

TIPOS DE EMPREENDEDORES EM ECOLOGIA SOCIAL

POR **ANDERSON DE SOUZA SANT'ANNA, REED ELLIOT NELSON E JUPIRA GOMES DE MENDONÇA**

Geralmente voltada para a criação e desenvolvimento de empreendimentos – na exploração de nichos de recursos ambientais com características e competências acessíveis ao meio –, a perspectiva da “ecologia social” surge como metáfora para análise das complexas relações estabelecidas entre os diferentes agentes que intervêm numa dinâmica social e ganha força quando associada à noção de “campo”, de Pierre Bourdieu (2008). O autor dedicou várias obras à discussão de como os agentes sociais, ao mobilizarem diferentes capitais (econômicos, sociais, culturais e simbólicos), buscam se distinguir para assegurar a liderança em determinado campo ou ecossistema de atuação.

Visando manter um diálogo entre essas duas noções – ecologia social e campo –, a proposta deste artigo é investigar os “capitais” abordados, mobilizados e/ou desenvolvidos por empreendedores em dinâmicas socioespaciais associadas à noção de ecologia social. Ou seja, o que leva uma espaciali-

dade a se distinguir de tantas outras de seu entorno, com fatores especificamente vinculados aos capitais dispostos e mobilizados por seus agentes?

Orientados por essas questões, dois elementos da sociologia de Bourdieu nos parecem mais relevantes na busca de respostas. Primeiro, a noção de *habitus*, sistema de disposições adquiridas pela experiência e nos processos de socialização, que variam segundo o lugar e o momento. Ele se baseia em formas específicas de agir, fazer, perceber, sentir e pensar, interiorizadas por determinado grupo, como resultado das condições que marcam sua existência.

O segundo elemento diz respeito à ideia de campo, espaço multidimensional que envolve, além da dimensão econômica, as lutas simbólicas travadas em seu interior. Nesse sentido, a sociedade pode ser compreendida como um conjunto de campos sociais, perpassados por lutas entre os seus diferentes grupos.

Nessa perspectiva, cada campo é marcado por agentes sociais providos de mesmos *habitus* e, entre eles, há uma relação de condicionamento – o campo estrutura o *habitus*. Em outras palavras, cada elemento do campo é um agente que comunga interesses e capitais similares.

Uma implicação prática dessa linha de raciocínio é que os campos se organizam, hierarquicamente, a partir do modo como seus membros dispõem e articulam seus capitais. O entendimento da articulação desses diferentes tipos de capitais nos permite perceber como determinado campo ou ecossistema se organiza.

Bourdieu enumera quatro tipos principais de capitais: econômico, cultural, social e simbólico. O capital econômico é constituído pelos diferentes fatores de produção e o conjunto dos bens econômicos (bens materiais, renda, patrimônio). Já o capital cultural corresponde ao conjunto de conhecimentos

