

O que significa ser étnico? Uma revisão do conceito de empresarialidade étnica a partir das experiências empresariais entre hindus em Portugal

What does it mean to be ethnic? A revision of the concept of ethnic entrepreneurship based on the entrepreneurial experiences of Hindus in Portugal

Nuno Dias*

Resumo De que falamos quando utilizamos a expressão empresarialidade étnica? E de que forma esta se distancia ou aproxima da empresarialidade imigrante? Estas interrogações resultam de alguns problemas de compatibilidade com que fomos confrontados na adequação destes conceitos às realidades observadas entre as populações hindus em Portugal. Além de uma aparente convocação, em alguns casos, desapropriada do termo étnico, a questão que nos parece importante responder é se de facto o comportamento destes empresários de origem imigrante se encontra ou não dependente das estruturas sociais extra-familiares de que fazem parte, dessa forma justificando uma discriminação categorial relativamente às iniciativas e estratégias empresariais da população, por oposição, não-étnica. Esta questão representa simultaneamente o ponto de partida para discutirmos o modo como, neste tipo de estudos, imigração e etnicidade se parecem encadear arbitrariamente numa lógica de causa-efeito.

Palavras-chave etnicidade, empresarialidade étnica, migrações hindus.

Abstract What are we talking about when we use the expression ethnic entrepreneurship? And in what way is this distanced from or proximate to immigrant entrepreneurship? These questions arise from some compatibility problems that we were confronted with in relation to the adequacy of these concepts to realities observed among Hindu populations in Portugal. Aside from an apparent inappropriate conflation, in some cases, of the term ethnic, the question that seems important to respond to is whether in fact the behaviour of these entrepreneurs of

* Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa (ICS-UL), CESNova – Centro de Estudos de Sociologia da Universidade Nova de Lisboa / Institute for Social Sciences of the University of Lisbon (ICS-UL), CESNova – Centre for Studies in Sociology of the New University of Lisbon.

immigrant origin are or are not dependent on the extra-familial social structures that they are part of, in this way justifying a categorical discrimination, by opposition, of the entrepreneurial initiatives and strategies of the non-ethnic population. At the same time, this question represents a point of departure for discussing the way in which, in these types of studies, immigration and ethnicity seem to be arbitrarily linked in a cause-and-effect logic.

Keywords ethnicity, ethnic entrepreneurship, Hindu migration

O que significa ser étnico? Uma revisão do conceito de empresarialidade étnica a partir das experiências empresariais entre hindus em Portugal

Nuno Dias

O estudo das iniciativas empresariais das populações imigrantes conheceu nas últimas três décadas um crescimento bastante expressivo. Autores como Portes, Bonacich, Light, Waldinger, Rath, entre outros, têm contribuído decisivamente para um amplo debate que abriu novos caminhos à análise do fenómeno migratório, em particular ao impacto que as estruturas de oportunidades nos contextos de recepção e, simultaneamente, as características das populações imigrantes têm sobre os modos de incorporação económica destas. Contrastando manifestamente com a tendência dominante influenciada por um paradigma assimilacionista, a produção sobre o trabalho por conta própria entre imigrantes chamou justamente a atenção para a possibilidade de outros paradigmas de incorporação para além do *melting pot* norte-americano e da aculturação imprescindível ao sucesso da integração das populações imigrantes nas sociedades de acolhimento. Assim, conceitos como enclave imigrante (Portes e Wilson, 1980), minorias intermediárias (Bonacich, 1973) e nicho imigrante (Waldinger, 1990) representariam alternativas às leituras políticas e académicas funcionalistas sobre o fenómeno migratório, que assentavam numa interpretação estrita do sucesso destas populações com base na aferição do seu grau de aculturação. Mas se, por um lado, estes trabalhos detêm o mérito de indirectamente refutarem uma abordagem funcionalista, por outro lado, conceitos como empresarialidade imigrante e empresarialidade étnica fizeram o seu caminho sem a base reflexiva que se impunha e, por conseguinte, enquanto categorias de análise auto-evidentes.

O presente artigo pretende nesse sentido discutir, a partir do cruzamento da literatura de referência do campo e das inferências gerais dos modelos propostos com dados empíricos consequentes de um trabalho continuado em Portugal com populações hindus de origem imigrante, a validade sociológica da categoria “étnico” quando empacotada juntamente com a de “empresário”. O que está então em causa quando falamos de empresarialidade étnica? Um fenómeno socio-económico com características distintas das observáveis entre a multitude autóctone, ou a assunção de um universo de referências culturais particulares que implicariam opções distintas ao nível da racionalidade económica?

Examinaremos numa primeira parte os conceitos em questão, nomeadamente, empresarialidade, enclave imigrante, minorias intermediárias e nicho imigrante; para numa segunda parte nos centrarmos na discussão integrada dos mesmos, tentando perceber através do diálogo resultante quais as eventuais insuficiências dos instrumentos teóricos convocados para a compreensão dos modos de

incorporação económica das populações imigrantes. Incidentalmente, tentaremos confrontar a discussão teórica com as experiências das populações hindus em Portugal.

Empresarialidade: limites e operacionalização

Para começarmos pelo princípio o próprio conceito de empresário abastece hoje uma amplitude de aplicações que dificultam em larga medida a sua operacionalização. O termo *entrepreneur*, um galicismo derivado da linguagem militar, foi usado pioneiramente numa perspectiva mais próxima da actual por Cantillon no seu *“Essai sur la nature du commerce en général”* (Schumpeter, 1996), nela cabendo os indivíduos que compravam determinada mercadoria sem certeza quanto ao preço aplicado no momento da venda. Porém, é Jean Baptiste Say que, segundo Cochran (1979), cunha a definição clássica que se mantém até ao século XX e que define o empresário como um agente que “unites all means of production and who finds in the value of the products... the re-establishment of the entire capital he employs, and the value of the wages, the interest, and the rent which he pays, as well as the profits belonging to himself” (Say in Cochran, 1979: 88). Com Schumpeter a inovação assume a centralidade na definição da função empresarial. Para este autor a aplicação de métodos convencionais na direcção, coordenação e liderança de uma empresa nas sociedades capitalistas pouco mais garantiria do que o retorno necessário ao “fornecimento dos factores”, estando o lugar de destaque numa economia capitalista reservado a empresas precursoras (Schumpeter, 1996: 237). Apesar da dificuldade de operacionalização da categoria, como é sublinhado por Cochran (1979: 90) quando sugere que “entrepreneur is a term denoting an ideal type rather than a term continuously applicable to a real person” e que “any businessman or other official may exercise entrepreneurship, but a classification cannot be devised that would empirically separate entrepreneurs and nonentrepreneurs”, a paridade simples entre qualquer iniciativa económica por conta própria e a função empresarial parece não fazer justiça quer aos trabalhos de Schumpeter e dos seus herdeiros, quer aos múltiplos contextos e à diversidade de constrangimentos e estruturas de oportunidade representadas nas sociedades receptoras.

A influência da teorização schumpeteriana, apesar da não realização da sua predição de falência das funções essenciais do empresário, cuja valência intuitiva soçobriria vítima da automatização do progresso, foi muito provavelmente responsável por um relativo desinteresse em torno destas matérias. Circunstâncias essas que se modificariam nas últimas quatro décadas. De acordo com Light e Rosenstein (1995: 1-2), a proposição clássica ancorada na ideia de inovação para diferenciar empresário e empregado por conta própria seria elitista, acrescentando os autores que “entrepreneurs differ in the number, frequency, and impor-

tance of their innovations". Os autores propõem, desta feita, uma distinção entre os empresários que se destacam pelo alcance, importância e originalidade das suas inovações e todos os outros que permanecem indiferenciados, considerados empresários no sentido mínimo do termo, permitindo um uso mais "racionalizado" do vocábulo. Os empresários de elite distinguem-se-iam dos demais através das propostas inovações precursoras e pela relevância dos seus produtos ou da fórmula de produção. A dificuldade em mensurar a inovação de modo a servir como elemento aferidor no estudo da empresarialidade, dada a multiplicidade de dimensões associadas a esta variável, não deve portanto impedir uma constatação de ordens de grandeza distintas. Nas palavras de Light e Rosenstein "one might, with equal justice, declare that no one who does not sing as well as Maria Callas sings." (1995: 3)

Todavia, o estudo da empresarialidade requer precaução no sentido de não confundirmos micro-iniciativas empresariais com actividades económicas de carácter irregular e/ou temporárias, como poderá ser o caso dos vendedores de rua que nos últimos anos se multiplicaram nos passeios e espaços de lazer urbanos. Ainda assim, o aparecimento, pode dizer-se, recente destes fenómenos, como espaço no qual alguns grupos imigrantes têm preponderância, não nos permite avaliar a verdadeira natureza dessas práticas; perceber até que ponto são ou não regulares; se funcionam como complemento de outras actividades por conta de outrem; se são ou não resultado de uma resistência do mercado de trabalho primário em absorver estes indivíduos (por insuficiência de competências formais, ou devido a um efeito discriminatório do próprio mercado). Sem perder de vista os limites conceptuais que se impõem nesta discussão, e reconhecendo simultaneamente a incapacidade dos cientistas sociais para de acordo somente com a variável inovação distinguirem empresários de simples gestores e/ou proprietários (Waldinger *et al.*, 1990: 17), não podemos correr o risco de tomar a nuvem por Juno e confundir micro-iniciativas económicas na margem da rentabilidade com as consequências positivas do liberalismo económico na vida das populações imigrantes.

