2008	19,8	80	6,3	8	63,8	51	26,3	21	19,8	80
Total	405	405	100	128	146	133	100	145	100	405

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 19

Período da Migração dos Empreendedores Transnacionais, por grupo de origem migrante

Período da migração	Geral		PALOP		Brasil		Europa de Leste		Total	
	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Até 1979	6,7	3	13	3	0	0	0	0	6,7	3
De 1980 a 1990	17,8	8	21,7	5	17,6	3	0	0	17,8	8
De 1991 a 1998	22,2	10	34,8	8	11,8	2	0	0	22,2	10
De 1999 a 2003	31,1	14	30,4	7	17,6	3	80	4	31,1	14
De 2004 a 2008	22,2	10	0	0	52,9	9	20	1	22,2	10
Total	100	45	100	23	100	17	100	5	100	45

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 20

Imigrantes com nacionalidade portuguesa,
segundo empreendedores transnacionais e domésticos,
por grupo de origem

		Empreendedores transnacionais			Empreendedores domésticos		
		Com nacionalidade	Sem nacionalidade	Total	Com nacionalidade	Sem nacionalidade	Total
PALOP	%	39,1	60,9	100	42,2	57,8	100
	N	9	14	23	54	74	128
Brasil	%	11,8	88,2	100	12,1	87,9	100
	N	2	15	17	16	116	132
Leste	%	0	100	100	1,4	98,6	100
	N	0	5	5	2	141	143
Total	%	24,4	75,6	100	17,9	82,1	100
	N	11	34	45	72	331	403

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 21

Alteração nos montantes das remessas para o país de origem, por sexo e grupo, após início da actividade empresarial

		Igualdade		Aumento		Diminuição	
		N	%	N	%	N	%
PALOP	Mulheres	25	59,5	12	28,6	5	11,9
	Homens	11	45,8	8	33,3	5	20,8
Brasil	Mulheres	22	26,8	16	32	12	24
	Homens	7	16,2	5	35,7	2	14,3
Europa de Leste	Mulheres	31	28,8	3	7	9	20,9
	Homens	8	34,2	2	15,4	3	23,1
	Total	104	55,9	46	24,7	36	19,4

Legenda: N – 186

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 22

Poder de decisão no negócio, segundo o estado civil,
sexo e grupo

		Empreendedor (e/ou sócio)		Empreendedor e cônjuge		Cônjuge		Total
		N	%	N	%	N	%	N
Solteiro								
Geral	Mulheres	80	100	0	0	0	0	80
	Homens	34	100	0	0	0	0	34
PALOP	Mulheres	40	100	0	0	0	0	40
	Homens	17	100	0	0	0	0	17
Brasil	Mulheres	30	100	0	0	0	0	30
	Homens	14	100	0	0	0	0	14
Europa de Leste	Mulheres	10	100	0	0	0	0	10
	Homens	3	100	0	0	0	0	3
Casado/União de facto								
Geral	Mulheres	143	71,5	40	20	17	8,5	200
	Homens	56	76,7	13	17,8	4	5,5	73
PALOP	Mulheres	47	78,3	11	18,3	2	3,3	60
	Homens	17	94,4	1	5,6	0	0	18
Brasil	Mulheres	45	73,8	15	24,6	1	1,6	61
	Homens	16	72,7	6	27,3	0	0	22
Europa de Leste	Mulheres	54	68,4	14	17,7	11	13,9	79
	Homens	25	75,8	6	18,2	2	6	33
Divorciado/Separado/Viúvo								
Geral	Mulheres	42	97,6	1	2,4	0	0	43
	Homens	5	100	0	0	0	0	5
PALOP	Mulheres	8	100	0	0	0	0	8
	Homens	3	100	0	0	0	0	3
Brasil	Mulheres	16	94,1	1	5,9	0	0	17
	Homens	0	0	0	0	0	0	0
Europa de Leste	Mulheres	18	100	0	0	0	0	18
	Homens	2	100	0	0	0	0	2

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 23

Distribuição das tarefas domésticas e familiares, segundo o sexo e o grupo, no país de origem e de recepção, para as mulheres casadas no país de origem e com mais de 18 anos no momento da migração