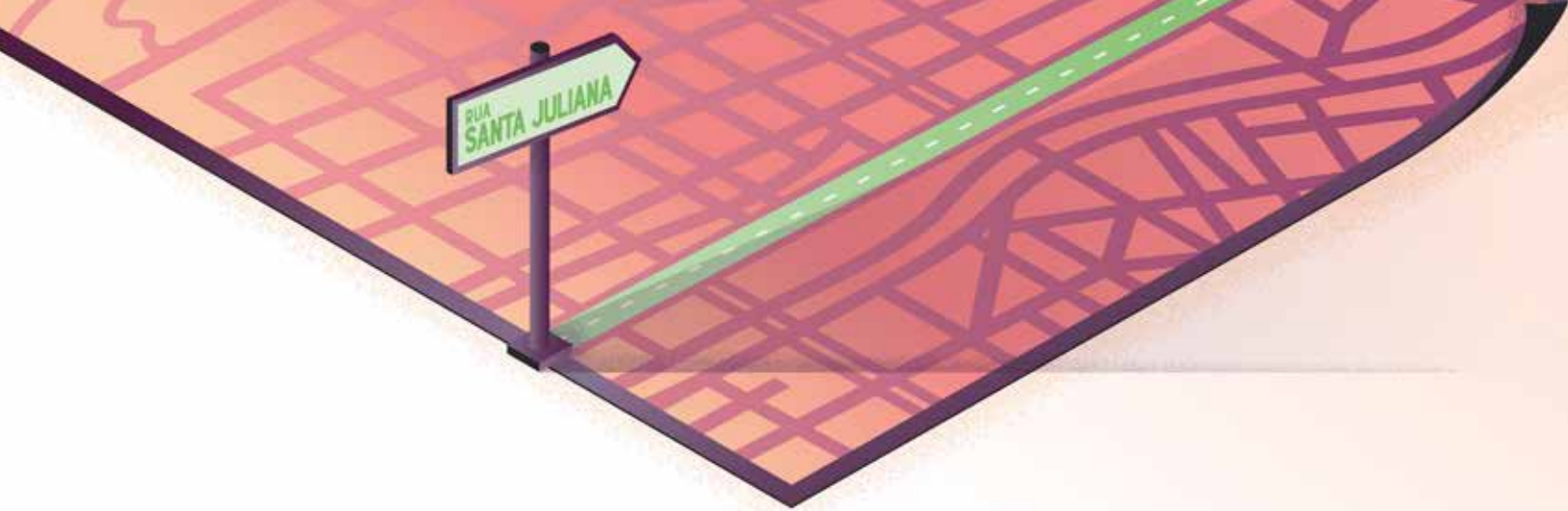
e qualificações intelectuais transmitido pela família e pelas instituições escolares, ao longo da vida do indivíduo. O capital social, por sua vez, envolve a manutenção da rede de relações sociais, tanto dos indivíduos quanto do coletivo, acumulando-se pelo processo de socialização. E, finalmente, o capital simbólico se refere aos outros capitais e a eles se associa, já que não existe sozinho e é dependente dos demais. Esse capital está relacionado à acumulação de prestígio e reconhecimento social pelo indivíduo ou grupo, que preserva sob seus domínios os recursos considerados essenciais em determinado campo. O **Quadro 1** sintetiza as descrições de Bourdieu para os quatro principais capitais.

RUA SANTA JULIANA A escolha de uma rua – a Santa Juliana – como unidade de investigação deveu-se, sobretudo, à sua importância e representatividade na estrutura geoeconômica local.

QUADRO 1 | PRINCIPAIS TIPOS DE CAPITAIS

CAPITAIS	ESCOPO	EXEMPLOS
Econômico	Recursos associados aos fatores de produção (terra, fábrica e trabalho) e aos ativos econômicos, como a renda e os bens materiais. Podem ser acumulados e reproduzidos por meio de estratégias de investimento econômico e de outros mecanismos, associados à obtenção ou manutenção de relações sociais, que podem possibilitar o estabelecimento de vínculos economicamente úteis.	Terra, trabalho, dinheiro, patrimônio e bens materiais
Cultural	Conjunto de conhecimentos, habilidades e qualificações intelectuais transmitido pela família e pelas instituições escolares, ao longo da vida do indivíduo. O capital cultural pode adquirir três formas: o estado incorporado, como uma característica durável do corpo (a forma de falar); o estado objetivo, como a posse de bens culturais; o estado institucionalizado, decretado por instituições de ensino.	Valores familiares, obras de arte, títulos acadêmicos e títulos nobiliários no contexto de sociedades aristocráticas
Social	Agregação de recursos atuais ou potenciais que têm estreita conexão com a rede de relações institucionalizadas de reconhecimento e de inter-reconhecimento entre indivíduos e grupos. Envolve a manutenção das relações sociais individuais e coletivas, acumulando-se pelo processo de socialização.	Rede de relacionamentos e recursos que podem ser acessados a partir dessas conexões
Simbólico	Relacionado à acumulação de prestígio, honra e reconhecimento social por um indivíduo/grupo que preserva sob seu domínio os recursos considerados essenciais num determinado campo. Sua posse não implica, necessariamente, domínio de uma propriedade “objetiva”, e sim de um recurso simbólico que foi legitimado pelos atores sociais num campo específico, podendo não ser relevante em outro espaço social. Deter e manter a posse de recursos simbólicos requer muito investimento, tempo e disposição pessoal para reafirmar as visões de mundo e sistemas classificatórios vigentes.	Síntese dos capitais econômicos e culturais reconhecidos como legítimos por determinado campo social

FONTE: ELABORADO COM BASE EM BOURDIEU, 2010.



