



Universidade de Brasília
Departamento de Geografia
Programa de Pós-Graduação em Geografia

***Mixed embeddedness* e trabalho autônomo imigrante
oeste-africano no DF**

Uma análise geográfica

Ian de Oliveira Nogueira

Brasília, 2021



Universidade de Brasília
Departamento de Geografia
Programa de Pós-Graduação em Geografia

***Mixed embeddedness* e trabalho autônomo imigrante oeste-africano no DF**

Uma análise geográfica

Ian de Oliveira Nogueira

Dissertação de Mestrado submetida ao Programa de Pós-Graduação em Geografia como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Geografia. Área de concentração: Produção do Espaço Urbano, Rural e Regional.

Orientadora: Prof^a Dr^a Shadia Hussein de Araújo

Brasília, 2021



Universidade de Brasília
Departamento de Geografia
Programa de Pós-Graduação em Geografia

***Mixed embeddedness* e trabalho autônomo imigrante oeste-africano no DF**

Uma análise geográfica

Ian de Oliveira Nogueira

Aprovada por:

*Shadia Husseini de Araújo, Doutora (Departamento de Geografia, Universidade de Brasília – UnB)
Orientadora*

*Denise Cristina Bomtempo, Doutora (Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual do Ceará – UECE)
Examinador externo*

*Leonardo Cavalcanti da Silva, Doutor (Instituto de Ciências Sociais/OBMigra – Universidade de Brasília – UnB)
Examinador externo*

FICHA CATALOGRÁFICA

NOGUEIRA, IAN DE OLIVEIRA

Mixed embeddedness e trabalho autônomo imigrante oeste-africano no DF: Uma análise geográfica / por Ian de Oliveira Nogueira. 2021. (GEA/IH/UnB, Mestre, Geografia – Produção do Espaço Urbano, Rural e Regional, 2021).
Orientadora: Shadia Husseini de Araújo.

Dissertação de mestrado – Universidade de Brasília, Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2021.

1. Migrações

4. *Mixed embeddedness*

2. Migração Oeste-Africana

5. Trabalho autônomo imigrante

3. Empreendimentos imigrantes

6. Geografia

CESSÃO DE DIREITOS

É concedida à Universidade de Brasília permissão para reproduzir cópias desta dissertação de mestrado para única e exclusivamente propósitos acadêmicos e científicos. O autor reserva para si os outros direitos autorais de publicação. Nenhuma parte desta dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem a autorização por escrito do autor. Citações são estimuladas, desde que citada a fonte.

Nome: Ian de Oliveira Nogueira

Email: iannogueira.gea@gmail.com

AGRADECIMENTOS

Seria impossível iniciar, desenvolver e, muito menos, concluir este trabalho de pesquisa sem o suporte gentilmente proporcionado por minha preciosa rede de apoio.

Agradeço a todos os meus familiares pelo incentivo contínuo aos estudos e à pesquisa. À minha mãe, me faltam palavras para agradecer pelo amor demonstrado diariamente através do cuidado, do carinho e da disposição para ajudar durante as diversas etapas de realização da dissertação, como o fez através das leituras cuidadosas daquilo que foi escrito aqui. A caminhada contigo é sempre mais leve e mais feliz. Obrigado por esperar sempre pelo melhor de mim. Ao meu pai, agradeço pelas provocações feitas, desde a primeira infância, no sentido de instigar em mim, de maneira prática, o gosto pela Geografia. Sou grato a ti pela gentileza da palavra e pelos incentivos diretos a todas as minhas escolhas.

Obrigado à minha amada Sarinha (Savi) por todo o suporte direto e indireto durante os estágios de produção da pesquisa e também naquilo que a ultrapassa. A sua companhia e o seu auxílio desde as entrevistas, as observações e os dias e noites de escrita me trouxeram impulso para seguir acreditando nos verdadeiros propósitos da pesquisa. E obrigado pelas bandas também. Suas trajetórias pessoal e humana me inspiram.

Este trabalho não aconteceria sem o suporte de minha estimada orientadora Shadia. Não sei como expressar toda a gratidão que tenho a você pelo suporte, pelos conhecimentos partilhados, pelo olhar atento durante todos os momentos de elaboração deste trabalho e pelos ensinamentos diretos e indiretos. Além de me inspirar pela pesquisadora e professora que é, me cativa pela humildade, pela generosidade e pela humanidade que transborda no exercício de sua profissão.

Obrigado aos amigos que gentilmente acrescentaram tanto a este estudo através de seus dons, vocações e conhecimentos. Agradeço especialmente ao Medard Amakoe, por ter me acompanhado em tantas aventuras de pesquisa. Foi uma honra poder contar com o seu auxílio. À Julia Rechtman e ao Roberto Cardoso pelo auxílio paciente durante a elaboração dos mapas da pesquisa. Sem palavras!

Sou grato a todos os amigos que me acompanham. Franck, Matheus, Andrey e todos os irmãos da União Cultural Jama de Gana. Esse trabalho é de vocês também.

*Eu quis mudar
E isso implicava em deixar para trás
Meu chão, meu conforto, o certo, a paz
Eu fui à procura de mais
Não vou voltar
Embora me tente olhar para trás
Tem noites que eu penso que não vai dar mais
Mas ser é melhor que lembrar
E eu pensei
Que o que eu construí tempo atrás
Só foi existir
Depois que eu fui buscar*

Eu quis mudar
Tim Bernardes

RESUMO

O empreendedorismo imigrante tem figurado frequentemente entre os principais tópicos de pesquisa nos estudos migratórios desde as últimas décadas, mais especificamente em países que são amplamente reconhecidos como destinos migratórios tradicionais. Muitos estudos abordaram tanto as facilidades quanto as dificuldades e desafios enfrentados pelos empreendedores imigrantes em seus respectivos países de acolhimento. No entanto, ainda há poucos estudos envolvendo contextos econômicos emergentes, especificamente em países envolvidos em rotas migratórias sul-sul. Com o objetivo de contribuir nesse sentido, esta pesquisa sobre o trabalho autônomo oeste-africano no Distrito Federal do Brasil foi feita sob a perspectiva do modelo de imersão mista de Robert Kloosterman, como um quadro analítico para o empreendedorismo imigrante em contextos econômicos em desenvolvimento. O modelo leva em consideração a estrutura local de oportunidades, os aspectos macro institucionais do país anfitrião e os recursos e características do grupo. Assim, analisando o contexto estrutural das práticas de trabalho autônomo imigrante, em uma perspectiva ampla, dá-se atenção aos processos associados ao estabelecimento político-econômico do Brasil como uma economia emergente do agronegócio, à forma como a força de trabalho oeste-africana é comumente absorvida pelo mercado de trabalho. Parte-se do pressuposto de que esse grupo é empurrado para a prática do empreendedorismo, no que diz respeito às formas neoliberais de empregabilidade formal, retratadas na entrada de inúmeros imigrantes da África Ocidental no mercado formal de trabalho brasileiro, com os agravantes da baixa remuneração e das precárias condições de trabalho. São considerados os recursos mobilizados individualmente ou em grupo, como as qualificações pessoais dos imigrantes, o seu capital humano e social e os recursos associados aos seus países de origem, que lhes permitem criar os seus próprios negócios, ainda que influenciados por mecanismos estruturais excludentes. Um enfoque interseccional sobre raça, classe e gênero é adicionado a este estudo, a fim de investigar a interferência de mecanismos excludentes ancorados nesses fatores, tanto no nível estrutural quanto na esfera de atributos dos imigrantes. De acordo com uma base empírica construída a partir de observações simples e entrevistas em profundidade com 43 empresários da África Ocidental sediados no Distrito Federal. Assume-se que a dinâmica de uma estrutura racista circunda as esferas social e institucional, impondo restrições à

mobilidade dos imigrantes da África Ocidental. Como resultado dessa análise, verifica-se que as desvantagens no mercado de trabalho, a discriminação dos consumidores e o baixo acesso ao crédito inibem a ascensão social desses trabalhadores. Por outro lado, nota-se, em certa medida, que a assimilação de elementos da cultura africana no Brasil, devido à sua grande população de afrodescendentes, possibilita aos trabalhadores autônomos da África Ocidental buscar oportunidades econômicas específicas no âmbito comercial, acessando esse novo público consumidor em potencial.

Palavras-chave: migrações internacionais, migração oeste-africana, empreendimentos imigrantes, *mixed embeddedness*, trabalho autônomo imigrante, Geografia.

ABSTRACT

Immigrant entrepreneurship has frequently appeared among the main research topics in migration studies since the last few decades, more specifically in countries that are broadly recognized as traditional migratory destinations. Many studies have addressed either the provisions or the difficulties and challenges faced by immigrants in their host countries. However, there are still few studies involving emerging economic contexts, specifically in countries involved in the south-south migratory pathway. Aiming to contribute towards this direction, this research on west African self-employment in the Federal District of Brazil was made through the perspective of Robert Kloosterman's mixed embeddedness model, as an analytical framework for immigrant entrepreneurship in developing contexts. The model considers the local opportunity structure, the macro-institutional aspects of the host country and the resources and characteristics of the group. Therefore, analyzing the structural context of self-employed immigrant labor practices, on a broad perspective, I heed the processes that are associated with the Brazil's political-economic establishment as an emerging agribusiness economy, to the way in which West African workforce is commonly absorbed by the labor market. We assume that this group is pushed into the practice of entrepreneurship, regarding neoliberal shapes of formal employability, portrayed in the entry of numerous West African immigrants in the Brazilian formal labor market, with the aggravating factors of low pay and precarious working conditions. Resources mobilized either individually or in groups are considered, such as the personal qualifications of immigrants, their human and social capital and resources associated with their countries of origin, which enable them to create their own businesses even though it's influenced by excluding structural mechanisms. An intersectional focus on race, class and gender is added to this study, in order to investigate the interference of excluding mechanisms anchored in these factors, both at the structural level and the sphere of attributes of immigrants. According to an empirical base built from simple observations and in-depth interviews with 43 Federal District based West African business owners. It's assumed that the dynamics of a racist structure surrounds the social and institutional spheres, imposing restrictions on West African immigrants' mobility. As results of this analysis, I found that disadvantages in the labor market, discrimination by consumers and low access to credit inhibit the social upward mobility of these workers. On the other hand, it is noted, to a certain extent, that the assimilation

of elements of African culture in Brazil, due to its large population of African descents, enables self-employed West Africans to chase specific economic opportunities in the commercial scope.

Keywords: migration; West African migration; immigrant entrepreneurship; *mixed embeddedness*; immigrant self-employment, Geography.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. O modelo interativo de Waldinger, Aldrich e Ward (1990)	45
Quadro 2. Uma tipologia da estrutura de oportunidades	50
Quadro 3. Modelo de mixed embeddedness com interseccionalidade de gênero, classe e raça	53

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Identificação dos empreendedores oeste-africanos e seus negócios no DF	58
Tabela 2. As cinco áreas mais movimentadas por imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal, CBO 2002, 2012, 2016 e 2020	66
Tabela 3. Movimentação de trabalhadores imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal, por ano, 2012-2020	66
Tabela 4. Distribuição da movimentação de trabalhadores oeste-africanos no mercado de trabalho formal, segundo o nível de instrução, Brasil	67
Tabela 5. Atributos dos restaurantes oeste-africanos do DF (2019 - 2021)	95

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Centro islâmico situado a 1,5 km de distância de frigorífico	70
Figura 2. vendedor ambulante senegalês e sua maleta de mercadorias	76
Figura 3. Amigos e familiares podem ser agregados aos negócios.....	79
Figura 4. As peças de vestuário e artesanato com referência aos países de origem são frequentemente procuradas pelo público brasileiro	80
Figura 5. Elementos visuais da barbearia se comunicam diretamente com a clientela de imigrantes ganeses	85
Figura 6. Os materiais de divulgação buscam atrair clientes através da oferta de serviços especializados em cabelo afro	93
Figura 7. A preparação e venda de itens de cardápio especializado pode ser direcionada exclusivamente para membros da rede étnica	94
Figura 8. Elementos culturais afro ganham destaque nos materiais de divulgação.....	97
Figura 9. A oferta de serviços pode combinar qualificações técnicas pessoais dos trabalhadores, mercadorias mainstream e os recursos étnicos, comuns aos imigrantes de cada nacionalidade	102

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1. Perfil etário dos imigrantes oeste-africanos do DF (2013-2020).....86**
Gráfico 2. Classificação dos negócios dos imigrantes oeste-africanos do DF .87

LISTA DE MAPAS

Mapa 1. Distribuição dos registros de MEIs estrangeiros por UF	74
Mapa 2. Distribuição dos registros de MEIs oeste-africanos no Brasil	75

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	Objetivo geral e perguntas de pesquisa	24
1.2	Estrutura da dissertação	25
2	ANALISANDO AS INICIATIVAS EMPRESARIAIS IMIGRANTES	27
2.1	Geografia, mobilidade do trabalho e trabalho autônomo imigrante	28
2.1.1	As atividades empresariais imigrantes: aproximações teóricas	32
2.1.2	O estudo do trabalho autônomo imigrante no Brasil	36
2.1.3	O enfoque cultural	37
2.1.4	Capital social, recursos étnicos e enclaves étnicos	39
2.1.5	A teoria das desvantagens	42
2.1.6	Modelos estruturais e interativos	43
2.1.7	O modelo analítico de Mixed Embeddedness	47
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	55
3.1	Procedimentos de amostragem e obtenção de dados primários	56
3.2	Dados secundários	61
4	MIXED EMBEDDEDNESS E EMPREENDEDORISMO OESTE-AFRICANO NO DF	63
4.1	As estruturas institucionais	64
4.1.1	Os imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal brasileiro 65	
4.1.2	O enquadramento político-institucional do trabalho autônomo imigrante 71	
4.1.3	Suporte institucional e recursos para a criação de negócios	78
4.2	Os recursos do empreendedores oeste-africanos do DF	81
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	105

REFERÊNCIAS.....	111
ANEXO I: Roteiro para as entrevistas individuais.....	121

1 INTRODUÇÃO

Técnico mecânico de refrigeração e climatização por formação, o imigrante senegalês (P46) trabalhou por anos atendendo a uma ampla clientela em Dakar, e realizava instalação e manutenção de aparelhos de ar condicionado, refrigeradores, como também a montagem de câmaras frias para estabelecimentos comerciais como açougues, frigoríficos e supermercados. Desde meados dos anos 2000, ele nutria dentro de si uma insatisfação acerca de seus ganhos, que não o atendiam por completo em suas necessidades e expectativas para o futuro. Seu pai, que até então trabalhava sozinho em uma fazenda da família, sugeriu que eles atuassem juntos, numa tentativa de responder com alguma possibilidade concreta aos anseios do filho. Hoje, mesmo depois de ter percorrido parte da Europa e ter uma família constituída, ele ainda relata desejo de retornar à terra natal e aceitar o convite do pai, caso enfrente mais dificuldades no Brasil.

Conhecido por ser pioneiro na venda de produtos de artesanato de origem africana no DF, o senegalês soube do caráter promissor desse tipo de negócio antes mesmo de chegar ao Brasil. Uma amiga brasileira, com quem convivia durante os anos em que viveu na França, chamou atenção para a possibilidade de venda de roupas típicas, tecidos e peças de artesanato importadas do continente africano, que, segundo ela, seriam mercadorias bem assimiladas por eventuais consumidores brasileiros. Ele, que já não se encontrava satisfeito com as perspectivas vislumbradas no mercado de trabalho francês, foi incentivado pela amiga à tentativa de uma nova vida, sob a estratégia de se tornar um vendedor de artesanato africano no Brasil, uma vez que dispunha de fácil acesso a potenciais fornecedores em Dakar.

Em 2009, com o apoio da amiga, ele se mudou para o Rio de Janeiro – RJ. Logo nos primeiros dias vivendo na cidade, ele conheceu o atual sócio (P47) – também senegalês –, com quem decidiu compartilhar o projeto de atuação profissional no mercado de artesanato. Juntos, eles deram seus primeiros passos como trabalhadores autônomos no país, comercializando produtos importados pelas ruas da região central do Rio de Janeiro, enquanto estudavam a logística das vendas em feiras de artesanato. Fixar residência no DF foi um ato duplamente estratégico para os sócios: 1) além de estar inserida no circuito de grandes festivais de artesanato itinerantes do país, a cidade de Brasília, por seu posicionamento central no território iria favorecer os deslocamentos para a participação nesses eventos em outros

estados; 2) eles tomaram conhecimento de que na capital não haveria grande concorrência para seu negócio, diferentemente do que encontraram no Rio de Janeiro, onde já havia outros imigrantes africanos realizando o mesmo tipo de atividade.

Ambos dirigem a loja Estilo África, situada na Feira da Torre de TV – ponto turístico na Zona Central de Brasília. Foi acordado entre os dois que a formalização do negócio via cadastro da empresa por registro de pessoa jurídica - CNPJ seria titularizado apenas por um dos dois (P47), que é inscrito como *Microempreendedor Individual* - MEI. Caso optassem por formalizar a atuação do outro (P46) como um sócio titular de Microempresa – ME, os comerciantes deveriam arcar com maiores custos financeiros e burocráticos. Essa categoria se aplica a negócios que possuem faturamentos de até R\$ 360 mil anuais. Conforme esse tipo de enquadramento legal de empresas, o registro do negócio dos senegaleses seria feito, a princípio, pela Junta Comercial do DF e exigiria da dupla a apresentação de um contrato social, de um alvará de funcionamento, de registros e licenças com o corpo de bombeiros, entre outros, em um processo que deve envolver a assessoria de um contador.

Já no caso do registro de MEI, como optou a dupla, o processo de abertura regular de empresas é simplificado e apresenta custos reduzidos em relação aos outros modos e enquadramentos. O registro de microempreendedores individuais (MEI) não requer custos iniciais e pode ser realizado através do portal do Governo Federal¹. Enquadram-se como microempreendedores individuais os trabalhadores autônomos que pretendem contratar apenas um funcionário, contando que o negócio não ultrapasse o faturamento anual de R\$ 81 mil. As despesas para que o registro CNPJ – MEI se mantenha ativo são mensais e envolvem uma taxa única de 5% de um salário mínimo, R\$ 1 de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) ou R\$ 5 de ISS (Imposto Sobre Serviços), no caso dos prestadores de serviços.

A opção pelo registro de figura jurídica como MEI confere apenas ao titular do registro o direito legal à aposentadoria. A obtenção de um número de inscrição de CNPJ se mostrou necessária aos sócios, pois eles perceberam que esta viabiliza a realização de trâmites comerciais/burocráticos formais, tais como a geração de notas fiscais. Além disso, o CNPJ viabiliza a sua participação em feiras de artesanato.

¹ *Quero ser MEI – Governo Federal*. Disponível em: <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>>. Acesso em: 06/10/2021.

Um aspecto particular acerca do negócio da dupla se encontra na sazonalidade das vendas dos seus produtos. Embora seu negócio disponha de loja física, são as exposições, mostras e feiras de artesanato que proporcionam a maior parcela de seu faturamento mensal. Os sócios avaliam que desde o ano de 2016, com o agravamento da recessão econômica verificada no país², as vendas se tornaram instáveis. Eles relatam que até o ano de 2015, seus lucros eram bastante satisfatórios. Porém, a partir dos últimos anos as participações em eventos não têm sido lucrativas. A dupla, inclusive, estuda migrar para outra área de empreendimentos comerciais: o setor da alimentação. Segundo a sua avaliação de mercado, a abertura de um restaurante poderia trazer mais segurança e estabilidade para os seus negócios.

Através de um olhar geográfico atencioso sobre a história dos imigrantes senegaleses, nós podemos localizar a influência de diversos fatores que envolvem suas trajetórias em direção ao trabalho autônomo, para além do enquadramento legal de suas atividades. Vejamos como o uso dos recursos étnicos dentro da comunidade de imigrantes senegaleses pode favorecer a realização de seus negócios. Um dos sócios é pai de filhos ainda em idade escolar e coordena as atividades do negócio da loja fixa em Brasília. Já o outro, que vive sozinho na cidade e não tem dependentes, é encarregado pelo trabalho itinerante de exposição dos produtos em feiras de artesanato. Durante as semanas mais ativas do negócio, quando a empresa se encontra inscrita para expor simultaneamente para eventos em estados diferentes, os donos do negócio recorrem aos colegas freelancers senegaleses, que são pagos em valores previamente estabelecidos, conforme o número de dias predeterminados de participação em cada festival. Conforme surgem novas demandas de cobertura para os eventos de artesanato, mais funcionários temporários são acionados e encarregados pela mediação das vendas.

Consideremos brevemente outro exemplo de trabalho autônomo oeste-africano no DF, também viabilizado por recursos de grupo, mas agora por duas mulheres de nacionalidade ganense. Em meio aos surtos de casos de Coronavírus em todo o Mundo com a pandemia de COVID-19, as duas amigas (P17 e P21) perderam seus respectivos empregos regulares de auxiliares de limpeza numa empresa que presta serviços gerais ao Governo do DF. Perante a crise já instaurada, a empresa decidiu

² PIB recua 3,6% em 2016, e Brasil tem pior recessão da história. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/pib-brasileiro-recua-36-em-2016-e-tem-pior-recessao-da-historia.ghtml>>. Acesso em: 06/10/2021.

reduzir o quadro de funcionários, uma vez que as atividades presenciais em grande parte do setor público foram suspensas. Após algumas semanas sem ocupação laboral, elas foram convidadas para se tornar vendedoras ambulantes por um grupo de amigos de nacionalidade senegalesa, que residem na mesma região administrativa do DF que elas e atuam como comerciantes de rua no centro de Taguatinga.

Como elas não dispunham nem de recursos financeiros e nem de mercadorias para o início dos negócios, foi oferecido pelo grupo de senegaleses um primeiro estoque de mercadorias direcionados ao público feminino, de modo consignado, do qual elas poderiam obter uma comissão das vendas para que pudessem reinvestir em um estoque próprio. Essa forma de atuação é bastante recorrente entre os imigrantes senegaleses, e não requer nenhum tipo de regulamentação ou registro formal, já que o comércio ambulante é fortemente fiscalizado e inibido nas áreas centrais do DF³. A forma de atuação utilizada pelos vendedores ambulantes requer estratégias de fuga impostas pelas ações de apreensão e fiscalização, bem como sujeita os imigrantes aos demais riscos oferecidos pelo trabalho informal de rua⁴.

Pesquisas existentes da geografia e de outras áreas acerca das iniciativas empresariais imigrantes (ALDRICH e WALDINGER, 1990; ZHOU, 2006; YOON, 1997) identificam as redes de interações sociais como fontes de acesso aos mais variados recursos que demandam as iniciativas empresariais como a da dupla de microempresários senegaleses. Através dos mecanismos da sua rede de cooperação eles têm acesso às mercadorias que serão comercializadas no Brasil, que são previamente selecionadas e encaminhadas por seus associados no Senegal e demais países circunvizinhos. É também dentro da comunidade de imigrantes, geralmente entre os amigos senegaleses, que eles encontram capital humano suficiente para expandir as operações do negócio. Os próprios reconhecem que, principalmente devido ao risco de quedas significativas no volume das vendas, seria inviável efetuar a contratação formal de seus cooperadores.

Além do mais, nesses dois casos as estruturas e ações regulatórias apresentaram influências específicas sobre os moldes de cada negócio. Através de

³ “*Em protesto, ambulantes criticam ações da Secretaria do DF Legal*”. Disponível em: <<https://www.metropoles.com/distrito-federal/em-protesto-ambulantes-criticam-acoes-da-secretaria-do-df-legal>>. Acesso em 06/10/2021.

⁴ “*Policial militar se torna réu por agredir ambulante em Planaltina*”. Disponível em: <<https://www.correiobraziliense.com.br/cidades-df/2020/12/4894807-policial-militar-se-torna-reu-por-agredir-ambulante-em-planaltina.html>>. Acesso em 06/10/2021.

mobilizações em suas redes étnicas, os imigrantes e seus negócios assumiram comportamentos específicos perante o quadro institucional, seja através da entrada em práticas comerciais consideradas irregulares, no caso das imigrantes ganesas, seja mediante manobras e adaptações feitas para regularizar os negócios ao pagar mais caro pelos custos de registro, como no caso dos senegaleses. Considera-se que a estrutura socioespacial, econômica, regulatória e institucional da sociedade anfitriã condiciona a realização das atividades empresariais imigrantes (SOLÉ, PARELLA e CAVALCANTI, 2007).

Essa interconectividade entre os recursos dos imigrantes e as estruturas que condicionam os tipos de acesso ao mercado de trabalho autônomo é examinada por abordagens teóricas centrais no estudo das atividades empresariais imigrantes e guiará parte das análises que iremos propor no decorrer desta pesquisa (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1998; KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999; KLOOSTERMAN, 2010).

Kloosterman, Van der Leun e Rath (1998, p. 250) pontuam que a atuação dos imigrantes na economia informal “não é a imagem espelhada de sua posição marginal na economia formal, mas sim o resultado dela”. Por terem, em sua maioria, sido excluídos ou terem tido a sua inserção e permanência limitada pelo mercado de trabalho, os imigrantes avançam para a economia informal e para o trabalho autônomo, de modo geral. Portanto, o empreendedorismo imigrante só pode ser entendido se levarmos em consideração, por um lado, as estruturas econômicas que viabilizam as atividades de pequenas empresas em combinação com processos de exclusão e marginalização do mercado de trabalho formal e, por outro, a importância econômica do capital humano e das redes sociais baseadas na etnia.

O modelo de *mixed embeddedness*⁵ (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999; KLOOSTERMAN, 2010), que orientará a realização da análise proposta pelo presente trabalho, consiste em um mecanismo explicativo composto por algumas dimensões: a dos aspectos estruturais; a dos recursos individuais e de grupo; e a das estruturas regulatórias de cada contexto geográfico.

⁵ O termo *mixed embeddedness*, cunhado por Kloosterman, Van der Leun e Rath (1999), foi traduzido por Oliveira (2016) – para português-PT – como *encastramento misto*. O verbo *encastrar* se refere a partes (de um todo) que se engrenam. Em espanhol, Solé e Parella (2005) e Solé, Parella e Cavalcanti (2007) traduzem o termo por *incrustación mixta*. Em português-BR, Oliveira (2018) traduzido como *incrustação mista*, a definição advém do verbo *incrustar*, que significa o ato de revestir, formar uma crosta ou mesmo embutir fragmentos de outro material (geologia). Dada a complexidade de uma tradução que pode encontrar múltiplas significações, optamos pelo uso do termo originalmente concebido.

O modelo, que é classificado como *interativo* (OLIVEIRA, 2016; SOLÉ e PARELLA, 2005), é considerado crítico e complementar às explicações chamadas de *monocausais*, que justificam o trabalho autônomo imigrante apenas segundo aspectos étnicos, culturais ou individuais das atividades empresariais de grupos imigrantes. Esses modelos não abordam as grandes diferenças nas concentrações e estilos empreendedores observados entre vários grupos de imigrantes. Já as explicações *interativas*, consideram as peculiaridades dos contextos geográficos e situacionais específicos das interações entre as características e recursos do grupo e as estruturas de oportunidades (VINOGRADOV, 2007).

O rompimento com a manufatura de grande escala e a instauração de uma estrutura produtiva mais móvel e maleável nos países industrializados impõem uma readequação dos percursos e trajetórias laborais dos imigrantes no mundo contemporâneo. Na medida em que o neoliberalismo avança, as condições e os contextos de trabalho se tornam mais diversos e flexíveis (GAUDEMAR, 1977). Ao pensarmos no contexto da Globalização e da internacionalização das economias, situamos o trabalho autônomo imigrante como uma força de trabalho inteiramente sujeita às flutuações e recessões do mercado. A flexibilização das relações de trabalho e dos recursos que caracteriza o neoliberalismo tem no imigrante um elo fraco desse sistema. Ao passo que as economias recuam, o mercado de trabalho deixa de assimilar a mão-de-obra imigrante (SAYAD, 1998).

O trabalho autônomo imigrante tem crescido nas principais capitais brasileiras, onde os trabalhadores autônomos estrangeiros, registrados e enquadrados pelo sistema regulatório nacional como *microempreendedores*, têm se tornado cada vez mais numerosos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2021. Base de dados sobre o MEI). Argumenta-se que os imigrantes empreendedores têm favorecido a própria integração socioeconômica nos países anfitriões, bem como têm cooperado para o desenvolvimento das economias locais, especialmente através de atividades que são frequentemente classificadas como *empreendimentos de oportunidades* (OIM, 2015). Contudo, a partir dessa categorização se instala um paradigma crucial para a discussão sobre o assunto modo geral e para o exercício de análise que propomos executar neste trabalho.

Estudos sobre as atividades empresariais imigrantes propõem amplamente a utilização da categoria destacada anteriormente, sugerindo uma hierarquização dos empreendimentos imigrantes, através das definições de: i) *empreendimentos de*

oportunidades; ii) *empreendimentos de necessidade* (CHRYSOSTOME, 2010). Como as próprias definições já sugerem, a primeira definição se refere àqueles que ocorrem pela exploração de oportunidades econômicas conforme seus recursos e estratégias empresariais, e o segundo, aos que são realizados como estratégias alternativas à discriminação e às demais dificuldades de obtenção de emprego no mercado de trabalho formal. Contudo, questionamos a diante, e durante todo o trabalho, a aplicabilidade de tal categorização, especialmente nos casos de trabalho autônomo analisados nesta pesquisa.

Em um cenário de racismo estrutural generalizado, estabelecido na sociedade brasileira (CAMPOS, 2015), as minorias étnicas sofrem desvantagens comparativas junto às demais populações e enfrentam barreiras de acesso nos mais diversos setores do mercado de trabalho formal (JONES et al, 2014). Verificaremos aqui que o mercado de trabalho brasileiro tem destinado, a imigrantes e refugiados oeste-africanos, postos de trabalho temporários, mal remunerados, instáveis e ligados ao exercício repetitivo de atividades braçais, o que torna essa mão de obra reciclável e substituível. Argumentaremos em seções seguintes desta dissertação, que o mercado de trabalho formal brasileiro utiliza a mão de obra imigrante oeste-africana de modo indiferente aos seus níveis de capital humano e demais recursos pessoais e étnicos. Atributos mais genéricos como raça, religião e gênero, principalmente, podem ser os únicos que são convenientes segundo os interesses produtivos do mercado de trabalho formal no país.

Argumentamos que a classificação entre “empreendimentos de necessidade e de oportunidades” pode embutir uma visão pró-capitalista e meritocrática em estudos acerca do trabalho autônomo imigrante, considerando a análise que será realizada aqui. A partir do emprego de tal conceituação, corre-se o risco de minimizar a influência de estruturas sociais que podem impor vetos e imobilidade a determinadas populações de trabalhadores imigrantes e refugiados, que são privados de explorar plenamente a possibilidade de competição, disputa ou concorrência no mercado.

Sob aporte teórico apropriado para análises de empreendimentos imigrantes em estruturas sociais racistas (JONES et. al, 2014; WANG e WARN, 2018; RAM, JONES e VILLARES-VARELA, 2016), argumentamos que todo empreendimento realizado por membros do grupo analisado neste trabalho – uma minoria étnica – corresponde imediatamente ao fator da *necessidade*. Destacamos ainda a necessidade universal de geração de renda diante dos constrangimentos enfrentados,

não apenas no âmbito da empregabilidade formal, mas também no exercício das atividades empresariais dos imigrantes. Independentemente das variações nos níveis de seu capital humano e/ou financeiro, empreendedores imigrantes negros não poderão escapar às dinâmicas excludentes impostas pelo racismo estrutural.

