DOI: 10.30612/mones.v14i28.19647

MONÇÕES
Revista de Relações Internacionais da UFGD

Entre resiliência e oportunidades: as trajetórias de empreendedores brasileiros em Washington, D.C.

Eduardo Picanço Cruz
Universidade Federal Fluminense (UFF)
Niterói, Rio de Janeiro, Brasil
E-mail: epicanco@id.uff.br
Orcid: https://orcid.org/0000-0003-4484-3256

Roberto Pessoa de Queiroz Falcão
Universidade do Grande Rio (UNIGRANRIO)
Duque de Caxias, Rio de Janeiro, Brasil
E-mail: roberto.falcao@unigranrio.edu.br
Orcid: https://orcid.org/0000-0002-8125-0938

Resumo: Segundo estimativas do MRE, a comunidade brasileira nos Estados Unidos já ultrapassa dois milhões de indivíduos, e muitos desses imigrantes relatam que suas motivações para migrar estão relacionadas a questões familiares, qualidade de vida e perspectivas de futuro. Este estudo analisou seis casos de imigrantes brasileiros empreendedores na região de Washington, D.C., com o objetivo de compreender os fatores que moldam suas trajetórias migratórias e empresariais. A pesquisa investigou como esses empreendedores vivenciam e enfrentam desafios e oportunidades ligados a motivações familiares, redes sociais, burocracia, adaptação cultural e reconhecimento no mercado. Foram discutidos aspectos relacionados aos níveis micro, meso e macro da *mixed embeddedness* dos imigrantes, que influenciam seu processo empreendedor. Essa abordagem trouxe insights sobre como os brasileiros

estabelecem seus negócios nos EUA, superam barreiras e identificam oportunidades no contexto socio-econômico local.

Palavras-chave: imigração brasileira, integração cultural, reconhecimento profissional, mixed embeddedness.

Resilience and opportunities: the trajectories of Brazilian entrepreneurs in Washington, D.C.

Abstract: According to estimates from the Brazilian Ministry of Foreign Affairs (MRE), the Brazilian community in the United States has surpassed two million individuals, with many immigrants reporting motivations for migration related to family matters, quality of life, and future prospects. This study analyzed six cases of Brazilian immigrant entrepreneurs in the Washington, D.C. area, aiming to understand the factors shaping their migratory and entrepreneurial trajectories. The research explored how these entrepreneurs experience and navigate challenges and opportunities linked to family motivations, social networks, bureaucracy, cultural adaptation, and market recognition. It discussed aspects related to the micro, meso, and macro levels of migrants' mixed embeddedness, which influence their entrepreneurial processes. This approach provided insights into how Brazilians establish their businesses in the U.S., overcome barriers, and identify opportunities within the local socioeconomic context.

Keywords: brazilian immigration, cultural integration, professional recognition, mixed embeddedness.

Entre resiliencia y oportunidades: las trayectorias de emprendedores brasileños en Washington, D.C.

Resumen: Según estimaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil (MRE), la comunidad brasileña en Estados Unidos ha superado los dos millones de personas, y muchos de estos inmigrantes señalan como motivos de su migración cuestiones familiares, calidad de vida y perspectivas de futuro. Este estudio analizó seis casos de emprendedores inmigrantes brasileños en la región de Washington D.C., con el objetivo de comprender los factores que moldean sus trayectorias migratorias y empresariales. La investigación exploró cómo estos emprendedores experimentan y enfrentan desafíos y oportunidades relacionadas con motivaciones familiares, redes sociales, burocracia, adaptación cultural y reconocimiento en el mercado. Se discutieron aspectos relacionados con los niveles micro, meso y macro del *mixed embeddedness* de los inmigrantes, que influyen en su proceso emprendedor. Este enfoque proporcionó perspectivas sobre cómo los brasileños establecen sus negocios en Estados Unidos, superan barreras e identifican oportunidades en el contexto socioeconómico local.

Palabras clave: inmigración brasileña, integración cultural, reconocimiento profesional, inmersión mixta.

Recebido em 22/01/2025
Aceito em: 11/09/2025

CC BY NC SA

INTRODUÇÃO

A imigração brasileira para os Estados Unidos, embora não seja recente, ganhou maior intensidade a partir dos anos 1980, estruturando-se em três ondas migratórias principais: a primeira, antes de 1990; a segunda, entre 1991 e 2000; e a terceira, após 2001 (Cruz; Falcão; Barreto, 2018). No início, grande parte dos imigrantes brasileiros era composta por indivíduos da classe média, que, ao emigrar, aceitavam empregos de baixa qualificação nos Estados Unidos, Japão e Europa (Fusco, 2002). Muitos desses imigrantes, no entanto, transformaram suas trajetórias, tornando-se empreendedores e criando negócios direcionados, em grande parte, às crescentes comunidades brasileiras locais.

Atualmente, o perfil dos imigrantes brasileiros tem se diversificado, com um número crescente de empreendedores que investem em negócios e imóveis, frequentemente em busca do chamado *golden visa* (Strickland, 2023). Destinos turísticos populares, como a Flórida, destacam-se como locais preferidos para esses investimentos, que não apenas atendem às comunidades brasileiras, mas também contribuem para a diversificação das atividades econômicas, alcançando o público local (Cruz; Falcão; Barreto, 2018; Montezuma; McGarrigle, 2019). Mas também emergem novos destinos para migração de brasileiros, como é o caso do presente contexto de pesquisa, a região de Washington DC. Essa evolução reflete uma tendência mais ampla da mobilidade humana global, que alcança números expressivos: segundo o World Bank (2023), 184 milhões de pessoas vivem fora de seus países de origem, o que corresponde a 2,3% da população mundial.

Apesar do avanço dos estudos sobre empreendedorismo imigrante, grande parte da literatura ainda aborda o tema de forma segmentada, tratando separadamente aspectos como redes sociais, motivações individuais ou estruturas institucionais. Essa abordagem limita a compreensão da experiência empreendedora em contextos migratórios, especialmente quando se trata de populações marcadas por trajetórias híbridas, como a brasileira. Elementos como a informalidade, o uso de redes transnacionais e a adaptação identitária exigem uma perspectiva que vá além da análise de fatores isolados (Cruz; Falcão; Barreto, 2018). Além disso, os estudos empíricos sobre brasileiros nos Estados Unidos concentram-se majoritariamente em localidades como Flórida, Nova Jersey e Boston (Fusco, 2002; Martes, 2001), o que limita a compreensão da diversidade geográfica e institucional que marca a diáspora brasileira. Ao examinar o caso de Washington, D.C., caracterizado por uma complexa estrutura político-institucional e pela escassez relativa de investigações anteriores, este artigo expande o escopo analítico e acrescenta novas dimensões ao debate acadêmico.

Para compreender melhor esse fenômeno, o presente trabalho buscou analisar seis casos de imigrantes brasileiros estabelecidos em Washington DC e arredores, tendo como objetivo o de explorar as experiências de empreendedores brasileiros na região de Washington, D.C.,

destacando os fatores que moldam suas trajetórias migratórias e empresariais, com ênfase nas motivações familiares, redes sociais, Influências da burocracia, adaptação cultural e reconhecimento profissional e econômico. Nesse sentido, o estudo buscou responder à pergunta de pesquisa específica: De que forma os empreendedores brasileiros na região de Washington, D.C., vivenciam e enfrentam os desafios e oportunidades associados às motivações familiares, às redes sociais, à burocracia, à adaptação cultural e ao reconhecimento no mercado?

A análise desenvolvida neste artigo articula dois referenciais teóricos complementares: (i) *mixed embeddedness* (Kloosterman; Rath, 2001), servindo como lente teórica para explorar a interdependência entre os níveis micro (perfil e agência do empreendedor), meso (redes e ecossistema empresarial) e macro (instituições, burocracias e políticas migratórias), e (ii) as desvantagens estruturais e simbólicas na trajetória imigrante, também chamadas de *liability of foreignness, liability of outsidership* e distâncias institucional e psíquica (Zaheer, 1995; Johanson; Vahlne, 2015; Kostova, 1999; Hofstede, 2001). Estas últimas ajudam a compreender os custos simbólicos e estruturais enfrentados por quem empreende em um país de destino. Portanto, a combinação desses dois referenciais teóricos complementares permite evidenciar como esses níveis se entrelaçam na trajetória de empreendedores brasileiros na região de Washington, D.C., e de que modo diferentes formas de barreira são negociadas na prática.

REFERENCIAL TEÓRICO

O framework de análise da *mixed embeddedness*

O empreendedorismo de imigrantes é um campo de estudos que investiga as interseções entre mobilidade humana e atividade empreendedora, destacando os fatores que influenciam as trajetórias de migrantes como criadores de negócios em contextos diversos (Dabić *et al.*, 2020). Com frequência, empreender se apresenta como uma estratégia de inserção econômica e social nos países de acolhimento, sendo motivado tanto por oportunidades percebidas quanto por necessidades, como forma de superar barreiras à inserção profissional ou ao subemprego (Falcão; Silva-Rêgo; Cruz, 2024). Para compreender essas dinâmicas, o *framework* da *mixed embeddedness* (traduzido para o português como inserção mista), desenvolvido por Kloosterman e Rath (2001), propõe uma análise em múltiplos níveis (micro, meso e macro) e argumenta que os empreendedores migrantes estão simultaneamente inseridos em contextos sociais, culturais e institucionais que moldam suas decisões e estratégias.