No trabalho que conduzimos junto de hindus estabelecidos por conta própria nas cidades de Lisboa e Porto¹ começámos por identificar um conjunto de características comuns. A generalidade destes indivíduos residentes em Portugal é natural de Moçambique, ou tem pelo menos um passado que o liga a esse território.² A excepção contida na substituição do critério de *jus solis*, vigente no enquadramento jurídico da nacionalidade portuguesa até 1975, pelo de *jus sanguini*, que mantinha a possibilidade de aquisição da nacionalidade portuguesa aberta para todos os nascidos nas antigas colónias da Índia portuguesa antes de 1961, desembaraçou a saída dos indivíduos e respectivas famílias, de entre estas populações, que decidiram trocar o recém-emancipado Moçambique pela ex-metrópole. O domínio da língua, a migração multi-geracional quase em simultâneo, que

permitiu reinstalar em Portugal as suas redes familiares, as competências comerciais e financeiras consolidadas em Moçambique e a presença, em alguns casos, de familiares que ingressaram durante a década de 60 nas universidades metropolitanas e se tinham entretanto aí fixado funcionaram sem dúvida como facilitadores do processo de incorporação económica de alguns segmentos destas populações.³ Embora tenhamos sido confrontados com uma maioria de pequenos empresários (proprietários de pequenas lojas de bijutarias ou mini-mercados), estão também representados empresários de maior dimensão. Os padrões e as regularidades presentes no espectro de actividades económicas por conta própria entre as populações hindus são, não obstante, pontuados tanto por diversidades e contrastes intra-étnicos como por semelhanças óbvias com o tecido empresarial português, nomeadamente ao nível da sua dimensão média, da importância que neste desempenha a rede familiar⁴ enquanto espaço privilegiado de socialização empresarial e de mobilização de recursos humanos e financeiros e na percepção da autonomia profissional como instrumento de mobilidade social ascendente.⁵

Nesse sentido, e mantendo um posicionamento crítico relativamente à ideia de que o grupo precede sempre as categorias, políticas ou académicas, que se lhes aplicam, tentamos perceber em que medida pode um estudo de caso das iniciativas empresariais entre populações hindus em Portugal ajudar-nos a compreender melhor o valor heurístico de alguns modelos explicativos dos modos de incorporação económica das populações imigrantes.

O enclave imigrante

Em 1980 Portes e Wilson apresentam um artigo notável em contra-ciclo com as convenções teóricas dominantes sobre as performances socioeconómicas dos imigrantes. Em particular com as interpretações dicotómicas e maniqueístas polarizadas nas alternativas assimilacionista e etnicizadora. A rejeição da articulação de diferentes variáveis no campo das ditas identidades colectivas dos grupos migrantes remetia o jogo da representação pública para uma arena antagónica que opunha a aculturação destas populações ao seu fechamento dentro do universo das referências culturais particulares (Pires, 2003: 103). Sem espaço para combinações intermédias, o sucesso da experiência migratória seria desta forma mensurável pelo nível de desprendimento relativamente a uma matriz cultural referencial que os migrantes transportariam consigo à chegada às sociedades de recepção. Um dos principais riscos desta leitura está justamente no facto de não considerar sequer as características das sociedades de acolhimento como parte integrante dos processos de integração, nem tão-pouco a possibilidade de emergência de mecanismos de resistência à entrada destas populações nos segmentos formais do mercado de trabalho.

Contrariando o paradigma que sustentava que quanto mais diluída a presença imigrante maior seria a probabilidade de os seus protagonistas ascenderem socialmente, o trabalho empírico de Portes e Wilson revela que alguns grupos imigrantes, mais exclusivistas na perspectiva das redes sociais que integravam, estariam a sair-se melhor economicamente do que outros presentes na "primeira economia". O seu envolvimento com um mercado de trabalho distinto do que servia a economia central encontrava-se ainda cientificamente pouco explorado, e as perspectivas teóricas acima mencionadas, a par com as teorias do mercado de trabalho dual, mostravam-se insuficientes na análise destes espaços sociais. A existência de um enclave económico imigrante obrigava, segundo os autores, à observação de duas condições necessárias: a presença de indivíduos com capital suficiente para se estabelecerem por conta própria e portadores das competências elementares indispensáveis a esse projecto; e um fluxo migratório contínuo que permita sustentar as exigências de mão-de-obra de uma economia funcional. Seis anos mais tarde Portes e Manning consolidam uma tipologia⁶ dos modos de incorporação económica das populações imigrantes onde, mercê de um visível aumento de trabalhos empíricos neste domínio, é afinada a categoria de enclave imigrante.

A economia de enclave étnica, que tinha na comunidade judaica de Manhattan e nos japoneses da costa oeste americana os seus exemplos modelares, seria cimentada por uma comunidade étnica solidária capaz de converter "os recursos disponíveis, mercê da experiência empresarial étnica das gerações antecedentes, em posições de prestígio social e economicamente vantajosas" (Portes e Manning, 1986: 48). O que nos dizem, portanto, as investigações de Light e Bonacich (1988) junto dos imigrantes coreanos e os trabalhos de Portes entre os cubanos de Miami é que a incorporação económica dos grupos migrantes não pressupõe, afinal, como condição fundamental, a utilização de uma eventual roupagem cultural inerente à sociedade de acolhimento.

As actividades económicas centrais dentro do enclave estão directamente ligadas à satisfação das necessidades específicas dos co-étnicos, embora uma mobilização eficaz dos recursos destas redes sociais particulares possa num dado momento estender a sua acção económica ao mercado nacional. No momento em que é possível aos indivíduos satisfazerem todas as suas necessidades primárias e secundárias (emprego, saúde, educação, lazer, etc.) sem atravessar a orla da economia étnica considera-se que o enclave alcançou a plenitude institucional. Este patamar facilitaria a integração económica e social dos recém-chegados imigrantes, não obstante o desconhecimento da língua do país de acolhimento e da sua arquitectura sociocultural. Todavia, Portes sublinha igualmente o desenvolvimento de expectativas normativas, bem como a criação de obrigações de reciprocidade dentro do enclave e o papel crucial que estas desempenham quer na emergência, quer na manutenção, das redes que alicerçam o enclave. No

campo das redes sociais, enquanto estratégias colectivas face às contingências da sociedade de acolhimento, os indivíduos são confrontados com os chamados “efeitos negativos” do capital social. Um reverso da medalha que confinaria as relações sociais e económicas dos indivíduos às estruturas nas quais estariam encastrados, limitando desta forma a autonomia decisória dos indivíduos nas diferentes esferas das suas vidas.⁷

A conceptualização do enclave étnico proposta por Portes e Wilson, apesar da virtude de chamar a atenção para os efeitos positivos da densificação das redes sociais intra-imigrantes, mostra-se talvez um pouco determinista na tentativa de tradução dos efeitos negativos dessa concentração geográfica e social. A ideia de que os indivíduos que operam sobretudo a partir de redes sociais com critério de pertença assente na co-eticidade estão irremediavelmente atidos à circunscrição de um enclave não parece encontrar correspondência com as observações que fizemos junto das populações hindus em Portugal. A dependência das redes sociais parece, apesar da expectativa da reciprocidade implícita nas trocas dentro destes espaços, não condicionar em absoluto a racionalidade individual. O modo como alguns destes indivíduos se autonomizaram, criando os seus próprios negócios recorrendo ao crédito bancário, revela uma dimensão operacional em que vinculação étnica e estratégias não são mutuamente exclusivas.⁸ Embora seja possível falarmos de uma concentração residencial e ocupacional entre hindus estabelecidos por conta própria, já não nos parece aconselhável sugerir estarmos na presença de enclaves comerciais (cf. Malheiros, 1996). A concentração residencial, por exemplo, parece reflectir mais uma combinação de factores, em todo o caso multilocalizada,⁹ como a oferta residencial e os recursos (sociais e económicos) disponíveis no momento da chegada, do que uma convergência habitacional singular. Do mesmo modo, dificilmente podemos admitir que estamos perante iniciativas maioritariamente orientadas para um mercado co-étnico, como é o caso das lojas de móveis e bijutarias na zona do Martim Moniz, designadamente Avenida Almirante Reis, Rua do Benfoso, etc., e dos supermercados suburbanos (versões pós-modernas das cantinas moçambicanas), o que à partida, e de acordo com o modelo, embargaria a inclusão neste destas populações.