A ESCOLHA DE UMA RUA COMO UNIDADE DE INVESTIGAÇÃO DEVEU-SE, SOBRETUDO, À SUA IMPORTÂNCIA E REPRESENTATIVIDADE NA ESTRUTURA GEOECONÔMICA LOCAL

Também levamos em conta sua diversidade de usos e funções, potencial de geração de vitalidade socioeconômica e cultural, conforme evidenciam dados obtidos em estudo anterior, direcionado à investigação de processo contemporâneo de reconversão de funções econômicas, vivenciado pela cidade onde a rua está inserida – Sete Lagoas (MG).

A partir dos anos 1980, com a implantação de grandes indústrias na região, a Rua Santa Juliana vive intensa expansão econômica com um comércio diversificado: lojas de varejo, materiais de construção, oficinas mecânicas, agências de automóveis e agência bancária. De forma similar, condomínios de classe média e média alta começam a se instalar às margens da MG-238, tendo a Santa Juliana como única via de acesso à região central de Sete Lagoas. A rua é também margeada por bairros populares e de baixa renda, o que lhe confere uma diversidade de usuários, funções e usos.

Como única via de acesso de Sete Lagoas aos municípios vizinhos, pela rodovia estadual, e também a condomínios de luxo e plantas industriais da Iveco-Fiat, Ambev e outras empresas que compõem seus cinturões de fornecedores, a Santa Juliana emerge nos anos 1990, como importante

centro de compras, serviços e negócios, impulsionando a descentralização urbana.

Dados do IBGE, de 2011, indicam a existência de 422 endereços na rua, com predomínio de domicílios particulares (241), seguidos de pontos comerciais (168), com predominância de lojas de confecção e vestuário (14%), equipamentos e materiais de construção (12%), automóveis e autopeças (12%) e alimentação e bebidas (12%).

EMPREENDEDORES TRADICIONAIS, MODERNOS E BRICOLEURS Uma primeira contribuição dessa pequena “etnografia” foi a identificação de três grupamentos principais de empreendedores, intuitivamente denominados “Empreendedores Tradicionais”, “Empreendedores Modernos” e “Empreendedores *Bricoleurs*” (**Quadro 2**).

QUADRO 2 | GRUPAMENTOS DE EMPREENDEDORES, SEGUNDO *HABITUS*

GRUPAMENTOS	ATRIBUTOS DO <i>HABITUS</i>
Empreendedores Tradicionais	Simplicidade Conhecimento Tácito Recato Família Conservadorismo
Empreendedores Modernos	Curto Prazo Competitividade Resultado Financeiro Crescimento Diversificação
Empreendedores <i>Bricoleurs</i>	Improviso Informalidade Cópia “Jeitinho” Senso de Oportunidade Risco Adaptação

Tendo por base os capitais mobilizados, cabe ressaltar que, enquanto os “Empreendedores Tradicionais” demonstram grande apego ao “nome de família” e forte ligação afetiva ao local, os “Empreendedores Modernos” podem ser distinguidos pela busca de resultados e adoção de lógicas de negócios centradas em técnicas mais modernas de gestão. São descritos como focados no curto prazo e no lucro.

Os “Empreendedores Tradicionais” buscam vantagens e formas de diferenciação mobilizando capitais de base mais tradicional – conhecimento do local e seu mercado de consumo, relações interpessoais e de confiança e fortes laços afetivos com a comunidade.

Já os “Empreendedores Modernos” procuram mobilizar capitais culturais e intelectuais, distinguindo-se pela adoção de novas tecnologias e modelos de gestão. Enfatizam discursos que preconizam a abertura pessoal a constantes mudanças e adaptações, a flexibilização nos processos, padrões e normas originalmente desenhados e a adequação à cultura do mercado local.

Finalmente, observamos uma forte presença de “Empreendedores *Bricoleurs*”, que priorizam atributos de improvisação, senso de oportunidade e adaptabilidade. São representados por pequenas bancas de verduras, botequins improvisados, ambulantes e camelôs, barracas de vendas de produtos de ocasião, comércios tipicamente

informais, que copiam outros empreendimentos mais consolidados. Para Lévi-Strauss (1966), o *Bricoleur* não opera segundo um plano previamente definido, preferindo elaborar estruturas conforme os elementos que se apresentam.

Em termos quantitativos, a distribuição dos empreendedores na tipologia utilizada revela a predominância de “Empreendedores Tradicionais” (56%), seguidos pelos “*Bricoleurs*” (38%) e “Modernos” (6%) – **Tabela 1**.

