

Negócios de minorias étnicas no Reino Unido: uma visão global *Ethnic minority businesses in the UK: An overview*

Monder Ram e Trevor Jones *

Resumo Nas últimas quatro décadas os negócios das minorias étnicas (EMBs) multiplicaram-se tão rapidamente no Reino Unido que são actualmente contabilizados mais de um quarto de milhão e reconhecidos como um contributo significativo para a população de pequenos empresários da nação. Este crescimento tão impressionante foi facilitado por um regime político-económico desregulado e fomentado por uma crescente variedade de iniciativas de apoio. Apesar do desenvolvimento quantitativo vigoroso, a qualidade dos negócios é claramente desigual, com os EMBs largamente concentrados na base da cadeia de valor-acrescentado empresarial e localizados em algumas das áreas mais carenciadas do Reino Unido. Esta situação é agravada por problemas de acesso a fontes de financiamento (sobretudo no caso dos afro-caribenhos) e por carência de programas de apoio do sector público. Para fazer face a estas barreiras, as medidas de apoio incluem actualmente pelo menos cinco abordagens: programas especializados para clientes EMB; incorporação da dimensão étnica nos programas gerais de apoio; abordagens sectoriais; acesso a programas de financiamento; e iniciativas estratégicas. Ainda assim, os decisores políticos enfrentam vários desafios, incluindo melhorar os dados acerca de EMBs; envolver os EMBs em programas de apoio a empresas; promover a diversificação sectorial; partilhar boas práticas e melhorar a avaliação.

Palavras-chave empreendedorismo étnico, Reino Unido, política, mudança regulamentar.

Abstract So rapidly have ethnic minority businesses (EMBs) multiplied in the United Kingdom over the past four decades that they now number over a quarter of a million and are regarded as significant contributors to the nation's small business population.

* Centre for Research in Ethnic Minority Entrepreneurship da Leicester Business School, Universidade De Montfort.

Such impressive growth has been facilitated by a deregulated economic policy regime and further boosted by a growing range of support initiatives. Despite vigorous quantitative development, however, quality is markedly uneven, with EMB largely concentrated at the bottom of the value-added chain and located in some of the most deprived areas of the UK. Breakout from this situation is hampered by problems of access to finance (particularly for African-Caribbeans) and to public sector business support. To address these barriers, support initiatives now include at least five approaches: specialist programmes focused on EMB clients; the incorporation of an ethnic dimension within mainstream provision; sector-based approaches; access to finance initiatives; and strategic initiatives. Even so, policy-makers are still left with a daunting range of challenges, including improving data on EMBs; engaging EMBs in business support programmes; promoting sectoral diversification; sharing good practice and improving evaluation.

Keywords ethnic minority entrepreneurship, United Kingdom, policy, regulatory change.

Negócios de minorias étnicas no Reino Unido: uma visão global

Monder Ram e Trevor Jones

Introdução

Por diversas razões, o interesse britânico pela actividade empresarial das minorias étnicas¹ (EMBs) desenvolveu-se rapidamente nos últimos anos. Primeiro porque as empresas de minorias étnicas são uma “força económica emergente” (Barclays Bank, 2000), com o dobro do crescimento de *start-ups* dos pequenos empresários britânicos (Barclays Bank, 2005) e com grande probabilidade de aumentarem, uma vez que se espera que a população étnica duplique durante os próximos vinte e cinco anos.

Em segundo lugar, ao nível nacional, o Governo assinalou o seu compromisso de apoiar os EMBs através de programas de encorajamento ao empreendedorismo dirigidos a todos os grupos sociais (DTI, 1999). Dinamizar empresas em áreas carenciadas é uma importante estratégia na política do Governo para as pequenas empresas, tornando-se claro que a esmagadora maioria das minorias étnicas reside nas áreas mais carenciadas do Reino Unido (Mascarenhas-Keyes, 2006). Finalmente, continua a verificar-se que os EMBs recorrem pouco aos serviços de apoio a empresas, apesar da sua presença significativa em muitas áreas metropolitanas (Ram e Smallbone, 2002). Neste âmbito, procurando garantir a equidade, há uma preocupação crescente de se definir uma política que garanta que o apoio empresarial do sector público está a ser usado por *todas* as comunidades.

