

## **A dimensão psico-social do empreendedorismo imigrante feminino** ***The psycho-social dimension of immigrant's women entrepreneurship***

Frederica Rodrigues\*, Beatriz Padilla\*\*  
e Jorge Malheiros\*\*\*

**Resumo** Este artigo pretende contribuir para a interpretação das consequências psico-sociais do empreendedorismo na população imigrante feminina da Europa de Leste, dos PALOP e do Brasil, em Portugal. Discutem-se três questões principais: i) em que medida o empresarialismo migrante feminino traz ancorados benefícios não económicos; ii) quais as consequências nos patamares do "eu" profissional, do "eu" social e do "eu" familiar; e iii) se há diferenças nos efeitos do empreendedorismo nos grupos nacionais de empresárias. Destaque-se a análise das implicações do trabalho por conta própria em domínios como a autonomia das mulheres imigrantes, o processo de conciliação entre as esferas profissional e familiar e as relações de género no âmbito do espaço doméstico.

**Palavras-chave** empreendedorismo imigrante feminino, efeitos económicos, efeitos psico-sociais.

**Abstract** This article seeks to contribute to the interpretation of non-economic or psycho-social consequences of entrepreneurship of female immigrants from Eastern Europe, the PALOP and Brazil in Portugal. The analysis examines three main issues: i) the extent of economic benefits associated to migrant female entrepreneurship; ii) its consequences at the various levels of the "self", namely the "self" professional, the social "self" and the family "self"; and iii) whether there are differences in the effects of entrepreneurship in the various national groups of entrepreneurs. We zoom closer on its implications in domains such as the autonomy of immigrant women, the process of reconciliation between the spheres of work and family and the changes in gender relations, namely in the domestic sphere.

**Keywords** women immigrant entrepreneurs, economic effects, psico-social effects.

\* Investigadora da Organização Internacional para as Migrações / Researcher at International Organization for Migration (frodriques@iom.int)

\*\* Investigadora Sénior do CIES-ISCTE e Professora Convidada do ISCTE-IUL / Senior Researcher at CIES-ISCTE and Invited Professor at ISCTE-IUL (beatriz.padilla@iscte.pt)

\*\*\* Professor Associado do Centro de Estudos Geográficos - IGOT-UL / Associate Professor at Centre for Geographic Studies - IGOT-UL (gatomaltes@netcab.pt)

## ■ A dimensão psico-social do empreendedorismo imigrante feminino

Frederica Rodrigues, Beatriz Padilla e Jorge Malheiros

### Introdução

O presente artigo pretende contribuir para a interpretação das consequências não económicas do empreendedorismo enquanto modo de incorporação laboral e social da população imigrante feminina da Europa de Leste, dos PALÓP e do Brasil, em Portugal. Neste sentido, trata-se de um trabalho que valoriza a dimensão empírico-analítica, pretendendo apresentar e discutir, a partir de um conjunto de dados provenientes de inquéritos por questionário, entrevistas semi-estruturadas e uma sessão de *focus group*, a situação existente no empreendedorismo migrante feminino no final do primeiro decénio do século XXI e as implicações que este pode ter em domínios como a autonomia das mulheres imigrantes, o processo de conciliação entre as esferas profissional e familiar e as relações de género no âmbito do espaço doméstico.

Oso e Ribas (2007) salientam que são muito escassos os estudos que se têm centrado no papel da mulher imigrante como empreendedora, sendo que, como refere Zhou (2004, 2007), a literatura existente sobre empreendedorismo migrante tende a negligenciar ainda mais os efeitos não económicos. Por este motivo, muito embora se faça uma breve menção ao impacto do empreendedorismo migrante na mobilidade e independência económica das mulheres imigrantes, optámos por aqui apresentar outros efeitos menos conhecidos como os psico-sociais.

Entendemos por efeitos não económicos ou imateriais ou psico-sociais, todos os impactos gerados pelo empreendedorismo incluindo a nova organização do trabalho e gestão do tempo, que vão para além do cariz da mobilidade laboral e do acréscimo de rendimentos, destacando em particular as possibilidades de progressão social, a realização e autonomia pessoal e a capacitação e poder de negociação da mulher dentro e fora do seio familiar. Nesta linha, alguns autores realçam as potencialidades de libertação, autonomia, aumento da auto-estima, flexibilidade e mobilidade ascendente associadas ao empreendedorismo migrante feminino (Castells e Portes, 1989; Carter e Cannon, 1992; Light e Bonacich, 1988).

Em consequência a análise destes efeitos do empresarialismo migrante feminino é imperativa pela evidência empírica demonstrar, como veremos adiante, que as principais motivações das mulheres imigrantes para empreenderem estão mais relacionadas com motivações do foro afectivo do que com motivações económicas (Letowski, 2001; Nielsen, 2001; Levent *et al.*, 2003; Constant, 2004). Não obstante, tanto os homens como as mulheres autóctones e as imigrantes começam os seus negócios também com uma forte motivação económica e de inserção laboral (Brush, 1992; Kloosterman *et al.*, 1998; Oso e Ribas, 2007).

Ao analisar os efeitos psico-sociais do empreendedorismo nas empresárias imigrantes em termos dos seus níveis de satisfação em relação à liberdade de gestão de horário, autonomia e sentimento de realização, estatuto social, conciliação entre a vida profissional e familiar, relação com os filhos e independência face ao cônjuge, que conjugaremos com referências aos aspectos económicos do empreendedorismo, pretendemos verificar três questões principais: i) em que medida o empresariado migrante feminino traz ancorados benefícios que transcendam o meramente económico; ii) quais as consequências nos diferentes patamares do “eu” profissional, do “eu” social e do “eu” familiar; e iii) se há diferenças nos efeitos do empreendedorismo nos vários grupos nacionais de empresárias de origem imigrante.

Para tal, primeiro, detemo-nos analiticamente sobre o que caracteriza o empreendedorismo migrante feminino, começando por enquadrar e descrever os aspectos quantificáveis da vida das mulheres empreendedoras. Após uma breve caracterização sociodemográfica das empreendedoras, são ilustradas algumas das características das actividades daquelas imigrantes, nomeadamente ao nível das motivações, das dificuldades, das fontes de financiamento, da dimensão, dos sectores de actividade e da distribuição na equação da formalidade/informalidade.

Os resultados aqui apresentados são produto do projecto de investigação sobre *Mulheres Imigrantes Empreendedoras*, financiado pela CIG e implementado pela OIM, em colaboração com o CEG e CIES. Até então, em Portugal, tinham sido desenvolvidos alguns estudos sobre a migração feminina (Grassi, 2007; Padilla, 2007; Wall, Matias e Nunes, 2005), por um lado, e sobre empreendedorismo imigrante (Malheiros, 1997; Teixeira, 1998; Marques *et al.*, 2000; Rocha-Trindade, Neves e Bongardt, 2006; Oliveira, 2005 e 2008), por outro. No entanto, pouco se sabia sobre as estratégias e a experiência concreta das mulheres imigrantes empreendedoras no país, na medida em que as duas áreas de investigação acima mencionadas, apesar de discutidas e de contarem com informação empírica, não tinham ainda sido cruzadas.

## **Enquadramento teórico**

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

Muito embora se saiba que parte da população feminina imigrante está inserida como trabalhadora por conta de outrem na área dos serviços domésticos e da limpeza industrial, cuidados de saúde, de crianças e de idosos, restauração e comércio, nos chamados nichos laborais com segregação segundo o género e o grupo étnico, tem vindo a verificar-se um envolvimento crescente de mulheres na criação de negócios, particularmente micro e pequenas empresas (Ionescu, 2004).

Geralmente, o envolvimento das mulheres no empreendedorismo migrante era visto à luz da análise do trabalho familiar.<sup>1</sup> Nestes casos, o envolvimento das mulheres nos negócios étnicos era analisado como uma extensão das actividades domésticas e maternas, estando de acordo com as expectativas sociais existentes em relação a elas (Dallalgar, 1994; Levent e Nijkamp, 2006; Morokvasic, 1991). No entanto, actualmente assistimos a uma alteração da posição da mulher, outrora, trabalhadora familiar não remunerada, com poucos benefícios sociais, para uma situação em que a mulher rompe com o controlo patriarcal e se estabelece como trabalhadora por conta própria ou geradora do seu próprio emprego (Levent e Nijkamp, 2006; Pearce, 2005; Apitzch, 2005).

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

Segundo o modelo teórico explicativo de Padilla (2008), é possível enquadrar e explicar as actividades empreendedoras das mulheres através dos mesmos indicadores usados para o empreendedorismo migrante em geral. A esta luz, a autora considera a influência da estrutura de oportunidades, nomeadamente as desvantagens no acesso ao mercado de trabalho,<sup>2</sup> e a influência dos recursos intra-comunitários do grupo imigrante. Por outro lado, a autora realça também, numa outra dimensão explicativa, a importância dos recursos e competências individuais que as mulheres têm. Por último, Padilla (2008) propõe uma outra dimensão que explica o empreendedorismo a partir da situação particular das mulheres, ou seja, apresenta o género como um outro potencial factor explicativo do empreendedorismo imigrante, tendo em conta os recursos, vantagens e limitações a este associados. Note-se que, neste quadro, o género inclui aspectos relacionados com as expectativas de comportamentos, atitudes e divisão do trabalho entre os sexos (Padilla, 2008). Articuladas, estas dimensões explicativas ajudam a explicar melhor o “porquê”, o “como” e o “quando” das actividades empreendedoras das mulheres imigrantes (Padilla, 2008).

A título ilustrativo, podemos afirmar que as mulheres migrantes encontram dificuldades iguais às que surgem em qualquer negócio, mas acrescem-lhes problemas de género, decorrentes do seu lugar na cultura e sociedade num determinado território (por exemplo, terem a seu cargo a responsabilidade da casa e dos filhos; carecerem de auto-confiança e auto-estima); da sua forma de inserção no mercado laboral (menos experiência e menos responsabilidade no trabalho por conta de outrem; maior exposição a situações de desemprego e exploração); e da sua posição e destaque na política e economia de um país (menos confiáveis e credíveis à luz de um “*mains-tream*” masculino dominante, por exemplo, na esfera do financiamento (Carter e Cannon, 1992 in Padilla, 2008).

