

# ARTIGOS

Submetido 29-11-2022. Aprovado 04-09-2023

Avaliado pelo sistema *double-anonymized peer review*. Editora Associada: Anastacia Mamabola

Pareceristas: Vania Nassif , Universidade Nove de Julho, São Paulo, SP, Brasil. Caren Scheepers , University of Pretoria, Gordon Institute of Business Science, Pretoria, Africa do Sul. Dois revisores não autorizaram a divulgação de sua identidade e relatório de avaliação.

Relatório de revisão por pares está disponível neste [link](#).

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020240101x>

## EM BUSCA DE UM MODELO INTEGRATIVO PARA O EMPREENDEDORISMO FEMININO IMIGRANTE

*In search of an integrative framework for female immigrant entrepreneurship*

*En busca de un marco integrador para el emprendimiento femenino inmigrante*

Victoria Barboza de Castro Cunha\*<sup>1</sup> | victoriacunha@alunos.utfpr.edu.br | ORCID: 0000-0003-4916-0454

Thiago Cavalcante Nascimento<sup>2</sup> | thiagoc@utfpr.edu.br | ORCID: 0000-0002-5452-8965

Roberto Pessoa de Queiroz Falcão<sup>3</sup> | robertopqfalcao@gmail.com | ORCID: 0000-0002-8125-0938

.....  
\*Autora correspondente

<sup>1</sup>Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Programa de Pós-Graduação em Administração, Curitiba, PR, Brasil

<sup>2</sup>Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Departamento de Gestão e Economia, Curitiba, PR, Brasil

<sup>3</sup>Universidade do Grande Rio, Programa de Pós-Graduação em Administração, Duque de Caxias, RJ, Brasil

### RESUMO

O empreendedorismo feminino (EFEM) vem sendo apresentado como impulsionado principalmente pela necessidade, abrangendo processos sociais de gênero que levam as mulheres a empreender como meio de encontrar independência, autoconfiança, alívio financeiro ou um estilo de vida mais equilibrado. Pesquisas existentes também identificaram diferenças nas motivações e barreiras ao autoemprego feminino em países em desenvolvimento versus países desenvolvidos. Assim, o artigo propõe um quadro integrador combinando a Imersão Mista e a Teoria Institucional para analisar o processo empreendedor das mulheres imigrantes, adotando uma lente multiteórica para aprofundar a compreensão das práticas empreendedoras das mulheres no exterior e sanar as inconsistências da imersão de Granovetter.

**Palavras-chave:** empreendedorismo de mulheres, imigrantes, teoria institucional, imersão mista, modelo analítico.

### ABSTRACT

*Female entrepreneurship (FENT) has long been presented as primarily driven by necessity, encompassing gendered social processes that push women into venturing to find independence, self-assurance, financial relief, or a more balanced lifestyle. Extant research also identified differences in motivations and barriers to female self-employment in developing versus developed countries. Thus, the article proposes an integrative framework combining Mixed Embeddedness and Institutional Theory to analyze immigrant women's entrepreneurial process, adopting a multi-theoretical lens to deepen the understanding of women's entrepreneurial practices, addressing Granovetter's embeddedness' inconsistencies.*

**Keywords:** women's entrepreneurship, immigrants, institutional theory, mixed embeddedness, framework.

### RESUMEN

*El espíritu empresarial femenino (EEFEM) se ha presentado durante mucho tiempo como impulsado principalmente por la necesidad que abarca los procesos sociales de género que empujan a las mujeres a aventurarse como un medio para encontrar la independencia, la seguridad en sí mismas, el alivio financiero o un estilo de vida más equilibrado. La investigación existente también identificó diferencias en las motivaciones y barreras para el autoempleo femenino en países en desarrollo frente a países desarrollados. Por lo tanto, el artículo propone un marco integrador que combina el arraigo mixto y la teoría institucional para analizar el proceso empresarial de las mujeres inmigrantes, adoptando una lente multiteórica para profundizar la comprensión de las prácticas empresariales de las mujeres en el extranjero, abordando las inconsistencias del arraigo de Granovetter.*

**Palabras Clave:** emprendimiento de mujeres, inmigrantes, teoría institucional, arraigo mixto, marco.

## INTRODUÇÃO

O empreendedorismo feminino (EFEM) tem sido apresentado há muito tempo como impulsionado principalmente pela necessidade, delineando as fragilidades e os processos sociais de gênero que levam as mulheres a aventurar-se em meandros para encontrar independência, autoconfiança, alívio financeiro ou mesmo um estilo de vida mais equilibrado (Cardella et al., 2020). A investigação existente também identificou diferenças nas motivações e barreiras ao trabalho independente feminino nos países desenvolvidos e nos em desenvolvimento (Vita et al., 2014).

Embora muitos estudiosos tenham examinado vários elementos institucionais que induziram o EFEM (Brush et al., 2009; Langevang et al., 2018; Welsh et al., 2018; Xie et al., 2021), apenas alguns lançaram luz sobre os fatores que influenciam o estabelecimento de mulheres imigrantes em empresas e ambientes estrangeiros (Chreim et al., 2018; Dabić et al., 2020), especialmente no que diz respeito a questões de assimilação cultural e integração com redes pré-existentes de cidadãos nativos, co-nacionais de primeira geração, segunda e imigrantes de terceira geração, e ainda outras comunidades étnicas em cidades multiculturais.

Além disso, a literatura empírica existente sobre o empreendedorismo feminino imigrante é composta principalmente por estudos descritivos, carecendo, portanto, de um modelo multinível para investigar os fatores subjacentes à motivação das mulheres para migrar, o seu processo de iniciar um negócio em outro país e as causas percebidas que mais contribuem para a longevidade e o sucesso dos seus negócios nesses países (Dabić et al., 2020). Além disso, existem apenas alguns artigos que cobrem a dimensão espacial (Munkejord, 2017) e o papel das instituições formais e informais na literatura existente sobre EFEM (Bisignano & El-Anis, 2019).

Com base nas evidências, estes fatores são diferentes quando comparados com os seus homólogos imigrantes do sexo masculino, bem como com outras mulheres nativas do país anfitrião (Chreim et al., 2018), e dado que “nenhum quadro teórico único fornece uma visão abrangente das atividades empresariais das mulheres empreendedoras” (Chreim et al., 2018, p. 2), este artigo pretende propor uma abordagem integradora entre a Imersão Mista (IM) e a Teoria Institucional (TI) para analisar o processo empreendedor das mulheres imigrantes.

A justificativa para combinar estas duas teorias deve-se ao fato de que tanto a migração como o empreendedorismo são motivados por fatores complexos e multifacetados, especialmente entre as mulheres empreendedoras migrantes, que se sugere sofrerem de uma “dupla desvantagem” por serem movimentadoras vinculadas, ou seja, dependem das decisões e condições de migração dos seus familiares e estão sujeitas a preconceitos de gênero em mercados dominados pelos homens (Murzacheva et al., 2020). Este preconceito ajuda a fomentar uma visão negativa do empreendedorismo feminino migrante e serve como a única alternativa à exclusão das mulheres do mercado de trabalho estrangeiro (Murzacheva et al., 2020). Assim, a combinação destas duas teorias diferentes pode ser necessária para desvendar a agência que estes sujeitos ainda possuem para levar a cabo as suas decisões empresariais no ambiente estrangeiro, bem como a forma como se baseiam nas redes existentes (ou seja, a sua imersão social) para o fazer. Indiscutivelmente, este artigo conceitual está em linha com várias outras teorias de migração desenvolvidas, abrangendo um foco especial nos aspectos econômicos, sociológicos, culturais e geográficos dos migrantes,

embora oriundas de mais de um campo de estudo (Kloosterman et al., 1999; Kloosterman, 2010; Kloosterman & Rath, 2018; Yamamura & Lassalle, 2022).

Apesar do conhecimento existente, as teorias do empreendedorismo migratório não estão tão consolidadas como em outros ramos do empreendedorismo internacional, especialmente quando se trata de questões interseccionais como o gênero (Dabić et al., 2020). Portanto, adotamos uma lente multiteórica para aprofundar a compreensão das práticas empreendedoras das mulheres no exterior (ver Chreim et al., 2018), seguindo o argumento de Corrêa et al. (2020) que afirma que o amplo estudo do empreendedorismo ainda não desenvolveu um modelo para resolver as inconsistências de imersão de Granovetter (1985). Nossa contribuição reside em reconhecer que essas inconsistências decorrem da falta de sinergia entre a Teoria Institucional e a Imersão Mista (IM), pois estas são complementares em vários aspectos relativos a categorias de nível meso ou organizacional de interesse para os estudos de empreendedorismo (Langevang et al., 2015; Solano, 2020; Wang & Warn, 2018; Yousafzai et al., 2015).

## REFERENCIAL TEÓRICO

### Princípios da Imersão Mista

A imersão é um conceito teórico originalmente elaborado por Polanyi (2018) para compreender como as interações sociais impactam o comportamento e as instituições, porém, Granovetter (1985) foi o responsável por introduzi-lo nos estudos de empreendedorismo (Corrêa et al., 2020). Ele via o empreendedor como um indivíduo que se conecta e interage com diferentes grupos em suas redes sociais. Assim, concebeu dois tipos de vínculos capazes de unir os indivíduos: (a) laços fortes, encontrados em grupos sociais mais próximos, coesos e unidos, que geram solidariedade e promovem confiança; e (b) laços fracos, encontrados em estruturas sociais mais fragmentadas e porosas, capazes de conectar um indivíduo a diferentes realidades e permitindo acesso a informações diferenciadas (Granovetter, 1985).

O conceito de imersão baseia-se, portanto, em dois princípios distintos: imersão relacional e imersão estrutural (Granovetter, 1985). Enquanto o primeiro envolve as relações pessoais de um determinado ator social, o segundo refere-se à estrutura social mais ampla na qual estão inseridos (Granovetter, 1985). Assim, para compreender completamente o comportamento da rede, deve-se reconhecer as estruturas de relacionamento pessoais dos empreendedores e como estas se enquadram simultaneamente numa estrutura institucional mais ampla.