Neste artigo o nosso objectivo é proporcionar uma caracterização dos desenvolvimentos políticos relacionados com os EMBs no Reino Unido, dando particular ênfase aos principais desafios que os decisores políticos e os profissionais enfrentam nesta área. Antes de mais é, contudo, vital referir que a política não é implementada num *vacuum*, mas antes num contexto de desregulação económica. O regime comparativamente neo-liberal do Reino Unido encontra-se geralmente menos sujeito ao controlo intervencionista do Estado do que a maior parte dos países da Europa Continental, onde o EMB é frequentemente visto como sendo prejudicado por inúmeras restrições. Todavia, na realidade a desregulação pode não ser necessariamente positiva para os empreendedores étnicos, que muitas vezes tendem a produzir resultados contraditórios aos objectivos do sistema de apoio a EMB.

O contexto regulador do Reino Unido e o seu impacto nos EMB

De acordo com a teoria do “encastramento misto” de Kloosterman *et al.*, (1999), o desenvolvimento de qualquer actividade empresarial pela comunidade étnica é moldado não apenas pelas suas redes sociais, mas também, e de forma decisiva, pelo ambiente comercial circundante. Como os autores argumentam, os resultados serão fortemente influenciados pelo “contexto económico e institucional no qual os imigrantes estão também inevitavelmente inseridos” (Kloosterman *et al.*, 1999: 257). Apresentando explicitamente o contexto como dual, os autores reforçam o papel do Estado com um peso semelhante ao do mercado capitalista. Esta opção proclama um grande distanciamento ao anterior modelo interaccionista (Waldinger *et al.*, 1990), que pouco enfatizava a interferência dos contextos institucional e político nos EMBs e que se centrava sobretudo na estrutura de oportunidades e nos constrangimentos económicos criados no mercado. Ao minimizar o papel do Estado, esta abordagem tornou-se incapaz de explicar de forma clara as variações internacionais dos EMBs e/ou de retratar um mundo pós-industrial onde as condições favoráveis para EMB são universais. Simultaneamente, com a globalização e o aumento da imigração, expandiu-se o número de potenciais empreendedores étnicos. Por outras palavras, a produção externa e a proliferação de serviços permitiram gerar algumas oportunidades de trabalho e entrada facilitada aos imigrantes. Apesar da ubiquidade de tais condições, o desenvolvimento dos EMB disparou na esfera anglófona, enquanto se atrasou significativamente na maior parte dos países da Europa Continental.

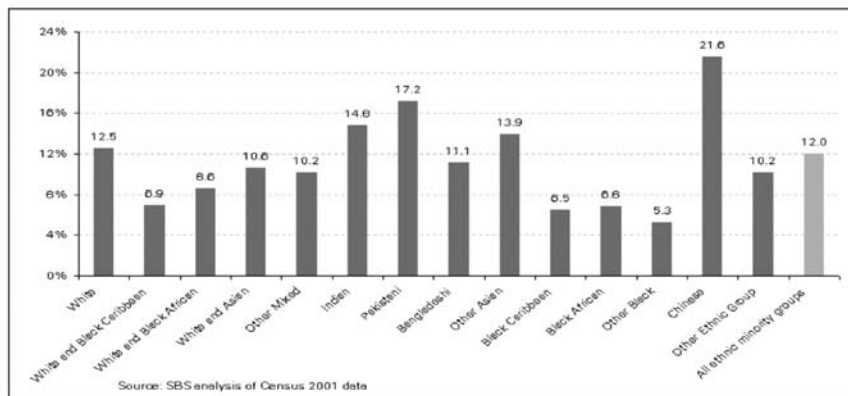
Tais variações internacionais são apenas explicáveis fazendo referência às regras e regulamentações que orientam a actividade económica em cada país. Não apenas o contexto regulamentar molda o ambiente comercial geral onde surgem novas empresas, mas também, tal como sugerem Kloosterman e Rath (2003), as várias formas de imigração e legislação laboral podem afectar especificamente as minorias étnicas, colocando frequentemente obstáculos incomensuráveis ao seu empreendedorismo.

No caso da Áustria, Haberfellner (2003: 1) retrata uma “tradição de mecanismos excludores de recém-chegados, em geral, e de estrangeiros, em particular”. Em contraste, a Grã-Bretanha encontra-se virtualmente livre de todas essas restrições oficiais à entrada de minorias étnicas para qualquer área do mercado de trabalho e apresenta, para além disso, um regime pós-entrada pouco regulado. Não só os controlos são relativamente reduzidos, como muitos dos que se encontram implementados são frequentemente promovidos de forma débil, conforme demonstrámos nos nossos estudos acerca da legislação do salário mínimo nacional (Ram *et al.*, 2007a).