Neste sentido, e sendo que a vivência do género e das relações de género marcam a experiência da mulher, imigrante ou não, na sociedade, pode-se esperar que uma melhoria na sua inserção laboral produza efeitos que transcendem o económico, atingindo o âmbito psicológico e social.

## Metodologia

O universo em análise no presente artigo é o das mulheres e homens imigrantes empreendedores em Portugal oriundos dos PALOP, Europa de Leste (não comunitária) e Brasil, nas regiões do Norte Litoral (distritos de Braga, Porto e Aveiro), Área Metropolitana de Lisboa e Algarve.

Embora se reconheça a contingência de se forçar uma uniformidade interna a cada grande grupo com diferentes nacionalidades (como os PALOP e Europa de Leste), esta aglomeração analítica convém a um estudo exploratório sobre empreendedorismo migrante feminino que pretende delinear grandes traços de caracterização. Ainda assim, e não obstante o insuficiente número de casos por nacionalidade não permitir o tratamento estatístico de cada uma forma isolada, é possível começar a explorar diferentes padrões de empreendedorismo entre as nacionalidades. As entrevistas semi-estruturadas servem, também, este propósito de aferir algumas nuances dentro da construção dos grandes grupos.<sup>3</sup>

Relativamente ao conceito de empreendedor/a imigrante adoptado e operacionalizado, deve referir-se que assume os seguintes contornos: cidadão não português nascido no estrangeiro, que adquiriu ou não a nacionalidade portuguesa, que trabalha por conta própria de forma independente, em situação de auto-emprego ou de empregador, sendo titular formal ou informal de um negócio ou actividade autónoma. Só foram contemplados os empreendedores que se dedicam à actividade de forma contínua e sustentada no tempo, em exclusividade ou complementarmente ao trabalho por conta de outrem, actuando na economia formal ou informal.

A informação utilizada neste artigo provém, na sua maioria, de um inquérito aplicado a uma amostra de 450 indivíduos do supracitado universo (337 mulheres e 113 homens), complementada com um pequeno conjunto de entrevistas em profundidade efectuadas junto de vários tipos de empreendedoras. Ademais, a realização e dinamização de um *focus group* com a participação de representantes, maioritariamente mulheres,<sup>4</sup> de diferentes associações de imigrantes dos países originários dos diferentes grupos-alvo em estudo,<sup>5</sup> pretendia obter a representação que as associações tinham do empreendedorismo imigrante feminino, enquanto intermediárias entre as comunidades imigrantes e a sociedade de acolhimento.

## **Perfil sociodemográfico e caracterização das estratégias e actividades das mulheres imigrantes empreendedoras**

Iniciando a análise pela estrutura etária, nos três grandes grupos estudados (europeias de Leste não comunitárias, brasileiras e cidadãs originárias dos PALOP), a maioria das mulheres imigrantes empreendedoras tem entre 35-44 anos, ou seja, a opção pelo trabalho por conta própria nos migrantes ocorre a meio de uma carreira profissional (Fertala, 2006). Sendo esta a idade em que as mulheres decidem empreender não é surpreendente verificar que a maioria das mulheres é casada, independentemente do grupo de origem a que pertencem<sup>6</sup> e o seu cônjuge é da mesma nacionalidade, sendo esta tendência muito acentuada no caso da comunidade de Leste.

Passando, em seguida, ao grau de escolaridade, é residual o número de mulheres empreendedoras sem instrução ou com ensino primário e básico. Os resultados indicam que as mulheres têm uma maior propensão para enveredar pelo empreendedorismo se tiverem níveis intermédios de educação, ou seja, no escalão do ensino secundário e profissional,<sup>7</sup> excepto no caso das mulheres de Leste que estão mais concentradas no patamar do ensino superior.

Em termos de projecto migratório, a maioria dos inquiridos pensa permanecer e residir em território nacional (58% no caso das mulheres e 47% no caso dos homens) validando as teorias que alegam que os migrantes com projectos migratórios permanentes têm maior probabilidade de ser trabalhadores por conta própria (Piore, 1979). O carácter mais permanente da migração e da sua relação com o empreendedorismo é também atestada pelo longo tempo médio de residência das mulheres até abrirem actividade por conta própria (7 anos e 4 meses após a sua chegada a Portugal). Já no que respeita à situação migratória, 91% das inquiridas estava em situação regular no país quando abriu a actividade independente. A maioria não tinha, no entanto, a nacionalidade portuguesa no momento da abertura da actividade por conta própria, não parecendo ser este um recurso de extrema importância para o empreendedorismo.

No que concerne à experiência profissional, importa distinguir a carreira no país de origem e no país de recepção. Apesar de ser uma percentagem menor do que no caso dos homens, 44% das mulheres imigrantes tinha experiência de negócio no país de origem. Não obstante, e apesar da notória mobilidade descendente face à carreira no país de origem, a experiência profissional no país de destino parece ser a que mais afecta o empreendedorismo, quer por razões de carreira profissional, quer pela maior possibilidade de poupar capital e estabelecer contactos empresariais (Werbner, 1984), sendo que as empreendedoras desenvolvem actividades por conta própria que estão muito mais relacionadas com a profissão que tiveram em Portugal do que no país de origem.

As mulheres demoram mais tempo (cerca de um ano) do que os homens a conseguir montar o negócio. Alguns factores, contudo, influenciam positivamente a redução deste tempo médio, como a experiência de negócio no país de origem<sup>8</sup> e/ou a fre-

quência ou obtenção de um nível superior de escolaridade. Não obstante o seu grau de intensidade poder variar, as mulheres não apontam mais ou diferentes dificuldades no momento da criação do negócio. De acordo com os inquiridos, a falta de capital e as dificuldades de acesso ao crédito, seguido da burocracia e relacionamento com as autoridades oficiais, constituem-se como os principais obstáculos na fase *start-up*. Num segundo nível, aparecem a dificuldade em encontrar instalações apropriadas para o negócio e a falta de experiência na área ou a falta de “conhecimentos”, que pode ser interpretada como um défice de acesso ao capital social – ou pelo menos a algum tipo de capital social – que facilita o arranque dos negócios. Efectivamente, esta hierarquização das dificuldades parece-nos estar extremamente relacionada com o tipo de redes e capital social das mulheres imigrantes. Seguindo a dicotomização de Granovetter (1973), os factores que estariam mais facilmente resolvidos com laços fracos (fontes de financiamento bancárias; burocracia e relacionamento com autoridades estatais) são precisamente aqueles em que as mulheres imigrantes parecem encontrar mais obstáculos. Esta indicação pode conduzir-nos a concluir que o núcleo de capital social das imigrantes empreendedoras em Portugal é organizado segundo laços fortes. No entanto, estas dificuldades não se afastam substancialmente dos obstáculos identificados por empresários portugueses no estudo de Freire (1995).

Tendo em conta esta informação, e centrando a análise na questão da falta de capital e dificuldade de acesso a financiamento, é interessante constatar que, de facto, as poupanças do empreendedor (65,5%), seguidas do empréstimo da família (20,5%), são as principais fontes de financiamento do negócio. Neste contexto, não é surpreendente verificar que, em termos de dimensão das actividades, a grande maioria das empreendedoras (59,8%) apenas cria o seu próprio emprego, e uma franja mais diminuta (15%) emprega um trabalhador ou desenvolve microempresas com 2 a 5 empregados (20,5%).

Por sua vez, e potencialmente decorrente da pequena dimensão das actividades, foi também possível constatar que apenas 21% das mulheres empreendedoras tem sócios. Nestes casos, ao observarmos o sexo predominante dos sócios das mulheres verificamos que a opção por parceiros do sexo masculino, nomeadamente o cônjuge, é predominante. Por outro lado, o facto de, nas empresas com vários sócios, serem os homens que detêm, na maioria dos casos, a maior parte do capital confirma o carácter patriarcal das estruturas empresariais.

Quanto às motivações que estão na base da abertura da actividade por conta própria, podemos observar que “a intenção de se tornarem independentes” é mencionada por 53% das mulheres inquiridas, enquanto 43% afirmaram abrir um negócio para se sentirem “realizadas” profissionalmente e 40% para “aumentarem os rendimentos”. Aparecendo a necessidade de “aumentar os rendimentos e de garantir o futuro dos filhos” como um dos motivos mais relevante, e não sendo propriamente negligenciáveis os factores correspondentes às dificuldades em encontrar trabalho e à insatisfação com o emprego, parece verificar-se que uma parte importante das mulheres imigrantes opta pelo empreendedorismo por “necessidade” e, em diversos casos, constrói o processo de decisão no quadro familiar (sobretudo no que respeita

às mulheres africanas). Por outro lado, considerando a relevância da intenção de se tornarem independentes (53%) e a insatisfação com o trabalho (14%), então, podemos verificar, que a vontade de ser o seu próprio “patrão” e ter uma vida profissional realizada são, para muitas mulheres imigrantes, razões fortes para abrir um negócio.

Na mesma linha, e em consonância com as lógicas que conduzem ao empreendedorismo, uma análise da situação profissional anterior à criação da actividade por conta própria mostra-nos que uma proporção significativa – 16 % das mulheres – opta por abrir o seu próprio negócio para sair da situação de desemprego em que se encontra. Este valor torna-se ainda mais significativo se a eles se somarem as mulheres que disseram ser domésticas (8%). Ainda, assim, os casos de mulheres desempregadas são poucos se comparados com os 71% das mulheres empregadas (na sua maioria a tempo integral) e que escolheram a via do negócio.