Minorias intermediárias

Contrariamente ao modelo de enclave, as minorias intermediárias distinguem-se pelo facto de a sua base clientelar ser composta maioritariamente por indivíduos não co-étnicos (Light e Bonacich, 1988: xxi). O conceito pode ser um instrumento bastante útil na análise das trajectórias de alguns grupos minoritários e tem sido convocado frequentemente para compreender a experiência das populações comerciais de origem indiana no Índico Ocidental. O termo nasce em 1940 com o sociólogo americano Howard Paul Becker, num artigo que pretende desmistificar

a ideia de que os judeus possuíam uma destreza singular em matéria de negócios, por comparação com outros grupos étnicos como os escoceses, arménios, chineses e parsis (Zenner, 1991: 179). Mas é com o artigo de Bonacich (1973), no início da década de setenta, que surge a chamada de atenção para as minorias comerciais no continente africano e asiático. A teoria de Bonacich, influenciada pelo revivalismo da teoria marxista no mundo ocidental durante a década de 70, assume a existência de vários mercados de trabalho que dividem a classe trabalhadora das sociedades capitalistas em segmentos antagónicos.¹⁰ “Capitalistas Párias”, “Povos Comerciais Marginais”, “Diásporas Comerciais”, “Minorias Comerciantes” são, usemos as palavras de Weber, Becker, Cohen ou Vermeulen, sinónimos do conceito de “Minorias Intermediárias”. Os indianos na África Oriental, os chineses no Sudeste Asiático, os árabes na África Ocidental, os arménios na Turquia, os judeus na Europa e os parsis na Índia estão entre os grupos mais representados na vasta constelação de trabalhos que recorrem a este conceito.

Bonacich e Modell (1980), num trabalho sobre as bases económicas da solidariedade étnica, falam em três formas de conceptualização das minorias intermediárias: uma primeira em que são analisadas como elementos que fazem a ponte entre as elites e as massas; uma outra em que são consideradas intermediárias na esfera económica, desempenhando uma actividade intermédia entre produtores e consumidores; finalmente, enquanto pequenas-burguesias, e não como classes capitalistas propriamente ditas, uma vez que estas últimas estariam mais ligadas à actividade industrial e não à actividade comercial.

Os grupos minoritários que Bonacich identifica em situações específicas como “middleman minorities” começam por ser migrantes temporários que mantêm um projecto de retorno ao país de origem. Nestas condições, os imigrantes consomem apenas os recursos imprescindíveis, tentando acumular capital de modo a concretizarem o mais rápido possível o seu projecto de regresso. São ainda caracterizadas por: uma resistência ao casamento fora da sua comunidade; auto-segregação espacial; manutenção das suas especificidades culturais; criação de espaços para o ensino da sua língua e cultura às gerações mais novas; tendência para o não envolvimento na política local, salvo excepções em que esteja em discussão um item do interesse da comunidade (1973: 586). Resumidamente, são comunidades organizadas que resistem à assimilação. A dita solidariedade étnica, salientam alguns autores (Bonacich e Modell, 1980: 23), não significa no entanto conformidade socioeconómica ou imunidade de uma eventual minoria intermediária a resistências à ordem moral colectiva.

Uma outra característica importante destas populações seria a forte ligação que estes grupos minoritários mantinham com o país de origem através do recrutamento de mão-de-obra e do envio de remessas (Vermeulen, 2001; Cohen, 1997). A segregação voluntária abriria então as portas à segregação forçada. Maiorita-

riamente envolvidas em actividades comerciais, e portanto mais vulneráveis do que as elites europeias quer à rivalidade comercial, quer à insatisfação das populações em momentos de conflito social, as minorias intermediárias hindus na costa leste africana foram histórica e continuamente alvo da contestação tanto das elites europeias como da população nativa. A marginalidade social destas populações foi, deste modo, paradoxalmente causa e consequência da prosperidade económica com que eram identificadas. Uma prosperidade que, ocasionando uma percepção de insegurança, simultaneamente fortaleceria os laços sentimentais com a terra de origem, sustentando a ideia mítica do foco diaspórico.

O que parece sobressair desta proposta conceptual, na qual o comércio é a actividade predominante, é a relação circular e multi-direccional existente entre a solidariedade étnica, a concentração nos pequenos negócios e a reacção hostil da população autóctone.

Exemplos mais recentes mostram ainda como este tipo de organizações sociais podem em determinadas circunstâncias degenerar em desordem social. Os motins de Los Angeles desmascararam a tensão latente entre comerciantes coreanos e a população negra nos bairros maioritariamente habitados por esta, através da pilhagem e destruição das lojas dos coreanos e de boicotes, que se pretendiam de âmbito nacional, ao comércio na posse dos coreanos (Light e Bonacich, 1988: xxi).

Porém, dificilmente podemos aceitar que a questão étnica, em contextos de forte segregação residencial e social como era o caso das sociedades racialmente tripartidas da África Oriental (Ghai e Ghai, 1970) e também de alguns guetos norte-americanos (Peach, 1996), possa ser tida mais do que um factor descritivo das partes intervenientes. Não é, claro, uma coincidência histórica que determinados grupos ocupem posições específicas nas estruturas sociais e que essas mesmas posições sejam, amiúde, identificadas por grupos antagonísticos como resultado da inaptidão, ou das competências intrínsecas, desses mesmos grupos. O equívoco está em fundir analiticamente, nestes contextos, conflito social e diferença étnica. As duas dimensões estão presentes, é certo, mas não podem ser usadas como dimensões auto-evidentes. Em virtude da sua condição de principais retalhistas nestas zonas e, por conseguinte, de um encastramento geográfico em espaços segregados habitados por uma maioria descapitalizada, são estas populações, também elas segregadas e por isso mesmo espontaneamente reconhecidas, as primeiras vítimas de uma revolta cujas causas vão muito para além do mero antagonismo étnico nascido da competição dentro de um mercado. A hostilidade que as populações hindus enfrentaram da parte das populações nativas tinha mais a ver com a sua visibilidade urbana enquanto grupo economicamente bem sucedido, por oposição a uma condição social e política bastante mais desfavorável das segundas, do que com uma polaridade étnica conflitual entre india-

nos e nativos nestas sociedades. A reflexão simples de que o antagonismo étnico é germinado em mercados de trabalho divididos por linhas étnicas (Bonacich, 1972: 549) complexifica-se quando reconhecemos que um antagonismo do mesmo tipo¹¹ pode eclodir quando a raia étnica (que equivale a dizer o fenótipo) está ausente (1972: 557). A materialização violenta das frustrações sociais de uma maioria desapossada de legitimidade histórica e institucionalmente bloqueada na África Oriental, como é também o caso da população afro-americana em Los Angeles, não aponta directamente, muito menos exclusivamente, às expostas minorias comerciais que aí se estabeleceram. É, antes, uma investida contra a normatividade implícita na ordem social que conserva a sua desqualificação.