Com base nisso, Kloosterman et al. (1999) sustentaram que o “misto” encontrado na abordagem da “Imersão Mista” consistia então em integrar a estrutura de oportunidades do mercado estrangeiro num contexto social mais amplo, ou seja, conceber as redes sociais dos empreendedores migrantes num modelo abrangente que considera tanto as necessidades do migrante, potencial empreendedor individual (por exemplo, o seu capital humano, social e financeiro são tratados como recursos estratégicos) quanto as mudanças na estrutura de

oportunidades dentro de um determinado mercado, que acabarão por determinar a entrada de negócios dos empreendedores migrantes em termos de (a) acesso a inovações tecnológicas; (b) práticas sociais e culturais relacionadas com a sua “maneira étnica” de fazer negócios; (c) competição com empreendedores nativos; (d) mudanças no comércio global.

Para Jones et al. (2014), a popularidade da IM baseia-se no ávido interesse dos acadêmicos europeus em ir além dos modelos dominados pelos EUA, que são dependentes exclusivamente dos chamados “recursos étnicos” dos empreendedores migrantes. No entanto, apesar da sua atual proeminência e recorrência no campo do empreendedorismo migrante, a IM tem sofrido atualizações de modo a abranger um vasto conjunto de novas questões relativas aos rearranjos empresariais étnicos face às últimas crises econômicas e aos processos empresariais relacionados com o gênero (Jones et al., 2014; Kloosterman & Rath, 2018; Ram et al., 2017). Ram et al. (2017), por exemplo, reformularam a IM em relação a (1) o papel da regulação, (2) a incorporação da exclusão racista, (3) estruturas de gênero de migração e processos do mercado de trabalho, (4) guetização do mercado, e (5) maior sensibilidade ao seu contexto histórico.

Ram et al. (2017) justificam tal atualização do modelo original da IM dado que “a intersecção de etnia, gênero e outros eixos centrais de diferença (classe, religião, deficiência) tendem a ser negligenciados” (p. 7) devido ao paradigma do empreendedorismo étnico dominante, ou seja, uma tendência em analisar o empreendedorismo principalmente ao nível meso, o que implica que a ação empreendedora é em grande parte resultado de atributos e características baseados em grupos étnicos (Romero & Valdez, 2016). Isto resulta em pesquisas sobre empreendedorismo que investigam empreendedores de minorias étnicas e mulheres como dois grupos que se desviam da idealização do empreendedor dominante (branco, homem, classe média), quase como se estivessem isolados um do outro (Romero & Valdez, 2016). As abordagens interseccionais revelam-se então essenciais para ter uma visão mais ampla da representação social de um empreendedor, reconhecendo identidades distintas, porém interdependentes, como gênero, raça e classe social (Romero & Valdez, 2016).

## Lacunas na abordagem da Imersão Mista

Estudos recentes que utilizam a Imersão Mista conseguem, em certo nível, fazer uma conexão com a Teoria Institucional. Por exemplo, Wang e Warn (2018) definem a Imersão Mista como a “relação e interação de restrições regulatórias institucionais mais amplas (macro), fatores de mercado (meso) e os recursos individuais do empreendedor (micro)” (p. 133). Na mesma linha, Brieger e Gielnik (2020) descobriram que a falta de um ambiente empresarial institucional favorável através da elaboração de políticas dirigidas às mulheres expatriadas à força é um dos principais impulsionadores e fatores contextuais que explicam a disparidade de gênero no empreendedorismo imigrante. Complementarmente, Solano (2020) mostra como a imersão institucional ocorre de diferentes maneiras dependendo das características dos empreendedores, das oportunidades de mercado e do ambiente regulatório externo. Mais importante ainda, no seu trabalho sobre a imersão mista de marroquinos em Amsterdã e Milão, ele demonstra como os empreendedores transnacionais tiram partido da sua rede heterogênea de contatos em suas atividades empresariais (Solano, 2020).

Trabalhos como estes enfatizam que a IM tem tentado abranger os aspectos contextuais e multifacetados relativos às empresas que se aventuram em ambientes de migração através da sua dimensão institucional (macro). Embora tal abrangência tenha sido bem sucedida no avanço do desenvolvimento teórico desta abordagem, ainda incorpora parcialmente tudo o que a Teoria Neo-Institucional implica enquanto teoria estabelecida centrada na agência dos empreendedores e na capacidade de mudança institucional. Na verdade, como será debatido mais adiante neste artigo, tal dimensão dentro da IM apenas representa um dos três pilares institucionais de Scott (2014), ou seja, o pilar regulatório. Isso destaca que a IM ainda possui lacunas a serem abordadas pelos estudiosos, tanto em termos teóricos quanto empíricos (Barberis & Solano, 2018; Kloosterman & Rath, 2018; Zubair & Brzozowski, 2018).

Zubair e Brzozowski (2018), por exemplo, evidenciaram que, no caso de empreendedores migrantes de economias étnicas pouco desenvolvidas, a sustentabilidade dos seus negócios depende não só da inserção dos migrantes para além das suas redes co-étnicas, mas também numa rede alargada envolvendo outras comunidades migrantes, o que nos leva a questionar que fatores, além dos relativos à imersão relacional ou estrutural, poderiam ajudar a explicar esse processo de ligação de redes entre laços distantes.

Ao definir a dimensão institucional da IM, Kloosterman e Rath (2018) postulam que as mudanças nas condições econômicas e nas políticas, tais como programas de desregulamentação, regulamentação ou aplicação da lei, têm um impacto diferente nos empreendedores migrantes. Além disso, os empreendedores estão cada vez mais integrados em redes sociais que abrangem diferentes países e, muitas vezes, diferentes continentes. Portanto, a abordagem de imersão mista deve considerar essas mudanças, exigindo uma abordagem longitudinal para monitorar os efeitos da crise e incluir na abordagem as redes transnacionais de empreendedores migrantes (Kloosterman & Rath, 2018; Solano, 2020).

Da mesma forma, Barberis e Solano (2018) acreditam que qualquer pessoa que utilize a IM deve ter em consideração combinações complexas de práticas econômicas, como agrupamentos formados por atores sociais através das suas redes, que colocam atenção crítica nos processos de longa duração e têm reenquadrado o empreendedorismo migrante em consonância com as transformações gerais das sociedades modernas. Assim, em linha com Granovetter (1985), os referidos autores propõem uma reconciliação de ação, redes, normas, cultura e instituições, o que está intimamente relacionado com o que o Neo-institucionalismo abrange. Segundo eles, os estudiosos do empreendedorismo migrante devem impedir a conseqüente acumulação de conhecimento em torno da IM, transformando-a num paradigma dominante num campo de investigação tão específico e com tantos caminhos promissores a explorar (Barberis & Solano, 2018).

## Imersão Mista em estudos de empreendedorismo feminino imigrante

Voltando agora a nossa atenção para os artigos empíricos que exploraram a IM das mulheres migrantes, um aspecto saliente abordado na literatura existente são os níveis mais elevados de xenofobia que emana contra a cor da pele e a religião, listados entre as condições que mais

interferem na aceitação das mulheres estrangeiras no ambiente de outro país (Brzozowski, 2017). Tal preconceito pode contribuir para um “sentimento de inferioridade” (Guru et al., 2020), pois muitas mulheres dos países em desenvolvimento são consideradas analfabetas e dependentes do sexo masculino (Vita et al., 2014), o que eventualmente impede as mulheres empreendedoras imigrantes de estabelecerem contatos com proprietários de empresas locais, restringindo ainda mais seu desenvolvimento individual e o crescimento de seu empreendimento (Brzozowski, 2017).

Causando mais dificuldades, a “dupla desvantagem” de etnia e gênero intensifica o ceticismo das instituições financeiras sobre as capacidades empreendedoras das mulheres imigrantes (Murzacheva et al., 2020), e não é raro que sejam exigidos fiadores locais ou masculinos em pedidos de empréstimos bancários feitos por mulheres imigrantes (Yamamura & Lassalle, 2022). As políticas do país anfitrião relacionadas à entrada das mulheres imigrantes nos negócios desempenham, portanto, um papel vital na determinação do que elas serão capazes de fazer com o capital humano e financeiro que possuem, o que, em última análise, também influencia o seu progresso empresarial (Chreim et al., 2018).

Neste sentido, a capacidade de comunicação nas línguas e culturas do país de origem e anfitrião é vista como uma fonte significativa de capital humano e uma vantagem competitiva nos negócios, pois permite relações com diversas fontes de fornecimento (por exemplo, de trabalho) e segmentos de mercado (Brzozowski, 2017). Da mesma forma, uma estadia mais longa na comunidade anfitriã pode permitir que os imigrantes obtenham mais experiência empresarial e desenvolvam uma maior capacidade de acesso a recursos financeiros e sociais (Chreim et al., 2018).

Paralelamente, as mulheres empreendedoras imigrantes podem não conseguir obter apoio da comunidade co-étnica e, portanto, enfrentarão restrições ao crescimento do seu empreendimento caso não se conformem com as opiniões da comunidade nativa sobre os papéis de gênero (Yamamura & Lassalle, 2022). Alternativamente, elas tendem a localizar-se na proximidade geográfica de outras minorias étnicas com origens semelhantes, formando enclaves que fornecem recursos agrupados e únicos, não disponíveis para mulheres empreendedoras nativas (Yamamura & Lassalle, 2022).

