

MARCOS ANDRÉ DA SILVA CUNHA

***CLUSTER* ÉTNICO NA ÁREA CENTRAL DE CAMPO
GRANDE/MS: O COMÉRCIO ÁRABE DA AVENIDA
CALÓGERAS**

BOLSISTA – CAPES



**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL
MESTRADO ACADÊMICO
CAMPO GRANDE - MS
2017**

MARCOS ANDRÉ DA SILVA CUNHA

**CLUSTER ÉTNICO NA ÁREA CENTRAL DE CAMPO
GRANDE/MS: O COMÉRCIO ÁRABE DA AVENIDA
CALÓGERAS**

Dissertação apresentada à Banca Examinadora de Defesa do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local - Mestrado Acadêmico, da Universidade Católica Dom Bosco, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Local, sob a orientação da Prof^a Dr^a Cleonice Alexandre Le Bourlegat.

BOLSISTA – CAPES



**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL
MESTRADO ACADÊMICO
CAMPO GRANDE - MS
2017**

FOLHA DE APROVAÇÃO

Título: *Cluster* étnico na área central de Campo Grande/MS: o comércio árabe da Avenida Calógeras.

Área de concentração: Desenvolvimento Local em contexto de territorialidades.

Linha de pesquisa: Dinamismos locais, cooperação social e uso sustentável dos recursos naturais.

Dissertação submetida à Comissão Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local - Mestrado Acadêmico da Universidade Católica Dom Bosco, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Local.

Exame de defesa aprovado em: 10/02/2017.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a Dr^a Cleonice Alexandre Le Bourlegat
Universidade Católica Dom Bosco

Prof^a Dr^a Dolores Pereira Ribeiro Coutinho
Universidade Católica Dom Bosco

Prof^a Dr^a Maria Lúcia de Oliveira Falcón
Universidade Federal de Sergipe

Dedico este estudo primeiramente a Deus que sempre está presente em minha vida, aos meus pais Oreste e Nazareth que me deram total apoio para iniciar o Mestrado, a minha esposa Ariane e meus filhos Arthur e Matheus pelo apoio e compreensão nos momentos de ausência, e aos professores que ampliaram meus conhecimentos em especial minha orientadora Prof^a Dr^a Cleonice Alexandre Le Bourlegat.

AGRADECIMENTOS

A Deus, primeiramente, que sempre me apoiou com sua Luz e Misericórdia por mais difícil que parecia ser o momento de dificuldade.

Aos meus pais, que sempre dedicaram a vida aos seus filhos, trabalhando e incentivando os estudos e por isso hoje estou aqui.

A minha amada esposa Ariane, que com muita sensatez me encorajou a seguir em frente nos momentos de fraqueza e do medo de não conseguir.

Aos meus filhos Arthur e Matheus tão pequenos, mas que sempre estiveram compreensivos nas horas de estudos para que este trabalho pudesse ser concluído.

Em especial, a minha orientadora Prof^a Dr^a. Cleonice Alexandre Le Bourlegat, que desde o início se mostrou favorável ao meu projeto e muito me auxiliou para melhorá-lo.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação do Mestrado em Desenvolvimento Local que muitos ensinamentos me proporcionaram.

Aos entrevistados que se prontificaram em ceder um pouquinho do seu tempo para me conceder as entrevistas que embasam este trabalho.

A todos que de uma maneira ou outra contribuíram para a finalização deste trabalho, meu muito obrigado!

RESUMO

A concentração de lojas comerciais pertencentes a sírios, libaneses e palestinos, no trecho central da Avenida Calógeras tem constituído, desde as origens da cidade de Campo Grande/MS, a marca simbólica da etnia árabe, dotada de características específicas em sua estrutura e funcionamento. A cultura árabe teve papel significativo na origem e estruturação do comércio central da cidade. No entanto, mais recentemente, tem-se tornado visível a transformação comercial desse trecho central da avenida, a redução desse *cluster* étnico de comércio no cenário da avenida. O objetivo geral da pesquisa é identificar e analisar as variáveis que historicamente potencializaram o surgimento e manutenção do *cluster* de comércio árabe no trecho central da Avenida Calógeras em Campo Grande/MS, assim como as possíveis dificuldades/limitações e mesmo potencialidades que ele eventualmente apresenta para sua sustentabilidade. Trata-se de uma pesquisa de natureza exploratória e abordagem sistêmica, numa análise e interpretação integrada e multidimensional (humana, econômica, social, cultural e política), dos sujeitos da pesquisa no seu território vivido (a avenida Calógeras), com base em uma observação participante, mediante entrevistas semiestruturadas (amostragem não-probabilística) e apoio documental e bibliográfico. O estudo contempla a imigração árabe e a territorialização que deu origem ao *cluster* de lojas comerciais na Avenida Calógeras, no contexto da área central da cidade de Campo Grande/MS. Busca caracterizar a territorialidade desse *cluster* nas interações estabelecidas entre os empreendimentos, a avenida e os compradores, com especial atenção aos comportamentos estabelecidos em suas atividades exercidas, relacionados com a origem étnica e ao mercado buscado. Por outro lado, analisa a atual desterritorialização, atentando para os fatos que ocasionaram o fechamento de grande parte dos empreendimentos e no abandono de algumas edificações.

PALAVRAS-CHAVE: Desenvolvimento Local. Comércio árabe. Clusterização.

ABSTRACT

The concentration of stores that belong to the Syrians, Lebanese and Palestinians in the central stretch of Calógeras Avenue has been constituted, since the beginning of the city of Campo Grande/MS, as a symbol of the Arab ethnicity, provided with specific characteristics in its structure and functioning. The Arab culture had a significant role in the origin and structuring of the central trade of the city. However, more recently, the business transformation of this part of the avenue has become apparent, the reduction of this ethnic cluster of commerce in the avenue's background. The general goal of this research is to identify and analyze the variables that historically has maximized the emergence and maintenance of this Arab trading cluster in the central area of the Calógeras Avenue in Campo Grande city/MS, as well as possible difficulties and limitations even potentialities that it eventually present in order to keep its own sustainability. This is an exploratory search and that uses the systemic approach, having integrated and multidimensional analysis and interpretation (human, economic, social, cultural and political), of the subjects of the research in the territory where they live (Calógeras Avenue), based on a participant observation, through semi-structured interviews (non-probability sampling) and documental and bibliographical support. The study includes Arab immigration and territorialisation which originated the cluster of stores on Calógeras Avenue, in the context of the central area of Campo Grande city/MS. It is tried to characterize the territoriality of this cluster in the interactions stablished among the enterprises, the avenue and the customers, drawing special attention to the behaviors adopted in their exercised activity, related to the ethnic origin and to the market they seek to have. Another words, it analyses the current deterritorialization, observing the facts that had caused the closure of great part of the shops and the abandon of some buildings.

Keywords: Local development. Arab commerce. Clustering.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Linha ferroviária e estação em relação à Avenida Calógeras -----	75
Figura 2 – Localização do <i>cluster</i> étnico na área central da cidade -----	90
Figura 3 – Materialidade do <i>cluster</i> ao longo da Avenida Calógeras-----	91

LISTA DE FOTOS

Foto 1 – Abraão Julio Rahe-----	43
Foto 2 – Spipe Calarge e seu filho Gabura-----	54
Foto 3 – Família Zahran -----	55
Foto 4 – Naim Dibo mascateando com veículo motorizado-----	56
Foto 5 – Família Duailibi-----	57
Foto 6 – Família Buainain -----	59
Foto 7 – Estação ferroviária na década de 1960-----	74
Foto 8 – Esplanada da estação de trem de Campo Grande na década de 1950----	74
Foto 9 – Grande Hotel Gaspar-----	76
Foto 10 – Primeira quadra da Avenida Calógeras entre Avenida Mato Grosso e Rua Antônio Maria Coelho-----	92
Foto 11 – Aspecto da Avenida Calógeras na primeira quadra, tendo à direita o Hotel Gaspar, à esquerda a Orla Ferroviária e ao fundo a antiga Estação Ferroviária -----	92
Foto 12 – Aspecto da Avenida no início na primeira quadra a partir da Avenida Mato Grosso -----	93
Foto 13 – Aspecto da primeira quadra a partir da Rua Antônio Maria Coelho-----	93
Foto 14 – Empreendimentos remanescentes na primeira metade da quadra -----	94
Foto 15 – Edifícios desocupados e em relativo abandono na segunda metade da quadra-----	94
Foto 16 – Edifício em estado de abandono -----	95
Foto 17 – Quadra entre Rua Antônio Maria Coelho e Rua Maracaju -----	95
Foto 18 – Outro ângulo na mesma quadra dos edifícios fechados na Avenida -----	96
Foto 19 – Edificações abandonadas na esquina com a Rua Maracaju-----	96
Foto 20 – Quadra da Avenida Calógeras entre Rua Maracaju e Rua Marechal Candido Rondon -----	97
Foto 21 – Lojas fechadas entre a Rua Marechal C. Rondon e a Rua Maracaju -----	98
Foto 22 – Algum comércio agrupado nessa quadra próximo da Rua Maracaju-----	98
Foto 23 – Loja de calçados reformada -----	99
Foto 24 – Loja de calçados tradicional -----	99
Foto 25 – De um lado o conjunto de lojas abertas -----	99
Foto 26 – De outro lado aparecem edifícios desocupados-----	100

Foto 27 – Outro ângulo da mesma quadra visto a partir da Rua Marechal Candido Rondon -----	100
Foto 28 – Quadra entre a Rua Marechal Candido Rondon e Rua Dom Aquino----	101
Foto 29 – Estacionamento como novo negócio de comerciante árabe -----	102
Foto 30 – Outro detalhe dessa rua que aparecem os estabelecimentos árabes---	102
Foto 31 – Lojas árabes remanescentes entre edifícios desocupados -----	103
Foto 32 – Outro ângulo da concentração de lojas num lado da Avenida visto a partir da esquina com a Rua Dom Aquino -----	103
Foto 33 – Quadra situada entre Rua Dom Aquino e a Rua Barão do Rio Branco -	104
Foto 34 – Aspecto da Avenida nessa quadra, vista a partir da Rua Dom Aquino -	104
Foto 35 – A Avenida vista a partir da esquina com a Rua Barão do Rio Branco---	105
Foto 36 – Novos estabelecimentos de comércio de atendimento ao consumo popular -----	105
Foto 37 – Detalhe novas lojas voltadas ao atendimento do consumo popular -----	105
Foto 38 – Loja árabe de calçados 1 -----	106
Foto 39 – Loja árabe de calçados 2 -----	106
Foto 40 – Loja árabe de confecções 3-----	106
Foto 41 – Quadra da Avenida entre Rua Barão do Rio Branco e a Avenida Afonso Pena -----	107
Foto 42 – A Avenida vista a partir da esquina com a Rua Barão do Rio Branco---	108
Foto 43 – Aspecto da Avenida vista da esquina com Avenida Afonso Pena-----	108
Foto 44 – Detalhe do comércio voltado ao consumo popular -----	109
Foto 45 – Única loja de origem árabe na quadra da Avenida Calógeras entre Rua Barão do Rio Branco e Avenida Afonso Pena -----	109

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
1 REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO DA PESQUISA	14
1.1 TERRITÓRIO E TERRITORIALIDADE	14
1.2 DESENVOLVIMENTO LOCAL	18
1.3 <i>CLUSTER</i> ÉTNICO DE PEQUENOS NEGÓCIOS FAMILIARES	22
1.3.1 <i>Cluster</i> étnico	22
1.3.2 Pequenos negócios e empresa familiar	27
1.3.3 Teoria antroponômica da família	30
1.4 MÉTODO E METODOLOGIA DE PESQUISA	30
1.4.1 Métodos e natureza da pesquisa	31
1.4.2 Metodologia: Procedimentos de coleta e tratamento	31
2 CONTEXTO DA TERRITORIALIDADE DO <i>CLUSTER</i> DO COMÉRCIO ÁRABE NA AVENIDA CALÓGERAS	35
2.1 INSTALAÇÃO DA FERROVIA E DESATIVAÇÃO DOS TRILHOS	35
2.2 IMIGRAÇÃO ÁRABE NO BRASIL	36
2.3 IMIGRAÇÃO ÁRABE EM CAMPO GRANDE	39
2.3.1 Imigrantes árabes que chegaram até o início da construção da ferrovia em Campo Grande/MS	40
2.3.2 Imigrantes árabes que chegaram após a ferrovia até a Segunda Guerra	48
2.3.3 Imigrantes árabes que chegaram no Pós-Guerra	60
2.4 TERRITORIALIZAÇÃO DO <i>CLUSTER</i> ÁRABE NA AVENIDA CALÓGERAS	62
3 TERRITORIALIDADE E DESTERRITORIALIZAÇÃO DO <i>CLUSTER</i> DE ORIGEM ÁRABE DA AVENIDA CALÓGERAS EM CAMPO GRANDE/MS	65
3.1 ESTRATÉGIAS DO EMPREENDEDORISMO ÉTNICO MANIFESTADAS NA TERRITORIALIDADE	66
3.1.1 Cultura utilizada como recurso na prática comercial	67
3.1.2 Prática econômica baseada na solidariedade étnica	68
3.1.3 Oportunidades de negócios num campo de possibilidades da Avenida Calógeras e a imagem construída do lugar	71
3.1.4 Estratégia familiar na manutenção do negócio na loja	76
3.1.5 Estrutura do negócio étnico e padrão de atendimento ao cliente	79
3.2 DESTERRITORIALIZAÇÃO DE EMPRESAS FAMILIARES?	81

3.2.1 Desterritorialização imaterial do <i>cluster</i> étnico no novo contexto da cidade	82
3.2.2 Comércio étnico dos árabes e a natureza da empresa	89
3.2.3 Desterritorialização na dimensão material do <i>cluster</i> étnico e situação dos integrantes remanescentes na Avenida Calógeras	90
3.3 POLÍTICAS PÚBLICAS PERCEBIDAS PELOS INTEGRANTES REMANESCENTES DO CLUSTER DO COMÉRCIO ÁRABE	110
CONSIDERAÇÕES FINAIS	112
REFERÊNCIAS	115
APÊNDICE	119

INTRODUÇÃO

A Avenida Calógeras constitui historicamente uma das mais conhecidas ruas comerciais do centro urbano de Campo Grande, no estado de Mato Grosso do Sul. Apresenta a particularidade de aglomerar um conjunto de lojas de origem árabe, a exemplo de outras cidades brasileiras, mas que mais recentemente tem demonstrado aparente diminuição. Essa aglomeração é abordada aqui como um *cluster* étnico. *Cluster*, segundo Porter (1999), constitui um aglomerado, ou uma concentração geográfica de empresas de determinado setor de atividade e correlatas, no qual convivem concorrência e cooperação. A concentração de lojas comerciais pertencia basicamente a sírios, libaneses e palestinos. Esse *cluster* vinha constituindo, desde as origens da cidade de Campo Grande, graças à sua forte concentração, a marca simbólica da etnia árabe, tanto na estrutura como no funcionamento. No entanto, mais recentemente, tem-se tornado visível a transformação comercial nessa avenida, que implica numa redução significativa desse *cluster* étnico.

Em função desse quadro de transformações, a questão norteadora do presente trabalho de pesquisa foi: “Que variáveis teriam concorrido para o aparecimento e manutenção desse *cluster* árabe no trecho central da Avenida Calógeras e que outras agora contribuem para enfraquecê-lo ou ainda fortalecê-lo?”.

O objetivo geral da pesquisa foi, portanto, identificar e analisar as variáveis que historicamente potencializaram o surgimento e manutenção do *cluster* de comércio árabe no trecho central da Avenida Calógeras em Campo Grande/MS, assim como as possíveis dificuldades/limitações e mesmo potencialidades que ele eventualmente apresenta para sua sustentabilidade.

A dissertação foi estruturada em três capítulos. No primeiro capítulo, aborda-se o referencial teórico e metodológico selecionados, que permitiram, não só realizar a pesquisa, como a organizar, analisar e interpretar os dados obtidos. No segundo capítulo aborda-se a origem e condições em que ocorreu a imigração árabe no Brasil e em Campo Grande e seu comportamento como comerciante. Finalmente, no terceiro capítulo, abordamos as condições de instalação no comércio central da cidade e sua clusterização, através de entrevistas semiestruturadas aplicadas aos agentes/atores deste comércio étnico instalado na Avenida Calógeras.

1 REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO DA PESQUISA

Neste capítulo, foi apresentado o referencial teórico selecionado, que aborda o desenvolvimento local em contexto de territorialidade e as categorias conceituais complementares, além do referencial metodológico, que permitiram orientar nos procedimentos de coleta da pesquisa, como também na organização, análise e interpretação dos dados coletados, a respeito do *cluster* do comércio árabe na Avenida Calógeras em Campo Grande/MS, objeto da presente pesquisa.

1.1 TERRITÓRIO E TERRITORIALIDADE

Parte dos imigrantes árabes em Campo Grande/MS, como se anunciou antes, passou a eleger num dado momento histórico, uma mesma avenida, para ali estabelecer o seu negócio e ao mesmo tempo viver com a família, visando a reprodução de sua vida familiar. A maioria das lojas foi se colocando de forma aglomerada ao longo da Avenida Calógeras, nela se construindo sua vida de relações familiares e ligadas ao comércio.

Na perspectiva de Raffestin (1993) um território é construído quando um conjunto de atores mantém relações interativas para por em prática um projeto em comum, com base no conhecimento que os mesmos já detêm a respeito da atividade e dos objetivos que querem alcançar. De acordo com (SANTOS, 2006, p. 19) “Por território entende-se geralmente a extensão apropriada e usada”. Isso significa dizer que a Avenida Calógeras foi se transformando em território de imigrantes árabes e suas famílias. Isso supunha, de certa forma, mesmo que esses sujeitos não se conhecessem, em um projeto comum dos imigrantes árabes e que se voltava para a mesma finalidade, exigindo deles, determinados conhecimentos, capacidades e habilidades.

Território é visto por Raffestin (1993) como um sistema territorial, isto porque é construído por meio de uma rede de interações sistêmicas, que envolve o uso/apropriação de uma determinada realidade material pré-existente, seja para viver ou para trabalhar. O termo “apropriação” emprestado da teoria marxista, significa um tipo de uso coletivo da realidade material existente para um determinado fim. Nesse caso, a estrutura da Avenida Calógeras passou, numa fase

inicial, a ser apropriada pelos imigrantes árabes para fins de estabelecimento de um tipo de negócio aliado à moradia para sua sobrevivência. Observa-se que as famílias de árabes construíram inicialmente, relações no nível interno da família e dessa com o negócio instalado. Este negócio, por sua vez, dependia para seu sucesso de um tipo de clientela identificada por eles no fluxo de pessoas que passavam pela avenida, fluxo esse estabelecido numa interação entre diferentes lugares.

Tais relações no âmbito da Avenida Calógeras supunha ainda para os imigrantes árabes, relações com outros atores externos, tais como os fornecedores e seus mascates. O sistema territorial para Raffestin (1993) resulta exatamente dessa rede de interações construídas no e a partir do lugar. Na concepção do autor acima citado, nesse sistema de interações e por meio de apropriação, os atores envolvidos constroem a dimensão material (objetiva/ concreta) do sistema territorial, nesse caso, constituída pelas lojas, inicialmente associadas à residências das famílias nos fundos. Essa configuração territorial, segundo Santos (1998), é considerada o alicerce da existência social de um território, construído por meio de relações interativas.

Ou seja, entende-se por relações interativas aquelas em que os comerciantes árabes estabelecidos na Avenida Calógeras possuíam uns com os outros, trocando experiências, trocando mercadorias quando necessário, se entrosando culturalmente pela origem árabe que possuem.

A apropriação, segundo lembra Raffestin (1993), parte sempre de um espaço organizado já existente. Desse modo, o espaço sempre antecede o território. É ele quem oferece a matéria-prima buscada pelos atores, durante processo de construção territorial. A escolha do espaço se dá em acordo às estratégias adotadas para finalidades específicas. Portanto, é preciso pensar que a concentração de negócios na Avenida Calógeras supõe que ela apresentasse algum tipo de atrativo para que esses imigrantes árabes a elegessem antes dela se apropriar. Essa atração, segundo ele, é sempre um processo subjetivo, pois supõe uma representação social sobre o que cada espaço pode oferecer para as estratégias de ação a seus usuários. Esse processo depende da forma como cada um percebe, concebe e valoriza o espaço para dele se apropriar.

Nesse processo de uso e apropriação, são as relações mantidas entre os

atores e desse com seu ambiente de referência que vão, de fato, sustentar o padrão de ordem construído. Isso significa que são as interações entre os atores – tais como dos lojistas com seus clientes e fornecedores e desses com a estrutura material construída que lhes serve de suporte - que atribuem dinamismo socioeconômico ao território. De acordo com (SANTOS, 2006, p. 21):

O uso do território pode ser definido pela implantação de infraestruturas, para as quais estamos igualmente utilizando a denominação sistemas de engenharia, mas também pelo dinamismo da economia e da sociedade.

Esse ambiente de relações que conduziu e conduz o processo de apropriação territorial constitui o verdadeiro “campo de poder” de transformação social, econômica e política de um grupo ou coletividade em seu território. Constitui, não só sua energia construtora, como aquela capaz de reinventá-lo num processo contínuo, por meio de novas formas de uso e apropriação.

O território, para Le Bourlegat (2012), constitui-se tanto desse campo de poder estabelecido por processos interativos no âmbito de grupos e coletividades que usam e se apropriam de determinados ambientes, como também do padrão de organização que resulta desse processo. Desse modo, pode-se distinguir no território uma dimensão construída de forma objetiva (o território em si) e outra dimensão construída de forma subjetiva (o território para si). O território em si constitui a estrutura de ordem do espaço apropriado. Ela tem existência objetiva, se mostra de forma mais aparente, sendo uma dimensão mais fácil de ser observada, descrita e analisada pelo pesquisador. Já o território para si é fruto da conscientização sobre o valor do espaço para a construção do território, assim como do território construído para quem o vivencia. Di Meo (2002, p. 2) conceitua território como “testemunha de uma apropriação, ao mesmo tempo econômica, ideológica e política (portanto social) do espaço, por grupos que atribuem uma representação particular de si mesmos, de sua história, de sua singularidade”.

Desse modo, o território só pode ser interpretado, por meio dos sentidos e significados a ele atribuídos por quem dele se apropria. Portanto, exige do pesquisador um processo de escuta de quem mantém relação existencial com esse território, para se compreender como ele é percebido, sentido e vivenciado, ou seja, como ele se apresenta para quem faz dele seu próprio mundo.

A territorialidade expressa a relação que o grupo ou coletividade mantém com seu território concretamente vivido, mediatizada pelos sentidos e significados construídos coletivamente, assim como pelo sentimento de pertença do grupo/coletividade a respeito desse território vivido (RAFFESTIN, 1986). A territorialidade, vista nesse aspecto, manifesta-se como identidade territorial e se expressa na relação estabelecida pelo grupo ou coletividade com o outro que não faça parte desse território. Nesse processo constrói-se ao mesmo tempo, uma identidade coletiva e territorial.

A identidade nasce de significados construídos com base em um atributo cultural, ou ainda, em um conjunto de atributos culturais inter-relacionados, o(s) qual(is) só prevalece(m) sobre as fontes de significado construídas pelo outro (CASTELLS, 1999). Para Rossini (2005) a identidade social constitui na definição de um grupo/coletividade sobre si mesmo e sua trajetória, seja de natureza social, cultural e histórica, ressaltando suas diferenças em relação ao outro grupo/coletividade. A identidade social coletiva, refletida por Hall (1997), está em constante mutação, pois as necessidades internas de um grupo sempre se transformam, e o discurso sobre identidade sempre se atualiza. Para um determinado indivíduo ou ainda um ator coletivo, pode haver múltiplas identidades. No entanto, essa pluralidade é fonte de tensão e contradição tanto na auto-representação, quanto na ação social.

Diferente do território animal, o território humano não é obrigatoriamente fechado e a identidade territorial é muito mais definida por relações afetivas e culturais construídas socialmente, em relação ao grupo/coletividade e desse com o lugar vivido (BONNEMAISON, 2002). Para ele, essas relações definem mais um território do que seus limites. Desse modo, conforme afirma Le Bourlegat (2012, p. 113) ao citar Bonnemaïson (2002), a territorialidade expressa “como cada coletividade vive seu cotidiano de relações sociais, se representa e estabelece relações afetivas e estratégicas com seu ambiente de vida”.

Haesbaert (2011, p. 143-144) reforça esse sentido e sentimento atribuído à territorialidade na sua definição, quando se refere à etimologia do termo “território”, originária do latim *territorium* e que significa “pedaço de terra apropriado”. O vocábulo latino “terra”, portanto, quando ligada a “território”, denota a ligação com a terra, onde foram construídas relações materiais e elos sociais por uma dada

coletividade. No próprio ato de reconhecer o território como seu, o sujeito consegue se perceber enraizado nele e com ele se identificar. Assim, o território:

Sobrevaloriza e praticamente naturaliza uma ligação afetiva, emocional do homem com seu espaço. Cada grupo social profundamente enraizado a um “lugar” ou a uma “paisagem”, com a qual particularmente se identifica (HAESBAERT, 1995, p. 118).

Desse modo, conforme alerta Raffestin (1986), o principal instrumento de interpretação da territorialidade não é dado pelas evidências do território objetivo, mas principalmente pela dimensão cultural e simbólica (valores, crenças, significados, simbologias, códigos, sentimentos, hábitos) do qual o grupo faz uso para transformar sua realidade material. Nesse sentido, a territorialidade envolve um conjunto de relações mantidas pelas pessoas, pertencentes a uma sociedade. Trata-se de uma relação complexa, cuja interpretação permite a compreensão dos comportamentos dentro do grupo em sua maneira de se manifestar, tanto no espaço como no tempo. Portanto, a territorialidade expressa “a multidimensionalidade do território vivido” (RAFFESTIN, 1993, p. 160).

A territorialidade pode se manifestar em várias escalas territoriais, desde a do indivíduo e grupo social/coletividade que tem a localidade como meio de referência, como a sociedade articulada relacionada a uma região, país e continente, ao expressar um sentimento de pertença e um modo de agir específico (LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

1.2 DESENVOLVIMENTO LOCAL

A teoria do desenvolvimento com perspectivas de sustentabilidade, selecionado para amparar a interpretação desse trabalho de pesquisa é aquela do Desenvolvimento Local, abordado em contexto de territorialidades. Trata-se de um conceito relativamente recente, que se diferencia da ideia tradicional de desenvolvimento. O desenvolvimento em sua versão até então predominante vinha sendo concebido como fim, este visto em termos de crescimento de coisas (riqueza, produção), num modelo individual e competitivo, mediado por instrumentos e procedimentos tecnológicos. Este modelo de caráter individualista, instrumental e

competitivo também não traz em seu bojo preocupações com a questão da sustentabilidade.

A sustentabilidade, segundo Capra (1995) consiste na condição de manutenção do equilíbrio dinâmico do padrão de auto-organização de um sistema. A sustentabilidade local no planeta, segundo Le Bourlegat (2004), depende do potencial de capacidade de auto-organização interna dos atores para encontrar soluções racionais constantes e ajustadas às especificidades desse local, seja para adaptar ou para superar condições que ameacem desintegrar seu padrão de organização.

Já o desenvolvimento local incorpora o conceito de sustentabilidade local, nessa visão sistêmica. Nele, o desenvolvimento não é abordado como um fim, mas como o próprio processo de transformação. Não enfoca apenas mudança da dimensão econômica, mas aborda a mudança multidimensional e holística: as dimensões socioeconômica, humana, cultural, política e do ambiente natural. Não é medido apenas pela quantidade do crescimento, mas também por sua qualidade.

Assim, para Ávila (2000, p. 68), como processo sistêmico e endógeno, o desenvolvimento local consiste essencialmente:

[...] no efetivo desabrochamento das capacidades, competências e habilidades de uma 'comunidade definida' (portanto com interesses comuns e situada em determinado território ou local com identidade social e histórica), no sentido dela mesma se tornar paulatinamente apta a agenciar e gerenciar (diagnosticar, tomar decisões, planejar, agir, avaliar, controlar, etc.) o aproveitamento dos potenciais próprios, assim como a 'metabolização' comunitária de insumos e investimentos públicos e privados externos, visando à processual busca de soluções para os problemas, necessidades e aspirações, de toda ordem e natureza, que mais direta e cotidianamente lhe dizem respeito (ÁVILA, 2000, p.68).

Assim, não trata só de coisas materiais, mas também das condições imateriais da vida como um todo. Não é empreendido apenas de forma individual e competitiva e sim de forma conjunta e por meio de processos cooperativos. Para isso, depende do desenvolvimento de potencialidades coletivas (capacidades, competências e habilidades) na busca de soluções conjuntas e sustentáveis, num processo descentralizado. Não se trata de uma abordagem que se contraponha ao

modelo anterior. A visão de desenvolvimento local é mais ampla e complementar ao velho modelo.

Junqueira (2000, p.118) chamou atenção nesse conceito para a descentralização do processo econômico, na medida que ele parte da comunidade, portanto das bases da sociedade. Desse modo, assim define o desenvolvimento local:

Um espaço dinâmico de ações locais, tendo como pressuposto a descentralização, a participação comunitária e um novo modo de promover o desenvolvimento que possibilita o surgimento de comunidades capazes de suprir suas necessidades imediatas, descobrindo ou despertando para suas vocações locais e desenvolvendo suas potencialidades específicas.

No processo de desenvolvimento local, Pecqueur (2000) também alerta sobre a possibilidade das coletividades se potencializarem para construir recursos específicos na solução de seus problemas, em seu próprio território vivido.

O desenvolvimento local pode ser abordado aqui, na interpretação de Le Bourlegat (2012) como uma propriedade do sistema territorial. Constitui, nesse caso, a capacidade dinâmica dos atores de um dado sistema territorial em protagonizar em rede o seu próprio desenvolvimento, num processo sustentável e autônomo. Para melhor compreender essa assertiva, é necessário avaliar as mudanças ocorridas no próprio conceito de “desenvolvimento”, especialmente a partir do Novo Milênio, que se diferencia daquele utilizado a partir do período do Pós-Guerra.

Bresser-Pereira (2003) traz contribuições para se compreender no que consiste o conceito mais atualizado a respeito do “desenvolvimento”. Até então, ele vinha sendo interpretado como um simples crescimento econômico, baseado numa razão instrumental. Assim, era visto como “um fim”, ou seja, por meio do crescimento produtivo e das formas de seu consumo, sendo por isto, medido por meio de indicadores de riqueza, a exemplo do Produto Interno Bruto (PIB). O atual conceito de desenvolvimento, segundo ele, não implica somente na dimensão da economia, mas envolve três dimensões indissociáveis: a econômica, a social, e a política.

O desenvolvimento é um processo de transformação econômica, política e social através do qual o crescimento do padrão de vida da população tende a tornar-se automático e autônomo. Trata-se de um

processo social global, em que as estruturas econômicas, políticas e sociais de um país sofrem contínuas e profundas transformações. Não tem sentido falar em desenvolvimento apenas econômico, ou apenas político, ou apenas social. Não existe desenvolvimento dessa natureza, parcelado, setorizado, a não ser para fins de exposição didática. Se o desenvolvimento econômico não trazer consigo modificações de caráter social e político; se o desenvolvimento social e político não for a um tempo o resultado e a causa de transformações econômicas, será por que, de fato, não tivemos desenvolvimento. As modificações verificadas em um desses setores terão sido tão superficiais, tão epidérmicas que não deixarão traços (BRESSER_PEREIRA, 2003, p. 32).

Se a concepção anterior era de concepção produtivista, a atual é de cunho mais humanista. Na concepção de Knopp e Vieira (2007, p. 61), desenvolvimento não é o mesmo que crescimento econômico, quando este não garante o desenvolvimento humano. Ele deve supor, além dos aspectos econômicos, a melhoria das condições de vida, na ampliação do horizonte de possibilidades e no enriquecimento cultural da comunidade local. Nesse conceito atual, como se pode observar, o desenvolvimento deixa de ser um “fim”, para ser concebido como um “processo” capaz de gerar transformações sociais, econômicas e políticas constantes. Portanto, ele é avaliado por meio da capacidade dinâmica dos agentes sociais em realizar essas transformações. Depende, antes de tudo, de conhecimentos, competências e habilidades para esse fim.

Le Bourlegat (2000, p. 2) demonstra que o desenvolvimento local emerge como um processo de aprimoramento das condições gerais do viver, proporcionando bem-estar, segundo os conteúdos de cada cultura. Para compreender o conceito, utilizando as ideias descritas acima, deve-se contemplar o conceito de Ávila (2006, p. 138), segundo o qual:

O Desenvolvimento Local se configura justamente como processo que considera, respeita e aproveita as peculiaridades (ou modos de ser e agir), a realidade (enquanto complexidade dos contextos social, cultural e meio ambiental) e as potencialidades (das pessoas e do meio) de cada comunidade-localidade, entendendo-se inclusive que em relação a esses aspectos nunca uma comunidade-localidade é igual à outra.

Segundo (MARTINS, 2002), a concepção de desenvolvimento local é distinta da convencional e positivista, que se volta para valores materialistas e de

consumidores compulsivos. Nesse modelo tradicional se percebe desenvolvimento como crescimento de taxas e indicadores econômicos de produtos materializados. O desenvolvimento local, ao contrário da anterior, nasce de um projeto estratégico baseado na iniciativa compartilhada e no empreendedorismo inovador de natureza coletiva, num dado território de vida.

1.3 CLUSTER ÉTNICO DE PEQUENOS NEGÓCIOS FAMILIARES

Os empreendimentos árabes na Avenida Calógeras são abordados na pesquisa a partir da lógica de sua concentração como pequeno negócio de natureza étnica, construído historicamente como territorialidade nessa área central de Campo Grande/MS.

1.3.1 *Cluster* étnico

Cluster, termo de origem inglesa, traduzido como aglomeração, foi notabilizado por Michael Porter, ao estudar os efeitos de proximidade das empresas concentradas no Vale do Silício, nos EUA. “Os *clusters* (grupos, agrupamentos ou aglomerados) são concentrações geográficas de empresas de determinado setor de atividade e companhias correlatas” (PORTER, 1999, p. 3).

De acordo com Porter (1999), o *cluster* consiste numa concentração de empresas numa determinada localização geográfica, na qual concorrência e cooperação se manifestam de forma paralela, por efeito de proximidade. Se a concorrência contribui na luta para atrair clientes, a cooperação pode se dar por meio de alianças associativas (horizontalizadas) que tragam benefícios mútuos, ou mesmo por meio de trocas na constituição de cadeias de valor (verticalizadas), ambas ampliando os elos de confiança. Por meio do *cluster* as empresas integrantes podem: (1) aumentar a produtividade; (2) oferecer uma direção e aprofundar o ritmo de inovação, este visto como mudanças de natureza sistêmica para garantir a sustentabilidade do *cluster* e de cada empreendimento integrante; (3) estimular a formação de novas empresas para ampliar e reforçar o *cluster*.

Um *cluster* não se constitui em uma organização formalizada de empresas, mas se constitui naturalmente, “mesmo que as empresas que dele participam não

tenham consciência de sua existência” (ZACCARELLI, 2000, p.198). Mesmo que as atividades concentradas em determinadas localidades, se organizem entre si, seja de natureza similar – redes homólogas – seja de natureza diferenciada e que se complementam funcionalmente – redes complementares – elas sempre apresentam estruturas mais horizontalizadas (SANTOS, 1999).

Todo empreendedor, segundo Marshall (1982), em princípio elege pessoalmente a localidade para se estabelecer, por uma série de motivos que favoreçam seu negócio, sejam as condições locais, o potencial para um tipo de mercado, o acesso fácil ao consumidor que detém potencial aquisitivo para seu produto, a facilidade de meios de comunicação e transporte, entre outros. Além dessas condições internas, ou seja, próprias da localidade, também concorrem as condições externas, como a existência de um mercado econômico favorável, ou seja, que pode gerar alta demanda e como acessá-lo. O autor lembra que também exerce influência para a instalação do negócio, o ambiente constituído pelas instituições políticas e sociais. Mas, a despeito de todas essas variáveis internas e externas, o negócio vai depender da natureza ativa dos empreendedores.

No entanto, quando ocorre a proximidade física a uma aglomeração de pequenos negócios de mesma atividade ou correlatas, esse empreendedor passa a usufruir do que ele chamou de vantagens de vizinhança, ou “vantagens da aglomeração localizada”. A proximidade física e as outras condições contribuem, segundo Marshall (1982), em ganhos de eficiência e de escala para esses territórios especializados. Os efeitos de vizinhança atraem vantagens externas, contribuem para a redução de custos e para se empreender processos inovativos. Marshall (1982) vê essa condição de *cluster* como um potencial para atrair, entre outros, mais clientes que procuram preço e qualidade e mais fornecedores. Quando os produtos oferecidos são específicos de um lugar, podem atrair clientes de longas distâncias. Quando ocorre uma concentração de negócios desses produtos num mesmo lugar, existe a possibilidade de atrair um número maior de consumidores, como também fornecedores. Ao atrair mais fornecedores, também se tem maiores possibilidades de conhecer as novidades externas. No ambiente interno de negócios de uma aglomeração do mesmo ramo também se torna possível propagar com maior velocidade a novidade e o novo conhecimento produzido de interesse de todos, num chamado “efeito de transbordamento” (*spill over*), como se o conhecimento “pairasse

no ar”. Esse processo, em princípio, favoreceria um enraizamento do conhecimento coletivo produzido no local, como conhecimento territorial.

Esse ponto de contato entre empreendimentos e seus clientes, segundo Marshall (1982), ainda facilita a relação de parceria entre empreendimentos de padrão de organização similar e interesses estratégicos comuns. Quando integrada a um *cluster*, a empresa não depende somente de seu desempenho individual e interno, mas sobretudo dessa concentração. Se bem articuladas entre si, tais empresas concentradas podem se potencializar para atrair vantagens e se tornarem menos vulneráveis às crises. Além de atrair mais clientes e fornecedores, também atraem novos empreendimentos do mesmo ramo, num círculo virtuoso.

O *cluster* como especialização produtiva num dado espaço (rua, bairro, cidade), segundo Paiva (2002) proporciona uma redução expressiva e sustentável dos custos de transação. Essa condição de *cluster* pode proporcionar a constituição de redes associativas e uma troca mais estreita entre compradores e fornecedores, reduzindo os custos de transação para quem faz parte da aglomeração. Para Marshall (1982), a especialização produtiva de determinadas aglomerações empresariais pode ser favorecida quando existe uma demanda externa acessível e um ambiente dotado de atores dinâmicos. Apesar do conceito de proximidade empresarial já ter sido reconhecida no modelo anterior de economia capitalista, Porter (1990) chama atenção para esse efeito no atual mundo em rede, como visão estratégica e compartilhada pelos concorrentes, visando a ampliação e fortalecimento da rede e de quem pertence a ela.

O *cluster* étnico é concebido aqui como a concentração de pequenos negócios de uma mesma origem étnica em uma dada localidade. Foi também chamado por David Kaplan & Wei Li (2006, citados por CARDOSO, 2010), de “economia étnica”. Seria, para eles, um tipo de economia, que é fruto de uma concentração de negócios e de integração de um determinado grupo étnico, portanto dotada de uma identidade iconizada, que pode apresentar tendência para se fortalecer diante da globalização. Um estudo de Collins (2008) entre empreendedores imigrantes na Austrália, na intenção de promover o empreendedorismo imigrante e sua sustentabilidade no país, pôde ajudar a verificar o papel exercido pelas experiências culturais que os imigrantes trazem consigo ao se enraizar nas relações e estruturas sociais da nova sociedade em que se estabeleceram.

Outro estudo sobre o “comércio étnico” no bairro de Belleville de Paris, realizado por Gomes (2002), também pôde mostrar como os imigrantes conseguem rever suas práticas culturais de origem para fundi-las com os novos elementos culturais do local de destino. Usam desse mecanismo para ampliar o autocontrole e competência sobre a condução do negócio. Fazem uso da sociabilidade para atrair clientes interessados em produtos típicos considerados exóticos e promovem a interculturalidade.

A ideia de “economia étnica”, segundo Grun (1999), teria emergido para se tentar explicar a criação, manutenção e possíveis desaparecimentos dessas concentrações de pequenos negócios de mesma origem étnica nas novas fases da economia capitalista. Este conceito estaria correlacionado àquele de *middle-man minorities*, antes utilizado para explicar minorias de grupos étnicos – geralmente judeus e armênios e depois chineses, coreanos entre outros - que atuavam na intermediação comercial nos interstícios de sociedades pouco abertas e acabaram tendo relativo sucesso. Por meio desse conceito, era possível refletir como pessoas de condições análogas de desprivilégio e de mesma situação cultural, souberam vencer as adversidades por meio de um espírito empreendedor” (GRUN, 1991).

O mesmo autor buscou pesquisar a atividade econômica da comunidade armênia na cidade de São Paulo, já com a ideia de um *cluster* étnico, buscando correlacionar de forma mais direta a dimensão econômica com a dimensão cultural em sua reflexão. Procurou analisar os diferentes discursos utilizados pelos armênios para se justificarem diante de seus negócios com o conhecimento estruturado da realidade social e institucional vigentes que impedem o desenvolvimento pleno do *cluster* étnico. Nesse estudo, ele afirma que entre os imigrantes de nações comerciantes no Brasil, os sírios e libaneses, em sua grande maioria de religião cristã, conformaram as etnias mais importantes. Além de terem chegado antes – fim do século XIX - ganharam maior importância em função da magnitude de seu contingente e pela capacidade de criação de um espaço econômico e político para atuação de seus descendentes. Os sírios e libaneses, ao atuar inicialmente na condição de “mascates” teriam invadido, tanto a zona rural como os centros urbanos, impondo-se sobre os anteriores comerciantes portugueses e italianos (GRUN, 1991). Para esse autor, uma das grandes explicações para o sucesso dos sírios e libaneses foi a auto-ajuda estabelecida entre patrícios. Na medida em que

acumularam capital suficiente, foram se estabelecendo em diversas regiões.

O *cluster* do comércio varejista de moda no Bairro Bom Retiro de São Paulo foi estudado por Aguiar et al (2014). Teria sido iniciado após a construção da estrada de ferro São Paulo Railway em 1867, que passou a favorecer o afluxo de imigrantes. Vieram antes os italianos e portugueses, sucedidos em 1930 pelos judeus e, a partir do Novo Milênio, por coreanos. A atividade predominante nos dois últimos fluxos teria sido a “confecção”. Esse estudo, ainda que não tenha levado em conta a variável cultural no processo, acabou demonstrando o conhecimento que acabou ficando enraizado no bairro, em particular na rua José Paulino, sobre confecções de moda.

Já Oliveira & Gil (2011) avaliaram o *cluster* comercial atacadista e varejista (armarinhos, papelaria, brinquedos, roupa de cama e mesa, bijuteria e cutelaria) de origem sírio-libanesa da Rua 25 de Março, na cidade de São Paulo, considerado o maior *shopping* a céu aberto da América Latina. A localização da rua junto ao Porto Geral do rio Tamanduateí e algumas rotas importantes facilitou a atividade comercial desde as origens da cidade. Os sírios e libaneses teriam chegado a partir de 1870, durante a ocupação de seus países pelo Império turco-otomano e depois durante a fase de instabilidade europeia da Primeira Guerra Mundial. Esses imigrantes procuraram se aproveitar do afluxo de pessoas que acessavam o porto, para o consumo de seus produtos e serviços (oficinas e casas de aluguel). Foram, aos poucos, consolidando a imagem na rua de um comércio BBB (bom, bonito e barato). Sua consolidação econômica e a sustentabilidade dessa aglomeração crescente ocorreu mais efetivamente a partir de 1969, quando foi constituída a “União dos Lojistas da 25 de Março e Adjacências (UNIVINCO)”, que passou a compreender, não só a rua 25 de Março, mas 21 ruas, constituindo-se num *cluster* regional. A Rua 25 de Março já havia sido objeto de uma pesquisa em nível de mestrado, realizada por Oliveira (2009). Nesse estudo, Oliveira (2009) deixou claro que já havia uma imagem conceitual e simbólica dessa região, em função dos produtos nela comercializados. No entanto, observou que mesmo que existissem instituições regionais de cunho religioso, recreativo e cívico na região, as instituições mais ativas eram aquelas que davam suporte às atividades comerciais, com apoio de poderes públicos.

O estudo do *cluster* de pequenos negócios de origem árabe constituído historicamente na Avenida Calógeras, em Campo Grande, é aqui considerado um *cluster* étnico, num esforço de correlação entre a atividade econômica ali desenvolvida e a cultura de origem adaptada às condições locais – da rua e da cidade - e das interações nelas estabelecidas.

1.3.2 Pequenos negócios e empresa familiar

Os empreendimentos comerciais dos árabes na Avenida Calógeras enquadram-se no chamado pequeno negócio de natureza familiar.

O sentido etimológico de “negócio” é atividade geradora de lucro ou renda, portanto um empreendimento. As categorias do pequeno negócio nessa pesquisa são aquelas contempladas na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas de 2006.

Envolvem o micro empreendedor individual, microempresa e pequena empresa, cujo porte é avaliado pelo valor do faturamento¹.

Para Robert Donnelley, que escreveu um artigo na Harvard Business Review em 1964, traduzido no Brasil pela Revista de Administração de Empresas em 2006, o que diferencia a empresa familiar de outras empresas tradicionais são as relações estabelecidas entre os membros do grupo familiar no seu aspecto organizacional. Nesse caso, família e empresa aparecem mescladas. Para ser considerada uma empresa familiar ela precisa, de fato, se identificar com uma família por menos duas gerações, com influência recíproca entre os dois ambientes, o familiar e o da empresa. Assim, o entendimento entre os elementos da família tem reflexo na eficiência da empresa.

¹ De acordo com a Lei Complementar nº 123/2006 de 14 de dezembro de 2006, art. 3º, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

Essa interação que envolve dois ambientes – familiar e do negócio – segundo afirma Lansberg (1983, citado por Cepelowics, 1996), leva em conta um conjunto específico de valores, normas, princípios, comportamentos e regras, seja da família como da empresa. Isso torna a situação bastante complexa e provoca grande impacto na sua estrutura e funcionamento da empresa. De um lado, na família preponderam os laços afetivos entre seus membros. Nesse caso, a preocupação básica se volta para as necessidades específicas de cada um e o objetivo é o bem estar geral no momento e para o futuro. Já no caso da empresa, preponderam os critérios produtivistas e econômicos no processo interativo, com base no valor de mercado do bem ou serviço produzido, seja para o momento e para o futuro. A norma da família tem base na necessidade e igualdade, enquanto a da empresa baseia-se na meritocracia de quem consegue atingir os objetivos da empresa. Essa interação, se não bem conduzida, pode gerar conflitos e confusões.

A sucessão ocorre, segundo Lodi (1984), quando a empresa está ligada ao nome de família ou à figura do fundador, este sujeito ao envelhecimento físico e os herdeiros buscando “um lugar ao sol”. Esse momento costuma ser impactante para a empresa, especialmente se o momento de transição familiar coincidir com a transição da empresa. Lodi (1984) alerta para o fato da empresa familiar ser muito antiga e que sua adaptação aos tempos do modelo das empresas atuais exige do empreendedor um cuidado para que um ambiente não sobrecarregue o outro.

Também é importante anunciar que no Brasil, segundo Bernhoeft (2005), a grande maioria das sociedades familiares foram constituídas por imigrantes ou filhos de imigrantes. Inicialmente foram os italianos, seguido de portugueses. Depois vieram os alemães, judeus e árabes, mas também de outros grupos, como os espanhóis, gregos, poloneses, húngaros.

Num estudo feito por Martins *et al* (2008) a respeito de empresas familiares que sobrevivem à geração seguinte no Brasil, foi possível verificar que 30% sobrevivem à segunda geração e menos de 15% à terceira geração. Procurou-se detectar as principais dificuldades encontradas, tanto na gestão familiar, como na sua transição para a terceira geração. Constatou-se que se conjugam para o processo sucessório, pelo menos quatro variáveis: (1) influência dos valores familiares e emocionais; (2) conflitos, rivalidade e divergências de visão estratégica e

objetivos empresariais entre gerações; (3) ausência de critérios para a contratação de parentes; (4) fragilidade de comunicação, com resultante assimetria de informações entre os membros da família.

A Price Water House Coopers (PwC)², empresa de prestação de serviços de Assessoria Tributária e Empresarial e de Auditoria com sede em Nova Iorque, que atua em 157 países, realizou uma pesquisa em 2012, junto a várias empresas familiares do mundo, de diversos portes, para melhor caracterizá-las. Concluiu que 65% das empresas familiares aumentaram suas vendas no mundo todo, especialmente no Leste Europeu, na América Latina e no Oriente Médio. No Brasil, 77% das empresas familiares registraram aumento em suas vendas e somente 13% apresentaram tendência de queda, portanto um índice menor do que o apresentado em nível global (19%). Entre os entrevistados que lideram empresas familiares no Brasil, 63% consideram essas empresas mais empreendedoras, e 50% também mais inovadoras. Dentre elas, 97% consideram ter um papel importante na criação de empregos e a grande maioria se considera mais próxima de seus clientes, num relacionamento mais amigável e de confiança.

Em 2014, essa mesma empresa realizou nova pesquisa com 2.484 tomadores de decisão de empresas familiares de 48 países, justamente num ambiente econômico, cujo cenário exige maior competitividade e iniciativas de inovação. Concluiu-se que, mesmo assim, as empresas familiares continuam se expandindo no mundo. Entre as entrevistadas brasileiras, 38% já estão exportando. No Brasil, 79% cresceram acima do estabelecido no nível global, mediante uma gestão cada vez mais profissionalizada, de modo a se disciplinar melhor para inovar e diversificar, processo que contempla tanto a empresa como a família. Dentre as preocupações mais importantes está a melhoria da governança e das práticas para reter talentos. No entanto, as maiores fraquezas ainda estão na interação da família com o negócio. Se trabalhar com elementos da família aumenta o nível de confiança e comprometimento, por outro lado, isso se faz acompanhar de tensões, ressentimentos e conflitos abertos.

² PRICE WATER HOUSE COOPERS. Empresa familiar: um negócio que se adapta ao século 21. Disponível em: <http://www.pwc.com.br/pt/10minutes/assets/10-min-empresas-familiares-13.pdf> Acessado em 17 de novembro de 2016.

1.3.3 Teoria antroponômica da família

O Homem, para Bertaux (1979) enquanto ser social é capaz de reproduzir uma energia libertadora, por meio da família, processo que ele chamou de reprodução antroponômica. A família responde pela produção de seres humanos, tanto em termos biológicos como sociais. Nela se organizam relações sociais institucionalizadas responsáveis pela produção de seres humanos.

Bertaux (1979) lembra que a família marca e transmite posição social a quem a ela pertence, ao mesmo tempo em que pode lhe possibilitar um reposicionamento dentro da própria classe social. A família toma decisões e estabelece estratégias, mediante um projeto de vida futuro estabelecido coletivamente, que permite que seus integrantes e ela mesma mudem de posição social definidos na estrutura de classe. Nesse caso, a família passa a exercer grande importância para a marca social, assim como para distribuição social dos indivíduos, para além da posição social ocupada.

Os vínculos sociais familiares, de acordo com Bertaux (1979) são solidificados durante o processo de produção material e cultural, atribuindo maior estabilidade ao núcleo familiar. Na família se organizam relações sociais institucionalizadas responsáveis pela produção de seres humanos. No cotidiano vivido, vão sendo estruturadas determinadas atividades no âmbito da família, por meio das quais, esta organiza as condições de sua trajetória social, em acordo a um projeto de vida.

1.4 MÉTODO E METODOLOGIA DE PESQUISA

O objeto definido para a realização da presente pesquisa foram as lojas comerciais árabes (sírios, libaneses, palestinos), estabelecidas no trecho central da Avenida Calógeras, mais precisamente entre a Avenida Afonso Pena e a antiga estação ferroviária, na cidade de Campo Grande, estado de Mato Grosso do Sul.

1.4.1 Métodos e natureza da pesquisa

O método de pesquisa foi hipotético-dedutivo, uma vez que, partiu de uma questão norteadora, que pudesse auxiliar na definição de um objetivo e da busca de dados que ajudem a esclarecer uma resposta para a questão. Conforme aponta Gil (2008), esse método baseia-se na indução, que parte de uma coerência metodológica justificada dedutivamente.

A pesquisa foi de natureza exploratória. Pautou-se em dados objetivos e subjetivos, procurando se familiarizar com a realidade e os sujeitos do objeto de pesquisa nesse processo. As pesquisas exploratórias, segundo Gil (2008), servem para esclarecer e modificar conceitos e ideias, envolvendo levantamento bibliográfico e documental, além de entrevistas. Elas permitem uma visão mais aproximada de determinados fatos.

O método de abordagem foi sistêmico, buscando-se analisar e interpretar numa visão integrada e multidimensional (humana, econômica, social, cultural e política), os sujeitos da pesquisa no seu território vivido (a avenida Calógeras).

1.4.2 Metodologia: procedimentos de coleta e tratamento

Os procedimentos de coleta se basearam em: (a) Consulta bibliográfica, documental e estatística (fontes secundárias), na construção do referencial teórico, dados documentais e dados estatísticos; (b) Coleta de dados em campo (fontes primárias), por meio de observação participante, entrevista semiestruturada.

A observação participante se desenvolve a partir da interação do pesquisador com os sujeitos e o ambiente de pesquisa. No caso dessa pesquisa, constou de caminhadas pela avenida, com registro cuidadoso e tomadas de imagens dos empreendimentos remanescentes, tanto antes como durante o contato com os entrevistados. Para White (2005), nesse procedimento, o pesquisador precisa aprender a saber ouvir, escutar, e fazer uso de todos os sentidos. Deve estar preparado para saber quando perguntar ou não perguntar e que perguntas fazer na hora adequada.

Para Haguette (2000, p. 77), observação participante pode ser considerada como a técnica de captação de dados menos estruturada nas ciências sociais. E que

também contribui para a modificação do meio pesquisado, ou seja, de mudança social.

Para aplicar as entrevistas, partiu-se do fato de que grande parte dos lojistas árabes historicamente aglomerados já não mantinham seus estabelecimentos na Avenida. Deparava-se, desse modo, com o desconhecimento do número exato desse conjunto de comerciantes. A pesquisa ocorreu num momento de grandes transformações nessa avenida e muitos haviam encerrado o negócio nesta avenida. Desse modo, optou-se por uma amostragem não-probabilística, de modo a poder lidar com a situação de inacessibilidade da população que se pretendia pesquisar.

Nesse caso, optou-se inicialmente pela escolha deliberada dos lojistas árabes estabelecidos na avenida e que se mostraram prontamente acessíveis e depois se aplicou a técnica da chamada “bola de neve” para atingir aqueles que já não mantinham mais seu estabelecimento naquela localidade. Por meio de indicação desses primeiros entrevistados e ainda de antigos moradores e frequentadores desse comércio, procurou-se chegar aos lojistas não diretamente acessíveis.

Conseguiu-se aplicar por meio desses procedimentos 12 entrevistas entre comerciantes que ainda mantêm estabelecimentos na Avenida Calógeras em junho de 2016, sendo que um deles apresentava dois estabelecimentos no ramo de calçados. Sendo dois comércios pertencentes ao mesmo proprietário no ramo de calçados. Para garantir o sigilo a respeito dos nomes, cada entrevistado recebeu um número de 1 a 12.

Os documentos chegaram a registrar cerca de 50 estabelecimentos em períodos anteriores. Portanto, durante o período da pesquisa, restavam pouco menos de um quarto dos estabelecimentos. Dessa amostragem fez parte 7 entrevistados libaneses, 4 entrevistados palestinos e apenas um de origem síria. Portanto, prevalecia ainda um comércio de libaneses e palestinos. Desse total, um dos entrevistados de origem libanesa havia deslocado seu estabelecimento para a rua Maracaju, portanto ainda nas redondezas. Estes entrevistados se apresentaram como “população amostrada” ao pesquisador.

Os entrevistados acabaram sendo acessados deliberadamente pelo pesquisador, entre os lojistas remanescentes na Avenida Calógeras. Esse contingente disponível passou a representar a “população amostrada” para a pesquisa. Ainda que se pretendesse atingir uma amostragem representativa por meio de “saturação”, ou seja, pela redundância das respostas, diante das dificuldades em acessar aqueles que já haviam se retirado da avenida, ela acabou sendo fechada por meio de “exaustão”, nesse caso, apenas com os informantes disponíveis.

As entrevistas foram realizadas, tanto dentro do estabelecimento comercial, mas também na residência do lojista árabe, após o consentimento do mesmo e com apoio de um gravador. Buscou-se a melhor maneira de formular perguntas que não induzissem respostas, colocando-se intensamente à escuta do sujeito investigado, de modo que a entrevista também pudesse evoluir para um diálogo.

A entrevista semiestruturada, cujo modelo aparece no Apêndice, foi preparada de modo a identificar o sujeito pesquisado (além de dados pessoais relacionados ao sexo, idade, escolaridade e estado civil) foi registrado o nome da loja e do entrevistado e do tipo de atividade exercida. Mas a entrevista consistiu basicamente em selecionar algumas categorias para a análise e interpretação de conteúdos subjetivos, fruto das falas dos entrevistados. Trata-se de um procedimento de natureza qualitativa, visando contribuir no melhor esclarecimento da trajetória e comportamento desses lojistas, com base na visão e significados atribuídos pelos próprios sujeitos da pesquisa ao processo. Foram estabelecidas as seguintes categorias de conteúdo para serem analisadas e interpretadas:

- 1 Origem e trajetória do empreendedor e seu negócio
- 2 Engajamento étnico e dentro do *cluster*
- 3 Conhecimentos, competências e habilidades relativos ao negócio construídas no processo vivido no âmbito do *cluster*.
- 4 Ambiente institucional e políticas públicas de apoio ao *cluster* étnico.
- 5 Algumas questões de fechamento ligadas a potencialidades para o futuro desse *cluster* na avenida.

As cinco categorias e suas respectivas subcategorias, que aparecem sob forma de questionário, como guia de entrevista para o pesquisador, serviram de base para a organização das falas registradas no gravador e que foram posteriormente transcritas.

A fase de organização, análise e interpretação dos dados coletados obedeceu às seguintes etapas:

- 1 Recuperação das entrevistas gravadas, por meio da escuta de forma atenta e transcrição, assinalando-se com eventuais anotações utilizadas para a análise.
- 2 Análise dos significados das falas, apreciadas ainda no conjunto de todas as outras;
- 3 Interpretação dos conteúdos com apoio dos dados coletados por meio de fontes secundárias e à luz do referencial teórico previamente selecionado.

2 CONTEXTO DA TERRITORIALIDADE DO *CLUSTER* DO COMÉRCIO ÁRABE NA AVENIDA CALÓGERAS

O objetivo desse capítulo foi apresentar, numa perspectiva histórica, a territorialização dos comerciantes árabes que deu origem ao *cluster* de lojas comerciais na Avenida Calógeras, no contexto da área central da cidade de Campo Grande, em Mato Grosso do Sul.

2.1 INSTALAÇÃO DA FERROVIA E DESATIVAÇÃO DOS TRILHOS

Para entendermos como iniciou-se a territorialização da Avenida Calógeras, temos que ir na origem do seu início que se desenvolveu através da inauguração da ferrovia.

De acordo com (MARQUES, 2014, p. 38):

Até então na cidade levava-se um ritmo de vida pacato, comum em uma cidade do interior daquele momento, a ferrovia provoca um intenso movimento de imigrantes e migrantes, sendo estes os trabalhadores da própria ferrovia. Eles vêm para atender os diferentes serviços e de acordo com os interesses dessa companhia alguns funcionários permanecem definitivamente na cidade, outros são remanejados.

Ou seja, até a instalação da ferrovia pouco movimento se tinha pela cidade, após sua instalação este movimento aumenta com a chegada dos imigrantes.

Ainda (MARQUES, 2014, p. 55) diz que a construção do complexo ferroviário ocorreu após o crescimento econômico com a enorme movimentação de cargas e passageiros, verificados a partir de 1919, com a abertura dos mercados após a Primeira Guerra Mundial.

E complementa (MARQUES, 2014, p. 80) em 2010, através da Lei Complementar nº 161, as obras do complexo ferroviário referentes à esplanada e aos trilhos que cortam a cidade fazem parte do plano chamado de revitalização do Centro chamado de Viva Campo Grande. Este projeto visa uma intervenção pública de dinamização da mobilidade urbana e acessibilidade, associadas a um processo

de urbanização integrada; portanto, voltada para a provisão de serviços públicos de drenagem, acrescida de pavimentação e articulada às ações de revitalização econômica e urbanística dos principais centros articuladores das áreas de intervenção e de ampliação de serviços essenciais à população, tais como saúde e educação.

Este projeto visa também contribuir para o estabelecimento de novas economias urbanas, dotando as regiões e os bairros de infraestrutura urbana capaz de alavancar os investimentos públicos que estão sendo projetados para a cidade e para a região, ampliando as possibilidades de acesso ao mercado de trabalho por uma parcela significativa da população. Esta proposta projeta um possível crescimento da região do complexo ferroviário, visando à valorização destes espaços. O projeto Viva Campo Grande teve como objetivo valorizar as regiões elencadas como necessitadas de melhoria de infraestrutura urbana, promovendo a valorização das áreas. Dentre estas áreas se encontra o entorno do complexo ferroviário, na região das orla Morena e Ferroviária.

Porém, o que era para ser uma revitalização, prevendo incentivar o trânsito de pessoas, melhorar a urbanização daquele trecho específico da Avenida Calógeras e atrair movimento, não tornou-se real, pelo contrário, acabaram-se as obras de revitalização e o que se viu foi aquele trecho ser frequentado por drogados, mendigos e bagunceiros, afastando as pessoas daquela região.

2.2 IMIGRAÇÃO ÁRABE NO BRASIL

Os árabes considerados nesse estudo são sírios, libaneses e palestinos. As primeiras migrações árabes para o continente americano, segundo Nunes (1996), ocorreram diante de práticas despóticas e medidas impopulares da dominação do Império Turco-Otomano no século XIX, especialmente em função de divergências religiosas entre cristãos e muçulmanos.

Mais tarde, os movimentos migratórios também passaram a se dar em função do sucesso daqueles que emigraram. Os mascates árabes sucederam os italianos em São Paulo, quando estes acabaram se envolvendo com os cultivos de café. Desse modo, os árabes, especialmente sírios e libaneses constituíram um dos

primeiros grupos mais volumosos de imigrantes a se destinar ao comércio urbano na sociedade brasileira (NUNES, 1996).

Comumente chamados de “turcos”, a denominação é totalmente equivocada. Todavia se tem explicação para isso. Grande parte do Mundo Islâmico foi governada por povos turcos, do século X ao XIX. Assim, os árabes e outros povos submetidos à dominação otomana (turca) quando saíam de seus países de origem, vinham com passaporte emitido pelo Império Turco-Otomano.

A imigração de árabes (sírios e libaneses) teria sido iniciada no Brasil a partir de 1870. Mas esses imigrantes teriam rapidamente se disseminado por todo o território brasileiro (NUNES, 1996).

Ainda que vários árabes tenham sido, inicialmente, atraídos para a dinâmica economia cafeeira paulista e pelo ciclo da borracha na Amazônia, muito raramente abraçaram atividades de produção agrícola (TRUZZI, 2012). O traço marcante da imigração árabe foi sua inserção inicialmente como mascates até em áreas rurais, mas depois se estabelecendo de forma definitiva em áreas urbanas, para se dedicar a atividades comerciais, baseadas em gêneros de consumo mais popular.

No Brasil, a colônia sírio e libanesa, instalada em São Paulo (preferencialmente na Rua 25 de Março e Florêncio de Abreu) e no Rio de Janeiro (Saara), teria coordenado a maior parte da penetração dos sírios e libaneses no país (NUNES, 1996). Estes iam receber seus compatriotas no porto litorâneo, quando forneciam mercadorias a crédito e em seguida os amparavam nas viagens para mascatear no interior ou em subúrbios de São Paulo.

Essa rede de relações já estabelecida desde o porto, poupava o recém-chegado da ansiedade na busca de um trabalho. Os imigrantes sírios e libaneses eram rapidamente absorvidos por um sistema em plena expansão, comandado por essas colônias. São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro foram os Estados que mais receberam imigrações árabes.

Mas com raras exceções, segundo Nunes (1996), os comerciantes árabes ganharam destaque na sociedade brasileira, ainda que apresentassem grande potencial para se integrar e assimilar a nova cultura. Costumavam ser pacíficos e não se envolverem com política. Conforme Truzzi (2012), somente a partir da

década de 1950, passou-se a ter notícias de árabes que passaram a se lançar na carreira política e postular cargos públicos.

O comércio ambulante consistiu na primeira atividade desses imigrantes exercida fora do país (NUNES, 1996). Os árabes teriam sido o grupo de imigrantes que mais fizeram uso do comércio ambulante, prática que teria surgido em seus territórios. Artesãos, comerciantes e pequenos fazendeiros costumavam vender e trocar produtos do trabalho, de vilarejo em vilarejo, de porta em porta.

O comércio ambulante, de acordo com Nunes (1996) apresentava muitas vantagens: rendia bons lucros, além de requerer pouco treinamento, capital e conhecimento da língua, além de permitir que o mascate se tornasse dono do próprio negócio. Nesse processo, era comum o mascate veterano acabar se transformando fornecedor de uma rede aglomerada de novos vendedores ambulantes.

Inicialmente, o comércio ambulante árabe era constituído de miudezas que coubessem numa maleta. Mais tarde, foi expandindo para uma grande variedade de armarinhos e todo tipo de novidade que pudesse atender o interesse, especialmente de esposas de fazendeiros, que viviam em regiões mais isoladas (NUNES, 1996).

Como o negócio dos mascates rendia bons lucros, ele ia permitindo que os mesmos mais tarde, procurassem estabelecer sua própria casa comercial, para operar no atacado e ser fornecedor de novos imigrantes recém-chegados (NUNES, 1996). Isso significava a alguns poderem criar até pequenas fábricas de tecidos, fitas, rendas, bordados e meias. Desse modo, o antigo mascate atacadista ou industrial se tornava o fornecedor de uma rede de varejistas de mesma etnia.

Quando encontravam oportunidade para montar sua loja, os comerciantes árabes costumavam empregar como auxiliares, os próprios membros da família, ou então compatriotas recém-chegado, fato que explica sua fácil clusterização nas cidades nas quais se estabeleciam.

Os comerciantes árabes, segundo Nunes (1996) chegaram a dominar o sertão do Brasil por um tempo longo, especialmente pela prática tolerante de facilitar os pagamentos, o que permitia que, além dos proprietários, também os colonos das fazendas se tornavam seus fregueses.

Eles acabaram se notabilizando, por revolucionar o comércio popular, tornando possível o consumo de bens a camadas sociais de baixo poder aquisitivo (TRUZZI, 2012). Eles ficaram conhecidos por inaugurar métodos comerciais ousados tais como o crédito, promoções, descontos em função do volume adquirido. Costumavam trazer mercadorias a preços menores que os do comércio local.

Por isso, aponta Truzzi (2012), os lojistas árabes tinham tendência de buscar o interior do país e áreas de comércio mais popular das cidades para se estabelecer. Os estabelecimentos comerciais, localizados próximos a praças ou igrejas, só ocorreram em cidades do interior, atribuindo alguma centralidade e inserção social privilegiada ao comércio árabe.

Uma outra marca desse comércio étnico no país, segundo Truzzi (2012), foi a das famílias perseguirem a ascensão social de seus filhos por meio da educação, especialmente os filhos homens, quando reuniam condições para esse fim.

E o entrevistado 1 confirma a frase acima quando diz:

Se você pegar por exemplo a rua 15 de março em São Paulo você vai ver que eram todos árabes e hoje são todos coreanos, porquê? Porque seus filhos foram se formando em medicina, engenharia, direito e não acompanharam o comércio e seus pais foram ficando velhos e disseram vamos encerrar.

Meus filhos ajudavam na loja, mas se formaram e um já foi até embora para São Paulo, outro mora aqui mais não quer continuar com a loja. (Entrevistado 2, Junho de 2016)

Tenho um casal de filhos e estão formados e não querem tocar comércio, menino formou em Direito e menina em Medicina. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

2.3 IMIGRAÇÃO ÁRABE EM CAMPO GRANDE

Os imigrantes árabes, de acordo com a parca historiografia a respeito, teriam sido atraídos para Campo Grande, especialmente após a instalação da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil, em 1914³.

³ As principais fontes de consulta: Revista de Divulgação do Arquivo Histórico de Campo Grande/MS – ARCA, número especial publicado em dezembro de 1992 sobre a Imigração em Campo Grande e a obra de Paulo Coelho Machado intitulada “Pelas Ruas de Campo Grande” Instituto Histórico e

A cidade de Campo Grande, em função de sua localização estratégica, havia sido escolhida pela Companhia de Estrada de Ferro Noroeste do Brasil, para sediar uma Diretoria Regional que atenderia todo o Sul de Mato Grosso. Além de instalações para abrigar seus serviços técnicos e burocráticos, a empresa construiu um conjunto de casas para abrigar seus funcionários (WEINGÄRTNER, 1995).

2.3.1 Imigrantes árabes que chegaram até o início da construção da ferrovia em Campo Grande

No entanto, a posição geográfica de Campo Grande, segundo Weingartner (1995), já se mostrava privilegiada para a prática comercial, mesmo antes da chegada da ferrovia, por se constituir numa encruzilhada de rotas do comércio de gado. As duas rotas que se cruzavam em Campo Grande, segundo Le Bourlegat (2000), eram alimentadas pelo dinamismo comercial de dois portos platinos, o de Corumbá no então Estado de Mato Grosso e o de Concepción no Paraguai. Uma rota era totalmente terrestre, alimentada por meio de carretas de bois e cavalos, que, atingia de um lado as fazendas de pecuária do Triângulo Mineiro e, do outro, o porto paraguaio de Concepcion. A outra rota, ligava o porto de Corumbá até Miranda e Aquidauana, feita por via fluvial, mediante embarcações de pequeno porte. Daí até Campo Grande, o caminho continuava por via terrestre, com apoio de carros de boi e de cavalos.

A situação de encruzilhada teria condicionado o lugar a se transformar em ponto de encontro e paragem de tropeiros e carreteiros (LE BOURLEGAT, 2000). Campo Grande se destacou como centro irradiador do desenvolvimento socioeconômico e político da região sul mato-grossense.

Até o final do século, Campo Grande contava com uma população de cerca de 300 pessoas (MACHADO, 2008). Quase todas moravam ao longo da rua 26 de Agosto, substituindo os antigos ranchos por casas de taipa e alvenaria. Esse novo cenário e o dinamismo comercial passaram a atrair não só brasileiros, como

imigrantes (italianos, espanhóis, portugueses e árabes), conhecidos na época como “mudanceiros”.

No início do século XX, antes da instalação da ferrovia, segundo a Weingartner (1995), Campo Grande já havia se transformado num importante entreposto comercial de gado entre o Triângulo Mineiro e todo o Sul do Estado. As primeiras lojas comerciais de Campo Grande tinham surgido, segundo Machado (2008), por iniciativa de comerciantes mineiros e italianos, que recebiam mercadorias vindas do Rio de Janeiro, Montevideu, Buenos Aires e da Europa, e atingiam o Estado através do porto de Corumbá. Mais tarde, com a chegada dos gaúchos, fugidos da revolução federalista de 1893, que entraram passando pelo Paraguai, surgiram os chamados “botecos”, tavernas, vendas e bodegas, que ficaram popularmente conhecidos como “bolichos”.

No início do século XIX, o pequeno comércio local já costumava ser complementado pela presença de “mascates” árabes no abastecimento dos moradores. De acordo com Machado (2008), estes acessavam Campo Grande, por meio de carretas de boi, ou ainda de tropas de burro, com suas rústicas malas carregadas de bugigangas e quinquilharias variadas. A chegada das carretas se dava de forma barulhenta pela única rua do povoado, a rua 26 de Agosto, atraindo as mulheres para busca de novidades. Leva-se a crer que praticamente grande parte dos imigrantes árabes citados acima, instalados na rua 26 de Agosto, teriam chegado como mascates.

Deduz-se a respeito da importância que eles passaram a exercer no comércio local. De um lado, os relatos do poeta e historiador Edson Contar, de origem árabe, na imprensa (CORREIO DO ESTADO, 2010), sua presença incomodava aos comerciantes ali estabelecidos. Segundo ele, os mascates costumavam desviar clientela para novidades, especialmente entre as jovens do povoado. Machado (2008) se reporta ao pesado imposto criado em 1905 a estes mascates, até 1909. Nesse mesmo ano, a Câmara Municipal também decidiu alterar o nome de “mascate” para aquele de “mercador ambulante”. As taxas, segundo esse autor, eram cobradas por cada animal ou carreta carregada e ainda pela venda de joias. Em 1909, o intendente Sebastião Lima, um dos comerciantes mais fortes da

cidade, triplicou os impostos, com o intuito de enxotá-los do lugar⁴. Edson Contar, no seu relato, referiu-se a esse imposto como algo equivalente ao valor de 160 vacas. Diante do conflito estabelecido, do qual seu pai também teria participado, para poder driblar as novas regras oficiais, os comerciantes árabes passaram a instalar pequenos pontos comerciais na rua 14 de Julho, ao mesmo tempo em que praticavam o comércio de porta em porta.