Numa primeira abordagem, este regime neo-liberal gerou resultados totalmente previsíveis, com um número elevado e de rápido crescimento dos EMBs na

Grã-Bretanha. Em conformidade com Mascarenhas-Keyes (2006) e Ram e Jones (2008), observamos que em 2004 os EMB no Reino Unido criaram um quarto de milhão de empresas que contribuíram com pelo menos 15 biliões de libras (19 biliões de euros) para a economia do Reino Unido e representando 11% dos novos negócios, com uma taxa de crescimento duas vezes superior à verificada no total de novos negócios (Barclays Bank, 2005). Atendendo a que a população de minorias étnicas não-brancas representa 8% do total da população, é evidente que as minorias racializadas se encontram substancialmente sobre-representadas como empresários (apesar de se verificar alguma variação entre diferentes grupos – ver Figura 1). Estas tendências confirmam a esperada correlação negativa entre a regulação e o auto-emprego étnico, sugerindo que a economia neo-liberal é de facto a chave mestra para abrir as potenciais empresas entre grupos socialmente excluídos. Na realidade, contudo, esta expansão desregulada conduziu a uma grande quantidade, negligenciando a qualidade (Barrett *et al.*, 2003), e criou inúmeras questões que deveriam ser abordadas pelos decisores políticos.

Figura 1 - Taxa de auto-emprego para toda a população economicamente activa com idades compreendidas entre 16 e 74 anos, Inglaterra e Gales



Fonte: análise SBS dos dados dos Censos 2001.

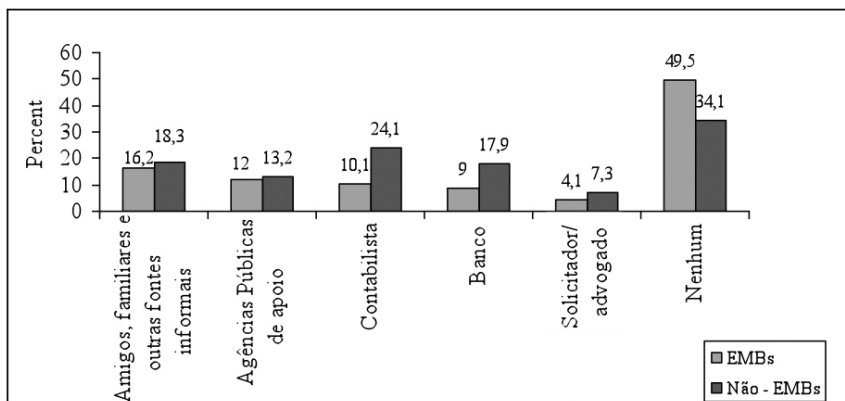
Apesar de numericamente impressionantes, os EMBs são decididamente mais fracos em termos de *performance*, sendo lamentavelmente canalizados para um conjunto restrito de sectores pobremente remunerados e muito competitivos – restauração, vestuário e sectores do retalho de pouca procura no caso dos sul-asiáticos (Ram e Jones, 2008), negócio alimentar de *take-away* no caso dos chineses (Song, 1999), e pequenas lojas de retalho e cabeleireiros no caso dos

afro-caribenhos (Ram e Jones, no prelo). Não só estes sectores envolvem trabalho duro para parcas recompensas, como também as perspectivas de desenvolvimento empresarial são ameaçadas por pressões de um mercado competitivo, continuamente exacerbado por mudanças da regulação. Assim, a promoção da diversificação do mercado, ou “*breakout*”, pelos decisores políticos tem de ser uma prioridade de topo (Ram e Smallbone, 2003). Adicionalmente, os problemas de acesso ao mercado de trabalho são agravados pelas desvantagens de localização, com 32% das minorias étnicas a viver nas zonas mais carenciadas do Reino Unido (Mascarenhas-Keyes, 2006), onde há uma base de procura local empobrecida e os problemas inerentes em reunir financiamento e seguros (Ram e Jones, no prelo).