LOCALIZAÇÃO ESPACIAL E ECOSISTEMAS EMPREENDEDORES

Outro achado significativo foi a possibilidade de considerarmos os empreendedores a partir de sua posição no espaço geográfico da rua investigada. Nessa perspectiva, identificamos quatro trechos principais que a definem: Residencial, Serviços, Comércio e Grandes Empreendimentos (**Figura 1**).

TABELA 1 | PERCENTUAL DE EMPREENDEDORES POR GRUPEMOTOS

GRUPEMOTOS DE EMPREENDEDORES	%
Empreendedores Tradicionais	56
Empreendedores <i>Bricoleurs</i>	38
Empreendedores Modernos	6

FIGURA 1 | EMPREENDEDORES SEGUNDO A LOCALIZAÇÃO ESPACIAL

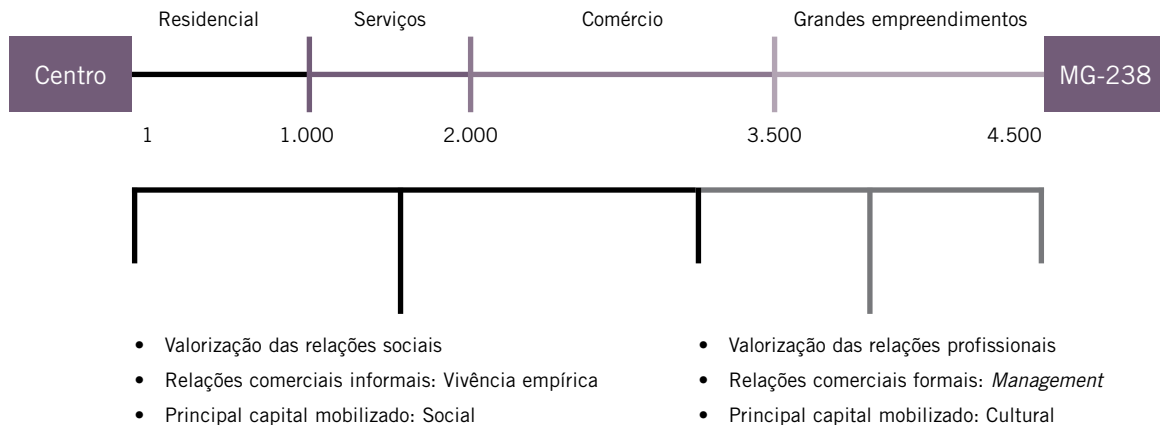
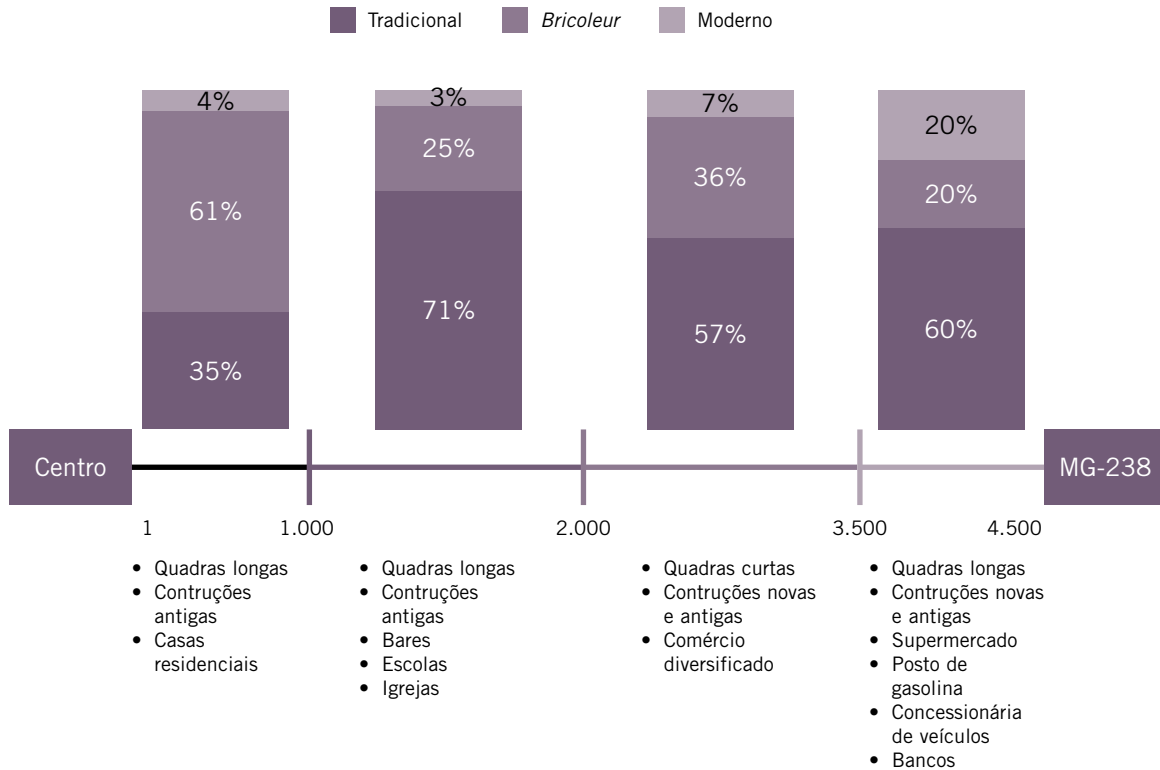