Por outro lado, sabe-se que quando os trabalhos acessíveis aos imigrantes no país de recepção não estão de acordo com o seu estatuto económico e social pré-imigração, muitos imigrantes optarão pelo trabalho por conta própria na economia étnica (Dallalfar, 1994), como ilustram as narrativas abaixo transcritas:

*“No Brasil, eu trabalhava em comércio, mas era totalmente diferente, eu tinha um salão de beleza. Logo quando eu cheguei aqui trabalhei uns 15 dias numa loja de chinês e depois eu me mudei... Como eu tinha negócio (no Brasil) e tudo o que é com pessoas é igual, eu pensei de repente que tinha capacidade e fiz a inscrição”. (J, brasileira, proprietária de um minimercado)*

*“Eu queria, se calhar como na Ucrânia tinha meu e agora tenho aqui. Eu tenho muitas ideias na minha cabeça e quero realizar. (...)Eu vou continuar e quero crescer mais. Eu estou contente com a minha loja porque tenho tudo o que eu queria”. (I., ucraniana, proprietária de um atelier de costura)*

*“Sempre quis ter um negócio, desde os meus 16 anos...eu larguei a escola para fazer negócios. Eu já fazia negócios entre ilhas, a vender. Sempre gostei de negócio...” (M., cabo-verdiana, proprietária de um cabeleireiro)*

Em suma, parecem emergir processos de natureza distinta em relação ao empreendedorismo feminino em Portugal, uns mais assentes em estratégias de realização e autonomia, porventura mais ancoradas em lógicas de oportunidade (mais orientados também para a formalidade das actividades), e outros mais marcados por posicionamentos de carácter defensivo e baseados na “necessidade”, que parecem resultar da parcimónia de alternativas existentes.

Analisando, por último, os principais sectores de actividade das mulheres migrantes empreendedoras, ganha destaque o sector da beleza (serviços e comercialização de produtos), um sector tanto étnico quanto feminino, que concentra 37,1% das actividades empreendedoras das mulheres imigrantes. O comércio, a hotelaria e restauração são, também, bastante importantes, representando respectivamente 19,6%



e 17,8% das actividades desenvolvidas por mulheres imigrantes empreendedoras. Menos importante mas ainda assim com alguma expressividade (e grande diferença face aos homens empreendedores), os serviços de apoio doméstico (costura, lavandaria, cuidado de crianças) são o quarto sector em que as mulheres mais empreendem (8,3%). Os nossos resultados estão em sintonia com os do estudo de Pearce (2005) que sugere que, no caso dos Estados Unidos, embora ocorra uma diversificação dos negócios desenvolvidos por mulheres migrantes, existem nichos com maior participação que estão ancorados em papéis de género tradicionalmente femininos, seja por uma questão de rentabilização da experiência prática e profissional, seja por uma questão de falta de alternativas.

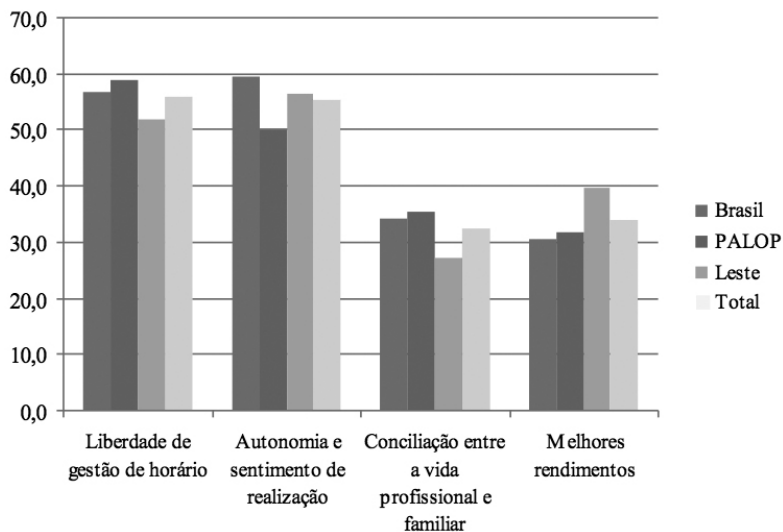
### **Consequências psico-sociais do empreendedorismo migrante feminino**

Na óptica da exploração dos potenciais benefícios psico-sociais ou não económicos do empreendedorismo, importa lembrar como refere Zentgraf (2002) que as percepções das mulheres imigrantes no país de acolhimento, e os factores de satisfação com o empreendedorismo, devem ser observados num marco dual porque são mediadas por *“comparações com as circunstâncias premigratórias ou aquelas que pudessem ter caracterizado as suas vidas se tivessem permanecido no país de origem”*. Acrescente-se, ainda, que as opiniões das empreendedoras migrantes são também mediadas pela vivência no país de destino anterior ao estabelecimento por conta própria.

Por outro lado, os benefícios imateriais devem ser analisados não como um processo isolado e individual, mas como um processo relacionado com a família, a comunidade e o contexto social alargado que inclui os contextos de origem e destino (Zentgraf, 2002) que se encontram intimamente conectados aos processos de socialização e aos papeis de género que as mulheres tem aprendido e internalizado. Isto sugere que as imigrantes empreendedoras se podem sentir mais ou menos libertadas, mais ou menos autónomas e mais ou menos realizadas, dependendo de como tenha sido a sua experiência no país de origem e como é a sua vida no país de acolhimento, incluindo a sua classe social, nível de formação, situação conjugal, tipos de papéis de género, entre outros, e se o sistema de relações de género é mais tradicional ou não no país de destino.

Tendo em conta estas premissas, no que toca aos factores de satisfação atribuídos à situação de trabalho por conta própria, as empresárias imigrantes inquiridas destacam, sobretudo, a liberdade de gestão de horários e o sentimento de autonomia e realização, como podemos observar na Figura 1. Já a conciliação entre a vida profissional e familiar e o aumento de rendimentos, ainda que considerados como factores de satisfação, têm menor importância no balanço das vantagens de trabalhar por conta própria.

**Figura 1 - Factores de satisfação com o empreendedorismo, por comunidade de origem (%)**



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras (Malheiros, Padilla e Rodrigues, 2010).

Nota: Pergunta com escolha múltipla em que de quatro respostas se podiam seleccionar apenas dois factores de satisfação.

Se uma primeira abordagem evidencia que o quadro geral da importância atribuída aos factores de satisfação com o empreendedorismo é relativamente semelhante entre os grupos de imigrantes (Figura 1), uma análise mais fina permite discernir algumas diferenças. A título ilustrativo, embora a liberdade de gestão de horário seja o factor mais enunciado em termos gerais, parece que as empresárias brasileiras e as de Leste ainda valorizam mais o sentimento de autonomia e de realização pessoal. No caso das europeias de Leste, a conciliação das pressões e solicitações entre a vida profissional e familiar é o indicador de satisfação menos relevado, emergindo um nível de satisfação superior ao dos outros grupos no que concerne à melhoria dos rendimentos. A conjugação destas duas situações parece apontar, por um lado, para um menor impacto do empreendedorismo sobre as estratégias de conciliação pré-existentes (porque a repartição de tarefas já era relativamente equitativa ou porque se mantém a “não” repartição devido à ausência do cônjuge) e, por outro, para uma maior valorização do processo de incremento de rendimentos obtido, eventualmente porque este significa um maior ajustamento às expectativas associadas ao processo migratório, uma vez que se trata do grupo com melhores qualificações médias.

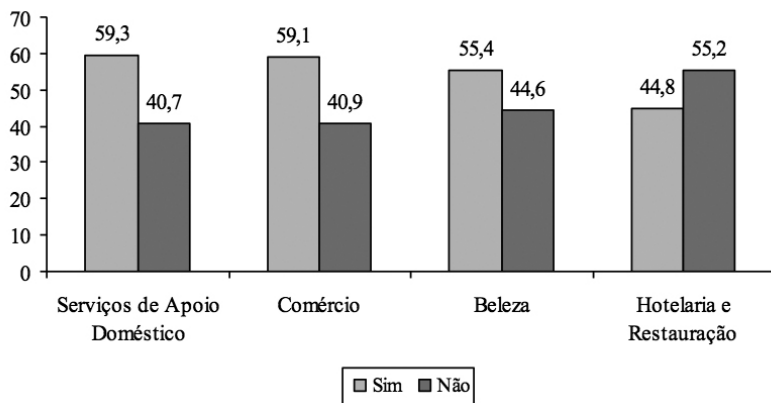
Passemos agora a analisar cada um dos factores de satisfação separadamente, seguindo a ordem de importância, bem como a outra face, menos positiva, de cada um deles.

### *i) Liberdade de gestão de horário mas elevada carga horária*

No que toca à liberdade de gestão de horário, as mulheres dos PALOP e do Brasil valorizam mais (estão acima da média dos 55,9%) este indicador do que as europeias de Leste. Como era expectável, este factor é ainda mais valorizado pelas mulheres que operam informalmente (63,5%) do que por aquelas que estabeleceram formalmente o seu trabalho por conta própria (54,1%). De resto, por natureza, a actividade informal é sempre mais flexível que qualquer actividade formal, inclusivamente desde a óptica dos clientes e das expectativas criadas nos serviços que oferecem.

Cruzando este factor com o sector de actividade (Figura 2), são justamente as mulheres que desenvolvem serviços de apoio doméstico, as que se sentem mais satisfeitas com a liberdade de gestão de horários. Isto pode dever-se ao facto de ser precisamente neste sector, comparado com os restantes em análise, que há uma maior proporção de empreendedoras a trabalhar em casa. Em oposição, o único ramo de actividade em que há mais mulheres a não indicarem a liberdade de gestão de horários como um elemento de satisfação é o da hotelaria e restauração. Sintetizando, o facto de as possibilidades de flexibilização de horários serem mais intensas em uns sectores do que em outros, com destaque para a maior rigidez da "hotelaria e restauração" neste domínio (as horas de refeição e as outras práticas neste domínio estão associadas a rituais horários diários), influencia, certamente, as respostas das inquiridas.

**Figura 2 - Satisfação com a liberdade de gestão de horário, por sector de actividade (%)**



Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras (Malheiros, Padilla e Rodrigues, 2010).