Sobre esta dimensão espacial da imersão, Munkejord (2017) identificou algumas motivações para as mulheres migrantes iniciarem os seus negócios nas zonas rurais norueguesas, incluindo encontrar uma saída para o desemprego, para o subemprego e um meio de viver numa região de aparente atração econômica. O empreendedorismo feminino no contexto migratório tratado aqui pode estar relacionado com uma quarta motivação apontada por Munkejord (2017), que vai na direção oposta à ideia das mulheres como meras “acompanhantes da família ou marido.” Para o autor, além das três motivações já citadas há ainda a escolha pelo empreendedorismo ao invés do emprego regular assalariado, de forma a obter independência e galgar status social. O apoio familiar e um sentimento prévio de pertencimento à nova região revelaram-se, assim, centrais nesse processo de tomada de decisão (Munkejord, 2017).

Um último elemento relacionado com a imersão relacional é a posse de um histórico familiar de negócios. Esse elemento oferece às mulheres empreendedoras modelos, mentores, uma rede estreita no domínio da gestão e um conjunto específico de experiências empresariais

que são acrescentados às suas competências empreendedoras (Bisignano & El-Anis, 2019). Por outro lado, o contexto familiar também tem sido apontado como um obstáculo ao empreendedorismo feminino de diversas maneiras, apesar da maternidade ser apresentada como um fator contribuinte no estímulo ao esforço empreendedor das mulheres, que tentam proporcionar melhores condições materiais aos seus descendentes (Langevang et al., 2015).

## Premissas da Teoria Neo-Institucional (Neo-IT)

A vertente sociológica da Teoria Institucional emergiu com o trabalho seminal de Berger e Luckmann (1927/2016), “The Social Construction of Reality”. Nesse sentido, as instituições não são tratadas como meras entidades externas que exercem poder formal ou informal sobre as decisões dos atores sociais e das nações, mas sim, “sistemas de significado que são transmitidos de geração em geração” até se tornarem a própria realidade externa (Sandhu, 2018, pág. 1). Dessa forma, considera-se que a realidade é criada pela negociação entre o nível de legitimidade de cada ator (Meyer & Rowan, 1977), pois indivíduos, organizações e nações são profundamente afetados pelas restrições e expectativas de seu ambiente, composto pelas chamadas instituições (Sandhu, 2018).

Esta mudança, comparativamente a outras correntes anteriores no pensamento institucional como a histórica e política, deslocou o objeto de investigação das próprias instituições e do seu papel na lógica sistêmica ampla para o processo de institucionalização que acontece em campos organizacionais semelhantes (Tolbert et al., 2011), ou seja, à forma como as organizações que operam em mercados geograficamente distantes, mas semelhantes, cumpriram regulamentos, normas e exigências sociais comuns – os três pilares institucionais de Scott (2014) – em vez de simplesmente cumprirem os principais objetivos de custo-benefício.

Havia um mecanismo cultural e cognitivo subliminar que os levava a estabelecer padrões comuns de comportamento entre si; um mecanismo pelo qual os sociólogos institucionais ficaram particularmente interessados, denominado isomorfismo (DiMaggio & Powell, 1983/2005). Assim, para ganhar legitimidade, as organizações tendiam a emular a estrutura, os processos e as estratégias dos seus concorrentes, e todo o processo acabava por compor as regras do jogo que definiam as possíveis ações de outros jogadores no mesmo campo (Sandhu, 2018).

Desnecessário destacar o quão determinista toda esta teorização pode ser na tentativa de prever o comportamento dos indivíduos através de uma abordagem mais subjetiva e não muito diferente da IM. Ela foi revisitada então para o que é atualmente referido como Teoria Neo-Institucional (Alvesson & Spicer, 2018). Nesta nova versão, os institucionalistas admitem que atores sociais específicos podem promover mudanças nesse conjunto de padrões, o que acaba por conduzir a um novo processo de macro institucionalização, ou seja, quando a novidade volta a ser a norma.

Para a Neo-IT, tais atores são empreendedores, ou melhor, empreendedores institucionais (Eisenstadt, 1980), que personificam um tipo de ator social ideal, visionário ou disruptivo que se desvia do *homo economicus* tão predominante na vertente econômica da teoria do empreendedorismo

(Weber, 2004). Na nossa proposição, atribuímos tal aptidão intrínseca para a mudança à marginalização que alguns grupos étnicos minoritários sofrem quando chegam a um país estrangeiro (Sombart, 1913/2002), especialmente no caso dos fluxos migratórios provenientes do Sul Global para o Norte (Cruz et al., 2020). Neste sentido, o empreendedorismo surge sob a forma de uma reação migrante à exclusão (Simmel, 1971) e, na maioria dos casos, a única saída dela.

## Lacunas nos estudos sobre empreendedorismo feminino imigrante usando a Teoria Neo-Institucional

Mesmo com nossos melhores esforços, não foi possível identificar artigos que utilizassem a “Teoria Institucional” ou a “Teoria Neo-Institucional” enquanto tratassem especificamente do empreendedorismo feminino imigrante. Em contraste, abundam os artigos sobre o empreendedorismo feminino (entre exclusivamente mulheres nacionais) que utilizam a mesma teoria nas esferas nacional e internacional (por exemplo, Brush et al., 2009; Langevang et al., 2018; Welsh et al., 2018; Xie et al., 2021).

Conforme a revisão da literatura de Dabić et al. (2020) evidenciou, isso ocorre devido ao uso massivo da vertente da Nova Economia Institucional nos estudos de empreendedorismo de imigrantes. Esta vertente “reflete de perto a literatura acadêmica sobre empreendedorismo em geral” (p. 32) e não inclui as características únicas que os migrantes oferecem para acolher os ambientes empresariais da sociedade enquanto tentam colmatar vantagens e desvantagens contextuais únicas. Portanto, a literatura geral existente sobre empreendedorismo migrante utilizando a Teoria Institucional explorou, na melhor das hipóteses, como os fatores institucionais impactam de forma diferente os empreendedores migrantes masculinos e femininos (ver, por exemplo, Adom & Ackom, 2023).

Então, surge a oportunidade perfeita para consolidar tanto a Neo-IT como a IM num quadro integrador, pois qualquer uma delas por si só cobriria apenas parcialmente temas de gênero que abrangem as mulheres empreendedoras como migrantes presumivelmente “triplamente desfavorecidas”. Como Dabić et al. (2020) também salientaram, os temas interseccionais tendem a ser abordados na literatura existente apenas através da interseccionalidade e da teoria feminista, o que, por outro lado, se desvia das questões econômicas e empresariais relativas à literatura sobre empreendedorismo. Estas teorias privilegiam outros processos complexos, como a construção da identidade das mulheres empreendedoras de minorias étnicas (Dabić et al., 2020).

Da mesma forma, embora a IM tenha sido amplamente utilizada no estudo do empreendedorismo feminino migrante, ela não leva em conta a capacidade de ação e a capacidade das mulheres migrantes de provocar mudanças institucionais em ambientes empresariais que foram estabelecidos antes da sua chegada ao país anfitrião – uma coisa que a Neo-IT faz, conforme defendido por Tolbert et al. (2011). Isto pode dever-se ao fato de as premissas desta abordagem terem como objetivo desvendar os muitos fatores de imersão relacional e estrutural dos migrantes (como um todo e não especificamente das mulheres) nos seus processos de empreendimento empresarial ou na adaptação cultural.

## Teoria Neo-Institucional nos estudos da EFEM

Em relação à literatura sobre Empreendedorismo Feminino (EFEM), em particular, identificamos um padrão nos temas abordados sobre a IM até o momento. Por exemplo, Xie et al. (2021) utilizaram as TI para explorar como as combinações de múltiplas condições institucionais influenciam a criação e o crescimento de empresas femininas. Eles descobriram que o pilar cognitivo é decisivo para estimular o EFEM em tempos de escassez de recursos financeiros, confirmando estudos anteriores que mostraram que as mulheres eram mais propensas a manter as suas intenções empreendedoras na presença de uma cultura externa de apoio e acolhimento. Acrescentou que as expectativas de crescimento das mulheres empreendedoras eram susceptíveis a forças socioculturais que poderiam influenciar o reconhecimento das mulheres sobre a legitimidade do empreendedorismo como forma de melhorar a sua situação financeira e prestígio social, embora o crescimento dos seus negócios não pudesse ser efetivamente alcançado sem um forte enquadramento externo regulamentar e normativo (Xie et al., 2021).

Alinhado com isso, Langevang et al. (2018) atestaram que as mulheres empreendedoras na indústria de transformação alimentar da Tanzânia devem empregar várias estratégias de resposta ativas em suas atividades de risco empresarial para superar as barreiras institucionais presentes naquele ambiente. Na sua análise, a agência das mulheres empreendedoras, especialmente sob a forma de criação de associações empresariais femininas, tornou-se evidente através da defesa das mulheres, da paixão empreendedora, do networking, das operações semi-informais, da colocação de empreendimentos domésticos e da minimização da questão de gênero (Langevang e outros, 2018).

Da mesma forma, Welsh et al. (2018) expandiram o modelo 5M seminal de Brush et al. (2009) em uma abordagem institucional genderizada para compreender o fenômeno empreendedor a partir de uma visão baseada em recursos que reconhece também o capital humano e social das mulheres. Na sua análise quantitativa do desempenho empresarial das mulheres empreendedoras egípcias, os autores descobriram que o capital humano tinha uma relação positiva com os resultados empresariais, enquanto que o capital social e cultural não a tinha (Welsh et al., 2018).

Segundo Scott (2014), o processo de institucionalização das práticas sociais estabelecidas é atribuído a três pilares: regulatório, normativo e cultural-cognitivo. Nesse sentido, exemplos do pilar moderador nos atuais estudos de empreendedorismo feminino consistem geralmente em legislação específica que regulamenta a formação, por mulheres, de novos negócios ou seu acesso a recursos estratégicos (Langevang et al., 2018; Xie et al., 2021), ou seja, os mesmos elementos que vemos na dimensão institucional da IM. Acredita-se que os agentes migrantes, apesar do seu “estatuto pouco integrado ou excluído”, cumprem ou se desviam de tais princípios, uma vez que “os agentes podem ter a sua própria agenda e procurar fugir ou mesmo perturbar os sistemas de regras e autoridades em vigor” (Scott, 2014, pág. 101).

Por outro lado, o pilar normativo representa normas, valores e sistemas de crenças especialmente presentes em condições de mercado de trabalho de gênero que inevitavelmente

resultam em acesso (des)igual a cargos formais de trabalho e numa má negociação de papéis dentro de estruturas familiares que especificam responsabilidades e disposições do agregado familiar (Langevang et al., 2015; Welsh et al., 2018). Estas surgem frequentemente na forma de segmentos de mercado tipicamente considerados masculinos e na forma como as mulheres reagem coletivamente a isso através de movimentos organizados e do envolvimento em associações profissionais específicas (Langevang et al., 2018).

O pilar cultural-cognitivo, por sua vez, inclui mecanismos de criação de sentido social mais informais e sutis, como os estereótipos das mulheres empreendedoras, a emergência de modelos que podem influenciar as atitudes dos migrantes em relação ao empreendedorismo, a construção de conhecimentos, aptidões e competências para iniciar/dirigir os negócios, bem como riscos, receios ou as recompensas que as mulheres frequentemente associam ao empreendedorismo (Xie et al., 2021). Um fator-chave que influencia as instituições culturais-cognitivas, por exemplo, é o acesso à educação e à formação em gestão empresarial (Langevang et al., 2018).

## UM QUADRO INTEGRATIVO ENTRE A IM E A NEO-IT

### A necessidade de uma visão integradora que combine IM e Neo-IT: Um olhar detalhado sobre os processos empreendedores femininos

Com base no trabalho seminal de Moore (1986), que sugere que o comportamento empreendedor é moldado tanto pelas características individuais quanto pelo ambiente, Bygrave (2004) expandiu a análise para abordar os processos empreendedores como um conjunto de etapas e eventos que se sucedem, começando com a ideia de negócio, e desencadeiam episódios que facilitam a operacionalização, implementação e crescimento do mesmo. Em geral, a abordagem de Bygrave continuou a considerar os processos empreendedores como fenômenos sociais entrelaçados com as capacidades individuais de gerir um negócio. Assim, o empreendedor como indivíduo permaneceu o foco da análise e reinterpretções posteriores do seu modelo perpetuaram tal ênfase (por exemplo, Nassif et al., 2010).

Gradualmente, os estudos avançaram para analisar o comportamento ao nível da empresa a fim de revelar o lado de gênero da dinâmica organizacional; no entanto, até o momento, a literatura sobre os resultados dos processos empreendedores femininos ainda é escassa, em parte porque mesmo quando modelos integrativos foram propostos (ver, por exemplo, Langevang et al., 2015; Yousafzai et al., 2015), estes não puderam evitar uma perspectiva predominantemente dualista que só pôde capturar os processos empreendedores das mulheres através dos seus facilitadores e dissuasores (Chreim et al., 2018). Segundo Corrêa et al. (2020), esta não é uma questão exclusiva dos estudos sobre empreendedorismo feminino, uma vez que se baseia no fato de que os mecanismos de reciprocidade e redistribuição dentro das relações sociais têm sido pouco explorados em sua ampla literatura, algo que uma integração entre IM e Neo-IT pretende abordar.

Corrêa et al. (2020) comentaram que um olhar detalhado sobre essas repercussões da imersão social é essencial para resolver o famoso “problema da imersão” de Granovetter (1985), que tentou evitar uma visão determinista do comportamento individual, mas continuou negligenciando as dimensões sociais presentes na relação de um indivíduo com seus laços fortes e fracos, pois Granovetter (1985) acabou por privilegiar as estruturas econômicas tanto quanto seus estudiosos econômicos contemporâneos o fizeram (Corrêa et al., 2020) – uma tendência que se perpetuou na abordagem da IM, apesar da inclusão da imersão relacional no modelo.

Em nossa triangulação teórica entre a IM e Neo-TI, argumentamos que a reciprocidade está em como laços estreitos estabelecem padrões de comportamento semelhantes entre si (Corrêa et al., 2020), ou seja, o empreendedor tenta imitar algumas estratégias de negócios vistas em outros lugares do mundo no campo organizacional em que ele/ela atua, recorrendo às suas relações pessoais para moldar o seu comportamento no ambiente empresarial. Portanto, em nosso modelo, alinhamos o conceito de reciprocidade da IM ao isomorfismo da Neo-IT.

Por sua vez, a redistribuição da IM lembra o princípio de legitimidade da Neo-IT na medida em que se refere à forma como o indivíduo é capaz de disseminar novos ou antigos padrões de comportamento empreendedor entre seus laços fracos e fortes (Corrêa et al., 2020), ou seja, seu comportamento empreendedor pode afetar o campo organizacional na mesma medida em que é afetado por suas estreitas conexões de rede. Essa perspectiva renovada sobre o “bom e velho” processo empreendedor pode fornecer novos entendimentos de como a agência das mulheres – ou, de fato, qualquer tipo de empreendedor – pode transformar o seu ambiente, usando-o como uma fonte de mudança através das pessoas ao seu redor, as que alcançam por meio de seus negócios ou de suas relações pessoais. Isto torna-se ainda mais complexo e problemático em contextos migratórios devido à sua natureza transnacional (Solano, 2020), que expande as redes de empreendedores migrantes através da cooperação transfronteiriça e internacional, e muito menos das normas culturais interseccionais específicas que regulam a inserção feminina em ecossistemas empreendedores, tanto do país de origem como do país anfitrião.

Tal networking acontece porque a imersão relacional depende da legitimação concedida pelos atores existentes dentro de uma determinada rede (também conhecidos como titulares) sobre a avaliação da adequação de um candidato (externo a um determinado campo institucional) para adentrar à essa rede (Stoyanov, 2018). Isto implica que a imersão é um fenômeno contingente relacionado com a tendência gradual de um indivíduo à adoção de um comportamento socialmente esperado, ou seja, a capacidade de um candidato operar num sistema estabelecido de normas e expectativas sociais (Scott, 2014).

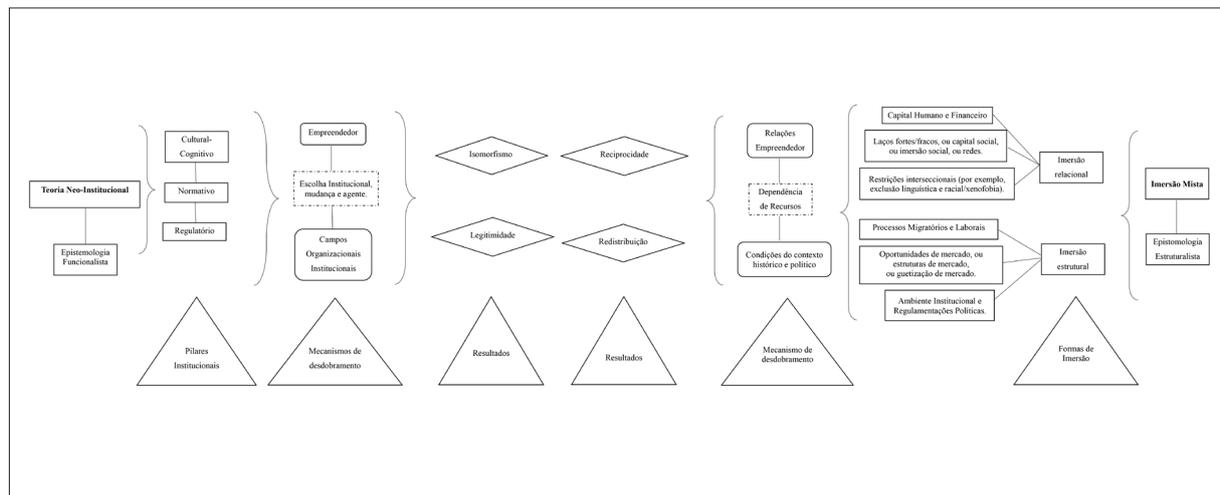
Então, a nossa abordagem integrativa estende essa construção na medida em que não se limita a uma análise de como os ativos de capital são utilizados contra um ambiente estrutural hostil; por outro lado, reconhece que as formas de capital não são puramente inerentes aos agentes sociais, mas são antes “propriedades... em muitos aspectos condicionadas pela própria estrutura” (Ram et al., 2017, p. 432). Esta relação dialógica entre a epistemologia funcionalista encontrada na Neo-IT e a epistemologia estruturalista encontrada na IM é o que mais enriquece um quadro integrador entre estas duas teorias.

Curiosamente, embora os criadores da IM tenham tentado evoluir o seu quadro para incorporar a agência dos atores na mobilização de estruturas econômicas, sociais, culturais e regulamentares estabelecidas (Stoyanov, 2018), ainda não conseguiram reproduzir ou mapear o processo pelo qual os indivíduos funcionam de maneira diferente quando realizam tal mobilização. Por outras palavras, os resultados da sua intervenção em campos institucionais e, conseqüentemente, a capacidade de mudança dos indivíduos em ambientes estrangeiros ainda se perdem, uma vez que a agência na IM se refere apenas a “uma bateria de recursos sob a propriedade dos agentes a serem utilizados na estrutura” (Stoyanov, 2018, p. 3-4).

A Neo-IT é então acrescentada ao modelo teórico da IM, proporcionando uma compreensão mais clara de como as práticas sociais institucionalizadas, as próprias instituições e o fenômeno do isomorfismo e da legitimidade, tanto no país de origem (por exemplo, no caso das empresas transnacionais) quanto no país de destino, influenciam as três dimensões da IM, nomeadamente a imersão econômica (questões de dependência de recursos), a imersão social (relações e redes entre laços estreitos e distantes) e a imersão institucional (criação, desenvolvimento e consolidação de campos institucionais de empreendedorismo migrante no exterior, que são reconhecidamente formados em sua relação com os ecossistemas empresariais presentes no país anfitrião). Na verdade, não se pode afirmar que a imersão institucional tenha sido abordada até agora na literatura existente utilizando IM como quadro, desde que apenas os elementos regulamentares tenham sido investigados sob uma visão de cima para baixo, ou seja, estruturas regulamentares que impõem barreiras ou vantagens aos empreendedores migrantes. Indiscutivelmente, estes sujeitos podem navegar através de tais estruturas para reorganizar os regulamentos, normas e valores culturais que irão disseminar através dos seus processos empresariais no estrangeiro, ou seja, empreendem tomadas de decisão críticas enquanto realizam os seus processos de institucionalização no país anfitrião.

Mais importante ainda, estudar a imersão institucional através destas lentes permite desvendar como o gênero feminino se envolve na categorização e comparação de códigos sociais para construir a legitimidade dos candidatos nos campos institucionais do empreendedorismo feminino imigrante em termos de grupos internos (isto é, titulares) e grupos externos (ou seja, candidatos), seleção de rede e negociação de autorrepresentação, reatividade, relacionamento, reflexividade, integração e proatividade (Stoyanov, 2018). Em outras palavras, ao envolver-se nestes processos, é possível compreender como as mulheres migrantes empreendedoras formam percepções e definem os outros e a si próprias no contexto social ao qual aprendem a pertencer, o que significa que os resultados dos seus processos empreendedores servem como um meio para operar dentro dos campos institucionais por meio do isomorfismo/reciprocidade e legitimidade/redistribuição.

A Figura 1 mostra um esquema teórico das proposições discutidas nesta seção, na esperança de que esclareça as interconexões evidenciadas entre a IM e Neo-IT. A seguir, avançamos para o quadro final, concebido com base nos fatores de imersão institucional e mista relevantes para a institucionalização dos processos empresariais de mulheres migrantes.

**Figura 1.** Intersecções entre Imersão Mista e Neo-institucionalismo revisitados

Fonte: Elaborado pelos autores.

## Um quadro final para estudar os processos empreendedores femininos em contextos migratórios

### Nível de análise micro ou individual

A literatura atual sobre o empreendedorismo feminino imigrante informa-nos que existem estruturas individuais que influenciam as razões por trás da tomada de decisão de emigração entre as mulheres e, com base em Nassif et al. (2010, p. 219) para explicar o processo empreendedor, isto pode ser considerado como a forma como os empreendedores aprendem “como ser” face à migração e ao seu início empreendedor no estrangeiro (Brzozowski, 2017; Chreim et al., 2018). Isto ocorre porque as múltiplas formas de capital (por exemplo, capital humano, social, financeiro e cultural) e a divisão familiar do trabalho são determinantes para as condições e resultados da aventura empresarial feminina no exterior (Chreim et al., 2018; Vita et al., 2014; Welsh et al., 2018).

O capital humano e cultural, por exemplo, dota as mulheres empreendedoras com as competências e a consciência cultural necessárias para se envolverem cognitivamente no panorama empresarial estrangeiro (Welsh et al., 2018; Gur u et al., 2020). O capital social, por sua vez, proporciona acesso a redes, orientação e oportunidades de colaboração, melhorando a sua posição normativa na comunidade empresarial (Welsh et al., 2018). O capital financeiro permite o investimento e a expansão, contribuindo para o cumprimento das exigências regulatórias econômicas e sociais (Langevang et al., 2015; Yousafzai et al., 2015). Ainda, a divisão do trabalho das famílias influencia normativamente o tempo e os recursos que podem alocar em seus empreendimentos empresariais (Langevang et al., 2015; Langevang et al., 2018). Isto mostra que as estruturas de incorporação são vistas numa lógica institucional de cima para baixo que, em

fases iniciais dos processos empreendedores destes sujeitos, pode determinar as formas de serem empreendedores no país anfitrião, até que as mulheres utilizem os seus próprios resultados empreendedores individuais para os contestar. Assim, formulamos a seguinte proposição:

P1: As capacidades relacionais e os atributos pessoais das mulheres ajudam a moldar os seus resultados empreendedores individuais no campo organizacional do país que as recebe.

Alguns destes resultados já conhecidos podem incluir i) consciência do valor individual e da independência financeira, servindo como principal razão para a imigração em oposição a uma maior dependência do marido (Munkejord, 2017; Xie et al., 2021); ii) equilíbrio entre vida pessoal e profissional em oposição a uma cultura de trabalho intensivo no país de origem (Munkejord, 2017; Zubair & Brzozowski, 2018); iii) desenvolvimento de competências e integração cultural num contexto de crença imediata de que o imigrante possui qualificações profissionais inferiores (Bisignano & El-Anis, 2019; Jones et al., 2014); iv) melhoria do estatuto familiar e social no que diz respeito à mobilidade social ascendente e à representatividade étnica no país anfitrião (Murzacheva et al., 2020; Solano, 2020).

Assim, embora a imersão social seja criada através da institucionalização de uma “mistura” de capitais transfronteiriços e da divisão familiar do trabalho, as mulheres empreendedoras imigrantes podem utilizar os resultados individuais dos seus processos empresariais para legitimar novas formas de imersão social entre os membros co-étnicos de sua rede de gênero. Como resultado, estabelecemos a segunda proposição:

P2: Novas formas de imersão social são disseminadas através dos resultados individuais dos empreendimentos de mulheres imigrantes.

Assim, futuros estudos empíricos centrados neste micro nível de análise deverão trazer à luz quais são as novas formas de imersão social emergentes dos resultados empresariais das mulheres imigrantes, e como estas formas são institucionalizadas a partir dos elementos individuais apontados nesta subsecção.

## Nível de análise meso ou organizacional

Avançando em direção às condições ambientais e de mercado do processo empresarial das mulheres imigrantes, descobrimos que as estruturas de oportunidades, a exclusão racista, os processos de trabalho de gênero, as estratégias empresariais baseadas no gênero, bem como as relações com concorrentes e fornecedores têm também uma influência especial na forma como as mulheres imigrantes aprendem “como fazer” (Nassif et al., 2010, p. 219) empreendedorismo no exterior. Uma vez que as estruturas de mercado “podem favorecer produtos ou serviços orientados para o nicho co-étnico ou situações em que um mercado mais amplo e não étnico é servido” (Aldrich & Waldinger, 1990, p. 114), elas podem determinar normativa e cognitivamente a facilidade ou dificuldade com que as mulheres acessam oportunidades de negócios.

Portanto, na configuração da sua imersão econômica, a exclusão racial está frequentemente relacionada com a forma como o mercado condiciona normativamente o potencial dos empreendedores migrantes, obrigando-os a operar em “setores sub-recompensados, indesejados pelas empresas nativas” (Ram et al., 2017, p. 9) utilizando-se de práticas xenófobas, preconceitos raciais e de gênero, e discriminação no mercado de trabalho (Bisignano & El-Anis, 2019; Jones et al., 2014). Como consequência, não é incomum ver o isomorfismo mimético empurrando as mulheres empreendedoras imigrantes para indústrias de serviços particularmente moldadas por processos de trabalho de gênero, como a indústria da beleza e dos cuidados, ou mesmo a indústria alimentar (Cruz et al., 2020). Na formação cognitiva de pressupostos sobre o trabalho e as experiências profissionais nas sociedades patriarcais, os atores mais poderosos (muitas vezes homens, com o apoio de seus empregadores) excluem as mulheres para monopolizar os empregos desejados (Brieger & Gielnik, 2020; Murzacheva et al., 2020), e tal prática tende a perpetuar-se, a menos que as mulheres imigrantes desenvolvam estratégias empresariais baseadas no gênero, onde empreguem novas formas de liderança, estilos de gestão e comunicação para combater o status quo (Langevang et al., 2018; Xie et al., 2021).

A sua relação com concorrentes e fornecedores também envolve uma dimensão essencial na sua imersão econômica, na medida em que lhes permite expandir o seu capital social inicialmente limitado – centrado em seus laços estreitos – para aceder a informações estratégicas informais provenientes de redes co-étnicas ou nativas, que também podem agregar aos seus negócios, fornecendo serviços empresariais especializados (Solano, 2020; Stoyanov, 2018). O mesmo se aplica ao processo de estabelecimento cognitivo de confiança e apoio emocional entre conexões profissionais étnicas ou nativas no mercado estrangeiro (Chrysostome, 2010). Portanto, considerando que existem estruturas de incorporação de mercado institucional de cima para baixo que moldam a implementação e o crescimento da empresa feminina migrante, apresentamos a nossa terceira proposição:

P3: As capacidades de mercado e os atributos relacionados com a gestão das mulheres alimentam os resultados orientados para seus empreendimentos no campo organizacional do país que as recebe.

Os resultados orientados para as empresas correspondem aos resultados oriundos da capacidade de sobrevivência e da resiliência a longo prazo das empresas pertencentes a mulheres imigrantes no mercado estrangeiro (Chreim et al., 2018; Chrysostome, 2010). Alguns deles podem incluir i) aumento de rendimentos e receitas decorrentes do crescimento acelerado dos negócios (Vita et al., 2014); ii) criação de valor de marca focada em seu exotismo sendo explorada como um ativo comercial (Gurãu et al., 2020); iii) emprego de mulheres co-étnicas, de outras minorias ou nativas, uma vez que as mulheres são mais inclinadas a contratar outras, colaborando com o equilíbrio das estruturas de poder sobre o gênero no mercado de trabalho (Zubair & Brzozowski, 2018); iv) propensão ao risco, na medida em que ajudam a disseminar cognitivamente uma cultura de assunção de riscos entre outras mulheres co-étnicas que desejam iniciar um negócio (Chrysostome, 2010); v) distribuição mais justa da quota de mercado na proporção de empresas

nativas versus empresas migrantes que operam no ambiente anfitrião (Chrysostome, 2010; Kloosterman, 2010); vi) desempenho empresarial competitivo ligado a novas conexões decorrentes das suas atividades empresariais (Welsh et al., 2018); vii) processo de internacionalização facilitado devido à formação de corredor transnacional co-étnico (Solano, 2020; Yamamura & Lassalle, 2022); viii) apoio normativo ao “viés de informalidade” do cumprimento fiscal em torno da empresa migrante (Adom & Ackom, 2023; Bisignano & El-Anis, 2019). Dado o amplo escopo dos resultados organizacionais para transformar as próprias estruturas de oportunidades das quais eles emergem, formulamos a quarta proposição:

P4: Novas formas de imersão econômica são disseminadas através dos resultados orientados para as empresas nos empreendimentos de mulheres imigrantes.

Como tal, novos estudos empíricos dirigidos a este nível meso de análise deverão iluminar o que poderão ser estas novas formas de imersão econômica e como se institucionalizam através/nos processos empresariais das mulheres imigrantes com a ajuda (ou apesar) dos fatores ambientais e elementos de incorporação no mercado discutidos nesta subseção.

## Nível de análise macro ou institucional

Finalmente, passando para o nível macro de análise do processo empreendedor das mulheres imigrantes, consideramos que a regulação (por exemplo, na forma de políticas de migração, políticas orientadas para o gênero ou políticas de empreendedorismo), bem como o contexto histórico migratório, oferece uma configuração única, ao que ficou conhecida como “imersão institucional” (Ram et al., 2017, p. 9) ou mesmo “imersão contextual” (Brieger & Gielnik, 2020, p. 1010). Em linha com Nassif et al. (2010, p. 219), seria neste contexto que as mulheres migrantes aprenderiam “como agir”, para que os resultados dos seus processos empresariais possam ser introduzidos como padrões sociais inovadores no país anfitrião.

No geral, embora a regulamentação implique uma “política de migração do país de operação sobre os impulsionadores e os resultados do empreendedorismo migrante” (Ram et al., 2017, p. 9), essa influência reguladora representa frequentemente efeitos de repercussão que, na prática, limitam a escolha ocupacional das mulheres imigrantes (Brieger & Gielnik, 2020; Ram et al., 2017). O contexto histórico, por sua vez, evolui constantemente em termos das condições culturais, sociais, políticas e macroeconômicas que afetam os meios de subsistência dos migrantes e dos nativos (Jones et al., 2014; Ram et al., 2017).

Além destes elementos de integração institucional de cima para baixo, Szkudlarek e Wu (2018) revelam que os empreendedores podem não necessariamente cumprir as instituições locais do país anfitrião devido a conflitos culturais. Nesse caso, poderão surgir novas formas de sensibilização em direção a elementos reguladores formais, como processos burocráticos para abertura de empresas e regularização de cidadania (Brieger & Gielnik, 2020; Szkudlarek & Wu, 2018; Webster, 2020). Szkudlarek e Wu (2018) exemplificaram esse fenômeno usando uma fenomenografia com

empreendedores chineses na Alemanha, mostrando como esse grupo continua privilegiando modelos empreendedores tipicamente associados à formação institucional de sua ascendência em Wenzhou (por exemplo, empreendedorismo direcionado à comunidade, à sobrevivência e ao controle hierárquico de relações co-étnicas), apesar da nova contribuição cultural proveniente do ambiente alemão individualista e supostamente neutro em termos de gênero.

Sob a incorporação desta perspectiva de baixo para cima, os encontros das mulheres empreendedoras migrantes - e, de fato, qualquer tipo de encontro de empreendedores migrantes com essas instituições reguladoras e contextuais, como evidenciado por *Szkudlarek e Wu (2018)* - podem representar um sistema coletivo enraizado nas bases institucionais do seu país de origem, dando apoio a outros empreendedores co-étnicos que vivem na mesma área geográfica ou dentro de fronteiras transnacionais (*Yamamura & Lassalle, 2022*). Especificamente, isso acontece quando “são promovidos encontros para promulgar e possibilitar impactos (positivos)” dentro dos processos empreendedores desses sujeitos (*Webster, 2020, p. 2*). Assim, passamos a sugerir que:

P5: As mulheres tornam-se institucionalmente inseridas no contexto do empreendedorismo imigrante através dos resultados sociais que divulgam com as suas empresas, particularmente em enclaves co-étnicos e redes transnacionais.

Os resultados sociais implicam então que as mulheres imigrantes podem atuar indiretamente sobre a sociedade mais ampla do país anfitrião. Isto pode assumir a forma de assistência aos recém-chegados na sua integração à sociedade anfitriã (*Brieger & Gielnik, 2020; Jones et al., 2014; Stoyanov, 2018*). Além disso, a literatura até agora tem apontado para o fato de i) as empresas migrantes tendem a estimular normativa e cognitivamente taxas de empregabilidade mais elevadas dentro do mesmo enclave étnico (*Adom & Ackom, 2023; Chreim et al., 2028*); ii) as empresas femininas migrantes disseminam modelos de mulheres empreendedoras, agindo cognitivamente como modelos de sucesso para outros aspirantes a empreendedores migrantes (*Chrysostome, 2010; Langevang et al., 2018*); iii) as mulheres empreendedoras estão mais centradas na comunidade e, portanto, envolvidas no desenvolvimento de competências profissionais entre grupos minoritários (*Cardella et al., 2020; Langevang et al., 2015*); e iv) as mulheres empreendedoras migrantes privilegiam o cumprimento dos vistos, embora possam desenvolver opiniões diferentes em relação ao estado de sua cidadania no país de residência (*Webster, 2020*).

Conseqüentemente, os empreendedores institucionais podem ser considerados pontos de entrada que, através de seu “aprender como agir” num campo organizacional estrangeiro, podem introduzir mudanças positivas ou negativas, remodelando campos políticos pré-existentes. Embora isto ocorra frequentemente quando apresentam comportamentos altamente divergentes comparativamente aos institucionalizados no seu novo país de residência, não deve ser um indicativo dos seus níveis de sucesso empresarial e realização na sociedade anfitriã, pois podem criar novas estruturas de integração com indivíduos-chave, normas e rituais derivados de sua comunidade local de expatriados. Portanto, formulamos nossa sexta proposição:

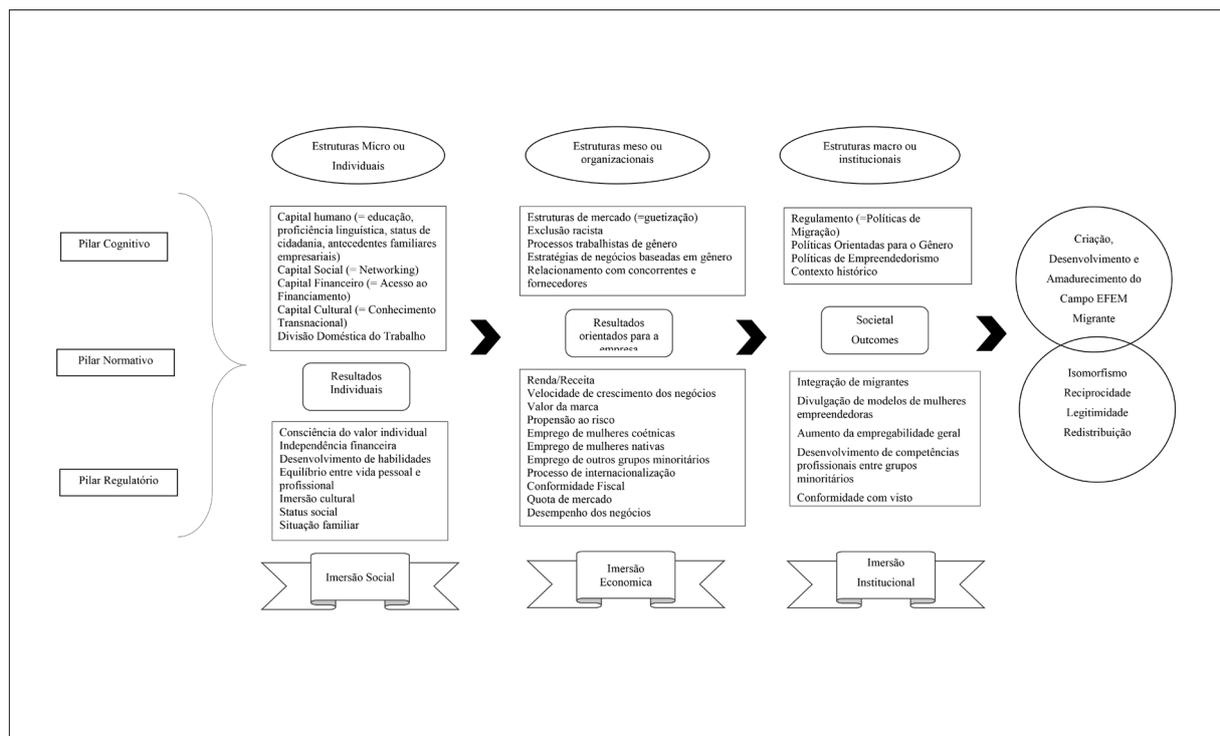
P6.: Novas formas de imersão institucional são disseminadas através dos resultados sociais dos empreendimentos de mulheres imigrantes.

Considerando que “o estudo de encontros em espaços e lugares de domínios políticos podem oferecer novas perspectivas para os complexos processos de empreendedorismo” (Webster, 2020, p. 2), futuros estudos empíricos dirigidos a este nível macro de análise devem aprofundar estas novas formas de imersão institucional, revelando particularmente como elas vêm a ser institucionalizadas através dos processos empresariais das mulheres imigrantes em fenômenos transnacionais ou contingentes, marcados pelos elementos abordados nesta subsecção.

## Enquadramento tridimensional do processo empreendedor feminino imigrante

Reconhecendo todos os três níveis analíticos aqui discutidos, apresentamos agora o modelo conceitual desenhado para este estudo na Figura 2. Ele expande os quadros atualmente encontrados na literatura na medida em que lança luz sobre os resultados dos processos empreendedores de mulheres imigrantes, centrado nos aspectos de reciprocidade/isomorfismo e redistribuição/legitimidade que os institucionalizam num campo organizacional estrangeiro ou transnacional. Como resultado deste processo de institucionalização, surge um campo emergente de empreendedorismo migrante orientado para o gênero que, curiosamente, só pôde ser totalmente descoberto quando entrelaçamos os trabalhos seminais da Neo-IT para fornecer uma nova perspectiva revista para a abordagem da IM.

**Figura 2.** Modelo conceitual para investigação dos processos empreendedores de mulheres imigrantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

O fato de representarmos nosso modelo conceitual por etapas e não de forma dinâmica, como Nassif et al. (2010), não implica que não possa haver uma relação entre os elementos estruturantes das várias formas de imersão em cada nível e os resultados empresariais observados em outros níveis. Welsh et al. (2018), por exemplo, descobriram que o desempenho da empresa (ou seja, um resultado de nível meso) depende muito mais do capital humano (ou seja, um elemento de incorporação de nível micro) do que do capital social (ou seja, outro elemento de incorporação de nível micro) quando se trata de empreendedorismo feminino. Deve-se notar, portanto, que a mentalidade processual aqui descrita implica apenas na existência de fases de legitimação dentro das estruturas de incorporação, e que a configuração destas fases pode variar de acordo com o gênero dos empreendedores. Nesse sentido, alguns elementos aparecem em diferentes estágios quando se considera o processo empreendedor imigrante vivido por empreendedores homens ou mulheres.

Outro ponto a salientar diz respeito aos pilares que influenciam a institucionalização tanto das estruturas de incorporação como dos resultados empresariais. Embora existam elementos de natureza reconhecidamente regulatória, cognitiva ou normativa já mapeados na literatura, deve-se atentar também para as particularidades de cada contexto na identificação de outras nuances institucionais que possam interferir na ocorrência do mesmo fenômeno. Isto significa que as bases institucionais de legitimação não devem ser tomadas como absolutas, para apoiar apenas um tipo mais imediato de isomorfismo.

Por exemplo, na mesma medida, os controles e regulamentações governamentais podem influenciar o capital financeiro, afetando a disponibilidade de recursos para a criação de empresas de mulheres imigrantes (ou seja, isomorfismo coercitivo) (Cardella et al., 2020; Vita et al., 2014). As normas cognitivas também podem impedir que as mulheres tenham acesso a opções formais de crédito no contexto migrante devido a preconceitos linguísticos ou a uma cultura excessivamente masculina em relação à concessão de crédito (ou seja, isomorfismo mimético) (Chreim et al., 2018; Langevang et al., 2015). Da mesma forma, a igualdade de gênero e as políticas empresariais orientadas para o gênero podem ajudar a reequilibrar a divisão patriarcal do trabalho numa perspectiva reguladora (ou seja, isomorfismo coercivo) (Brieger & Gielnik, 2020; Vita et al., 2014), embora as normas sociais também possam moldar os papéis que as mulheres imigrantes devem desempenhar na sociedade anfitriã (ou seja, isomorfismo normativo) (Langevang et al., 2018; Xie et al., 2021), que muitas vezes as empurram para o empreendedorismo como um meio de conciliar as expectativas ligadas à criação dos filhos e seus próprios objetivos profissionais (Brush et al., 2009; Langevang et al., 2015; Langevang et al., 2018).

Por fim, concluímos que o empreendedorismo pode de fato ser analisado para além de sua dimensão mercadológica (Corrêa et al., 2020) uma vez que o Neo-institucionalismo serve como um princípio norteador consolidado para a compreensão do fenômeno do isomorfismo (ou seja, a reprodução de práticas sociais hegemônicas) e da legitimidade em cada campo organizacional. Complementarmente, o IM é aplicado na investigação de como esses processos ocorrem ao passar de uma lógica de cima para baixo para uma lógica inversa, centrada na figura do empreendedor institucional – um indivíduo que é capaz de navegar por estruturas pré-

existentes nos níveis micro, meso e macro (Eisenstadt, 1980), e para mostrar que a agência e as muitas formas de imersão são fenômenos interligados que estão sempre em jogo nos processos empreendedores.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo deste artigo foi fornecer um quadro integrador para análise do processo empreendedor das mulheres imigrantes, dada a lacuna existente na literatura sobre o tema em relação as especificidades e singularidades que rodeiam o processo empreendedor utilizado por esse grupo, sem se limitar a uma perspectiva dualista que apenas enumera os constrangimentos e os fatores que afetam a atividade empresarial das mulheres imigrantes.

Argumenta-se que o que impediu a consolidação de tal modelo integrativo foi o fato de que a IM, por si só, como lente teórica, não foi capaz de capturar “os comportamentos redistributivos e de reciprocidade que existem lado a lado aos comportamentos de mercado na sociedade moderna” (Barber, 1995, p. 406). Portanto, a lógica integrativa aqui buscada ocorre “quando a mutualidade entre indivíduos em agrupamentos simétricos é frequente” (ou seja, reciprocidade/isomorfismo) e quando “o compartilhamento entre indivíduos é comum” (ou seja, redistribuição/legitimidade) (Polanyi, 2018, p. 35). Estes dois mecanismos sugerem que existe uma interação mútua entre os níveis de análise, uma vez que as macroestruturas da sociedade são interligadas por campos organizacionais, tanto quanto existem microestruturas dependentes de atores individuais dentro das organizações (Scott, 2014), o que explica a verdadeira dimensão de “enraizamento institucional” na IM.

Ao tentar desvendar a natureza relacional de empreendedores inseridos em contextos macrosociais, Corrêa et al. (2020) recomendaram analisar as formas pelas quais as repercussões (ou seja, resultados) da dinâmica de reciprocidade e redistribuição afetaram a trajetória empreendedora (ou seja, processo) de diferentes atores sociais, algo que só pode ser feito pela dimensão estruturalista da IM em combinação com a dimensão epistemológica funcionalista da Neo-IT. Usar apenas a primeira refletiria um conflito semelhante entre as decisões dos agentes e a criação de sentido sendo moldada por estruturas e não necessariamente por princípios de reciprocidade e redistribuição, o que se torna evidente na crítica de Corrêa et al. (2020) ao problema não resolvido deixado na tradicional perspectiva analítica da imersão.

Neste sentido, a adoção de um quadro de análise integrador e multinível ajuda a compreender os fatores sociais de gênero subjacentes aos movimentos migratórios e aos negócios étnicos, através dos quais as funções das mulheres imigrantes dentro das estruturas são (re)formadas e (re)negociadas num sentido dialógico que atravessa o normas institucionais, regulamentos e culturas com as quais estavam acostumados em seu país de origem e aquelas com as quais se acostumaram e ressignificaram em seu(s) país(es) anfitrião (ões). Além disso, ajuda a enfrentar uma avaliação estagnada da dinâmica entre agência individual e estrutura (Kloosterman & Rath, 2018) nos estudos sobre empreendedorismo imigrante, na qual os aspectos individuais ainda são

priorizados de forma reducionista, apesar do termo “misto” adicionado à imersão de Granovetter (1985), representando um passo à frente no avanço dos estudos existentes sobre o assunto.

Em termos dos enigmas para futuras pesquisas sobre o empreendedorismo feminino migrante utilizando o quadro integrador concebido neste artigo, pelo menos três questões precisam ser abordadas. Em primeiro lugar, a clara limitação da análise atual é a falta de um debate mais aprofundado sobre os tipos de campos institucionais que as mulheres empreendedoras migrantes podem desenvolver. Como Machado-da-Silva et al. (2006) revelam, são pelo menos seis os tipos de campos institucionais na literatura seminal da Teoria Institucional e, embora assumamos que a nossa estrutura estaria situada sob os rótulos de “campos como uma rede de estruturas de relacionamentos” e/ou “campos como a totalidade de atores relevantes”, seriam necessários testes empíricos e validação para avançar tal proposição teórica.

Em segundo lugar, o tipo de negócio ou “modo de trabalho” com que as mulheres empreendedoras migrantes provavelmente se envolverão no exterior também pode ter impacto nas regras que estabelecem os campos institucionais que ajudam a criar. Por exemplo, as muitas condições intervenientes das mulheres que trabalham como nômades digitais (mobilidade transnacional em evidência), empreendedoras digitais (o lado de gênero do trabalho digital em evidência), empreendedoras do lar (relações de poder doméstico no trabalho feminino em evidência), atividades empresariais on-site (dimensão espacial em evidência), etc., podem ou não ser determinantes na forma como as mulheres empreendedoras migrantes percebem e selecionam candidatos para ingressar nos seus campos institucionais, ou mesmo disseminam práticas empreendedoras a serem seguidas ou evitadas por outros pares com base em seus resultados no empreendedorismo. A este respeito, defendemos que a tecnologia deve ser estudada como uma fonte de agência nos estudos sobre empreendedorismo feminino migrante, especialmente no que diz respeito ao número alegadamente muito pequeno de mulheres migrantes que têm acesso à centros de inovação ou ecossistemas empresariais inovadores.

No geral, espera-se que a discussão desenvolvida pelo presente artigo permita uma reflexão aprofundada sobre como os modelos que revelam as especificidades do empreendedorismo feminino ainda são escassos na ampla literatura sobre empreendedorismo e como novos modelos podem surgir, serem expandidos ou mesmo reformulados através de triangulação teórica consistente, de modo a enriquecer as atuais perspectivas de análise que posicionam a mulher empreendedora como uma verdadeira criadora de redes.

## REFERÊNCIAS

- Adom, K., & Ackom, B. (2023). Towards a greater understanding of the prevalence of immigrant entrepreneurship in the informal economy of Ghana: An institutional theory perspective. *Journal of African Business*, 1-23. <https://doi.org/10.1080/15228916.2023.2170860>
- Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.16.080190.000551>

- Alvesson, M., & Spicer, A. (2018). Neo-Institutional Theory and Organization Studies: A mid-life crisis? *Organization Studies*, 40(2), 199-218. <https://doi.org/10.1177/0170840618772610>
- Barber, B. (1995). All economies are “embedded”: The career of a concept, and beyond. *Social Research*, 62(2), 387-413. <https://www.jstor.org/stable/40971098>
- Barberis, E., & Solano, G. (2018). Mixed embeddedness and migrant entrepreneurship: Hints on past and future directions – An introduction. *Sociologica*, 12(2), 1-22. <https://doi.org/10.6092/issn.1971-8853/8617>
- Berger, P., & Luckmann, T. (2016). *The social construction of reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. . Routledge. (Original work published 1927)
- Bisignano, A. P., & El-Anis, I. (2019). Making sense of mixed-embeddedness in migrant informal enterprising. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 974-995. <https://doi.org/10.1108/ijeb-03-2018-0114>
- Brieger, S. A., & Gielnik, M. M. (2020). Understanding the gender gap in immigrant entrepreneurship: A multi-country study of immigrants’ embeddedness in economic, social, and institutional contexts. *Small Business Economics*, 56, 1007-1031. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00314-x>
- Brush, C. G., Bruin, A. de, & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women’s entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24. <https://doi.org/10.1108/17566260910942318>
- Brzozowski, J. (2017). Immigrant entrepreneurship and economic adaptation: A critical analysis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), 159-176. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=542078>
- Bygrave, W. D. (2004). The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave, & A. Zacharakis (Eds.), *The portable MBA in entrepreneurship*. (pp. 1–26). John Wiley & Sons.
- Cardella, G. M., Hernández-Sánchez, B. R., & Sánchez-García, J. C. (2020). Women entrepreneurship: A systematic review to outline the boundaries of scientific literature. *Frontiers in Psychology*, 11, 1557. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01557>
- Chreim, S., Spence, M., Crick, D., & Liao, X. (2018). Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward. *European Management Journal*, 36(2), 210–222. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2018.02.001>
- Chrysostome, E. (2010). The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 137-152. <https://doi.org/10.1002/tie.20320>
- Corrêa, V. S., Vale, G. M. V., Melo, P. L. de R., & Cruz, M. de A. (2020). O “problema da imersão” nos estudos do empreendedorismo: Uma proposição teórica. *Revista de Administração Contemporânea*, 24(3), 232-244. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2020190096>
- Cruz, E. P., Falcão, R. P. de Q., & Mancebo, R. C. (2020). Market orientation and strategic decisions on immigrant and ethnic small firms. *Journal of International Entrepreneurship*, 18(2), 227-255. <https://doi.org/10.1007/s10843-019-00263-2>

- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L.-P., Sahasranamam, S., & Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.03.013>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (2005). A gaiola de ferro revisitada: Isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 45(2), 74-89. <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rae/article/view/37123> (Original work published 1983)
- Eisenstadt, S. N. (1980). Cultural orientations, institutional entrepreneurs, and social change: Comparative analysis of traditional civilizations. *American Journal of Sociology*, 85(4), 840-869. <https://doi.org/10.1086/227091>
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Gurău, C., Dana, L. P., & Light, I. (2020). Overcoming the liability of foreignness: A typology and model of immigrant entrepreneurs. *European Management Review*, 17(3), 701-717. <https://doi.org/10.1111/emre.12392>
- Jones, T., Ram, M., Edwards, P., Kiselinchev, A., & Muchenje, L. (2014). Mixed embeddedness and new migrant enterprise in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(5-6), 500-520. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.950697>
- Kloosterman, R., Leun, J. Van Der, & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252-266. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00194>
- Kloosterman, R. C. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (Migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(1), 25-45. <https://doi.org/10.1080/08985620903220488>
- Kloosterman, R. C., & Rath, J. (2018). Mixed embeddedness revisited: A conclusion to the symposium. *Sociologica*, 12, 103-114. <https://doi.org/10.6092/ISSN.1971-8853/8625>
- Langevang, T., Gough, K. V., Yankson, P. W. K., Owusu, G., & Osei, R. (2015). Bounded entrepreneurial vitality: The mixed embeddedness of female entrepreneurship – Bounded entrepreneurial vitality. *Economic Geography*, 91(4), 449-473. <https://doi.org/10.1111/ecge.12092>
- Langevang, T., Hansen, M. W., & Rutashobya, L. K. (2018). Navigating institutional complexities: The response strategies of Tanzanian female entrepreneurs. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 10(4), 224-242. <https://doi.org/10.1108/ijge-02-2018-0015>
- Machado-da-Silva, Clóvis L, Filho, G., & Rossoni, L. (2006). Organizational fields and the structuration perspective: Analytical possibilities. *BAR - Brazilian Administration Review*, 3, 2. <https://doi.org/10.1590/S1807-76922006000200004>
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363. <https://doi.org/10.1086/226550>

- Moore, C. F. (1986). Understanding entrepreneurial behavior: A definition and model. *Academy of Management Proceedings*, 1986(1), 66-70. <https://doi.org/10.5465/ambpp.1986.4978712>
- Munkejord, M. C. (2017). Immigrant entrepreneurship contextualised: Becoming a female migrant entrepreneur in rural Norway. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11, 2. <https://doi.org/10.1108/JEC-05-2015-0029>
- Murzacheva, E., Sahasranamam, S., & Levie, J. (2020). Doubly disadvantaged: Gender, spatially concentrated deprivation and nascent entrepreneurial activity. *European Management Review*, 17, 3. <https://doi.org/10.1111/emre.12370>
- Nassif, V. M. J., Ghobril, A. N., & Silva, N. S. da. (2010). Understanding the entrepreneurial process: A dynamic approach. *BAR. Brazilian Administration Review*, 7(2), 213-226. <https://doi.org/10.1590/s1807-76922010000200007>
- Polanyi, K. (2018). The economy as instituted process. In M. Granovetter, & R. Swedberg (Eds.), *The sociology of economic life* (pp. 3-50). Routledge.
- Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 35(1), 3-18. <https://doi.org/10.1177/0266242616678051>
- Romero, M., & Valdez, Z. (2016). Introduction to the special issue: Intersectionality and entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1553-1565. <https://doi.org/10.1080/01419870.2016.1171374>
- Sandhu, G. (2018). *The role of academic libraries in the digital transformation of the universities*. 5th International Symposium on Emerging Trends and Technologies in Libraries and Information Services (ETTLIS). <https://doi.org/10.1109/ETTLIS.2018.8485258>
- Scott, W. R. (2014). *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities* (4th ed.). SAGE.
- Simmel, G. (1971). *On individuality and social forms*. University of Chicago Press.
- Solano, G. (2020). The mixed embeddedness of transnational migrant entrepreneurs: Moroccans in Amsterdam and Milan. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(10), 2067-2085. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1559999>
- Sombart, W. (2002). *Le bourgeois: Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*. Payot. (Original work published 1913). Available at <http://gesd.free.fr/sombourg.pdf>
- Stoyanov, S. (2018). Enabling social identity interaction: Bulgarian migrant entrepreneurs building embeddedness into a transnational network. *British Journal of Management*, 29(2), 373-388. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12235>
- Szkudlarek, B., & Wu, S. X. (2018). The culturally contingent meaning of entrepreneurship: Mixed embeddedness and co-ethnic ties. *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(5-6), 585-611. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1432701>
- Tolbert, P. S., David, R. J., & Sine, W. D. (2011). Studying choice and change: The intersection of institutional theory and entrepreneurship research. *Organization Science*, 22(5), 1332-1344. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0601>

- Vita, L. De, Mari, M., & Poggese, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>
- Wang, Y., & Warn, J. (2018). Chinese immigrant entrepreneurship: Embeddedness and the interaction of resources with the wider social and economic context. *International Small Business Journal*, 36(2), 131-148. <https://doi.org/10.1177/0266242617726364>
- Weber, M. (2004). *Economia e sociedade: Fundamentos da sociologia compreensiva* (Vol. 1, 3ª ed.). UnB. (Original work published 1905)
- Webster, N. A. (2020). Migrant women entrepreneurs and emotional encounters in policy fields. *Emotion, Space and Society*, 37, 100730. <https://doi.org/10.1016/j.emospa.2020.100730>
- Welsh, D. H. B., Kaciak, E., & Shamah, R. (2018). Determinants of women entrepreneurs' firm performance in a hostile environment. *Journal of Business Research*, 88, 481-491. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.015>
- Xie, Z., Wang, X., Xie, L., Dun, S., & Li, J. (2021). Institutional context and female entrepreneurship: A country-based comparison using fsQCA. *Journal of Business Research*, 132, 470-480. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.045>
- Yamamura, S., & Lassalle, P. (2022). Extending mixed embeddedness to a multi-dimensional concept of transnational entrepreneurship. *Comparative Migration Studies*, 10(1), 1-23. <https://doi.org/10.1186/s40878-022-00288-y>
- Yousafzai, S. Y., Saeed, S., & Muffatto, M. (2015). Institutional theory and contextual embeddedness of women's entrepreneurial leadership: Evidence from 92 countries. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 587-604. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12179>
- Zubair, M., & Brzozowski, J. (2018). Entrepreneurs from recent migrant communities and their business sustainability. *Sociologica*, 12(2), 57-72. <https://doi.org/10.6092/issn.1971-8853/8622>

## CONFLITOS DE INTERESSE

Os autores não têm conflitos de interesse a declarar.

## CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES

Victoria Barboza de Castro Cunha: Conceituação, análise formal, Visualização; Redação – rascunho original; Redação – revisão e edição.

Thiago Cavalcante Nascimento: Administração do projeto; Supervisão; Validação.

Roberto Pessoa de Queiroz Falcão: Supervisão; Validação; Redação – revisão e edição.