O encastramento das populações indianas nas sociedades africanas é tido frequentemente como um figurino histórico onde encaixa quase perfeitamente o modelo de análise das minorias intermediárias, pese embora o facto de a composição social e de casta destas populações ser mais heterogénea do que poderíamos inicialmente pensar, mas essa é uma outra discussão. Se por um lado alguns dos empresários hindus que encontrámos em Lisboa têm um passado colonial com algumas afinidades com este tipo ideal, por outro lado não é unânime que a migração para a ex-metrópole lhe tenha obedecido na sua dimensão causal. A prová-lo estão justamente os hindus que decidiram manter-se em Moçambique após a independência e que, afiançam alguns interlocutores, serão em número superior aos que saíram. Uma diferença óbvia, por exemplo, comparativamente às populações ismailis cujas resoluções em períodos de incerteza dimanavam do Imã ismaili Agha Khan, que manteve durante parte do século XIX e todo o século XX uma influência decisiva e agregadora no modo como estas populações conduziam as suas vidas.¹² Recentemente surgiram algumas propostas no sentido de classificação das populações hindus em Portugal como minorias intermediárias.¹³ No entanto, a sua qualificação enquanto minorias intermediárias teria mais a ver com uma sobre-representação ocupacional nas categorias de “patrão” e “trabalhador por conta própria” do que com a condição social que a própria denominação conceptual presume. Neste caso o adjectivo “intermediária” pressupõe, para um determinado espaço social, não apenas uma posição de classe interposta entre uma classe descapitalizada e uma classe dominante, mas concomitantemente que a esse mesmo grupo corresponda uma percepção¹⁴ de que estaria maioritariamente representado nesse mesmo *locus* social (o das classes médias negociantes). Uma percepção que estaria dependente também de uma expressão residual de outros grupos sociais nessa mesma esfera económica. Se por um lado poderemos admitir que em alguns contextos sociais na África Oriental essas condições estariam presentes, por outro lado, até em função da própria representação demográfica destas populações, dificilmente poderíamos considerar a sua circunstancialidade na sociedade portuguesa enquanto minoria intermediária. Ainda que não deixem de ser interessantes resultados que mostram um aumento expressivo do número de hindus nas categorias de “patrão”

por oposição a uma diminuição na de “trabalhador por conta própria” (Machado e Abranches, 2005: 71).

Nicho imigrante

A ideia de nicho imigrante parte de uma tentativa explicativa dos processos de consubstanciação das redes de imigrantes, enquanto fontes de capital social, em nichos profissionais dominados por grupos imigrantes. A relevância das redes sociais, definidas por Portes como “conjuntos de associações recorrentes existentes entre grupos de pessoas ligadas por laços ocupacionais, familiares, culturais ou afectivos” (Portes, 1999: 12), parece ser tão evidente quanto crucial. É a informação que circula pelos diferentes pontos nodais que a constituem que fomenta relações entre estabelecidos e recém-chegados e permite a estes últimos o acesso a oportunidades acessíveis apenas aos membros da rede.

Mas a questão mais intrigante, diz Waldinger, é que “unless immigrants move into an entirely new or rapidly expanding industry, a common enough situation in the nineteenth and early twentieth centuries but unusual today, they must enter as replacements for some previously established group” (1994: 3). Waldinger sublinha, portanto, a insuficiência da teoria das redes sociais para, por si só, nos elucidar relativamente ao modo como uma rede social substitui uma outra rede que a precede, assumindo neste caso que a criação de um nicho, actualmente e em alguns contextos, pressupõe um processo de substituição. Para o autor (1996), a edificação de um nicho imigrante deve ser entendida como um processo a dois tempos. Num primeiro momento, de especialização, o estabelecimento do grupo imigrante é determinado por competências e saberes adquiridos noutros contextos – no caso dos comerciantes hindus em Lisboa e no Porto a experiência em Moçambique é obviamente fundamental, desde logo na aprendizagem da língua – e pelas predisposições de alguns indivíduos que, por se encontrarem numa fase de mudança das suas vidas, terão menos resistência a aceitarem trabalhos desvalorizados que, à partida, comprometeriam as expectativas de mobilidade ascendente dos indivíduos (1996: 21). Num segundo momento ocorre um processo de fechamento do espaço ocupado pela rede, conseqüentemente transformado em nicho, passando a co-nacionalidade ou co-etnicidade a representar pré-requisito de acesso à informação.

A evolução do nicho depende em grande parte da sua própria natureza comercial e escala. Como refere o autor, num nicho composto por pequenos negócios, como a venda a retalho ou a construção, a meta é o estabelecimento por conta própria (1996: 22). Curiosamente, algumas das entrevistas feitas a proprietários comerciais hindus em Portugal demonstram uma racionalização da parte dos empregadores que parece indeferir a solidariedade entre co-étnicos. A auto-

-percepção enquanto indivíduos com predisposição e aptidões naturais para o negócio suscita uma percepção dos candidatos a emprego co-étnicos, quando não familiares, como futuros agentes concorrenciais, direccionando o recrutamento noutra direcção.

A questão geracional é também uma variável nesta equação. A segunda geração, que por motivos educacionais não está tão limitada aos espaços de interacção social intra-étnicos, pode colocar em risco a durabilidade do nicho. A ausência de competências formais reconhecíveis na sociedade de acolhimento e a questão linguística, que favoreceriam hipoteticamente a concentração social e ocupacional, permitem do mesmo modo especular sobre a probabilidade de a um processo de mobilidade social ascendente (aquisição de diplomas escolares e maior familiaridade com valores dominantes da sociedade de acolhimento) corresponder uma dispersão do nicho. Contrariamente, para Waldinger (1996: 23), ao invés da sua dissipação, este processo pode sim resultar numa progressiva ampliação e/ou metamorfose do nicho. A hipótese do autor apoia-se na ideia dos processos de socialização a que estão sujeitos os indivíduos da segunda e terceira gerações como parametrizadores da sua acção no sentido da protecção dos laços étnicos, quando instalados no mercado de trabalho. Neste sentido, a aposta na aquisição de diplomas permitiria perpetuar e diferenciar a existência de nichos comerciais e com a entrada da segunda geração no mercado de trabalho assistiríamos à conversão do nicho imigrante em nicho étnico.

Em Portugal, as iniciativas comerciais desenvolvidas por hindus começam por se centralizar na zona da Mouraria, aproveitando uma estrutura comercial pré-existente e, conjuntamente, o baixo valor das rendas praticado na zona. Esta sucessão ecológica localizada é evidente, não obstante outras concentrações comerciais, normalmente associadas a zonas com maior densidade destas populações.¹⁵ No Martim Moniz, passadas duas décadas e após a diversificação dos fluxos migratórios ocorrida já na década de 90, o eventual nicho ocupado por indianos enfrenta a forte concorrência chinesa.¹⁶ Longe de um discurso adversarial, o universo dos comerciantes que entrevistámos não deixam de isolar a presença de comerciantes chineses como o principal factor desfavorável à sua actividade, resultado dos preços retalhistas que em alguns produtos chegam a rivalizar, dizem-nos, com o escalão praticado nas vendas por grosso.

A leitura de Waldinger diz-nos que o “jogo das cadeiras musicais étnicas” não é sempre praticado de acordo com as mesmas regras.¹⁷ A entrada de um novo grupo étnico num determinado nicho não implica necessariamente que os seus predecessores tenham abandonado o nicho, pode implicar isso sim um conflito pela predominância num determinado segmento de mercado, generalizado na sua dimensão étnica. Se num primeiro momento a chegada dos comerciantes hindus não encontra resistência ao seu estabelecimento nesta zona desqualifi-

cada da cidade, num segundo momento a chegada dos comerciantes chineses a este espaço da cidade pode significar a necessidade de novas estratégias no sentido da sobrevivência concorrencial. No caso dos hindus em Portugal, e à medida que alargámos a nossa base de inquirição, fomos confrontados com alguns obstáculos à aplicação conceptual de nicho imigrante, os quais simultaneamente nos permitiram relativizar a rigidez dos eventuais preceitos de diferenciação étnica. A coabitação, neste espaço, de comerciantes de ascendência indiana de diferentes grupos étnico-religiosos (em particular hindus e muçulmanos) desafia a ideia de funcionamento cartelizado do nicho assente numa norma rígida de pertença étnica. Embora, por um lado, sejam evidentes as analogias históricas, e em certa medida ocupacionais, entre estas populações,¹⁸ sendo possível presumir redes comerciais que extravasem a circunscrição étnica, por outro lado, não são menos evidentes, nem menos relevantes, os padrões de sociabilidade religiosa que as distinguem e que permitem considerar hindus e muçulmanos duas populações sujeitas a princípios cosmogónicos, solidariedades, estratégias matrimoniais, etc., indubitavelmente distintos.