Assim, essencialmente, um regime regulador liberal está longe de ser uma garantia para o sucesso dos EMBs, podendo mesmo funcionar na direcção precisamente oposta quando incentiva a criação de um conjunto de empresas completamente mal equipadas para florescer sob as condições de uma competição desenfreada. O capital financeiro é o recurso com que se encontram pior equipados. O acesso a financiamento é uma questão constante para os EMBs (e frequentemente para as pequenas empresas em geral). Inquéritos recentes confirmam que é a comunidade empresarial afro-caribenha que tem mais dificuldade em aceder no mercado de crédito ao capital necessário para o arranque do seu negócio, um problema reforçado pela escassez de fontes informais familiares e comunitárias (Ram *et al.*).

Paralelamente, argumentaríamos ainda que os empreendedores étnicos tendem a estar mal equipados em termos motivacionais. Apesar de o empreendedorismo de sul-asiáticos ser recorrentemente explicado de forma positiva como uma expressão voluntariosa de atributos “culturais” (Basu, 1998), inúmeras evidências sugerem que a tendência dos asiáticos para o auto-emprego é melhor caracterizada como um mecanismo de sobrevivência durante um período de desindustrialização e desemprego catastrófico que, num mercado de trabalho racista, afectou mais severamente as minorias étnicas do que os outros trabalhadores (Jones *et al.*, 1992; Ram, 1994). Mais recentemente, os trabalhos de Clark e Drinkwater (2000) e Mascarenhas-Keyes (2006) confirmam a contínua prevalência da “necessidade empreendedora” entre os proprietários dos EMBs. Adicionalmente, dada esta necessidade óbvia, é igualmente uma questão preocupante o facto de os EMBs serem menos propensos do que outros a recorrer a fontes formais de apoio empresarial (Ram e Smallbone, 2003; Deakins *et al.*, 2003; Ram *et al.*, 2002). Essa tendência é confirmada na Figura 2, que mostra que metade dos EMBs não procuram aconselhamento, comparando com apenas um terço dos não-EMBs.

Figura 2 - Fontes de aconselhamento para o arranque de negócios (percentagem em cada categoria para todos os negócios em actividade há menos de 4 anos)



Fonte: Ethnic Minority Boost (2003), Annual Survey of Small Business.

Evolução das políticas e negócios de minorias étnicas

Uma consciência crescente do contexto desvantajoso onde os EMBs operam tem estimulado várias tentativas de desenvolver políticas de apoio empresarial mais eficazes, consciência essa reforçada pelo próprio ímpeto do *Small Business Service* (SBS) de prestar um serviço para *todos* os negócios (Ram e Smallbone, 2003) e a promoção da iniciativa como um meio de fazer face às desvantagens em áreas carenciadas (Blackburn e Ram, 2006). A criação de um comité consultivo, o *Ethnic Minority Business Forum*, no âmbito do Departamento do Comércio e Indústria, permitiu ainda manter estas questões na agenda das políticas orientadas para pequenas empresas. Finalmente, a *Race Relations Amendment*, conferindo às autoridades públicas o dever estatutário de promover a igualdade racial, providenciou assim ainda mais estímulos.

Numa análise compreensiva dos meios e fins da política de apoio aos EMBs, Ram e Smallbone (2003) traçaram a sua evolução desde uma estratégia essencialmente uni-dimensional nos anos 80 até ao sistema alargado actual, que adopta pelo menos cinco abordagens distintas. A primeira destas abordagens – *agências ou programas especializados dirigidos explicitamente a clientes EMB* – emergiu como resposta ao Relatório Scarman sobre os motins urbanos de 1981, que recomendava o incentivo empresarial como um antídoto para o que é agora designado como “exclusão social”. Daqui nasceram as cinco agências empresariais de lide-

rança negra direccionadas para os afro-caribenhos, tendo sido seguidas rapidamente por uma proliferação de outros organismos etnicamente orientados.

A preocupação subsequente quanto ao potencial isolamento dessas agências especificamente étnicas em relação ao sistema de apoio *mainstream conduziu a que fosse incorporada uma dimensão explicitamente para EMB nos serviços gerais de apoio*. Tipicamente esta abordagem inclui o estabelecimento de objectivos para auxiliar EMBs em programas genéricos, o envolvimento de consultores de minorias étnicas na prestação de serviços e o reconhecimento da necessidade de traduzir o material promocional para as línguas mais relevantes.