O estudo sobre as iniciativas empresariais se desenvolveu em contextos de economias urbanas avançadas, sobretudo na Europa e nos EUA, tanto em termos teórico-metodológicos quanto em relação às análises empíricas do fenômeno. O fenômeno tem sido pouco explorado em contextos de economias emergentes, como o Brasil. Porém, destaca-se que a necessidade de produção de análises empíricas e modelos explicativos adequados aos contextos emergentes indica um novo e frutífero caminho para pesquisas futuras sobre o empreendedorismo imigrante (DHEER, 2018; BAIRD, 2015; ALIAGA-ISLA e RIALP, 2013).

Dentre outras economias emergentes, o Brasil, especialmente desde as últimas duas décadas, tem se afirmado como receptor de fluxos migratórios vindos de países do Sul Global, o que pode ser atribuído a três fatores centrais: à crise econômica iniciada nos EUA em 2007, que contribuiu intensamente para a diversificação dos fluxos migratórios internacionais; ao desenvolvimento econômico e reposicionamento geopolítico que o Brasil alcançou especialmente na primeira década do século XXI; e, por fim, à ampla divulgação do país enquanto potência econômica mundial participante dos BRICS e organizador de grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos (CAVALCANTI, 2020).

Para que se aprofundem as produções em torno do empreendedorismo imigrante em contextos emergentes, é oportuna a devida verificação da compatibilidade daquelas teorias já testadas no Norte global em contextos de economias desenvolvidas com diferentes ambientes econômicos (DHEER, 2018).

Neste trabalho, realizamos esforços de contribuições para a literatura das imigrações no Brasil, visto que o fenômeno se intensifica apenas nas décadas mais recentes no contexto nacional. Espera-se também que a realização de tal trabalho confira mais visibilidade ao fenômeno da criação de pequenos empreendimentos comerciais imigrantes nas metrópoles brasileiras no meio acadêmico e desperte mais atenção futura não somente em termos de pesquisa, mas também de políticas públicas que poderão englobar e promover a integração socioeconômica dessa população.

1.1 Objetivo geral e perguntas de pesquisa

Diante do que foi exposto e argumentado nos parágrafos acima, apresentamos como objetivo geral desta pesquisa: analisar os fatores que influenciam a criação e realização das atividades empresariais dos imigrantes oeste-africanos no DF. Vislumbramos aqui testar a compatibilidade dos elementos da estrutura explicativa de *mixed embeddedness* com as análises acerca do trabalho autônomo imigrante no Brasil enquanto um contexto econômico emergente, com formas de regulação do trabalho autônomo distintas do que se verifica na Holanda e nos demais países da Europa, continente onde se endereça a concepção do modelo. Para a operacionalização desse vislumbre e do objetivo geral como um todo, as perguntas de pesquisa desta investigação serão construídas de acordo com a matriz teórica aqui apresentada (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1998; KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999; KLOOSTERMAN, 2010; JONES et. al, 2014; WANG e WARN, 2018).

Três amplas questões de pesquisa são exploradas, conforme o que é sugerido pelo modelo explicativo adotado. A primeira delas se relaciona a “*como as circunstâncias estruturais do contexto, tais como a disponibilidade de vagas para negócios e oportunidades (mercado) – que se estabelecem dentro da estrutura político-institucional brasileira – influenciam a atividade empresarial dos imigrantes oeste-africanos no DF?*”.

A partir das repostas elaboradas à segunda questão de pesquisa, buscaremos responder a “*como os empreendedores imigrantes oeste-africanos do DF utilizam os recursos dos quais dispõem para a criação de seus negócios comerciais (conhecimentos, recursos étnicos, recursos financeiros, competências, etc.)?*”.

Entre os elementos que determinam os níveis de acesso às estruturas de oportunidade sistematizados originalmente pelo geógrafo Robert Kloosterman (2010), iremos incluir as dimensões da análise interseccional de raça, classe e gênero sugerida por Wang e Warn (2018). Acreditamos que através dessa concepção complementar, poderemos caminhar em direção a uma readequação de instrumentos analíticos, considerando as diversas esferas do poder das determinações e imposições de estruturas sociais excludentes. Assim, a terceira e última questão de pesquisa busca responder “*Em que medida atributos de raça, classe e gênero podem interferir sobre os tipos de acesso às estruturas locais de oportunidades por parte dos imigrantes oeste-africanos no Brasil?*”. A perspectiva interseccional perpassa tanto a

dimensão dos recursos quanto a das oportunidades. Como sugerido pelos autores, a crítica preserva a interação fundamental entre recursos e oportunidades, mas adiciona potencial analítico ao modelo, na medida em que incorpora a perspectiva interseccional aos seus mecanismos.

Considerando a baixa disponibilidade de dados oficiais detalhados acerca do trabalho autônomo imigrante no Brasil, iremos empregar, na presente pesquisa, técnicas de pesquisa qualitativa, como entrevistas em profundidade, orientadas por um roteiro semiestruturado. Mediante a realização de entrevistas em profundidade, promovidas juntamente a trabalhadores autônomos oeste-africanos do DF, serão apresentados os principais resultados do presente estudo, a fim de responder às perguntas destacadas acima.

1.2 Estrutura da dissertação

Apresentaremos a seguir os capítulos que irão compor esta dissertação. O capítulo inicial, intitulado *Analisando as Iniciativas Empresariais Imigrantes*, é destinado à contextualização dos caminhos de pesquisa tomados dentro deste amplo campo de estudos ao longo da história, tanto no que concerne aos movimentos migratórios quanto às iniciativas empresariais tomadas pelos imigrantes nos contextos de recepção. Abordamos as significativas e potenciais contribuições lançadas pela Geografia e as ciências sociais sobre os empreendimentos imigrantes. Apresentam-se as principais concepções teóricas conhecidas pela literatura existente sobre o tópico, passando pelas explicações culturais, estruturais e aquelas baseadas nos recursos étnicos dos empreendedores imigrantes. O trabalho de Waldinger, Aldrich e Waldinger (1990) representa uma ruptura com aquelas abordagens chamadas de unidimensionais. O modelo interativo coloca o empreendedorismo imigrante como um produto conjugado pelos recursos dos grupos e as estruturas de oportunidades. Por fim, delineamos os aspectos analíticos que serão utilizados aqui, introduzindo a estrutura analítica de *mixed embeddedness* (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999) e dialogando sobre os conceitos e categorias fundamentais para a aplicação do modelo. Explicando os diferentes tipos de acesso às estruturas de oportunidades, esse modelo considera a influência de obstáculos que se impõem de maneira singular a diversos grupos de empreendedores imigrantes. Pontuamos sobre cada componente analítico que pauta nossas discussões e constatações,

especialmente as estruturas de oportunidades, os recursos e os recortes interseccionais de raça, classe e gênero.

O capítulo seguinte aborda os procedimentos metodológicos da pesquisa. Explicamos detalhadamente como se dá a utilização dos nossos mecanismos e recursos teórico-metodológicos. Pontuamos sobre nossas fontes de dados e procedimentos de amostragem.

O quarto capítulo, intitulado *Mixed embeddedness e empreendedorismo oeste-africano no DF*, se destina à discussão e à análise dos dados levantados pela pesquisa. Discutimos em profundidade o modo como os imigrantes oeste-africanos no DF têm explorado o conjunto de oportunidades econômicas que se apresentam a eles no DF através dos recursos que têm à sua disposição.

2 ANALISANDO AS INICIATIVAS EMPRESARIAIS IMIGRANTES

Nos dedicamos aqui à contextualização dos caminhos de pesquisa tomados no campo dos estudos migratórios e do trabalho autônomo imigrante, especificamente. Como será apresentado ao longo deste capítulo, contribuições da Geografia permitem uma leitura crítica e acurada a respeito dos atributos estruturais geoeconômicos e geopolíticos que orientam os fluxos de migração laboral, tanto no sentido convencional, associado às movimentações no mercado de trabalho formal, bem como a realização de empreendimentos imigrantes. Nesse sentido, entende-se que transformações e processos políticos que exercem influência sobre os fluxos migratórios em todo o mundo também atendem a interesses produtivos no contexto econômico global.

A produção literária específica sobre o trabalho autônomo imigrante pode ser classificada em blocos teóricos, organizados conforme os enfoques, categorias e conceitos lançados por cada modelo. Essas abordagens têm sido enquadradas, grosso modo, como explicações *monocausais* ou *interativas* (VINOGRADOV, 2008). Os estudos considerados clássicos e pioneiros do empreendedorismo imigrante conduziram explicações monocausais, que justificam a predisposição de alguns grupos de imigrantes ao empreendedorismo, segundo fatores de ordem cultural, tais como os valores, tradições religiosas ou familiares de cada grupo. Pode também ser enfatizada a influência dos recursos das redes de solidariedade e suporte no crescimento dos negócios de imigrantes.

A partir do crescente destaque dado à influência de fatores estruturais – como a discriminação, a xenofobia e o racismo – nos debates sobre os negócios imigrantes, tem-se abordado os elementos estruturais socioeconômicos como limitadores da integração laboral e empurradores de imigrantes para o trabalho autônomo.

Os *modelos interativos*, por sua vez, enfatizam a ação combinada dos fatores estruturais e das características/recursos de grupo, caracterizando, assim, tipos específicos de empreendedorismo imigrante. Busca-se estabelecer a relação entre os tipos de integração social e econômica individual, por um lado, e, por outro, a integração econômica e institucional dos grupos nos contextos de recepção. O modelo de *mixed embeddedness*, que orienta a formulação dos objetivos desta pesquisa, é introduzido ao final do capítulo. Sua estrutura analítica é conciliada com uma abordagem analítica interseccional, tensionando os processos excludentes vinculados

a raça, classe e gênero dos grupos de empreendedores imigrantes nos contextos de recepção.

Atendendo à finalidade deste capítulo, durante as subseções seguintes nos dedicaremos, separadamente, à leitura acerca das principais contribuições teóricas dadas por cada uma das abordagens que foram destacadas. Ao final do percurso, vislumbramos dissecar cada um dos elementos que embasaram o desenvolvimento do modelo que será aplicado na presente pesquisa.

2.1 Geografia, mobilidade do trabalho e trabalho autônomo imigrante

Segundo o Glossário da Organização Internacional para as Migrações – OIM (2019, p. 103), o conceito de imigrante internacional parte da perspectiva do país anfitrião e se refere a uma pessoa que se muda para um país distinto da sua nacionalidade, de modo que o país de destino se torne, de fato, o seu país de residência. O estudo do fenômeno migratório abrange uma ampla variedade de movimentos e transformações, que se expressam pelas mais diversas dimensões da vida contemporânea e, portanto, é tópico de interesse para variadas disciplinas, que incluem a Geografia, a Economia, a Antropologia, a Sociologia, as Relações Internacionais, a Psicologia e as políticas públicas.

Investigações a respeito das causas por trás dos fluxos migratórios, por exemplo, são respondidas de maneiras distintas de acordo com cada vertente do estudo das migrações. Ravenstein (1889) – que é considerado o precursor do estudo sistemático das migrações – e, posteriormente, Lee (1966), abordam o movimento migratório através do parâmetro da *seletividade* exercida pelos aspirantes a migrantes. De acordo com a abordagem construída pelos autores, um determinado contexto socioeconômico e político pode reunir fatores desfavoráveis à permanência do indivíduo, enquanto outra localidade pode ser identificada como possível destino, na medida em que pode reunir atributos atrativos, conforme o julgamento pessoal do migrante. Segundo essa abordagem, o desejo individual de mudança de contexto se revela como força motriz por trás dos fluxos migratórios.

Já segundo o enfoque de viés neomarxista, a migração não pode ser justificada de modo atomizado, reduzido ao campo das decisões, vontades e julgamentos individuais. O deslocamento de grupos sociais ocorreria dentro das estruturas sociais, em que os migrantes sujeitam suas forças de trabalho às transformações dadas na cadeia produtiva global. É no capitalismo que a mobilidade se intensifica e assume

dimensões essenciais à reprodução de seus padrões produtivos. Autores na Geografia e na Sociologia (p.ex.: GAUDEMAR, 1977; HARVEY, 1992; IANNI, 1994; BECKER, 1997) abordam a exploração da força de trabalho pelo capital, utilizando a formulação marxista de que trabalhadores livres são submetidos a processos de dominação.

O capitalismo global estabelece o desenvolvimento de um mercado internacional de forças de trabalho. Assim, os fluxos de trabalhadores em escala regional, continental e global são intensificados. Segundo Ianni (1994), “multiplicam-se as direções dos movimentos migratórios em função do mercado de força de trabalho, da progressiva dissolução do mundo agrário, da crescente urbanização do mundo, da formação da fábrica global” (IANNI, 1994, p. 130).

De acordo com Sayad (1998), a presença do imigrante é viabilizada e tolerada mediante a realização do trabalho. A mão-de-obra que mais se apresenta vulnerável aos momentos de crise é a imigrante. Os países mais afetados por crises econômicas tendem a adotar medidas de restrição à entrada de imigrantes, muitas vezes reduzindo o número de concessões de refúgio aos solicitantes e reforçando o monitoramento sobre suas fronteiras.

A presença de imigrantes no mercado de trabalho é também, sobretudo em momentos de retração econômica, vista como uma ameaça pelos cidadãos locais e motiva atos de intolerância de ordem étnica, racial ou religiosa⁶. Em sua tese intitulada *Dois séculos de imigração no Brasil: A construção da imagem e papel social dos estrangeiros pela imprensa entre 1808 e 2015*, Campos (2015), mediante a análise de publicações acerca dos fluxos migratórios realizadas pela imprensa brasileira nesse período, identifica traços bem definidos do racismo estrutural que persiste na sociedade até os dias atuais. Conforme as abordagens analisadas, o autor sintetiza os valores disseminados pela imprensa acerca do imigrante, no que diz respeito à sua construção enquanto sujeito social (CAMPOS, 2015, p. 528):

Os imigrantes não são seres humanos, mas “braços”. Não migram, são “importados”. Devem ser parte de uma “multidão trabalhadora”, mas nunca os “perturbadores da ordem”. Devem ser “morigerados” e “industriosos”, mas, se reivindicam direitos, são classificados como “agitadores” e “anarquistas”. Devem ser “assimiláveis”, sob o risco de suas comunidades se tornarem indesejáveis “quistos étnicos”.

⁶ Notícias ilustram essa dinâmica, como visto em “Violência contra migrantes aumenta após fechamento de fronteiras na Europa”, matéria publicada em 2016 pelo portal Médicos Sem Fronteiras. Disponível em: <<https://www.msf.org.br/noticias/violencia-contra-migrantes-aumenta-apos-fechamento-de-fronteiras-na-europa>>. Acesso em 15/04/2021.

A transformação em questão aqui representa implicações sobre a organização das forças de trabalho, em particular pela flexibilização e precarização de seu exercício. Fatores esses que em conjunto gerariam estratégias diferentes quando os indivíduos buscam garantir a sua reprodução, incluindo, nesse escopo, as estratégias de mobilidade espacial. Essa nova estrutura produtiva, caracterizada pela mobilização das forças de trabalho é definida por Harvey (1992) como *acumulação flexível*, e se inicia a partir da década de 1970, com o colapso do fordismo, modelo que começou a dar os primeiros sinais de seu enfraquecimento desde os anos 1960. Sua crise é atribuída principalmente à incapacidade do mercado de responder à retração do consumo de massas. O autor afirma que o período de crises dado entre 1965 e 1973 “tornou cada vez mais evidente a incapacidade do fordismo e do keynesianismo conterem as contradições inerentes ao capitalismo” (HARVEY, 1992, p. 135).

Ao tratar sobre o capital humano em *Nascimento da Biopolítica*, Foucault (2008) destaca a função da mobilidade no contexto neoliberal. O *homo economicus*, como definido nos termos do autor, se faz *empresário de si mesmo* ou *produtor de si mesmo*, segundo a lógica de venda e lucro assinalada pelos padrões produtivos capitalistas. O salário, nessa perspectiva, corresponde à renda atribuída ao capital ou à máquina de renda representada por um indivíduo humano, seu possuidor. Foucault (2008) introduz a mobilidade como atributo do capital humano. A capacidade de realizar deslocamentos transforma os indivíduos em investidores. É aí que o autor elabora sobre o que as migrações denotam nesse sentido: ele classifica os migrantes como investidores, uma vez que se propõem a arcar com custos de viagem, sejam estes de ordem financeira ou psicológica, e se dispõem a interromper, ainda que brevemente, atividades que geram renda, mas o fazem a fim de obter compensações futuras, em condições mais vantajosas para a venda de seu capital humano. Assim, esses indivíduos se tornam, instantaneamente, empresários de si, uma vez que se fazem a própria mercadoria, seus próprios produtores, investidores e fontes primárias de seus rendimentos.

Assim como Foucault (2008), Gaudemar (1977) aponta para a mobilidade como dimensão central para a reprodução do capital no contexto da modernização. Segundo Gaudemar (1977), a transformação do dinheiro em capital exige que o possuidor dos recursos financeiros encontre no mercado o “trabalhador livre” para a compra de força de trabalho. A liberdade em questão não se refere ao direito ou

possibilidade do trabalhador usufruir livremente dos seus próprios recursos, mas se dá no sentido da livre disposição da sua força de trabalho como mercadoria, sendo ele desprovido, assim, de qualquer outra mercadoria para venda, e portanto, “livre” de tudo.

Essa liberdade confere ao trabalhador a possibilidade de escolher o tipo do seu trabalho, o local e as condições para exercê-lo, mas encontra-se subordinada às exigências do capital e ao seu poder de selecionar, descartar qualquer trabalhador ou reconfigurar completamente as suas condições de trabalho. A mobilidade das forças de trabalho caracteriza, então, a condição de exercício da liberdade de se sujeitar ao capital, figurando uma mercadoria cujo consumo irá gerar valor e, portanto, produzir capital (GAUDEMAR, 1977).

Gaudemar (1977) pontua que o capitalismo, em suas crises periódicas, cria disparidades entre as localidades. Nesse movimento, algumas atividades podem se tornar mais atrativas que as outras, criando nos trabalhadores o desejo pelo exercício de atividades que ofereçam mais ganhos financeiros. As gerações mais jovens, segundo o autor, se apresentam mais disponíveis na medida em que suas dificuldades individuais são menores para a realização da função. Sendo assim, exigências por qualificação profissional ou do capital humano seriam as únicas barreiras de acesso às vagas criadas no âmbito do mercado. O autor pontua que em situações de falta de pessoal qualificado para o preenchimento destes postos de emprego, surge para o capital a necessidade de instaurar polos de formação profissional, no sentido de atendimento proporcional às próprias demandas produtivas.

A importância da avaliação da estrutura enquanto contexto ou até mesmo causa por trás dos deslocamentos humanos, migrações ou mobilidade das forças de trabalho é reconhecida na Geografia. Becker (1997) salienta a relevância de abordagens que considerem as mudanças dadas no âmbito das relações dos indivíduos com o meio. Desse modo, análises dos fluxos migratórios situadas dentro de estruturas políticas, econômicas e sociais se fazem produtivas. Contudo, para a autora, o enfoque neomarxista - voltado para as causas estruturais do capitalismo - negligencia, em alguma medida, a dimensão das ações do sujeito que migra (BECKER, 1997).

Haja visto o que foi argumentado no decorrer da seção, vislumbramos para as unidades seguintes deste trabalho percorrer caminhos de pesquisa que contemplem a visão da dimensão estrutural dada no contexto capitalista, como também a esfera

das ações dos indivíduos migrantes, conforme proposto através do uso de um arcabouço teórico pertinente.

Acredita-se que essas noções assinaladas anteriormente nos proporcionem elementos teóricos iniciais para argumentar, mais à frente, sobre o modo como a posição crítica da Geografia pode oferecer elementos relevantes à análise da realização do empreendedorismo imigrante. Conforme iremos verificar no Capítulo 5 deste trabalho, a propagação de discursos que exaltam a criação de pequenas empresas imigrantes, muitas vezes reproduzidos pelo senso comum e pelos meios de comunicação, cria uma visão social equivocada de “solução perfeita” para a promoção de empregabilidade e integração socioeconômica das populações de imigrantes. Dentre os resultados empíricos da pesquisa que atendem aos objetivos principais deste trabalho, veremos que, em muitos casos, as iniciativas empresariais dos empreendedores oeste-africanos no DF correspondem, na verdade, a um comportamento estratégico de manutenção da sobrevivência e criação alternativa de geração de renda, frente a uma estrutura excludente, que restringe a movimentação de mão-de-obra negra imigrante no mercado de trabalho formal.

Além do mais, a abertura de pequenos negócios em um circuito econômico urbano subentende uma dinâmica de trabalho baseada na disputa por espaço de mercado, o que oferece riscos de obtenção de pouco sucesso no comércio ou mesmo de falência.

A seguir, nos dedicamos à apresentação da construção do empreendedorismo imigrante enquanto tópico de pesquisa pela Geografia e pela Sociologia, especialmente, e iremos discutir sobre as principais abordagens do tema, que explicam o fenômeno segundo processos dados em múltiplas escalas. Esperamos discutir sobre as principais categorias e conceitos que fundam as discussões contemporâneas sobre as estratégias empresariais imigrantes, e que vieram a compor o modelo explicativo de *mixed embeddedness*, aplicado no contexto do DF para a realização desta pesquisa.

2.1.1 As atividades empresariais imigrantes: aproximações teóricas

A análise do fenômeno do trabalho autônomo imigrante surge na década de 1970 e tem sido expandida através de diferentes enfoques lançados pela Economia, pela Sociologia e pela Geografia. Esses estudos têm seu início em nações como os EUA, os Países Baixos e o Reino Unido e contribuem, sob diferentes óticas, para o

desenvolvimento dos estudos acerca do tema, de conceitos, de modelos explicativos e de categorias de análise que se fazem essenciais para a ampliação do conhecimento produzido sobre o empreendedorismo imigrante. Como iremos verificar a seguir, novos modelos explicativos têm recebido crescente atenção de pesquisa, uma vez que representam esforços de se conciliar a complexidade dos contextos de escala local com o campo dos atributos e ações dos indivíduos que orientam as iniciativas empresariais imigrantes.

É entendido que os deslocamentos humanos na era da globalização são reflexo da lógica neoliberal de mobilidade das forças de trabalho, como mecânica estabelecida em resposta às necessidades do capital. Estudos relacionados às migrações laborais, por exemplo, frequentemente carregam essa perspectiva teórica, baseada no contexto da reestruturação produtiva do capital e na lógica da modernização para explicar as dinâmicas de inserção imigrante no mercado de trabalho, como discutido aqui anteriormente. Embora o enfoque neomarxista empregado aos estudos migratórios não justifique em sua estrutura as migrações a partir de um espectro centrado no indivíduo, os estudos sobre as iniciativas empresariais imigrantes subentendem que tanto os imigrantes que buscam por vagas de emprego no mercado aberto, como aqueles que realizam o trabalho autônomo como forma de subsistência são movidos por objetivos semelhantes: ambos buscam na migração a manutenção da qualidade de vida e geração de renda através da realização do trabalho. Esses indivíduos encontram-se sujeitos ao desequilíbrio espacial da distribuição dos elementos produtivos, sendo forçados a deixar seus locais de origem. Tendo isso em vista, pontua-se que as explanações acerca da migração laboral também se aplicam ao empreendedorismo étnico, segundo pontuam nDoen et al (1998).

Por mais que identifiquem uma raiz comum entre os migrantes laborais e os trabalhadores autônomos migrantes na busca por seguridade econômica, nDoen et al (1998) explicam que esses grupos apresentam características distintas, tendo suas decisões pautadas por parâmetros particularmente específicos. Enquanto os autônomos migrantes selecionam ambientes de maiores oportunidades para o exercício de seus negócios, os trabalhadores migrantes que atuam no mercado de trabalho formal consideram os locais que dispõem de índices de empregabilidade e remuneração satisfatórios. Os autores argumentam que os riscos assumidos pelos indivíduos de ambos os grupos também se diferem. Uma vez que um trabalhador

formal opta pela migração, ele se sujeita à competição do mercado de trabalho e corre o risco de não ser empregado no local de destino, mas uma vez que assegura vínculo empregatício, seus ganhos serão mais estáveis. Já os autônomos migrantes, por outro lado, arriscam os recursos investidos para a criação do negócio, que podem ser completamente perdidos uma vez que eles falham em seu desempenho (NDOEN et al, 1998).

Muito foi produzido a respeito da presença dos imigrantes no mercado de trabalho aberto. Entretanto, o empreendedorismo imigrante passa a atrair crescente foco de estudos na medida em que as taxas de trabalho autônomo passam a aumentar e envolver as parcelas dos trabalhadores que não se encontram formalmente empregados, por exemplo (RATH e KLOOSTERMAN, 2000). Essa dinâmica de realização de trabalho autônomo imigrante se estabeleceu na Europa entre as décadas de 1980 e 1990, como sinalizam os pesquisadores holandeses Rath e Kloosterman (2000) e, conforme iremos verificar nas seções seguintes deste estudo, tem mais recentemente figurado entre as práticas comuns de alguns grupos de imigrantes no Brasil, na medida em que alguns grupos têm buscado promover a própria integração socioeconômica através de suas iniciativas empresariais.

Caminhando em direção à análise desses novos arranjos de realização de trabalho entre grupos de imigrantes, nos concentramos aqui no desenvolvimento de uma revisão das principais abordagens teóricas sobre o trabalho autônomo imigrante. Durante esse processo, vislumbramos situar nossa posição crítica em relação a algumas abordagens que serão apresentadas e espera-se, então, demonstrar nosso alinhamento à perspectiva desenvolvida por vieses integradores/interacionistas acerca do fenômeno.

As atividades empresariais de imigrantes podem receber definições variadas. Podemos deduzir, num primeiro momento, que o conceito de empreendedorismo imigrante se direciona às atividades de trabalho autônomo exercidas por indivíduos de nacionalidade estrangeira em um determinado país anfitrião. Embora a assunção não esteja errada, a complexidade desse tópico de estudo ultrapassa tal definição objetiva. Como argumenta Graham (2019), os empresários imigrantes estão expostos a diferentes oportunidades econômicas e geográficas e, portanto, a literatura aborda o tema conforme diferentes perspectivas. Como resultado, a terminologia se ramifica em definições como *empreendedorismo imigrante* ou *étnico*.

Segundo Waldinger, Aldrich e Ward (1990, p. 3) o empreendedorismo étnico se define por "um conjunto de conexões e padrões regulares de interação entre pessoas que compartilham antecedentes nacionais comuns ou experiências de migração". Considerando que a ênfase nas explicações teóricas desse fenômeno se apoia nesses padrões de interação, assume-se que o cerne desses estudos seja o grupo étnico (VOLERY, 2007, tradução nossa).

Pontuamos aqui - e discutiremos com mais profundidade durante a etapa de análise dos resultados empíricos desta pesquisa - que os grupos imigrantes abordados nesta pesquisa se relacionam, em certa medida, como um amplo grupo étnico, e, de fato promovem, em alguns casos, relações apoiadas sobre certo senso de afinidade em virtude da origem semelhante, colaboração, solidariedade e identificação por compartilhamento de experiências migratórias semelhantes (YINGER, 1985). Contudo, considerando que as relações entre tais grupos não ocorrem, via de regra, movidas por tais atributos, seremos cautelosos ao evitar cometer o uso generalista do adjetivo *étnico* para designar um grupo tão grande e diverso, como alertam nDoen et al (1998). A população examinada neste estudo é composta por 17 nacionalidades diferentes, de países da região oeste-africana (África Ocidental), que são, por sua vez, dotados de culturas, idiomas, valores e recursos, que embora ultrapassem fronteiras políticas, assumem feições particulares entre os indivíduos de cada localidade.

O atributo *étnico* também costuma ser utilizado para compreender membros de grupos étnicos minoritários que já habitam no país anfitrião há gerações, como afro-americanos nos Estados Unidos ou os judeus na Europa, como assinala Velory (2007). Ao se referir especificamente às fases iniciais do processo de empreendedorismo étnico, ou seja, quando um grupo étnico é recém-chegado em uma sociedade de acolhimento, o autor sugere que seus membros sejam considerados como imigrantes.

Diante da argumentação apresentada, optamos pelo enquadramento de *empreendedorismo imigrante* neste estudo. Contudo, não descartaremos o uso das noções de redes de solidariedade étnica e economia étnica - que serão abordadas a seguir - na análise da realização de negócios de imigrantes oeste-africanos no DF.

2.1.2 O estudo do trabalho autônomo imigrante no Brasil

A produção de trabalhos sobre a temática do empreendedorismo étnico ou imigrante no Brasil ainda apresenta grandes lacunas de pesquisa. Com base nos exemplos que serão apresentados, a bibliografia conhecida no país se concentra, predominantemente, nas áreas de Economia e Ciências Sociais. Até o presente momento, apenas um trabalho se concentra no domínio da Geografia. Em sua dissertação de mestrado, Silva (2016) aborda a inserção dos imigrantes chineses no contexto da economia urbana no estado do Ceará, através da realização de seus negócios comerciais próprios. A explicação se apoia sobre a teoria das migrações internacionais, sobre a noção de mobilidade do trabalho na reestruturação produtiva e, especialmente, nos circuitos superior e inferior da economia urbana.

Ainda no que se refere aos estudos sobre empreendimentos imigrantes no Brasil, podemos destacar uma leva de trabalhos no domínio da sociologia, tendo como referencial empírico processos de criação de negócios por imigrantes europeus no Brasil no séc. XIX, adotando a abordagem de redes sociais ou centradas na etnia como fator promotor de coesão entre os grupos (como TRUZZI e SACOMANO NETO, 2007; CONSTANTINO, 2014; e FRANZINA, 2014). Até o momento de elaboração deste projeto, foi também encontrada uma pesquisa, pela abordagem da história oral, descrevendo a trajetória de mulheres judias que imigraram e empreenderam em São Paulo entre as décadas de 1940 e 1950 (WEINBERG, 2007).

Sena e Bomtempo (2018) situam as práticas de trabalho autônomo de imigrantes de nacionalidades africanas como parte de sua territorialidade no estado do Ceará. Segundo as autoras, a tendência ao aumento do volume dos fluxos migratórios de países africanos para o Brasil e a criação de negócios próprios como forma de inserção laboral decorre da abertura econômica e dos investimentos verificados no Brasil desde a primeira década do século XXI.

Recentemente, uma pesquisa divulgada pelo ACNUR em parceria com a Delegação da União Europeia no Brasil e conduzida pela Universidade de Brasília – UnB, apresentou um levantamento de informações sobre a atividade empreendedora venezuelana no Brasil, mais especificamente nas cidades de São Paulo e Roraima. O trabalho intitulado *Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil* (BARBOSA, TONHATI e UBIALI, 2020) faz menção direta a um alinhamento com a perspectiva dos modelos *interativos* ou *integrativos*, como definem as autoras.

Dada a finalidade informativa da pesquisa, que se concentra no levantamento, na produção e na divulgação dos dados produzidos acerca do fenômeno analisado, o trabalho não desenvolve explicitamente os elementos desse viés teórico. Esse estudo aborda noções como as de capital humano, social e financeiro dos imigrantes venezuelanos, bem como elenca aspectos estruturais, como os facilitadores e dificultadores para os negócios dos imigrantes venezuelanos, e se concentra no desenvolvimento dos resultados empíricos do tema.

2.1.3 O enfoque cultural

Os estudos realizados sob o enfoque culturalista ou das *teorias culturais*, são desenvolvidos principalmente nos EUA e postulam que os imigrantes chegam aos países anfitriões com características culturais únicas, que podem os ajudar na criação e gestão de negócios. Solé e Parella (2005) avaliam que os estudos realizados a partir dessa abordagem pressupõem que determinados grupos étnicos sejam dotados de um espírito empreendedor, inovador ou criativo, imputado por valores típicos das sociedades matrizes. Essa espécie de consciência ou ideologia é ensinada e repassada por gerações, promovendo modos de vida a serem reproduzidos por comunidades inteiras. Argumenta-se que assim, as práticas, ideologias e valores, justificariam a performance dos grupos étnicos em suas iniciativas empresariais (BORJAS, 1986; BUN e HUI, 1995).