		Empreendedor		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
		N	%	N	%	N	%	N	%	N
Afazer domésticos										
PALOP										
País de origem	Mulheres	35	64	0	0	5	9	15	27	55
	Homens	5	21	4	17	5	21	10	42	24
País de recepção	Mulheres	42	78	1	2	7	13	4	7	54
	Homens	6	25	5	21	11	46	2	8	24
BRASIL										
País de origem	Mulheres	32	49	2	3	7	11	24	37	65
	Homens	0	0	8	53	2	13	5	33	15
País de recepção	Mulheres	41	64	3	5	11	17	9	14	64
	Homens	3	20	6	40	5	33	1	7	15
EUROPA DE LESTE										
País de origem	Mulheres	59	68	1	1	24	28	3	3	87
	Homens	4	16	9	36	10	40	2	8	25
País de recepção	Mulheres	55	64	2	2	24	28	5	6	86
	Homens	4	16	9	36	12	48	0	0	25
Pagamento das contas										
PALOP										
País de origem	Mulheres	22	40	11	20	11	20	11	20	55
	Homens	8	33	2	8	5	21	9	38	24
País de recepção	Mulheres	36	68	4	8	13	25	0	0	53
	Homens	5	23	3	14	12	55	2	9	22
BRASIL										
País de origem	Mulheres	32	49	7	11	18	28	8	12	65
	Homens	5	33	4	27	4	27	2	13	15
País de recepção	Mulheres	39	62	6	10	16	25	2	3	63
	Homens	7	47	3	20	5	33	0	0	15

MULHERES IMIGRANTES EMPREENDEDORAS

		Empreendedor		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
		N	%	N	%	N	%	N	%	N
EUROPA DE LESTE										
País de origem	Mulheres	30	34	7	8	45	52	5	6	87
	Homens	11	44	1	4	11	44	2	8	25
País de recepção	Mulheres	32	37	9	10	45	52	0	0	86
	Homens	9	36	1	4	15	60	0	0	25
Acompanhamento dos filhos										
PALOP										
País de origem	Mulheres	35	64	1	2	9	16	10	18	55
	Homens	3	13	1	4	10	42	10	42	24
País de recepção	Mulheres	36	69	2	4	14	27	0	0	52
	Homens	3	14	3	14	12	57	3	14	21
BRASIL										
País de origem	Mulheres	39	60	1	1	18	28	7	11	65
	Homens	0	0	4	27	9	60	2	13	15
País de recepção	Mulheres	35	57	3	5	19	31	4	7	61
	Homens	3	21	2	14	9	64	0	0	14
EUROPA DE LESTE										
País de origem	Mulheres	43	49	2	2	41	47	1	1	87
	Homens	3	12	5	20	16	64	1	4	25
País de recepção	Mulheres	32	38	3	4	46	54	4	5	85
	Homens	4	16	6	24	15	60	0	0	25

Anexo 24

Relação entre a distribuição das tarefas domésticas nos casais, segundo a idade da empreendedora casada

Distribuição das tarefas domésticas									
Idade	Empreendedora		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N
18-24 anos	2	40	0	0	2	40	1	20	5
25-34 anos	36	53	2	3	25	37	5	7	68
35-44 anos	49	51	1	1	31	32	15	16	96
45-54 anos	11	44	4	16	9	36	1	4	25
55-64 anos	4	67	0	0	1	17	1	17	6
≥65 anos	2	100	0	0	0	0	0	0	2

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 25

Relação entre a distribuição das tarefas domésticas
nos casais, segundo o nível de escolaridade da
empreendedora casada

Distribuição das tarefas domésticas									
	Empreendedora		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Nível de Escolaridade									
Nenhum	3	100	0	0	0	0	0	0	3
Ensino primário	11	92	0	0	1	8	0	0	12
Ensino básico	16	55	0	0	9	31	4	14	29
Ensino secundário	26	49	2	4	20	38	5	9	53
Ensino secundário profissional	9	53	2	12	4	24	2	12	17
Formação profissional	8	50	0	0	8	50	0	0	16
Licenciatura incompleta	5	36	2	14	5	36	2	14	14
Licenciatura	26	49	1	2	19	36	7	13	53
Estudos pós-graduados	1	20	0	0	2	40	2	40	5

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Anexo 26

Relação entre a responsabilidade no acompanhamento dos filhos e a distribuição dos rendimentos, segundo as respostas das mulheres empreendedoras casadas