Um debate teórico

O que podem então representar para a análise destas populações os instrumentos conceptuais que discutimos?

Em qualquer dos casos falamos de um modo de incorporação económica de populações imigrantes em que a assimilação é rejeitada como parâmetro de aferição da sua performance socioeconómica. No enclave os indivíduos conduzem as suas vidas no interior de um espaço social relativamente fechado e familiar minimizando a probabilidade, e a necessidade, de interacção social com a sociedade de acolhimento, bem como os riscos associados a esse encontro. As minorias intermediárias representam grupos posicionados entre duas extremidades de uma pirâmide social, encontrando nesse posicionamento quase extrínseco a fonte de autonomia social que lhes atribui a vantagem comercial da ausência de compromissos externos à esfera económica. O nicho imigrante resulta inquestionavelmente de estratégias étnicas activadas num determinado contexto que tem a sua força numa racionalidade colectiva fortemente proteccionista relativamente ao endogrupo. Uma estrutura na qual o sujeito imigrante não abdica de uma eventual identidade distinta, antes refina-a sob o predicado étnico.

Em segundo lugar, nestas três propostas é realçado o papel importante que as redes sociais desempenham na actividade económica dos indivíduos. Granovetter (1985, 1995) debruçou-se sobre o papel das estruturas sociais na determinação dos comportamentos económicos, fornecendo novas pistas na análise das relações familiares verificadas em grupos minoritários no centro da moderna

economia capitalista. Ao contrário do que defendia Weber, a sustentação da actividade económica em laços de carácter familiar não é incompatível com a racionalidade económica exigida aos agentes económicos nas sociedades capitalistas (Granovetter, 1995; e no mesmo sentido Goody, 2000).¹⁹

Mas poderão estas propostas teóricas fundamentar uma taxinomia consensual à luz de uma sociologia económica das migrações? Retratarão realidades suficientemente distantes ou contextos tão específicos para justificarem opções teóricas diferentes? Esta questões são o resultado de uma tentativa de captação das limitações do ímpeto generalizador que estas teorias reclamam na interpretação dos modos de incorporação dos imigrantes no mercado de trabalho através de iniciativas por conta própria (empresarialidade *lato sensu*). A experiência multifacetada, mas nem por isso abertamente incomum, dos hindus estabelecidos por conta própria que encontramos estimulou-nos a tentar, se não responder, no mínimo encontrar pistas para responder a estas questões, juntamente com novas formas de problematização que possam apontar.

Para Waldinger, um forte crítico da noção de enclave, a produção teórica em torno do conceito trilha usualmente um de dois itinerários: a análise do papel da solidariedade étnica como réplica à natureza desigual implícita na sobreposição das lógicas de classe ao universo das relações inter-étnicas; ou uma conceptualização do enclave como alternativa à integração destas populações na primeira economia (Waldinger, 1993: 446-447). No entanto, para o autor esta conjectura dificilmente encontraria uma correspondência válida com a realidade observável, dado que a estrutura do enclave apenas remotamente simetrizaria a complexidade estrutural de uma economia central – economia do primeiro e segundo sectores – capaz, por exemplo, de garantir instâncias de formação dos agentes. Esse défice podia, porém, ser contrabalançado através da contratação intra-rede, que aumentaria substancialmente a informação disponível aos empregadores sobre eventuais recrutados. Ainda assim, o conceito de enclave étnico, que na sua dimensão económica traduz uma arena sem relação com a economia central, pouca novidade acrescenta à antecedente “economia étnica” (1993: 447). Outra ideia criticada a Portes e colaboradores é a ideia de auto-suficiência, escudada no reinvestimento do capital gerado no enclave dentro do próprio enclave, que Waldinger repudia com o argumento de que nem as grandes cidades atingem esse pleno, mesmo sem a especialização da actividade comercial tipo nicho e a integração horizontal, que segundo Waldinger caracterizariam o enclave imigrante. Portes, diz Waldinger, ao pensar a economia étnica como um enclave está a garantir à variável concentração espacial o estatuto de “característica explicativa” (1993: 448).²⁰

Num outro artigo, Sanders e Nee (1987) apresentam algumas conclusões de um estudo comparativo entre cubanos, chineses e não pertencentes a nenhuma minoria étnica, em diferentes regiões dos Estados Unidos da América, onde se con-

frontavam precisamente cidades onde era evidente uma maior assimilação por parte dos grupos étnicos minoritários com cidades onde se verificava a existência de um comportamento de tipo enclave – este último grupo incluía Miami, cidade na qual Portes e Wilson realizaram o estudo que veio a dar origem ao conceito. Os resultados mostraram-se curiosos, ao revelarem que afinal os indivíduos empregados dentro do enclave não estariam a sair-se tão bem quanto os seus co-étnicos empregados na economia central, descobrindo a lacuna de Portes ao basear a sua comparação excessivamente sobre a economia do segundo sector. Em resposta a estas conclusões Portes retribui salientando que Sanders e Nee confundiram participação no enclave com residência numa vizinhança étnica. Mas esta discussão não produziu o eco teórico que seria a mais-valia da discussão e pouco mais trouxe do que a dúvida sobre as vantagens do trabalho para co-étnicos. Nesta interpelação à noção cunhada por Portes, Waldinger refere também o exemplo coreano na cidade de Los Angeles, estudado por Light e Bonacich (1988), onde não existe uma clientela co-étnica e os bairros onde desenvolvem a sua actividade não são habitados por co-étnicos. Todavia, existe uma rede de contactos que permite uma importante circulação de informação sem a respectiva concentração espacial que a teoria do enclave exige.

A sugestão final do autor vai no sentido da substituição da noção de enclave pela proposta de Light de “economia étnica”, a qual, nas palavras de Waldinger, é mais abrangente e salvaguardada das questões pouco produtivas em torno do espaço (Waldinger, 1993: 450). Para Light e Bonacich (1988: xii), apesar de as minorias intermediárias estarem afastadas do enclave, caem na economia étnica dado que são negócios em que existe uma pertença étnica comum. Contudo, Werbner (1990: 61) tem uma opinião divergente ao afirmar que, apesar de a actividade económica dentro de um nicho se enquadrar dentro das “firmas periféricas”, pode dizer-se que o enclave exhibe algumas características partilhadas com as firmas da economia do centro, ou seja, a economia central, na medida em que estas podem definir, por exemplo, através da sua posição dominante no mercado os preços dos bens que comercializam.

Concentremo-nos então, como propõe Waldinger, no conceito de “economia étnica” desenvolvido por Light e Karageorgis (1994). “An ethnic economy exists whenever any immigrant or ethnic minority maintains a private sector in which it has a controlling ownership stake” (1994: 648). Esta é, sem dúvida, uma noção mais genérica do que a noção, alegadamente concorrente, de enclave imigrante. Dizem os autores que é a maior abrangência no campo das actividades por conta própria desenvolvidas por um grupo minoritário, imigrante ou étnico, que parece estar a ser confundida com a operacionalidade do conceito. Mas afirmar que “every immigrant group or ethnic minority has an ethnic economy, but only some have an ethnic enclave economy” (1994: 649) ou que “although ethnic economic behavior does not define the ethnic economy, ethnic economic behavior is an empirical

feature of ethnic economies” (1994: 650) apenas nos diz que a economia étnica está presente um pouco por toda a parte, não obstante a sua quase impossível definição. Apesar de pouco frequente, o enclave imigrante como conceito, assumida a sua condição de tipo-ideal, mostra-se uma ferramenta mais fidedigna no estudo dos modos de incorporação de grupos imigrantes do que a excessivamente elástica economia étnica. Light e Karageorgis (1994) justificam a opção inversa com a necessidade de concretização de três situações para verificarmos a existência de um enclave, ao mesmo tempo que podemos não estar na presença de nenhuma destas situações e termos uma economia étnica.²¹ Para os autores “the ethnic economy is ethnic because its personnel are co-ethnics” (1994: 649).

A cogitação de valores e comportamentos empresariais como recursos étnicos, portanto o reconhecimento de comportamentos na esfera económica específicos de grupos minoritários, parece revelar então uma associação rápida, senão uma correlação inevitável, entre imigração e etnicidade. A própria definição de economia étnica parece encaminhar-nos nessa direcção. As longas horas de trabalho, a maior proximidade sentida (confiança) relativamente aos seus conterrâneos do que à população autóctone, será um comportamento alicerçado na identidade étnica, ou um reflexo da sua condição de imigrantes?

Parece-nos um pouco precipitado assumirmos à partida que os indivíduos partilham uma herança cultural apenas com base numa referência étnica, que acabamos por não saber bem o que é, que formas assume, e o que a faz emergir. Se atendermos ao projecto de Waldinger *et al.* (1990) de criação de um modelo interactivo que se pretende explicativo da criação e desenvolvimento dos negócios étnicos, talvez consigamos perceber melhor a problematização, ou a sua ausência, do tema da etnicidade no campo da empresarialidade imigrante. As estratégias étnicas, no centro do modelo, são conceptualizadas como produto do cruzamento das características do grupo e da envolvente estrutura de oportunidades. Este modelo baseia-se em duas dimensões: uma primeira, a estrutura de oportunidades que é composta pelas condições de mercado (a existência de um nicho) e pelos caminhos de acesso à propriedade (vagas e políticas governamentais); e uma outra problematizada em função das características do grupo étnico e que solicita uma interpretação para o facto de alguns grupos se organizarem como nichos.²² Para os autores, os obstáculos que os indivíduos imigrantes enfrentam ao tentarem a sua entrada no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, e que podem variar entre o desconhecimento da língua, a desadequação de competências e habilitações, a idade e a discriminação, instilam-nos a tentar a sua sorte por conta própria. Obstáculos que a montante são coadjuvados pela própria experiência de imigração que, de acordo com o autor, tornaria estes indivíduos menos avessos ao risco (Waldinger *et al.*, 1990: 35).

Para Jan Rath (1999) há questões que não têm resposta em “*Ethnic Entrepreneurs*”. Uma dessas questões prende-se com a descrição dos imigrantes como “sujeitos étnicos imutáveis” (1999: 11). A etnicidade apresenta-se assim como uma componente perene que transporta consigo um putativo *modus operandi* específico de cada grupo de ascendência imigrante. Nas palavras de Waldinger, Aldrich e Howard (Waldinger *et al.*, 1990: 21, 33): “ethnic strategies emerge from the interaction of all these factors, as ethnic entrepreneurs adapt to the resources made available in opportunity structures and attempt to carve out their own niches (...) what is ‘ethnic’ about ‘ethnic business’ may be no more than a set of connections and regular patterns of interaction among people sharing common national background or migration experiences”. Pécout (2000: 17), dando continuidade a esta linha argumentativa, mas consciente da dificuldade em definir “empresarialidade étnica”, defende-se dizendo que “first, an approach in terms of sectors is of little help because immigrant entrepreneurs’ activities keep developing in different directions. Second, trying to define the ‘ethnic’ dimension of ‘ethnic entrepreneurship’ is a complex task: in some cases, ethnic businesses are clearly embedded in an ‘ethnic community’ but this is far from being always the case. Some ethnic entrepreneurs do not differ from non-ethnic businessmen any more. In other words, ‘ethnic entrepreneurship’ can be defined as the economic activities of members of ethnic minority groups who have created their own business. It is also important to underline the fact that only legal activities are considered as ethnic entrepreneurship”.

Ao discutirmos a dimensão étnica em termos meramente teóricos correremos o risco de ignorar representações e clivagens dentro do dito grupo, considerando de forma *a priori* a etnicidade. Só uma análise das redes de que fazem parte os indivíduos nos permitiria saber se o sentimento de pertença a uma determinada ancestralidade funciona, de facto, como um elemento de orientação dos comportamentos dos indivíduos em toda a sua extensão, ou se essa pertença é instrumentalizada em função daquilo que são os interesses individuais dos empresários imigrantes. A etnicidade considerada enquanto móbil colectivo dos interesses individuais contraria, a não ser numa perspectiva primordialista há muito refutada, o que se conhece hoje dos processos de construção da identidade étnica.²³ Rex (1987: 123), numa reflexão sobre “classe, raça e etnia nas metrópoles”, ao considerar a interpenetração entre a “economia nativa” e a “economia da minoria” diz-nos que “é de esperar que, se esta economia continuar a crescer, haja uma área de coincidência cada vez maior e que se iniciem contactos numa base de classe”, isto se não se deteriorarem as relações raciais ou inter-étnicas. Por outras palavras, a preponderância de uma nacionalidade imigrante numa dada actividade espacialmente circunscrita não equivale a, muito menos pressupõe, um sentimento de pertença vertical e horizontal comum a todos os indivíduos que partilham essa mesma nacionalidade ou ascendência.

Waldinger *et al.* (1990: 34) mantêm as suas premissas atestando que “as a group’s level of self-employment rises, the protection and growth of the ethnic business niche may come to define the group’s interests and, therefore, the meaning of ethnicity”. Esta reflexão metonímica rejeita a possibilidade da diversidade de interesses particulares e recursos individuais, reduzindo a legitimidade de expressão de uma população imigrante ou minoria étnica a um grupo. Por exemplo, o facto de se afirmar que historicamente as populações hindus no leste africano desenvolveram estratégias de defesa contra a proletarização não significa que segmentos significativos destas mesmas não ocupassem sectores mais desqualificados do mercado de trabalho (e.g. plantações, construção civil, vendedores de rua, etc.).

Neste sentido, é importante olharmos para a distinção que estes autores (Waldinger *et al.*, Light e Karageorgis, Light e Rosenstein, entre outros) fazem entre recursos étnicos e recursos de classe. Parece ser neste ponto que imigração e etnicidade, e o comportamento dos indivíduos em função dos laços étnicos e do encastramento dos seus comportamentos nas redes sustentadas por estes laços, se baralham e dão origem a leituras essencialistas. Para Light e Rosenstein (1995) os recursos étnicos, a existirem, estarão à disposição de todos os elementos desse grupo. Nas palavras dos autores (1995: 22), se um elemento tiver acesso a um determinado recurso que um outro co-étnico não alcance, então não estaremos em presença de um recurso étnico, sendo que “typical ethnic resources include entrepreneurial heritages, entrepreneurial values and attitudes, low transaction costs, rotating credit associations, relative satisfaction arising from nonacculturation to prevailing labour standards, social capital, reactive solidarities, multiplex social networks, and a generous pool of underemployed and disadvantaged coethnic workers”. O que está em falta neste argumento é uma definição mais apurada dos canais de acesso a esses recursos dentro do grupo étnico, dado que aparentemente esse acesso subentende-se comum a todos os co-étnicos. Esta linha de argumentação indica-nos a existência de recursos étnicos, mas na perspectiva de um observador externo. Estes empresários contam, para o desenvolvimento das suas actividades, com a existência de mão-de-obra co-étnica que parece nem sempre deter capital negocial reconhecível dentro destas redes, restritas como qualquer outra rede, que têm por base a pertença étnica. Será descabido pensarmos a existência de dominantes e dominados dentro do “grupo” e, nesse caso, aquilo que aparece aos olhos dos analistas como um recurso étnico ser interpretado dentro do grupo como uma fronteira de classe? Relativamente à população hindu em Portugal a preeminência de uma casta em particular, Lohana, não é isenta de críticas por parte de indivíduos pertencentes a outros grupos de casta que se dizem excluídos dos processos de decisão institucional dentro da principal associação hindu.²⁴

Nem todos os co-étnicos têm acesso ao mesmo tipo de recursos, ainda que trabalhando para empregadores co-étnicos tenham uma vantagem teórica relativamente aos seus pares que trabalham para não co-étnicos. Os recursos de classe, por sua vez, definidos na sua componente marxista acrescidos de uma “cultura vocacional”,²⁵ são ao mesmo tempo culturais e materiais e específicos de uma só classe, sem estarem ao alcance de todo um grupo imigrante (Light e Bonacich, 1988: 19). O que nos faz então pensar que um tipo específico de recurso étnico como, por exemplo, as associações de crédito rotativo, ou empréstimos informais como alternativa ao recurso à banca, possa ser activado por qualquer elemento desse grupo?

“A business whose proprietor(s) has a distinctive group attachment by virtue of self-definition or ascription by others” (Waldinger e Aldrich, 1990: 52) é segundo os autores a definição sociológica de negócio étnico. A questão que achámos pertinente colocar prende-se com o verdadeiro valor e o alcance sociológico desta enunciação. Na prática, o que a generalidade dos autores que têm trabalhado estas matérias assumem, excepção feita para Rath (2000), é que uma população imigrante corresponde a um grupo étnico e as actividades económicas por estes desenvolvidas são, por definição, étnicas. Assumir a etnicidade como ponto de partida sem reflectir teórica ou empiricamente sobre o que distingue a empresarialidade étnica de outros tipos de empresarialidade (Rath, 2000: 5) é desacreditar o valor dessas mesmas pesquisas.