Pesquisadores (VOLERY, 2007; VINOGRADOV, 2008; BOSIAKOH, 2016; OLIVEIRA, 2016) localizam as raízes dessa corrente teórica em Weber (2001), que identifica uma tendência maior ao racionalismo econômico entre os protestantes do que entre os católicos. Como é pontuado por ele, os católicos manifestavam maior tendência à manufatura e ao artesanato, enquanto os protestantes correspondiam à maior parcela da mão de obra especializada e dos cargos de chefia nas fábricas europeias. Nessa proposição, valores disseminados pela cultura religiosa determinariam não apenas as escolhas profissionais, mas também o perfil profissional dos trabalhadores. O autor destaca que enquanto o lado protestante direciona críticas ao modo de viver e trabalhar dos católicos, estes últimos “respondem com a acusação de que o materialismo resulta da secularização de todos os ideais pelo protestantismo” (WEBER, 2001, p.14).

Enquadra-se no domínio das teorias culturais a abordagem das *minorias intermediárias* (BONACICH, 1973; TURNER e BONACICH, 1980). Refere-se às

populações que encontram na criação de negócios comerciais próprios uma resposta à necessidade de se ter um emprego e gerar renda. Assim, segundo essa tese, a habilidade empresarial, considerada dentro de um circuito de fluxo de capital étnico, passa a oferecer uma vantagem comparativa para determinados grupos que, embora se encontrem em contextos modernos de mercado, asseguram posições socioeconômicas mais altas devido à sua herança de práticas comerciais tradicionais, repassados ao longo das gerações (BONACICH e MODELL, 1980).

Bonacich (1973) destaca o caráter temporário/itinerante da atuação das minorias intermediárias, o que, segundo ela, deriva de um apego continuado aos seus países de origem e do permanente desejo de retornar a eles. Portanto, esses comerciantes buscam se estabelecer em atividades facilmente montáveis e desmontáveis. Considerando-se apenas passageiros pelas sociedades receptoras, eles não buscam integração e interação social e política. Se fazem coesos entre si, produzindo assim um alto grau de solidariedade intraétnica, desfrutando de uma ampla rede de suporte que lhes confere vantagens econômicas sobre os nativos e demais imigrantes que desejam estadia permanente.

Essa tese lança um olhar direto à especialização setorial que determinadas minorias étnicas alcançaram em áreas carentes nos contextos de recepção. As minorias intermediárias preenchem e se especializam em setores comerciais menos disputados ou preenchidos na sociedade anfitriã, se dispendo às mais peculiares dinâmicas de trabalho. Movidos pela tônica de faturar mais e abreviar a desejada volta para casa munidos de recursos financeiros acumulados, dispõem-se a longas jornadas de trabalho, contratam amigos ou familiares para o exercício de suporte não remunerado ou mal remunerado e buscam consumir pouco e poupar mais (BONACICH, 1973).

Yoon (1991) destaca a distinção entre teorias ortodoxas e reativas da tese cultural. Primeiramente, a corrente ortodoxa se refere àquela que atribui o sucesso empresarial dos imigrantes diretamente aos valores culturais aprendidos no país de origem. Já a abordagem da teoria reativa considera fatores situacionais, sugerindo que os traços culturais que promovem o empreendedorismo imigrante são fortalecidos a partir de uma adaptação a oportunidades escassas nas sociedades de acolhimento.

Investigações mais recentes a respeito dos efeitos das afiliações religiosas entre comunidades imigrantes podem ilustrar o modo como esse enfoque tem sido desenvolvido por pesquisadores de todo o mundo. Martes e Rodriguez (2004), por

exemplo, comparam o modo como as igrejas Católica e Protestante proporcionam capital social, discursos e ambiente de incentivo ao empreendedorismo entre comunidades brasileiras nos EUA. O estudo sugere que as igrejas protestantes, através de suas lideranças e da divulgação de discursos favoráveis à melhoria de condições materiais, agem como promotoras dos negócios étnicos em ambiente estrangeiro. Em uma aproximação semelhante, Choi (2010) discute o modo como as congregações coreanas em Los Angeles podem atuar como incubadoras de pequenas empresas étnicas através das redes sociais proporcionadas pelo ambiente religioso.

2.1.4 Capital social, recursos étnicos e enclaves étnicos

Em termos gerais, no âmbito das ciências sociais e da economia, podemos compreender o capital social como o valor positivo atribuído às ligações internas e externas estabelecidas por indivíduos membros de determinada comunidade. Bourdieu (1986) concebe o capital social como o valor aglomerado de recursos reais ou potenciais, associado a uma rede de interações sociais capaz de fornecer, aos membros desse grupo, o acesso a esse estoque de capital comunitário. Desse modo, entende-se que a solidariedade e a confiança inerentes às redes sociais se justificam pela produção de benefícios para os próprios componentes da rede. Na discussão do autor prevalece a ideia central de que o capital social pode assumir/compensar outras formas de capital, inclusive a de capital econômico. Através dos recursos de uma rede social, os indivíduos podem ampliar seu capital cultural, ter acesso a variadas fontes de crédito, de influência ou de conhecimentos úteis na criação de um negócio, por exemplo. Entendemos, então, que o capital social se encontra embutido nas redes sociais.

Portes e Zhou (1992) sugerem que a *solidariedade limitada* e a *confiança exequível* são as fontes de capital social entre os imigrantes. A solidariedade limitada entre os imigrantes resulta de sua percepção de estranheza e consciência da diferença cultural em relação à sociedade anfitriã. Portanto, a solidariedade limitada orienta as preferências desses indivíduos, que sempre serão voltadas para o consumo de bens étnicos, a contratação de empregados co-étnicos, como também a parceria com investidores co-étnicos. Já a *confiança exequível* é um mecanismo importante que permite as relações comerciais entre os imigrantes. Esse tipo de confiança se estabelece entre parceiros de negócios co-étnicos, investidores, clientes, empresários

e outras partes interessadas. Os recursos étnicos são partes importantes do capital social. Light (1984, p. 201, tradução nossa) os define como “todas e quaisquer características de todo o grupo que os empresários co-étnicos possam utilizar nos negócios ou dos quais seus negócios se beneficiem”.

Essa noção acerca dos recursos étnicos é desenvolvida pela *teoria dos enclaves étnicos*. Como avaliam Solé e Parella (2005), o enfoque representa uma expansão perante a já conhecida dimensão das migrações atreladas às demandas de mão de obra barata no mercado de trabalho, como já identificavam os estudos marxistas ortodoxos. As autoras argumentam que o enfoque objetiva dar destaque às estruturas econômicas internas e aos modos de operação das comunidades minoritárias, ao invés de se voltar apenas para as relações dos empresários de minorias étnicas com a sociedade receptora. Nesse sentido, surgem as noções de recursos étnicos e economia étnica.

Esse enfoque foi desenvolvido por Wilson e Portes (1980), concebendo os enclaves como uma cadeia de lógica econômica separada dos setores primário e secundário do mercado de trabalho amplo. Os enclaves étnicos reúnem oportunidades para as minorias étnicas que normalmente não têm suas habilidades e educação reconhecidas na sociedade de acolhimento, ou para aquelas que não falam a língua dominante. Os autores discutem evidências empíricas dessa dinâmica nos EUA. Em meados da década de 1970, a incorporação de imigrantes cubanos em Miami ocorria de maneira bastante diferente entre os que trabalhavam na economia *mainstream* e aqueles que atuavam junto a empresários cubanos. Enquanto, no primeiro caso, havia salários baixos, subaproveitamento de habilidades e poucas possibilidades de escalabilidade e promoção, no segundo, os imigrantes encontravam maiores possibilidades de tirar vantagem de seu capital humano e, assim, lançavam mão de sua bagagem cultural importada do país de origem.

Já pelo ponto de vista dos imigrantes proprietários de negócios, o conceito de Wilson e Portes (1980) converge com as ideias apresentadas pelas minorias intermediárias de Bonacich (1973). Como avalia Nestorowicz (2012), ambos os estudos sinalizam que a contratação de mão de obra dentro da mesma comunidade imigrante resultou em oportunidades de expansão ampliadas devido ao acesso privilegiado aos mercados e à solidariedade do imigrante e obrigação de reciprocidade. A diferença entre as abordagens diz respeito à distribuição operacional dessas associações. Diferentemente do caso das minorias intermediárias, que se

dispõem espacialmente de maneira dispersa, os enclaves étnicos se caracterizam morfologicamente pela concentração (LIGHT e BONACICH, 1991). A identificação mútua intracomunitária cria nos indivíduos um sentimento de cordialidade (ou camaradagem) entre semelhantes, que incentiva os proprietários de negócios a contratarem mais membros da rede co-étnica e desse modo, diferentemente da situação de trabalhadores imigrantes no cenário *mainstream*, as diferenças culturais em relação à sociedade anfitriã são atenuadas (WILSON e PORTES, 1980).

Contudo, a tese já foi contra-argumentada por alguns teóricos desse campo de pesquisa. A máxima de que os trabalhadores empregados no âmbito do enclave alcançam mais ganhos do que no mercado de trabalho aberto já pôde ser contradita em alguns estudos frente a constatação do cenário oposto em contextos semelhantes (SANDERS e NEE, 1987). Sanders e Nee (1987), por exemplo, sugerem que a hipótese da economia do enclave é apenas parcialmente correta. Através da análise de dados empíricos, eles concluíram que a tese é suportada apenas no caso dos empresários, mas que os funcionários iriam obter melhores remunerações no mercado aberto. Werbner (2001), por sua vez, sugere definir a economia do enclave enquanto agrupamentos em rede de empresas de propriedade étnica que produzem certos bens, junto com outras empresas de propriedade étnica que fornecem serviços ao agrupamento. Ela argumenta que as empresas não precisam estar concentradas geograficamente no sentido estrito de espaço físico, contanto que elas estejam em um espaço comum de redes e fluxos de bens e serviços. A autora ainda pontua que, o crescimento dos enclaves étnicos, na mesma medida em que aumentam as oportunidades para os imigrantes, torna os negócios mais vulneráveis, uma vez que a concentração de estabelecimentos realizando atividades de um mesmo setor (vestuário, alimentação, transporte, etc) pode implicar na falência coletiva por saturação do mercado ou quebra do setor inteiro.

Outra resposta crítica à teoria dos enclaves étnicos diz respeito também à aplicabilidade do conceito. Waldinger (1993) sugere que o conceito de enclave étnico seja abolido e substituído pela noção de economia étnica. Ele argumenta que dessa maneira a concepção poderia contemplar os empreendedores autoempregados (sem funcionários) nesse circuito econômico.

2.1.5 A teoria das desvantagens

A *teoria das desvantagens* (LIGHT, 1972; LIGHT, 1979) corresponde a uma resposta crítica às pesquisas de enfoque meramente culturalista. Light (1972) reconhece que, de fato, agentes culturais influenciaram a abertura de negócios próprios por alguns imigrantes nos EUA no período entreguerras, mas chama atenção para os grupos que encontraram no trabalho autônomo uma resposta direta às barreiras estabelecidas pela discriminação. Desse modo, o enfoque contesta o destaque até então concentrado nos aspectos culturais, visto que, através dessa única ótica, poderia se negligenciar ou desconsiderar a influência exercida pelas condições socioeconômicas de realização dos negócios imigrantes. Zhou (2004) aponta a existência de barreiras estruturais nos países de destino, que incluem exclusão racial e discriminação, fatores esses que normalmente impedem os imigrantes de competir em igualdade de condições com os nativos.

Sob essa perspectiva de análise, o trabalho autônomo de imigrantes é visto como uma resposta às desvantagens estruturais, ou uma "reação adaptativa às adversidades encontradas na sociedade de acolhimento" (STORTI, 2014, p. 523, tradução nossa). Light (1979) sugere que, diferentemente do que é defendido pela teoria das minorias intermediárias, nem todos os grupos minoritários são efetivamente dotados de heranças étnicas e que os recursos das comunidades étnicas não representam uma resposta única à hostilidade dos contextos receptores.

Entre as principais adversidades enfrentadas por grupos étnicos que são discriminados no mercado de trabalho, Light (1979, p. 35, tradução nossa) destaca o desemprego sistemático como sendo a maior delas. Como pontua o autor, "as pessoas não podem/não vão conseguir mudar a cor da pele para agradar um empregador". Assim, o mercado de trabalho formal destina esses a grupos - *racializados* - os salários baixos, vinculados às vagas de subemprego ou mesmo de desemprego. Nessas situações, os imigrantes podem ocupar o fim da fila de emprego. Logo, essa perspectiva teórica aborda o trabalho autônomo imigrante como sendo uma resposta às condições hostis do mercado de trabalho que são enfrentadas pelos grupos étnicos, de modo que eles são empurrados para a criação de negócios próprios.

A *teoria das desvantagens* produziu, ao longo das últimas décadas, conceituações que contemplam os impactos da discriminação em diferentes aspectos da estrutura socioeconômica, por três vias: 1) pelos empregadores. A discriminação

pelos empregadores pode ocorrer seja através do bloqueio do acesso de minorias ao mercado de trabalho em geral, seja pela restrição de oportunidades a empregos de baixa remuneração, o que resultaria, em ambos os casos, na escolha pelo trabalho autônomo como estratégia de fuga; 2) pelo mercado. Esse tipo de discriminação pode ter um efeito direto não apenas sobre a taxa de sobrevivência das empresas étnicas. Não ter acesso a empréstimos bancários ou ter apenas acesso a pequenas quantias e a altas taxas de juros pode impedir fortemente a criação e o desenvolvimento de empresas; 3) e pelo consumidor (NESTOROWICZ, 2012). Essa noção apoia-se na construção de que empresários minoritários podem ser preteridos por parte do público consumidor. Isso implica numa seleção negativa das minorias raciais em detrimento das majorias. O faturamento desses empreendedores será, em média, inferior ao de majoritários.

É frequente que os imigrantes em questão careçam de aspectos de capital humano como a fluência nas línguas locais, escolaridade e experiência profissional no novo lugar. Uma vez que dispõem de conhecimentos limitados a respeito das culturas locais, a obtenção de empregos assalariados se torna mais difícil, restando, assim, o trabalho autônomo como opção acessível. Recomenda-se o uso dessa teoria para a análise do desenvolvimento de atividades informais e ilegais, especialmente de recém-chegados, ao invés da explicação generalizada/ampla acerca das empresas de imigrantes, uma vez que os acessos do exercício formal do trabalho autônomo, embora sejam geralmente mais dificultados nos primeiros anos de permanência em determinados países, se tornam mais facilitados na medida em que se avançam os anos de residência na sociedade receptora (VOLERY, 2007).

2.1.6 Modelos estruturais e interativos

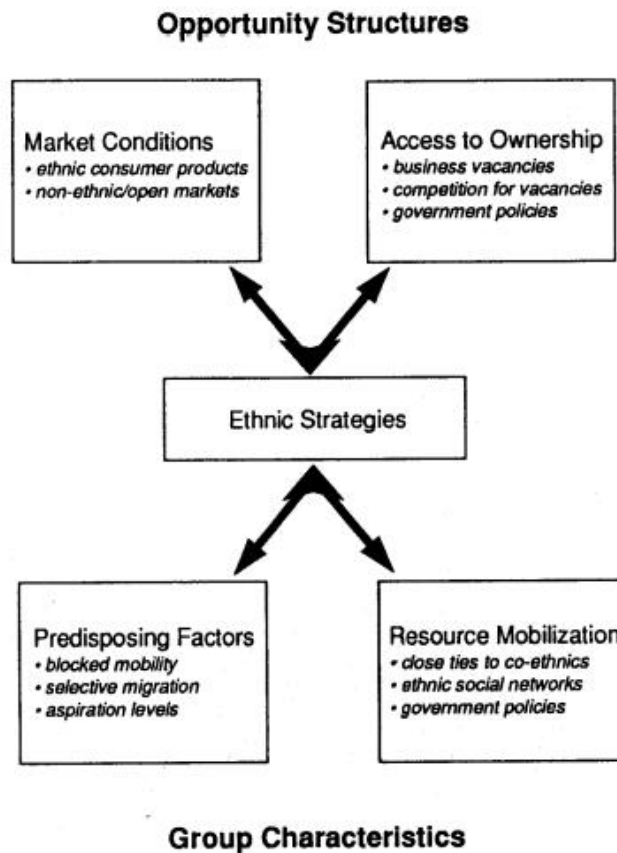
As perspectivas analíticas até aqui apresentadas tensionam processos que ocorrem a nível micro dos empreendimentos imigrantes, isto é, segundo aspectos individuais, atributos pessoais, tais como os recursos étnicos, as características culturais e os tipos de desvantagens enfrentadas por cada grupo de indivíduos. Todavia, essa esfera corresponde a apenas uma dimensão da criação de negócios imigrantes. Em termos comerciais, pode-se entender que esses enfoques se concentram na instrumentalização da análise apenas daquilo que se entenderia como o lado da *oferta*. Tratamos, então, da caracterização do tipo de capital humano, dos serviços e das mercadorias oferecidas. A partir de meados da década de 1980, os

modelos interativos direcionam olhares também sobre o lado da *procura*, vislumbrando explicar como e em que medida se dão as demandas dos potenciais consumidores para esses negócios (OLIVEIRA, 2016). Vejamos o modelo proposto por Waldinger, Aldrich e Ward (1990), que representa uma resposta crítica aos modelos monocausais e desperta atenção para o cenário socioeconômico em que operam os empreendedores imigrantes.

Através de seu viés interacionista, o corpo analítico da teoria integra o conjunto de recursos (*características do grupo*) e possibilidades (*estruturas de oportunidades*) que são colocados à disposição dos autônomos imigrantes. Como sugere o modelo interativo de Waldinger, Aldrich e Ward (1990), se considerarmos a interação entre fatores dessas duas dimensões, deduzimos que a *agência* dos indivíduos se condiciona por aquilo que é dado (ou não) no conjunto de aspectos estruturais.

O modelo interativo dos autores (ver quadro abaixo) considera, portanto, no lado da estrutura de oportunidades dois fatores: *as condições de mercado* e o *acesso à propriedade*. Waldinger, Aldrich e Ward (1990) pressupõem que para que um negócio se sustente, deve haver procura pelos bens e serviços que ele oferece. Uma vez existindo uma comunidade co-étnica, um empreendedor em potencial buscará, inicialmente, garantia de clientela entre seus pares em diáspora. É mais garantido que um autônomo imigrante iniciante nos negócios ou recém-chegado ao país anfitrião que seja capaz de atender às preferências específicas de um grupo que ele já conhece e faz parte. Portanto, quanto maiores forem as diferenças culturais entre o grupo étnico e o país anfitrião, maior será a necessidade de bens étnicos e maior será o nicho de mercado potencial (VOLERY, 2007). Entre esses serviços podem-se incluir a preparação de refeições típicas do país de origem, venda de roupas ou suporte para obtenção de documentos. Os mercados, nesse sentido, podem correr riscos como o da saturação do nicho étnico ou o de defrontar um quadro de demanda incerta. Quando os negócios estão em baixa, uma *estratégia* recorrente é a de ampliar as jornadas de trabalho, promovendo a autoexploração (ou mesmo de associados), buscando o reequilíbrio dos lucros. Numa situação desse tipo, uma estratégia possível também seria a de transitar para os mercados abertos, que, numericamente, oferecem um público consumidor maior. Em convergência com o enfoque dos recursos étnicos apresentado anteriormente aqui, considera-se que os recursos étnicos em nível satisfatório podem oferecer um ambiente de mais segurança e rentabilidade dos negócios.

Quadro 1. O modelo interativo de Waldinger, Aldrich e Ward (1990)



Fonte: Waldinger, Aldrich e Ward (1990, p. 22).

Ademais, entende-se que o *acesso à propriedade* depende do número de vagas disponíveis no mercado e das políticas regulatórias que envolvem os imigrantes. As vagas de negócio disponíveis para imigrantes são, geralmente, aquelas que não foram ocupadas pelos nativos. As legislações vigentes no país anfitrião tendem a controlar onde, como e quais tipos de negócios podem ser estabelecidos por imigrantes. Frente a eventuais restrições regulatórias, as estratégias dos trabalhadores autônomos se direcionarão à informalidade ou aos pequenos negócios.

A segunda dimensão considerada pelo modelo interage diretamente com as *estruturas de oportunidades* e é definida pelas *características do grupo*. Essa dimensão se refere aos fatores que predispõem ou mesmo empurram os imigrantes para determinados tipos de negócios, que podem tomar formas irregulares, marginais ou mesmo podem ser pouco lucrativos. Aqui, Waldinger, Aldrich e Ward (1990) aludem às ideias lançadas pelo enfoque das *desvantagens*, destacando a influência das limitações e constrangimentos enfrentados por imigrantes minoritários sobre os tipos

de empreendimento que se tornam acessíveis e inacessíveis para o grupo. Nos termos dos autores do modelo interativo, a discriminação se enquadra no âmbito dos *fatores de predisposição*. A esse campo do modelo, associam-se os componentes psicológicos que, em muitos casos, motivam o imigrante à busca por autonomia e independência financeira no novo lugar.

A teoria também leva em conta a *seletividade da migração* como elemento relevante. Os indivíduos que se fizeram dispostos à migração, fizeram por si um cálculo de riscos, planejaram e se prepararam para tal. Assume-se então, que os imigrados são aqueles mais dispostos a se submeter às situações de risco ou de ajustes a mudanças drásticas. Segundo os autores (*ibid.*) as ambições acerca de postos de trabalho por parte dos imigrantes tomam parâmetros mais baixos do que a média do que anseia um nativo. Especialmente entre aqueles que se reconhecem enquanto peregrinos/itinerantes no país receptor, o retorno financeiro costuma ser mais relevante que o status social da profissão.

Notamos através da explicação do modelo que esse tipo de abordagem estruturalista, não descarta nem a agência e nem a estrutura na análise dos empreendimentos imigrantes. Light e Gold (2000) observam que a explicação não apenas afirma que a estrutura de oportunidades e as características do grupo co-determinam a realização de empreendimentos imigrantes, mas também fornece uma demonstração disso. A perspectiva, segundo os autores, de fato sustenta a ideia de que o empreendedorismo de grupos depende da intersecção entre o que eles podem/sabem fazer e o que o mercado demanda. Destacamos que, entre os elementos estruturais elencados pelo esquema Quadro 1 acima, a função das estratégias étnicas. Conforme iremos avaliar no contexto de realização do trabalho autônomo oeste-africano no DF, a ação estratégica de grande parte dos proprietários de negócio alcançados pela pesquisa empírica assume feições consideravelmente convergentes, que tendem a modelos específicos de negócios.

Embora o modelo pioneiro de Waldinger, Aldrich e Ward (1990) tenha sido de grande representatividade para o estudo do empreendedorismo imigrante, a obra foi alvo de muitos posicionamentos críticos. Light e Bhachu (1993) alertam aqueles autores para a negligência às influências da própria sociedade sobre o processo de criação de negócios imigrantes. Os autores destacam as conexões potenciais entre trabalhadores autônomos imigrantes e nativos do contexto de acolhimento, o que deve resultar em implicações positivas para os negócios.

Ademais, também se alega que o modelo não comporta toda a complexidade do meio político-regulatório e econômico. Entre os elementos que não ganham destaque na teoria, mas que, segundo críticas, são de suma importância, podem-se listar: a influência do sistema bancário do país anfitrião; as questões entre gênero e barreiras de acesso; elementos de fato explicativos, que se sustentem para além da mera classificação dos processos (VINOGRADOV, 2008).

2.1.7 O modelo analítico de Mixed Embeddedness

A concepção do modelo de mixed embeddedness - ME (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999) representa importante resposta às teorias anteriores, que tendiam a atribuir a razão de ser e o potencial de negócios imigrantes quase que exclusivamente à sua inserção em redes sociais solidárias co-étnicas ou mesmo a atributos/valores étnico-culturais específicos. Kloosterman, Van Der Leun e Rath (1999) argumentam que tal utilização isolada da noção de *integração*, reduzida ao espectro sociocultural que permeia a realização dos empreendimentos imigrantes, é importante, mas negligencia um contexto amplo de realização desses negócios.

Essa abordagem oferece uma perspectiva analítica da realização dos empreendimentos imigrantes a partir da interação de fatores das ordens social, econômica e institucional, variáveis segundo cada contexto específico. A dinâmica interativa dada entre esses fatores resulta em formas de estruturas de oportunidades, que, por sua vez, correspondem a um componente crucial para a explicação do modelo. Argumenta-se que o surgimento de empresas imigrantes pressupõe as dinâmicas dos mercados, em que um autônomo irá competir diretamente com empresas nativas ou imigrantes já estabelecidas, como também a atuação do estado, que, por sua vez, regulamenta as atividades de todas as empresas (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999).

Segundo essa abordagem teórica, a acessibilidade às estruturas de oportunidade, por sua vez, depende em grande parte dos recursos dos quais dispõem os aspirantes a empreendedores imigrantes. A fim de realizar uma apresentação mais detalhada, explicaremos, nas subseções seguintes, os diferentes tipos de acesso às estruturas de oportunidade, conforme os recursos dos empreendedores imigrantes.

Ao fim da seção são feitas pontuações críticas com o aporte de alguns autores a respeito da teoria, no sentido de agregar recursos analíticos que deverão ser aplicados na presente pesquisa. Argumenta-se que os parâmetros de acesso/não-

acesso são pautados também por atributos específicos, como apontarão as críticas direcionadas ao modelo. Por conseguinte, consideraremos, conforme nossos devidos fins analíticos, a influência de tais atributos tanto no que tange às estruturas de oportunidades como também aos recursos.

2.1.7.1 A estrutura de oportunidades

A abordagem do ME considera uma *estrutura de oportunidades* – dimensão já proposta por Waldinger, Aldrich e Ward (1990) – como sendo resultante da intersecção de mudanças em âmbito sociocultural, por um lado, e processos de transformação nas economias urbanas e no quadro institucional, por outro. Logo, a criação de uma empresa não depende apenas da agência e da mobilização dos recursos de um imigrante dentro de sua rede étnica perante as barreiras contextuais, mas também se encontra condicionada às regulações vigentes no contexto analisado, às possibilidades de acesso a recursos financeiros e aos requerimentos específicos para que disponha de suporte institucional legítimo. O funcionamento dos mercados e o como eles se apresentam aos autônomos imigrantes, leis trabalhistas, formas de auto-organização de negócios, tradições de práticas e expectativas do consumidor aludem a contextos específicos de local e tempo que podem gerar impactos sobre o funcionamento dos mercados e, portanto, sobre as oportunidades para os negócios imigrantes (KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN e RATH, 1999; KLOOSTERMAN, 2010).

Pontua-se aqui que o mercado, conforme designado na abordagem, não corresponde a um ambiente de igualdade e justa competição entre imigrantes e nativos em termos semelhantes, mas a um meio hostil e desigual. Um dos principais limitadores dos negócios imigrantes é a baixa disposição de recursos financeiros para o início das atividades. Kloosterman (2010) pontua que os mercados mais acessíveis para recém-chegados tendem a ser aqueles que requerem custos iniciais modestos. A abertura de possibilidades para trabalho autônomo estrangeiro costuma ser restrita a mercados em declínio, atividades comerciais abandonadas por empresários nativos, ou mesmo serviços pessoais para clientes de classes profissionais em expansão. Para garantir a sobrevivência dos negócios, os imigrantes costumam enfrentar jornadas de trabalho exaustivas e recorrem a contratos informais entre membros da mesma rede étnica, a fim de reduzir custos.

Esses negócios, que demandam apenas pequenos gastos iniciais podem se diferenciar com base em outro aspecto fundamental para o viés analítico aqui explanado: o capital humano. Há oportunidades que se fazem acessíveis a empreendedores que têm apenas um nível modesto de qualificações educacionais, como nível médio ou fundamental, como há oportunidades que podem exigir dos aspirantes a empreendedores formação de nível técnico, superior ou especializado (KLOOSTERMAN, RUSINOVIC e YEBOAH, 2016).

Sendo assim, o modelo de ME compreende o cruzamento das duas dimensões supracitadas, cuja combinação nos permite explicar o potencial de crescimento de cada tipo de oportunidade de negócio (vide quadro a seguir): a primeira se refere às oportunidades de novos negócios, que podem convergir com os padrões e tendências da economia urbana, tendendo ao crescimento ou podem permanecer estagnadas ou mesmo decrescer, a ponto de, praticamente, desaparecerem; já a segunda, diz respeito ao conjunto de recursos e formação educacional dos autônomos imigrantes.

O quadrante inferior esquerdo da matriz acima representa aqueles mercados de fácil acesso anteriormente mencionados. Esses, por sua vez, se fazem atraentes para muitos aspirantes a empreendedores imigrantes, especialmente aqueles que são atraídos para este mercado em virtude do desemprego no mercado de trabalho formal ou recém-chegados com poucos recursos para pleitear acesso a vagas em outros quadrantes. Os negócios aqui enquadrados costumam se configurar enquanto comércios de alimentos, lanchonetes e cafés. O nível relativamente baixo de exigências financeiras e educacionais desse tipo de oportunidade econômica abre a possibilidade de que muitos empreendedores imigrantes de primeira geração abram negócios nesse quadrante. Logo, na medida em que mais pessoas criam seus negócios no setor, mais esse tipo de oportunidade tende à saturação. Nesses casos, para os donos de negócio que permanecem nesse quadrante, uma das saídas restantes é recorrer aos preços baixos como estratégia de marketing. Em suma, quem vislumbra a expansão deverá dispor de mais recursos financeiros, expandir sua rede social para além do étnico ou buscar mais capacitação educacional (YEBOAH, 2016).

Quadro 2. Uma tipologia da estrutura de oportunidades

< Growth potential >			
		Stagnating	Expanding
< Human capital >	High thresholds		Post-industrial/ high-skilled
	Low threshold	Vacancy- chain openings	Post-industrial/ low-skilled

Fonte: Kloosterman (2010, p. 30).

O quadrante superior esquerdo não possui uma delimitação tão clara. Não é esperado, segundo a teoria, que empreendedores imigrantes com altos níveis de capital humano optem por promover suas atividades em mercados estagnados ou que tendem à saturação (KLOOSTERMAN, 2010). Contudo, diversos fatores podem levá-los a tal. Conforme discutiremos em subseção seguinte, as discriminações de raça, classe e gênero, podem limitar as atividades de um empreendedor imigrante em potencial. Contudo, destacamos que o modelo original não incorpora tais fatores ao seu escopo analítico. Assim, parâmetros de análise sugeridos pelas críticas elaboradas ao modelo serão incorporados por este estudo.

No canto inferior direito, situa-se um quadrante que representa as atividades de serviços pós-industriais que não requerem altos níveis de capital humano, mas proporcionam um potencial maior de expansão em relação à cadeia de oportunidades representada pelo quadrante inferior esquerdo da matriz, visto que a demanda por tais serviços pode tender ao crescimento, conforme crescem as atividades cognitivo-culturais. Creches, serviços pessoais e cuidados com crianças/idosos representam alguns exemplos desse tipo de atividade.

Kloosterman (2010) explica que a cadeia de oportunidades de negócio representada pelo quadrante superior direito da matriz designa negócios que requerem altos níveis de capital humano, para além da escolaridade média e oferecem um grande potencial de crescimento. Os negócios abertos nesse sentido já não movidos pela necessidade. A disposição de recursos de capital social misto, para

dentro e fora da rede étnica, pode favorecer a realização dessas atividades. A qualificação do empreendedor imigrante aqui, neste caso, é mais relevante do que a própria disposição de capital inicial em altas quantias.