FIGURA 2 | PERCENTUAL DE GRUPAMENTOS DE EMPREENDEDORES POR TRECHO



No primeiro trecho, predominam os imóveis residenciais, com a presença de poucos estabelecimentos comerciais. No segundo trecho, há mais estabelecimentos de serviços, recreação e lazer. É maciça a presença de botequins, bares e restaurantes, grande parte deles pertencentes a “Empreendedores Tradicionais” e “Bricoleurs”. Os modelos de gestão desses empreendimentos são pouco sistemáticos, com fortes traços de informalidade e fundamentados em laços de confiança.

Já no terceiro trecho, as quadras mais curtas e a elevada densidade populacional dos bairros que compõem seu entorno são fatores que favorecem a maior concentração de empreendimentos comerciais. O “inchaço” dos bairros vizinhos, com a vinda dos trabalhadores das grandes empresas instaladas na região, possibilitou também sua rápida valorização para fins comerciais ou conjugados – comércio e residência. Nesse trecho é maior a mistura de empreendedores – Tradicionais, Modernos e *Bricoleurs* –, além da presença de sobrados, com comércios no térreo e moradias no andar superior.

O último trecho se caracteriza pela predominância de empreendimentos de maior porte, que exigem mais espaço, como supermercados, concessionárias de veículos, grandes lojas de varejo, de materiais de construção e elétricos, e locadores de equipamentos de construção. Nele, predominam “Empreendedores Modernos”. A **Figura 2** apresenta uma visão geral dos diferentes grupamentos de empreendedores que atuam nos trechos da rua.

Depoimentos que coletamos, incluindo os empreendedores, apontam para uma complementaridade de capitais entre comerciantes antigos e novos – e, dentre eles, de empreendedores tradicionais, modernos e *bricoleurs* – como fator preponderante das melhorias públicas incorporadas à rua, ao longo das últimas duas décadas. Segundo os relatos, a bem articulada conjugação de capitais “simbólicos” e “sociais”, aportados pelos comerciantes mais antigos, e capitais “econômicos” e “culturais”, incorporados pelos novos entrantes, têm sido significativa no desenvolvimento da rua.

As pessoas apontam, também, que, apesar da elevada atratividade da Santa Juliana aos



AO MESMO TEMPO EM QUE CADA TIPO DE EMPREENDEDOR IDENTIFICADO TEM O SEU PAPEL E OBJETIVOS, MOBILIZANDO DIFERENTES CAPITAIS E PRODUZINDO IMPACTOS, O GRUPO VIVE EM UM ESTADO DE TENSÃO DINÂMICA

novos empreendedores, os existentes não relatam acirramento da concorrência entre eles. O discurso da “concorrência saudável”, da “ajuda mútua”, da “complementaridade” e da “competição com a região central da cidade, e não entre si” é recorrente.

Os achados obtidos são muito importantes. Eles demonstram a relevância de considerações mais sistemáticas – que extrapolam os capitais econômicos, sociais, culturais e simbólicos –, atribuindo maior importância ao capital “espacial”, normalmente relegado ao segundo plano, por estudos clássicos em economia e geografia.