Note-se que as narrativas das entrevistadas, quando questionadas sobre as vantagens de ter o seu próprio negócio, apontam elementos de diversa índole, desde a liberdade de horários per se que permite escolher os melhores momentos para efectuar tarefas administrativas ou realizar compras (flexibilidade lhes permite assumir e cumprir com as tarefas domésticas, seja em casa ou com os filhos), até ao facto de não se ter de dar satisfações a ninguém e não se ser penalizado pela entidade empregadora em caso de doença:

*“Tem tudo de bom...tudo de bom. É uma pessoa não ter que se preocupar com hora de chegada, com hora de saída. Pronto, quando tenho umas coisas para fazer, estou à vontade para sair, não tenho ninguém para me pegar “ah não podes, não sei”. Tem toda a vantagem”.* (M., cabo-verdiana, proprietária de um cabeleireiro)

*“Eu faço o meu horário. Esses dias mesmo eu estive doente, eu vou lá trabalho, faço isto, isto e isto e da parte da tarde não trabalho. Se eu fosse funcionária, hoje tinha que cumprir o meu horário. Hoje eu já não tenho mais isso. Cumpro porque eu gosto de trabalhar”.* (J., brasileira, proprietária de um minimercado)

*“A nível de horários é melhor, porque sou eu própria que escolho horários para os meus clientes e para mim, seja vir mais cedo, seja sair mais tarde. Quando vejo que não tenho nada, aproveito para as outras coisas e, pronto, sabe, não estou presa. Estou livre...”* (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

Porém, apesar da flexibilidade associada à condição de proprietária há quem aponte a elevada carga horária como a principal fonte de insatisfação com a situação de trabalho por conta própria<sup>9</sup> (34,3%). Efectivamente, embora muitas mulheres empreendedoras consigam decidir melhor sobre os seus horários, isto não significa que trabalhem menos. Antes pelo contrário, o facto de serem proprietárias de um negócio e de muitas vezes centralizarem em si bastantes tarefas, faz com que sejam, ou se sintam, impelidas a trabalhar mais. Os discursos assim o indicam:

*“Às 20h saímos. Abrimos às 10h... se houver trabalho até às 22h ou 23h da noite eu fico a trabalhar. Eu estou lá, é meu, tenho que ficar. (...) Quando estou no cabeleireiro é de manhã à noite. (...) A minha vida é casa-trabalho, trabalho-casa”.* (M., cabo-verdiana, proprietária de cabeleireiro)

*“Às vezes as pessoas chegam para mim e dizem «você precisa de descansar, deixe o seu marido [empregado] trabalhar». Mas eu sei que é diferente eu dentro da loja e ele dentro da loja, os clientes já estão acostumados comigo (...) É a diferença. Saber lidar com os clientes, eu sei tudo deles”.* (J., brasileira, proprietária de minimercado)

## ii) Satisfação com a autonomia, auto-estima e realização mas excesso de responsabilidades

A literatura assinala que a participação da mulher, quer em associações comunitárias quer no mercado de trabalho, numa relação de dependência ou por conta própria,

contribui para que se desenvolvam sentimentos positivos de auto-reconhecimento e realização pessoal. Ademais, a participação da mulher no mercado de trabalho está associada quer a um sentido de libertação, quer a uma oportunidade de constituir relações adultas fora da família e de ter uma carreira (Vincent *et al.*, 2004; Raghuram, 2004). Assim, a participação da mulher na esfera pública faz com que ela se consciencialize das suas realizações, permitindo-nos, analiticamente, identificar um conjunto de sentimentos como a auto-estima, a auto-realização e a auto-confiança (Padilla, 2004).

De facto, o segundo factor de satisfação com o empreendedorismo mais apontado pelas mulheres diz respeito à **autonomia, auto-estima e realização**. Se bem que potencialmente comuns a todos os empresários, estes sentimentos ganham um significado reforçado por força das desvantagens de inserção laboral e oportunidades associadas às comunidades imigrantes. Assim, a satisfação derivada do trabalho por conta própria é não só fonte de orgulho como um forte instrumento de combate no processo de integração económica e social.

Por outro lado, Padilla (2004) explica que os sentimentos de realização pessoal envolvem quer elementos psicológicos quer materiais que são utilizados não só no bem-estar pessoal mas também no da família. Resulta daqui um potencial reforço da sua posição enquanto “prover” para a família que pode ter um efeito “libertador” e estimulador da auto-estima, devido à importância e à centralidade que é atribuída ao bem-estar familiar, por parte das mulheres.

As seguintes narrativas das mulheres imigrantes entrevistadas evidenciam sentimentos de auto-estima e confiança, de conquista e orgulho ancorados numa forte percepção de realização e de autonomia alcançados com a actividade empresarial:

*“Tenho gente da televisão que arranja o cabelo comigo, para os casamentos, as festas... tenho a moça Marisa que apresentava o programa Latitudes quando casou fui eu que lhe arranjei o cabelo...tenho muita clientela”. (M., cabo-verdiana, proprietária de um cabeleireiro)*

*“Eu tinha capacidade para ficar com o minimercado. (...) Já a trazia do Brasil. Sempre gerenciei, já fui dona de salão. Sempre tive essa capacidade... Agora é melhor, porque eu não preciso de estar sempre pedindo autorização de tudo. Agora eu faço, eu posso fazer isso. Eu posso falar por mim”. (J., brasileira, proprietária de um minimercado)*

*“Estou calma, saio daqui e vou para casa e parece que não trabalhei, parece que estava a passear. Com o meu gabinete, estou contente. ...Já me habituei a estar assim, sozinha, sem chatices de outras pessoas e vou continuar”. (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)*

Contudo, e intrinsecamente relacionado com a autonomia e independência, e o facto de serem chefes de um negócio que depende de si (em muitos casos de forma exclusiva), 38,4% apontam que têm excesso de tarefas e responsabilidades, sendo este, de resto, o principal factor de insatisfação identificado pelas mulheres imigrantes após

abertura de actividade por conta própria (que se reflecte na elevada carga horária já mencionada atrás):

*“...sinto peso da responsabilidade, porque é muita”* (M., cabo-verdiana, proprietária de cabeleireiro)

*“...claro que não tenho a mesma tranquilidade do que se fosse uma empregada...saía da loja, dava boa noite...se pegasse fogo, se a ASAE batesse lá... aqui há uma preocupação todo o dia. Se estoura um cano, se acontece alguma coisa, eu sei lá... Se chego aqui e a luz não liga, eu tenho de providenciar, tenho de ver o que acontece... Se a internet não está a funcionar...”* (M., brasileira, figurinista freelancer)

Note-se que a satisfação com a autonomia, auto-estima e realização é mais apontada pelas mulheres brasileiras, o que pode estar associado ao retomar da profissão exercida no país de origem<sup>10</sup> e ao início de uma trajectória de mobilidade profissional ascendente em Portugal. A elevada proporção de empreendedoras da Europa de Leste a apontar o sentimento de autonomia e de realização pode, por sua vez, estar relacionada com a maximização de competências que a sua elevada escolaridade potencia e o recuperar do estatuto perdido com a migração, por força da desqualificação aquando do processo de inserção profissional em Portugal.

É ainda de salientar que algumas imigrantes tiveram a perspicácia prática de saber entender o mercado de trabalho e, em resposta, aprenderam uma nova profissão. Assim, em alguns casos, o empreendedorismo trouxe ancorada a necessidade de investir em novas competências e formação profissional, conduzindo a um aumento do capital humano, o que posteriormente lhes permitiu ganhar independência económica, como é o caso de L. e M.:

*“Na Ucrânia era cozinheira e agricultora nos campos da aldeia. Aqui em Portugal comecei por trabalhar como empregada de limpeza num hotel e empregada de mesa num café (...). Eu tirei curso de manicure porque achava que outros trabalhos muito puxados para mim e queria facilitar a minha vida. Então, quando abria jornais sempre via pedidos para manicure e pedicure e, por isso, fui tirar esse curso”*. (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

*“Eu como fiz o curso, trabalho com cabelos africanos e com cabelos europeus. Porque eu quando cheguei aqui, decidi ir fazer o meu curso para aprender as coisas que lá (em Cabo Verde) nós não fazemos”*. (M., cabo-verdiana, proprietária de um cabeleireiro)

É também à luz dos indicadores de qualificação/escolaridade que os resultados quanto ao nível de satisfação em relação ao estatuto social devem ser analisados. Assim, embora as imigrantes, no seu conjunto, estejam mais satisfeitas com o novo estatuto social após abertura do negócio, é nas empreendedoras com níveis de educação médio e alto que a situação é mais satisfatória (Quadro 1), sendo, por esta razão, também mais frequente entre as mulheres da Europa de Leste.

**Quadro 1 - Satisfação das mulheres empreendedoras em relação ao estatuto social, após abertura de actividade por conta própria, por nível de educação**

	Nível baixo		Nível médio		Nível alto		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>Mais satisfeita</b>	38	53,5	99	56,6	51	<b>58,6</b>	188	56,5
<b>Igualmente satisfeita</b>	30	<b>42,3</b>	66	37,7	31	35,6	127	38,1
<b>Menos satisfeita</b>	3	4,2	6	3,4	4	4,6	13	3,9
<b>Insatisfeita</b>	0	0,0	4	2,3	1	2,3	5	1,5

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras (Malheiros, Padilla e Rodrigues, 2010).

O empreendedorismo parece, assim, permitir o restabelecimento de um eu mais realizado, confiante e bem sucedido aos olhos das próprias e do que estas projectam em terceiros, como ilustrado nas narrativas das empreendedoras imigrantes.

*“Quando eu comecei a falar que estava a recibo verde, que tinha horário livre, que tenho o meu gabinete, há um bocadinho assim de inveja. Eles olham com olho de inveja. E pensam que eu sou bastante rica (gargalhadas). (...) Uma ucraniana começou a saber que eu estava aqui. Telefonou-me a perguntar “como conseguiste, eu também quero, diz para mim como”. (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)*

*“Ainda mais na nossa área que tem assim...pronto é uma área glamourosa...fazer roupa, não é... Trabalhar no meio artístico... Sim, as pessoas admiram-me pela nossa trajectória e pelo estilo de vida que a gente tem, não é...” (M., brasileira, figurinista freelancer)*

Nalguns casos, a autonomia e liberdade de trabalhar por conta própria é utilizada como instrumento de rentabilização económica e como forma de ultrapassar as oscilações financeiras ao permitir aproveitar o tempo livre para a realização de tarefas produtivas. Desta evidência são exemplos as seguintes empreendedoras:

*“Hoje posso não ter cliente nenhum e amanhã ter dia cheio. Isso nunca se sabe...eu tento fazer outras coisas e houve um dia que o meu marido me perguntou “o que é que ganhaste hoje?” e eu respondi 7€, mas fiz outra coisa, fiz camisa que na loja custa 35€ (gargalhadas). Poupa-se de um lado e ganha-se do outro lado alguma coisa. Aproveito para fazer outras coisas. (...) Já fiz t-shirt para a minha filha, estou a fazer meias...(gargalhadas) Estou a aproveitar tempo assim.” (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)*

*“Quando há trabalho chamam-me, quando não há eu fico...à espera de trabalho, não é...aí eu desenvolvo as minhas próprias coisas, que eu chamo de «between job», entre uma coisa e outra desenvolvo uma colecção de bijuteria, faço customizações, alugo guarda-roupa...” (M., brasileira, figurinista freelancer)*

### *iii) Conciliação entre a vida familiar e profissional*

Propomo-nos, neste subponto, a compreender de que forma é que o empreendedorismo pode moldar as relações de género e os papéis sociais. Assumimos que a emancipação feminina das imigrantes empreendedoras pode passar por um reequilíbrio na conciliação entre a vida familiar e profissional, manifestada numa melhoria da qualidade de vida e numa distribuição mais equitativa das tarefas domésticas, pagamento e sustento económico dos lares, bem como, nos casos em que se aplique, um acompanhamento dos filhos mais partilhado entre o casal.