Numa terceira abordagem, as *iniciativas de base sectorial* têm sido igualmente usadas para ajudar os EMBs. Por exemplo, o *Coventry Clothing Centre* oferece uma síntese potencialmente enriquecedora entre uma lógica sectorial de apoio empresarial e a credibilidade associada ao facto de estar inserido em redes comunitárias e empresariais apropriadas. Beckinsale e Ram (2006) reportam uma iniciativa de promoção da aprendizagem de Tecnologias de Informação e Comunicação entre os EMBs dos sectores do retalho e *catering*. Inspirados pela experiência dos EUA, alguns esforços estão a ser actualmente desenvolvidos no sentido de envolver o próprio sector empresarial em iniciativas de promoção da diversidade, nas quais as empresas EMBs são encorajadas a envolver-se no processo de candidatura (Migration Policy Group, 2002; Ram *et al.*, 2007b). Apesar das dificuldades na transferência desta abordagem para o outro lado do Atlântico, os resultados são até agora encorajadores.

As iniciativas para melhorar o *acesso ao financiamento* compreendem o quarto elemento da tipologia de Ram e Smallbone. Como já foi referido, quando comparados com outras firmas os membros das comunidades étnicas enfrentam barreiras adicionais no acesso ao financiamento, sobretudo no momento de arranque do negócio (ver Ram *et al.*, 2002). Em resposta, tem havido algumas tentativas de disponibilizar apoio financeiro para os EMBs, sendo o Fundo Muçulmano de Empréstimos (*Muslim Loan Fund*) um caso notável de uma iniciativa financeira inovadora para os empresários que, por razões religiosas, não conseguem aceder a fundos sob os quais recaem juros.

O quinto e último componente relaciona-se com as iniciativas estratégicas que visam localizar e identificar as características principais dos EMBs. Isto pode ser visto como uma resposta ao problema amplamente identificado relacionado com a informação desadequada acerca da escala e das dinâmicas dos EMBs. Com esse objectivo, vários *Business Links*² em Birmingham e Londres fizeram um enorme esforço para melhorar a informação sobre a escala e as dinâmicas dos EMBs nas suas áreas de intervenção (Ram e Smallbone, 2003).

Apoio aos EMBs: desafios-chave

Recolha de dados

Uma “ampliada ausência de conhecimento acerca das características e necessidades de EMBs” (Deakins *et al.*, 2003: 857; ver também Ram *et al.*, 2002) torna difícil avaliar a extensão da participação dos EMBs nos programas de apoio. Consequentemente, às agências de apoio são negados os dados necessários para identificar uma imagem rigorosa das necessidades e do potencial dos EMBs e para disponibilizar as respostas apropriadas. O problema é realçado pela crescente diversidade de EMBs (Ram e Smallbone, 2003), e para a qual os serviços de apoio necessitam de moldar as suas respostas diferenciadas por etnicidade, geração, sector e fase de desenvolvimento.

Envolvimento

Como resposta ao uso insuficiente dos serviços de apoio empresarial, está agora a ser dada uma atenção especial ao envolvimento pró-activo das minorias étnicas sub-representadas entre os clientes do *Business Link*. Os elementos-chave desta estratégia de envolvimento incluem:

- Representação dos EMBs no sistema de apoio empresarial;
- Uma estratégia de proximidade para envolver os EMBs;
- Abordagens promocionais através dos *media*;
- Monitorização transparente e relatórios anuais sobre a actuação de intermediários de sistemas de apoio empresarial individuais no que concerne aos objectivos dos EMBs (Ram *et al.*, 2002).

Sistema “integrado” de apoio empresarial

Uma questão-chave acima referida é o aumento da divergência de experiências entre os grupos étnicos na área empresarial, com trajectórias diversificadas contingentes com uma variedade de factores, que não apenas a etnicidade. Para os decisores políticos e os actores do terreno isto apresenta o desafio de redefinir o “mercado” *mainstream* de apoio empresarial em torno deste princípio da diversidade. Para além de reconhecerem a heterogeneidade que caracteriza o sector das pequenas empresas no seu todo, os decisores políticos estão também a começar a reavaliar a questão de se é útil e/ou apropriado tratar os EMBs como uma categoria isolada do ponto de vista do acesso a financiamento e a apoio empresarial.