A SANTA JULIANA COMO ECOLOGIA SOCIAL Os achados da Rua Santa Juliana são bastante sugestivos, pois revelam que o espaço não é apenas um elemento que “transversaliza” a dinâmica pesquisada, mas também um componente “estruturante” da relação, pois as alterações em sua composição impactam o “equilíbrio dinâmico” do objeto socioespacial analisado, como mostra a articulação entre o conjunto dos capitais envolvidos.

Observamos ainda que os empreendedores da rua apresentam variações em termos de papéis desempenhados, atributos pessoais e estilos de gestão de seus empreendimentos, convivendo em constantes inter-relações, conflitos e alianças. Essas descobertas são importantes, pois a literatura clássica sobre empreendedorismo ainda não está suficientemente atenta às dinâmicas de coexistência e tensão entre tipos de empreendedores distintos. Nesse sentido, ao mesmo tempo em que cada tipo de empreendedor identificado tem o seu papel e objetivos, mobilizando diferentes capitais e produzindo impactos, o grupo vive em um estado de tensão dinâmica, ainda pouco explorado na literatura sobre empreendedorismo.

Seguindo trilhas abertas por nossas investigações anteriores, consideramos importante resultado deste estudo o fato de que os sujeitos personificados nos diferentes tipos de empreendedores identificados não emergem ou atuam num vácuo social e nem são independentes uns dos outros. Ao contrário, fazem parte de uma “ecologia social comunitária” (Hannan & Freeman, 1984), cheia de disputas, colaboração e sinergias, intencionais e inconscientes.

De fato, a dinâmica observada na Rua Santa Juliana se diferencia bastante dos extremos que caracterizam o pensamento tradicional sobre empreendedorismo. De um lado, a visão dos empreendedores como elementos quase míticos, que, por seu gênio e competências singulares, estariam aptos a identificar e aproveitar oportunidades e criar novas riquezas que outros não conseguiriam vislumbrar. E do outro lado, a ideia de que macroforças tecnológicas e econômicas criariam oportunidades para novos empreendimentos,



idealizados ao acaso por pessoas que, não por suas virtudes particulares, estão na hora certa e no lugar certo. Sem dúvida, a dinâmica da rua investigada evidenciou configurações de recursos espaciais de certa forma singulares.

Além disso, os resultados da investigação sugerem que, embora os tipos de empreendedores encontrados na literatura internacional possam ser reconhecidos na Santa Juliana, as trajetórias e origens sociais das pessoas que representam esses tipos podem ser bastante diferentes. Isso indica que, mesmo que os empreendedores acabem tendo um perfil universal típico, o caminho que eles percorrem para ocupar determinado papel empreendedor em seu campo de ação pode variar de forma significativa, em função do contexto.

Igualmente, em termos práticos, o estudo contribui com elementos que podem propiciar outras formas de educação e desenvolvimento de cidadãos, lideranças, empreendedores, urbanistas

e planejadores públicos. Nessa direção, esperamos oferecer subsídios para o desenvolvimento de metodologias de análise de dinâmicas de empreendedorismo social, contribuições para o desenho de metodologias de desenvolvimento de lideranças direcionadas a esses processos e elementos para elaboração de políticas públicas e ações orientadas para o desenvolvimento local, incorporando perspectivas mais coletivas e baseadas no cotidiano de seus agentes.

ANDERSON DE SOUZA SANT'ANNA é professor da Fundação Dom Cabral, Doutor em Administração e em Arquitetura e Urbanismo pela UFMG.

REED ELLIOT NELSON é *Emeritus Professor* da Southern Illinois University (EUA), Doutor em Comportamento Organizacional pela Cornell University, EUA.

JUPIRA GOMES DE MENDONÇA é professora da Escola de Arquitetura da UFMG, Doutora em Planejamento Urbano e Regional pela UFRJ.

PARA SE APROFUNDAR NO TEMA

BOURDIEU, Pierre. *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo: EDUSP, 2008.

HANNAN, M.; FREEMAN, J. Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, Thousand Oaks CA v. 49, n. 2, p. 149-164, 1984.

LÉVI-STRAUSS, C. *The savage mind*. Chicago: The University of Chicago Press, 1966.

SANT'ANNA, Anderson de Souza. Reconversão de funções econômicas de cidades no contexto da urbanização extensiva: uma análise em cidade brasileira de médio porte. *RIGS – Revista Interdisciplinar de Gestão Social*, Salvador, v. 5, n. 1, p. 15-35, jan./abr. 2016.