Estudos indicam que a entrada das mulheres imigrantes no mercado de trabalho é encarada como uma fonte de poder e de controlo sobre os recursos, que, por seu turno, se acredita serem a base para a liberdade pessoal e relações mais igualitárias em casa (Safa, 1995; Menjívar, 1999). Segundo vários autores, a inserção laboral traz consequências nas relações de género dos casais e no ganho de “poder” ou autoridade da mulher dentro da família (Grasmuch e Pessar, 1991; Padilla, 2007), existindo uma maior participação dos maridos na divisão das tarefas domésticas (Guendelman e Perez-Itriago, 1987). Outros estudos, contudo, demonstraram um complexo de negociações que depende do tipo de migração que se protagoniza (Hondagneu-Sotelo, 1994).

Nesta linha, o trabalho por conta própria poderá potencialmente ser considerado um avanço e não um ponto de partida para a emancipação, uma vez que a maioria das mulheres empreendedoras já participava anterior e activamente no mercado de trabalho (Levent *et al.*, 2006). Enquanto alguns alegam que para as mulheres o trabalho por conta própria é mais uma forma de melhor gerirem os seus papéis de trabalhadoras, esposas e mães (Zhou, 2007), para outros o empreendedorismo migrante feminino nem sempre é visto consensualmente como algo de positivo e/ou vantajoso para as mulheres. As iniciativas empresariais das mulheres migrantes reforçam a divisão sexual do trabalho (Milgram, 2001; Rozário, 1997), tendendo a reiterar a dupla ou tripla jornada que experimentam a maioria das mulheres (Phizacklea e Wolkowitz, 1995), não contribuindo necessariamente para uma alteração nos papéis de género nas famílias e na sociedade (Menjívar, 1999). Outros, contudo, reconhecem ainda assim que, em alguns casos, o empreendedorismo e a participação no mercado de trabalho, contribuiu para as mulheres obterem lucros nas suas actividades económicas, o que aumenta o seu potencial de libertação e autonomia (Castells e Portes, 1989; Light e Bonacich, 1988), reflectindo-se estes na melhoria da sua posição no processo de negociação de poderes dentro de casa (Padilla, 2008). Em qualquer caso, o aumento do poder de negociação deve ver-se como uma mudança positiva, já que leva a uma valorização e aceitação do seu trabalho (Zentgraf, 2002). O ideal seria que esta valorização levasse a mudanças na carga de tarefas domésticas, o que nem sempre acontece.

Se focados nos/as imigrantes casados/as, os resultados do inquérito quanto à distribuição do trabalho doméstico e do cuidado dos filhos revelam que há tarefas dela e tarefas de ambos, mas muito raramente tarefas dele. Parece assim tratar-se de uma situação em que, apesar de serem mulheres activas e independentes, conti-



nua a ocorrer um modelo tradicional assimétrico na divisão sexual do trabalho (mais equitativo, contudo, do que no país de origem). No caso dos PALOP, esta evidência é ainda mais forte, coincidindo com estudos anteriores (Peixoto, 2006). Em posição oposta aparece a comunidade da Europa de Leste, como aquela em que tanto as mulheres como os homens mais afirmam que repartem as tarefas em casa. Contudo, a regra geral é a da não partilha generalizada das tarefas entre os membros do casal. A ausência de participação do marido nas tarefas domésticas parece ser substituída, em muitos casos, pela ajuda e delegação de tarefas nas filhas, situação que afirma e reproduz entre os mais novos os papéis de género tradicionais. Assim o relata um dos testemunhos:

*“consigo fazer o mesmo, apesar de estar a trabalhar mais horas aqui...tenho filha, ela já tá crescidinha, ela ajuda-me, prepara comida, tudo...”.*

No acompanhamento dos filhos, a partilha de responsabilidades por parte dos membros do casal apresenta um nível mais elevado, emergindo um progressivo crescimento da participação masculina, como indicam tanto os resultados do inquérito como a literatura (Guerreiro e Perista, 1999). Contudo, esta partilha não se traduz numa divisão equitativa da tarefa, continuando a verificar-se uma sobrecarga de responsabilidade sobre as mulheres empreendedoras que, em 87% dos casos, são as principais responsáveis por este encargo.

A independência económica poderia ser um meio para que as mulheres assumam uma maior autonomia social e uma maior participação nos espaços de poder, nomeadamente dentro de casa (Zentgraf, 2002). Contudo, no caso das mulheres imigrantes empreendedoras inquiridas, verifica-se que estas ganham, em 41,7% dos casos, mais do que os respectivos cônjuges, não implicando isto, contudo, uma alteração significativa dos papéis e das tarefas adscritas a cada um no seio familiar, o que vai ao encontro dos resultados do estudo de Zentgraf (2002).

Uma análise dos resultados do inquérito aponta a conciliação entre a vida profissional e familiar como o último factor de satisfação referido pelas imigrantes após a abertura de actividade por conta própria. De facto, 32,3% das mulheres imigrantes elege este factor de entre uma panóplia de quatro indicadores de satisfação.

Os discursos das mulheres imigrantes empreendedoras indicam que o trabalho por conta própria permite, devido à liberdade de horário associada, uma melhor conciliação das tarefas ao longo do dia de trabalho, rentabilizando o tempo e gerindo a execução das múltiplas responsabilidades de dona de casa, trabalhadora e, nalguns casos, mãe:

*“Agora está mais fácil conciliar a vida de trabalho com casa...saio da loja para vir fazer o jantar. A gente sempre acumula alguma coisa”.* (J., brasileira, proprietária de mini-mercado)

*“É mais fácil agora conciliar, porque eu consigo controlar. Se eu preciso de sair mais cedo para resolver problema com a minha filha, documentos com marido, eu tento não*

*marcar nesse horário clientes e resolvo os problemas. Agora já não tenho que pedir «patroa, licença que preciso nesse dia, tal e tal hora, preciso...», resolvo eu própria....”* (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

*“É mais fácil, porque quando a pessoa trabalha por conta de outrem, só tem uma folga. Quando não me apetece não vou, fico com os meus filhos”.* (M., caboverdiana, proprietária de um cabeleireiro)

Parece, assim, que as mulheres empreendedoras transitam mais facilmente entre o espaço público e o privado. De facto, este aspecto também se reflecte no empreendedorismo, nalguns casos, permite aos membros do casal trabalharem juntos, executando as mesmas tarefas ou partilhando simplesmente o local de trabalho, oferecendo a possibilidade de conciliar afecto e trabalho, produção e reprodução (Constant, 2004):

*“Hoje eu não sinto que tenho pouco tempo livre. Antes, sim, porque ele estava longe e aí nós tínhamos tempo muito curto. Quando ele vinha, eu tinha um intervalo na loja, mas aí tinha que voltar...agora temos muito tempo, a gente trabalha junto...”* (J., brasileira, proprietária de minimercado)

Paralelamente, como se pode observar no Quadro 2, as mulheres imigrantes empreendedoras estão mais satisfeitas com a relação que mantêm com os filhos ou outros dependentes, desde que abriram actividade por conta própria, não havendo divergências relevantes nos diferentes grupos em análise.

**Quadro 2 - Satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, no que toca à sua relação com os filhos ou outros dependentes, após abertura de actividade por conta própria (%)**

	Mais satisfeita	Igualmente satisfeita	Menos satisfeita	Insatisfeita
<b>PALOP</b>	50,5	38,7	10,8	0
<b>Brasil</b>	51,2	32,9	14,6	1,2
<b>Europa de Leste</b>	51,6	33,7	12,6	2,1
<b>Total</b>	51,1	35,2	12,6	1,1

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras (Malheiros, Padilla e Rodrigues, 2010).

Contudo, é importante referir que é na análise da relação com os filhos ou outros dependentes que surgem os valores mais elevados de decréscimo de satisfação (quando comparados com a avaliação sobre a independência em relação ao cônjuge e estatuto social), pelo que se devem acautelar possíveis rupturas a nível familiar,

como consequência da excessiva carga horária laboral. De facto, as mulheres que registam índices mais elevados de insatisfação em relação à vida familiar com os seus filhos e/ou outros dependentes são precisamente aquelas que indicam que estão a trabalhar mais horas por semana desde que abriram a actividade por conta própria. Da mesma forma, quando interrogadas sobre os principais factores de insatisfação após abertura de trabalho por conta própria, há 12,3% de empreendedoras a apontar a conciliação entre a vida profissional e familiar. Esta dificuldade está associada à elevada carga horária (que neste grupo é muito mais apontado do que nos restantes), muitas vezes, decorrente da acumulação de trabalho por conta de outrem simultaneamente (muito mais acentuado do que nos restantes grupos). Muitas empreendedoras trabalham ao fim-de-semana, por estes dias serem mais lucrativos para o negócio, não havendo geralmente, uma coincidência dos dias de descanso com os restantes elementos da família.

Ainda assim, em termos de insatisfação, a instabilidade financeira e contracção de dívidas, o excesso de responsabilidades e a elevada carga horária são factores mais enunciados do que a dificuldade de conciliação entre a vida familiar e doméstica.

Em suma, a elevada carga laboral (exemplificada no extremo pelas declarações da figurinista *freelancer* “na televisão, por exemplo, eu ia dormir antes, eu acordava antes, às vezes a gente nem se via”), o excesso de responsabilidades e a sobrecarga com as tarefas domésticas (numa reafirmação das relações de género<sup>11</sup> seguindo a lógica da dupla jornada) pode conflitar e não contribuir para o equilíbrio da vida profissional e familiar, já que a participação dos homens continua a ser inferior, assumindo um carácter particularizado e suplementar.