Conclusão

O esteio do trabalho empírico que temos vindo a realizar com as populações hindus em Portugal tem-nos possibilitado continuar a levantar questões sobre a valência de algumas categorias comumente associadas a populações de origem imigrante. Nomeadamente sobre aquelas (categorias) que pretendem isolar conceptualmente essas mesmas populações, uma tendência que supomos seja consequência de uma vontade ou necessidade de encontrar, para compreender, predisposições características e traços específicos. Pensar as actividades económicas por conta própria entre hindus em Portugal partindo de uma tentativa de aí encontrar elementos culturais particularistas que pudessem ser convocados para uma análise do seu processo de incorporação económica na sociedade portuguesa pós-colonial é um equívoco analítico que ignora a necessidade de enquadrar historicamente estes processos migratórios e os seus efeitos nas trajectórias das populações que os encetam. As entrevistas que temos vindo a realizar comprovam uma multiplicidade de factores onde, ao invés de uma preponderância do factor etnicidade, é primacial a esfera familiar enquanto espaço privilegiado de acesso a vários tipos de capital. Os recursos necessários à viagem, o acesso à habitação, a formação do capital de arranque para criação de

um negócio, o capital humano, são matéria-prima perscrutada maioritariamente dentro de uma rede marcada pela consanguinidade, ou por afinidades derivadas desta, uma característica que como já referimos acima se encontra perfeitamente alinhada com a tendência verificada nas iniciativas empresariais dentro da sociedade de acolhimento, o que invalida a ideia de horizontalidade social associada à pertença étnica. Os próprios recursos associativos não estão equitativamente distribuídos, como nos foi asseverado por alguns interlocutores. A criação e manutenção de outros templos e associações religiosas, bem como a enunciação assertiva de uma autonomia destas relativamente a uma estrutura que se diz central e representativa, denuncia clivagens e discordâncias, onde a etnicidade e a posição social se confundem, entre as populações hindus em Portugal. Mais, a sobre-representação de actividades por conta própria na estrutura ocupacional de algumas castas introduz um factor de distinção social intra-étnico que não é despidendo, como não o é na sociedade portuguesa de um modo geral. Serão, no entanto, necessários mais alguns anos para perceber qual o sentido das opções que as gerações seguintes fizerem e o seu impacto nas tendências observáveis entre estas populações. A sua maior escolarização e a dotação de competências valorizáveis pelo mercado de trabalho colocarão certamente novos desafios às teorias com que se tem trabalhado. Da informação que fomos coligindo, apesar da ausência de qualidade representativo destes dados, pudemos constatar alguma diferenciação geracional ao nível das expectativas de progenitores e descendência. Aliás, uma diferenciação que marca igualmente a relação entre a geração que veio, durante a década de 60, frequentar as universidades da metrópole e aqui se fixaram exercendo profissões qualificadas (medicina, engenharia, etc.) e a que deixa Moçambique apenas depois da independência.

Em síntese, pressupomos uma unidade populacional de origem imigrante, por nacionalidade, confissão religiosa, ou qualquer outro sucedâneo da cor da pele, é apertarmos demasiado o garrote científico em torno da heterogeneidade humana, perdendo de vista as virtudes da compreensão de processos sociais que podem ser tão interessantes quanto transitórios na vida das populações migrantes.

Notas

- ¹ Desde 1999 temos realizado trabalho de campo com migrantes hindus residentes em Portugal. Primeiro no âmbito do projecto de investigação "Empresarialidade e cidadania: formas de inclusão social das comunidades imigrantes em Portugal" [ref. praxis/c/soc/12104/98] conduzido pela Prof. Margarida Marques no SociNova; depois no contexto de investigações pessoais que se estenderam até ao projecto de doutoramento no Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, orientado pelo Prof. João de Pina Cabral e financiado pela FCT, e à elaboração de um quadro comparativo entre imigrantes hindus em Portugal e em Inglaterra.
- ² Para uma descrição mais aprofundada sobre o processo migratório protagonizado por estas populações ver Ávila e Alves (1993), Malheiros (1996) e Dias (2002).
- ³ Um dos principais problemas para quem trabalha o processo migratório das populações hindus e as suas trajectórias na sociedade portuguesa prende-se com a inexactidão dos números disponíveis. Supõe-se que grande parte destas populações tem nacionalidade portuguesa, o que desde logo impossibilita a sua discriminação enquanto grupo étnico pela recolha censitária. Os resultados da questão religiosa incluída no recenseamento nacional também não referem qualquer informação relativa a esta confissão religiosa, muito provavelmente devido à sua expressão reduzida. Os números mencionados pela Comunidade Hindu de Portugal continuam a citar um directório de 1990, não actualizado, realizado por esta associação que contabilizou cerca de 9000 hindus residentes em Portugal. A grande maioria destes indivíduos terão obtido a nacionalidade portuguesa logo após a migração por via da excepção contida no decreto-lei n.º 308 - A/75, embora outros refiram processos burocráticos um pouco mais complexos de aquisição da nacionalidade (Dias, 2002).
- ⁴ Veja-se em particular a proposta de reconceptualização das "estratégias empresariais imigrantes" de Oliveira (2004, 2007).
- ⁵ Ver Guerreiro (1996) e IAPMEI (2001). Para uma discussão comparativa entre a expressão empresarial entre diferentes grupos de origem imigrante e as tendências gerais presentes na sociedade portuguesa ver Marques *et al.* (2002).
- ⁶ Portes e Manning publicam em 1986 [1999: 62] uma tipologia de modos de incorporação económica onde diferenciam: imigração de primeiro sector (diluída no espaço de acolhimento, normalmente composta por indivíduos com qualificações/habilitações mais elevadas que as restantes categorias e com menor expressão em termos numéricos); imigração de segundo sector (mais numerosa, encontra-se mais concentrada geograficamente a nível local e encontra-se menos bem posicionada ao nível das qualificações/habilitações, manifestando igualmente uma fraca expressão associativa); enclave imigrante (distinguido essencialmente pela sua concentração geográfica, hostilização por parte da população autóctone, heterogeneidade social e pela possibilidade de alcançarem a plenitude institucional); e minorias intermediárias (compostas por uma população menor em número e mais homogénea, alvo de uma reacção modal mista, em regra aceites pelas elites e controvertidas pelas massas, em situações de disrupção social).
- ⁷ Para uma discussão sobre a ideia de "solidariedade confinada" e "confiança exigível" e os efeitos negativos do capital social ver Portes e Sensenbrenner (1993).
- ⁸ Ver por exemplo os trabalhos de Marques *et al.* (2001) com o conceito de "autonomia encastrada" e Jan Rath (2002) sobre *mixed embeddedness*.
- ⁹ Como o comprovam a dispersão destas populações por diferentes locais das áreas metropolitanas de Lisboa e Porto.
- ¹⁰ Ver também o artigo anterior da autora (1972) sobre antagonismo étnico e divisões no mercado de trabalho.
- ¹¹ Assente nas ideias de inferioridade, desconfiabilidade, imoralidade, etc. dos *outsiders* (vd. Elias e Scotson, 1994).
- ¹² Os hábitos e costumes mais ocidentalizados da parte destas populações, entre todas as outras populações provenientes do sub-continente, com excepção talvez apenas para os goeses, fazem parte de uma orientação consubstanciada através das directrizes emanadas de Aga Khan (Bocock, 1971).
- ¹³ Ver Machado e Abranches (2005).
- ¹⁴ Usamos aqui o termo percepção para salientar uma distinção entre um plano objectivo em que as populações indianas são históricas, social e profissionalmente heterogéneas, apesar de algumas regularidades, e um plano perceptivo dominado por estereótipos depreciativos que em contexto colonial são frequentemente difundidos pelas elites.
- ¹⁵ Para além do Martim Moniz e da Mouraria existiram também densidades significativas de comerciantes hindus desde cedo na Praça de Espanha e em Santo António dos Cavaleiros.
- ¹⁶ Para uma cartografia da história da zona e dos diferentes intervenientes nos principais processos (simbólicos e objectivos) de ocupação do espaço ver Mapril (2001).
- ¹⁷ Cf. Rath (2001).
- ¹⁸ Ver Ávila e Alves, 1993.
- ¹⁹ Incompatibilidade essa que já tivemos oportunidade de discutir e afastar em outra ocasião (Dias, 2002).
- ²⁰ *Definig characteristic* no original.
- ²¹ As três condições que os autores referem são: a concentração espacial dos negócios; a interdependência da actividade económica; e o emprego de co-étnicos. Uma vez que "all three essential conditions rarely obtain, the concept of ethnic enclave economy fits many fewer cases of ethnic self-employment and co-ethnic hiring than does the ethnic economy" (1994: 650).

²² Para Waldinger *et al.* (1990: 31) existe por parte de alguns grupos uma predisposição relativamente ao comércio, o que em conjunto com o apoio nas redes informais étnicas se traduz numa vantagem em termos competitivos. Neste ponto, apesar do reconhecimento da existência objectiva de entraves à participação igualitária destes indivíduos no mercado de trabalho, os autores cedem facilmente à armadilha essencialista assumindo explicitamente quer uma alegada "predisposição", quer a transmutação do imigrante em sujeito étnico sem espaço para reflexão sobre o papel diferenciado das segundas gerações entre populações minoritárias.

²³ Vd. Hutchinson e Smith (1996), e Rex (1987)

²⁴ Referimo-nos neste caso à associação Comunidade Hindu de Portugal com sede no Templo do Lumiar.

²⁵ "[...] occupationally relevant and supportive values, attitudes, knowledge, and skills transmitted in the course of socialization [...]" (Light e Rosenstein, 1995: 23).

Referências Bibliográficas

- Ávila, P. e Alves, M. (1993), "Da Índia a Portugal. Trajectórias sociais e estratégias colectivas dos comerciantes indianos", *Sociologia. Problemas e Práticas*, n.º 13, pp. 115-133.
- Bocock, R. J. (1971), "The Ismailis in Tanzania: a weberian analysis", *The British Journal of Sociology*, vol. 22, n.º 4, pp. 365-380.
- Bonacich, E. (1972), "A theory of ethnic antagonism: the split labor market", *American Sociological Review*, vol. 37, pp. 547-559.
- Bonacich, E. (1973), "A theory of middleman minorities", *American Sociological Review*, vol. 38, pp. 583-594.
- Bonacich, E. e Modell, J. (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity*, Los Angeles: University of California Press.
- Cochran, T. C. (1979), "Entrepreneurship", in *International Encyclopedia for the Social Sciences*, New York: Free Press, pp. 87-91.
- Cohen, R. (1997), *Global Diasporas. An introduction*, Londres: UCL Press.
- Dias, N. (2002), "Beyond familial dharma. Hindu entrepreneurial behaviour in a migratory context", in M. L. Fonseca *et al.* (orgs.), *Immigration and Place in Mediterranean Metropolises*, Lisboa: Luso-American Foundation, pp. 175-195.
- Elias, N. e Scotson, J. L. (1994), *The Established and the Outsiders*, Londres: Sage Publications.
- Ghai, D. P. e Ghai, Y. P. (1965), *Portrait of a Minority: Asians in East Africa*, Nova Iorque: Oxford University Press.
- Goody, J. (2000), *O Oriente no Ocidente*, Lisboa: Difel.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, n.º 91, pp. 481-510.
- Granovetter, M. (1995), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", in Portes A. (org.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Nova Iorque: Russell Sage Foundation, pp. 128-165.
- Guerreiro, M. D. (1996), *Famílias na actividade empresarial. PME em Portugal*, Oeiras: Celta.
- IAPMEI (2001), *Observatório da criação de empresas*, SinMPE.
- Light, I. e Bonacich, E. (1988), *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley: University of California Press.

- Light, I. e Karageorgis, S. (1994), "The Ethnic Economy", in N. J. Smelser e R. Swedberg (orgs.), *Handbook of Economic Sociology*, Nova Iorque: Russell Sage Foundation, pp. 647-665.
- Light, I. e Rosenstein, C. (1995), *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*, Nova Iorque: Aldine de Gruyter.
- Machado, F. L. e Abranches, M. (2005), "Caminhos limitados de integração social. Trajectórias socioprofissionais de caboverdianos e hindus em Portugal", *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º 48, pp. 69-91.
- Malheiros, J. M. (1996), *Imigrantes na Região de Lisboa. Os anos da Mudança*, Lisboa: Edições Colibri.
- Mapril, José (2001), "De Wenzhou ao Martim Moniz: Práticas diaspóricas e (re) negociação identitária do local", *Ethnologia*, n.º 12-14, pp. 253-294.
- Marques, M. M. et al. (2001), "Ariadne's thread: Cape Verdean women in transnational webs", *Global Networks*, vol. 1, n.º 3, pp. 283-306.
- Marques, M. M. et al. (2002), "Empresários de origem imigrante em Portugal", in *Imigração e Mercado de Trabalho*, Cadernos Sociedade e Trabalho II, Lisboa: MSST/DEPP, pp.131-147.
- Oliveira, C. (2004), *Estratégias empresariais de imigrantes em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração/ACIME.
- Oliveira, C. (2007), "Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies", in Dana L. P. (org.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar Publishing, pp. 61-82.
- Peach, C. (1996), "Does Britain have ghettos?", *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 21, n.º 1, pp. 216-235.
- Pécoud, A. (2000), *Cosmopolitanism and Business: Entrepreneurship and Identity among German-Turks in Berlin*, [disponível em: <http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/pecoud.pdf>]
- Pires, R. P. (2003), *Migrações e integração. Teoria e aplicações à sociedade portuguesa*, Oeiras: Celta, pp. 119-147.
- Portes, A. (1999) "A Sociologia Económica e a Sociologia da Imigração" in Portes A., *Migrações Internacionais. Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Oeiras: Celta Editora, pp. 5-40.
- Portes, A. e Wilson, K. L. (1980) "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, vol. 86, pp. 295-319.
- Portes, A. e Manning, R. (1986 [1999]), "O Enclave Imigrante", in Portes A., *Migrações Internacionais. Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Oeiras: Celta Editora, pp. 41-63.
- Portes, A. e Sensenbrenner, J. (1993), "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, vol. 98, pp. 1320-1350.

- Rath, J. (1999), *Outsiders' Business - A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship* [disponível em: <http://home.pscw.uva.nl/rath/imment/entrepre.htm>].
- Rath, J. (org.) (2000), *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres: Macmillan Press Ltd.
- Rath, J.(2001), *Do Immigrant Entrepreneurs Play the Game of Ethnic Musical Chairs? A Critique of Waldinger's Model of Immigrant Incorporation* [disponível em: <http://home.pscw.uva.nl/rath/imment/entrepre.htm>].
- Rath, J. (2002), "Needle games: A discussion of mixed embeddedness", in Rath, J. (org.), *Unravelling the rag trade*, Oxford: Berg, pp.1-27.
- Rex, J. (1987), *Raça e Etnia*, Lisboa: Editorial Estampa.
- Sanders, J. M. e Nee, V. (1987), "Limits of Ethnic Solidarity in the Ethnic Economy", *American Sociological Review*, vol. 52, pp. 745-773.
- Schumpeter, J. A. (1996), *Ensaios. Empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo*, Oeiras: Celta.
- Vermeulen, H. (2001), *Imigração, Integração e a Dimensão Política da Cultura*, Lisboa: Colibri.
- Waldinger, R. (1993), "The ethnic enclave debate revisited", *Journal of Urban and Regional Research*, pp. 444-452.
- Waldinger, R. (1994), "The making of an immigrant niche", *International Migration Review*, vol. 28, n.º 1, pp.3-30.
- Waldinger, R. (1996), *Still the Promised City? New Immigrants and African Americans in Postindustrial New York*, Cambridge: Harvard University Press.
- Waldinger, R. et al. (1990), "Opportunities, group characteristics, and strategies", in Roger Waldinger et al. (orgs.), *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*, Londres, SAGE Series on Race and Ethnic Relations, pp. 13-48.
- Werbner, P. (1990), *The Migration Process: capital, gifts and offerings among british pakistanis*, Oxford: Berg.
- Zenner, W. (1991), "Middlemen Minorities", in Hutchinson, J. e Smith, A. D.(1996), *Ethnicity*, Oxford: Oxford University Press, pp. 179-186.