2.1.7.2 Modelo interseccional de raça, classe e gênero

É reconhecido pelos próprios autores que as diferentes camadas da realidade social que abrangem o fenômeno podem ser descobertas conforme a produção de uma variedade de abordagens teóricas e metodológicas. Mediante extenso trabalho de campo e pesquisa qualitativa se poderá alcançar mais informações sobre a distribuição dos empresários imigrantes nos diferentes tipos de vagas definidas pela matriz de estrutura de oportunidades do modelo de ME (KLOOSTERMAN, 2010). A teoria, em sua argumentação original, já considera as desvantagens estruturais sofridas por imigrantes que buscam oportunidades de geração autônoma de renda. Contudo, iremos abordar contribuições de autores que exploram alguns dos diversos fios desse processo multifacetado, no sentido de dimensionar a lógica excludente do mercado imposta sobre as empresas imigrantes em suas mais diversas instâncias de realização, dando maior ênfase à dimensão racista na exclusão sistêmica dos empreendedores imigrantes de minorias étnicas.

De acordo com Ram, Jones e Villares-Varela (2016), a desvantagem frequentemente enfrentada pelos autônomos imigrantes tem caráter triplo. Em primeiro lugar, suas empresas ocupam um pequeno espaço perante um mercado dominado por corporações gigantescas. Em segundo lugar, os conhecimentos limitados (linguísticos, por exemplo) e a falta de familiaridade sobre as dinâmicas locais, tanto no sentido burocrático, como no sentido das próprias relações sociais, retardam o processo de abertura dos pequenos negócios individuais dos imigrantes. Por fim, os autores destacam a influência da discriminação racial, com base em características culturais ou fenotípicas.

A experiência de criação de um negócio pode se assemelhar em diversos sentidos quando vivenciada por imigrantes ou nativos. Os níveis de acesso aos capitais humano e financeiro podem determinar diretamente o sucesso ou, até mesmo, o tipo de negócio desenvolvido em ambos os casos. Todavia, empreendedores imigrantes de minorias étnicas se encontram em uma posição distinta dos nativos, especialmente em contextos político-históricos e ambientes institucionais moldados por práticas discriminatórias (WANG, 2013).

Há pesquisas que enfatizam o modo como o pertencimento a uma rede étnica pode proporcionar recursos, produtos e oportunidades exclusivas, que, certamente, não seriam facilmente acessados por não-membros. Pertencer a uma determinada rede étnica em diáspora pode proporcionar conhecimento de demandas de consumo específicas (VAN GELDEREN, 2007). Entretanto, ao mesmo tempo que uma rede étnica pode proporcionar oportunidades comerciais específicas, as divisões raciais no mercado de trabalho no país anfitrião também podem ditar escolhas limitadas para a força de trabalho de minorias étnicas e suas empresas.

Jones et al (2014) apontam para potencialidades analíticas do modelo de ME no estudo de atividades empresariais de minorias étnicas e destacam a possibilidade de identificação de uma espécie de zona empresarial tida como segunda classe destinada àqueles que já se encontram permanentemente excluídos do mainstream, numa zona onde bens e serviços perigosos, trabalhosos, mas socialmente necessários, são produzidos para baixa remuneração normalizada.

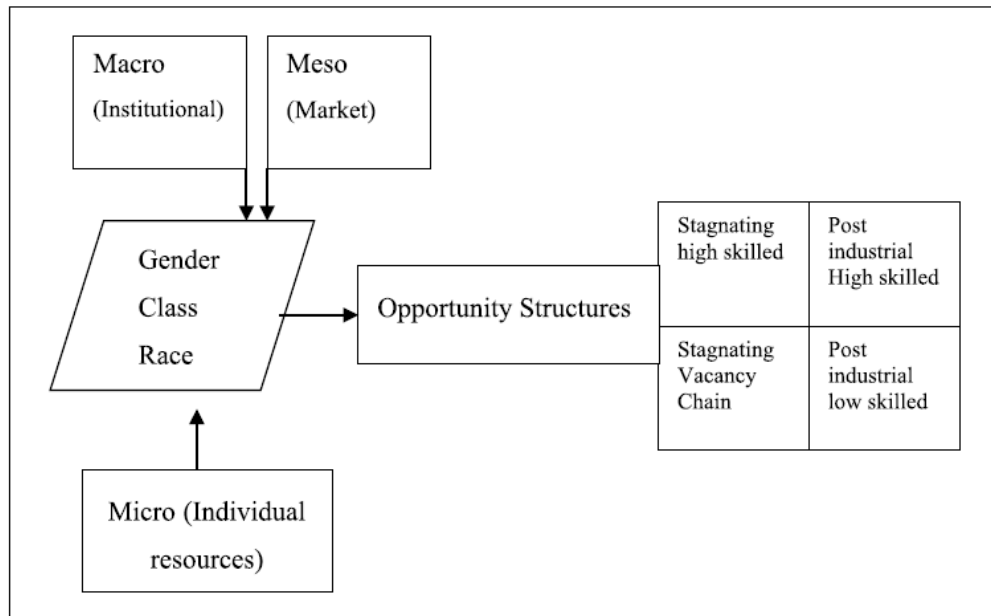
Pesquisas recentes sob a abordagem de ME, têm apontado como agenda prioritária - para trabalhos futuros - a sinalização explícita da dimensão racista como barreira de acesso, para que, a partir desse ponto, se possa examinar os desafios que se apresentam de forma peculiar aos membros de determinadas comunidades racializadas (JONES et al, 2014; WANG e WARN, 2018; RAM, JONES e VILLARES-VARELA, 2016).

Os empreendimentos imigrantes podem ser modelados de acordo com as dinâmicas dadas entre as esferas social, econômica, institucional e individual. A abordagem de mixed embeddedness possibilita investigar o modo como os empreendedores dispõem de oportunidades de negócios de alto ou baixo valor, como também é capaz de englobar mudanças no ambiente empresarial e institucional mais amplo (KLOOSTERMAN, 2010). Contudo, é válido pontuar que os empresários imigrantes enfrentam um ambiente altamente competitivo e, determinadas características ligadas ao seu perfil étnico e demográfico podem se interpor à influência do capital humano, social e financeiro.

Jones et al (2014) recomendam que as minorias racializadas não sejam vistas simplesmente como um conjunto de empreendedores limitados. Em vez disso, que se considere que essas minorias são excluídas de maneiras não aplicáveis aos membros da população de maioria nativa. Nos negócios, as minorias racializadas estão sujeitas a certas limitações que ultrapassam a própria esfera empresarial.

Wang e Warn (2018) também situam o fator racismo nas dinâmicas do empreendedorismo imigrante. Os autores argumentam que a estrutura sugerida por Kloosterman (2010) oferece margem interpretativa para uma igualdade de competição entre os indivíduos, de modo em que as qualificações e conhecimentos individuais representem critério único de acesso aos setores com potencial de crescimento e estagnação no mercado. Assim, o modelo de Kloosterman (2010) pode adicionar não só a influência de raça, mas também de gênero e classe sobre os níveis de acesso do imigrante às redes locais de oportunidade (conforme se observa no quadro a seguir):

Quadro 3. Modelo de mixed embeddedness com interseccionalidade de gênero, classe e raça



Fonte: Wang e Warn (2018, p. 134)

Como é demonstrado pelo esquema aqui sobreposto, as ações praticadas nos âmbitos micro, meso e macro podem ser limitadas pelo racismo, pelo sexismo e pela discriminação de classe.

Argumentaremos, frente aos dados empíricos desta pesquisa, que as ações individuais e estratégias coletivas tomadas pelos imigrantes oeste-africanos no DF são, em todas as instâncias, reativas a um cenário excludente, seja frente no mercado, na opinião pública ou mesmo a nível institucional. Assim, para responder às perguntas de pesquisa que balizam a realização deste trabalho, consideraremos que os níveis de acesso às estruturas de oportunidades não serão estabelecidos apenas conforme

os níveis de capital humano, as condições do mercado local e as regulações mais amplas do trabalho autônomo imigrante.

Argumentaremos que a força de trabalho imigrante oeste-africana pode ser estereotipada, discriminada ou mesmo excluída também nas dinâmicas de autoemprego, principalmente segundo aspectos de raça e classe, especialmente. Por mais que muitos membros de uma comunidade ou grupo imigrante disponham de ampla qualificação técnica, socialmente eles serão, geralmente, assimilados como trabalhadores pouco competentes e pertencentes a outra categoria social, visto que sua existência e sua história só são consideradas a partir do momento de sua chegada à sociedade anfitriã (CAVALCANTI, 2012).

Embora tecnicamente o imigrante tenha uma formação específica, socialmente será sempre considerado um trabalhador desqualificado, uma vez que o imigrante só "existe" para a sociedade de imigração a partir do dia em que atravessa as suas fronteiras. Tudo o que antecede essa existência é desconhecido, inclusive sua formação técnica. Aqui podemos nos perguntar se não é uma outra versão do etnocentrismo: só o que se tem interesse em saber e compreender é conhecido e reconhecido.

Por fim, destacamos que, para a formulação das perguntas de pesquisa que serão respondidas por este estudo, utilizamos as duas principais demandas propostas pelo modelo explicativo de *mixed embeddedness*: a dos recursos; e a da estrutura de oportunidades. Assim, buscaremos responder de que maneira os empreendedores imigrantes oeste-africanos utilizam seus recursos frente às estruturas de oportunidades encontradas no Brasil e no DF, a considerar os fatores de desvantagem de raça, classe e gênero.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção, abordamos os parâmetros de análise do objeto deste estudo qualitativo. São discutidos aspectos pertinentes à etapa de pesquisa bibliográfica, levantamento e análise de dados primários e secundários, a fim de direcionar a operacionalização dos objetivos e de responder às questões centrais que envolvem este trabalho de pesquisa. Assim sendo, definimos nas seções subsequentes os critérios de análise que orientam a realização deste trabalho.

Observando a necessidade de responder adequadamente às perguntas de pesquisa formuladas inicialmente neste trabalho, sobretudo a partir das contribuições lançadas pelo modelo analítico de *mixed embeddedness* (KLOOSTERMAN, 2010), destacamos a necessidade de obter dados qualitativos, sobre três dimensões dos empreendimentos oeste-africanos no Brasil e no DF: a que se relaciona com os aspectos estruturais que influenciam as aberturas dos negócios; aquela que se refere às características e aos recursos do grupo que envolvem a realização de suas atividades empresariais; a interferência direta de fatores, predominantemente, excludentes, sob as intersecções de raça, classe e gênero (WANG e WARN, 2018).

Nesse sentido, trazemos aqui um destaque especial aos dados primários desta pesquisa. Uma vez que não há informações detalhadas nem sobre as motivações para a criação dos empreendimentos imigrantes, nem a respeito das formas de atuação de suas empresas, e muito menos sobre os tipos de recursos utilizados em cada tipo de negócio, optamos pela realização de *entrevistas em profundidade* juntamente aos empreendedores oeste-africanos do DF. Por lidarmos com imigrantes de diferentes nacionalidades, vivências, níveis de escolaridade e práticas culturais, acreditamos que essa técnica seja mais adequada e abrangente por não requerer dos entrevistados tempo exclusivo para resposta ou mesmo o domínio de habilidades de leitura e escrita, como ocorre com o emprego da técnica dos questionários, por exemplo (GIL, 2008). Além do mais, as entrevistas, não implicam necessariamente na suspensão das atividades de trabalho dos interlocutores. O formato de diálogo se apresenta, assim, pouco invasivo, se comparado a outras abordagens.

As fontes de dados secundários, bem como a sua pertinência conforme os objetivos de pesquisa, serão abordadas em detalhes. Dados relacionados ao cenário a nível *macro* (institucional), envolvendo as formas mais frequentes de assimilação de mão de obra pelo mercado de trabalho formal, por exemplo, poderão ser obtidos com maior precisão e maior abrangência a partir de bases de dados oficiais.

Para ambos os tipos de abrangência mencionados acima (*micro* e *macro*) nossa análise irá considerar a presença e a atuação de imigrantes dos países da região da África Ocidental, sendo eles: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camarões, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Mauritânia, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo.

3.1 Procedimentos de amostragem e obtenção de dados primários

O procedimento de amostragem em *bola de neve* se faz pertinente quando pesquisamos membros de populações pouco conhecidas em termos de pesquisa estatística em dados oficiais. Ou seja, indivíduos ou grupos que não sejam objetivamente mapeáveis, como os apresentados neste trabalho. Esta técnica é estratégica para a realização desta pesquisa e compreende o recrutamento em cadeia de sujeitos de estudo, de modo que os já conhecidos indiquem novos sujeitos, uma vez que seja mais fácil que membros de uma determinada população conheçam seus pares do que o próprio pesquisador (ATKINSON e FLINT, 2001).

No estágio de pesquisa pré-campo, fizemos o reconhecimento de negócios através de buscas em redes sociais online (Facebook e Instagram). Uma vez iniciados os primeiros diálogos, foram solicitadas indicações de novos sujeitos, até chegarmos próximos a um ponto de saturação, quando passamos a receber apenas recomendações já conhecidas ao longo do processo de pesquisa. Assim, através dos procedimentos de *bola de neve*, de *observações simples* (GIL, 2008) e levantamentos realizados via internet, foram localizados 68 negócios iniciados por 64 imigrantes oeste-africanos, sendo um deles proprietário de 3 negócios e, outros dois, de 2 negócios individualmente. Os negócios em si são categorizados conforme a ordem dos serviços prestados, como comércio ambulante, artesanato, restaurante/alimentação, etc.

O principal procedimento técnico de coleta de dados utilizado nesta pesquisa foi o das entrevistas em profundidade (COOK, 2008), conduzidas entre os anos corridos de 2019, 2020 e os três primeiros meses de 2021. Entre os empreendedores localizados pelas etapas acima descritas, foram realizadas 43 entrevistas com a duração variável entre 10 minutos e 2 horas. Este tipo de abordagem requer estruturação em certo grau, visto que as pautas devam obedecer a um encadeamento lógico segundo os fins de pesquisa. Contudo, as intervenções do entrevistador são mínimas e sutis, a fim de preservar a espontaneidade do processo. Essa técnica se

apresenta como alternativa para situações em que os entrevistados não se sentiriam confortáveis ou não se disponibilizariam a responder a questões formuladas de maneira mais rígida ou taxativa (GIL, 2008). Ao fim dos diálogos conduzidos pelo entrevistador, o mesmo deverá reconstruí-los de maneira estruturada, de modo que sua análise se torne objetiva e funcional. A opção por esses moldes flexíveis se dá, principalmente, pelas atitudes culturais dos respondentes.

A cada aproximação, os propósitos da pesquisa eram evidenciados pelos entrevistadores. Todas as narrativas, informações pessoais e imagens tiveram seu uso devidamente autorizado pelos entrevistados. Questões ligadas à finalidade da pesquisa e ao anonimato das informações fornecidas foram esclarecidas a cada abordagem, a fim de que alcançássemos mais transparência e confiança durante os diálogos. A identificação indireta dos respondentes se dará através de um sistema de referências, estabelecidas pela letra P (pessoa) + o número sequencial do entrevistado, conforme a base de dados desta pesquisa.

Como observa Gu (2013) a respeito de entrevistas entre populações imigrantes, indivíduos de diferentes origens socioeconômicas podem ter uma percepção diferente da pesquisa e, portanto, exigir estratégias de entrevista diferentes. Ele destaca que, por exemplo, trabalhadores imigrantes podem estar exaustos simplesmente pela sobrevivência diária e ser difíceis de abordar para entrevistas; eles também podem não estar familiarizados com processos de pesquisa e interações de entrevista.

Em nosso caso, encontramos dificuldades específicas para a obtenção de algumas informações no decorrer de alguns dos diálogos, como: pouca abertura à conversa por parte de entrevistados, que revelavam temor às ações de órgãos de fiscalização; não informação de aspectos ligados à formação e qualificações individuais ou idade do entrevistado, por constrangimentos ou desconfiança. Neste caso, segundo experiência adquirida no processo de pesquisa, questionar/perguntar a idade de alguém pode ser considerado falta de educação/grosseria, principalmente em entrevistas entre gêneros cruzados (homem x mulher), portanto foi preciso adequar a abordagem da pesquisa conforme as especificidades do campo.

Buscamos pela realização de trabalho autônomo imigrante oeste-africano em todas as 31 Regiões Administrativas do DF, através dos procedimentos relatados nesta seção. Evidentemente, dada a limitação de recursos e fontes de dados oficiais específicos sobre o fenômeno, reconhecemos que o número total real de

trabalhadores autônomos oeste-africanos no DF deve variar positivamente em relação aos dados apresentados aqui.

O quadro a seguir apresenta os registros dos sujeitos abordados ao longo da pesquisa, cruzando os parâmetros de nome fictício, gênero, país de origem, tipo de atividade e local de atuação:

Tabela 1. Identificação dos empreendedores oeste-africanos e seus negócios no DF

PESSOA	GÊNERO	PAÍS	ATIVIDADE	LOCAL
P1	M	Benin	Moda e vestuário	Asa Norte
P2	M	Costa do Marfim	Alfaiataria e confecções	R. Fundo I / Zona Central
P3	M	Costa do Marfim	Restaurante / Alimentação	São Sebastião
P4	F	Costa do Marfim	Revenda de artesanato	São Sebastião
P5	F	Costa do Marfim	Restaurante / Alimentação	Guará
P6	F	Camarões	Salão de beleza	Riacho Fundo I
P7	M	Camarões	Ensino de idiomas e canil	Itinerante / Riacho Fundo I
P8	F	Camarões	Salão de beleza	Guará
P9	F	Camarões	Salão de beleza	Ceilândia
P10	F	CONFIDENCIAL	CONFIDENCIAL	CONFIDENCIAL
P11	M	Gâmbia	Moda e vestuário	Torre de TV
P12	F	Gana	Alfaiataria e confecções	N. Bandeirante
P13	M	Gana	Alfaiataria e confecções	N. Bandeirante
P14	M	Gana	Religioso	Samambaia
P15	M	Gana	Religioso	Samambaia
P16	M	Gana	Lanchonete	Planaltina
P17	F	Gana	Comércio ambulante	Taguatinga
P18	M	Gana	Construção e ensino de idiomas	Itinerante
P19	F	Gana	Alfaiataria e confecções	Taguatinga
P20	F	Gana	Comércio ambulante	Taguatinga
P21	M	Gana	Restaurante / Alimentação	Riacho Fundo I
P22	M	Gana	Moda e vestuário	Taguatinga
P23	M	Gana	Assistência técnica em telefonia móvel	Taguatinga
P24	M	Gana	Barbearia	Taguatinga
P25	M	Gana	Ensino de idiomas	Itinerante
P26	M	Gana	*ASPIRANTE	* ASPIRANTE

P27	M	Guiné Bissau	Clube de futebol profissional	Riacho Fundo I
P28	F	Guiné Bissau	Moda, costura e vestuário	Itinerante
P29	F	Guiné Bissau	Salão de beleza	Taguatinga
P30	M	Guiné Bissau	Produção de artesanato	Torre de TV
P31	F	Guiné Bissau	Moda, costura e vestuário	Zona Central
P32	M	Nigéria	Restaurante / Alimentação	Asa Sul
P33	F	Nigéria	Mercado de frutas e legumes	São Sebastião
P34	F	Nigéria	Salão de beleza	São Sebastião
P35	M	Nigéria	Moda e vestuário	Torre de TV
P36	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P37	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P38	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P39	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P40	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P41	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P42	M	Senegal	Comércio ambulante	Rodoviária do P. Piloto
P43	M	Senegal	Moda, costura e vestuário	Itinerante
P44	M	Senegal	Comércio ambulante	Recanto das Emas
P45	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P46	M	Senegal	Moda e artesanato	Torre de TV
P47	M	Senegal	Moda e artesanato / Hortifruti	Torre de TV / Candangolândia
P48	M	Senegal	Comércio ambulante	Recanto das Emas
P49	M	Senegal	Moda e vestuário	Candangolândia
P50	M	Senegal	Moda e vestuário	SIA
P51	M	Senegal	Comércio ambulante	Guará
P52	M	Senegal	Restaurante / Alimentação	Asa Norte
P53	M	Senegal	Comércio ambulante	Núcleo Bandeirante
P54	F	Senegal	Moda e vestuário	Torre de TV
P55	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P56	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga

P57	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P58	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P59	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P60	M	Senegal	Comércio ambulante	Recanto das Emas
P61	M	Senegal	Comércio ambulante	Recanto das Emas
P62	M	Senegal	Moda e vestuário	Itinerante
P63	M	Senegal	Comércio ambulante	Taguatinga
P64	F	Togo	Alfaiataria e confecções	Zona Central
P65	F	Togo	Salão de beleza	Candangolândia

Fonte: Dados da pesquisa (2019, 2020, 2021).

Muitos imigrantes abordados neste estudo são falantes não nativos da língua portuguesa. Visto que o objetivo principal das entrevistas qualitativas é reunir informações detalhadas sobre as percepções e experiências dos sujeitos, o uso de uma linguagem com a qual os sujeitos se sintam confortáveis os ajuda a se expressar livre e vividamente. Assim sendo, questionamos em que idioma o sujeito gostaria de usar para a entrevista, ou optamos por prosseguir em na língua falada espontaneamente durante a conversa. Observa-se que falar na língua nativa do sujeito traz benefícios para a pesquisa. Uma vez que falam em línguas que dominem, os participantes da pesquisa são capazes de se expressar bem e descrever suas experiências de maneira muito mais vívida e em grande profundidade (GU, 2013).

No sentido de buscar mais efetividade e proporcionar mais fluidez aos entrevistados nos diálogos, entrevistas em língua inglesa e portuguesa são conduzidas por mim e, aquelas em língua francesa, são realizadas com o suporte do amigo e mediador convidado Medard Amakoe. Uma vez que o entrevistador e autor deste trabalho não domina a comunicação oral em francês, o auxílio de um intérprete foi crucial para que os diálogos fossem bem sucedidos. Essas abordagens, especificamente, foram conduzidas em dupla. Uma vez que eu me apresentava e esclarecia sobre os propósitos da pesquisa – em francês ou em português –, o intérprete, sob posse das pautas, conduzia os diálogos.

Em campo, mesmo acompanhados por um intérprete de nacionalidade oeste-africana (beninense), as aproximações entre os trabalhadores autônomos ambulantes foram mais dificultadas. Só obtivemos uma autorização para efetuar gravações em áudio, justificada pela otimização da coleta de dados. Nos demais diálogos, enquanto o intérprete conduzia as entrevistas, eu tomava notas manualmente. Acreditamos que

isso se devia à tônica de hostilidade dada pelo ambiente da economia informal urbana. Por mais que tenhamos buscado introduzir de maneira cuidadosa o propósito dos diálogos, fomos constantemente questionados sob a suspeita de envolvimento com órgãos de fiscalização.

Há de se considerar os impactos da intercorrência da pandemia de COVID-19 deflagrada em março de 2020 sobre as relações estabelecidas no âmbito da pesquisa. Devido às recomendações de segurança da OMS, alguns empreendimentos tiveram suas atividades suspensas. Os primeiros passos dados para abertura das atividades de campo, que ocorreram através das redes sociais online, se converteram em possibilidade de manutenção dos mecanismos da investigação a partir das medidas de isolamento social. As redes sociais e aplicativos de telefonia móvel se mostraram como instrumento de remodelagem da prática técnica de *bola de neve* para obtenção de dados primários.

3.2 Dados secundários

Dados secundários são aqueles produzidos e disponibilizados por fontes externas ao autor da pesquisa. Acreditamos que o uso deste tipo de dados pode compor contribuição no sentido de enriquecer o conjunto de elementos para análise, como também ampliar o alcance da pesquisa, dada a limitação de tempo e recursos do pesquisador.

O estudo utiliza informações do Sincre e do sucessor SisMigra, sistema redesenhado para atender às diretrizes da nova legislação migratória brasileira, estabelecida pela lei 13.445/2017. Ambas as bases de dados são constituídas a partir de registros administrativos do Departamento de Polícia Federal e do Ministério da Justiça e Segurança Pública (QUINTINO et al, 2020)⁷. Aferimos, assim, informações referentes ao ano de chegada e ao tempo de permanência no Brasil. Também, a partir da análise dos mesmos dados, estabelecemos uma população estimada de imigrantes oeste-africanos residentes no DF.

Já a base de dados harmonizada RAIS, CTPS e CAGED⁸, por sua vez, oferece informações sobre a presença migrante na força de trabalho formal. Dividida a partir

⁷ Base dados fornecida pelo ObMigra.

Disponível em: <<https://portaldeimigracao.mj.gov.br/pt/dados/microdados>>. Acesso em 02/05/2021.

⁸ Ibid.

de volumes anuais, a base dispõe de informações acerca do pessoal empregado de acordo com a nacionalidade, das emissões de carteira de trabalho, da remuneração média mensal, etc.

A base de dados do Portal do Microempreendedor da Receita Federal do Ministério da Fazenda⁹ reúne informações referentes ao número de registros ativos de MEI – Microempreendedores Individuais por nacionalidade de acordo com municípios e UF do país. Também são disponibilizados panoramas das atividades econômicas exercidas pelos autônomos registrados (sem filtros específicos para a população) em relação aos valores totais para o Brasil ou UF pesquisada. Contudo, mediante solicitação de acesso feita aos setores responsáveis no Ministério encarregado via Plataforma Integrada de Ouvidoria e Acesso à Informação, foi informado que não há possibilidade em seu sistema de realizar o cruzamento de registros MEI por nacionalidade/forma de atuação para o DF ou todo o Brasil.

⁹ Base de dados disponível em:
<<http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoemei/private/pages/relatorios/opcoesRelatorio.jsf>>.
Acesso em 12/10/2021.

4 MIXED EMBEDDEDNESS E EMPREENDEDORISMO OESTE-AFRICANO NO DF

Os dados aqui contidos resultam do trabalho de campo desta pesquisa e da devida classificação dos negócios realizados por imigrantes oeste-africanos no DF, operacionalizando parâmetros analíticos introduzidos pela teoria de *mixed embeddedness* como um conjunto amplo, considerando também parte da crítica complementar associada ao modelo. Desse modo, assumimos que a análise dos tipos de trabalho autônomo imigrante deve contemplar três principais dimensões do modelo explicativo: a dos recursos; da estrutura de oportunidades (KLOOSTERMAN, 2010) e a das limitações de acesso devido às discriminações de raça, classe e gênero (WANG e WARN, 2018; JONES et al, 2014).

Em conformidade com o que já foi delineado na etapa introdutória deste trabalho, as subseções do capítulo irão responder às seguintes perguntas de pesquisa: “*Como as circunstâncias estruturais do contexto influenciam as atividades empresariais dos imigrantes oeste-africanos no DF?*”; “*De que maneira os empreendedores imigrantes oeste-africanos do DF utilizam os recursos dos quais dispõem na realização de seus negócios comerciais?*”; “*Em que medida os atributos de raça, classe e gênero podem interferir sobre os tipos de acesso dos imigrantes oeste-africanos às estruturas locais de oportunidades no Brasil?*”.

Pesquisas anteriores acerca do trabalho autônomo imigrante sublinharam a centralidade do contexto político-institucional e regulatório entre os fatores que determinam as práticas empresariais imigrantes (KLOOSTERMAN, 1999; KLOOSTERMAN, 2010). O sucesso ou, simplesmente, a mera realização dos empreendimentos imigrantes subentende condições sociais, políticas e econômicas específicas, que são combinadas e produzem interações complexas entre esses fatores e, portanto, não podem ser explicadas através de mecanismos de análise simples e/ou unidimensionais. A partir do campo legal/regulatório, uma sociedade pode conter políticas: *favoráveis* à realização dos empreendimentos imigrantes; *restritivas* às iniciativas empresariais dos imigrantes; e *passivas*, sem medidas específicas para trabalhadores autônomos imigrantes. Além dessa última situação, as redes informais de interações entre os imigrantes podem se estabelecer em um circuito *underground*, paralelo ao que é estabelecido segundo as normas político-institucionais da sociedade anfitriã (OLIVEIRA, 2016).

Os regulamentos estaduais criam um quadro jurídico dentro do qual os imigrantes e os nacionais fazem escolhas. No que se refere aos imigrantes, as principais delas são sobre: como entrar no país de acolhimento, em primeiro lugar; uma vez lá, avaliam como se tornar assalariados ou iniciar empreendimentos comerciais; e como operar dentro ou fora do setor formal (FREEMAN e ÖGELMAN, 2000).

Diante do cenário estrutural mais amplo, os recursos dos quais dispõem os empreendedores imigrantes são utilizados na criação de seus negócios comerciais. Como foi exposto no capítulo teórico desta dissertação, o capital social, as qualificações pessoais ou mesmo conhecimentos específicos associados aos países de origem podem influenciar diretamente as dinâmicas dos negócios criados pelos imigrantes. Nesse sentido, nos interessa saber quais são os principais recursos utilizados pelos empreendedores oeste-africanos no Brasil e no DF, especialmente, e como determinam a abertura de seus negócios.

4.1 As estruturas institucionais

O conceito de *estrutura de oportunidades* desempenha um importante papel no modelo explicativo de *mixed embeddedness*. A forma de uma estrutura de oportunidades determina, variadamente – de contexto para contexto –, os nichos de mercado em que os imigrantes atuarão. Instituições como o sistema de bem-estar social, a organização de mercados, regras e regulamentos afetam as estruturas de oportunidades (VINOGRADOV, 2008). Nos EUA, por exemplo, o acesso a vagas no mercado de trabalho formal de baixa remuneração são facilmente acessíveis. Isso, por um lado, pode inibir a criação de negócios por imigrantes, mas por outro, empurra-os para o trabalho autônomo, na medida em que as poucas perspectivas de progressão de ganhos nesse âmbito se fazem baixas. Já na Europa Continental, os modelos de Estado de bem-estar incluem medidas socioassistenciais abrangentes, inclusive para as populações imigrantes (KLOOSTERMAN, 2000).

Países que se tornaram destinos migratórios tradicionais, com históricos antigos de imigração, como Alemanha, Holanda, Bélgica e Áustria, desenvolveram políticas públicas de integração relativamente cedo em relação aos demais (SCHMIZ e KITZMANN 2017; HUSSEINI DE ARAÚJO e WEBER 2011, 2014; DESIDERIO, 2014).

O Brasil, por sua vez, não dispõe de políticas públicas elaboradas especificamente para atender aos empreendedores imigrantes. As vias de acesso ao

trabalho autônomo regularizado são as mesmas já disponibilizadas para os nativos. Como já foi sinalizado no capítulo anterior, empreendedores imigrantes enfrentam desafios específicos. Destacamos aqui a necessidade de avaliar os impactos da não-existência de mecanismos de atendimento adaptado a esses grupos. Acredita-se que reconhecer e identificar as necessidades dos empresários imigrantes pode representar contribuições para a formulação de ferramentas políticas que viabilizem a redução das dificuldades que apresentam em relação a seus pares nativos (SOLANO, WOLFFHARDT e XHANI, 2019).

A partir da leitura teórica realizada no capítulo anterior e que será retomada aqui, nota-se que a criação de negócios próprios pode figurar como uma reação a condições estruturais desfavoráveis encontradas no mercado de trabalho, especialmente aqueles que pertencem a grupos racializados nos contextos de recepção (JONES et al, 2014).

4.1.1 Os imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal brasileiro

A intensificação dos fluxos migratórios para o Brasil associa-se às transformações do país no âmbito da produção. Os setores da indústria e dos serviços, conforme se desenvolvem, criam novas demandas de força de trabalho. Os novos fluxos migratórios do Brasil crescem mediante o aumento das aberturas em setores e categorias do mercado caracterizados por baixos salários, como o administrativo, do comércio e dos serviços, da construção civil e do agropecuário, caracterizados por uma alta rotatividade de força de trabalho, o que posiciona o país entre os polos de criação de vagas para ocupação temporária do mundo. Essa capacidade de retroalimentação das vagas temporárias de trabalho contribui para um estímulo contínuo às migrações (MAMED e LIMA, 2015).

Ao analisar os dados da base RAIS-CTPS-CAGED referentes à empregabilidade formal dos imigrantes oeste-africanos, a fim de uma aproximação contextual nesse sentido, constatamos uma grande concentração de sua força de trabalho em áreas de ocupação específicas, numa convergência com o que foi apresentado na citação anterior. Considerando os parâmetros estabelecidos pela CBO 2002, apresentamos na Tabela 2 a seguir as cinco ocupações com mais movimentações (admissões e desligamentos) de imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal brasileiro:

Tabela 2. As cinco ocupações mais movimentadas por imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal, CBO 2002, 2012, 2016 e 2020

Posição	2012			2016			2020		
	Ocup.	n	%	Ocup.	n	%	Ocup.	n	%
1	Serv. de obras	149	13%	Serv. de obras	592	9%	Abatedor	316	6%
2	Alim. de linha de produção	147	13%	Faxineiro	431	6%	Alim. de linha de p.	239	5%
3	Abatedor	104	9%	Abatedor	418	6%	Magarefe	143	3%
4	Pedreiro	40	3%	Magarefe	308	5%	Trab. vol. da agric.	118	2%
5	Auxiliar de escritório	38	3%	Pedreiro	202	3%	Faxineiro	99	2%
Acum. das 5 ocupações		478	41%		1951	29%		915	18%
Total anual		1152	100%		6781	100%		5015	100%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Ministério da Economia, base harmonizada RAIS-CAGED-CTPS 2012, 2016 e 2020, disponibilizada pelo OBMigra.

Considerando a prevalência dos setores indicados acima, observamos que, periodicamente, o saldo anual de admissões/desligamentos pode se apresentar negativo, indicando um aumento nos desligamentos do grupo no mercado de trabalho formal, como indicam os dados abaixo:

Tabela 3. Movimentação de trabalhadores imigrantes oeste-africanos no mercado de trabalho formal, por ano, 2012-2020

Ano	Admissões	Desligam.	Saldo
2012	692	-459	233
2013	2.071	-1.081	990
2014	6.503	-3.935	2568
2015	5.577	-4.750	827
2016	3.089	-3.692	-603
2017	2.642	-2.737	-95
2018	2.807	-2.656	151
2019	3.459	-3.045	414
2020	2.462	-2.553	-91

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Ministério da Economia, base harmonizada RAIS-CAGED-CTPS, 2012 - 2020, disponibilizada pelo OBMigra.

Além do destaque para o ano de 2014, que sinaliza a maior movimentação dos oeste-africanos no mercado de trabalho, apontamos a ocorrência de períodos baixa acentuada das admissões, como em 2016, 2017 e 2020, em que o saldo de admissões se tornou negativo. A fim de aferir possíveis variações entre admissões e desligamentos segundo os diversos níveis de escolaridade do grupo analisado, elaboramos a tabela a seguir:

Tabela 4. Distribuição da movimentação de trabalhadores oeste-africanos no mercado de trabalho formal, segundo o nível de instrução, Brasil

Nív. inst.	2012			2016			2020			
	Ad./Des.	Saldo	Admiss.	Deslig.	Saldo	Admiss.	Deslig.	Saldo	Admiss.	Deslig.
Sem inst.		42	107	-65	-309	694	-1003	-24	452	-476
Fund.		51	131	-80	-83	580	-663	-70	249	-319
E.M Inc.		-1	41	-42	-20	223	-243	4	133	-129
E. M.		94	272	-178	-195	1293	-1488	-27	1295	-1322
E. S. Inc.		25	55	-30	-16	75	-91	25	92	-67
E. Sup. C.		22	86	-64	20	224	-204	1	241	-240

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Ministério da Economia, base harmonizada RAIS-CTPS-CAGED (2012, 2016 e 2020), disponibilizada pelo OBMigra.

Observou-se que, embora os trabalhadores com os níveis mais baixos de escolaridade sejam os mais diretamente afetados pelos momentos de baixa nas admissões formais, os trabalhadores que apresentam nível superior completo ou incompleto também são afetados diretamente pelas retrações do mercado. O ano de 2020, por exemplo, registra um número de desligamentos de praticamente igual ao de admissões feitas no mesmo ano.

Dados levantados em campo neste estudo indicarão, nas próximas seções, que o trabalho autônomo tem se assinalado entre as principais formas de empregabilidade buscadas pela população oeste-africana no DF, tanto entre indivíduos que possuem baixos níveis de escolaridade quanto aqueles que tiverem acesso à educação superior. Como consideramos em nosso referencial teórico, a partir de um recorte racial, de classe e de gênero poderemos não apenas compreender quais são os obstáculos encontrados pelos indivíduos no âmbito da realização do trabalho autônomo, mas também aqueles fatores que os levaram direta ou indiretamente a tal modo de atuação.

Através da perspectiva analítica dos *agenciamentos*, Husseini de Araújo (2019, 2021) identifica práticas de montagem que moldam contextos locais para o favorecimento da realização do abate *halal*¹⁰ no Brasil, sinalizando laços estreitos entre a aplicação desses padrões de produção, a movimentação de mão de obra

¹⁰ O termo árabe *halal* representa aquilo que é lícito/permitido. É um preceito que norteia a produção de alimentos, cosméticos e produtos farmacêuticos entre os adeptos do islã. **Atualmente, o Brasil é o maior exportador de comida halal do mundo.**

muçulmana e a migração. A autora explica que o aumento na qualidade de vida e, conseqüentemente, dos padrões e do poder de compra em parte dos países do Mundo Islâmico dado nos últimos 30 anos, associado à afirmação do agronegócio brasileiro no contexto da produção internacional, favoreceu o estabelecimento do setor halal no país.

Uma importante intervenção político-institucional nesse sentido se dá na adaptação feita na legislação migratória que era vigente até 2012. Até então, estrangeiros só poderiam obter emprego formal em determinadas áreas mediante a comprovação da sua qualificação para tal, através de diplomas escolares ou universitários. A partir da RN nº 99 DE 12/12/2012 do CNIg, esses certificados puderam ser substituídos pela comprovação de perfil profissional através do preenchimento de fichas e formulários, que consideravam aspectos que ultrapassavam o âmbito da educação formal. Desse modo, a “identidade muçulmana”, uma vez atestada, foi incluída como uma qualificação que possibilita ao estrangeiro obter visto de trabalho no Brasil (HUSSEINI DE ARAÚJO, 2019, p. 225). Através dessa manobra regulatória, é estabelecido um circuito favorável ao fluxo intenso de contingentes de mão de obra islâmica em direção aos frigoríficos. Além das condições deploráveis desse tipo de trabalho, as remunerações são baixas e insuficientes para a produção de remessas que poderiam ser enviadas para o exterior (SILVA, 2013).

Mamed e Lima (2015) destacam que a consagração do Brasil como o maior produtor de carne do mundo converge com o aumento da ocorrência de distúrbios mentais e emocionais entre os trabalhadores que atuam nas diversas etapas da produção agropecuária. Como as autoras exemplificam, a atividade de cortes de aves, por exemplo, não envolve práticas mecanizadas de trabalho. Logo, as jornadas de trabalho envolvem um exagerado esforço físico, que costuma ser exacerbado dada a negligência das administrações dos frigoríficos às condições necessárias para o exercício minimamente digno da função.

A precariedade das condições dos empregos formais dos imigrantes oeste-africanos no Brasil não se verifica apenas no segmento do abate halal ou dos frigoríficos de modo geral. Ao nos relatar sobre suas experiências prévias de trabalho no país, um vendedor ambulante senegalês explicou as condições adversas sob as quais havia trabalhado em um município agrícola no estado do Rio Grande do Sul, que literalmente o expulsaram do antigo posto e local de trabalho. Um imigrante senegalês (P49) atuava juntamente a um grupo de imigrantes também senegaleses,

nas mais diversas etapas do cultivo e da colheita de maçãs, especificamente. Devido às quedas bruscas de temperatura da região, especialmente nas madrugadas e manhãs de inverno, os trabalhadores se depararam com a necessidade de utilizar peças de agasalho, com casacos e luvas, especialmente. Mesmo após reportarem a necessidade aos seus contratantes, os senegaleses tiveram seu pedido ignorado. Foi então que o rapaz e alguns de seus colegas de trabalho, decidiram deixar seus postos de trabalho para partir em direção a Brasília, onde alguns de seus conhecidos já atuavam como comerciantes ambulantes e, portanto, os proporcionariam acesso facilitado às mercadorias, além de já conhecerem espaços recomendáveis para esse tipo de trabalho. Além de atuar diariamente como vendedor ambulante, ele é frequentemente acionado por dois sócios compatriotas (P46 e P47) para a cobertura das feiras itinerantes de artesanato.

Um imigrante ganês é membro de uma família muçulmana. Seu avô e mentor espiritual (falecido recentemente, aos 101 anos de idade) dedicou muitos anos de sua vida atuando como Ímã, percorrendo diversos países africanos e europeus, em que atuava junto às comunidades de imigrantes compatriotas, especialmente. Ele declara que sempre soube que em algum momento da vida se tornaria um ímã, a cumprir com um propósito de vida semelhante ao do avô e, portanto, buscou capacitação para tal, através do estudo regular do Alcorão e da língua árabe. Casou-se há cerca de 10 anos, num período em que já havia se tornado um comerciante experiente de roupas e produtos alimentícios em Acra.

Atraído pela propaganda de uma larga oferta de empregos formais, como era propagado por um grupo de amigos ganenses que já haviam se estabelecido em São Paulo e com quem mantinha contato via Facebook, ele se sentiu motivado a embarcar para o Brasil. O intuito da viagem que teve a duração de 20 dias era tomar conhecimento sobre as maternidades de hospitais locais, vislumbrando o nascimento de um segundo filho no país. Após terem realizado um diagnóstico favorável à mudança, ele e sua esposa, planejaram sua viagem para o ano de 2014, que aconteceria de maneira facilitada sob a abertura das fronteiras brasileiras para turistas pela Copa do Mundo.

Brasília, a capital do país, era uma das 12 cidades que sediariam parte dos jogos da competição e atraiu o casal de ganeses. Ao chegar à cidade, eles enviaram solicitações de refúgio. Através de amigos que haviam sido recentemente empregados em um abatedouro, o ganês também foi recrutado como

sangrador/magarefe no segmento halal. Notando a ausência de centros islâmicos em Samambaia, apesar da crescente comunidade imigrante na RA, ele foi encorajado pela esposa a abrir uma mesquita, numa área comercial próxima à sua casa e, também, às instalações da JBS.

Figura 1. Centro islâmico situado a 1,5 km de distância de frigorífico



Fonte: Fotografia pelo autor (2020).

Durante os 4 primeiros meses de funcionamento da mesquita *Masjid Nabih*, ele era o único responsável pela organização e execução das atividades do centro e conciliava a jornada do abatedouro com as programações religiosas que conduzia. Desde 2017 a mesquita – e o ímã e sua família – se mantêm a partir da contribuição financeira da própria comunidade do templo.

Como ele explica, além dos frequentadores de nacionalidade ganense, o local também recebe imigrantes senegaleses e aqueles vindos de países sul-asiáticos, como Paquistão e Bangladesh, que, além de já terem atuado de forma semelhante no abatedouro, hoje buscam a geração de renda através de negócios próprios no DF¹¹.

¹¹ Em trabalho futuro buscaremos investigar as relações entre as dinâmicas de empregabilidade no mercado de trabalho brasileiro para imigrantes islâmicos sul-asiáticos e as suas estratégias de grupo no âmbito do trabalho autônomo. Assim como alguns grupos de senegaleses analisados neste trabalho, os trabalhadores autônomos sul-asiáticos apresentam formas coesas e coletivas de atuação no mercado de trabalho autônomo. Eles têm crescentemente dirigido negócios sobre segmentos e moldes de operação bem definidas. Seus sacolões (hortifruti), pequenos mercados, trailers de *shawarma* e churrasquinho obedecem aos mesmos padrões de funcionamento, atuação e divulgação em várias

4.1.2 O enquadramento político-institucional do trabalho autônomo imigrante

Vejamos breve e comparativamente quais os enquadramentos de investidores imigrantes e de solicitantes de refúgio. De acordo com a Resolução Normativa nº 13/2017 do Conselho Nacional de Imigração (CNIg)¹², a autorização para concessão de visto permanente para um candidato a investidor na modalidade Investidor Estrangeiro Pessoa Física depende que ele tenha disponíveis valores a partir de R\$ 500.000,00 em moeda estrangeira para fazer a solicitação, através de um Plano de Investimento. Se o investimento for em ciência e/ou tecnologia, o montante para solicitar o visto pode diminuir para R\$ 150.000,00. Para que a autorização seja concedida, o investimento tem que, de fato, entrar no circuito nacional e dispor da condição atestada de geração de emprego e de renda para o país. A duração do visto e sua renovação dependem do atendimento das condições requeridas e da apresentação e da aplicação de seu Plano de Investimento. Além disso, cabe às Superintendências Regionais do Ministério do Trabalho e da Previdência Social e ao Departamento da Polícia Federal o monitoramento e a fiscalização das atividades, a pedido do CNIg, a fim de verificar se o visto concedido será utilizado segundo o propósito para o qual foi autorizado.

O enquadramento pelos dispositivos legais apresentados acima não compreende o caso da população desta pesquisa, que é composta por solicitantes de refúgio, refugiados ou migrantes econômicos. O processo de solicitação de refúgio no Brasil é relativamente simples e gratuito: é necessário que o estrangeiro esteja em território nacional, se dirija a uma unidade da Polícia Federal ou autoridade migratória na fronteira e solicite o refúgio uma vez que se considere em risco ou seja vítima de perseguição em seu país de origem - sendo de responsabilidade do solicitante reunir toda a documentação relevante que possa apoiar sua solicitação. Amparado pela lei 9.474/1997, que define mecanismos para a implementação do Estatuto dos Refugiados de 1951 e determina outras providências, o estrangeiro que solicita o reconhecimento de sua posição como refugiado tem direito a um documento de identificação, compreendido pelo Documento Provisório, a trabalhar formalmente,

Regiões Administrativas, como na própria Samambaia. Esse grupo reúne 214 registros de MEI em todo o DF (2021).

¹² RN nº 13/2017 do CNIg. Disponível em: <https://portaldeimigracao.mj.gov.br/images/resolucoes_normativas/RN%2013%20-%202017.pdf>. Acesso em 30/08/2021.

com registro por meio da Carteira de Trabalho, e a permanecer no país até que a decisão final sobre sua solicitação seja tomada pelos órgãos responsáveis.

No âmbito empresarial, solicitantes de refúgio, refugiados e migrantes econômicos têm frequentemente se inserido em dinâmicas de trabalho autônomo. Isso não quer dizer que suas atividades *microempresariais* ou seus empreendimentos não configurem as condições de geração de renda e emprego no país, como estabelece o CNIg para solicitação de visto para investidores. Mas para esses casos, os caminhos possíveis são os mesmos daqueles que buscam emprego no mercado de trabalho formal, quando não dispõem do montante de dinheiro necessário para requerer a autorização por meio de plano de investimento. Os casos encontrados em campo demonstram que, por mais que esses imigrantes tenham interesse em criar empresas no Brasil, eles são menos prestigiados economicamente e, comumente, são alvo de estigmas sociais - seja por questões de raça, gênero, origem ou língua -, o que o dificulta a sua regularização no meio e o acesso a serviços que os encaminhem formal e legalmente nesse mercado, conforme veremos mais a diante.

Uma maneira possível de estabelecerem seus negócios institucionalmente é por meio do registro e da formalização das como Microempreendedores Individuais (MEIs), enquadramento instituído a partir da Lei Complementar 128/2008, que oficializou a condição de Microempreendedor Individual – MEI como nova categoria de tributação de empresas. Para isso, é necessário que o imigrante cumpra as condições gerais e específicas. As gerais compreendem as mesmas para nativos: faturamento de até R\$ 81.000,00/ano; não ser sócio, administrador ou titular de outra empresa; contratação de, no máximo, um empregado; e que exerça atividades permitidas pela categoria, dispostas na Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN), nº 140/2018, que dispõe sobre o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional). Para migrantes e refugiados é necessária a apresentação de Carteira Nacional do Registro Migratório ou do Documento Provisório de Registro Nacional Migratório ou Protocolo de Solicitação de Refúgio, que podem ser solicitados mediante cadastramento no departamento de Polícia Federal a partir de um número de registro. Para estrangeiros com visto temporário só é concedido registro como MEI apenas para cidadãos de países membros do MERCOSUL e dos Estados Associados que possuam residência temporária de dois anos.

A partir da criação do MEI, os *microempresários* ou *microempreendedores* – como são enquadrados por esse tipo de regulação – terão sua condição legalmente reconhecida e disporão dos direitos de: contratar até 1 (um) funcionário; ter um registro ativo de CNPJ; aposentadoria; e salário maternidade.

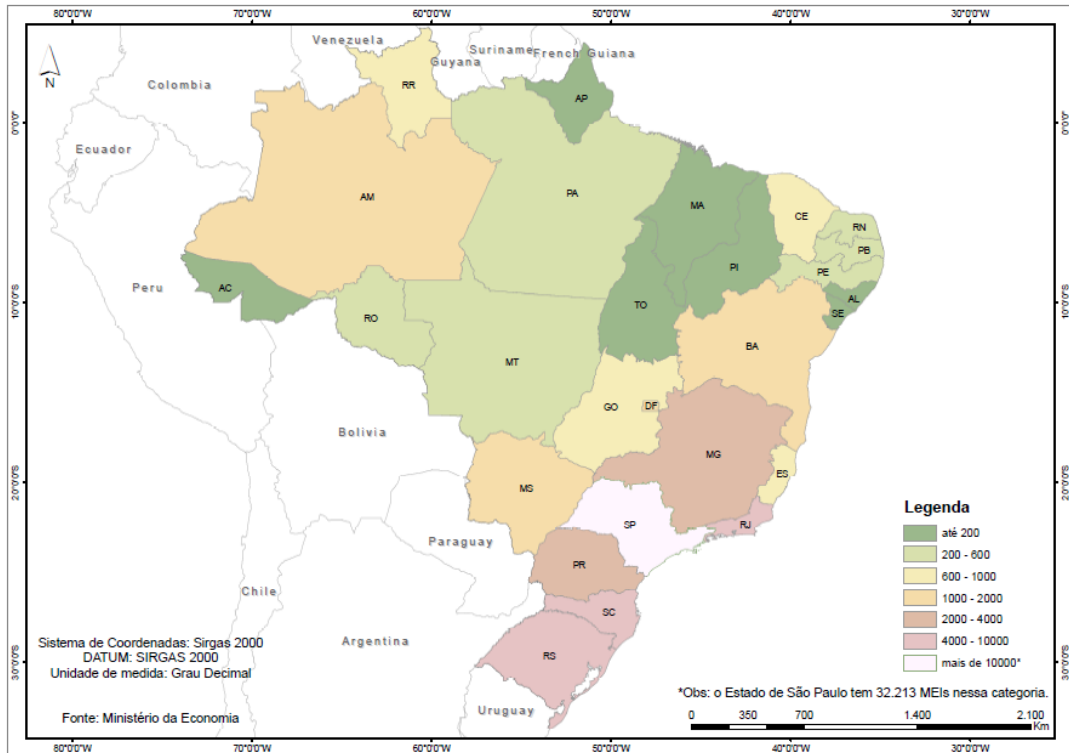
O cadastro é gratuito e pode ser feito através da plataforma do Portal do Empreendedor do Governo Federal¹³, em um endereço virtual que não dispõe de recursos de alteração de idioma ou tradução, tornando todo o processo de navegação e solicitação de registro restrito aos falantes da Língua Portuguesa. Desse modo, aqueles imigrantes que são recém-chegados e não dispõem de conhecimentos em Português a nível funcional precisarão acionar intermediários para completar o registro ou simplesmente optarão por não o fazer, a depender da atividade comercial realizada.

Foi relatado por participantes da pesquisa (P2, P3, P16 e P19) que a criação de registros de CNPJ – MEI foi dificultada pela cobrança de taxas adicionais por intermediários. O primeiro tipo de situação se refere aos sites que oferecem a possibilidade de efetuar o registro mediante uma espécie de “taxa de inscrição”. Ao lançar o termo “registro MEI” em mecanismos de busca na internet, entre os primeiros resultados, surgem dezenas de portais privados, cobrando taxas adicionais (em valor médio de R\$ 250, via cartão de crédito), externas àquelas estabelecidas pelo Governo Federal. Embora muitos destes portais apresentem declarações explícitas de serviço particular (discretamente em rodapé), muitos deles utilizam linguagens visuais semelhantes às dos sites governamentais. Durante a entrevista com uma costureira de nacionalidade ganense (P19), foi constatado que não foi percebido durante a efetuação de sua inscrição no MEI que esta foi efetuada através deste tipo de serviço/portal privado. Já no segundo cenário de cobranças externas, dois imigrantes (P2 e P3) declararam ter pago taxas a terceiras pessoas, que cobraram – profissionalmente – pelo serviço burocrático, o valor comum de R\$200. No caso de microempresas não cadastradas, permanecendo em condições informais de trabalho autônomo e não arcando com a devida tributação exigida pelo Estado, os imigrantes estão inaptos a dispor de benefícios, principalmente em casos de aposentadoria ou de benefício para maternidade.

¹³ Portal do Empreendedor. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>. Acesso em 30/08/2021.

Mesmo apesar de obstáculos para a regularização dos negócios, como os descritos acima, há no Brasil 64.748 registros de Microempreendedores Individuais estrangeiros. O mapa a seguir demonstra a distribuição das inscrições titularizadas por imigrantes no território nacional:

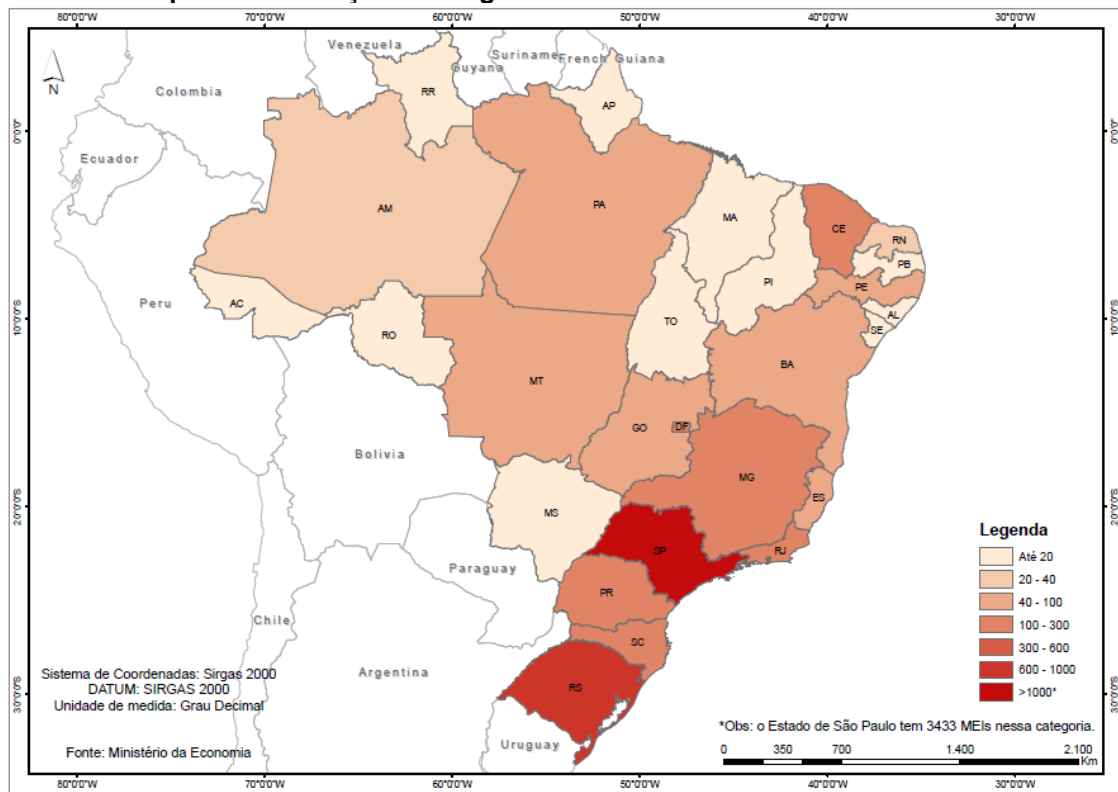
Mapa 1. Distribuição dos registros de MEIs estrangeiros por UF



Fonte: elaboração própria a partir dos dados do Ministério da Fazenda – Receita Federal (2021).

O estado de São Paulo é a UF com o maior número de MEIs estrangeiros no país, com o total de 32.213 registros e 152 nacionalidades. O DF, por sua vez, totaliza 1.389 e 92 nacionalidades. A distribuição de MEIs oeste-africanos por UF no país acompanha a proporcionalidade de estrangeiros apresentada acima. Através do mapa abaixo, destaca-se que São Paulo concentra também a maior quantidade de registros de MEIs oeste-africanos por UF:

Mapa 2. Distribuição dos registros de MEIs oeste-africanos no Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Ministério da Fazenda – Receita Federal (2021).

O DF, conforme demonstra o mapa acima, concentra 119 registros. A respeito da distribuição de MEIs oeste-africanos no Brasil, também se destaca o estado de São Paulo como maior ponto de concentração, com o valor de 3.433 registros. Além da proporcionalidade de microempreendedores estrangeiros que acompanha o volume populacional do estado, acredita-se que a dinâmica da economia urbana de São Paulo proporcione um ambiente mais abrangente e de mais oportunidades econômicas para aspirantes a trabalhadores autônomos.

Encontrou-se dificuldades ao abordar o assunto da regularização do trabalho autônomo com a parte integral dos participantes da pesquisa. Mesmo nas abordagens informais *in locus*, houve um número expressivo de imigrantes que demonstraram se sentir fragilizados e alguns contestaram o teor da pesquisa por temerem a ação de órgãos de fiscalização. Especialmente entre o grupo de vendedores ambulantes – de nacionalidade predominantemente senegalesa –, mesmo dirigidos por um falante nativo de língua francesa de nacionalidade também oeste-africana, os diálogos foram

mais dificultados, especialmente devido à sua forma de atuação, que se demonstra completamente vulnerabilizada pelo contexto de fiscalização da economia urbana no DF.

Figura 2. vendedor ambulante senegalês e sua maleta de mercadorias¹⁴



Fonte: Fotografado pelo autor (2019).

Como explicou um dos ambulantes entrevistados (P48), que é graduado em Geografia, a estratégia de negócio já era adotada por membros do grupo ainda no país de origem e tem como público alvo as rotas dos grandes fluxos de trabalhadores, que realizam longos percursos via transporte público ou a pé e podem não dispor de tempo exclusivo para comprar itens de necessidade cotidiana ou acessórios de preço baixo. As abordagens de venda se dão entre os percursos de casa para o trabalho e vice-versa, logo sua atuação pode ser facilmente encontrada nas áreas próximas a terminais rodoviários, como a Rodoviária do Plano Piloto ou estações de metrô como a situada na Praça do Relógio de Taguatinga. Dessa maneira, as mercadorias oferecidas por cada um dos ambulantes, que geralmente atuam lado a lado, são itens de necessidades específicas da vida cotidiana. Entre os principais produtos

¹⁴ As mesas dobráveis, lonas plásticas abertas no chão, maletas ou bolsas de viagem utilizadas pelos vendedores ambulantes senegaleses sinalizam sua adaptação à ação das agências de fiscalização. Através do uso desses acessórios portáteis de exposição, os trabalhadores podem facilitar os deslocamentos entre casa e trabalho, bem como evitar mais efetivamente as apreensões de mercadorias, fugindo rapidamente das buscas coletivas da PMDF e do DF Legal.

comercializados por esse grupo de comerciantes figuram guarda-chuvas, carregadores para celular, relógios, tênis, bijuterias, óculos de sol, chinelos e peças de roupa.

Juntamente aos brasileiros e estrangeiros de outras nacionalidades¹⁵, os senegaleses lidam com a repressão e os riscos de abordagens violentas diariamente por parte dos agentes de fiscalização. As apreensões de mercadorias passam, assim, a fazer parte do “jogo”, nos termos de Durães (2011). Os comerciantes de rua podem naturalizar ou, minimamente, aprender a conviver com a variável da repressão violenta. Como avalia o autor, é comum que a implantação de “choques de ordem” objetivando a repressão do comércio de rua façam parte do marketing da administração pública no Brasil.

No caso do DF, a Zona Central de Brasília se tornou alvo crescente das varreduras da agência de fiscalização encarregada – o DF Legal¹⁶. As apreensões se intensificaram com o início da pandemia de Coronavírus – COVID 19 deflagrada desde março de 2020, momento em que muitos trabalhadores que perderam seus empregos têm buscado a geração de renda através dessas práticas.

Como atesta a publicação do estudo publicado em abril pelo Centro de Pesquisa em Macroeconomia das Desigualdades da Universidade de São Paulo (MADE - USP), intitulado *Gênero e raça em evidência durante a pandemia no Brasil: o impacto do auxílio emergencial na pobreza e na extrema pobreza* (NASSIF-PIRES, CARDOSO e OLIVEIRA, 2021), mesmo com os auxílios emergenciais empregados em 2020 e em 2021 – com valor reduzido de R\$ 600 para R\$ 250 de um ano para o outro – para a proteção de renda da população não se poderá inibir o crescimento das taxas de pobreza e extrema pobreza no país. A pesquisa informa que, antes da pandemia, em 2019, a pobreza atingia 33% das mulheres negras, 32% dos homens negros e 15% das mulheres brancas e 15% dos homens brancos. Mesmo após o pagamento do auxílio emergencial reduzido em relação a 2020, estima-se que, em 2021 essas taxas aumentem para 38%, 36%, 19% e 19%, respectivamente.

¹⁵ Nota de campo: nas áreas centrais das R.As de Taguatinga e Ceilândia, brasileiros, bengalis, paquistaneses e senegaleses têm cada vez mais dividido espaço no comércio de rua. Brasileiros e senegaleses, especialmente, se dedicam à venda de produtos importados da China. São eletrônicos, acessórios e periféricos para celulares. Já os sul-asiáticos têm se voltado para a comercialização de comida de rua, como espetinhos, sanduíches e *shawarma*.

¹⁶ Governo do DF expulsa ambulantes violentamente para dar cara de shopping à rodoviária. Disponível em: <<https://www.brasildefato.com.br/2020/10/29/governo-do-df-expulsa-ambulantes-violentamente-para-dar-cara-de-shopping-a-rodoviaria>>. Acesso em 01/09/2021.

Os imigrantes oeste-africanos se encontram como parte da população mais afetada por essa crise. Entre a população deste estudo, abordada entre o ano corrido de 2019 e junho de 2021, localizamos 5 pessoas que perderam seus empregos no mercado de trabalho formal em virtude da pandemia e iniciaram atividades de trabalho autônomo como forma de contornar os desdobramentos da crise.

A experiência prévia de atuação no mercado de trabalho formal foi declarada por 20 dos 43 trabalhadores autônomos imigrantes oeste-africanos entrevistados neste estudo. A inserção do grupo oeste-africano no mercado de trabalho brasileiro obedece a um padrão muito bem delimitado por admissões e demissões em áreas específicas, definidas segundo a CBO 2002.

A seguir, apresentaremos os principais setores de atuação dos imigrantes oeste-africanos no Brasil. Como foi frequentemente relatado pelos indivíduos abordados no estudo, as remunerações encontradas no mercado de trabalho formal se apresentavam insuficientes para as despesas básicas e envio de dinheiro para as famílias no país natal e, em muitos casos, eram desproporcionais às suas qualificações pessoais.

4.1.3 Suporte institucional e recursos para a criação de negócios

Dentre os diversos serviços prestados de assistência a imigrantes e refugiados que necessitam regularizar suas situações migratória e obter acolhimento social e político-institucional, o IMDH apresenta ações específicas para a empregabilidade dos imigrantes internacionais. O projeto intitulado *Trabalho decente: uma via de integração* apresenta um segmento específico para o suporte a atividades de trabalho autônomo. Além de orientações para a regularização das atividades através do MEI, o programa prevê encaminhamentos ao SEBRAE a concessão de auxílio financeiro para propostas de negócio apresentadas pelos imigrantes.

No ano de 2020, 90% das pessoas que buscaram suporte para a geração autônoma de renda juntamente ao instituto eram do gênero feminino. As mulheres também se destacam pela busca por cursos de capacitação, totalizando a parcela de 69%. É provável que esses resultados sejam influenciados pela prevalência dos atendimentos prestados a imigrantes de nacionalidade venezuelana para o ano de referência, como destaca a publicação. O perfil migratório segundo gênero, para essa nacionalidade, deve diferir em relação àquelas analisadas nesta pesquisa, principalmente por se tratarem de processos migratórios distintos.

No caso da população deste estudo, apenas 4 pessoas (P32, P64, P52 e P29) informaram apoio institucional (do SEBRAE e do IMDH) para a abertura do negócio.

Há mais de 20 anos a fonte de renda deste entrevistado (P2) é a costura. A profissão não foi exercida apenas na Costa do Marfim, seu país de origem, mas o acompanhou ao longo de todo o seu percurso migratório, quando viveu na Gâmbia e no Senegal. Logo após a chegada ao Brasil, ele atuou como costureiro auxiliar num ateliê em Brasília por cerca de 6 meses. Após arrecadar os recursos iniciais necessários, ele concretizou seu projeto de seguir atuando na profissão que já conhecia, mas inaugurando sua própria loja.

O domínio das técnicas de corte e costura capacita o alfaiate ao atendimento de uma clientela ampla e diversificada. Seus serviços são acionados por um público misto de brasileiros e estrangeiros. Através da construção de uma reputação positiva de seu trabalho entre os nativos, ele pôde expandir sua rede de contatos e passou a ser acionado para se tornar fornecedor de peças como biquínis, uniformes militares e cintas femininas, produtos que são feitos por ele, mas revendidos por outros comerciantes ou atravessadores. Juntamente com ele, trabalha a sua cunhada (brasileira). Em momentos de alta nas encomendas, ele compartilha etapas da produção com uma amiga - e também costureira - togolesa, que é paga por comissões proporcionais ao volume de peças confeccionadas.

Figura 3. Amigos e familiares podem ser agregados aos negócios



Fonte: Fotografado pelo autor (2019).

Os laços do estilista com imigrantes de outros países do continente africano, são centrais para as suas operações, tanto no sentido do acesso às vendas como no sentido das escolhas por parceiros de negócio que são efetuadas. Além de constar em seu rol de clientes um grande número de imigrantes oeste-africanos, o alfaiate tem sua competência atestada por membros da sua comunidade, e pode acessar a uma clientela disputada por costureiros(as) oeste-africanos que vivem no DF: os diplomatas africanos e demais servidores dos organismos de representação internacional em Brasília. Na medida em que as encomendas sob medida iam crescendo entre o meio, o alfaiate percebia que a localização de sua loja deveria se aproximar de seus clientes. Sob a motivação de estar próximo aos clientes, que muitas vezes relatavam dificuldades ou mesmo indisposição de se dirigirem até o Riacho Fundo I (RA situada a 20 km distância da Zona Central de Brasília), ele decidiu expandir seus negócios para o CONIC, um centro comercial localizado ao lado do Terminal Rodoviário Central de Brasília. A acessibilidade e a confluência dos fluxos da cidade para o local agregam um valor estratégico para o seu negócio.

Figura 4. As peças de vestuário e artesanato com referência aos países de origem são frequentemente procuradas pelo público brasileiro



Fonte: Fotografado pelo autor (2019).

Para realizar o seu pedido de refúgio emitido ao chegar no Brasil, o alfaiate contou com o suporte institucional especializado pelo IMDH. Salientamos que, não apenas para ele, o acesso a esse tipo de apoio oferece um valor poderoso para a criação dos negócios de imigrantes oeste-africanos, uma vez que pode implicar na criação de novas oportunidades de negócio. Vejamos a seguir o caso da iniciativa de loja colaborativa *Égalité*, ainda sob a perspectiva do interlocutor marfinense (P2).

Assistido pelo Instituto Migrações e Direitos Humanos – IMDH, o alfaiate apresentava o interesse de colaborar com algum projeto que atuasse no incentivo à integração socioeconômica, à empregabilidade e ao crescimento dos negócios de outros estrangeiros (refugiados) como ele. Foi então que, numa parceria entre a OSC Mulheres do Brasil e o IMDH, o alfaiate foi acionado para se tornar consultor para o projeto de inauguração de uma loja colaborativa para a exposição e a comercialização de confecções de imigrantes e refugiados africanos. O estilista foi incumbido de recrutar, entre seus contatos, possíveis candidatos para compor um grupo de estilistas e artesãos expositores para a loja colaborativa. Além do imigrante marfinense (P2), o IMDH também acompanhava e assistia uma costureira togolesa (P64) – que inclusive contou com o apoio financeiro da instituição para comprar a sua própria máquina de costura – também foi convidada para participar do projeto. Juntamente com os dois profissionais, foram convocados mais quatro artesãs e costureiras dos países de Guiné Bissau, Gana e Congo.

Funcionando de segunda a sábado no espaço de um shopping center em Brasília, a loja tem representado uma extensão dos negócios dos artesãos. A princípio, delegou-se a função de realizar as vendas a um colega camaronês, associado aos negócios do marfinense e a uma representante da Mulheres do Brasil. Assim, cada um tem suas peças expostas diariamente nesse espaço comercial coletivo sem que precisem abrir mão dos seus negócios individuais.

4.2 Os recursos do empreendedores oeste-africanos do DF

Os recursos dos quais dispõem os trabalhadores autônomos imigrantes também são determinantes para as aberturas de seus negócios. Segundo Sequeira e Rasheed (2004), as discussões acerca da criação de negócios por imigrantes devem reconhecer o papel do seu capital humano. O capital humano refere-se às capacidades dos indivíduos que lhes permitem responder a novas situações, abrangendo, assim: suas qualificações educacionais formais, experiências prévias de

negócios, proficiência no idioma do país anfitrião e demais habilidades pessoais. A este respeito, considerando o cenário desta pesquisa, discutimos como os diferentes níveis de capital humano dos imigrantes oeste-africanos do DF influenciaram seu empreendedorismo, identificando os diferentes setores em que iniciaram seus negócios, os diferentes mercados em que os negócios estão inseridos, bem como os sucessos ou fracassos desses negócios.

Em consonância e caráter complementar à teoria de *mixed embeddedness*, examinaremos os dados a respeito dos recursos utilizados pelos empreendedores através do modelo de *País de Origem Como Fonte de Oportunidades de Negócios – COSBO* (VAN GELDEREN, 2007), que nos permite visualizar nuances empíricas específicas do contexto da migração oeste-africana para o Brasil. Através desta abordagem poderemos nos aproximar dos tipos de recursos pré-migração, especialmente, que conferem aos trabalhadores autônomos oeste-africanos posições singulares na comercialização dos bens e serviços associados aos seus países de origem.

Pesquisas anteriores já destacaram o quanto empreendedores imigrantes podem depender principalmente de suas famílias, parentes, amigos e dos próprios grupos para estabelecer seus negócios (PORTES e ZHOU, 1992; LIGHT, 1984; WILSON e PORTES, 1980). Em diferentes contextos, esses empreendedores podem apresentar dificuldades para obter assistência bancária, do governo e de outras instituições na criação de seus negócios. Nesse sentido, as redes sociais são bastante úteis, especialmente no início dos negócios, uma vez que podem oferecer outras formas de capital e suprir faltas de capital financeiro (PORTES, 2000). Mediante a influência de seu capital social, os empresários imigrantes podem iniciar e permanecer nos seus negócios porque, além da obtenção de fontes de financiamento, eles podem utilizar mão de obra mal paga ou não remunerada.

Haja visto o exposto acima, também destacamos a relevância do capital social entre os recursos que influenciam as aberturas de negócios pelos imigrantes. Examinaremos, desse modo, o papel desempenhado pelo capital social e a inserção em redes sociais dos empreendedores oeste-africanos no DF.

A paixão pelo esporte em um imaginário popular acerca do Brasil enquanto Santo Graal do futebol foi frequentemente mencionada pelos participantes/colaboradores desta pesquisa. O ex-atleta profissional ganense (P24) chegou ao Brasil no ano de 2014, aos 20 anos de idade, vislumbrando uma trajetória

ascendente no futebol, possibilidade essa que não encontrou em Gana, seu país de origem. Inspirado pela divulgação de carreiras de sucesso de jogadores brasileiros com repercussão mundial, sobretudo, em grandes clubes europeus, o jovem encontrou no Brasil a imagem de um grande polo de formação de esportistas, onde poderia explorar novas oportunidades em sua carreira. Alguns meses antes da abertura da Copa de 2014, ele chegou ao Brasil e foi contratado por um clube pequeno do interior de São Paulo e, sequentemente, por outro, no Espírito Santo. Contudo, o cenário encontrado pelo ganês a respeito da atuação profissional como jogador de futebol no Brasil é de alta competitividade e escassas perspectivas de uma carreira financeiramente consistente.

Após estabelecer contato com amigos compatriotas que já haviam se instalado na cidade, ele decidiu ir até Brasília, mas dessa vez em busca de vagas convencionais de emprego. Pouco tempo após a chegada foi formalmente contratado para trabalhar de segunda a sexta como auxiliar numa oficina de serralheria em Samambaia. Ele nunca havia trabalhado na área, mas reconhecia ali uma possibilidade de geração de renda. Após uma semana atuando no novo emprego, enquanto manipulava uma das máquinas de trabalho, ele amputou, acidentalmente, dois dedos da mão esquerda e, imediatamente, se encontrava incapacitado e desencorajado a dar continuidade à profissão.

Ao recuperar sua saúde física após o acidente, o ganês buscou por vagas de emprego novamente, mas dessa vez não obteve êxito. Afinal, para ter preferência na recrutação, especialmente para atividades de trabalho braçal, como atuavam seus colegas ganeses, ele precisaria dispor de seus dedos. Ao se defrontar com esse bloqueio de sua mobilidade laboral, o rapaz encontrou a alternativa de recorrer, primeiramente, às suas habilidades e recursos potenciais para a prestação de serviços. As dificuldades no acesso ao mercado de trabalho enfrentadas pelo grupo são diversas. Na época, o domínio básico da língua portuguesa e seu nível de escolaridade não lhe permitiam acessar vagas que demandavam formações e certificações específicas. Contudo, ele encontrou a possibilidade de recorrer a conhecimentos adquiridos ainda na infância. Por volta de seus 10 anos de idade, influenciado por seus pais a aprender um ofício de maneira prática, ele se tornou aprendiz de barbeiro no salão de seu tio. Ali ele teve a oportunidade de aprender sobre toda a dinâmica operação de uma barbearia. A prática desse sistema de aprendizado informal de ofícios comerciais é recorrente em países oeste-africanos, como explica

Bosiakoh (2016). Ao analisar trajetórias de imigrantes nigerianos em Gana, ele explica que existe uma obrigação cultural para que empreendedores bem-sucedidos ajudem os jovens por meio de treinamento.

Em conformidade com tal observação, as narrativas de jornadas empreendedoras dos indivíduos que colaboraram com este trabalho frequentemente começavam com seu próprio treinamento com seus mestres de comércio por meio de um sistema de aprendizagem informal, como na relação entre jovem ganês e seu tio. Essas práticas ocorrem do seguinte modo: os aprendizes, ainda na infância passam a auxiliar seus mentores/mestres comerciais. Este estágio de treinamento e aprendizagem dura alguns anos, após os quais o mestre pode contratar o aprendiz ou mesmo ajudá-lo a abrir seu próprio negócio, que, provavelmente, se dará na mesma linha de negócios e em uma localidade próxima à do mestre. Tal sistema de treinamento tende a ser passado conforme criam-se novas gerações de mestres comerciais, na medida em que estes treinam novos aprendizes (BOSIAKOH, 2016).

Bosiakoh (2016) adiciona ainda que, um aprendiz deve mostrar disciplina e obediência ao seu mestre, uma vez que a sua admissão como tal pode representar possibilidades reais de mobilidade socioeconômica. Assim, esses ensinamentos são valorizados e repassados dos pais para os filhos que acessam tais oportunidades.

Para que tornasse real a ideia de abrir a sua própria barbearia no Brasil, o rapaz precisava angariar mais fundos para a compra de equipamentos, assim como necessitava de membros de uma equipe de trabalho. Assim, ele contactou um de seus irmãos, que ainda habitava em Gana, mas possuía experiência no âmbito do trabalho autônomo na terra natal, como atuava até a partida para o Brasil. Com a expertise para a administração de negócios e o investimento que seu irmão proporcionou, ele se encontrava apto para iniciar suas atividades.

Ainda no sentido de seu acesso aos recursos concentrados na rede social, o negócio da dupla de irmãos se vale da abertura de uma rota migratória e respectivo estabelecimento de indivíduos da mesma nacionalidade, especialmente na RA de Taguatinga. Eles estimam que os ganeses correspondem a cerca de 70% de sua clientela. Seus amigos brasileiros com quem jogam futebol também acionam seus serviços. Contudo, os clientes brasileiros que, espontaneamente, visitam a barbearia são escassos.

Entre frequentadores assíduos da loja encontram-se, principalmente, os amigos da dupla de irmãos, que foram apresentados através de outros meios, antes

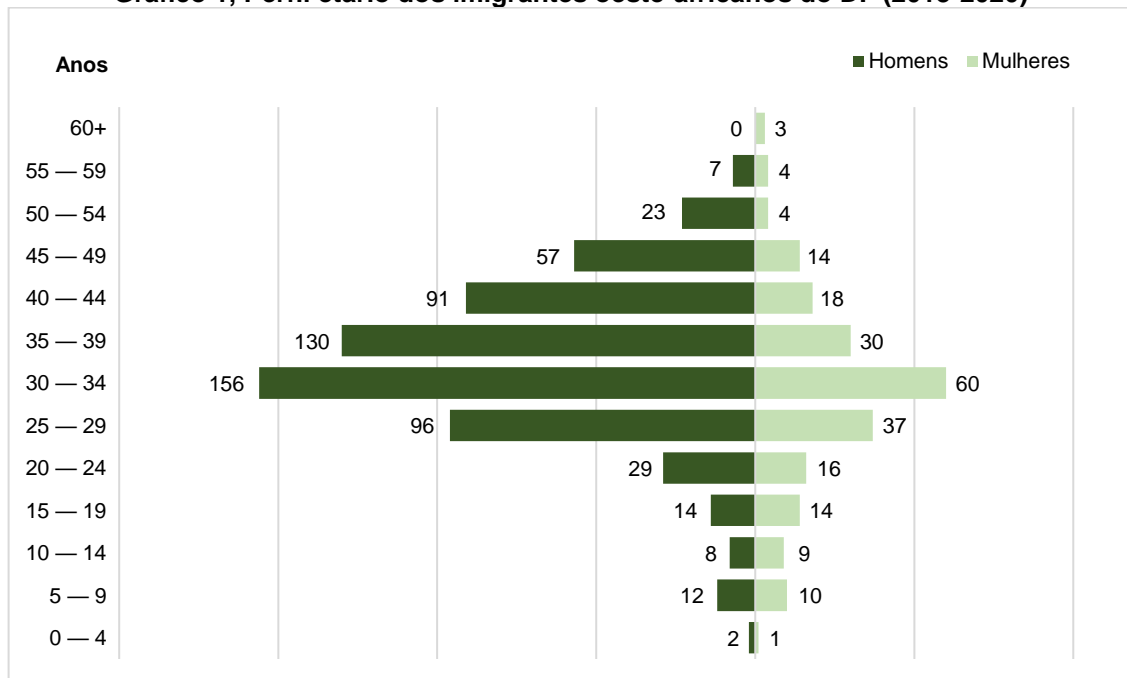
mesmo da criação do espaço. Ambos muçulmanos, eles criaram uma escala de trabalho alternada entre as idas à mesquita local, próxima a loja, e também frequentada por parte de seus amigos e clientes. Além da convivência proporcionada pelas idas ao templo religioso, aos sábados e/ou domingos, o barbeiro (P24) frequenta os ensaios de seu grupo musical, o coletivo União Cultural Jama de Gana. O grupo é composto por 12 integrantes – todos homens de nacionalidade ganense – que se conheceram no DF e que, além de seus amigos e colegas de grupo, se tornaram seus clientes.

Figura 5. Elementos visuais da barbearia se comunicam diretamente com a clientela de imigrantes ganeses



Fonte: Fotografia pelo autor (2021).

A distribuição da população dos imigrantes oeste-africanos no DF segundo o gênero aponta para uma migração predominantemente masculina. Assim como o barbeiro, 47 entre os 64 proprietários de negócios identificados neste estudo são do gênero masculino. A faixa etária dos empreendedores, contudo, não foi facilmente estipulada conforme o nosso levantamento e pesquisa de campo e, portanto, recorreremos aos dados do SINCRE e do SISMIGRA sobre os registros ativos de imigrantes oeste-africanos residentes no DF, para que pudéssemos aferir de modo mais consistente o perfil etário dessa população:

Gráfico 1, Perfil etário dos imigrantes oeste-africanos do DF (2013-2020)

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados SINCRE (2013,2014,2015,2016 e 2017) e SISMIGRA (2018,2019,2020).

A faixa etária de 30-34 anos foi mais frequente tanto para o gênero masculino, como para o feminino, com destaque para os respectivos valores numéricos: 156 homens e 60 mulheres para essa mesma faixa etária.

Casos como o do barbeiro ganês, em que imigrantes utilizaram habilidades técnicas/profissionais previamente adquiridas para explorar oportunidades de negócio - tenham sido elas adquiridas no Brasil ou no exterior -, foram pouco frequentes. Como foi levantado por este estudo, apenas 11 entre os 68 negócios utilizam os atributos principais de qualificação técnica ou profissionalizante de seus proprietários para o desempenho de suas atividades de trabalho, dentre os quais, apenas 1 imigrante utilizou sua titulação de educação superior para iniciar um negócio, como professor de francês e tradutor de documentos. Na realidade, são predominantes os casos de trabalhadores autônomos que tiveram de deixar suas áreas de formação ou modelos de negócio de preferência para que consigam acessar posições de mercado através do trabalho autônomo.

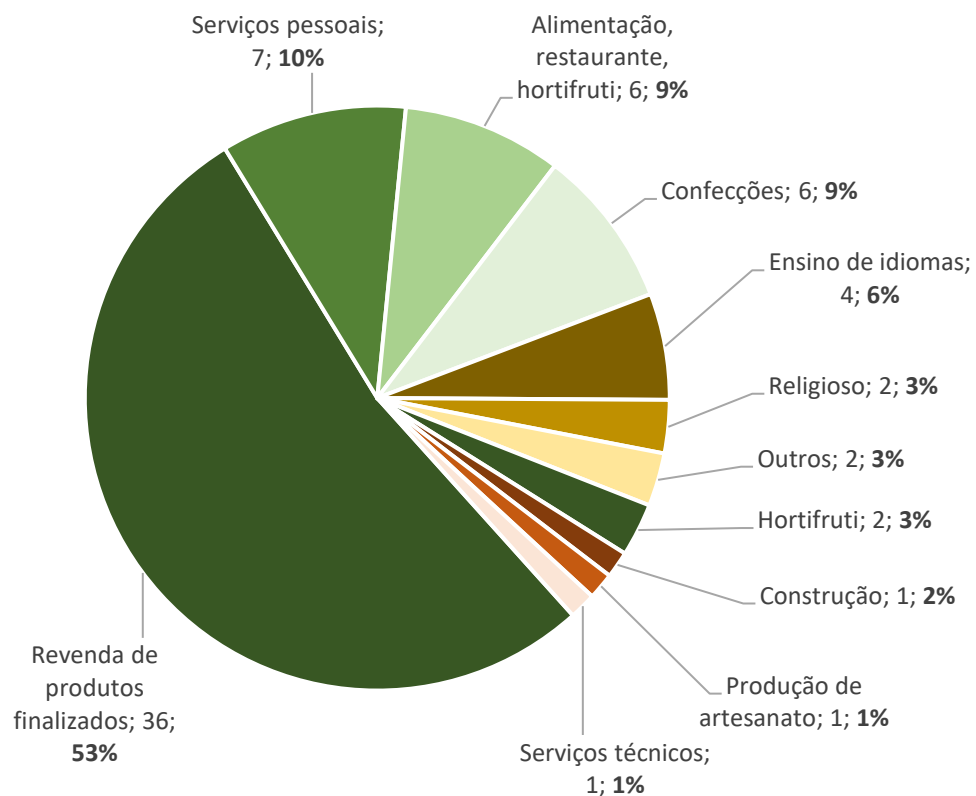
Um imigrante da Gâmbia (P11) vive no Brasil desde 2005 e comercializa produtos africanos em feiras de artesanato e em sua loja fixa, situada na Torre de TV. Além dele, participam do negócio sua esposa, de nacionalidade senegalesa, e sua irmã, também gambiana. Embora tenha se tornado um comerciante no Brasil, ele atuava como guia turístico contratado por uma empresa na terra natal. Além da língua

inglesa, idioma oficial da Gâmbia e área de sua formação superior, ele adquiriu conhecimentos linguísticos diversos, especialmente para atender aos turistas que chegavam de diversas partes do mundo.

Embora domine a comunicação oral e a escrita em língua portuguesa e seja licenciado para ministrar aulas de inglês, ele declara que buscou vagas de emprego na sua área de formação, bem como no setor do turismo, e não obteve sucesso em suas tentativas. Ele considera que a forma de trabalho mais acessível e economicamente promissora para ele e para a esposa - que também realizou buscas mal sucedidas por vagas formais - é a revenda de peças de artesanato e vestuário, enviadas por fornecedores especializados no envio de produtos étnicos diretamente do continente africano.

A revenda de produtos finalizados tem sido a estratégia utilizada entre mais 35 imigrantes oeste-africanos que residem no DF, como destaca-se no gráfico apresentado a seguir, contendo a classificação setorial dos negócios dos imigrantes oeste-africanos o DF.

Gráfico 2. Classificação dos negócios dos imigrantes oeste-africanos do DF



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2021).

Através do procedimento de *bola de neve* e dos levantamentos realizados via internet, localizamos o total de 68 negócios iniciados por 63 imigrantes oeste-africanos. Um deles possui, sozinho, 3 negócios (P47) e, outros três imigrantes, possuem 2 negócios cada (P2, P46 e P47). Obter acesso às informações sobre o nível de instrução/escolaridade foi uma das informações mais difíceis de se obter durante os devidos processos de pesquisa. Entre as fontes potenciais de dados secundários, o Ministério da Fazenda informou que em sua base sobre os microempreendedores individuais - MEI não constam informações sobre o grau de escolaridade dos inscritos. Na etapa dos diálogos com o grupo de imigrantes abordado por este estudo, constatou-se certo desconforto por parte de alguns dos indivíduos para abordar o tópico da escolaridade. Contudo, 17 entrevistados declararam ter tido acesso à educação superior no país de origem ou no Brasil. Desse total, foram identificados 5 que chegaram ao Brasil como intercambistas pelo Programa PEC-G na Universidade de Brasília e iniciaram seus negócios após a chegada ao país.

A intenção de atuar profissionalmente como economista vinha da percepção que a imigrante guineense (P29) tinha a respeito das demandas profissionais pela área, especialmente na administração pública em Guiné Bissau. Após iniciar seus estudos e, em seguida, ter se mudado para o Brasil para dar continuidade à graduação em Economia, ela constatou que sua prioridade mais urgente – mais que os estudos – seria trabalhar para enviar dinheiro à família e conseguir se sustentar no país. Embora quisesse atuar formalmente no mercado de trabalho, ela relata que, na época, alguém com um visto de estudante não poderia trabalhar com contratação formal, via CTPS¹⁷. Então, ela interrompeu o curso para iniciar sua trajetória de trabalho no Brasil e, após atuar em vagas informais de emprego, decidiu organizar um salão de beleza afro conjuntamente com o esposo camaronês, como explica no trecho a seguir:

(...) quando cheguei aqui eu tinha várias intenções, mas só que sem dinheiro você não pode fazer nada. Eu tive que trabalhar. Trabalhar para depois terminar os estudos (...) os únicos lugares onde eu poderia trabalhar [com o visto de estudante] seriam aqueles que pagassem por comissão, certo? Que seriam salões de beleza, esses lugares que fossem de pequenas empresas. Então eu achei algumas pessoas com quem eu fui falar sobre trabalho. Eu comecei trabalhando em alguns salões que, graças a Deus, até hoje estão funcionando. Eles ofereciam realmente o que poderiam oferecer para uma funcionária, né? Só que, na época, eu queria mais, você entende? Eu queria ganhar mais. Era uma pessoa que saiu já com um objetivo do país pensando assim: “eu tenho que trabalhar, tenho que correr atrás. Não é só para mim, mas é para a minha família”. Então eu fui ali de um salão pro outro, achando que um lugar poderia ser

¹⁷ Apenas com a publicação da Resolução Normativa nº 124 de 2016 a condição migratória de estudante poderia ser alterada para condição migratória de trabalho, mediante solicitação apresentada ao Ministério do Trabalho.

melhor que o outro, mas realmente foi bom. Conheci pessoas realmente muito boas aqui. Algumas me acolheram. Durante dois anos andando de cima pra baixo, com dificuldade, correria, muita coisa...acabei conhecendo meu esposo, né? Nos tornamos amigos, nos juntamos...aí vieram as crianças, certo? Outra responsabilidade maior. Com essa responsabilidade a gente decidiu ver o que poderia fazer. Ele é artesão e artista plástico. Acabamos nos juntando, com dificuldade. Eu também não queria ficar com os braços cruzados esperando que ele fizesse as coisas, porque eu já tinha também meus objetivos. Então comecei trabalhando em casa. Assim cuidava do meu filho. Meu filho tava ali do lado e eu trabalhando.

A trajetória individual da guineense insere na análise elementos que nos possibilitam ampliar a discussão acerca dos empreendimentos imigrantes oeste-africanos no DF, considerando, por exemplo, limitações e condições específicas impostas às mulheres, de modo geral. Esses aspectos foram determinantes para muitas das situações que se apresentaram a ela, desde o tipo de oportunidade de emprego encontrada ainda no início de sua trajetória laboral no Brasil até a necessidade de adaptar o trabalho às condições da gestação e da maternidade. Ciente das condições que podem vulnerabilizar os percursos de inserção socioeconômica, com base na própria jornada laboral e migratória, ela manifesta o interesse de auxiliar mulheres imigrantes através do seu próprio negócio:

Tivemos vários funcionários, de vários países e daqui também. Hoje estamos com 6 funcionárias na loja. As que estão lá são de Gana, Camarões, Haiti e Brasil. Sempre trabalhei com africanos e brasileiros. Às vezes eu me vejo naquelas meninas, certo? Porque aconteceu comigo...tem umas partes que a gente não precisa falar tudo. Você sabe...têm coisas que acontecem na nossa vida que a gente precisa pular. Então, essas meninas que eu tenho na loja que vêm de longe...eu me coloco no lugar delas, por saber que elas também precisam por algum motivo. Pode ser que não seja pelo mesmo que aconteceu comigo, mas são situações parecidas.

A guineense observa que as experiências que ela teve enquanto imigrante e trabalhadora se assemelham também às do marido:

*Ele estava com uma loja no CONIC. Com o tempo, decidimos abrir uma loja juntos. A gente se uniu aí. Não foi fácil. Como eu, ele é outro que veio buscar, que veio **correr atrás**, então **a gente começou a lutar**.*

Os ideais relacionados ao *trabalho duro, força de vontade, persistência e ambição* sobre a decisão de empreender, foram mencionados por vários dos entrevistados, como verificamos também nos trechos conseguintes:

*Eu cheguei aqui para trabalhar. Quando eu tive a oportunidade de abrir minhas coisas eu abri e fiquei. **Eu vim aqui para ganhar** mesmo (vendedor de artesanato. Senegalês).*

*Às vezes depende da **força de vontade** de cada um e se a pessoa quer aquilo. Para a pessoa trabalhar, **ela precisa querer**. As portas são abertas para todos, mas precisa de força de vontade (proprietária de salão de beleza. Guineense).*

*Abrir um negócio foi se tornando um projeto ao longo do tempo. Eu vi as oportunidades que havia e **eu fui atrás** (proprietário de restaurante. Nigeriano).*

*É, rapaz...tem que **trabalhar duro**. Se você visse o estilo de vida que eu tinha no meu país, você não iria entender porque eu decidi vir para cá. Lá eu não precisava sentar para costurar todo dia. Tinha mais gente trabalhando comigo. Eu poderia fechar a loja às 18h e sair para comer ou beber com os meus amigos numa sexta-feira (alfaiate. Marfinense).*

Práticas comerciais tradicionais, valores étnicos e familiares podem contribuir para a construção de uma imagem do trabalho autônomo como sendo uma forma digna, louvável e legítima de se alcançar a empregabilidade. P25, um professor de inglês ganês que criou uma escola de idiomas com a sua namorada brasileira explica que a percepção para a criação de estratégias empresariais já era exercitada desde a sua infância em Gana:

I started this when I was 12 years old. Fortunately, for me, I had a mom who was also an entrepreneur. She traveled around the near west african countries, like Togo and Nigeria to bring clothes and shoes to sell, specially during Christmas. Togo is a free port, so things will be cheaper there. And Nigeria has a huge population, so they usually have a good variety of products that are cheaper there for them to bring to Ghana to sell. So, the main motive that my mother was doing that business was for her to get quality and different Christmas' clothes for her children. So we grew up just getting to that, because we used to also deal with foodstuffs...plantain, cassava...and all those domestic traditional foodstuffs. She also had a cosmetic business – my mom –, and dealt with chocolate and sweet. Growing up, indirectly, I was involved in it. Sometimes, I had to even go and sell in the morning, because we were living in a small community and the people over there...everybody used to know us. We had to wake up early, go and sell it to them before going to school. Occasionally, we gave them credit, after the school we went and collected the money back. So, we grew up learning about this kind of domestic business on our early.

A partir das práticas de negócio ensinadas pela mãe, o professor relata que foi influenciado a seguir explorando novas oportunidades que se apresentaram a ele ao longo dos anos seguintes de sua vida e explica como a chegada de um novo vizinho em sua rua o inspirou a exportar itens de arte Ashanti, que seriam comercializados por imigrantes nos EUA e na Europa:

A man also came and established a company like it just about three or four houses from my house. So, from school we would go there and all the area boys started working for the man for him to pay and give some things. So I realized: "come on! I can make money out of it!", because I have access to the Kumasi cultures, from where I grew up, so I thought "why don't I buy some of these things and go and sell it over there". Initially I just started with wooden design paints and got opportunity to have a shop after highschool. The people who I used to do this with also liked my shoes and my clothes, cuz my mom got good taste and my father, so they bought good quality clothes and shoes for me. So the people were from the country side...sometimes it was expensive for them to use money to buy. So when they saw me wearing it they were interested in it. Okay! I would give it to them, because much times the price of this [apontando para uma máscara que segurava na mão] could buy ten of the clothes I was wearing. And

they didn't care, because they had the raw materials and stuff, so what they needed to have was the clothes and the accessories.

Formado como técnico em lanternagem, o ganês pontua que estuda formas de retomar a produção de peças de arte para exportação, mas utilizando matérias-primas brasileiras. Atualmente, ele e a namorada lecionam inglês e francês para cerca de 20 alunos regulares. A escola de idiomas ainda não possui espaço físico, logo as aulas são ministradas em domicílio ou virtualmente.

A noção de *país de origem como fonte de oportunidades de negócios*, modelo proposto por Van Gelderen (2007) nos fornece auxílio para uma explicação em torno da do reconhecimento de oportunidades econômicas a partir de conhecimentos, mercadorias, serviços ou recursos do país de origem, seja este motivado pelas condições desfavoráveis de um contexto de recepção, seja por uma preferência pessoal pela propriedade de negócios.

O autor propõe um modelo analítico para a categorização sistemática dos tipos de oportunidades econômicas que podem ser exploradas a partir dos países de origem dos imigrantes. Um elemento que constitui o capital humano de todo imigrante é o conhecimento sobre o país de origem. Através da combinação dos conhecimentos produzidos no país anfitrião com os seus conhecimentos sobre o país de origem, um imigrante pode se tornar apto a reconhecer determinadas oportunidades de negócios.

Quando um imigrante combina experiências e informações obtidas no país de acolhimento com seu conhecimento sobre o país de origem, ele pode reconhecer certas oportunidades de negócios. Isso pode ser aplicável a pessoas que migraram há décadas ou mesmo para indivíduos de segunda geração que nasceram no país anfitrião (VAN GELDEREN, 2007).

Essa noção acerca da relação direta entre tipo de oferta e tipo de demanda local é discutida por Kloosterman (2010), que utiliza o exemplo de detecção de oportunidade econômica utilizado por empresas imigrantes que realizam serviços técnicos de reparo em bicicletas em Amsterdam, cidade mundialmente reconhecida pelo amplo uso desse meio de transporte. Seria impossível a sobrevivência de um negócio como esse em uma cidade sem bicicletas, que representariam a demanda pelos serviços. No caso da utilização do local de origem enquanto recurso, muitos

atributos individuais de determinados grupos de imigrantes podem assumir valor de mercadoria, na medida em que são demandados em cada contexto de recepção. No Distrito Federal, esses recursos, em particular, exercem influência determinante sobre os tipos de negócios realizados pelos imigrantes oeste-africanos.

Essa teoria nos auxilia e pode ser associada ao *mixed embeddedness* no sentido de potencializar a análise do modo como os empreendedores imigrantes utilizam seus recursos para acessar oportunidades de integração socioeconômica no país anfitrião, estando assim, em sincronia com um de nossos objetivos de pesquisa. Desse modo, a abordagem proposta pelo modelo COSBO (VAN GELDEREN, 2007) nos auxiliará durante a análise dos dados empíricos sobre as formas de utilização de recursos dos empreendedores oeste-africanos no DF.

Um recurso destacado por Van Gelderen (2007) e que foi identificado entre os negócios dos imigrantes oeste-africanos no DF, se refere aos conhecimentos específicos sobre cortes e estilos de cabelo utilizados no país de origem. Com uma população majoritariamente negra, o Brasil compartilha afinidades étnico-raciais e históricas com a África Ocidental. Após séculos de supressão histórica dos povos e da cultura negra no Brasil, as discussões identitárias, sobretudo a respeito de raça, têm conquistado espaço. Juntamente a isso, identifica-se a mercantilização do que se entende como cultura negra, através de um intercâmbio simbólico entre as versões locais de cultura negra e demais versões, como as da África Ocidental, da América do Norte ou do Caribe, por exemplo (SANSONE, 2000). Na medida em que o movimento negro, parte dos veículos de comunicação e entretenimento buscam divulgar a valorização do que é entendido por negritude, tem-se um crescimento na demanda por produtos e serviços especializados no atendimento desse tipo de clientela. Portanto, o elemento *afro*, *negro* ou *africano* ganha espaço no mercado, especialmente entre o grupo de imigrantes analisados nesta pesquisa.

Os serviços pessoais prestados pelos imigrantes oeste-africanos do DF são frequentemente divulgados a partir do adjetivo *afro*. Assim, o atributo étnico denota valor comercial, entre nativos e imigrantes. As técnicas e formas de se trançar, pentear e cortar o cabelo crespo apresentadas pelos salões afro oeste-africanos aparentam preencher a demanda por uma especialização étnica vacante entre as ofertas de serviços preexistentes no DF.

Figura 6. Os materiais de divulgação buscam atrair clientes através da oferta de serviços especializados em cabelo afro

Ouro Negro
Salão Afro Africano
 AGENDE SEU HORARIO
3371-0567

Apliques - Cabelo Humano - Rasta fari - Tranças Artísticas - Dreads - Penteados
 Rabos - Telagem - Químicas - Escova - Manicure e Pedicure.

Vendemos Cabelos Humanos, Natural, Kanekalon, Peruca. Todo Tipo de Miojo.

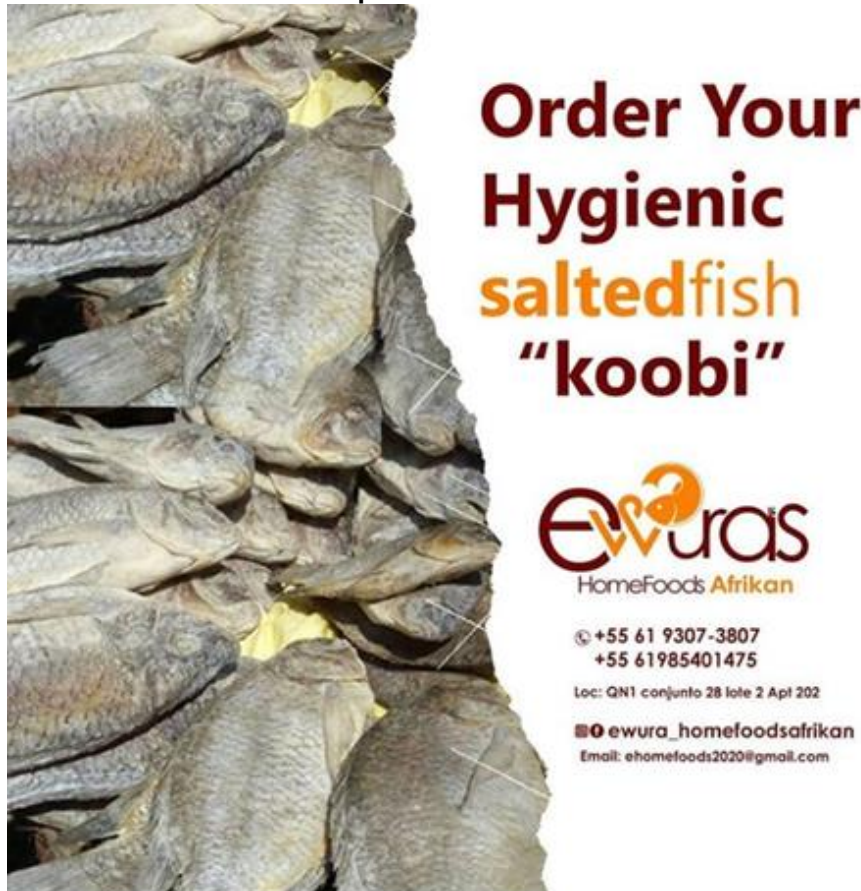
Mustafa 9379-8844 Claro 8267-8645 Tim	Adama Awa 8577-2518 Oi 9281-4936 Claro	QSB 1 Lt 1 Lj 2 Samdu Sul PROCON 151
--	---	---

Fonte: Material de divulgação de salão afro (2020).

Como já é sinalizado pela corrente teórica que embasa a formulação dos objetivos desta pesquisa, as oportunidades de negócio que se apresentam a determinados grupos de imigrantes tendem a ser aquelas pouco exploradas, abandonadas ou não-exploradas pelos nativos (KLOOSTERMAN, 2010). No caso deste estudo, a população abordada dispõe de habilidades e produtos que não são amplamente acessados por proprietários de negócios brasileiros. A oferta variada de apliques, perucas e acessórios contempla, assim, não apenas a população imigrante de uma rede específica, mas também é expandida para o mercado consumidor local.

Os restaurantes e os serviços de *catering*, que não dispõem necessariamente de um espaço físico para atendimento dos consumidores, utilizam o atributo de culinária étnica ou estrangeira como estratégia para atração do público. Como explica Van Gelderen (2007), uma clientela étnica pode ser atendida nesses casos, assim como as vendas também podem ser expandidas para a clientela ampla de clientes nativos da sociedade anfitriã. Verificamos em campo e por levantamento *online*, tanto casos de serviços abrangentes a uma clientela mista, servindo itens de culinária brasileira e dos países de origem, como também a preparação de refeições típicas, divulgada por uma mídia restrita para a base restrita da comunidade imigrante, especialmente em língua estrangeira.

Figura 7. A preparação e venda de itens de cardápio especializado pode ser direcionada exclusivamente para membros da rede étnica¹⁸



Fonte: Material de divulgação de negócio voltado para culinária especializada em redes sociais (2020).

A respeito dos negócios enquadrados no setor alimentício, durante o período de identificação e entrevistas com os donos dos negócios, observamos uma tendência à estabilidade entre aqueles estabelecimentos que dispuseram de consultorias ou algum tipo de suporte institucional ainda no início das atividades. Entre aqueles que obtiveram consultoria/mentoria especializada constatou-se uma tendência maior à sustentabilidade dos negócios, enquanto entre aqueles que não acessaram esse tipo de suporte, registrou-se o valor de 3 fechamentos para o período 2019 - 2021. Apenas uma lanchonete que não contou com mentoria se manteve aberta.

Evidentemente, a pequena amostragem de 6 restaurantes encontrada nos levantamentos da pesquisa não nos possibilitou realizar um diagnóstico a caráter conclusivo a respeito dos fatores que determinam o sucesso dos restaurantes oeste-africanos no DF. Acreditamos que, em uma população maior, esse tipo de diagnóstico

¹⁸ O termo *koobi*, em *twi* (Gana), se refere à tilápia seca e salgada. O peixe preparado dessa maneira é tradicionalmente utilizado na composição e/ou acompanhamento de pratos típicos, como *fufu*, sopas, dentre outros.

poderá ocorrer de forma mais conclusiva. Todavia, os resultados deste estudo, nesse sentido, sugerem que a análise combinada dos tipos de recursos dos empreendedores imigrantes pode apontar caminhos para a identificação dos fatores que determinam o sucesso dos negócios. Além do parâmetro determinado pelo acesso a consultoria especializada nos negócios, observou-se que os negócios restritos à clientela étnica também podem indicar tendência à instabilidade.

Tabela 5. Atributos dos restaurantes oeste-africanos do DF (2019 - 2021)

Tipo	Nacional.	Consult.	Inaugur.	Local.	Clientela	Status
Rest.	Nigéria	Sim	2017	Asa Sul	Aberta	Ativo
Rest.	Senegal	Sim	2020	Asa N.	Aberta	Ativo
Rest.	C. Marfim	Não	2019	Guará	Étnica	Inativo
Catering	C. Marfim	Não	2020	S. Seb.	Aberta	Inativo
Catering	Gana	Não	2020	R. F. I	Étnica	Inativo
Lanchon.	Gana	Não	2019	Planalt.	Aberta	Ativo

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2021).

Os dois negócios contabilizados na Tabela 5 acima, que operavam estritamente para o mercado étnico, se tornaram inativos em menos de 1 ano de funcionamento. Com os casos expostos acima, nota-se que, além da relação do nível de sucesso com o acesso à consultoria especializada, fatores como a localização ou mesmo a escolaridade dos proprietários podem exercer influência sobre a sobrevivência das atividades.

Já os restaurantes que obtiveram crescimento, segundo relatado pelos respectivos proprietários, são aqueles que puderam projetar sua divulgação para um público mais amplo, seja de forma virtual ou orgânica. No caso da lanchonete de Planaltina, administrada por um imigrante ganês, constatamos que grande parte do fluxo de sua clientela resulta da localização do estabelecimento, situada entre um terminal rodoviário e um centro comercial. Dessa maneira, o público alvo do negócio é majoritariamente composto por transeuntes eventuais ou fixos. Um atributo peculiar dos dois restaurantes especializados em culinária oeste-africana que se mantiveram ativos se trata da divulgação em redes sociais, publicações em jornais e aplicativos de entrega de comida, recursos que não foram registrados para nenhum dos

restaurantes/serviços de *catering* que foram suspensos. Acredita-se que, devido às descontinuidades de seu tecido metropolitano, como avaliado por Catalão (2010), os serviços de entrega e a divulgação comercial exercem um papel fundamental no sentido da ampliação do alcance da oferta desses negócios e da transposição das barreiras impostas pela dispersão espacial. Através do acesso a esses recursos de comunicação e vendas, como relatam seus proprietários, os empreendimentos podem alcançar mais consumidores interessados pelo tipo de culinária, para além de uma abrangência geográfica limitada às imediações.

As possibilidades de importação e revenda são oferecidas por qualquer produto ou objeto que no país de origem que possa custar menos, que seja melhor ou diferente do que é convencionalmente oferecido no país anfitrião (VAN GELDEREN, 2007). No caso dos negócios dos empresários oeste-africanos do DF, os produtos mais frequentemente importados foram os tecidos típicos e peças de artesanato dos países de origem. Curiosamente, foi identificado apenas um produtor de artesanato, de nacionalidade guineense, em atividade no DF. Em contrapartida, a revenda dessas peças, bem como de tecidos típicos em 28 dos 68 negócios analisados nesta pesquisa. Destaca-se que, em alguns casos, as vendas desse tipo de mercadoria foram conciliadas com outros tipos de negócio.

Todos os alfaiates, costureiras e artesãos abordados neste estudo manifestaram preferência pessoal pela confecção de artigos em tecidos de origem africana, principalmente por reconhecerem que, em virtude do valor agregado às peças por serem importados do continente africano e do acesso facilitado à mercadoria, as margens de lucro e faturamento em cada peça vendida podem ser ampliadas em comparação a aquelas confecções de materiais amplamente encontrados no mercado *mainstream*. Alguns entre esses comerciantes de peças de vestuário e confecções observaram que a clientela brasileira manifesta predileção por vendas das mercadorias pelas mãos de imigrantes africanos. Assim, a contratação de pessoal brasileiro para as vendas em feiras de artesanato, por exemplo, não seria comercialmente estratégica.

Figura 8. Elementos culturais afro ganham destaque nos materiais de divulgação



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Entre os materiais de divulgação que recebemos durante as visitas de campo, alguns, em especial, se destacam por veicularem telefones para contato com códigos de área de outros estados, além do DF. Uma senegalesa (P54) recém-chegada à capital do país, escolheu deixar a cidade do Rio de Janeiro - seu primeiro ponto de desembarque no Brasil, em 2013 - por perceber que na cidade havia outros numerosos imigrantes de países africanos realizando exatamente o mesmo tipo de atividade.

Em um cenário bastante competitivo, em que muitos imigrantes, como ela, comercializavam roupas em tecidos típicos, a senegalesa encontrava uma constante queda em seus faturamentos médios mensais. Como foi percebido por ela, tal situação se deu em virtude da chegada de mais imigrantes oeste-africanos ao país, que tendiam a realizar o mesmo tipo de negócio. Sob tal motivação, a autônoma escolheu atuar temporariamente numa tenda próxima a um dos estacionamentos da Torre de TV, no Plano Piloto, a fim de avaliar as potencialidades locais para o seu comércio.

Kloosterman, van der Leun e Rath (1999) pontuam que é comum que os nichos étnicos enfrentem mais riscos de saturação de mercado e, assim, os autônomos imigrantes tendam a procurar por outros espaços de menor concorrência para seus negócios. Embora a senegalesa tenha buscado no DF um refúgio para o mercado

saturado do Rio de Janeiro, o local da Torre de TV também foi escolhido como ponto para comércio autônomo por mais 4 imigrantes oeste-africanos. Em uma tenda vizinha encontra-se um comerciante nigeriano (P35), que também comercializa roupas, tecidos e artesanato africano. Esses dois comerciantes fizeram percursos semelhantes. O nigeriano, por sua vez, chegou ao Brasil para viver em São Paulo, mas explica os motivos para ter deixado a cidade:

Right now I'm selling this one [apontando para um vestido] for R\$ 70. When you see some of your colleagues [nigerianos, em São Paulo] talking to customers, they're saying things like "how much will you pay for this? R\$ 70?! I can sell it for you R\$ 50!". That spoils your business! Maybe you go to some place, you enter a shop like this. Ohhh! "What do you need? - We need african things". I tell them I sell it for R\$ 50: "No! I don't want it! One of your friends came to me and said 'R\$ 30'". You see? Some of these people don't know how to work. Some of them have other jobs and have other things to do! So, that's why I decided to leave São Paulo. And because in this state [DF] many people know me. I have many friends here. Brazilian men, brazilian women...I have many of them! That's why I decided to stay here.

Ao todo, 7 entre os imigrantes entrevistados que se queixaram da concorrência no ramo da revenda de produtos étnicos, percebida no DF ou em outras UFs do país. De acordo com a base de dados do Ministério da Fazenda (2021) e corroborando com a percepção do autônomo nigeriano, do total de 3.433 trabalhadores autônomos oeste-africanos registrados como *microempreendedores individuais* - MEIs no estado, 3.078 se concentram apenas no município de São Paulo. Em comparação, toda a UF do DF contabiliza apenas 121 MEIs para o mesmo grupo.

Outros atributos da origem que são frequentemente utilizados por imigrantes oeste-africanos enquanto fonte de oportunidades de negócio são as habilidades linguísticas. O idioma é uma fonte valiosa de oportunidades. Para cada idioma há uma necessidade conectada de professores, tradutores e intérpretes. A proficiência é, normalmente, um requisito tanto na língua anfitriã, como na língua materna. Especialmente qualquer pessoa que fala, lê e escreve bem em inglês pode ser autônomo para ensinar seu idioma em uma cultura que não fale inglês (VAN GELDEREN, 2007).

Além dos profissionais que se dedicam exclusivamente ao ensino de idiomas, também registramos a ocorrência de trabalhadores autônomos que desempenhavam uma segunda função, combinando ofícios como corte/costura e ensino de idiomas ou serviços gerais e ensino de idiomas, uma vez que certos tipos de trabalho autônomo

possam ser realizados a partir de uma jornada/escala de moldes flexíveis. Todavia, a oferta amplamente divulgada de aulas de idiomas subentende valor de mercado para tais conhecimentos, como também atestam uma certa vantagem comparativa para alguns imigrantes em relação aos nativos brasileiros nesse sentido, e aparentam ter maior credibilidade e procura neste mercado. Ainda em caráter exploratório, localizamos, através de consultas em diversas comunidades de moradores de regiões administrativas do DF nas redes sociais online, uma frequente busca pelo termo *professor/falante nativo*, principalmente de língua francesa e inglesa. Seguem alguns trechos de postagens que ilustram o tipo de demanda por esse serviço:

*Olá! Estou procurando **um professor de francês/nativo** que faça revisões textuais. No caso é um artigo e precisa-se de certa urgência.*

*[PROCURO INDICAÇÃO] **Professor nativo de língua francesa** para aulas particulares em Brasília.*

*Bom dia! Alguém indica um professor de inglês que seja **nativo e que dê aula particular** em Águas Claras? Obrigada.*

A partir das interações analisadas nas redes sociais, notamos que a preferência por professores nativos não se dá unicamente entre as instituições convencionais de ensino, mas que os potenciais clientes procuram por professores nativos autônomos, que ofereçam atendimentos e custos personalizados:

*Entre em contato, mas a aula dele é na Asa Norte. **Pra mim seria melhor em Águas Claras**, mas sairia mais caro devido ao deslocamento.*

Notou-se também que no aspecto da oferta e da divulgação, o atributo *nativo* e a flexibilidade de valores e formas de atendimento foram introduzidos como chamarizes para a potencial venda dos serviços:

*Aprenda FRANCÊS com um professor NATIVO e também fluente em português. **Francês personalizado**. Micro-turmas com até 3 alunos a partir de R\$ 98/mês (professor. Camaronês. Postagem em rede social).*

*Professor nativo em Francês (título do anúncio com a figura da bandeira de Camarões). Preparação para TCF, DELF e DAF. Aulas de francês, tradução de documentos e intérprete de documentos. **Atendimento em empresas, escolas e domicílios** (professor e tradutor de documentos. Camaronês. Postagem em rede social).*

JONES et al (2014) pontuam que os imigrantes racializados são excluídos de maneiras não aplicáveis aos membros da população de maioria nativa. Os autores

argumentam que essas minorias racializadas nos negócios estão sujeitas a certas limitações eternas externas à própria esfera empresarial.

A realização de iniciativas empresariais não isenta os imigrantes oeste-africanos das implicações do racismo estrutural que permanece ativo no âmbito da sociedade civil brasileira. São numerosos os casos de injúria racial e violência policial contra esses trabalhadores autônomos¹⁹.

A opinião pública construída negativamente, pode ser propagada até mesmo através de veículos de mídia, e facilmente contribuir para a estigmatização dos negócios dos imigrantes oeste-africanos no Brasil. Posicionamentos equivocados sobre restaurantes estrangeiros em colunas eletrônicas de jornais podem facilmente desconsiderar a orientação étnica do estabelecimento e definir os estabelecimentos definidos em termos como “nada receptivo” e espaços de “ambiente barra pesada”²⁰, simplesmente pela predominância da freguesia imigrante oeste-africana de gênero masculino. A emissão de posicionamentos irresponsáveis acerca de itens da culinária africana pode ser percebida até mesmo em programas de televisão²¹.

Como foi apresentado pelos autores que trazem o elemento racial ao centro dos debates no *mixed embeddedness*, acredita-se que os trabalhadores autônomos oeste-africanos sejam enquadrados como um caso de empresários racializados (JONES et al. 2014). Assim, a partir de seus atributos de origem étnica, os imigrantes terão níveis específicos de acesso a crédito e serão ou não prestigiados pelo público consumidor local.

A discriminação racial, de classe e/ou de gênero é imbricada na dinâmica cíclica de demissões e buscas por vagas no mercado de trabalho formal. Ela também pode impedir que os imigrantes já empregados permaneçam no mercado de trabalho

¹⁹ “Ofensas racistas a senegaleses causam revolta no Centro de Londrina. Moradora xingou o grupo de africanos a atirou bananas contra eles”. Disponível em: <<http://g1.globo.com/pr/nortenordeste/noticia/2015/09/ofensas-racistas-senegaleses-causam-revolta-no-centro-de-londrina.html>>. Acesso em 07/09/2021.

²⁰ “Depois dos peruanos, restaurantes populares africanos ganham espaço no centro de SP”. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/saopaulo/2014/01/1395740-depois-dos-peruanos-restaurantes-populares-africanos-ganham-espaco-no-centro-de-sp.shtml>>. Acesso em 07/09/2021.

²¹ “Ana Maria Braga se desculpa após debochar de prato africano (...)”. Disponível em: <<https://revistamarieclaire.globo.com/Celebridades/noticia/2021/04/ana-maria-braga-se-desculpa-apos-debochar-de-prato-africano-ideia-era-descontracao-nunca-desrespeito.html>>. Acesso em 07/09/2021.

formal. P26 por exemplo, teve uma larga experiência de atuação como mecânico automotivo e, rapidamente, conseguiu atestar sua competência e foi selecionado para trabalhar em uma oficina ao chegar no DF. No mesmo local outro imigrante também oeste-africano já atuava sob a mesma função.

Rapidamente, o mecânico notou que ele e o colega eram tratados de maneira diferente em relação aos colegas brasileiros que exerciam o mesmo cargo. Ele relembra que os africanos eram os únicos funcionários escalados para trabalhar nos feriados e nos finais de semana. O ganês conta sobre um episódio em que ambos foram deixados trancados do lado de fora da loja em um dia de chuva forte numa “brincadeira” feita por colegas de trabalho brasileiros (brancos). “os brasileiros não gostam de negros!”, desabafa. A percepção das violências impostas pelo racismo em sua vida cotidiana ultrapassa o núcleo de realização do trabalho em si. Elas também se escancaram no *ir e vir*. O rapaz repara que sempre que utilizava o transporte público para se dirigir ao trabalho ou visitar um de seus amigos compatriotas que mora em outra R.A afastada – e que possui uma lanchonete no local –, os assentos ao seu lado nos ônibus permaneciam vazios, por mais que o veículo estivesse repleto de passageiros de pé durante todos os percursos.

Após alguns meses de permanência no trabalho como mecânico, sua área original de capacitação, ele pôde angariar fundos para poder alugar um carro e se tornar motorista de aplicativo, numa tentativa de encontrar condições de trabalho mais amenas, que não envolvam os constrangimentos já encontrados na posição de empregado direto de alguém. Ele pontua que considera sair do país caso não consiga abrir seu próprio negócio.

A violência de gênero foi reportada por um dos parceiros de entrevista e interlocutor deste trabalho. Durante alguns meses um trabalhador autônomo cedeu parte de sua loja e de seus equipamentos para que uma outra imigrante oeste-africana (que foi recentemente demitida do único emprego que teve no Brasil) pudesse dispor dos recursos necessários para uma geração alternativa de renda, em caráter emergencial.

Devidamente qualificada para ocupar uma posição no setor administrativo de um organismo internacional sediado em Brasília, ela (P10) foi convidada a ocupar o cargo quando ainda vivia em seu país de origem. Chegando ao Brasil e preencher a função, ela se deparou com o abuso, o assédio sexual e as agressões diversas que partiam do superior que a havia contratado. Após expor a situação a um de seus

colegas que exercia outro cargo na mesma organização, ela encontrou suporte para confrontar o seu agressor. Juntos, eles exigiram que as violências cessassem e o advertiram, considerando denunciá-lo pelos crimes. Contudo, a reação de seu, então, superior foi a demissão dos dois, tendo negado o pagamento dos seus direitos trabalhistas.

Compreendendo a orientação setorial dos empreendimentos imigrantes oeste-africanos do DF (apresentada no Gráfico 2), bem como a análise dos diálogos e histórias pessoais dos agentes, foi constatado que a utilização de atributos relacionados ao país de origem e às origens étnicas são a forma mais recorrente de recurso utilizado. Assim, a estratégia do uso das mercadorias étnicas e do país de origem como fonte de oportunidades de negócios prevalece em detrimento do uso de recursos pessoais ligados à escolaridade e às formações acadêmicas dos operadores dos negócios. Além do mais, muitas vezes, a comercialização de produtos étnicos, por exemplo, aparece associada à prestação de serviços pessoais ou especializadas. Desse modo, salões de beleza, professores de idiomas, trabalhadores da construção civil, oficinas de conserto e manutenção de roupas e até restaurantes tendem a associar suas atividades principais à venda de produtos étnicos ou de recursos adquiridos no país de origem, por exemplo.

Figura 9. A oferta de serviços pode combinar qualificações técnicas pessoais dos trabalhadores, mercadorias mainstream e os recursos étnicos, comuns aos imigrantes de cada nacionalidade²²



Fontes: Dados da pesquisa (2020).

²² A imagem apresenta exemplos dos negócios de dois trabalhadores autônomos. Ao lado esquerdo, cartões de visita de um pintor e serralheiro ganês, que concilia essas atividades com o ensino de inglês. Do lado direito, um comerciante senegalês divulga simultaneamente – via aplicativo de mensagens instantâneas – mercadorias de seus dois negócios, que possuem dois estabelecimentos exclusivos: um voltado para a venda dos produtos étnicos, localizado na Torre de TV e parte do estoque de uma loja de calçados, situada na Candangolândia.

Outro ponto de destaque entre os negócios que utilizaram recursos étnicos e/ou do país de origem é a sua associação com a formação acadêmica dos empreendedores que tiveram acesso à educação superior completa ou incompleta. Possivelmente, a estrutura racista da sociedade brasileira e de seu mercado de trabalho deve intimidar mesmo aqueles que possuem nível superior ou qualificação específica para a disputa por vagas com brasileiros com os mesmos atributos no mercado de trabalho. Através dessa linha de raciocínio, uma aposta financeiramente mais promissora seria a exploração de vagas no mercado étnico, direcionado a um público disposto a consumir tal tipo de mercadoria. Assim, a realização do trabalho autônomo poderia corresponder a uma eventual decisão mais promissora em termos de integração socioeconômica frente às condições estruturais apresentadas no contexto de recepção.

Todavia, acredita-se que estudos que priorizem essencialmente o recorte racial e a influência do racismo sobre a decisão pela criação dos negócios próprios no Brasil poderiam, de maneira mais precisa, apontar para resultados mais comprovativos.

Notou-se, para mais, que a utilização dos recursos providos pelas redes étnicas foi determinante sobre o tipo de atuação de muitos dos negócios criados pelos imigrantes oeste-africanos, especialmente entre o grupo dos vendedores ambulantes senegaleses. A estratégia coletiva, dada pela venda de mercadorias importadas de preço baixo e médio em áreas centrais da UF não apresentou nenhuma relação com a variação do nível de escolaridade dos trabalhadores. Em uma mesma equipe de atuação, operante na mesma área, podem-se encontrar indivíduos com formação superior completa e experiência profissional na área, como também imigrantes mais jovens, recém-chegados ao país com formação básica incompleta. A seleção dos membros que integram a rede aparenta ser unicamente ligada aos atributos de origem étnica. A afinidade de uma mesma comunidade de classe, raça, cultura e etnia apresenta-se como principal parâmetro para que um indivíduo seja integrado a tal rede e passe a trabalhar sobre os mesmos moldes.

Entre um grupo de senegaleses que coopera na área da Rodoviária do Plano Piloto, por exemplo, localizamos dois imigrantes senegaleses recém-chegados a Brasília (de Lisboa - Portugal e Paraná, respectivamente), que foram instantaneamente assimilados pela comunidade co-étnica. Um deles relatou que havia chegado à capital há apenas uma semana e, após conhecer imigrantes compatriotas

no local, já dispunha de acesso às mercadorias específicas para iniciar seus negócios e também de um ponto de vendas nas imediações do terminal rodoviário.

Haja visto a argumentação dada nesta seção, conclui-se que, os elementos de análise dos recursos pessoais de empreendimentos imigrantes propostos por Kloosterman e seus associados apresentam mecanismos de análise relevantes e eficientes para o contexto brasileiro, mais especificamente diante do caso dos imigrantes oeste-africanos do DF. O montante de recursos é de fato determinante sobre o tipo específico de acesso às oportunidades de negócio que se apresentam aos imigrantes. O grupo oeste-africano, como um todo, dispõe de recursos étnicos e conhecimentos sobre as localidades de origem que apresentam valor de mercado/venda no contexto anfitrião. Contudo, salientamos que a ênfase central dada à qualificação educacional do capital humano, como apresentada por estudos que aplicam a estrutura analítica de *mixed embeddedness* em contexto europeu (YEBOAH, 2017; KLOOSTERMAN, 2010) não encontra nenhuma evidência empírica no caso analisado nesta pesquisa. Os limitadores estruturais e os recursos étnicos parecem exercer mais relevância e causalidade sobre o tipo de negócio empreendido, bem como a motivação para o ingresso no mercado de trabalho autônomo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo corresponde à seção final do estudo acerca do trabalho autônomo oeste-africano no DF. Orientada pela teoria de *mixed embeddedness*, a análise da integração socioeconômica desse grupo imigrante no DF mediante a criação de seus negócios próprios se deu a partir de três dimensões fundamentais que são consideradas pela abordagem e que, portanto, coordenaram a formulação dos objetivos da pesquisa. A primeira delas diz respeito às condições estruturais amplas do contexto de recepção. Trata-se da inserção político-institucional e econômica dos empreendedores imigrantes. Tomamos como atributos político-institucionais de nível nacional aqueles vinculados ao tipo de política de produção que tem estimulado, com o passar dos anos, a entrada de imigrantes no Brasil e, conseqüentemente, no mercado de trabalho. Ainda nesse sentido, questões relacionadas à regulação e ao mercado local também são consideradas. A segunda dimensão, entretanto, está centrada nos atributos individuais e do grupo que viabilizam a sua entrada no trabalho autônomo. Encontram-se atrelados a essa dimensão os recursos utilizados para a criação dos negócios dos imigrantes, sendo esses o capital humano, o capital social e/ou étnico e os recursos vinculados aos seus países de origem. Por fim, a terceira dimensão trata da assimilação de mecanismos analíticos interseccionais, que incluem de maneira explícita a força dos processos excludentes vinculados a raça, classe e gênero na criação das atividades empresariais dos imigrantes em análise.

Considerando o enquadramento político-institucional mais amplo do contexto brasileiro de realização dos empreendimentos imigrantes, identificamos na estrutura macro institucional brasileira alguns traços daquilo que Kloosterman (2000) classifica como modelo *neo-americano*. Mediante a análise de dados contextuais acerca da regulação do trabalho formal imigrante, identificou-se que a assimilação da força de trabalho oeste-africana pelo mercado de trabalho brasileiro é bastante intensificada e facilitada através de mecanismos legais. Os imigrantes oeste-africanos são, na mesma medida, contratados e desligados do mercado de trabalho. Seu saldo de assimilação pelo mercado, inclusive, apresenta tendências negativas em momentos de instabilidade econômica. As aberturas nesse âmbito são predominantemente determinadas pelas demandas produtivas de larga escala, como as da agricultura e da indústria de alimentos, por exemplo. Outros setores, como o da construção civil e o dos serviços gerais apresentam predominância sazonal nas aberturas de vagas. Essas ocupações, além de não oferecerem segurança e estabilidade em seu

exercício, não demonstraram, nos resultados empíricos, atender às necessidades básicas ou às expectativas de ganhos dos imigrantes.

A empregabilidade formal demonstrou impor menores barreiras iniciais de acesso do que a abertura de negócio pelos imigrantes. Ao examinarmos o quadro político-regulatório do trabalho autônomo imigrante, identificamos uma tendência a um circuito de empregabilidade que passa, quase obrigatoriamente, pelo mercado de trabalho formal nos setores anteriormente mencionados, mesmo entre aqueles que migraram com a intenção de abrir negócios próprios no Brasil, como apresentado nas narrativas dos entrevistados. Atribuímos isso à documentação para o exercício do trabalho formal, que demonstrou ter menos pré-requisitos para sua obtenção e, portanto, se torna, inicialmente, mais acessível para os recém-chegados do que a formalização de negócios próprios por meio da abertura de registros no CNPJ.

Como sinalizado pela teoria do *mixed embeddedness* (KLOOSTERMAN, 2010), imigrantes de primeira geração tendem a se concentrar no quadrante inferior esquerdo do Quadro 2 que sintetiza o modelo e que apresenta as *vacancy-chain openings*. Essas aberturas são interpretadas como as mais acessíveis no mercado de trabalho. Em concordância com a teoria, entre as vagas com menores barreiras de acesso, que envolvem inserções em pequena escala, identificamos a realização intensiva do trabalho por meio da autoexploração, por exemplo.

Diferentemente do que é sugerido por parte da produção teórica acerca dos empreendimentos imigrantes (KLOOSTERMAN, 2010), observou-se que o maior peso do capital humano (no sentido da qualificação e da escolaridade) no acesso às estruturas de oportunidades não compreende as particularidades da realidade brasileira. Entre os empreendedores oeste-africanos do DF, diversos sinalizaram ter tido acesso à educação superior no Brasil ou no país de origem, mas não utilizaram conhecimentos acadêmicos ou técnicos formais para a criação dos negócios. No caso daqueles que chegaram a ingressar em cursos de educação superior no Brasil, as necessidades imediatas de sobrevivência socioeconômica não puderam ser atendidas durante os períodos de formação. Alguns iniciaram negócios durante a realização dos cursos ou mesmo chegaram a interrompê-los em função do atendimento às demandas de trabalho mais urgentes. Foi evidente a alta concentração de negócios que lançam mão dos recursos étnicos como um atributo diferencial de mercado. Essa se demonstrou como sendo a principal *cadeia de vagas* desses trabalhadores. A revenda de mercadorias étnicas importadas da África,

restaurantes, serviços pessoais de especialização étnica, como salões afro, são exemplos de empreendimentos nessa categoria. Apesar de ser um aspecto fundamental que desenha uma configuração diferente para os negócios de trabalhadores autônomos imigrantes no Brasil, ainda assim verificamos a alta competitividade dentro do próprio nicho.

Mesmo que reforce os valores culturais, históricos e estéticos no contexto brasileiro e se entrelace às suas práticas de trabalho como um recurso estratégico - agregando valor aos seus negócios e abrindo oportunidades que, em uma dinâmica mais ampla, não seriam viabilizadas pela generalização das atividades de trabalho -, a etnicidade não será a resposta demonstrou ser a resposta para o sucesso desses empreendimentos.

De modo geral, o cenário regulatório das atividades de trabalho autônomo apresenta como requisito principal o registro no CNPJ. A pesquisa evidenciou com dados empíricos que as atividades empresariais identificadas no DF poderiam ser legalmente enquadradas através das categorias de microempresa (ME) e de microempreendedor individual (MEI), mesmo que esta não seja a realidade de muitos imigrantes, uma vez que existem barreiras à falta de esclarecimento de como as dinâmicas político-institucionais funcionam no país. As barreiras de acesso se tornam ainda maiores para aqueles que não dispõem de mecanismos de apoio para efetivar sua formalização. Essa rede acaba por demandar a presença de instituições locais, como OSCs e igrejas, uma vez que o amplo conhecimento a respeito do sistema regulatório não se faz acessível para a totalidade de aspirantes a empreendedores imigrantes.

Em relação às estruturas de oportunidade, a língua se torna um fator ambivalente. Para alguns, ela pode promover uma nova atividade empreendedora a partir do ensino de um idioma de forma autônoma, para outros pode ser um limitador no acesso a mecanismos institucionais de formalização e a informações e processos de obtenção de crédito bancário, por exemplo.

Além dessas dinâmicas aparentes e explícitas, há parâmetros intangíveis que influenciam a consolidação das atividades empresariais imigrantes. Como sugerido pelo modelo de análise interseccional de Wang e Warn (2018), a dimensão discriminatória perpassa todas as esferas da realização dos negócios de imigrantes de minorias étnicas. Nesta pesquisa, o racismo se evidenciou, primeiramente, através dos dados contextuais acerca da inserção oeste-africana no contexto da estrutura do

mercado de trabalho formal brasileiro. A alta concentração dos indivíduos admitidos em poucos setores, como os da indústria, da agropecuária e de serviços gerais se apresenta incompatível com os níveis de qualificação educacional e profissional do grupo. A nível individual, o racismo constitui uma força propulsora para a criação dos negócios imigrantes, o que se evidencia nas narrativas criadas acerca das passagens prévias pelo mercado de trabalho formal. Nesse sentido, a criação de um negócio é apresentada como uma estratégia individual alternativa à permanência em ambientes e espaços permeados pela discriminação racial. Ademais, a opinião e recepção pública para com os imigrantes e trabalhadores autônomos oeste-africanos pode ser completamente comprometida pelo racismo estrutural. Não houve no conjunto de dados desta pesquisa evidências que nos permitissem dissociar os recortes de raça e classe.

Dado o perfil majoritariamente masculino deste grupo imigrante, nossas entrevistas foram direcionadas a um número limitado de trabalhadoras autônomas do gênero feminino. Notou-se uma certa diferenciação entre os negócios exercidos segundo o gênero. Enquanto muitos homens se concentram em atividades ligadas à revenda de mercadorias, o setor dos serviços pessoais é predominantemente acessado por mulheres. Conforme apresentado por uma interlocutora (P63), a realização dos serviços pessoais cria espaços potencialmente mais favoráveis à maternidade, por exemplo. Além disso, o trabalho autônomo feminino pode também corresponder a uma resposta direta a situações de abuso e assédio dadas no âmbito do mercado de trabalho formal.

No contexto de realização deste estudo, alguns desafios poderiam ser melhor manejados caso houvesse acesso a dados oficiais mais consistentes acerca do trabalho autônomo imigrante no Brasil. Acreditamos que a atualização de uma base de dados mais detalhada e consolidada sobre MEI, por exemplo, nos traria informações de outros recortes, como o da escolaridade, dos tipos de negócios registrados, de gênero, viabilizando uma ampliação de estudos nessa temática, considerando que estas ainda sejam questões pouco exploradas em termos de pesquisa por aqui. Além disso, o cenário brasileiro atual nos leva a acreditar que essa configuração pouco sólida dos dados e da sua acessibilidade representa um projeto político que nos remete a um conjunto de desafios acadêmicos e de pesquisa mais complexo e uma realidade de insegurança cada vez mais iminente de se concretizar. Nesse sentido, entende-se que a carência de dados pode comprometer as

perspectivas futuras de pesquisas e, conseqüentemente, a elaboração de políticas públicas direcionadas a trabalhadores imigrantes no Brasil.

Entre os próximos caminhos de pesquisa a respeito dos empreendimentos imigrantes no Brasil, a partir da noção dos tipos de acesso às estruturas de oportunidades do modelo de *mixed embeddedness*, destacamos a possibilidade de uma caracterização dos tipos de negócios que têm sido criados no âmbito da *cadeia de vagas*, identificando quais deles têm sido abandonados pelos trabalhadores autônomos nativos e assumidos pelos imigrantes e quais são criados a partir das suas mobilizações de recursos.

Como já foi evidenciado em pesquisas anteriores na Europa (YEBOAH, 2017; KLOOSTERMAN, RUSINOVIC e YEBOAH, 2016), o modo como os imigrantes utilizam seus recursos e acessam às estruturas de oportunidade se dá conforme fatores circunstanciais. Portanto, acreditamos que, no Brasil, durante as próximas décadas, poderão ser identificadas distinções claras entre os perfis empreendedores dos trabalhadores autônomos imigrantes de primeira e segunda geração.

Considerando que o desenvolvimento desta pesquisa foi permeado pela pandemia de COVID-19, que gerou impactos econômicos e sociais nas mais diversas escalas, acreditamos que aferir as suas implicações sobre os negócios das mais diversas populações imigrantes constitui um caminho de pesquisa necessário no Brasil. Assim, vemos ao menos duas facetas desse contexto atual: 1) se trata de um acontecimento ainda em curso, dificultando mensurar, a curto prazo, os reais impactos da pandemia sobre esses empreendimentos; 2) até o momento, o Estado não tem controle sobre a forma como os trabalhadores autônomos imigrantes são impactados. Identificamos que o que perpassa um período pré-pandêmico e o momento atual é que o trabalhador autônomo permanece sendo o único ente responsabilizado pelo sucesso ou pelo fracasso de seu negócio.

O esforço inicial desta pesquisa foi de aproximação acerca do modo como empreendimentos imigrantes se realizam em países em desenvolvimento. Logo, em termos gerais, se espera que, deste estudo, novos caminhos, abordagens, questões e modelos explicativos possam ser desenhados por pesquisadores brasileiros, considerando as particularidades de uma economia emergente no contexto do BRICS e do Mercosul, por exemplo. A produção acadêmica sobre essa temática, até o presente momento, é concentrada em autores europeus e nas singularidades (ou na hegemonia) sócio históricas de seus países. Uma proposta possível para o Brasil é a

adaptação das teorias bem-sucedidas em países estrangeiros e, a partir disso, a construção de novas abordagens teóricas a respeito do tema, uma vez que pesquisadores nativos conhecerão melhor o contexto e poderão consolidar estudos mais adequados à nossa realidade, fortalecendo a produção de conhecimento a nível nacional e internacional, e também compondo uma teoria genuinamente brasileira, um passo necessário para fortalecer os estudos sobre o trabalho autônomo imigrante no país. Por mais que seja desafiador, essa construção pode fazer parte do desenvolvimento de outras questões a partir da pesquisa aqui apresentada.

REFERÊNCIAS

- ALDRICH, H., WALDINGER, R. **Ethnicity and Entrepreneurship In Annual Review of Sociology**, 16, p. 111-135, 1990.
- ALIAGA-ISLA, R., RIALP, A. **Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: Previous findings and ways forward**. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 819-844, 2013.
- ATKINSON, R., FLINT, J. **Accessing hidden and hard-to-reach populations: snowball research strategies**. *Soc Res Update* 33(1):1–4, 2001.
- BAIRD, Theodore. **Nigerian entrepreneurs in Istanbul, Turkey: spatial and temporal dimensions of mixed embeddedness**. Paper 115. University of Oxford, 2015.
- BARBOSA, L.; TONHATI, T.; UBIALI, M. **Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil**. Cátedra Sérgio Vieira de Melo – UnB. Agência da ONU para Refugiados (ACNUR), Brasília, DF: ACNUR, 2020.
- BECKER, Olga Maria Schild. **Mobilidade espacial da população: conceitos, tipologia, contextos**. In: CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo Cesar da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato. (Orgs). *Explorações geográficas: percursos no fim do século*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997. p.319-367.
- BOISSEVAIN, J. **Small Entrepreneurs in Changing Europe: Towards a Research Agenda**, *Work and Social Change* 4, Maastricht: European Centre for Work and Society, 1981.
- BONACICH, E. **A Theory of Middleman Minorities**, *American Sociological Review*, volume 38 (Outubro), pp. 583-594, 1973.
- BONACICH, E. e MODELL, J. **The Economic basis of Ethnic Solidarity. Small Business in the Japanese American Community**, Berkeley: University of California Press, 1980.
- BONACICH, Edna. **A Theory of Middleman Minorities**. *American Sociological Review*. 38. 10.2307/2094409, 1973.

BORJAS, G. J. **The self-employment experience of immigrants**, *The Journal of Human Resources*, 21: 485–506, 1986.

BOSIAKOH, Thomas Antwi. **Nigerian Immigrant Entrepreneurs in Contemporary Ghana: Insights on Locational/Sectoral Niches and Inter-Generational (Dis)Continuities**. *Urban Forum*, 28(2), 143–163, 2016.

BOURDIEU, P. **The forms of capital**. In: RICHARDSON, J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). New York: Greenwood, 1986.

BUN, Chan Kok, HUI, Ong Jin. **The many faces of immigrant entrepreneurship**, in *The Cambridge survey of world migration*. Edited by Robin Cohen, pp. 523-3 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

CAMPOS, Gustavo Barreto de. **Dois séculos de imigração no Brasil: A construção da imagem e papel social dos estrangeiros pela imprensa entre 1808 e 2015**. Tese de doutorado. Rio de Janeiro: UFRJ, 2015.

CATALÃO, I. **Brasília, metropolização e espaço vivido: práticas especiais e vida cotidiana na periferia goiana da metrópole [online]**. São Paulo: Editora UNESP; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2010.

CAVALCANTI, L. **De trabajadores inmigrantes a empresarios. Las principales causas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes brasileños en Barcelona**. *Antropolítica (UFF)*, v. 32, p. 41-63, 2012.

CAVALCANTI, L, OLIVEIRA, W. **Um panorama da imigração e do refúgio no Brasil. Reflexões à guisa de introdução**. In: Cavalcanti, L; Oliveira, T.; Macedo, M., *Imigração e Refúgio no Brasil. Relatório Anual 2020. Série Migrações*. Observatório das Migrações Internacionais; Ministério da Justiça e Segurança Pública/ Conselho Nacional de Imigração e Coordenação Geral de Imigração Laboral. Brasília, DF: OBMigra, 2020.

CHOI, H. **Religious Institutions and Ethnic Entrepreneurship: The Korean Ethnic Church as a Small Business Incubator**. *Economic Development Quarterly*, 24(4), 372–383, 2010.

CHRYSOSTOME, E. **The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model.** Thunderbird International Business Review, 52(2), 137-152, 2010.

CONSTANTINO, Núncia Santoro de. **Redes sociais e ocupação de espaços econômicos: imigrantes italianos em Porto Alegre.** In: Imigrantes Empreendedores na História do Brasil: Estudos de Casos. FAY, C. e RUGGIERO, A (Orgs.). Porto Alegre, 2014.

COOK, Kay E. In-Depth Interview. In: GIVEN, Lisa M. (editor), **The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods**, Vol. 1 & 2, p. 422-423, 2008.

DESIDERIO, M.V. **Policies to Support Immigrant Entrepreneurship.** Transatlantic Council on Migration, Migration Policy Institute, Washington, DC, 2014.

DHEER, R. **Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research,** International Entrepreneurship and Management Journal, Springer, vol. 14(3), pages 555-614, September.

DURÃES, B. **Camelô de Tecnologia ou camelô global: novas formas de expansão do capital na rua.** Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidade Estadual de Campinas, 2011.

FOUCAULT, Michel, 1926-1984. **Nascimento da biopolítica: curso dado no College de France (1978-1979)** / Michel Foucault; edição estabelecida por Michel Senellart; sob a direção de François Ewald e Alessandro Fontana; tradução Eduardo Brandão; revisão da tradução Claudia Berliner. - São Paulo: Martins Fontes, 2008.

FRANZINA, Emílio. **Parábolas empreendedoras, culturas territoriais e imigração italiana no Brasil entre 1800 e 1900.** In: Imigrantes Empreendedores na História do Brasil: Estudos de Casos. FAY, C. e RUGGIERO, A (Orgs.). Porto Alegre, 2014.

FREEMAN, G., N. ÖGELMAN. **State Regulatory Regimes and Immigrant (Informal) Economic Activity.** In: Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment. Ed. J. Rath. Hound- mills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan, 2000.

GAUDEMAR, Jean Paul de. **Mobilidade do trabalho e acumulação do capital.** Lisboa: Estampa, 1977.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6ª Edição, São Paulo: Atlas, 2008.

OIM. **International Migration Law No. 34 - Glossary on Migration**. International Organization for Migration (IOM), Geneva, Switzerland, 2019.

GRAHAM, Nelson. **The experiences of immigrant entrepreneurs in a medium sized Canadian city**. Masters thesis, Memorial University of Newfoundland, 2019.

GU, Chien-Juh. **Interviews**. In: GOLD, S., NAWYN, S. **Routledge International Handbook of Migration Studies**. Routledge, 2013.

GUILHERME, Ana Julia. **Imigrantes haitianos e senegaleses no Brasil: trajetórias e estratégias de trabalho na cidade de Porto Alegre – RS**. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Porto Alegre, BR-RS, 2017.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo. Edições Loyola, 1992.

HUSSEINI DE ARAÚJO, SHADIA. **Desired Muslims: Neoliberalism, halal food production and the assemblage of Muslim expertise, service providers and labour in New Zealand and Brazil**. **ETHNICITIES**, v. 21, n. 3, p. 411-432, 2021.

HUSSEINI DE ARAÚJO, SHADIA. **Assembling halal meat and poultry production in Brazil: Agents, practices, power and sites**. **GEOFORUM**, v. 100, p. 219-228, 2019.

HUSSEINI DE ARAÚJO, S.; WEBER, F. (2014): **'Migrantenökonomien' zwischen Wirtschaftsförderung und Stigmatisierung - eine empirische Fallstudie am Beispiel der Stadt Nürnberg**. **Forschungsberichte der ARL**, v. 3, p. 365-380, 2014.

HUSSEINI DE ARAÚJO, S.; WEBER, F. (2011): **Erfolgreiche Wirtschaftsförderung oder Stigmatisierung? Die Unterstützung von ‚Migrantenökonomien‘ aus der Perspektive von stadtpolitischen Institutionen und Selbstständigen mit Migrationshintergrund in Nürnberg**. In: Diefenbacher, M.; Zahlhaus, S.M.. (Org.). **Dageblieben! Zuwanderung nach Nürnberg gestern und heute**. 1ed.Nürnberg: Stadtarchiv Nürnberg, 2011, v. 20, p. 261-274.

IANNI, Octavio. **Globalização: novo paradigma das ciências sociais**. Estud. av., São Paulo, v.8, n.21, p. 147-163, Ago, 1994.

JONES, T; RAM, M; EDWARDS, P; KISELINCHEV; A. e MUCHENJE, L. **Mixed embeddedness and new migrant enterprise in the UK**. Entrepreneurship & Regional Development, 2014.

KLOOSTERMAN, R. **Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration**, in J. Rath (Ed), Immigrant Businesses, Palgrave Macmillan UK, London: 90–106, 2000.

KLOOSTERMAN, R. **Matching opportunities with resources: a framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective**, Entrepreneurship & Regional Development, 22(1): 25–45, 2010.

KLOOSTERMAN, R.C., VAN DER LEUN, J.P, RATH, J. **Across the border. Economic opportunities, social capital and informal businesses activities of immigrants**. Journal of Ethnic and Migration Studies , Vol. 24 No. 2, pp. 367-376, 1998.

KLOOSTERMAN, R.C., VAN DER LEUN, J.P, RATH, J. **Mixed embeddedness, migrant entrepreneurship and informal economic activities**. International Journal of Urban and Regional Research 23, no. 2: 253–67, 1999.

KLOOSTERMAN, R., RUSINOVIC, K. e YEBOAH, D. (2016). **Super-diverse migrants – similar trajectories? Ghanaian entrepreneurship in the Netherlands seen from a Mixed Embeddedness perspective**, in Journal of Ethnic and Migration Studies, pp. 1-20, 2016.

LEE, E. S. **A Theory of Migration**. Demography, 3(1), 47 doi:10.2307/2060063.

LIGHT, I. **Ethnic enterprise in America: business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks**. CA: University of California Press, 1972.

LIGHT, I. **Disadvantaged Minorities in Self-Employment**. In: International Journal of Comparative Sociology, Volume XX. 31-45, 1979.

LIGHT, I. **Immigrant and ethnic enterprise in North America**. Ethnic and Racial Studies, 7, 195-216, 1984.

LIGHT, Ivan; BHACHU, Parminder. **Immigration and entrepreneurship: Culture, capital, and ethnic networks**. New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1993.

LIGHT, I. **Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese and Blacks**, Berkeley: University of California Press, 1972.

LIGHT, I BONACICH, E. **Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965–1982**. Berkeley, CA: University of California Press, 1991.

LIGHT, I, GOLD, S. **Ethnic economies**, Academic Press, San Diego, 2000.

MAMED, Letícia, LIMA, Eurenice. **Trabalho, precarização e migração: o processo de recrutamento de haitianos na Amazônia acreana pela agroindústria brasileira**. Novos Cadernos NAEA. 18. 10.5801/hcn.v18i1.2079, 2015.

MARTES, A. C. B., RODRIGUEZ, C. L. (1). **Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos**. Revista De Administração Contemporânea, 8(3), 117-141, 2004.

NAKAHATA, F. T.; TEIXEIRA, R. M. **Sucesso e fracasso na criação de negócios pelos dekasseguis: estudo de casos múltiplos no noroeste do Paraná**. Revista de Gestão, 21(1), 139-159, 2014.

NDOEN, M., GORTER, C., NIJKAMP, P., RIETVELD, P. **Ethnic Entrepreneurship and Migration: A Survey from Developing Countries**. In S. Bhagwan Dahiya (Ed.), *The Current State of Economic Science* (pp. 2317-2333). Spellbound Publications, 1998.

NESTOROWICZ, J. (2012). **Immigrant self-employment: definitions, concepts and methods**. Central and Eastern European Migration Review, 1(1), 37-55, 2012.

NASSIF-PIRES, Luiza, CARDOSO, Luísa e OLIVEIRA, Ana Luíza Matos de. **Gênero e raça em evidência durante a pandemia no Brasil: o impacto do auxílio emergencial na pobreza e na extrema pobreza**. (*Nota de Política Econômica nº 010*). MADE/USP, 2019.

OIM. **World Migration Report: Immigrant Entrepreneurship in Cities**. International Organization for Migration (IOM), Geneva, 2015.

OLIVEIRA, Catarina Reis de. **Diver-cidades empresariais de imigrantes em Portugal**, Lisboa: ISCTE – IUL (Tese de Doutoramento), 2016.

PORTES, Alejandro. **Capital social: origens e aplicações na sociologia contemporânea**. Sociologia, Problemas e Práticas, Oeiras , n. 33, p. 133-158, 2000.

PORTES, Alejandro, ZHOU, Min. **Gaining the upper hand: Economic mobility among immigrant and domestic minorities**. Ethnic and Racial Studies 15(4):491–522, 1992.

PORTES, A. **The Two Meanings of Social Capital**. Sociological Forum 15, 1–12, 2000.

QUINTINO, F, DICK, P., FURTADO, A., COSTA, L. **Notas metodológicas**. In: Cavalcanti, L.; Oliveira, T.; Macedo, M., Imigração e Refúgio no Brasil. Relatório Anual 2020. Série Migrações. Observatório das Migrações Internacionais; Ministério da Justiça e Segurança Pública/ Conselho Nacional de Imigração e Coordenação Geral de Imigração Laboral. Brasília, DF: OBMigra, 2020.

RAM, M., JONES, T., VILLARES-VARELA, M. **Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice**. International Small Business Journal, 35(1), 3–18, 2016.

RATH, J, KLOOSTERMAN, R. **‘Outsiders’ Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship**. International Migration Review, 34(3), 657–681, 2000.

RAVENSTEIN, Ernst. (1885) **As leis da migração**. In: MOURA, Hélio (org.). Migração interna, textos selecionados: teorias e modelos de análise. Fortaleza, 1980.

SANDERS, J. M., NEE, V. **Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy**. American Sociological Review, 52(6), 745, 1987.

SANSONE, L. **Os objetos da identidade negra: consumo, mercantilização, globalização e a criação de culturas negras no Brasil**. Mana, 6(1), 87–119, 2000.

SAYAD, Abdelmalek. **A imigração: ou os paradoxos da alteridade**. São Paulo: EDUSP, 1998.

SCHMIZ, A.; KITZMANN, R. **Negotiating an Asiatown in Berlin: Ethnic diversity in urban planning**, *Cities*, 70, p. 1-10, 2017.

SENA, K. B. P.; BOMTEMPO, D. C. Migração internacional e territorialidades: a presença dos africanos no Ceará no início do século XXI. **Brazilian Geographical Journal**: , v. 9, p. 1-22, 2018.

SILVA, Allan Rodrigo de Campos. **Imigrantes afro-islâmicos na indústria avícola halal brasileira**. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

SILVA, Elidiane Sílvia. **Migração internacional e economia urbana: os chineses no território cearense**. Dissertação (Mestrado Acadêmico ou Profissional) - Universidade Estadual do Ceará, 2016.

SOLANO, G, WOLFFHARDT, A., XHANI, A. **Measures to support early-stage migrant entrepreneurs**. Handbook. Migrant entrepreneurship growth agenda. Migration Policy Group, Brussels, 2019.

SOLÉ, C.; PARELLA, S. **Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Catalunya**, Barcelona, Fundació CIDOB, 2005.

SOLÉ, C.; PARELLA, S. y CAVALCANTI, L.: **El empresariado inmigrante en España**, Barcelona, Colección de Estudios Sociales, Fundación «la Caixa», 2007, 192 pp.

STORTI, L. Being an entrepreneur: **Emergence and structuring of two immigrant entrepreneur groups**. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(7–8), 521–545, 2014.

TRUZZI, Oswaldo e SACOMANO NETO, Mário. **Economia e empreendedorismo étnico: balanço histórico da experiência paulista**. *Rev. adm. empres.* [online]. vol.47, n.2 [cited 2019-11-29], pp.1-12, 2007.

TURNER, J.H., BONACICH, E. **Toward a Composite Theory of Middleman Minorities**. *Ethnicity* 7, pp. 144-158, 1980.

VAN GELDEREN, M. **Country of origin as a source of business opportunities**. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. Vol. 4, No. 4, pp. 419-430, 2007.

VOLERY, T. **Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework**. In: L. P. DANA (Ed.) Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management (pp. 30–41). Cheltenham, UK, Northampton, MA USA: Edward Elgar, 2007.

VINOGRADOV, E. **Immigrant entrepreneurship in Norway**. Doctoral thesis, Bodø Graduate School of Business, Bodø, 2008.

VOLERY, T. **Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework**. In L. Dana (Ed.), Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View On Resource Management, (pp.30-41). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2007.

WALDINGER, R. **The ethnic enclave debate revisited**, International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 17 No. 3, pp. 444-52, 1993.

WALDINGER, R., ALDRICH, H., WARD, R. **Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies**. Newbury Park: Sage, 1990.

WANG, Yurong and WARN, James. **Chinese immigrant entrepreneurship: Embeddedness and the interaction of resources with the wider social and economic context**. International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship. Vol. 36(2) 131–148, 2018.

WANG, Q. **Constructing a multilevel spatial approach in ethnic entrepreneurship studies**. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 19(1), 97–113, 2013.

WEBER, Max. **A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo**. 2ª ed. rev. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

WEINBERG, Marie Felice. **Histórias Recontadas: Imigrantes Judias, empresárias em São Paulo**. In: Histórica – Revista Eletrônica do Arquivo Público do Estado de São Paulo, n.28, 2007.

WERBNER, P. **Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: A Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate**. Sociology, 35(3), 671–693, 2001.

WILSON, Kenneth L., PORTES Alejandro. **Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami**. *American Journal of Sociology* 86:295-319, 1980.

YEBOAH, David. **Ghanaian entrepreneurship: First-generation Ghanaian entrepreneurs in the Netherlands**. PhD thesis, University of Amsterdam, 2017.

YINGER, M.J. **Ethnicity**, *Annual Review of Sociology*, 11, 151–80, 1985.

YOON, I. **Changing significance of ethnic and class resources in immigrant business: The case of Korean businesses in Chicago**. *International Migration Review* 25:303-31, 1991.

YOON, I. **On my own: Korean businesses and race relations in America**. Chicago: University of Chicago, 1997.

ZHOU, M. **Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies and conceptual advancements**. *International Migration Review*, 38(3), 1040–1074, 2004.

ZHOU, M. **The Significance of Ethnicity in Immigrant Enterprises**. *Sociological Forum* 21(3):505–510, 2006.

ANEXO I: Roteiro para as entrevistas individuais

1) Identificação

- País e região de origem do empreendedor;
- Ano de nascimento/Gênero/Estado civil/Ano de chegada ao Brasil;
- Escolaridade (educação formal, básica, média e universitária), área de qualificação/Experiência profissional no país de origem e no Brasil. O último nível de formação do entrevistado foi adquirido no Brasil, no país de origem ou em outro país?
- Contou com a orientação de algum tipo de assessoria na abertura do negócio?
- Estava empregado ao deixar o país de origem? E no Brasil? Se sim, em qual área?
- Antes da vinda do entrevistado ao Brasil, já havia algum familiar ou amigo empreendendo no país? Quem e como?
- Quantos são empregados pelo empreendimento? São todos compatriotas? Caso não sejam, informar país/países de origem;

2) Questões abertas

- Quais foram as motivações para empreender?
- Na visão do empreendedor, o que o levou à escolha de seu modelo atual de negócio, desde a saída do seu país de origem até o DF?
- O entrevistado identifica crescimento do negócio?
- De que maneira raça, gênero e classe podem limitar o acesso ao mercado de trabalho formal brasileiro? Já encontrou dificuldades nesse sentido?
- Gostaria de empreender ou trabalhar em outra área? Se sim, qual?
- O entrevistado se encontra satisfeito (financeiramente/profissionalmente) com o empreendimento?
- Que tipo de facilidades ou dificuldades o entrevistado encontra para empreender no DF?