#### *iv) Independência em relação ao cônjuge (com potencial conflito latente)*

Embora seja dúvida a sua identificação enquanto efeito económico ou não económico do empreendedorismo (ou melhor dizendo, efeito não económico por via da emancipação económica), importa analisar qual o índice de satisfação das mulheres empreendedoras casadas no que toca à independência em relação ao seu marido, comparando a situação anterior e posterior à abertura de actividade por conta própria.

A este respeito, como se pode observar no Quadro 3, as mulheres empreendedoras estão em maioria (47%) mais satisfeitas, sendo estes valores exponenciados no caso de se tratarem de actividades formais. No caso das mulheres dos PALOP, o aumento da satisfação não é tão substancial por estas já estarem satisfeitas no período anterior ao estabelecimento da actividade independente.

**Quadro 3 - Satisfação das mulheres empreendedoras, por comunidade, no que toca à sua independência em relação ao cônjuge, após abertura de actividade por conta própria**

	Mais satisfeita		Iguamente satisfeita		Menos satisfeita		Insatisfeita	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>PALOP</b>	26	39,4	36	54,5	3	4,5	1	1,5
<b>Brasil</b>	34	50	28	41,2	6	8,8	0	0
<b>Europa de Leste</b>	43	50	37	43	5	5,8	1	1,2
<b>Total</b>	103	47	100	45,7	14	6,4	2	0,9

Fonte: Inquérito Mulheres Imigrantes Empreendedoras (Malheiros, Padilla e Rodrigues, 2010).

Relativamente às empreendedoras que diminuíram a satisfação em relação à independência face ao cônjuge (6,4%), procurou-se perceber o que poderia estar na sua base. A interferência dos maridos/parceiros nas decisões do negócio? Onze das 13 mulheres que indicaram estar menos satisfeitas têm poder decisório autónomo no negócio seguindo o padrão geral das empreendedoras neste aspecto. Outro factor que poderia confluir para uma menor satisfação poderia ser a constituição de sociedade com o cônjuge. Contudo, a maioria das empreendedoras que está mais satisfeita face à independência em relação ao cônjuge, e que tem sócios, tem o marido como sócio não havendo, assim, uma relação entre a insatisfação e a parceria com o marido enquanto sócio. Por último, procurámos verificar se havia relação com a diminuição dos rendimentos após a abertura de actividade por conta própria. De facto, a maioria das mulheres que manifestou estar menos satisfeita com a independência em relação ao cônjuge diminuiu os rendimentos.

Por sua vez, o aumento na satisfação das mulheres em relação à independência face ao cônjuge parece estar estreitamente associado ao incremento de rendimentos após abertura de actividade por conta própria. Ou seja, o empreendedorismo leva ao crescimento dos rendimentos e este conduz à maior independência em relação ao cônjuge. Se considerarmos que os acréscimos de rendimento, pelo menos de forma mais rápida, são mais frequentes no empreendedorismo do que no trabalho por conta de outrem, então, podemos concluir que o trabalho por conta própria fomenta a independência da mulher no casal. No entanto, como referenciou Menjívar (1999), há casos em que se verifica uma redução na autoridade do homem como consequência do reforço nas contribuições económicas das mulheres empreendedoras, podendo este quadro gerar alguns conflitos, não trazendo de forma automática um ganho de autoridade às mulheres. Esta disputa é bem evidente nas palavras de uma participante guineense no *focus group* que refere que:

*“é muito raro uma mulher PALOP ter mais sucesso profissional que um homem – aliás, traria problemas se assim fosse” (guineense, focus group).*

Similarmente, um empreendedor homem cabo-verdiano que participou no *focus group* acrescenta que:

*“A possibilidade da mulher ganhar mais com o negócio traz, frequentemente, problemas familiares porque o homem se sente ultrapassado. (...) Se a mulher PALOP ganha mais, isso não implica necessariamente um maior conforto em casa. A alteração do status social do marido pode trazer conflito entre o casal. Outros casos há em que o marido africano apoia o empreendedorismo e a melhoria na carreira da mulher, mesmo que ultrapasse o seu nível de rendimento”.* (M., cabo-verdiano, *focus group*)

Na entrevista com uma empreendedora ucraniana, proprietária de um gabinete de manicure e pedicure, à pergunta “como é que o seu marido reage ao facto de você ganhar mais” a resposta denuncia claramente o potencial ou latente conflito entre o casal:

*“Por enquanto está calado (gargalhadas) mas não sei quanto tempo vai ficar...mulher está mais acima do que ele. Eu acho ótimo, porque é importante, hoje em dia, mulher ter sua independência. Hoje a vida é diferente, não é como antigamente, em que mulher ficava a pedir todas as coisas do homem. É muito bom que mulher faça o que ela acha”.* (L., ucraniana, proprietária de um gabinete de manicure e pedicure)

No caso da comunidade brasileira, o efeito da remuneração no poder da mulher empreendedora dentro do casal parece não provocar a mesma dissidência. Assim parecem indicar as palavras da representante da Casa do Brasil no *focus group*:

*“não há entraves «emocionais» se a mulher ganhar mais do que o marido. Aliás, há casos em que o marido se torna funcionário no negócio da mulher”.* (brasileira, representante da Casa do Brasil, *focus group*)

Não obstante, e independentemente da conflitualidade que lhe possa estar associada, a independência da mulher em relação ao cônjuge parece ser potenciada pelo empreendedorismo, constituindo-se enquanto uma das plataformas capazes de romper com a naturalização de algumas funções e hierarquias de género que não são mais do que produtos de uma determinada forma de socialização.

#### *v) Fortalecimento do capital social*

O reforço do capital social das mulheres imigrantes após a abertura de actividade por conta própria, decorrente do “*agregado dos recursos efectivos ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento ou reconhecimento mútuo*” (Bourdieu, 1985, 1980) com os clientes, fornecedores e trabalhadores, chama a atenção para o facto de as formas não monetárias poderem ser fontes importantes de poder e influência, à semelhança do volume da carteira de acções ou da conta bancária.<sup>12</sup>

Numa perspectiva social, o empreendedorismo migrante é um meio eficaz de diminuição da exclusão social nos círculos e grupos em maior desvantagem na sociedade de acolhimento, não raras vezes conduzindo à mobilidade social do grupo (Portes, 1999; Zhou, 2007; Oliveira, 2004) e, por isso, a uma melhoria na integração social dos imigrantes. De acordo com Zhou (2007), a mobilidade social de um grupo é mais marcada pela estrutura social que envolve o empreendedorismo, ou seja, o fortalecimento das redes de solidariedade locais e transnacionais, do que pela economia étnica *per se*.

Centrando-nos agora, apenas nas empresárias mulheres, podemos constatar que o direccionamento para uma clientela eminentemente étnica, embora tenha algum relevo, não é de forma alguma dominante. Na verdade, tanto no que respeita às empresárias brasileiras como às empresárias da Europa de Leste, os clientes portugueses são percebidos como dominantes, aparecendo em segundo lugar uma clientela indifferenciada, isto é, composta pelos vários grupos nacionais sem que nenhum deles se destaque.

Refira-se que a interacção com a clientela portuguesa contribui para a integração das mulheres imigrantes empreendedoras e para o sentimento de pertença e bem-estar social. A aceitação por parte do nacional parece ser também um elemento que assinala o sucesso do negócio, sugerindo que o negócio não é visto como étnico ou “guetizado”, como evidencia a afirmação seguinte:

*“Eu tenho clientela de toda a raça. Mais imigrantes, mas tenho muitos portugueses. Muita gente me conhece, tenho muitos amigos portugueses”* (M., cabo-verdiana, proprietária de um cabeleireiro)

Seguindo a tipologia apresentada por Schaefer *et al.* (1981) em que se distingue entre suporte e capital emocional, informativo e instrumental, podemos assumir, de acordo com as experiências das empreendedoras, que o contacto com clientes portugueses aumenta o capital informativo, alargando a rede social para além dos laços intra-comunitários. Assim o indicam as seguintes narrativas:

*“Eu tenho também bastante apoio de senhoras portuguesas. Tenho senhoras de vários tipos de trabalho. Sempre tenta me ajudar qualquer coisa, seja a me explicar, seja a me indicar. Nunca me senti discriminada pelos clientes”*. (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

Por outro lado, a exigência de contacto com clientes portugueses, para além de ter potenciais repercussões no sucesso económico, fomenta a interculturalidade e auxilia a ultrapassar potenciais atitudes discriminatórias e a desmistificar estigmas e preconceitos enraizados, aumentando o capital e o suporte emocional. Tudo isto contribui, naturalmente, para potenciar o sucesso do negócio. É este o caso de J., brasileira, que nos relata:

*“A minha clientela é portuguesa, tudo gente que mora aqui. Tenho poucos clientes brasileiros, não tem muito brasileiro nesta zona, mas o pouco que tem, vai. Logo que eu*

*entrei na loja eu senti aquele baque. (...) Há uma cliente, ela não é portuguesa, é moçambicana, que não suportava brasileiro, ela entrava dentro da loja e só era atendida pela cabo-verdiana, todo o mundo já sabia que ela só era atendida por ela. Hoje em dia, ela é a minha melhor cliente. Chega, conversa. Hoje em dia ela é amiga". (J., brasileira, proprietária de um minimercado)*

Por sua vez, a integração na sociedade portuguesa, e fortalecimento dos laços fracos não deixa a descoberto o sentimento de pertença com conterrâneos ou comunidades de imigrantes consideradas como "próximas", existindo, por isso, uma continuidade no fomento dos laços étnicos ou fortes segundo a tipologia de Granovetter (1973). O empreendedorismo facilita a troca de experiências entre imigrantes e o reavivar de uma pertença comum a um local de origem. Neste sentido:

*"A maioria dos clientes são portugueses mas tenho as outras (comunidades) também. Tenho russas, ucranianas, moldavas...mais de Leste. É bom, é uma forma de estar perto da terra. Mesmo nós não conhecendo, sempre há aquela palavra ou outra que dá aquela alergia (alegria) de vida". (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)*

Da mesma forma, no que toca aos trabalhadores, é frequente o recurso a mão-de-obra com a mesma origem geográfica da empresária em todos os grandes grupos de origem considerados, embora se registe um valor bastante inferior no que respeita às brasileiras e um valor relativo mais substancial em relação ao conjunto das mulheres de Leste, assumindo as empresárias dos PALOP uma atitude intermédia. Estas diferenças parecem estar associadas, quer ao tempo de presença no país, quer às afinidades sócio-culturais e ao grau de proximidade entre os vários grupos de imigrantes e os portugueses. Enquanto os níveis de interacção e o tempo de presença dos europeus de Leste são mais reduzidos, os africanos e os brasileiros revelam uma presença mais antiga (particularmente os primeiros) e, sobretudo no segundo caso, apresentam níveis de interacção mais elevados com os portugueses, que podem ser medidos por indicadores como o valor dos casamentos mistos ou o grau de dispersão territorial (Malheiros, 2007).