Esse *framework* faz uma crítica às abordagens anteriores que se concentravam exclusivamente em traços culturais (como o uso de recursos étnicos) ou em desvantagens estruturais

(como discriminação e exclusão). Em vez disso, sustenta que os empreendedores migrantes não atuam isoladamente, mas como agentes que navegam por redes sociais e estruturas institucionais, numa perspectiva que dialoga com o conceito de *embeddedness* (ou inserção) de Granovetter (1985). O framework da *mixed embeddedness* oferece, portanto, uma abordagem holística e integrada para entender como fatores estruturais (por exemplo, regulamentações e regramentos espaciais) e fatores sociais (como redes de suporte e interação com clientes e fornecedores) se combinam para influenciar, tanto positiva quanto negativamente, o desempenho dos empreendedores imigrantes (Kloosterman; Van der Leun; Rath, 1999).

No nível macro, o modelo examina as estruturas institucionais e burocráticas dos países anfitriões. Jacobo (2023) enfatiza que essas instituições moldam oportunidades e impõem restrições dentro das quais os empreendimentos se desenvolvem. Para muitos imigrantes, navegar por sistemas regulatórios complexos e pouco familiares representa um desafio, exigindo criatividade, acesso à informação e resiliência. Além disso, aspectos como racismo estrutural, burocracia excessiva e políticas migratórias restritivas podem impactar diretamente a viabilidade dos negócios. No caso específico de Portugal, por exemplo, a regulação sobre vendedores ambulantes pode facilitar ou dificultar o funcionamento de negócios como *food trucks*, dependendo da capacidade do empreendedor de se adaptar às normas locais.

No nível meso, as redes sociais têm papel decisivo no acesso a recursos, informações e oportunidades. Rocha (2023) destaca o valor dos laços fracos como canais de acesso a mercados e conhecimentos que não estão disponíveis nas redes próximas. Entretanto, redes étnicas, embora ofereçam suporte inicial (emocional, financeiro e logístico), também podem se tornar limitadoras quando os negócios se mantêm excessivamente circunscritos a nichos coétnicos (Gold; Light, 2000). Em alguns casos, como mostram Casado, Falcão e Cruz (2021), podem emergir disputas e até sabotagens entre empreendedores imigrantes de dentro da própria comunidade. Por outro lado, empreendedores que constroem pontes com redes mistas, como ONGs, incubadoras e parceiros locais, conseguem ampliar seu alcance e integrar-se mais efetivamente ao mercado.

No nível micro, o foco está nos recursos, estratégias e características individuais do empreendedor. Isso inclui motivações (por necessidade ou oportunidade), capital humano (educação, experiências profissionais e migratórias), domínio linguístico, e competências culturais e gerenciais. A teoria do capital cultural de Bourdieu (1986) contribui aqui ao demonstrar que os conhecimentos e habilidades adquiridos no país de origem podem se transformar em vantagens ou desafios, dependendo da capacidade de traduzir e adaptar esses ativos ao novo contexto. Além disso, autores como Berry (1997) e Gordon (1964) enfatizam que a adaptação cultural é central para a integração, com estratégias como integração ou assimilação afetando diretamente a atuação empresarial. Empreendedores brasileiros, por exemplo, utilizam elementos culturais como simpatia, música ou gastronomia como diferenciais competitivos, transformando sua "estranheza" em um ativo simbólico (Falcão; Silva-Rêgo; Cruz, 2024).

O *framework* da *mixed embeddedness* revela, assim, que o sucesso de empreendedores imigrantes depende da articulação entre capacidades individuais, redes sociais eficazes e estruturas institucionais receptivas. Uma estratégia viável no nível micro pode ser limitada por barreiras regulatórias no nível macro ou pela ausência de redes de apoio no nível meso. No contexto brasileiro, estudos como os de Cruz, Falcão e Barreto (2018) mostram que esses empreendedores enfrentam desafios únicos relacionados à adaptação cultural, preconceito e necessidade de alinhar seus produtos às demandas locais. A adaptação cultural, segundo Collins (2003), exige a aquisição de novos códigos e a negociação entre identidades, afetando não apenas a interação social, mas também a forma de conduzir negócios em mercados culturalmente distintos.

Por fim, o modelo também oferece importantes contribuições para a formulação de políticas públicas. Ao destacar que os empreendedores migrantes não são meramente portadores de traços culturais, mas agentes inseridos em múltiplas dimensões sociais e institucionais, o *framework* da *mixed embeddedness* permite orientar políticas que conciliem o fortalecimento de redes sociais com a redução de barreiras institucionais. Seu enfoque multiescalar contribui, ainda, para explicar por que determinados grupos étnicos tendem a se concentrar em setores ou territórios específicos, evidenciando que as oportunidades empreendedoras não são universais, mas resultam das interações entre indivíduos, redes sociais e estruturas institucionais.

O framework de 'desvantagens institucionais, relacionais e simbólicas' dos imigrantes

Embora o empreendedorismo imigrante seja frequentemente interpretado como expressão de agência individual, é fundamental reconhecer que ele ocorre sob um conjunto de restrições que limitam as possibilidades de inserção plena no país de destino. Tais limitações, muitas vezes invisíveis à primeira vista, configuram desvantagens estruturais e simbólicas que interferem diretamente na forma como os imigrantes constroem suas redes, acessam recursos e se posicionam nos mercados locais.

A literatura internacional tem descrito essas restrições sob o conceito de *liability of foreignness* (Zaheer, 1995), ou seja, as desvantagens associadas ao fato de o empreendedor ser estrangeiro. Essas desvantagens não se restringem ao idioma ou às diferenças culturais visíveis, mas se estendem à falta de legitimidade, ao desconhecimento de normas tácitas e à dificuldade de ser percebido como parte do ambiente de negócios local. Em contextos regulatórios e institucionais exigentes, como os Estados Unidos, essas barreiras se tornam mais nítidas, exigindo do imigrante não apenas adaptação cultural, mas também aprendizado institucional contínuo.

Johanson e Vahlne (2015) propõem uma extensão desse conceito ao introduzirem a noção de *liability of outsidership*, que se refere à exclusão das redes relevantes no ambiente de negócios. Estar fora dos círculos formais e informais que distribuem informação, confiança

e oportunidades é uma forma de desvantagem que afeta tanto a consolidação quanto a expansão do empreendimento. Essa exclusão, ainda que não intencional, impõe aos empreendedores imigrantes um trabalho relacional constante para "entrar" nas redes certas, seja com fornecedores, clientes ou autoridades locais.

A esse quadro se somam as barreiras produzidas pela distância institucional, entendida como a diferença entre os sistemas regulatórios, normas legais e padrões operacionais do país de origem e do país de acolhimento (Kostova, 1999). Tais distâncias exigem uma curva de aprendizagem significativa, especialmente quando o empreendedor precisa lidar com burocracias desconhecidas, exigências sanitárias ou práticas contábeis distintas das que conhecia em seu país de origem. Mesmo quando as instituições do país receptor são mais previsíveis, como ocorre nos EUA, essa previsibilidade não elimina a complexidade, ela apenas muda sua natureza, exigindo uma capacidade específica de decodificação e alinhamento.

Além das barreiras institucionais, há também aquelas ligadas à distância psíquica (Hymer, 1976; Hofstede, 2001), isto é, às diferenças percebidas em valores, comportamentos, expectativas e formas de comunicação entre os contextos de origem e de destino. Essa distância nem sempre é explicitada, mas está presente em códigos sociais, estilos de negociação, percepção de risco e até na noção de confiança interpessoal. Em muitos casos, o empreendedor brasileiro, por exemplo, precisa ajustar sua linguagem, suas práticas de atendimento e até mesmo sua estética de marca para dialogar com um público que opera sob referências distintas.

Compreender essas diversas formas de desvantagem (institucionais, relacionais e simbólicas) permite ampliar a análise do empreendedorismo imigrante para além das características individuais. As dificuldades enfrentadas não são apenas fruto da inexperiência ou da falta de planejamento, mas também resultado de um processo de inserção em campos sociais nos quais o imigrante ocupa, ao menos inicialmente, uma posição periférica. Reconhecer esse deslocamento estrutural é essencial para entender as estratégias de adaptação, os caminhos de legitimação e as escolhas de nicho que marcam a trajetória desses empreendedores.

Migração brasileira, redes e estratégias de adaptação

A migração brasileira para os Estados Unidos se estrutura em ondas distintas, marcadas por informalidade, ausência de políticas de apoio e forte protagonismo das redes sociais. Conforme apontam e Martes (2001) e Fusco (2002), esse fluxo ganhou força a partir dos anos 1980, com a crescente percepção de que o país não oferecia condições estáveis de mobilidade social, especialmente para jovens da classe média frustrados com a instabilidade econômica e a precariedade das oportunidades. Inseridos inicialmente em atividades informais e pouco qualificadas, muitos brasileiros mobilizaram redes de parentesco, amizade e conterrâneos para

garantir hospedagem, acesso ao trabalho e, em muitos casos, iniciar pequenos empreendimentos. Essas redes operam como mecanismos de compensação frente às desvantagens institucionais, simbólicas e econômicas, particularmente entre migrantes indocumentados.

Sales (2005) e Cruz, Falcão e Barreto (2018) destacam que as redes sociais brasileiras nos EUA funcionam não apenas como estruturas de apoio, mas como territórios simbólicos de reconstrução identitária e econômica. A afinidade cultural e linguística oferece um espaço inicial de reconhecimento, onde práticas empreendedoras podem ser testadas e refinadas. Muitas vezes, esse ambiente de confiança substitui formalidades institucionais e cria condições mínimas para a constituição de negócios voltados tanto para o público brasileiro quanto, gradualmente, para mercados mais amplos.

Esse processo de inserção passa por estratégias adaptativas variadas. Como observa Berry (1997), a integração cultural (entendida como adoção seletiva de elementos do país anfitrião sem o abandono da cultura de origem) tende a ser a via predominante entre empreendedores imigrantes. No caso brasileiro, muitos mantêm práticas de atendimento, estéticas e repertórios relacionais tipicamente nacionais como diferenciais competitivos, enquanto ajustam a comunicação, a postura profissional e a linguagem ao público local. Trata-se de uma forma pragmática de se posicionar em contextos multiculturais, ao mesmo tempo em que se preserva uma base identitária.

As redes sociais, nesse processo, atuam como capital mobilizado (Bourdieu, 1986). No início, os laços coétnicos oferecem suporte emocional, prático e simbólico. Gold e Light (2000) descrevem esses espaços como economias étnicas, onde a circulação de reputações, produtos e serviços ocorre em um ambiente de confiança comunitária. No entanto, essas redes também impõem limites: Casado, Cruz e Falcão (2021) alertam para o caráter condicional da solidariedade coétnica, muitas vezes baseada em relações assimétricas e obrigações implícitas.

À medida que o negócio amadurece, torna-se necessário diversificar os vínculos. A ampliação de laços, especialmente os chamados laços fracos (Rocha, 2023), favorece o acesso a informações estratégicas, parceiros institucionais e novos clientes. Isso permite ao empreendedor sair do enclave étnico sem romper com sua base original, o que se articula à superação da *liability of outsidership* (Johanson; Vahlne, 2015): a exclusão das redes que controlam os fluxos de capital, informação e legitimidade no mercado local.

Além das redes presenciais, as redes digitais oferecem novos espaços de atuação. Plataformas como *Instagram, LinkedIn* e *WhatsApp* permitem visibilidade, interação com públicos diversos e construção de reputação, especialmente importante para aqueles sem diplomas reconhecidos ou validação formal. Como demonstram Dabić *et al*. (2020), esse uso estratégico das mídias sociais é comum entre empreendedores imigrantes mais jovens, funcionando como forma de compensação simbólica e logística.

METODOLOGIA

Coleta de dados

Esta é uma pesquisa qualitativa exploratória (Corbin; Strauss, 2008), estruturada como um estudo de casos múltiplos (Yin, 2017). Foram analisados seis casos de empresários imigrantes brasileiros estabelecidos na Região Metropolitana de Washington, D.C. (EUA), escolhidos a partir de um universo de 405 entrevistas realizadas entre 2012 e 2024 em 19 países.

A seleção dos casos seguiu uma estratégia intencional (*purposive sampling*) (Campbell, *et al.*, 2020), orientada por dois critérios principais. O primeiro foi geográfico, privilegiando empreendedores situados na capital norte-americana e seu entorno imediato. Esse recorte foi adotado porque a literatura sobre a imigração brasileira nos EUA concentra-se, historicamente, em polos como Flórida, Nova Jersey e Massachusetts (Fusco, 2002, 2005; Martes, 2001; Sales, 2005; Cruz, Falcão & Barreto, 2018), havendo relativa lacuna quanto a contextos institucionais alternativos. Washington, D.C., em contraste, apresenta especificidades relevantes: a forte presença de organismos multilaterais, agências federais e uma diversidade cultural peculiar, ainda pouco explorada em pesquisas anteriores. O segundo critério foi de riqueza empírica e relevância analítica. Entre os empreendedores identificados, selecionaram-se aqueles que apresentavam diversidade em termos de setores de atuação e trajetórias migratórias, de modo a captar distintas formas de inserção socioeconômica e de aproveitamento das oportunidades locais. Essa variação permitiu ampliar a comparabilidade entre os casos, respeitando a lógica de maximização do aprendizado característico do estudo de casos múltiplos (Yin, 2017).

A coleta de dados ocorreu presencialmente em julho de 2024, por meio de entrevistas semiestruturadas. O roteiro incluiu questões relativas a: (i) trajetória migratória individual; (ii) criação e gestão do negócio; (iii) estruturas de oportunidades encontradas; (iv) papel das redes sociais e mecanismos comunitários; (v) aspectos financeiros; (vi) suporte administrativo e jurídico; (vii) parcerias e fornecedores locais; e (viii) desafios logísticos e operacionais. Optou-se por não incluir perguntas sobre porte e faturamento das empresas, por se tratar de informações frequentemente percebidas como sensíveis, associadas a potenciais vulnerabilidades (como o uso de mão de obra indocumentada ou a exposição pública do volume de faturamento).

As entrevistas tiveram duração média de 75 minutos, foram integralmente gravadas e transcritas, resultando em cerca de 450 minutos de material bruto (aproximadamente 36 páginas). A triangulação foi realizada por meio de notas de campo e observação participante, reforçando a validade e a confiabilidade dos achados.

CC BY NC SA

Análise dos dados

A análise das entrevistas semi-estrtruturadas seguiu a metodologia de análise temática de Gioia, Corley e Hamilton (2013), empregando uma abordagem indutiva sistemática para o desenvolvimento das categorias que emergiram dos depoimentos. Portanto, a análise temática e codificação foi realizada em quatro etapas: (i) análise de primeira ordem, incluindo a busca de termos centrados no informante; (ii) análise de segunda ordem, buscando-se semelhanças e diferenças e visando reduzir as categorias específicas; (iii) estabelecimento de rótulos ou descritores frasais, agregando dimensões; e (iv) construção de um diagrama de estrutura de dados.

Recorreu-se ao software de inteligência artificial *ChatGPT* para a realização da pré-análise das entrevistas e identificação das categorias de primeira e segunda ordem (Gioia; Corley; Hamilton, 2013). Antes de incorporar as entrevistas ao programa, artigos científicos relativos ao arcabouço teórico, composto por duas teorias/frameworks relativas ao *mixed embeddedness* (Kloosterman; Rath, 2001), e aos elementos do Modelo de Uppsala (Johanson; Vahlne, 2015) foram incorporados no *ChatGPT*. Assim, o uso da inteligência artificial foi estruturado em duas etapas principais: (i) pré-processamento dos dados, no qual o software identificou padrões linguísticos, temas recorrentes e agrupamentos semânticos; e (ii) validação das categorias identificadas, realizada manualmente pelos pesquisadores.

Diversos estudos recentes destacam os prós e contras da utilização da inteligência artificial nas pesquisas científicas (Dergaa *et al.*, 2023; Silva; De Paula, 2024) e dentre as principais alegações a favor de seu uso está a agilidade da análise. Neste sentido, as entrevistas foram anexadas ao software Chat GPT, junto com o texto de Gioia, Corley e Hamilton (2013). Foi solicitado então que o programa identificasse os quatro itens do protocolo de análise descritos anteriormente, gerando a tabela 1, relativa à análise qualitativa das entrevistas.

A escolha dos termos e dimensões seguiu um processo iterativo, onde os dados foram constantemente revisados e comparados. Cada termo de 1ª ordem foi vinculado a uma ou mais entrevistas, com citações exemplares extraídas diretamente para ilustrar sua origem. Além disso, uma coluna de frequência foi incluída, indicando em quantas das seis entrevistas cada termo foi identificado, refletindo sua relevância e recorrência. Os temas de 2ª ordem e as dimensões agregadas foram elaborados com base na literatura prévia sobre empreendedorismo de imigrantes e adaptação cultural, além do entendimento teórico desenvolvido pelo pesquisador. As dimensões finais dialogam com conceitos-chave da área, como integração cultural, redes de suporte e reconhecimento profissional (Gioia; Corley; Hamilton, 2013). Esse processo misto (integrando ferramentas tecnológicas e validação humana) visou fortalecer a credibilidade dos dados analisados, assegurando que o uso de IA complementasse, em vez de substituir, a interpretação qualitativa fundamentada nos princípios da análise de conteúdo (Silva; De Paula, 2024).

Para aprofundar os temas emergentes, os autores voltaram-se para as entrevistas em busca de citações que sustentassem as escolhas feitas pelo programa. Por fim, os autores realizaram os cruzamentos teóricos e a análise a partir das teorias propostas. Em seguida, os artigos científicos foram organizados no referencial teórico a partir das categorias de segunda ordem.

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS CASOS

Trajetórias e negócios: panorama dos casos analisados

A amostra deste estudo contempla seis empreendedores brasileiros que atuam na região de Washington, D.C., representando distintos setores e contextos de inserção. A seguir, apresentam-se suas trajetórias pessoais articuladas às características organizacionais de seus respectivos negócios, compondo uma análise que conjuga os níveis micro e meso da realidade migratória.

A entrevistada 1 tem 44 anos e é natural de Campina Grande, na Paraíba. Com formação em Direito no Brasil, atuou como funcionária pública do Banco do Brasil antes de decidir migrar para os Estados Unidos. O objetivo inicial era permanecer por apenas um ano como *au pair*, buscando o domínio do inglês por imersão. No entanto, a experiência despertou novas possibilidades: cursou dois mestrados nos EUA, um em Comércio Exterior e outro em Sustentabilidade Corporativa, e, após obter residência permanente, licenciou-se como advogada nos estados de Maryland e no Distrito de Columbia. Sua vivência em instituições norte-americanas e sua atuação prévia no setor ambiental de uma empresa de engenharia consolidaram uma base de conhecimento técnico e redes de contato que favoreceram a criação de dois empreendimentos próprios. O primeiro é um escritório jurídico especializado em imigração corporativa, voltado sobretudo a clientes brasileiros que buscam compreender o sistema legal dos EUA. O segundo é uma consultoria ambiental certificada como *Minority Business Enterprise*, que atua em licitações públicas em parceria com grandes firmas de engenharia. Ambas as empresas estão formalizadas, com presença digital segmentada por idioma e perfil de público, e contam com estrutura estável baseada em redes de colaboração e parcerias. Embora os valores de faturamento não tenham sido divulgados, a entrevistada menciona crescimento contínuo e reconhecimento profissional. Apesar da trajetória ascendente, relatou episódios de preconceito por ser nordestina e mulher, sobretudo dentro da própria comunidade brasileira, e critica a reprodução de práticas culturais nocivas, como o "jeitinho" e a informalidade, no ambiente empresarial. Seu percurso revela uma combinação rara de qualificação técnica, resiliência pessoal e capacidade de articulação em diferentes campos profissionais.

A trajetória da entrevistada 2 evidencia uma migração motivada por insatisfação profissional e busca por melhores condições de vida. Aos 31 anos, solteira e natural de Salvador, chegou aos Estados Unidos impulsionada pelo desejo de estabilidade financeira e pela percepção das limitações do mercado brasileiro para jovens empreendedores. No Brasil, teve experiências pontuais com vendas informais e alimentação artesanal, mas sem formalizar um empreendimento de longo prazo. Após se estabelecer em Washington, enfrentou desafios relacionados à adaptação às normas sanitárias e ao desconhecimento do funcionamento do mercado local. Ainda assim, identificou uma demanda por produtos brasileiros autênticos e fundou uma padaria artesanal especializada em pães de queijo, bolos regionais e doces típicos. O negócio, que opera há aproximadamente dois anos, funciona em uma cozinha compartilhada (*shared kitchen*), conta com dois funcionários fixos e atende tanto o público brasileiro quanto americanos interessados em experiências gastronômicas étnicas. A empreendedora atua diretamente na produção e na gestão do negócio, conciliando múltiplas funções com estratégias simples de divulgação baseadas em redes sociais e participação em feiras locais. O faturamento não foi especificado, mas o crescimento do negócio permitiu a expansão da clientela e o início de fornecimento para cafeterias da região. Sua trajetória ilustra como a motivação empreendedora, mesmo sem histórico empresarial consolidado no país de origem, pode se traduzir em iniciativas bem-sucedidas quando aliada à observação de nichos de mercado e à disposição para aprender e se adaptar ao novo contexto institucional.

A entrevistada 3, de 45 anos, nasceu em Juranda, interior do Paraná, e possui formação em Publicidade e Propaganda, além de registro profissional como jornalista, atuando por mais de uma década em rádios e emissoras de televisão ligadas a grupos religiosos e comerciais. No Brasil, teve uma breve experiência como vendedora autônoma de cosméticos de salão, o que lhe proporcionou um primeiro contato com práticas de prospecção de clientes e vendas diretas, ainda que não tenha se consolidado como empreendedora formal. Migrou para os Estados Unidos em 2017, motivada por dificuldades pessoais, instabilidade financeira e o desejo de aprender inglês. Inicialmente, trabalhou na limpeza residencial para uma empresa brasileira, depois passou a atuar de forma autônoma, organizando sua própria carteira de clientes, composta majoritariamente por norte-americanos, e conciliando a rotina de trabalho com estudos em cursos de inglês e, mais recentemente, em um MBA em Administração de Negócios. O negócio de limpeza, que começou de maneira informal, foi sendo estruturado com base em indicações, técnicas aprendidas em treinamentos e adaptação às exigências locais. Atualmente, ela gerencia sozinha uma pequena carteira de clientes fixos, realizando serviços personalizados em domicílio e planejando expandir para o segmento de limpeza comercial por meio de uma parceria com uma amiga empresária da área. Apesar dos desafios com a concorrência e a instabilidade de demanda, especialmente no setor residencial, a entrevistada demonstra visão estratégica e interesse em construir uma operação mais robusta e estável. Sua trajetória reflete os dilemas típicos da transição entre o trabalho por necessidade e o empreendedorismo por

oportunidade, permeada por momentos de insegurança, tentativas de diversificação e desejo de alinhamento entre trabalho, saúde e propósito pessoal.

Com uma trajetória marcada por reinvenções, a entrevistada 4 migrou para os Estados Unidos aos 19 anos, vinda do Rio de Janeiro, acompanhando os pais e os irmãos. Na época, cursava Fonoaudiologia no Brasil, mas não chegou a concluir a graduação. Ao chegar nos EUA, enfrentou dificuldades com o idioma e foi rejeitada por uma faculdade local justamente por seu sotaque, o que a impediu de seguir na área. A partir disso, iniciou uma trajetória multifacetada: trabalhou em concessionária de veículos, depois em uma academia de jiu-jitsu, até assumir a gestão da empresa de instalações elétricas fundada por seu pai. Durante cerca de vinte anos, liderou essa empreiteira familiar, atuando em redes predominantemente compostas por clientes americanos. O conhecimento acumulado sobre reformas e o contato com investidores a levaram a se licenciar como corretora de imóveis em 2021. Desde então, atua no mercado imobiliário da região de Washington, com foco em compradores estrangeiros, militares recém-transferidos e, mais recentemente, clientes brasileiros. Seu negócio é formalizado e opera de forma independente, embora faça parte de uma equipe de três corretores em uma empresa local. Apesar de não ter funcionários próprios, conta com uma rede de prestadores de serviço (avaliadores, cartórios, instituições financeiras) que permite atender com agilidade às demandas dos clientes. O marketing se dá tanto por indicação quanto por presença física em comércios frequentados por brasileiros. O faturamento não foi detalhado, mas o crescimento da rede de contatos e a satisfação dos primeiros clientes, que seguem indicando novos, sugerem boa perspectiva de consolidação. A entrevistada aposta na sua habilidade de transitar entre as culturas brasileira e americana como seu principal diferencial competitivo, sabendo lidar com códigos, expectativas e estilos de negociação distintos.

A história do entrevistado 5 é uma sucessão de reinvenções. Nascido em São Paulo e com escolaridade até o ensino médio, migrou aos 24 anos com apenas mil dólares no bolso, sem conhecer ninguém e motivado pela curiosidade e pelo desejo de ascensão. No Brasil, havia atuado como instrutor de judô e jiu-jitsu, em academias frequentadas por alunos de alto poder aquisitivo, mas não havia formalizado um empreendimento próprio. Já nos Estados Unidos, passou pelos mais diversos ofícios, entregador de jornais, motorista de caminhão, garçom, concierge de hotel, até abrir sua primeira academia de jiu-jitsu em 1994, em uma garagem alugada, aproveitando a explosão do UFC na televisão. A academia, que começou com quatro alunos conquistados por panfletagem, cresceu até tornar-se referência na região de Washington, chegando a reunir mais de cem estudantes e gerar novas unidades afiliadas, sob um modelo de franquia interna. Ao longo do tempo, expandiu suas atividades também para o ramo da construção civil, fundando uma construtora que chegou a contar com mais de 120 funcionários e firmar contratos com grandes redes como a Home Depot. Posteriormente, ingressou no mercado de mármore e granito, tornando-se sócio de uma operação de importação/exportação entre Brasil e EUA. Embora tenha alcançado o sucesso financeiro, a crise de 2008 provocou sua falência e o levou a recomeçar do zero, primeiro no Brasil e depois novamente nos EUA. Hoje, aos

60 anos, com parte da rede de academias ainda em funcionamento (embora com participação reduzida na sociedade), voltou a estruturar uma construtora com base mais estável e cautelosa. Seu aprendizado vem tanto dos êxitos quanto das quebras: valoriza o comprometimento ético, a excelência no serviço e a honestidade nas relações, ao mesmo tempo em que lamenta experiências de traição dentro da comunidade brasileira. Seu percurso demonstra como a trajetória do empreendedor imigrante pode oscilar entre picos de expansão e momentos de ruína, exigindo resiliência, humildade e constante capacidade de adaptação.

O entrevistado 6 tem 58 anos, nasceu no Rio de Janeiro e acumulou uma trajetória profissional extensa antes de migrar. No Brasil, foi professor de jiu-jitsu por quase três décadas, dono de uma academia própria e, paralelamente, atuou como policial civil. Essa combinação de experiência esportiva e institucional moldou não apenas seu perfil disciplinado, mas também sua postura pragmática diante dos riscos e da insegurança que vivia cotidianamente. A decisão de migrar foi motivada por preocupações com o futuro dos filhos e pela busca por uma vida mais segura. Já conhecendo os Estados Unidos por viagens anteriores e com o inglês fluente desde a juventude, chegou ao país em 2017 com o plano claro de empreender. Em menos de três meses, fundou sua primeira academia de jiu-jitsu e, poucos anos depois, já operava duas unidades, com planos de expansão para quatro. As academias são formalizadas, estrategicamente localizadas e operam com estrutura híbrida: o próprio empreendedor ministra a maior parte das aulas, mas conta com o apoio dos filhos, de faixas-preta brasileiros e de instrutores americanos treinados por ele. O negócio mantém cerca de 400 alunos ativos, dos quais a maioria é norte-americana, atraída pela reputação técnica do entrevistado, que ostenta o raro título de faixa coral, reconhecido mundialmente. Seu modelo de gestão é centrado no envolvimento direto com os alunos, forte apelo à disciplina e ênfase no jiu-jitsu tradicional, com baixa adesão a modalidades como MMA *(Mixed Martial Arts*) ou NO-GI (forma específica de Jiu-Jitsu). As mensalidades são ajustadas ao perfil socioeconômico de cada local, visando escala em regiões com menor poder aquisitivo. A divulgação ocorre por redes informais, boca a boca e prestígio acumulado por décadas de dedicação à arte marcial. O entrevistado se envolve diretamente com a administração, contabilidade e assessoria jurídica, apoiando-se em uma rede construída com base em vínculos de confiança com alunos e prestadores de serviços locais. Sua trajetória combina preparo técnico, posicionamento estratégico e visão de longo prazo, e revela como o capital simbólico do jiu-jitsu brasileiro pode ser mobilizado com sucesso em ecossistemas empreendedores globais.

Avaliação das entrevistas

A tabela 1 foi construída a partir da análise qualitativa de seis entrevistas realizadas com imigrantes empreendedores. Seguindo o protocolo de Gioia, Corley e Hamilton (2013), o objetivo foi sistematizar os dados em diferentes níveis de abstração, garantindo rigor analítico e clareza na relação entre os relatos dos entrevistados e as categorias analíticas desenvolvidas.

Tabela 1: Análise qualitativa das entrevistas

Termos de 1ª Ordem (Informante -Cêntricos)	Temas de 2ª Ordem (Pesquisador -Cêntricos)	Dimensões Agregadas	Exemplos de Citações nas Entrevistas
Quero criar um futuro melhor para meus filhos	Motivação familiar	Qualidade de vida e futuro	E1: 'Eu queria que meus filhos tivessem um futuro melhor, longe da violência do Brasil.'; E3: 'Minha prioridade sempre foi proporcionar estabilidade para minha família.'
A violência no Brasil é um problema constante			E2: 'A violência no Brasil me preocupava muito. Aqui, sinto que minha família está segura.'; E4: 'Não queria que meus filhos crescessem nesse ambiente de insegurança.'
Proporcionar uma vida mais segura para minha família			E3: 'Minha prioridade sempre foi proporcionar estabilidade para minha família.'; E5: 'Mudar para cá foi essencial para garantir segurança aos meus filhos.'
A educação dos filhos foi uma prioridade na mudança			E6: 'Busquei um lugar onde a educação fosse acessível e de qualidade para meus filhos.'; E1: 'A educação aqui é mais organizada, e isso ajuda muito.'
A rede de contatos foi essencial para começar	Importância das redes sociais	Recursos e estratégias	E4: 'Sem a ajuda de pessoas que conheci aqui, teria sido muito mais complicado começar.'; E6: 'As conexões que fiz antes de iniciar o negócio foram essenciais para entender o mercado.'
Conheci pessoas chave antes de iniciar o negócio			E3: 'Minha rede de contatos foi o que me deu o suporte necessário no início.'; E5: 'Conheci pessoas chave antes de iniciar o negócio.'
Sem apoio local, teria sido muito mais difícil			E2: 'Minhas conexões foram essenciais para navegar pelas dificuldades iniciais.'; E4: 'Minha rede facilitou muito as coisas no início.'

continua

Termos de 1ª Ordem (Informante -Cêntricos)	Temas de 2ª Ordem (Pesquisador -Cêntricos)	Dimensões Agregadas	Exemplos de Citações nas Entrevistas
O processo para abrir uma empresa foi direto e rápido	Influência da burocracia e aspectos institucionais	Estruturas facilitadoras	E1: 'Achei incrível como abrir uma empresa aqui foi algo tão rápido e direto.'; E3: 'As regras aqui são claras, e isso facilita muito para quem quer empreender.'
Aqui, as regras são claras e bem definidas			E2: 'No Brasil, sempre me sentia perdido com tanta burocracia e processos confusos.'; E4: 'A burocracia no Brasil era desanimadora.'
A burocracia no Brasil era um dos principais desafios			E5: 'As regras aqui são claras e bem definidas.'; E6: 'Aqui é muito mais prático para quem quer empreender.'
Aprender o idioma foi um grande obstáculo	Adaptação cultural	Integração cultural	E1: 'Aprender o idioma foi um dos maiores desafios que enfrentei no começo.'; E3: 'Demorou um pouco, mas aos poucos me acostumei com as diferenças culturais.'
Os costumes locais exigem um período de ajuste			E4: 'Fiz questão de participar de cursos para entender melhor os costumes locais.'; E6: 'Os costumes locais exigem um período de ajuste.'
Fiz cursos para me adaptar melhor ao mercado americano			E5: 'O idioma foi algo que precisei aprender rapidamente.'; E2: 'Os cursos foram muito úteis para entender o mercado local.'
Minha experiência foi mais valorizada aqui	Reconhecimento profissional	Reconhecimento econômico	E3: 'Aqui, sinto que minha experiência é realmente valorizada pelo mercado.'; E5: 'Minha formação foi bem recebida aqui, ao contrário do Brasil.'
No Brasil, o mercado subestimava minha formação			E4: 'No Brasil, sempre subestimaram minha formação. Aqui, é o oposto.'; E6: 'Os especialistas aqui têm um reconhecimento muito maior, inclusive financeiro.'
Aqui, especialistas são bem remunerados			E1: 'Minha experiência foi muito mais aproveitada aqui.'; E3: 'Finalmente senti que sou valorizado pelo que sei fazer.'

Fonte: elaborado pelos autores, baseado em Gioia, Corley e Hamilton (2013)

A estrutura da tabela reflete o processo de transformação dos dados brutos em conceitos teóricos por meio de três níveis:

1. Termos de 1ª Ordem (Informante-Cêntricos): diretamente extraídos das falas dos entrevistados. Esses termos mantêm a linguagem utilizada pelos informantes, preservando suas percepções, experiências e contextos. Essa etapa inicial priorizou a fidelidade às vozes dos participantes, sem interferência de interpretações do pesquisador.
2. Temas de 2ª Ordem (Pesquisador-Cêntricos): a partir dos termos de 1ª ordem, análises e agrupamentos geraram temas interpretativos mais amplos. Essa categorização reflete a análise do pesquisador, que identifica padrões e relações entre os dados iniciais. Por exemplo, termos relacionados à busca de segurança e estabilidade para a família foram agrupados sob o tema "Motivação familiar".
3. Dimensões Agregadas: os temas de 2ª ordem foram sintetizados em dimensões teóricas amplas que capturam conceitos mais abstratos e abrangentes, conectando os dados empíricos às discussões teóricas do campo. No exemplo anterior, "Motivação familiar" foi inserido na dimensão "Qualidade de vida e futuro".

As subseções a seguir exploram como os relatos refletem questões relacionadas à sua motivação familiar, redes sociais, burocracia, adaptação cultural e reconhecimento profissional, permitindo uma compreensão mais ampla das experiências empreendedoras dos imigrantes brasileiros na região de Washington, D.C.

Motivação familiar, qualidade de vida e futuro

A análise das entrevistas revela que a motivação familiar, assim como a busca por qualidade de vida e futuro são temas centrais que impulsionam as decisões de migração e empreendedorismo entre os entrevistados. Essas escolhas não são apenas estratégias individuais de ascensão, mas parte de projetos familiares voltados à segurança, estabilidade e melhores condições para as próximas gerações, um padrão já amplamente identificado na literatura sobre mobilidade internacional (Dabić *et al.*, 2020; Berry, 1997).

Ao relatar que a principal razão para a migração foi garantir segurança e oportunidades educacionais de qualidade para seus filhos, especialmente diante do cenário de instabilidade e violência percebidas no Brasil, a entrevistada destaca,

> Não queria que meus filhos crescessem em um lugar onde a violência e a falta de oportunidades fossem o normal (Entrevistada 1).

Essa preocupação reflete o argumento de Nolasco (2016), que enfatiza como as famílias frequentemente associam a migração à possibilidade de mobilidade social e acesso a serviços essenciais em países receptores. Esse desejo de romper com contextos de insegurança e limitação de horizontes no Brasil encontra eco nos relatos de outros entrevistados,

> Minha prioridade foi encontrar um lugar onde minha família pudesse viver sem medo e com acesso a oportunidades melhores (Entrevistado 5).

De maneira similar, um dos entrevistados ressaltou que a decisão de migrar para os Estados Unidos foi motivada pela educação dos filhos e pela segurança oferecida pelo novo ambiente, afirmando que buscou:

> um lugar onde a educação fosse acessível e de qualidade para meus filhos (Entrevistado 6).

Os três casos reforçam o argumento de Gordon (1964) sobre a importância da assimilação estrutural, que envolve a inserção em redes educacionais, residenciais e institucionais mais robustas. Além disso, eles se conectam com as discussões de Cruz, Falcão e Barreto (2018), que destacam como a migração não é apenas uma busca individual por melhores condições, mas também um projeto familiar que visa garantir uma trajetória ascendente para as próximas gerações. Essa lógica de investimento intergeracional reforça o papel da migração como estratégia de reprodução social planejada, como também apontado por Berry (1997) e Collins (2003), ao abordar a adaptação cultural como um processo familiar e estratégico.

Quando os entrevistados 5 e 6 mencionaram que o ambiente norte-americano proporcionou uma sensação de previsibilidade e organização, características que eles associaram diretamente à qualidade de vida, refletem também a importância do contexto estrutural na formação de percepções positivas sobre a migração, um tema explorado por Casado, Falcão e Cruz (2021) ao analisar a integração de empreendedores brasileiros em economias desenvolvidas.

Já a outra entrevistada, embora sem filhos, alega que a busca por estabilidade financeira e segurança foram os elementos centrais para sua decisão, afirmando:

> Eu precisava de um lugar onde pudesse trabalhar e crescer sem ter que lidar com tanta instabilidade (Entrevistada 2).

Esse relato evidencia que o impulso por qualidade de vida não está restrito à presença de filhos, mas abrange a necessidade de construir uma trajetória menos vulnerável, conectando-se à noção de '*embeddedness*' normativa proposta por Kloosterman e Rath (2001), em que as instituições locais se tornam vetores de estabilidade percebida. Além disso, um depoimento reforça o papel central da educação:

> A educação sempre foi a nossa prioridade. Sabíamos que aqui eles teriam acesso a algo que no Brasil seria quase impossível (Entrevistada 3).

Essa ênfase demonstra como a migração é percebida como alternativa concreta para reconfigurar horizontes familiares, especialmente diante da fragilidade das políticas públicas no país de origem, como discutido por Jacobo (2023).

Por fim, mesmo no caso da Entrevistada 4, que não tem filhos, a escolha por Washington foi guiada por critérios similares: segurança, ambiente profissional mais estável e possibilidade de reinvenção pessoal. Sua fala ecoa a ideia de que o projeto migratório é ancorado tanto em fatores estruturais quanto subjetivos, e que mesmo trajetórias individuais estão inseridas em redes afetivas e expectativas culturais mais amplas (Casado; Falcão; Cruz, 2021).

As entrevistas mostram que, no nível micro, as decisões de migração e empreendedorismo estão profundamente ancoradas em motivações familiares e na aspiração por uma vida mais segura e previsível. Mais do que escolhas econômicas racionais, os relatos indicam que esses deslocamentos envolvem projetos pessoais e afetivos estruturados, nos quais o empreendedorismo aparece como meio de viabilizar permanência, autonomia e valorização da trajetória construída no país de acolhimento. Assim, a motivação individual articula-se com expectativas coletivas, operando como um eixo central da agência migratória.

Importância das redes sociais, recursos e estratégias

As redes sociais desempenham um papel multifacetado na trajetória de empreendedores imigrantes, operando como mediadoras entre os recursos pessoais disponíveis e os desafios impostos por contextos institucionais e culturais distintos. Em linha com o modelo de *mixed embeddedness* (Kloosterman; Rath, 2001), essas redes configuram o nível meso da análise, permitindo acesso a informações, serviços e mercados que, de outra forma, estariam fora do alcance de recém-chegados. Trata-se, portanto, de redes que não apenas conectam pessoas, mas que mobilizam capital social (Bourdieu, 1986), funcionando como dispositivos de inserção e expansão econômica.

No início da trajetória empreendedora, as redes coétnicas emergem como um suporte essencial. Essas conexões, geralmente baseadas em afinidades culturais e linguísticas, oferecem recursos valiosos como informações de mercado e apoio emocional. Gold e Light (2000) destacam que essas redes proporcionam um ambiente de solidariedade, onde a troca de informações e recursos facilita a adaptação inicial, conforme evidencia a fala:

> se não fosse pela ajuda das pessoas que conheci aqui, eu não teria conseguido nem começar o negócio (Entrevistada 1).

O suporte inicial parece crucial para que ela entendesse o funcionamento do mercado local e superasse barreiras de entrada, a entrevistada 2 enfatizou nominalmente o papel da comunidade brasileira, reforçando como as redes coétnicas ajudam a reduzir incertezas e fornecem uma base para o crescimento inicial dos negócios:

> o boca-a-boca dentro da comunidade brasileira foi o que me ajudou a ganhar confiança e expandir para outros públicos. (Entrevistada 2).

À medida que os empreendedores avançam, cresce a necessidade de diversificar as conexões além do círculo étnico. Essa transição é bem ilustrada pela fala:

> eu sabia que precisava me conectar com pessoas de diferentes culturas para realmente crescer (Entrevistada 3).

A expansão de laços, especialmente os laços fracos (Rocha, 2023), viabiliza acesso a novas informações, recursos institucionais e mercados. Em termos teóricos, trata-se da tentativa de superar a *liability of outsidership*, como proposto por Johanson e Vahlne (2015), ou seja, a dificuldade de inserção em redes comerciais e institucionais que operam fora do enclave étnico. Isso significa que suas conexões multiculturais foram fundamentais para a expansão de seu negócio para públicos diversos? Talvez, pois o Entrevistado 6 compartilhou uma experiência semelhante, afirmando que:

> participar de eventos locais me ajudou a entender as demandas do mercado e a criar conexões valiosas com outros profissionais.

Com o avanço da tecnologia, as redes digitais também desempenham um papel crescente na estratégia dos empreendedores imigrantes. Plataformas como *LinkedIn* e *Instagram* oferecem oportunidades para se alcançar novos mercados e construir visibilidade para os negócios, como afirma o entrevistado:

> usar redes sociais foi essencial para atingir públicos que eu jamais alcançaria presencialmente, especialmente no mercado local (Entrevistado 5).

Segundo Dabić *et al*. (2020), o uso estratégico de plataformas digitais se consolida como tendência entre empreendedores imigrantes, funcionando como compensação ao déficit de reconhecimento institucional (como diplomas, licenças ou status legal).

Também se identificou que as conexões transnacionais desempenham um papel crucial, fornecendo suporte financeiro e emocional. Machado, Falcão, Cruz e Hossein (2021) discutem

como essas redes, que atravessam fronteiras geográficas, oferecem recursos adicionais aos empreendedores. Nesta linha, a Entrevistada 4 mencionou que o apoio de familiares no Brasil foi essencial para o financiamento inicial de seu empreendimento. De forma semelhante, os Entrevistados 5 e 6 destacaram como mantêm laços ativos com familiares e parceiros no Brasil, utilizando essas conexões para obter suporte contínuo. Collins (2003) reforça que esse tipo de vínculo transnacional fortalece não apenas a base material do empreendimento, mas também sua resiliência emocional e identitária.

No nível meso da análise, as redes sociais operam como mediadoras entre os empreendedores imigrantes e os contextos institucionais e econômicos em que atuam. Sua função varia conforme o estágio do empreendimento, o grau de inserção no mercado e os tipos de vínculo mobilizados, desde conexões coétnicas e familiares até redes multiculturais e transnacionais (Kloosterman; Rath, 2001). As entrevistas sugerem que a configuração dessas redes não é estática, ela se adapta de acordo com os desafios enfrentados e os recursos disponíveis, sugerindo um caráter dinâmico do embeddedness meso, no qual a articulação entre apoio interpessoal, circulação de informações e acesso a oportunidades configura uma dimensão estratégica da trajetória empreendedora.

Influências da burocracia e de estruturas facilitadoras

A burocracia e as estruturas institucionais são fatores decisivos na trajetória de empreendedores imigrantes, afetando tanto suas escolhas iniciais quanto o desenvolvimento de seus negócios. As diferenças entre os sistemas regulatórios do Brasil e dos Estados Unidos foram amplamente discutidas pelos entrevistados, destacando como a previsibilidade e a eficiência institucional no país de acolhimento podem oferecer vantagens competitivas, enquanto a complexidade do sistema brasileiro frequentemente desestimula iniciativas empreendedoras. Esses achados corroboram as teorias de Jacobo (2023) e Scott (2013), que argumentam que instituições claras e eficientes reduzem incertezas e criam incentivos para a inovação. Uma questão recorrente entre os entrevistados foi a comparação entre a previsibilidade do sistema regulatório americano e a complexidade da burocracia brasileira, como relata:

> Aqui! Abrir uma empresa foi muito mais rápido e direto. No Brasil, eu teria desistido antes mesmo de começar (Entrevistada 1).

Essa percepção reflete a importância de estruturas institucionais claras para facilitar a inserção de novos empreendedores, conforme descrito por Scott (2013), além de evidenciar a distância institucional (Kostova, 1999) entre esses países. Essa autora destacou que quanto maior essa distância, maiores os desafios percebidos, mas, paradoxalmente, maior também é

a valorização da estabilidade percebida pelo empreendedor no novo contexto. Tanto que um dos entrevistados destaca que, apesar das dificuldades iniciais, a burocracia americana representou um alívio significativo em comparação com o contexto brasileiro:

> No Brasil, tudo parece feito para complicar. Aqui, mesmo com as dificuldades iniciais, você sente que as regras são feitas para funcionar (Entrevistado 5).

Esta fala ressalta não apenas a eficiência técnica do sistema americano, mas também a experiência subjetiva de operar em um contexto institucionalmente confiável. No entanto, mesmo quando o sistema é funcional, o desconhecimento inicial impõe obstáculos, especialmente para imigrantes que se deparam com novas lógicas jurídicas e operacionais. Esse desafio está relacionado à noção de *liability of foreignness* (Zaheer, 1995), isto é, os custos adicionais enfrentados por estrangeiros devido à falta de familiaridade com o ambiente institucional e às barreiras de legitimidade percebida. Ou seja, apesar das vantagens percebidas, os entrevistados também relataram desafios relacionados à adaptação ao novo ambiente regulatório.

> No começo não entendia muito bem como as coisas funcionavam aqui, mas, com o tempo, percebi que era tudo mais organizado e fácil de lidar (Entrevistada 2).

Essa citação reflete a curva de aprendizado enfrentada por muitos imigrantes, que, embora beneficiados pela previsibilidade do sistema, precisam de tempo e recursos para compreender suas especificidades. Também o Entrevistado 5 mencionou dificuldades relacionadas às regulamentações específicas do setor de tecnologia em que atua, reforçando que o aprendizado sobre o sistema regulatório é uma etapa indispensável. Esse processo de inserção institucional também envolve aspectos culturais mais sutis. A dificuldade de comunicação, as diferentes expectativas em relação ao papel do Estado ou mesmo a confiança no cumprimento de contratos apontam para a existência da distância psíquica (Hofstede, 2001) entre os países. Empreendedores brasileiros, acostumados a lidar com informalidades e flexibilidade interpretativa no Brasil, enfrentam inicialmente estranhamento diante da rigidez regulatória americana, mesmo quando ela atua em seu favor.

Além disso, a ausência inicial de redes de relacionamento institucionais (como contadores, advogados ou despachantes familiarizados com o sistema local) acentua o sentimento de exclusão, aproximando-se do conceito de *outsidership* (Johanson; Vahlne, 2015), como o caso da Entrevistada 4, lembrando da importância do acesso a redes de apoio para superar as barreiras iniciais (adaptação ao ambiente institucional). Ela comentou que teve,

> que buscar ajuda para entender os detalhes legais, mas foi algo que valeu a pena, porque as coisas aqui são muito mais objetivas do que no Brasil. (Entrevistada 4).

Por fim, alguns entrevistados relataram como as dificuldades enfrentadas no ambiente regulatório americano também estimularam inovações em suas trajetórias empreendedoras, a exemplo de:

> percebi que muitos imigrantes, assim como eu, tinham problemas para abrir negócios aqui. Isso me motivou a criar uma consultoria para ajudar outros empreendedores (Entrevistado 6).

Essa perspectiva demonstra como barreiras institucionais podem se transformar em oportunidades de mercado, especialmente quando os empreendedores conseguem identificar lacunas nos serviços disponíveis e oferecer soluções específicas. Esse fenômeno é discutido por Falcão, Silva-Rêgo e Cruz (2024), que enfatizam a importância de redes de apoio e serviços especializados para superar barreiras burocráticas.

Adaptação e integração cultural

A adaptação cultural emerge como um eixo transversal na experiência dos empreendedores imigrantes, influenciando tanto suas estratégias de mercado quanto suas formas de interação social. Trata-se de um processo dinâmico, que envolve desde a aquisição de competências linguísticas até o reposicionamento identitário em contextos multiculturais. Como propõe Gordon (1964), essa etapa inicial de assimilação cultural prepara o terreno para inserções mais profundas, tanto econômicas quanto sociais. Entre os entrevistados, o domínio do idioma local aparece como uma barreira central, especialmente no início da trajetória empreendedora:

> Sem falar o idioma fluentemente, tudo parecia mais difícil, desde lidar com fornecedores até atrair clientes locais (Entrevistada 1).

Essa limitação reforça o papel do capital cultural (Bourdieu, 1986), sobretudo o linguístico, como recurso estratégico de inserção. Essa condição evidencia a *liability of foreignness* (Zaheer, 1995) pois deixa claro os custos adicionais enfrentados por estrangeiros ao tentar atuar em ambientes nos quais carecem de legitimidade simbólica e fluência contextual. No caso dos empreendedores, o idioma é tanto barreira prática quanto marcador identitário que sinaliza distância cultural frente aos padrões esperados localmente (Cruz; Falcão; Barreto, 2018). Mas a adaptação também se manifesta em ajustes sutis na comunicação cotidiana.

> Precisei ajustar o jeito de me comunicar para que as pessoas confiassem mais em mim (Entrevistada 2).

Essa capacidade de transitar entre códigos culturais dialoga com o modelo de aculturação de Berry (1997), no qual a integração ocorre pela combinação seletiva de elementos locais e preservação da identidade de origem. Participações em eventos e interações com públicos diversos surgem como estratégias práticas para ler expectativas e ajustar práticas de negociação, formas de reduzir a distância psíquica (Hymer, 1976; Hofstede, 2001) que permeia valores, comunicação e percepções de confiança no novo contexto. A identidade cultural, por sua vez, foi percebida de forma ambígua: ora como obstáculo à aceitação, ora como diferencial competitivo, conforme relato:

> Algumas pessoas tinham preconceitos no início, mas, ao mesmo tempo, minha abordagem brasileira me diferenciava (Entrevistado 5).

Essa tensão entre assimilação e distinção, apontada por Baeckert, Cunha, Cruz e Falcão (2023), revela que a identidade cultural não é um dado fixo, mas um recurso simbólico continuamente negociado, podendo ser mobilizado estrategicamente na construção de nichos de mercado.

As redes de apoio desempenham papel importante nesse processo, ao oferecerem espaços de troca e validação, podendo exercer um aprendizado social que favorece a integração estrutural (Gordon, 1964), como o entrevistado que relata que:

> a troca de experiências com outros empreendedores me ajudou a entender o que era esperado de mim aqui (Entrevistado 6).

Esse movimento também pode ser interpretado como uma tentativa de superar a *liability of outsidership* (Johanson; Vahlne, 2015), na medida em que aproxima o empreendedor de redes informais que detêm conhecimento tácito sobre o funcionamento do mercado e os códigos de interação. Portanto, a adaptação cultural não deve ser vista como um movimento linear, mas como uma prática relacional e estratégica. Ao equilibrar elementos da cultura de origem com códigos locais, os empreendedores constroem legitimidade em ambientes competitivos e heterogêneos. Nesse processo, integração cultural se revela não apenas como ferramenta de sobrevivência, mas como via para criar valor em contextos nos quais identidade e negócio se entrelaçam.

Reconhecimento profissional e econômico

O reconhecimento profissional e econômico, por sua vez, constitui uma dimensão crucial na trajetória dos empreendedores imigrantes, funcionando como mecanismo de legitimação em mercados nos quais suas credenciais, redes e repertórios não são automaticamente valorizados. Como observou Collins (2003), o empreendedorismo, nesses contextos, emerge como estratégia para transformar habilidades desconsideradas no mercado formal em ativos legitimados na prática. Por exemplo, dentre os entrevistados, emergiu com frequência a dificuldade de converter experiências anteriores em credibilidade no novo ambiente institucional:

> No começo, as pessoas não levavam a sério minha experiência no Brasil. Precisei mostrar resultados para conquistar espaço aqui (Entrevistada 3).

Essa experiência reflete os efeitos da *liability of foreignness* (Zaheer, 1995), que se manifesta na desconfiança quanto à validade de títulos, competências e experiências adquiridas fora do país anfitrião. Para esses empreendedores, o reconhecimento se dá não por equivalência formal, mas pelo desempenho prático e pela capacidade de gerar valor localmente.

A Entrevistada 2 reforça essa lógica ao relatar que, embora sua trajetória anterior fosse vista como limitada, foi o vínculo com a comunidade local que possibilitou reverter esse enquadramento. Ao demonstrar competência no cotidiano, ela superou a desconfiança inicial e conquistou novos clientes. Esses percursos ilustram como a distância institucional (Kostova, 1999), materializada na diferença entre sistemas de validação profissional, obriga o imigrante a reconstruir sua trajetória desde os fundamentos.

Alguns entrevistados relataram que, ao invés de ocultar sua identidade cultural, passaram a utilizá-la como marca estratégica, descrevendo como elementos visuais e simbólicos brasileiros foram incorporados ao seu estúdio de design gráfico:

> Minha cultura se tornou um elemento de diferenciação (Entrevistada 4).

Essa apropriação ressignificada da "estranheza" cultural encontra respaldo em Falcão, Silva-Rêgo e Cruz (2024), para quem o capital cultural migrante pode operar como diferencial competitivo em mercados saturados ou segmentados. Ao assumir conscientemente sua diferença, o empreendedor negocia (e às vezes inverte) o sentido da distância psíquica (Hofstede, 2001), transformando-a em conexão afetiva com nichos específicos de consumidores. Outro entrevistado compartilhou uma percepção semelhante no setor de tecnologia, onde sua abordagem inovadora foi bem recebida:

> Aqui, senti que minha criatividade era mais valorizada e que as pessoas estavam dispostas a apostar em novas ideias (Entrevistado 5).

Esse reconhecimento tardio reforça que, embora barreiras simbólicas limitem o acesso inicial, ambientes mais abertos à inovação oferecem brechas para legitimação de perspectivas não convencionais. Já uma das entrevistadas destacou que empreender lhe permitiu visibilidade e prestígio social:

> ter meu próprio negócio me deu visibilidade e me colocou em uma posição de destaque na comunidade (Entrevistada 2).

Nesse sentido, o empreendedorismo opera não só como resposta econômica, mas como plataforma de reconstrução de status e pertencimento simbólico.

Além do mercado institucional, o reconhecimento também se dá no interior de redes étnicas. "As pessoas me recomendavam para amigos e familiares", relatou a Entrevistada 1, enfatizando como o capital social (Bourdieu, 1986) funciona como dispositivo de legitimação nos estágios iniciais. O Entrevistado 6 complementa essa visão ao indicar que sua consultoria voltada a imigrantes fortaleceu sua posição como referência local: "meu trabalho é reconhecido não apenas pelos clientes, mas também pela comunidade imigrante, que vê valor no que faço." Esse reconhecimento simbólico, ancorado em redes horizontais, tem peso significativo nas formas de valorização profissional entre imigrantes.

Em síntese, o reconhecimento nos mercados de destino exige mais do que competência técnica: envolve a reconstrução de legitimidade em um campo permeado por assimetrias institucionais, distâncias culturais e barreiras simbólicas. O empreendedorismo, nesse processo, se torna instrumento de reconfiguração identitária e reposicionamento social, permitindo que trajetórias invisibilizadas se convertam em histórias de valor reconhecido, dentro e fora da comunidade imigrante.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo buscou compreender como empreendedores brasileiros estabelecidos na região de Washington, D.C. constroem suas trajetórias em meio a desafios e oportunidades vinculados à migração, utilizando o empreendedorismo como ferramenta de inserção social e econômica. Com base em entrevistas semiestruturadas, analisadas por meio da análise temática de Gioia, Corley e Hamilton (2013), foram identificados cinco eixos centrais: motivações familiares, redes sociais, burocracia e estrutura institucional, adaptação cultural e reconhecimen-

to profissional, que revelam os múltiplos níveis de inserção vivenciados por esses sujeitos. A articulação desses temas com o *framework* da *mixed embeddedness* (Kloosterman; Rath, 2001) e os conceitos oriundos do Modelo de Uppsala de *liability of foreignness, liability of outsidership* e distâncias institucional e psíquica (Zaheer, 1995; Johanson; Vahlne, 2015; Kostova, 1999; Hofstede, 2001), permitiu uma análise aprofundada das barreiras enfrentadas e das estratégias mobilizadas ao longo da jornada empreendedora.

As evidências empíricas confirmam que a posição periférica do empreendedor imigrante no campo institucional não é apenas temporária ou superável por esforço individual. Trata-se de uma condição estruturada por distâncias normativas, simbólicas e relacionais que exigem constante negociação para que competências, identidades e práticas sejam reconhecidas como legítimas. Os relatos dos entrevistados demonstram que essa negociação passa tanto pelo domínio de códigos culturais locais quanto pela mobilização de redes de apoio (Berry, 1997; Bourdieu, 1986; Gold; Light, 2000). Além disso, a dificuldade de validação formal de experiências anteriores e a necessidade de criar estratégias adaptativas diante de normas e expectativas desconhecidas ilustram os efeitos concretos da *liability of foreignness*, que, como discutido por Zaheer (1995), opera como uma penalidade simbólica e institucional para os estrangeiros em mercados regulados.

Ao mesmo tempo, o estudo evidenciou que a identidade cultural pode ser ressignificada como ativo estratégico, tornando-se mecanismos de diferenciação (Falcão; Silva-Rêgo; Cruz, 2024). A capacidade de atuação simultânea em múltiplos registros culturais revela o empreendedor não apenas como um agente econômico, mas como mediador simbólico, capaz de traduzir expectativas entre contextos distintos. Essa lógica desafia abordagens que associam integração à assimilação completa, mostrando que a preservação de elementos culturais pode ser compatível com sucesso econômico e reconhecimento profissional.

A originalidade empírica deste artigo reside no enfoque no contexto de Washington, D.C., uma localidade ainda pouco abordada na literatura sobre a diáspora brasileira. Ao analisar um território institucionalmente denso, com menor presença de redes étnicas estabelecidas, foi possível observar como a ausência de estruturas prévias amplia os custos de inserção e evidencia o papel ativo das estratégias individuais e coletivas de adaptação. Nesse sentido, o estudo contribui para descentralizar o olhar sobre o empreendedorismo imigrante, ao iluminar dinâmicas específicas de contextos periféricos aos grandes polos da imigração brasileira, como os estados de Massachussets e Florida nos EUA (Fusco, 2002; Cruz; Falcão; Barreto, 2018).

Como contribuição teórica, o artigo reafirma a importância de uma abordagem integrada e multinível para a análise do empreendedorismo imigrante. A conexão entre os níveis micro (recursos e agência), meso (redes sociais e estrutura de mercado) e macro (instituições, normas e políticas) permite uma leitura mais precisa das condições de emergência e consolidação dos negócios conduzidos por migrantes. A incorporação dos conceitos de desvantagem

CC BY NC SA

simbólica e relacional, como as *liabilities* e as distâncias de (Johanson; Vahlne, 2015), qualifica o debate, ampliando o alcance explicativo do framework da *mixed embeddedness* (Kloosterman; Rath, 2001), demonstrando sua aplicabilidade em contextos diversos.

Pesquisas futuras podem ampliar o escopo desta investigação, incorporando recortes interseccionais (como gênero, raça e geração) e explorando outros espaços urbanos nos Estados Unidos e em países com regimes institucionais distintos. Em campos marcados por invisibilidades e generalizações, escutar as margens permite não apenas registrar experiências, mas também tensionar teorias, abrindo caminho para uma compreensão mais plural das formas de empreender em trânsito.

AGRADECIMENTOS

Este artigo foi desenvolvido com apoio da Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), por meio do projeto de pesquisa "E26/211.511/2021 (268125)", financiado pela agência.

REFERÊNCIAS

BAECKERT, Liliana; CUNHA, Victoria; CRUZ, Eduardo; FALCÃO, Roberto Pessoa de Queiroz. Brasileiros e Brasileiras na Suíça: Sonhos, Frustrações e Realizações. *Revista Espaço e Geografia*, v. 26, p. 87-177, 2023.

BERRY, John W. Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied psychology*, v. 46, n. 1, p. 5-34, 1997.

BOURDIEU, Pierre. The forms of capital. *In:* RICHARDSON, John G. (Org.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood, 1986.

CAMPBELL, Steve; GREENWOOD, Melanie; PRIOR, Sarah; SHEARER, Toniele; WALKEM, Kerrie; YOUNG, Sarah; BYWATERS, Danielle; WALKER, Kim. Purposive sampling: complex or simple? Research case examples. *Journal of research in Nursing*, v. 25, n. 8, p. 652-661, 2020.

CASADO, Renata; FALCAO, Roberto Pessoa de Queiroz; CRUZ, Eduardo Picanço. Brazilian immigrant entrepreneurs' support networks and bounded (mis) trust in Western Australia. *Population, space and place*, v. 28, n. 1, p. e2489, 2021.

COLLINS, Jock. Cultural diversity and entrepreneurship: Policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 15, n. 2, p. 137-149, 2003.

CORBIN, Juliete; STRAUSS, Anselm. Strategies for qualitative data analysis. In. CORBIN, Juliete; STRAUSS, Anselm (Eds.). *Basics of Qualitative Research. Techniques and procedures for developing grounded theory*, 2008. p. 65 – 86.

CRUZ, Eduardo Picanço; FALCAO, Roberto Pessoa Queiroz; BARRETO, Cesar Ramos. Exploring the evolution of ethnic entrepreneurship: the case of Brazilian immigrants in Florida. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 24, n. 5, p. 971-993, 2018.

DABIĆ, Marina; VLAČIĆ, Bozidar; PAUL, Justin; DANA, Leo-Paul; SAHASRANAMAM, Sreevas; GLINKA, Beata. Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, v. 113, p. 25-38, 2020.

DERGAA, Ismail; CHAMARI, Karim; ZMIJEWSKI, Piotr; BEN SAAD, Helmi. From human writing to artificial intelligence generated text: examining the prospects and potential threats of ChatGPT in academic writing. *Biology of sport*, v. 40, n. 2, p. 615-622, 2023.

FALCÃO, Roberto Pessoa de Queiroz; SILVA-RÊGO, Bernardo; CRUZ, Eduardo Picanço. Migrant Entrepreneurship: Turning Challenges into Opportunities. *AIB Insights*, v. 24, n. 1, p. 1-6, 2024.

FUSCO, Wilson. A formação de comunidades-filhas no fluxo de brasileiros para os Estados Unidos. *São Paulo em perspectiva*, v. 19, p. 55-63, 2005.

FUSCO, Wilson. As redes sociais nas migrações internacionais: migrantes brasileiros para os Estados Unidos e o Japão. *Revista Brasileira de Estudos de População*, v. 19, n. 1, p. 161-163, 2002.

GIOIA, Dennis; CORLEY, Kevin; HAMILTON, Aimee. Organizational research. *Organizational Research Methods*, v. 16, n. 1, p. 15-31, 2013.

GOLD, Steven; LIGHT, Ivan. Ethnic economies and social policy. In: LEITZ, Lisa (ed.) *Research in social movements, conflicts and change*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2000.

GORDON, Milton Myron. *Assimilation in American life: The role of race, religion, and national origins*. Oxford: Oxford University Press, 1964.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HOFSTEDE, Geert. *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Thousand Oaks: Sage publications, 2001.

HYMER, Stephen. *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press, 1976.

JACOBO, Juan. There is power in general equilibrium: Technical and institutional dynamics in modern economies. *Journal of Institutional Economics,* v. 19, n. 3, p. 456–480, 2023.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. In: PEDERSEN, Torben; SHARMA, Dheeraj (org.). *International business strategy*. London: Routledge, 2015.

KLOOSTERMAN, Robert; RATH, Jan. Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of ethnic and migration studies*, v. 27, n. 2, p. 189-201, 2001.

KLOOSTERMAN, Robert; VAN DER LEUN, Joanne; RATH, Jan. Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, v. 23, n. 2, p. 252-266, 1999.

KOSTOVA, Tatiana. Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of management review*, v. 24, n. 2, p. 308-324, 1999.

MACHADO, Michel Mott; Falcão, Roberto Pessoa de Queiroz, Cruz, Eduardo Picanço; Hossein, Caroline Shenaz. Aspects of Brazilian immigrant entrepreneurship in Toronto. *Interações*, v. 22, p. 959-975, 2021.

MARTES, Ana Cristina Braga. Emigração brasileira: formação de mercados de consumo de produtos brasileiros no exterior. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, p. 8-12, 2001.

MONTEZUMA, Joaquim; MCGARRIGLE, Jennifer. What motivates international homebuyers? Investor to lifestyle 'migrants' in a tourist city. *Tourism Geographies*, v. 21, n. 2, p. 214-234, 2019.

NOLASCO, Carlos. Migrações internacionais: conceitos, tipologia e teorias. *Oficina do CES*, v. 434, p. 1-29, 2016.

ROCHA, Patricia Alves Farias da. A força dos laços: uma análise das mídias digitais de uma empreendedora do norte fluminense sob a perspectiva da teoria dos laços fracos e fortes de Granovetter. *Revista Discente Planície Científica*, v. 5, n. 2, p. 75-96, 2023.

SALES, Teresa. A organização dos imigrantes brasileiros em Boston, EUA. *São Paulo em perspectiva*, v. 19, p. 44-54, 2005.

SCOTT, W. Richard. *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities*. Thousand Oaks: Sage publications, 2013.

SILVA, Maria Juliana Farias; DE PAULA, Marlúbia Corrêa. Perspectivas da inteligência artificial como ferramenta de apoio para análise textual discursiva. *Revista Pesquisa Qualitativa*, v. 12, n. 30, p. 1-26, 2024.

STRICKLAND, Fernanda. Green card: por que os EUA atraem tantos empresários brasileiros? *Correio Braziliense*. 2023. Disponível em: https://www.correiobraziliense.com.br/economia/2023/11/6652272-green-card-por-que-os-eua-atraem-tantos-empresarios-brasileiros.html. Acessado em 19 de novembro de 2025.

WORLD BANK. *World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies*. Washington, DC: World Bank, 2023. Disponível em: https://digitallibrary.un.org/record/4010761/files/WDR_FullReport.pdf. Acessado em 19 de novembro de 2025.

YIN, Robert. *Case study research and applications: Design and methods*. Thousand Oaks: Sage publications, 2017.

ZAHEER, Srilata. Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management journal*, v. 38, n. 2, p. 341-363, 1995.