	Empreendedora		Cônjuge		Ambos		Outro		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Acompanhamento dos filhos									
Mulher ganha mais	24	33	5	7	40	55	4	5	73
Cônjuge ganha mais	28	33	3	4	52	61	2	2	85
Ganham o mesmo	3	27	0	0	8	73	0	0	11
									169

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras

Colecção Estudos de Género

1. O Funcionamento dos Partidos e a Participação das Mulheres na Vida Política e Partidária em Portugal – Manuel Meirinho Martins e Conceição Pequeto Teixeira, 2005.
2. Estudo Preliminar de Caracterização da Intervenção em Agressores no Contexto da Violência em Portugal – Celina Manita, 2005.
3. Prostituição abrigada em clubes (Zonas fronteiriças do Minho e de Trás-os-Montes) – Práticas, Riscos e Saúde – Manuela Ribeiro, Manuel Carlos Silva, Fernando Bessa Ribeiro, Octávio Sacramento, 2005.
4. Género e Pobreza – Impacto e Determinantes da Pobreza no Feminino – José António Pereirinha (Coord), Francisco Nunes, Amélia Bastos, Sara Falcão Casaca, Rita Fernandes e Carla Machado, 2008.
5. Tráfico de Mulheres em Portugal para Fins de Exploração Sexual – Boaventura de Sousa Santos, Conceição Gomes, Madalena Duarte, Maria Ioannis Baganha, 2008.
6. Violência e Género – Inquérito Nacional sobre a Violência exercida contra Mulheres e Homens – Manuel Lisboa (coord.), Zélia Barroso, Joana Patrício, Alexandra Leandro, 2009
7. Mulheres Imigrantes Empreendedoras – Jorge Malheiros e Beatriz Padilla (coord.), Federica Rodrigues, 2010

Jorge Malheiros

Professor associado do Instituto de Geografia e Ordenamento do Território da Universidade de Lisboa. Desenvolve investigação na área das migrações internacionais, com destaque para as questões de integração social e económica dos imigrantes, os problemas da habitação e da segregação e as relações transnacionais das comunidades imigradas. Publicou diversos artigos e capítulos de livros em Portugal e no estrangeiro, sendo ainda autor ou editor de 5 livros em Portugal. Participou e coordenou alguns projectos no domínio das migrações e da exclusão social e é membro do comité editorial do IMISCOE-Amsterdam University Press e correspondente português na *SOPEMI* – OCDE.

Beatriz Padilla

Ph.D. e Mestre em Sociologia (University of Illinois at Urbana-Champaign) com diploma em Women and Gender in Global Perspectives, Mestre em Políticas Públicas (University of Texas-Austin) e Licenciada em Ciências Políticas e Administração Pública (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina). Investigadora Senior do CIES-ISCTE/IUL. Principais temas de trabalho: migrações, minorias étnicas, género, desenvolvimento, migração e saúde, políticas migratórias, América Latina.

Frederica Rodrigues

Investigadora na Missão da Organização Internacional para as Migrações em Lisboa. Mestranda em Migrações, Inter-Etnicidades e Transnacionalismo (FCSH-UNL) e pós-graduanda em Análise de Dados em Ciências Sociais (ISCTE-IUL). Principais temas de investigação e áreas de trabalho: integração laboral dos imigrantes, empreendedorismo imigrante feminino, gestão das migrações. Membro e redactora do relatório de Portugal da *Independent Network of Labour Migration and Integration Experts* (IOM).

A publicação *Mulheres Imigrantes Empreendedoras* é produto de uma parceria entre a Organização Internacional para as Migrações e o Centro de Estudos Geográficos (UL) com a colaboração do Centro de Investigação e Estudos de Sociologia (ISCTE-IUL).

Este trabalho pretende contribuir para a interpretação dos modos de incorporação económica das populações imigrantes em Portugal, privilegiando, em particular, o empreendedorismo migrante feminino enquanto alternativa ao mercado de trabalho secundário e como fonte de reconhecimento e de realização pessoal. Ao termos consciência da especificidade dos processos migratórios das mulheres, acreditamos poderem ser apontadas soluções mais úteis no delineamento das políticas nacionais de inserção de migrantes e na incorporação e desenvolvimento de práticas de género mais igualitárias no quotidiano da vida económica, social e política, tanto na esfera privada como na pública.

A presente publicação é financiada pelo Programa Operacional Potencial Humano inscrito no Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), 2007-2013, através do eixo prioritário 7 – Igualdade de Género.



Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género
Presidência do Conselho de Ministros



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu