

## **O empreendedorismo na perspectiva de género: Uma primeira aproximação ao caso das brasileiras em Portugal**

### ***Entrepreneurship from a gender perspective: An initial analysis of the case of Brazilian women in Portugal***

Beatriz Padilla\*

**Resumo** O presente artigo pretende desenvolver uma primeira aproximação ao tema do empreendedorismo imigrante em Portugal a partir de uma perspectiva de género. A partir de uma revisão da literatura internacional sobre o tema, observa-se o caso das imigrantes brasileiras em Portugal com o intuito de fornecer uma ilustração de alguns aspectos de interesse detectados e casos identificados num universo ainda por descobrir.

**Palavras-chave** empreendedorismo feminino, mulheres empresárias, género, migrações, Brasil, Portugal.

**Abstract** The present article seeks to develop an initial analysis on the subject of immigrant entrepreneurship in Portugal from a gender perspective. Following an international literature review on the theme, the case of Brazilian immigrant women in Portugal is examined in order to provide an illustration of some aspects of interest detected, and cases identified, in a universe that remains to be discovered.

**Keywords** female entrepreneurship, women entrepreneurs, gender, migration, Brazil, Portugal.

\* Investigadora Sénior do CIES-ISCTE / Senior Researcher at the Centre for Sociological Research and Studies at the Higher Institute for Employment and Business Sciences (CIES-ISCTE) (padilla.beatriz@gmail.com - beatriz.padilla@iscte.pt).

# ■ O empreendedorismo na perspectiva de género: Uma primeira aproximação ao caso das brasileiras em Portugal <sup>1</sup>

Beatriz Padilla

## Introdução

Assim como o género ocupou o pódio central na agenda dos anos 90 sobretudo devido, entre outras razões, à conferência das Nações Unidas celebrada em Beijing em 1995, as migrações têm vindo a ganhar terreno desde finais da década de 1990 nas agendas internacionais e entre organizações internacionais governamentais e não-governamentais. No entanto, quando questionamos qual foi o avanço dos temas de género e o respectivo progresso na situação das mulheres, desde aquela época, nem sempre a realidade apresenta uma imagem positiva de claro melhoramento. Essa situação é ainda mais preocupante se incluirmos na equação a mulher imigrante, que tende a aparecer nos piores lugares da estratificação da força de trabalho no mercado global (Mills, 2003).

Ainda assim regista-se algum avanço no plano teórico, e hoje quando se pensa nas migrações é impossível não considerar a feminização dos fluxos migratórios e a sua participação no mercado de trabalho. Ainda que grande parte dos investigadores que estudam os múltiplos e diversos perfis dos imigrantes pondere a presença e características da mulher imigrante, num plano mais específico de análise as mulheres, apesar da sua especificidade, continuam a ter pouca visibilidade (Padilla, 2007b). Esta realidade não resulta da falta de ferramentas de análise para as questões de género, mas sim do descuido dos próprios investigadores que ainda vêem a maioria dos fenómenos sociais como não influenciados pelo género e preferem generalizar as suas observações. Esta distração tem, contudo, consequências. A falta de observação e discussão em torno da especificidade da mulher leva a que muitas das políticas e programas que têm como alvo o imigrante, esse imigrante generalizado, não sejam apropriados para as mulheres imigrantes. Neste caso podemos pensar que existe uma cegueira de género, que vulnerabiliza ainda mais a mulher imigrante, e a vitimiza porque não lhe reconhece capacidade de acção. No entanto, a investigação indica que as mulheres, imigrantes e não-imigrantes, têm-se mostrado agentes e protagonistas dos seus próprios destinos (Padilla, 2007a, e 2007b).

Neste artigo pretende-se trazer para a discussão algumas questões relativas ao empreendedorismo das mulheres imigrantes, baseadas num estado da arte sobre o tema, reflectindo como os aportes teóricos desenvolvidos em outros contextos permitem enriquecer o estudo do fenómeno em Portugal, ou salientar a importância de considerar o género na análise. A selecção das mulheres bra-

sileiras para esta primeira aproximação ao tema relaciona-se com o facto de o fluxo migratório do Brasil, em contraste com outros que dominam o panorama migratório português, se ter feminizado ao longo dos últimos anos, adquirindo uma textura e dinâmica própria<sup>2</sup> que importa agora confrontar com o estudo do empreendedorismo imigrante.

No entanto, não é possível fazer este enquadramento sem primeiro reconhecer o marco global das desigualdades no mercado de trabalho próprio da globalização. Essas desigualdades têm sido explicadas por vulnerabilidades associadas ao género, à etnicidade/raça, à nacionalidade e à classe (Mills, 2003).

### **A globalização e as desigualdades**

Inúmeros estudos têm-se debruçado sobre as sobreposições e os efeitos multifacetados do género nas desigualdades identificadas na força de trabalho, tanto à escala mundial como em casos específicos de certos países como Indonésia, Israel, México e Malásia (Elson, 1995; Marchand e Runyan, 2000; Nash e Fernandez Kelly, 1983; Ward, 1990; Finn, 1998; Ong, 1987, 1991; Hondagneu-Sotelo, 1994, 2001; Anderson, 2000; Beneria e Roldan, 1987; Gill, 2000; Rahman, 1999). Esses estudos ilustram o aumento da força de trabalho feminina nas zonas de livre comércio (*Free Trade Zones*) e em outras regiões denominadas de nova industrialização, também conhecidas como *maquilas*,<sup>3</sup> a feminização dos fluxos laborais transnacionais tanto no serviço doméstico como também no micro-emprendedorismo e outros tipos de trabalho no sector informal. Se bem que a investigação conforma um conjunto eclético de casos, tanto no sentido geográfico como ocupacional, todos assinalam a centralidade do género e da feminização da economia global.

Em geral, as diferentes teorias indicam que “as desigualdades de género operam simultaneamente, mas não identicamente, como sistemas de significados dominantes e simbólicos, como relações sociais, papéis e práticas estruturadas, e como experiências vividas de identidade pessoal”<sup>4</sup> (Mills, 2003: 42). Isto implica que o género é muito mais do que a simples divisão de sexos (homens e mulheres) e que o género é uma das múltiplas categorias de dominação, sendo que existem vários sistemas de discriminação e exploração. Assim, as desigualdades de género representam “uma das dinâmicas dentro da força global de trabalho que está por sua vez segmentada por classe, etnicidade e raça, nacionalidade e região, entre outros factores”<sup>5</sup> (Mills, 2003: 42). Deste modo, identificam-se várias ideologias hierárquicas de género que ganham especificidade em cada contexto e são historicamente contingentes no caso das mulheres imigrantes, incluindo especificidades tanto da sociedade de acolhimento como da de origem.

Muito embora a literatura indique que os migrantes internacionais (tanto homens como mulheres) são o grupo mais vulnerável das sociedades (Foner, 2000; Mather, 1995; Sassen, 1998; Yeoh, *et al.* 2000), é a mulher quem ocupa o degrau mais baixo nos salários das economias mais ricas do mundo, embora se verifique uma estratificação entre as próprias mulheres segundo a pertença a diferentes classes sociais. Em muitos casos verifica-se o fenómeno de *commodification* do trabalho doméstico reprodutivo (*reproductive work*), que liberta a mulher para entrar no mundo laboral. Contudo, porque não existe uma redefinição das responsabilidades de género na esfera doméstica, essas tarefas mantêm-se na esfera feminina, sendo nesse caso delegadas às mulheres que se encontram numa posição etnicamente e legalmente inferior ou marginalizada (Mills, 2003).

Deve reconhecer-se, por outro lado, que a literatura também tem identificado outras situações que têm permitido o desafio e a contestação da condição das mulheres imigrantes. O empreendedorismo das mulheres, mesmo que em muitos casos informal, tem sido identificado pelos agentes de desenvolvimento como uma arena promissora de desenvolvimento e de combate à pobreza. O movimento de microcrédito (Dignard e Havet, 1995), as experiências do Banco Grameen e de outros patrocinadores internacionais de micro-empréstimos têm vindo a ganhar terreno nos últimos anos, também a potenciar o *empowerment* das mulheres. No entanto, alguns investigadores discutem que muitas dessas iniciativas 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, etc. (Milgram, 2001; Rozário, 1997). Reconhece-se ainda assim que, em alguns 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.

### **Empreendedorismo imigrante e as questões de género**

Nos últimos anos, possivelmente devido ao tempo decorrido desde a chegada dos imigrantes a Portugal, tem-se verificado o aumento do número de empresários de origem imigrante no país (Oliveira, 2004a, 2004b e 2007). Esta é uma tendência que se verifica também na União Europeia e/ou na maioria dos países de acolhimento de imigrantes.

Pouco se sabe, contudo, quanto à distribuição desse empreendedorismo segundo o género. Embora muitos dos estudos façam referência à importância de considerar o género como uma variável explicativa central, na realidade os estudos desenvolvidos em Portugal não o têm feito, sendo que os empresários têm sido sempre assumidos como homens.

Vários estudos mostram também que os imigrantes têm uma taxa de empreendedorismo mais elevada do que a população local das sociedades de acolhimento. Uma vez que até há algumas décadas atrás os fluxos migratórios eram marcados predominantemente pelos homens, o empreendedorismo imigrante era também maioritariamente masculino. Contudo, mais recentemente, a consolidação de inúmeros programas e medidas de incentivo ao empreendedorismo das mulheres têm explicado o seu crescimento (Hammarsedt, 2002; Pearce, 2005; Tal, 2005). Neste contexto torna-se relevante observar as empresas e as múltiplas iniciativas das mulheres imigrantes e discutir até que ponto são uma forma de combater a sua discriminação e os seus problemas de inserção no mercado de trabalho. Em particular, importa perceber o que pode ser dito em relação a este fenómeno em Portugal. O empreendedorismo é realmente, ou pode vir a ser, uma estratégia e um mecanismo de mobilidade social ascendente para as mulheres imigrantes?

Estudos desenvolvidos em Portugal confirmam que, comparativamente aos portugueses, os imigrantes apresentam maior propensão para desenvolverem uma actividade empresarial, sendo os homens imigrantes que dominam (Oliveira, 2004a, 2004b, 2005 e 2007). Um outro estudo português sobre trabalho independente indica mesmo que em Portugal tanto os homens como as mulheres preferem trabalhar por conta de outrem e não assumir riscos (Rebelo, 2003). Muito embora esse estudo não se debruce sobre os imigrantes, é interessante verificar que a proporção de homens (21,1 %) que preferiria desenvolver a sua profissão por conta própria é maior do que a proporção das mulheres (15,1%) (Rebelo, 2003). Estes resultados sugerem algumas diferenças interessantes, faltando no entanto questionar o porquê. Torna-se, pois, interessante discutir se semelhante tendência – homens mais propensos à iniciativa empresarial do que as mulheres – também se verifica no caso dos imigrantes. Essa discussão deve ser enquadrada, nomeadamente, pelo facto de ser conhecido que muitas das estratégias empresariais são de natureza familiar, ou seja, possivelmente seriam impensáveis sem a participação e envolvimento da mulher, mesmo não se contabilizando ela própria no número de empresários.

Uma pergunta comumente colocada é: por que razão os homens e as mulheres imigrantes são mais empreendedores? Os estudos indicam que são muitos os motivos que levam os imigrantes, e especialmente as mulheres imigrantes, à definição de uma estratégia empresarial.

Para responder a estas questões, antes de mais é importante ter em consideração que o empreendedorismo em geral, e o das mulheres imigrantes em particular, não existe num vácuo. Neste âmbito, deve ser entendido e pensado dentro de um contexto, de um marco legal ou jurídico e da realidade da sociedade de acolhimento no seu conjunto. Assim, reconhece-se que o ambiente económico e/

ou empresarial e as oportunidades de mercado acabam por favorecer ou desfavorecer este fenómeno, variando de sociedade para sociedade. Por outro lado, deve atender-se aos estereótipos existentes na sociedade de acolhimento em relação aos imigrantes, às minorias étnicas e às mulheres, uma vez que muitas das decisões de inserção económica acabam por estar condicionadas por representações relativas ao acesso ao crédito e ao mercado de trabalho, e mesmo relativas ao cumprimento das cláusulas dos contratos, que em muitas ocasiões dificultam o sucesso das iniciativas empresariais (Pearce, 2005). Conjuntamente, a cultura, estereótipos e papéis de género definidos na sociedade de origem devem ser considerados como elementos que podem influenciar os comportamentos empreendedores na sua forma (tipo de negócios, estilo de *marketing*, etc.) e possibilidades de expansão ou crescimento.

Outro aspecto, também intimamente vinculado às condições da sociedade de acolhimento, que determina a dinâmica dos sistemas económicos, está relacionado com a catalogação de quais as actividades que podem ser consideradas no empreendedorismo.

Alguns autores têm vindo a criticar o desenvolvimento teórico sobre o tema, considerando-o elitista, uma vez que muitos investigadores consideram que apenas as empresas de média e grande dimensão podem ser contabilizadas no empreendedorismo (Valenzuela Jr., 2001). No entanto, neste artigo considera-se que é mais importante incluir do que excluir, e dentro do empreendedorismo consideram-se tanto as empresas como os trabalhadores por conta própria, independentes ou em situação de auto-emprego, abrangendo também as micro-empresas. Esta opção ajusta-se melhor à realidade da imigração em Portugal e à própria sociedade portuguesa, também muito marcada pelo empreendedorismo de pequena e micro dimensão.

Outro aspecto relevante, que se associa à influência do contexto de acolhimento na catalogação das actividades empresariais, relaciona-se com as actividades que funcionam na economia informal. Se bem que inúmeros investigadores têm defendido que a economia portuguesa, tal como o resto dos países da Europa do Sul, se caracteriza por ter um alto grau de informalidade (King e Zontini, 2000), essa observação deve ser relativizada quando se compara com a realidade do Brasil. O tipo de actividades desempenhadas no sector informal em Portugal está muito mais circunscrito, sobretudo em actividades como a venda ambulante, do que o que se encontra no Brasil. Todavia, se bem que a economia informal seja aceite e legitimada por uma maioria da população dos países de Europa do Sul, quando são os imigrantes os actores envolvidos estes são estigmatizados e percebidos como *free-riders* do sistema nacional (Reyneri, 2003). Esta situação ilustra a aplicação de “*double standards*” nas sociedades de acolhimento, que premeia uns e castiga outros pela realização das mesmas actividades.

Recuperemos então, neste âmbito, alguns dos modelos teóricos gerais de explicação do empreendedorismo imigrante. Duas vertentes teóricas se destacam no estudo das iniciativas empresariais dos imigrantes: uma que descreve o funcionamento da economia étnica e/ou do enclave étnico a partir da existência de recursos étnicos e de classe da comunidade imigrante que fomentam a iniciativa empresarial; e outra que atende à interferência da estrutura de oportunidades da sociedade de acolhimento, para além dos recursos étnicos, no empreendedorismo imigrante. Enquanto a primeira linha teórica surgiu da literatura da *middle-men minority* (minoría intermediária) e da segmentação laboral, a segunda parte da perspectiva interaccionista.

No entanto, em ambas há aspectos explicativos que têm sido descurados, como sejam a utilização dos recursos de género, em combinação com recursos étnicos e de classe (Dallalfar, 1994), e a existência de algumas desvantagens estruturais específicas associadas às mulheres.

Na perspectiva da 'teoria das desvantagens', desenvolvida por Ivan Light (1979), o empreendedorismo imigrante é o resultado do contornar de desvantagens e/ou dificuldades sentidas pelos imigrantes. Nesse âmbito, a iniciativa empresarial surge muitas vezes para superar as diferentes barreiras e dificuldades encontradas no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento – e.g. limitado conhecimento da língua ou da cultura local, discriminação racial, situações de desemprego prolongado, constrangimentos no reconhecimento de qualificações, entre outros (Light, 1979). Assim, seguindo a própria lógica subjacente à teoria das desvantagens, é de admitir que as vulnerabilidades específicas sentidas por mulheres imigrantes no mercado de trabalho podem explicar a opção pela iniciativa empresarial como uma alternativa à sua inserção económica.

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 cultura e as relações com o país de origem, que podem ajudar tanto a identificar nichos de mercado como a encontrar fornecedores e clientes. Assim, não surpreende que entre algumas comunidades exista um nicho centrado tanto no mercado étnico como no género, e que, para além destes elementos, incorpora também recursos de classe nas estratégias empresariais (Dallalfar, 1994). Em consequência, em alguns casos aquelas limitações e barreiras que os imigrantes enfrentam podem ser transformadas em vantagens competitivas e/ou mais-valias.

Na literatura acerca do caso particular do empreendedorismo feminino é possível identificar também alguns contributos complementares. Inúmeros autores realçam que o empreendedorismo feminino é muito marcado pelo auto-emprego,<sup>6</sup> uma vez que essa condição permite combinar trabalho pago com trabalho domés-

tico. Ainda assim esse empreendedorismo não é sempre visto consensualmente como algo de positivo e/ou vantajoso para as mulheres. Enquanto 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), outros discutem que a iniciativa empresarial das mulheres tende a reproduzir aspectos de auto-exploração e de injustiça de género que reforçam ainda mais a dupla ou tripla jornada que experimentam a maioria das mulheres (Christensen, 1988; Phizacklea e Wolkowitz, 1995). Este último argumento entende que, salvo algumas exceções, o empreendedorismo das mulheres não implica necessariamente uma mudança na divisão do trabalho não remunerado doméstico no seio familiar, ou nos papéis de género nas famílias.

Neste contexto, é legítimo questionar o porquê das mulheres imigrantes optarem por serem empreendedoras e/ou criarem o seu próprio emprego (por vezes muito associado ao “trabalho ao domicílio”). Procurando obter algumas respostas, este artigo procurará analisar o empreendedorismo das mulheres imigrantes em Portugal a partir do caso das brasileiras.

Em consequência, e atendendo à literatura discutida, para orientar esta análise preliminar do fenómeno em Portugal consideram-se três dimensões explicativas complementares e não excludentes. A primeira dimensão explicativa adoptada é classificada como *geral*, ou seja, tende a enquadrar a actividade empreendedora das mulheres imigrantes no próprio grupo dos imigrantes e/ou das minorias étnicas. A segunda dimensão atende às especificidades inerentes ao género, explicando assim o empreendedorismo a partir da situação particular das mulheres. Finalmente, a terceira categoria denomina-se de *origem-destino*, considerando a experiência empresarial e a estratégia empresarial que são transferidas do país de origem para o país de acolhimento, sem atender às particularidades do próprio contexto de acolhimento. A combinação destas três dimensões explicativas ajudou a identificar tipos-ideiais específicos de mulheres empreendedoras imigrantes. Em suma contempla-se para esta análise:

- *Dimensão 1 - Geral*: atendendo às desvantagens sentidas pelos imigrantes (incluindo as mulheres) no acesso ao mercado de trabalho (conforme sugerido por Light, 1979), a influência dos recursos étnicos/comunitários do grupo imigrante (Light e Bonacich, 1988) e a influência da estrutura de oportunidades (Waldinger et al., 1985), consideram-se os seguintes elementos de enquadramento da iniciativa empresarial de mulheres imigrantes:
  - A realização de uma actividade económica própria acontece porque as qualificações que possuem não são reconhecidas no mercado de trabalho;



- A opção do auto-emprego é uma forma de superar a discriminação étnica e racial existente no mercado de trabalho;
  - Existe um nicho de economia de micro-escala, onde especificamente a economia de escala não funciona, e são identificadas oportunidades num mercado étnico ou de género (tipos de produtos, gostos e preferências, etc.).
- *Dimensão 2 - Género:* inclui aspectos relacionados com as expectativas de comportamentos, atitudes e divisão do trabalho entre os sexos (não necessariamente positivas):
    - A organização do trabalho permite conciliar melhor as responsabilidades domésticas e de cuidado dos filhos com uma actividade económica;
    - Os baixos salários no mercado de trabalho levam a mulher a procurar uma outra actividade para compensar o seu rendimento;
    - O auto-emprego ou actividade empresarial facilita a satisfação e realização pessoal no âmbito profissional, sendo que os lucros não são considerados centrais mas sim um indicador de sucesso (estes casos estão geralmente associados às classes médias e altas).
  - *Dimensão 3 - Origem-destino:* inclui aspectos de conexão entre as sociedades de origem e destino, também denominados transnacionais:
    - Restabelecimento de uma estratégia usada anteriormente na origem, com ou sem interrupção ao longo do percurso migratório (imigrante já era empresário/a ou independente na origem);
    - Recurso a contactos privilegiados com o país de origem para a definição de canais de abastecimento de produtos e serviços.

Outras condições que influem a capacidade ou propensão para o empreendedorismo relacionam-se com a combinação de condições tanto da sociedade de acolhimento como de origem (que podem mudar ou evoluir com o tempo). Entre essas condições incluem-se algumas expectativas associadas aos papéis de género que, muitas vezes, centram o trabalho da mulher no contexto doméstico e na educação dos filhos, enquanto enfatizam a centralidade do homem como “*breadwinner*”. Também se definem diferentes graus de autonomia e independência que a mulher pode usufruir em ambas as sociedades.

Articuladas, estas dimensões explicativas ajudam a explicar melhor o “porquê”, o “como” e o “quando” das actividades empreendedoras das mulheres imigrantes.

Finalmente, um outro aspecto a considerar é o tipo de estratégias empresariais que utilizam, classificadas na literatura (Jurik, 1998) como “estratégias de sobrevivência” (*getting by*) ou “estratégias de mobilidade” (*getting away*). A classificação das estratégias empresariais segundo essa tipologia engloba aspectos tão diversos como os riscos, a escolha/opção, o investimento, a permanência, entre outros. Esta distinção é fundamental porque introduz um elemento que combina aspectos quantitativos e qualitativos de diferenciação das estratégias empresariais que as imigrantes desenvolvem. A primeira supõe estratégias que permitem à imigrante simplesmente sobreviver, ou manter-se numa situação de bem-estar mínimo, e geralmente não supõem grandes riscos nem investimentos, até porque em muitos casos esses não são possíveis. A segunda estratégia possibilita um melhoramento que viabiliza a mobilidade social ascendente do imigrante e um progresso substancial no seu percurso migratório, sendo que estas estratégias remetem para riscos e investimentos.

### **Imigrantes empreendedoras em Portugal: o caso específico das imigrantes brasileiras<sup>7</sup>**

Não é possível perceber o caso das empreendedoras imigrantes brasileiras em Portugal sem o enquadramento geral da imigração brasileira no país e o papel que as mulheres têm assumido neste fluxo migratório. Na actualidade, os brasileiros constituem a maior comunidade imigrante em Portugal, sendo que também são uma imigração antiga,<sup>8</sup> que tem passado por diversas etapas (Padilla, 2007c). O fluxo migratório brasileiro, reforçado ao longo das últimas décadas, tem sido dividido na literatura em dois grandes momentos – “primeira” e “segunda” vaga. A primeira vaga foi constituída por uma imigração mais qualificada de profissionais de várias especialidades e de quadros de empresas que assistiu à transição e processo de integração de Portugal na Comunidade Económica Europeia (hoje UE). Por sua vez, a segunda vaga, da década de 90 e de início do século XXI, é constituída por imigrantes menos qualificados que se inseriram em segmentos do mercado de trabalho de menor qualificação - obras públicas e construção civil, restauração e hotelaria (Padilla, 2005 e 2007b; Peixoto e Figueiredo, 2007).

Segundo dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), dos 435.736 estrangeiros que vivem actualmente em Portugal (incluindo os residentes comunitários), 66.354 são brasileiros (o correspondente a 15,2%) com diferentes estatutos legais de residência (autorização de residência, autorização de permanência e prorrogações, vistos de trabalho de diferentes tipos). A mesma fonte indica que desses 66.354 brasileiros 31.834 são homens e 34.520 são mulheres, sendo que a taxa de feminização é de 52% (quando a taxa de feminização do total de estrangeiros é de 45%). O gráfico em baixo ilustra a tendência de feminização dos fluxos de brasileiros em Portugal desde 1980.<sup>9</sup>

Figura 1 – Tendência de feminização da imigração brasileira



Fonte: Relatórios Estatísticos do SEF (cálculos da autora).

Finalmente, outros dados podem vir a enriquecer a percepção do fenómeno migratório no que diz respeito à iniciativa empresarial em Portugal. O Quadro 1 ilustra o número de solicitações do estatuto de residente em Portugal, entre 2001 e 2005, segundo a situação profissional e o sexo. Tendo em consideração os pedidos do estatuto de residência nas categorias de patrões e de trabalhadores isolados dos cidadãos brasileiros (categorias nas quais estão enquadrados os empresários) verifica-se que a participação das mulheres varia entre 30% e 50%, dependendo do ano considerado. Ainda que estes dados não possam ser equiparados directamente ao stock geral de empresários e empresárias de origem brasileira, por razões que serão discutidas mais à frente neste artigo, são uma ilustração importante e preliminar desta realidade.

**Quadro 1 – Número de estrangeiros (total e mulheres) que solicitou o estatuto de residente segundo a situação na profissão entre 2001 e 2005**

Situação na Profissão		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
		Total	M	Total	M	Total	M	Total	M	Total	M	Total	M
Brasil	Patrões	76	33	40	13	58	20	64	25	43	13	51	26
	Trab. Isolados	39	14	29	11	57	20	50	23	42	20	55	29
	Trab. Conta Outrem	551	245	394	154	512	242	585	257	943	459	974	460
	Outra	22	14	19	13	20	7	30	14	13	7	35	21
	Total	688	306	482	191	647	289	729	319	1041	499	1115	536
Total estrangeiros	Patrões	532	152	495	125	407	111	347	104	321	96	318	95
	Trab. Isolados	357	90	400	91	333	96	284	97	215	96	207	89
	Trab. Conta Outrem	6808	2611	4860	1961	3822	1514	3328	1227	5360	2330	4060	1811
	Outra	138	71	119	64	133	66	163	77	93	49	106	53
	Total	7835	2924	5874	2241	4695	1787	4122	1505	5989	2571	4691	2048

Fonte: Relatórios Estatísticos do SEF.

Atendendo que a solicitação do estatuto de residente não é a única via possível de entrada de empreendedores imigrantes em Portugal, conforme detalhadamente explicado em Oliveira (2004a: 67-77), consideram-se os dados relativos ao número de vistos de trabalho emitidos nos postos consulares portugueses, destacando o de tipo III, entre 1999 e 2006 para brasileiros e estrangeiros (vd. Quadro 2). Se bem que estes dados não estejam desagregados por sexo, evidenciam a tendência decrescente na importância relativa da concessão de vistos de trabalho de tipo III para todos os estrangeiros, incluindo os brasileiros. Lembremos que os vistos de trabalho de tipo III eram concedidos, ao abrigo da lei de imigração anterior, para o estrangeiro desenvolver uma actividade profissional independente tanto sob a forma de trabalhador isolado como de sociedade (Oliveira, 2005: 80). Os dados do Quadro 2 são usados como referência para ilustrar a tendência dos últimos anos, uma vez que o marco legal actual, entrado em vigor com a Lei 23/2007, prevê novas condições.

**Quadro 2 – Vistos de Trabalho concedidos entre 1999 e 2006**

Vistos de trabalho concedidos por Portugal	Brasileiros			Total Estrangeiros		
	Total	Visto Tipo III	%	Total	Visto Tipo III	%
1999	581	300	51.64	1931	443	22.94
2000	836	276	33.01	3372	545	16.16
2001	521	221	42.42	3024	380	12.57
2002	625	229	36.64	2605	546	20.96
2003	765	124	16.21	2761	300	10.87
2004	781	136	17.41	2769	336	12.13
2005	1012	129	12.75	3054	307	6.78
2006	4091	246	6.01	6735	404	6.00

Fonte: Ministério dos Negócios Estrangeiros.

Tendo este enquadramento de fundo, passemos para a revisão de alguns casos concretos em Portugal de mulheres empreendedoras de origem brasileira, para as quais o género, a classe, a etnicidade/raça e as qualificações interferiram na sua inserção no mercado de trabalho em Portugal. Estes casos aqui relatados provêm de histórias de vida e de percursos identificadas ao longo do trabalho de campo desenvolvido pela autora com imigrantes brasileiros em Portugal e no Brasil. São realçados, em particular, casos de empresárias brasileiras que desenvolvem os seus negócios em diferentes zonas da cidade de Lisboa onde se verifica uma concentração residencial e de vizinhança de brasileiros. Estes casos não pretendem ser representativos, mas apenas ilustrativos de alguns tipos-ideais identificados entre inúmeras empresárias mulheres imigrantes. Será dada uma especial atenção a seis casos de mulheres brasileiras que, pela sua história de vida e percurso económico em Portugal, realçam as condições em que o empreendedorismo surge ou se define.

1. **Regina** é natural do Mato Grosso do Sul, é casada, tem dois filhos, não acabou o ensino secundário, e não tem qualquer percurso laboral anterior. No Brasil era dona de casa, cuidava dos filhos e levava a cabo tarefas domésticas. Em Portugal, as suas opções eram limitadas, já que não podia trabalhar fora de casa (como várias das suas conterrâneas brasileiras que trabalham no serviço doméstico), atendendo a que tinha de cuidar dos dois filhos, com diferentes idades, por não dispor de qualquer apoio familiar, como poderia ter tido no Brasil. Mas dentro da sua casa, encontrou um nicho perfeito que lhe permitiria tomar conta dos filhos, cuidar da casa, cozinhar e ganhar dinheiro.

Regina encontrou uma actividade lucrativa em múltiplas facetas, que pode ser denominada auto-emprego associado à prestação de serviços ao domicílio. Esta actividade permite-lhe conciliar o trabalho remunerado com o trabalho familiar, embora todo o trabalho neste caso seja considerado “doméstico” (e.g. limpeza da casa, passar a ferro, cozinhar, cuidar dos filhos próprios e alheios). Regina não é uma empregada doméstica, mas “vende” o seu trabalho no próprio seio do seu lar. Para além de cuidar dos seus filhos quando estes não estão na escola, toma conta de outras crianças portuguesas e brasileiras, passa a ferro e cozinha não só para a família, mas também para os outros brasileiros com quem divide a casa. O interessante deste caso é constatar como o empreendedorismo pode definir-se a partir de projectos simples. A inovação desta mulher está no facto de a partir exactamente das mesmas tarefas concretizar dois objectivos distintos dentro do próprio lar – ter um trabalho remunerado e desenvolver as actividades não remuneradas da rotina do contexto familiar (vd. Quadro 3). Esta sobreposição de trabalhos e tarefas permite-lhe também maximizar a utilização de recursos (financeiros, tempo, etc.) e minimizar os seus custos, uma vez que poupa tanto na consolidação das compras, como no tempo usado na preparação das refeições. Os rendimentos ou lucros obtidos compensam amplamente. No entanto, não se torna evidente se esta actividade se trata de uma estratégia de sobrevivência ou de mobilidade social. Esta mulher brasileira não enriqueceu até ao momento, contudo tem conseguido poupar dinheiro, permitindo-lhe enviar dinheiro com frequência à mãe que vive no Brasil e, em conjunto com o marido, comprar algumas propriedades.

**Quadro 3 - Trabalho doméstico**

Não remunerado	Remunerado
Cuida dos filhos	Cuida de crianças, serviços de <i>babysitting</i>
Cozinha, passa a ferro, limpa a casa	Cozinha, passa a ferro, limpa a casa

Se bem que, em termos gerais, a estratégia de Regina pareça ser uma estratégia de sobrevivência, também tem alguns elementos de mobilidade. A partir do seu micro-negócio ela conseguiu melhorar a sua situação anterior de dependência económica do marido, ganhou auto-estima e *empowerment*. Sem sair de casa, esta mulher passou a ganhar dinheiro para ela e para a família, o que lhe permite enviar remessas. Dentro do seio familiar, tem conseguido alargar também o seu poder de negociação com o marido, tanto nas decisões quotidianas como nas relativas ao projecto familiar de migração, sendo que é ela quem actualmente pretende ficar mais tempo em Portugal. Ainda que o caso de Regina não desafie nem os papéis de género nem a divisão clássica do trabalho por sexos, este comportamento vai de encontro a algumas tendências identificadas na literatura

internacional onde se indica que quando as experiências de imigração são “libertadoras” do papel de género, as mulheres são mais relutantes em regressar ao país de origem (Hondagneu-Sotelo, 1994; Levitt, 2001; Goldring, 2001).

2. **Elise** é paranaense e vive em união de facto com um português. Esta mulher possui educação universitária e teve um percurso profissional na origem bastante diversificado. Actualmente, ainda que não capitalize da sua experiência laboral anterior (num tribunal), nem da licenciatura que completou no Brasil, concilia o trabalho por conta de outrem (para ter um rendimento garantido e descontos para a Segurança Social) com uma actividade empresarial informal que passa pela importação e venda de produtos femininos brasileiros (e.g. fatos de banho brasileiros ou *bikinis*, *lingerie*), para garantir um reforço dos seus rendimentos. É preciso reconhecer que Elise consegue de momento conciliar estas duas actividades porque não tem filhos e dedica-se a tempo inteiro ao trabalho. Esta situação pode mudar se ela tiver descendência. No caso da Elise, se bem que a estratégia seja predominantemente de sobrevivência, observa-se como ela combina o trabalho remunerado com outra actividade que implica algum risco (importação/venda) para poder melhorar a sua situação económica em Portugal. Para além destas actividades ela pretende ainda fazer um novo curso na universidade portuguesa que lhe permitiria ter um título com reconhecimento na sociedade de acolhimento e melhorar a sua situação global.

Se bem que a literatura indique que as pessoas com maiores qualificações ou formação universitária têm menor propensão ao empreendedorismo (Hammarstedt, 2004), esta premissa pode ser reconsiderada à luz de vários elementos, entre eles o facto de muitas das profissões liberais terem uma maior tendência para o auto-emprego, ou perante a impossibilidade de reconhecimento do diploma a pessoa decida organizar uma empresa, dependendo da disponibilidade de recursos, sejam étnicos, familiares, estruturais ou de género. Neste sentido, Oliveira afirma que “o nível de qualificação ou o reconhecimento das competências estrangeiras não determina a maior ou menor propensão para a iniciativa empresarial mas pode constranger o sector de actividade do investimento” (Oliveira, 2005:98). Assim, a falta de reconhecimento das habilitações de Elise faz com que ela por um lado escolha um emprego por segurança, e arrisque parte dos seus recursos económicos disponíveis num outro nicho por conta própria (em economia de micro-escala) onde os recursos de género e étnicos podem ser mais produtivos. Todas estas opções de inserção económica, conseqüentes da desvantagem associada à dificuldade de reconhecimento das suas qualificações em Portugal, vão de encontro também a alguns dos argumentos da teoria das desvantagens de Ivan Light (1979), descritos anteriormente neste artigo. Enquanto espera por conseguir começar um novo curso superior em Portugal, com a expectativa de no futuro assegurar uma mobilidade profissional, o seu empreendedorismo pode associar-se a algum sucesso. Em Portugal esta economia de micro-escala pode

ser alargada facilmente, já que muitos dos produtos étnicos brasileiros podem alcançar um nível de consumo mais massivo, superando o consumo étnico e atingindo um consumo mais exótico e de *world product* (semelhante à *world music*).

3. **Andrea** é solteira, formada como professora de línguas, e tem um longo percurso profissional que passou por um banco no Nordeste do Brasil. Tendo ficado desempregada devido ao *downsizing* do banco, decidiu emigrar para Portugal, onde formou uma sociedade com uma amiga brasileira para a criação de uma loja. Este caso ilustra como o estatuto legal do imigrante pode afectar a sua iniciativa empresarial, uma vez que Andrea teve vários problemas para a sua legalização enquanto empresária porque a lei de imigração não lhe permitia enquadrar-se enquanto uma micro-empREENDEDORA, atendendo ao visto que tinha para residir legalmente no país. O seu estatuto jurídico permitia-lhe apenas trabalhar por conta de outros.<sup>10</sup> Assim, mesmo sendo dona de metade da loja de roupas, foi a sócia brasileira, com mais tempo de residência em Portugal e sem esses constrangimentos jurídicos, que formalizou a criação da loja, colocando Andrea como empregada da loja para ela assim também poder justificar a sua permanência no país. No caso de Andrea, o que melhor explica a sua situação de “empresária encoberta como empregada” são os aspectos gerais e não aqueles de género, como no caso da Elise. Esta mulher escolheu ser empresária devido à combinação de vários factores, entre eles ter uma amiga que lhe fez um convite para partilhar o risco da iniciativa/investimento e ter a dificuldade de transferir o seu percurso laboral do Brasil para Portugal. Neste contexto também foi relevante o facto dela não ter filhos nem uma carga de trabalho doméstico.

4. e 5. Os casos de **Jaqui** e **Caisi**, duas irmãs provenientes de São Paulo e casadas com cidadãos portugueses, ilustra por sua vez uma situação de estabilidade legal e económica em Portugal. Ambas possuem autorizações de residência adquiridas no momento, como explicam, em que era mais simples regularizar a situação em Portugal. Tiveram um percurso laboral variado enquanto trabalhadoras por conta de outrem, até finalmente abrirem uma loja de cosméticos num centro comercial de um bairro central de Lisboa, onde há uma certa concentração comercial de brasileiras em actividades vinculadas à estética. Se bem que estas mulheres sejam as donas da loja, que conseguiram abrir com recursos próprios e não dos cônjuges (sem explicar bem quais tinham sido os percursos laborais prévios ou a origem das poupanças) ou de empréstimos, os maridos ajudaram na definição do negócio, tratando inicialmente dos aspectos burocráticos legais e estabelecendo os contactos necessários com os fornecedores. Se analisamos o caso das irmãs Jaqui e Caisi, identificamos no percurso empresarial ou na opção empreendedora uma combinação de aspectos *gerais* e de *género* (segundo a classificação apresentada anteriormente neste artigo). Por um lado, elas identificaram um nicho comercial muito atractivo para as mulheres brasileiras (cosméticos) em Portugal, escolhendo um espaço muito frequentado por imigrantes brasileiros já



habituaados a outro negócio brasileiro do mesmo sector - um salão de cabeleireiro com clientela e empregadas brasileiras - estabelecido naquele centro comercial. No caso da Caisi, aspectos vinculados ao género influem também na opção de ser proprietária, uma vez que flexibiliza a sua agenda para tomar conta da filha, enquanto a Jaqui poupa dinheiro que envia ao Brasil para os filhos que tem fruto do primeiro casamento, que ficaram sempre lá com os avós.

6. **Tati** é de Minas Gerais, chegou a Portugal no ano 2000, conseguiu uma autorização de residência através do casamento com um português e tem uma loja de *lingerie* e roupas que ela costura. A loja é frequentada especialmente por brasileiras no mesmo centro comercial pequeno caracterizado pela concentração de lojas brasileiras. Se bem que não pretendesse que o seu público-alvo fosse só brasileiro, devido ao tipo de produto que vende a clientela é 90% brasileira, já que "as portuguesas têm vergonha de usar a *lingerie* brasileira". A Tati é proprietária da loja que foi aberta com recursos financeiros dela e do marido, um advogado português. O casal concilia esses rendimentos com vários investimentos que têm no Brasil, sobretudo no sector imobiliário (e.g. terrenos e apartamentos). Este é o segundo negócio de Tati em Portugal, que já em 2005 tinha aberto uma loja em Massamá, com uma sócia brasileira, mas que por motivos de desentendimentos na divisão das responsabilidades acabaram por dividir. A Tati teve um percurso laboral variado no Brasil, trabalhando em *telemarketing*, mas sempre conciliou o trabalho dependente com a venda de *lingerie* e roupas a particulares. Em Portugal teve vários empregos, mas acabou por conseguir ser a sua própria patroa, e como ainda não teve filhos, a empresa é uma forma de subsistência e de realização pessoal.

Em suma, os casos analisados de mulheres brasileiras ilustram a diversidade intrínseca ao empreendedorismo. Os primeiros casos apresentados (1, 2 e 3) ilustram melhor as estratégias *getting by*. Por sua vez, os restantes casos (4, 5 e 6) enquadram-se melhor nas estratégias de *getting away*. Contudo, todos os casos indicam que as estratégias têm viabilizado uma maior autonomia das mulheres, que contribui para melhorar o bem-estar da interessada ou da família (quer essa se encontre em Portugal ou no Brasil).

Um outro elemento comum identificado em vários negócios de brasileiras e brasileiros é ter um sócio português, como proprietário efectivo ou fictício. Neste sentido, o sócio pode contribuir com parte do capital social da empresa (caso mais comum nas estratégias empresariais masculinas), ou pode ter um papel de proprietário apenas formal mas não efectivo. Este último caso verifica-se geralmente nas iniciativas das mulheres, onde o marido português da empreendedora brasileira surge como proprietário formal da empresa, uma vez que facilita o processo burocrático de formação e gestão do negócio (pedido de empréstimo, alvará, etc.). Este facto ilustra a importância do relacionamento entre nacionais

e brasileiros em Portugal, que se tem reforçado sobretudo nos últimos anos com uma alta frequência de casamentos mistos entre portugueses e brasileiras.<sup>11</sup>

### **A especificidade brasileira: nichos de investimento empresarial**

O empreendedorismo imigrante está também relacionado com o mercado, o público-alvo e as estratégias de negócio e de *marketing* utilizadas. A existência e o funcionamento das redes sociais têm sido também amplamente salientadas pela sua importância para os imigrantes, e em particular para os brasileiros (Padilla, 2005, 2007c). Se bem que em Portugal não se observe uma economia de enclave semelhante ao verificado em outros contextos migratórios - como é o caso dos Estados Unidos (Padilla, 2007c) -, ou uma actividade comercial localizada em bairros degradados ou comercialmente deprimidos - como em Madrid e Barcelona (Cavalcanti, 2006) -, a investigação desenvolvida em Portugal demonstrou a importância das redes sociais no desenvolvimento de estratégias empresariais. Como explica Oliveira (2008: 110): “Os negócios que surgem em determinados contextos locais, a partir das redes sociais neles estabelecidas, tendem a incrementar também mais a economia local. Neste sentido as redes sociais podem actuar não só como promotoras da iniciativa empresarial, mas também como importantes estruturas de sustentação da actividade empresarial, fornecendo informações estratégicas que melhoram a eficiência operacional da empresa e/ou que podem conduzir à identificação de novas oportunidades de negócio.”

Neste sentido, a existência e consolidação de uma comunidade imigrante brasileira em Portugal contribui para o desenvolvimento de estratégias empresariais que respondam, por um lado, às necessidades de consumo cultural da própria população brasileira e, por outro lado, que se dirija ao público português que, ao longo do tempo, tem vindo a desenvolver o gosto por produtos exóticos, onde se incluem os produtos brasileiros. Entre as novas tendências de consumo inclui-se o consumo de produtos alimentícios (e.g. farinhas, sucos tropicais, chuchu, rodízio, pão de queijo, etc.) e de uma infinidade de produtos de “reconhecida marca” brasileira (e.g. *havaianas*, *bikinis*, *lingerie*, roupas de algodão, etc.). Se bem que se deva reconhecer que parte do público-alvo destes negócios seja brasileiro, que procura consumir produtos do seu país de origem, muitas estratégias empresariais têm também como alvo o público português. Em qualquer caso, os produtos brasileiros podem ser classificados em Portugal como “*world products*”, devido ao extenso intercâmbio e relação existente entre os dois países, à intensificação do turismo e à própria importação de programas televisivos do Brasil (e.g. telenovelas que estimulam também a criação de padrões de consumo).

Observa-se ainda que é possível identificar muitas referências da identidade brasileira (ou parte das representações que se veiculam em Portugal acerca do que

é brasileiro) em muitos negócios e lojas brasileiras. Entre as características recorrentes estão a utilização de palavras associadas ao Brasil na denominação do local ou do negócio (e.g. "Cantinho Brasil", "Veste Brasil", "Presença Brasil"); a identificação a partir das cores do Brasil (amarelo, azul e verde) e a bandeira brasileira na decoração do local e até de quem atende/vende nas lojas; o recurso a símbolos do tropicalismo a que é associado o Brasil (e.g. papagaios de madeira, música, fotos de praias). Estas estratégias de imagem e *marketing* apelam à *brasilianidade* em muitos dos negócios identificados.

### **De empresárias a empregadas...**

Um aspecto menos estudado na bibliografia acerca do empreendedorismo imigrante, em geral e no caso específico das mulheres, é o processo de imigrantes que eram empresários ou empreendedores no país de origem e que deixaram de o ser no país de acolhimento. Como consequência da migração internacional, muitas experimentam um processo de mobilidade descendente em todos os aspectos (emprego, autonomia, etc.) e deixaram de ser empreendedoras ou empresárias.

A literatura tem ignorado este processo, pelo que só podemos tentar identificar alguns indícios desta tendência. Algumas brasileiras contactadas para este estudo declararam ser empresárias ou trabalhar de forma independente no Brasil, em actividades várias tais como a montagem e venda de *bijouterie*, de salgados, de roupas e até ter um restaurante e a venda e distribuição de bebidas. Contudo, com a chegada a Portugal muitas viram-se forçadas a mudar de ramo ou de situação na profissão, tornando-se trabalhadoras por conta de outrem. Resta discutir se esta mudança no percurso laboral será temporal, até aparecer uma situação propícia para o retorno à iniciativa empresarial, ou será permanente. Ainda é relevante questionar, neste âmbito, o que motivou a migração: se foi o insucesso da iniciativa empresarial ou uma situação económica fragilizada no Brasil.

Outros factores explicativos devem, por outro lado, atender às próprias especificidades do país de acolhimento. A dificuldade de acesso ao crédito por parte dos imigrantes em geral, e das mulheres imigrantes em particular, provaram ser um factor determinante para o afastamento da actividade empresarial (Sou, 1996). Ainda diferenças existentes dentro do próprio sector e/ou da forma como a economia informal é gerida no Brasil e em Portugal podem determinar também diferentes possibilidades de sobrevivência empresarial destas mulheres.

Assim, é relevante discutir até que ponto em Portugal se definem políticas de apoio ao microcrédito que possam beneficiar imigrantes e mulheres imigrantes. Também é relevante identificar a existência de políticas e se elas são postas em prática ou efectivas, respectivamente. Recentemente, no Centro Nacional de

Apoio ao Imigrante (CNAI) foi criado um gabinete de apoio ao empreendedorismo, em parceria com a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Por outro lado, no *Plano para a Integração de Imigrantes* foram definidas medidas específicas para estimular as iniciativas empresariais das mulheres imigrantes. Outras iniciativas podem ser também dadas como exemplos, como é o caso do programa de AUDAX (centro associado ao ISCTE) que está a desenvolver programas de apoio ao empreendimento e às empresas familiares, e inclui no público-alvo programas específicos para as mulheres e para os imigrantes (em parceria com a Câmara Municipal de Amadora e a Fundação Calouste Gulbenkian). Muito embora estes sejam já alguns marcos de mudança e de reconhecimento da importância de apoiar o empreendedorismo das mulheres imigrantes, no entanto, devido a estes programas serem muito recentes, e não terem sido ainda avaliados, é muito cedo para se apreciar o verdadeiro impacto e *outreach* ao público-alvo.

## Conclusões

Embora os dados utilizados para ilustrar os casos de empreendedoras brasileiras em Portugal sejam limitados, algumas conclusões e pistas podem ser tiradas para futuros trabalhos de investigação nesta vertente. A primeira e mais importante, é que o tema do género sempre deve ser considerado, sobretudo se o estudo a desenvolver pretender ser exaustivo, caso contrário devemos reconhecer *a priori* que as explicações do fenómeno estarão enviesadas e não será possível ter generalizações consistentes das tendências apresentadas.

Procurou-se ainda com este artigo analisar como o género está presente em todas as relações e acções das pessoas e, particularmente, como pode influenciar na tomada de decisões e/ou na identificação das opções disponíveis em contexto migratório, onde fenómenos como a discriminação e racismo poderão fazer parte da equação, e a etnicidade/raça poderá interferir nas possibilidades de acesso ao mercado de trabalho que permita melhorar as suas condições de vida.

Ainda que nos casos analisados a língua nunca tenha sido identificada como obstáculo no acesso ao mercado de trabalho, outras dificuldades e barreiras foram identificadas, tanto gerais como de género. Destaque-se a falta de reconhecimento das qualificações e da experiência laboral anterior, a existência de economia de micro-escalas, a necessidade de desenvolver trabalho em casa, atendendo às obrigações familiares no âmbito doméstico, e até a realização pessoal. No caso das mulheres brasileiras a discriminação racial e étnica do mercado de trabalho desqualificado ou de mediana qualificação não pareceu, contudo, verificar-se, já que um dos seus nichos de investimento capitaliza as “qualidades” atribuídas aos brasileiros: simpatia, boa relação com os clientes, boa disposição, alegria, entre outras, que são bons atributos necessários para trabalhar no comércio,

na hotelaria, na restauração e no atendimento ao cliente (Padilla, 2005 e 2007c; Machado, 2003 e 2006).

Ainda assim, algumas desvantagens aparecem mais claramente quando a entrada no mercado de trabalho supõe o “reconhecimento” das qualificações ou especialmente dos percursos profissionais trazidos do país de origem. Neste caso, os brasileiros experimentam uma mobilidade descendente mais marcada quando comparada com a sua situação no país de origem (Padilla, 2007c). Como se mostrou, muitos deles e delas podem mesmo ter perdido a sua condição de empresário com o processo migratório, passando a trabalhar por conta de outrem em empregos de pouca qualificação, não assumindo riscos. 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 os favorecem devido à sua maior empregabilidade em outras estratégias de sobrevivência e até de mobilidade encontradas. Todas estas questões ficam em aberto, embora no caso das brasileiras podemos arriscar a dizer que a sua fácil empregabilidade pode ser um elemento que contraria a literatura que indica que as dificuldades de reconhecimento das qualificações estimulam a iniciativa empresarial como forma de encontrar alternativas na inserção económica na sociedade de acolhimento. Por outro lado, é preciso lembrar que os grandes fluxos de imigração brasileira em Portugal têm pouco tempo e que na sua maioria os brasileiros ainda não formam uma comunidade totalmente estabelecida e enraizada.

Ainda assim, dado que os brasileiros formam um dos maiores grupos imigrantes em Portugal, deve recomendar-se o investimento em estudos aprofundados tanto sobre empreendedorismo e género, como sobre a comunidade brasileira enquanto empreendedora. Esse investimento ajudaria a aprofundar muitas das tendências levantadas a partir deste artigo, e outras ainda por descobrir, ajudando a explicar outros padrões e estratégias de integração dos brasileiros em Portugal. Por enquanto, as brasileiras continuam a ser exóticas no imaginário dos portugueses (Padilla, 2007a e 2007b), mas não atraentes para os investigadores que se dedicam ao estudo dos empresários imigrantes, concentrados em outros grupos de imigrantes, inclusivamente menos numerosos (e.g. chineses, indianos). Este facto poderia ser indagado *per se* como pergunta de investigação.

Por enquanto continuamos com a imagem das estratégias empresariais mais informais das brasileiras no âmbito de actividades de beleza (e.g. manicures, pedicures, cabelereiras), da restauração e do sector de vestuário feminino (e.g. *lingerie, bikinis, pareos, havaianas*, etc.), contudo falta uma investigação consistente e sistemática que permita definir recomendações para políticas concretas e dirigidas a empreendedoras imigrantes. Por isso, para além do investimento

em investigação, é desejável um maior investimento do Estado (nacional e local) e de instituições (fundações, bancos e instituições financeiras, organizações não-governamentais, centros de estudo, entre outras) na monitorização e desenvolvimento de políticas de promoção e apoio ao empreendedorismo e às mulheres imigrantes, tendo como objectivo um investimento na denominada economia social, que é uma forma comprovada de luta contra a pobreza e a exclusão.

Um olhar de género, que inclua uma reflexão comparada das relações entre os homens e as mulheres nas famílias, na inserção no mercado de trabalho e nas organizações, permite sempre uma melhor percepção da realidade, o que é fundamental no momento de desenhar políticas específicas. Só esta opção poderá reforçar a entrada de Portugal no grupo de países com políticas de género pró-activas, que se têm revelado centrais no progresso efectivo da mulher nas sociedades.

## Notas

<sup>1</sup> A autora gostaria de agradecer a Filipa Palma pela assistência e apoio prestado na elaboração do artigo.

<sup>2</sup> Para aprofundar vd. Padilla 2007a, 2007b e 2007c.

<sup>3</sup> “Maquilas/maquiladoras” são fábricas de capitais estrangeiros, estabelecidas em países que reúnem algumas características: salários baixos, programas de tarifas preferenciais, regulamentação ambiental e de trabalho muito vaga ou flexível, e acaba por facilitar a concorrência internacional devido aos baixos preços. Para uma descrição detalhada do sistema pós-colonial e de produção flexível ver Ankie Hoogvelt (1997).

<sup>4</sup> Tradução da autora.

<sup>5</sup> Tradução da autora

<sup>6</sup> Nas palavras de Jurik (1998) o auto-emprego é mesmo um “*gendered phenomenon*”.

<sup>7</sup> Os casos aqui considerados são parte do trabalho da autora sobre a comunidade brasileira em Portugal, a decorrer desde 2003. Alguns casos fazem parte das entrevistas em profundidade com imigrantes, outros fazem parte do trabalho de campo etnográfico com famílias e imigrantes brasileiros num bairro popular de Lisboa e no Mato Grosso do Sul e outros foram obtidos através de entrevistas propositadamente conduzidas para este artigo com empresárias brasileiras na região de Lisboa.

<sup>8</sup> O Recenseamento Geral da População de 1960 colocava já em evidência a presença de imigrantes brasileiros em Portugal.

<sup>9</sup> Considere-se que o salto nos dados entre 2005 e 2006 deve-se à mudança dos estatutos de residência e à forma como o SEF passou a contabilizar a imigração (Autorizações de Permanência convertidas em Autorizações de Residência e a contabilização de prorrogações de vistos de longa duração). O apuramento de Autorizações de Permanência pode ser consultado em

[http://www.sef.pt/portal/V10/PT/asp/estatisticas/evolucao.aspx?id\\_linha=4255&menu\\_position=4140#0](http://www.sef.pt/portal/V10/PT/asp/estatisticas/evolucao.aspx?id_linha=4255&menu_position=4140#0) e

[http://www.sef.pt/portal/V10/PT/asp/estatisticas/index.aspx?id\\_linha=4224&menu\\_position=4142#0](http://www.sef.pt/portal/V10/PT/asp/estatisticas/index.aspx?id_linha=4224&menu_position=4142#0)

<sup>10</sup> Para aprofundar acerca dos estatutos jurídicos de estrangeiros que não permitem o desenvolvimento de uma actividade empresarial em Portugal vd. Oliveira (2004a: 74) e Oliveira (2005: 81-83).

<sup>11</sup> Peixoto (no prelo), numa retrospectiva sobre as uniões entre portugueses e estrangeiros nos últimos anos, mostra como em 1996 cerca de 34,7% dos casamentos era celebrado com outros europeus, 21,4% com cidadãos dos PALOP, 20% com brasileiros e 24% com outras nacionalidades. Na última década, contudo, a participação dos brasileiros nestas estatísticas passou para 60%, observando-se um desequilíbrio em favor das mulheres. Quase 70% dos casamentos entre portugueses e mulheres estrangeiras acontece com brasileiras, enquanto no caso contrário só 38% dos casamentos de mulheres portuguesas acontece com homens brasileiros (Peixoto, no prelo).

## Referências Bibliográficas

- Anderson, B. (2000), *Doing the Dirty Work?: The Global Politics of Domestic Labour*, Londres: Zed Books.
- Benería, L. e Roldán, M. (1987), *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Carter, S. e Cannon, T. (1992), *Women as entrepreneurs: A study of female business owners, their motivations, experiences, and strategies for success*, Nova Iorque: Academic Press.
- Castells, M. e Portes, A. (1989), "World Underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy" in Portes, A., Castells, M. e Benton, L. (org.), *The informal economy: Studies in advanced and less advanced countries*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- Cavalcanti, L. (2006), "O protagonismo empresarial imigrante a partir de uma perspectiva de gênero: O caso das brasileiras nas cidades de Madrid e Barcelona", artigo apresentado no Seminário Internacional "Fazendo Gênero" 7, Santa Catarina, Brasil, 28-30 de Agosto.
- Christensen, K. (1988), *Women and home-based work: The unspoken contract*, Nova Iorque: Henry Holt.
- Dallalzar, A. (1994), "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", *Gender & Society*, vol. 8, n.º 4, pp. 541-61.
- Dignard, L. e Havet, J. (org.) (1995), *Women in Micro and Small-Scale Enterprise Development*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Elson, D. (org.) (1995), *Male Bias in the Development Process*, Manchester, Reino Unido: Manchester University Press, 2ª edição.
- Finn, J. L. (1998), *Tracing the Veins: Of Copper, Culture, and Community from Butte to Chuquicamata*, Berkeley: University of California Press.
- Foner, N. (2000), *From Ellis Island to JFK: New York's Two Great Waves of Immigration*, New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Gill, L. (2000), *Teetering on the Rim: Global Restructuring, Daily Life and the Armed Retreat of the Bolivian State*, Nova Iorque: Columbia University Press.
- Goldring, L. (2001), "The gender and geography of citizenship in Mexico-U.S. transnational spaces", *Identities*, n.º 7, pp. 501-37.
- Hammarstedt, M. (2004), "Self-employment among immigrants in Sweden. An analysis of intragroup differences", *Small Business Economics*, n.º 23, pp. 115-26.
- Hondagneu-Sotelo, P. (1994), *Gendered Transitions: Mexican Experiences of Immigration*, Berkeley: University of California Press.
- Hondagneu-Sotelo, P. (2001), *Domestica: Immigrant Workers Cleaning and Caring in the Shadows of Affluence*, Berkeley: University of California Press.
- Jurik, N. (1998), "Getting Away and Getting By. The experience of self-employed homeworkers", *Work and Occupations*, vol. 25, n.º 1, pp. 7-35.

- King, R. e Zontini, E. (2000), "The role of gender in the South European Immigration Model", *Papers*, n.º 60, pp. 35-52.
- Levitt, P. (2001), *The Transnational Villagers*, Berkeley: University of California Press.
- Light, I. (1979), "Disadvantaged Minorities in Self-Employment", *International Journal of Comparative Sociology*, n.º 20, pp. 31-45.
- Light, I. e Bonacich, E. (1988), *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley: University of California Press.
- Machado, I. (2003), *Cárcere Público: Processos de Exotização entre Imigrantes Brasileiros no Porto*, Portugal, Tese de Doutouramento, São Paulo: UNICAMP.
- Machado, I. (2006), "Imigração em Portugal", *Estudos Avanzados*, Dossier Migrações, vol. 20, n.º 57, 119-35.
- Marchand, M. H. e Runyan, A. S. (org.) (2000), *Gender and Global Restructuring: Sighting, Sites and Resistances*, Londres e Nova Iorque: Routledge.
- Milgram, B. L. (2001), "Operationalizing microfinance: women and craftwork in Ifugao, upland Philippines", *Human Organization*, n.º 60, pp. 212-24.
- Mills, M. B. (2003), "Gender and Inequality in the Global Labor Force", *Annual Review of Anthropology*, n.º 32, pp.41-62.
- Nash, J. e Fernandez-Kelly, M. P. (orgs.) (1983), *Women, Men, and the International Division of Labor*, Albany, Nova Iorque: SUNY Press.
- Oliveira, C. (2004a), *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal*, n.º 10, Lisboa: ACIME/Observatório da Imigração.
- Oliveira, C. (2004b), "Estratégias Empresariais de origem imigrante em Portugal. Oportunidades Étnicas e Estruturais e Recursos Pessoais", *Sociologia Problemas & Práticas*, n.º 45, pp. 71-98.
- Oliveira, C. (2005), *Empresários de origem imigrante: estratégias de inserção económica em Portugal*, Coleção Teses, Observatório da Imigração. Lisboa: ACIME.
- Oliveira, C. (2007), "Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies" in Dana, L.-P. (org.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, pp.61-82.
- Oliveira, C. (2008), "Diversidades empresariais em Portugal: padrões de incidência territorial de empresários imigrantes" in Peixoto, J. (org.), *Revista Migrações*, n.º 2, Abril, pp. 95-120.
- Ong, A. (1987), *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline: Factory Women in Malaysia*, Albany, Nova Iorque: SUNY Press.
- Ong, A. (1991), "The gender and labor politics of postmodernity", *Annual Review of Anthropology*, n.º 20, pp. 279-309.
- Padilla, B. (2005), "Le reti sociali dei brasiliani recentemente arrivati in Portogallo: solidarietà etnica o empatia etnica?" in Ambrosini, M. e Queriolo Palmas, L. (orgs.), *I latinos alla scoperta dell'Europa. Nuove Migrazioni e spazi della cittadinanza*, Milão: Franco angeli , pp. 111-23.
- Padilla, B. (2007a), "Brasileras en Portugal: de la transformación de las diversas identidades a la exotización", *Revista Les Cahiers Alhim*, Universidade de Paris 8, Saint-Denis, pp. 17-40.



- Padilla, B. (2007b), "A imigração brasileira em Portugal: considerando o género na análise" in Malheiros, J. (org.), *A Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa: ACIDI/Observatório da Imigração, pp. 113-34.
- Padilla, B. (2007c), "Estado del Arte de las investigaciones sobre los brasileños y brasileñas en Portugal" in *Latin America-Europe Migrations: What Challenges for Analysis and Politics?*, edited by FLACSO – Ecuador, Université Catholique de Louvain and OBREAL, pp. 69-94.
- Pearce, S. (2005), "Today's Immigrant Woman Entrepreneur. Immigration Policy", *Focus*, vol. 4, n.º 1, Immigration Policy Center.
- Peixoto, J. e Figueiredo, A. (2007), "Imigrantes brasileiros e mercado de trabalho em Portugal", in Malheiros, J. (org.), *A Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa: ACIDI/Observatório da Imigração.
- Peixoto, J. (no prelo), "A demografia da população imigrante em Portugal" in Lajes, M. e Matos, A. T. (orgs.), *Portugal Intercultural: Razão e Projecto*.
- Phizacklea, A. e Wolkowitz, C. (1995), *Homeworking women: Gender, racism, and class at work*, Thousand Oaks: Sage.
- Rahman, A. (1999), *Women and Microcredit in Rural Bangladesh: an Anthropological Study of the Rhetoric and Realities of the Grameen Bank Lending*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Rebello, G. (2003), "Trabalho independente em Portugal: Empreendimento ou Risco", *Dinâmia Working Paper* n.º 32.
- Reyneri, E. (2003), "Illegal Immigration and the Underground Economy", *National Europe Centre Paper* n.º 68 (disponível em: <http://www.anu.edu.au/NEC/Archive/reyneri.pdf>).
- Sassen, S. (1998), *Globalization and its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money*, Nova Iorque: New Press.
- Tal, B. (2005), "Women Entrepreneurs: Leading the Change" (disponível em: [http://research.cibcwm.com/economic\\_public/download/wse-06282005.pdf](http://research.cibcwm.com/economic_public/download/wse-06282005.pdf)).
- Valenzuela Jr., A. (2001), "Day labourers as entrepreneurs?", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, n.º 2, pp. 335-52.
- Waldinger, R., Ward, R. e Aldrich, H. (1985), "Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies", *Sociology*, vol. 19, pp. 586-97.
- Ward, K. (org.) (1990), *Women Workers and Global Restructuring*, Ithaca, Nova Iorque: IRL Press, Cornell University.
- Yeoh, B.S.A., Huang, S. e Willis, K. (2000), "Global cities, transnational flows and gender dimensions: the view from Singapore", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, n.º 91, pp. 147-58.