Diversidade sectorial

O maior desafio prático consiste em capacitar os EMBs a libertarem-se da sua concentração sectorial desvantajosa através da diversificação para actividades de maior valor acrescentado, quer ajudando novas empresas a estabelecerem-se em sectores de actividade não tradicionais, quer ainda ajudando as empresas existentes a ajustar e/ou a modernizar. Na medida em que as barreiras são atitudinais – falta de consciência, falta de confiança para competir nos mercados *mainstream* dominados por brancos –, as agências de apoio têm um papel claro na disponibilização de conhecimento vital sobre o funcionamento do mercado e no reforço da confiança. Finalmente observa-se algum progresso nesta vertente, com um conjunto de iniciativas que agora combina a sensibilidade para as necessidades e as aspirações dos membros dos diferentes grupos de minorias étnicas com um enfoque sectorial explícito (Ram e Smalbone, 2003). Claro que, essencialmente, a função desta política de confiança é proporcionar a correcção das distorções encorajadas pela política macro-económica, recordando uma vez mais que os EMBs se encontram entre duas forças de políticas que puxam em direcções opostas.

Partilha de boas práticas, disseminação e avaliação

Para todos estes avanços nas políticas, contudo, existe ainda alguma escassez de conhecimento acerca do que constitui uma boa prática, a falta de disseminação sistemática de desenvolvimentos-chave e reduzida avaliação independente. Apesar de estas questões serem agora abordadas de forma directa, é necessário desenvolver mais trabalho sobre o conteúdo e o impacto de tais iniciativas. Em particular, verifica-se a necessidade de avaliar boas práticas e de promover a aprendizagem das políticas (Sanderson, 2002).

Auto-emprego: uma fuga à pobreza?

Finalmente, argumentaríamos que algumas questões devem ser levantadas sobre as empresas em si, de forma a melhor identificar desvantagens. Como muitos críticos têm argumentado, os elevados níveis de auto-emprego entre alguns grupos, como o dos sul-asiáticos, não devem ser vistos como um indicador de “mobilidade ascendente”, sobretudo quando, como vimos, muitos dos pequenos empresários asiáticos se inserem em nichos de mercado altamente competitivos e instáveis onde a sobrevivência passa por uma luta precária (Ram e Jones, no prelo). De facto, é provável que a recente mudança do auto-emprego para o emprego profissional (Jones e Ram, 2003) seja economicamente mais benéfica para grupos como o dos indianos e dos chineses. Apesar de os serviços de apoio empresarial terem um papel a desempenhar no incentivo aos negócios para se tornarem mais competitivos, o seu principal impacto pode bem estar em alcançar

objectivos “sociais” em vez de competitividade empresarial (Deakins *et al.*, 2003; Ram, 1998). Certamente que a posse de negócios não deve ser vista como uma panaceia para a inclusão social de minorias étnicas.

Conclusão

Enquanto o regime económico pouco regulado do Reino Unido encoraja certamente uma larga quantidade de EMBs, muitos destes consistem em firmas marginais inseridas em mercados de baixo valor acrescentado. Como resultado, o grande florescimento de iniciativas políticas de apoio aos EMBs tem funcionado implicitamente como correctivo, procurando cada vez mais melhorar a qualidade. Contudo, mesmo neste contexto mantêm-se algumas questões em torno das pretensões de o auto-emprego ser uma forma de mobilidade ascendente, quando a evidência acerca da efectividade dessas iniciativas ainda é escassa, havendo ainda muito por fazer na área da avaliação das políticas.

Notas

¹ Para efeitos desta investigação, EMBs são definidos como negócios cuja propriedade, na sua totalidade ou pelo menos em 50%, pertence a pessoas de uma minoria étnica com uma cultura e uma língua diferente das dos negócios geridos predominantemente por “brancos”, europeus ou ingleses.

² Para mais informação sobre a rede Business Link, ver: www.businesslink.gov.uk.