Nalguns sectores em particular, como é o caso do ramo de actividade da beleza, o fortalecimento do capital social tem como base as relações com outras mulheres (clientes, trabalhadoras ou colegas empreendedoras), podendo argumentar-se que existe a emergência de capital social de género.

Em termos de redes profissionais e participação em associações empresariais, o capital social do tipo instrumental parece necessitar de reforço uma vez que a maioria das empreendedoras não faz parte de nenhuma associação e muitas evitam o contacto com outros empresários, por suscitarem desconfiança, não oferecerem vantagens aparentes e aguçarem o sentimento de competição entre empreendedores. Parece ser esta a experiência relatada por algumas empreendedoras migrantes:

*"Não pertenço a nenhuma associação empresarial, e também não contacto com outros*

*empresários. Ali no xxx, para quê? Não porque aquilo é tudo clandestino, para que é que hei-de falar com eles? Eu tenho as minhas coisas legalizadas, tudo como deve ser...*" (M., cabo-verdiana, proprietária de cabeleireiro)

*"Não falei com colegas do curso, porque elas não querem dizer muita coisa. Quando digam-me qualquer coisa era tudo mentira. Eu descobri tudo sozinha e decidi para mim própria".* (L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

Sintetizando, e não obstante a necessidade de reforçar o défice de capital instrumental e do associativismo empresarial intra e inter-étnico no caso das empreendedoras imigrantes, parece confirmar-se a premissa formulada por Aldrich e Waldinger (1990) em que se postula que as pessoas empreendedoras ao estarem em contacto com fornecedores e clientes fora do círculo comunitário, constroem pontes que podem ser a base para a mobilidade social e económica ascendente. A literatura sugere que os migrantes que apenas mantêm laços fortes com um pequeno grupo de pessoas podem estar socialmente em desvantagem (Granovetter, 1973; Wierzbicki, 2004). Neste sentido, o empreendedorismo é uma porta de contacto com o exterior que auxilia e promove o aumento do capital social diferenciado entre as migrantes empreendedoras.

### **Nota conclusiva**

Como elemento preliminar, o presente texto evidencia que a separação entre efeitos económicos e não económicos do empreendedorismo é, de alguma forma, difícil de estabelecer, não apenas porque aqueles apresentam uma forte articulação entre si, mas também porque assentam em aspectos artificiais ou que servem essencialmente propósitos analíticos, não se constituindo enquanto categorias essencialmente diferentes. Por exemplo, a autonomia e a liberdade de horário associadas ao empreendedorismo podem produzir consequências económicas, uma vez que uma maior rentabilização de tempo pode contribuir para o desempenho de tarefas (actividades burocráticas, assegurar a confecção de refeições em casa) que implicam poupanças ao nível do orçamento doméstico. De forma oposta, há elementos económicos, como o aumento dos rendimentos, que têm implicações ao nível da auto-confiança e realização pessoal bem como em termos de reforço da autonomização e da independência em relação ao cônjuge, nomeadamente no âmbito da esfera doméstica.

Numa leitura sintética dos efeitos mais positivos associados às práticas empresariais das imigrantes, sobressaem as vantagens associadas à auto-gestão do horário, designadamente a possibilidade de poder organizar melhor os tempos dedicados às esferas doméstica e profissional, sem ser penalizado ou ter de solicitar autorizações. Adicionalmente, o reforço da autonomia e da auto-estima emergem como o outro factor que é destacado pelas mulheres imigrantes inquiridas.

Relativamente a aspectos como a melhor conciliação entre vida profissional e familiar ou a maior independência face aos cônjuges masculinos, os efeitos, não obstante positivos e relevantes, incorporam dimensões mais contraditórias. Por exemplo, no



que diz respeito às questões da conciliação, apesar dos aspectos positivos identificados, pode-se concluir que, à semelhança do que acontece com a população autóctone portuguesa, a inserção e participação das mulheres imigrantes no mercado de trabalho como trabalhadoras por conta própria não se reflectiu num reajustamento das responsabilidades domésticas e familiares, ou numa alteração na divisão sexual das tarefas, continuando a caber largamente à mulher o papel de “cuidadora” (Menjivar, 1999). O destaque conferido ao reforço da autonomização relativamente aos cônjuges masculinos, embora claramente positivo, para além de aparecer associado, nalgumas situações, a elementos potencialmente conflituais (mais destacados pelas imigrantes africanas e da Europa de Leste), em virtude das alterações que pode induzir nos papéis tradicionais de género, não é tão realçado como as referências à liberdade de horários ou ao incremento da auto-estima. De resto, a independência relativamente aos cônjuges não pode ser interpretada como um processo isolado, aparecendo associada, quer ao incremento da auto-estima, quer a uma maior disponibilidade de rendimentos das mulheres imigrantes empresárias, que contribui para reduzir a sua dependência face aos maridos/companheiros.

Note-se que os factores de maior satisfação apontados pelas imigrantes empreendedoras não diferem, potencialmente, em substância dos indicadores referidos por empresárias portuguesas. Contudo, a condição específica de imigrante implica que alguns destes factores assumam uma relevância e uma importância específicas no caso destas mulheres. Por exemplo, a liberdade de gestão de horário e o seu reflexo na conciliação entre a vida familiar e profissional podem ser mais significativas para as mulheres imigrantes, pelo menos em determinados momentos do ciclo migratório, em virtude da inexistência (ou da maior debilidade) da rede familiar de auxílio no país de destino.

Em síntese, e considerando o conjunto de informação recolhido e analisado, o empreendedorismo parece emergir como uma estratégia globalmente positiva no processo de inserção económica – e também social – das imigrantes dos três grupos em estudo. Perante este quadro, que evidencia efeitos globalmente positivos, mas receios e alguma consciência dos riscos associados, designadamente em contexto de crise económica, quer ao empreendedorismo, quer às actividades por conta de outrem, a melhor síntese corresponde à ideia de que a opção pelo empreendedorismo e da satisfação com o mesmo tem sobretudo uma base de índole económica. Ainda assim, muitos outros factores psico-sociais, como a liberdade de gerir o horário, o reforço da auto-estima e autonomia, a melhoria da relação com os filhos são suficientemente valorizados para que apenas num caso de grande melhoria económica se voltasse a trabalhar por conta de outrem, como parecem indicar as palavras de duas imigrantes entrevistadas:

*“...Só voltava a trabalhar para outro se salário fosse dobro ou triplo (gargalhadas). Assim fecho os olhos para as outras coisas (boas) e vou trabalhar. De outra maneira, não”.*  
(L., ucraniana, proprietária de gabinete de manicure e pedicure)

*“Sinto-me melhor aqui [na actividade empresarial actual], mas agora largava...porque está a ficar muito difícil (...) se fizesses essa pergunta há um ano atrás, eu dizia que*

não, que não abandonava o meu cabeleireiro". (M., caboverdiana, proprietária de um cabeleireiro)

No entanto, a modo de reflexão final, e sem tirar valor aos benefícios e aos aspectos positivos que são consequência do empreendedorismo das mulheres imigrantes, estes não põem suficientemente em causa as desigualdades de género nem questionam a base das mesmas, porque são uma resposta dentro do sistema prevalecente de género. Não obstante, as medidas e políticas públicas desejáveis em matéria de empreendedorismo deveriam sempre contemplar os aspectos psico-sociais na medida em que eles se relacionam com o *empowerment* das mulheres.

## Notas

<sup>1</sup> Em muitos casos, quando se faz referência ao trabalho familiar, estamos a referir-nos exclusivamente ao trabalho da mulher (Bonacich, 1987; Dallalgar, 1989; Light e Karageorgis, 1994; Morokvasic, 1983, 1984, 1993; Phizacklea, 1983, 1988 citados em Rajjman e Semyonov, 1997, Apitzch, 2005 e Fertala 2006). Acrescente-se que se tratava de trabalho sem pagamento formal ou descontos para a segurança social (Light e Gold, 2000).

<sup>2</sup> Segundo a "teoria das desvantagens", a iniciativa empresarial surge, muitas vezes, para superar as diferentes barreiras e dificuldades encontradas no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento.

<sup>3</sup> Paralelamente, a não inclusão da comunidade chinesa, bengali ou indiana é, assim, uma das principais lacunas de um estudo que pretende caracterizar o empreendedorismo migrante feminino em Portugal. Muito embora o estudo de Marques *et al.* (2000) e a análise dos seus dados produzida por Oliveira (2005) tivessem já contemplado as comunidades chinesa e indiana ainda nenhum estudo analisou a componente feminina do empreendedorismo nestes grupos. Eis uma das linhas a considerar para uma investigação futura.

<sup>4</sup> No contexto global do *Projecto sobre Mulheres Imigrantes Empreendedoras* foram também efectuados inquéritos e entrevistas a homens empresários imigrantes. Contudo, no contexto do presente artigo apenas se apresentam tabelas e gráficos com informação recolhida junto das mulheres, fazendo-se apenas algumas referências comparativas a homens e a mulheres quando relevante.

<sup>5</sup> Centro Cultural Moldavo, Associação Edinstvo, Associação da Comunidade de São Tomé e Príncipe, Associação Moçambique Sempre, Casa do Brasil, GUINEÁSPORA e a Federação das Organizações Cabo-Verdianas.

<sup>6</sup> Estes dados não se afastam muito da caracterização das mulheres migrantes destes grupos, segundo os Censos de 2001.

<sup>7</sup> Aliás, ao compararmos estes dados com os resultados obtidos pelos Censos de 2001 podemos verificar uma sobre-representação do ensino secundário no caso das mulheres empreendedoras. Os resultados do presente estudo confirmam a tese defendida por alguns investigadores que indicam que a educação vocacional e profissionalizante é mais influente no empreendedorismo do que as qualificações académicas (Knight e McKay, 2000 e Cramer *et al.*, 2002).

<sup>8</sup> As mulheres imigrantes com experiência empreendedora no país de origem tendem a iniciar o seu negócio em Portugal, em média, cerca de 5 anos e meio depois da chegada, enquanto as que não tiveram experiência empresarial prévia demoram, em média, cerca de 9 anos a fazê-lo.

<sup>9</sup> Numa bateria de respostas que incluíam o excesso de responsabilidades/tarefas, a instabilidade financeira/os-cilações no rendimento, a contracção de dívidas e a conciliação entre a vida profissional e familiar.

<sup>10</sup> De facto, há mais mulheres brasileiras com experiência de negócio no país de origem (59%) do que europeias de leste (38%) ou africanas de países lusófonos (35%).

<sup>11</sup> A este propósito, ver Goldring (1996) e Menjivar (1999).

<sup>12</sup> Como refere Portes (2000), sobre a originalidade e o poder heurístico da noção de capital social.

## Referências Bibliográficas

- Aldrich, H.E. e Waldinger, R. (1990), "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, vol.16.
- Bourdieu, P. (1980), "Le capital social: notes provisoires", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n.º 31, pp. 2-3.
- Bourdieu, P. (1985), "The forms of capital", in Richardson, J. G. (org.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nova Iorque: Greenwood, pp. 241-58.

- Brush, C.G. (1992), "Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 17, n.º 4, pp. 5-30.
- 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, A. (orgs.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N. e van Praag, C. M. (2002), "Low Risk Aversion Encourages in Choice for Entrepreneurship: An Empirical Test of a Truism", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, n.º 48, pp. 29-36.
- Constant A.F. (2004), "Immigrant versus Native Businesswomen: Proclivity and Performance", *IZA Discussion Paper*, n.º 1234.
- Dallalfar A. (1994), "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs", *Gender and Society*, vol. 8, n.º 4, Sage Publications Inc.
- Fertala N. (2006), *Determinants of Successful Immigrant Entrepreneurship in the Federal Republic of Germany*, Tese de Doutorado, Universität Tübingen.
- Freire, J. (1995), *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa: CIES/ISCTE.
- Goldring, L. (1996), "Gendered memory: Constructions of rurality among Mexican transnational migrants", in DuPuis, E. M. e Vandergeest, P. (orgs.), *Creating the countryside: The politics of rural and environmental discourse*, Filadélfia: Temple University Press.
- Granovetter, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, n.º 78, pp.1360-80
- Granovetter M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, n.º 91, pp. 481-510,.
- Grasmuck, S., e Pessar, P. (1991), *Between two islands: Dominican international migration*, Berkeley: University of California Press.
- Grassi, M. e Évora, I. (orgs.) (2007), *Género e Migrações Cabo-Verdianas*, Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Guendelman, S. e Perez-Itriago, A. (1987), "Double lives: The changing role of women in seasonal migration", *Women's Studies*, n.º 13, pp. 249-271.
- Guerreiro, M.D. e Perista, H. (1999), "Trabalho e família", in Instituto Nacional de Estatística, *Inquérito à Ocupação do Tempo*, Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- Hillman, F. (1999), "A look at the «Hidden Side». Turkish Women in Berlin's Ethnic Labour Market", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, n.º 42, pp. 267-282.
- Hondagneu-Sotelo, P. (1994), *Gendered Transitions: Mexican Experiences of Immigration*, 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.
- Kloosterman R.C., van der Leun, J. e Rath J. (1998), "Across the Border: Economic Opportunities, Social Capital and Informal Businesses Activities of Immigrants", *Journal of Ethnic Migration Studies*, n.º24.

- Knight, G., e McKay, S. (2000), "Lifetime Experiences of Self-Employment", *Labour Market Trends*, n.º108, pp. 562-583.
- Letowski, M.A. (2001), "Improving Statistics on Women Entrepreneurs", comunicação apresentada na *Second OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*.
- Levent T.B., Masurel E. e Nijkamp P. (2003), *Gender Differences in Ethnic Entrepreneurship*, Jyväskylä: European Regional Science Association (ERSA).
- Levent T.B. e Nijkamp P. (2006), "Migrant Female Entrepreneurship: Driving Forces, Motivation and Performance", *Serie Research Memoranda*, n.º18, University Amsterdam.
- Light, I. e Bonacich, E. (1988), *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley: University of California Press.
- Malheiros, J. (1997), "Indians in Lisbon: Ethnic Entrepreneurship and the Migration Process" in King, R. e Black, R. (orgs.), *Southern Europe and the New Immigrations*, Brighton: Sussex Academic Press, pp. 93-112.
- Malheiros, J. (org.) (2007), *A Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa: ACIDI/Observatório da Imigração.
- Malheiros, J., Padilla, B. (coords.) e Rodrigues, F. (2010), *Mulheres Imigrantes Empreendedoras*, Lisboa: CIG.
- Marques, M. (coord.) (2000), "Empresarialidade e cidadania: formas de inclusão social das comunidades imigrantes em Portugal", relatório ref. praxis/c/soc/12104/98, FCT.
- Menjívar, C. (1999), "The Intersection of Work and Gender", *American Behavioral Scientist*, vol. 42, n.º 4.
- Milgram, B. L. (2001), "Operationalizing microfinance: women and craftwork in Ifugao, upland Philippines", *Human Organization*, n.º 60, pp. 212-24.
- Morokvasic, M. (1991), "Roads to Independence Self-employed Immigrants and Minority Women in Five European States", *International Migration*, vol. 29, n.º 3, pp. 407-419.
- Nielsen, P.B. (2001), "Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: The Danish Experience", comunicação apresentada na *Second OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*.
- Oliveira C. (2005), *Empresários de Origem Imigrante, Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, Lisboa: ACIME/ Observatório da Imigração.
- Oliveira, C. (2008), *Determinantes das Estratégias empresariais de Imigrantes em Portugal*, in Oliveira, C. e Rath, J. (orgs.), *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, Outubro 2008, n.º 3, Lisboa: ACIDI, pp. 109-138.
- Oso, L. e Ribas, N. (2007), "*Empresariado étnico y relaciones de género: mujeres dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona*", in Beltrán, J., Oso, L. e Ribas, N. (orgs.), *Empresariado Étnico en España*, CIDOB-CEPAL, pp. 211-228. [disponível em: [http://www.cidob.org/es/publicaciones/monografias/monografias/empresariado\\_etnico\\_en\\_espana](http://www.cidob.org/es/publicaciones/monografias/monografias/empresariado_etnico_en_espana)]
- Padilla, B. (2004), "Grassroots Participation and Feminist Gender Identities: A case study of women from the popular sector in Metropolitan Lima, Peru", *Journal of International Women's Studies*, vol. 6, n.º 1, pp. 93-113.

- Padilla, B. (2007), "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. 113-134.
- Padilla, B. (2008), "O Empreendedorismo na perspectiva de género: uma primeira aproximação ao caso das brasileiras em Portugal", in Oliveira, C. e Rath, J. (orgs.), *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, Outubro 2008, n.º 3, Lisboa: ACIDI, pp.181-204.
- Pearce, S. C. (2005), "Today's Immigrant Women Entrepreneur, The Diversity Factor", *New Frontiers*, vol.13, n.º 3, pp. 23-29.
- Peixoto, J. (coord.) (2006), *Mulheres Migrantes: Percursos Laborais e Modos de Inserção Socioeconómica das Imigrantes em Portugal*, SOCIUS, ISEG/UTL.
- Phizacklea, A. e Wolkowitz, C. (1995), *Homeworking women: Gender, racism, and class at work*, Thousand Oaks: Sage.
- Piore, M. J. (1979), *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Portes A. (1999), *Migrações Internacionais, Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Oeiras: Celta Editora.
- Portes, A. (2000) "Capital social: origens e aplicações na sociologia contemporânea", *Sociologia*, n.º 33, pp.133-158.
- Rocha-Trindade, M.B., Neves, M. S. e Bongardt, A. (2006), *A comunidade de negócios chinesa em Portugal: catalisadores da integração da China na economia global*, Oeiras, INA.
- Rozario S. (1997), "Development and rural women in South Asia: the limits of empowerment and conscientization", *Bulletin of Concerned Asian Scholars*, n.º 29, pp. 45-53.
- Safa, H. I. (1995), *The myth of the male breadwinner: Women and industrialization in the Caribbean*, Boulder, CO: Westview.
- Schaefer, C., Coyne, J.C. e Lazarus, R.S. (1981), "The health-related functions of social support", *Journal of Behavioural Medicine*, vol. 4, n.º 4, pp. 381-406.
- Teixeira, A. (1998), "Entrepreneurs of the Chinese Community in Portugal", in Benton, G. e Pieke, F. (orgs.), *The Chinese in Europe*, Basingstoke, Macmillan, pp. 238-260.
- Wall, K., Nunes, C., e Matias, A. R. (2005), *Immigrant Women in Portugal: Migration Trajectories, Main Problems and Policies* (Working Paper), Lisboa: ICS-UL.
- Werbner P. (1984), "Business on Trust, Pakistani Entrepreneurship in the Manchester Garment Industry", in Ward, R. e Jenkins, R. (orgs.), *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Wierzbicki, S. (2004), *Beyond the Immigrant Enclave: Network Change and Assimilation*, Nova Iorque: LFB Scholarly Publishing.
- Zentgraf, K., (2002), "Immigration and Women's Empowerment Salvadorans in Los Angeles", *Gender & Society*, vol. 16, n.º 5, pp. 625-646.
- Zhou M. (2004), *Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements*, Center for Migration Studies of New York.
- Zhou, M. (2007), "Non-economic Effects of Ethnic Entrepreneurship", in Dana, Leo-Paul (org.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship, a Co-evolutionary View on Resource Management*, UK & Northampton, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 279-288.