Referências Bibliográficas

- Barclays Bank (2005), *Black & Minority Ethnic Business Owners: A Market Research Perspective*, Londres: Barclays SME Research Team.
- Barrett, G., Jones, T. e McEvoy, D. (2003), “United Kingdom: Severely constrained entrepreneurialism”, in Kloosterman, R. e Rath, J. (orgs.), *Immigrant Entrepreneurship: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Oxford: Berg.
- Basu, A. (1998), “An exploration of entrepreneurial activity among Asian small businesses in Britain”, *Small Business Economics*, n.º 10, pp. 313-26.
- Beckinsale, M. e Ram, M. (2006), “Delivering ICT to Ethnic Minority Businesses: An Action Research Approach”, *Government and Policy (Environment and Planning 'C')*, vol. 24, n.º 6, pp. 847-67.
- Blackburn, R. e Ram, M. (2006), “Fix or Fiction?: The Contributions of Small Firms to Social Inclusion”, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, n.º 1, pp. 73-89.
- Deakins, D., Ram, M. e Smallbone, D. (2003), “Addressing the Business Support needs of Ethnic Minority Firms in the United Kingdom”, *Government and Policy (Environment and Planning 'C')*, n.º 21, pp. 843-59.

- DTI (1999), *The Small Business Service: a Consultation Document*, Londres: Department of Trade and Industry, URN, 99/815.
- Haberfellner, R. (2003), "Austria: Still a highly regulated economy" in Kloosterman, R. e Rath, J. (orgs.), *Immigrant Entrepreneurship: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Oxford: Berg.
- Jones, T. e Ram, M. (2003), "South Asian Businesses in Retreat? The Case of the United Kingdom", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 29, n.º 3, pp. 485-500.
- Jones, T., McEvoy, D. e Barrett, G. (1992), *Small Business Initiative: Ethnic Minority Component*, Swindon: ESRC.
- Kloosterman, T. e Rath, J. (orgs.) (2003), *Immigrant Entrepreneurship: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Oxford: Berg.
- Kloosterman, R., van Leun, J. e Rath, J. (1999), "Mixed embeddedness: immigrant entrepreneurship and informal economic activities", *International Journal of Urban and Regional Research*, n.º 23, pp. 253-67.
- Mascarenhas-Keyes, S. (2006), "Ethnic Minority Small and Medium-Sized Enterprise in England: Diversity and Challenges", artigo apresentado na 51ª Conferência International Council for Small Business, Melbourne, Austrália, 18-21 de Junho de 2006.
- Migration Policy Group (2002), "Supplier diversity: the case of immigrant and ethnic minority enterprise", artigo apresentado na Transatlantic Round Table, Bruxelas, 15 de Janeiro de 2002.
- Ram, M. (1992), "Coping with Racism: Asian Employers in the Inner-City", *Work, Employment and Society*, vol. 6, n.º 4, pp. 601-618.
- Ram, M. (1994), *Managing to Survive: Working Lives in Small Firms*, Oxford: Blackwell.
- Ram, M. (1998), "Enterprise Support and Ethnic Minority Firms", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, n.º 1, pp. 143-158.
- Ram, M. e Jones, T. (2008), *Ethnic Minorities in Business*, Small Business Research Trust: Milton Keynes.
- Ram, M. e Smallbone, D. (2002), "Ethnic Minority Business Support in the Era of the Small Business Service", *Government and Policy (Environment and Planning 'C')*, n.º 20, pp. 235-49.
- Ram, M e Smallbone, D. (2003), "Policies to Support Ethnic Minority Enterprise: The English experience", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15, n.º 2, pp. 151-66.
- Ram, M., Smallbone, D. e Deakins, D. (2002), *The Finance and Business Support Needs of Ethnic Minority Firms in Britain*, British Bankers Association Research Report.
- Ram, M., Edwards, P. e Jones, T. (2007a), "Staying underground: informal work, small firms and employment regulations in the United Kingdom", *Work and Occupations*, n.º 34, pp. 318-44.

- Ram, M., Theodorakopoulos, N. e Worthington, I. (2007b), "Policy Transfer in Practice: Implementing Supplier Diversity in the UK", *Public Administration*, vol. 85, n.º 3, pp. 799-803.
- Ram, M., Jones, T. e Patton, D. (2006), "Ethnic Managerialism and its Discontents: Policy Implementation and 'Ethnic Minority Businesses'", *Policy Studies*, vol. 27, n.º 4, pp. 295-309.
- Sanderson, I. (2002), "Evaluation, Policy Learning and Evidence-based Policy Making", *Public Administration*, vol. 80, n.º 1, pp. 1-22.
- Song, M. (1999), *Helping Out*, Philadelphia: Temple University Press.
- Waldinger, R., Aldrich, H. e Ward, R. (1990), "Opportunities, Group characteristics and strategies" in Waldinger, R., Aldrich, H., Ward, R. e associados (orgs.), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park California: Sage.