O primeiro árabe registrado como comerciante instalado na rua 26 de Agosto, segundo Machado (2008, p.103), teria sido Amin Scaff, em 1894, “quando pouca gente morava aqui na ocasião”, embora o autor não tenha feito referência exata à sua origem, forma de chegada e de atuação. Ele fez o registro da entrada de outros imigrantes árabes de origem sírio-libanesa do início do século XX, que segundo se pôde constatar, por meio dos relatos que ele mesmo fez a respeito de alguns deles, que estes registrados teriam chegado a partir de 1908. Foram citados Abrão Júlio Rahe, Marão Abalem, Joaquim e Moisés Maluf, Moisés Sadalla, Felipe e Salomão Saad, Salim Maluf, Felix Abdalla, Aikel Mansour e, segundo ele ainda havia outros. Todos estes que chegaram no início do século e antes da instalação da ferrovia, teriam vindo residir e instalar suas lojas na rua 26 de Agosto, enquanto esta se manteve como a única do pequeno povoado e junto à igreja.

Abrão Julio Rahe (Foto 1) teria chegado pela primeira vez em Campo Grande em 1908, acompanhando, na função de cozinheiro, uma das caravanas mais conhecidas originadas do Triângulo Mineiro, pertencente a Lucas Borges. Ainda permaneceu nessa condição por várias viagens. Acabou ganhando a confiança do proprietário da caravana, tornando-se responsável por carregar dinheiro e pagar os peões e depois também as boiadas. Durante as viagens, Abrão Júlio Rahe teve a iniciativa de comprar mantimentos em Campo Grande e vendê-los nas fazendas por onde passava. Com os recursos obtidos, adquiria sementes de arroz e feijão nessas fazendas e as cultivava em áreas alugadas ou mantidas por comodato, colhendo os produtos no retorno. Com o suporte desse pequeno capital acumulado, conseguiu estabelecer seu “bolicho” na rua 26 de Agosto, em 1911.

⁴ Ver o relato de Edson Contar em “Uma história de Guerra e paz nos primórdios de nosso comercio”, no Jornal Correio do Estado de 29 de abril de 2010, disponível em <http://www.correiodoestado.com.br/noticias/uma-historia-de-guerra-e-paz-nos-primordios-do-nosso-comercio/4031/>. Acessado em 10 de dezembro de 2016.

Logo em seguida, teria adquirido por aforamento, lotes na rua 14 de Julho, ainda como rua projetada. Casou-se com uma jovem de sua etnia de família estabelecida em Corumbá, quatro anos depois de se estabelecer no comércio da cidade. Dentre os registros apresentados, este foi o único em que o imigrante árabe teria chegado, entrando por Minas Gerais.

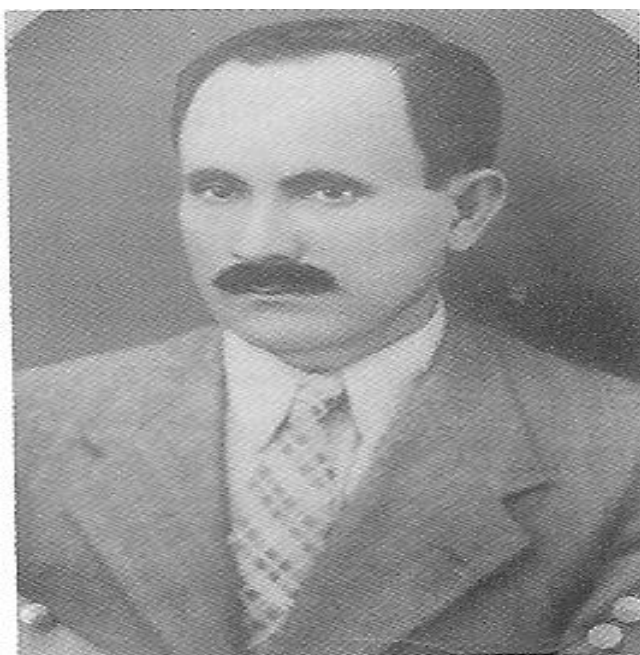


Foto 1 - Abrão Julio Rahe
Fonte: Paulo Coelho Machado (2008)

Nessa época, São Paulo e Rio de Janeiro não constituíam os principais centros distribuidores dos imigrantes árabes (sírios e libaneses) para Campo Grande. Grande parte deles, segundo se pôde constatar por via dos documentos e bibliografia existentes, teria chegado ao então Estado de Mato Grosso, entre o final do século XIX até a chegada dos trilhos da ferrovia, especialmente a partir dos portos argentinos, passando ou tendo permanecido certo tempo em Corumbá.

De acordo com Le Bourlegat (2000), a reabertura da navegação pela bacia do Prata, pós Guerra contra o Paraguai, havia revitalizado os portos do rio da Prata, dos quais Corumbá fazia parte. A navegação a vapor encurtava o caminho do Rio de Janeiro a Mato Grosso em pelo menos cinco vezes. Já em 1878, a vila de Corumbá, junto ao porto, havia se constituído na primeira cidade do Estado. Como a Argentina tivesse conhecido a chamada “era de ouro” e a cidade de Buenos Aires havia se tornado a principal praça comercial da América Latina a partir de 1880, esse

dinamismo repercutira em Montevideu e em todos os portos do rio Paraguai (LEBOURLEGAT, 2000).

Assim, diversos negociantes que atuavam em Buenos Aires e Montevideu passaram a frequentar o porto de Corumbá, buscando estabelecer negócios com fazendeiros locais. Isso explica, em grande parte, o fato de imigrantes árabes, sírios e libaneses, terem entrado por Corumbá e se abastecerem nessa cidade portuária. Conforme os registros oferecidos, especialmente por Paulo Coelho Machado, ao descrever algumas ruas centrais de Campo Grande no início de sua história, o imigrante que chegava em Campo Grande, vindo por Corumbá, escolhia o povoado como ponto para sua “mascateação” no entorno, como condição para juntar os recursos financeiros necessários para depois se fixar no estabelecimento.

Conforme lembra Oliveira (2008), os fluxos mais intensos de chegada dos libaneses teria ocorrido entre 1911 e 1913, período em que ocorreu forte repressão do Império Turco Otomano contra esse povo, o que leva a compreender sua significativa entrada nos portos platinos e Campo Grande a partir de então. De modo geral, viviam no seu país a condição de camponeses oprimidos diante de uma forte depressão econômica e opressão religiosa, mas partiam com alguma provisão com apoio da família.

Ocorria do mesmo já chegar com alguma condição financeira suficiente para montar seu estabelecimento. Mas, de modo geral, ainda contavam com o apoio do patrício que ali já se encontrava, para poder conquistar maior autonomia na condução do próprio negócio. A primeira situação foi mais comum entre aqueles que já haviam se estabelecido por um tempo seja em Corumbá, Miranda ou Aquidauana, onde puderam poupar recursos para operar com o próprio negócio. Essas cidades também acabaram exercendo, nesse início de século, o papel de polos de abastecimento para as mercadorias vendidas pelos comerciantes árabes em Campo Grande. Tudo indica que os seus fornecedores desses pontos também fossem árabes.

Um dos relatos de Machado (2008) a respeito desses comerciantes árabes estabelecidos no início do século em Campo Grande, e que ajuda a esclarecer mais esse processo, foi a respeito do libanês Moisés Sadalla, que ali se estabeleceu em 1908. Veio ainda adolescente, depois de permanecer alguns meses em Dacar e ter

passado pela Argentina, quando ouviu falar da promissora economia do povoado de Campo Grande. Chegou, portanto, por via fluvial até Corumbá. Ao chegar nessa cidade portuária, manteve contatos com a firma Gazzuzi Saad, portanto de um árabe, onde abriu uma carta de crédito, mediante promessa de hipoteca de móveis de sua propriedade no Líbano. É preciso lembrar que as casas comerciais de Corumbá dessa época também exerciam funções bancárias⁵.

Embarcou a mercadoria por pequena embarcação via fluvial até a cidade de Miranda. A partir daí, continuou até Campo Grande por meio de carreta de bois. A viagem durou dois meses, especialmente em função de fortes chuvas. Ao chegar, procurou alugar uma casa na rua 26 de Agosto. Fez o depósito na sala da frente e foi residir no fundo. Desse ponto saía para mascatear no povoado e imediações com apoio de cavalo. Da sala de depósito, nasceu seu “bolicho” com o sócio de mesma origem, Niraldo Saad.

Em 1913, recebeu do Líbano o sobrinho Felix Sadalla, que preferiu se instalar por conta própria e o irmão deste, Nemtalla Sadalla, que passou a ajudar o tio na loja. Nemtalla, mais tarde, especialmente no Pós-Guerra, também se transformou em importante comerciante na rua 14 de Julho. Em 1920, quando a cidade já havia se expandido, Moisés Sadalla mudou-se para a rua 13 de Maio na esquina com a rua XV de Novembro, num imóvel alugado. Em 1923, já casado com uma jovem de origem libanesa, comprou o terreno na frente da praça da igreja. Nele instalou ampla loja de ferragens, louças e arame e construiu ao lado sua residência.

Interessante observar que seu sobrinho Felix Sadalla, que chegou em 1913, diferente dele, atingiu o porto de Santos, por meio de um navio cargueiro. De lá seguiu viagem por via férrea, já pronta até Água Clara, vindo desta pequena estação a pé até Campo Grande o restante da viagem, numa distância de 192 quilômetros pela atual rodovia. Ocorre que a via férrea em construção, já se encontrava pronta até Água Clara. Com apoio do tio, Felix exerceu a atividade de “carroceiro”, até acumular o suficiente para instalar a própria loja.

⁵ Ver ALVES, Gilberto Luiz. *Mato Grosso e a História: 1870-1929*. (Ensaio sobre a transição do domínio econômico da casa comercial para a hegemonia do capital financeiro). Boletim Paulista de Geografia, n. 61, 1984. p. 31.

Aikel Mansour, segundo Machado (2008), saiu do Líbano em 1913, diretamente para Santos. Chegou a Corumbá, passando pelo porto de Montevideu no Uruguai. Para Campo Grande veio somente em 1915, com apoio de Barakat Homaide e esposa, depois de passar por dificuldades financeiras em Corumbá. Associou-se a Barakat Homaide num açougue de suínos, para ajudar sua esposa a distribuir carne e toucinho, que carregavam pelas ruas numa bacia em cima da cabeça. Barakat Homaide e esposa já haviam chegado ao Brasil em 1910 e se estabelecido antes em Campo Grande com esse negócio. Aikel Mansour, ao acumular recursos com esse emprego, pôde enveredar-se sozinho como “mascate” pelas fazendas, até acumular o necessário para estabelecer sua loja na rua 14 de Julho. Em 1925, recebeu o irmão José Mansour e também o ajudou na trajetória de montar seu próprio negócio. O irmão em 1925, diferente dele, chegara por São Paulo e pela ferrovia. Posteriormente, também Barakat Homaide e esposa alugaram um casarão para transformá-lo em pensão e restaurante. Transformou-se na famosa Pensão Bentinho, diante do intenso movimento de viajantes e boiadeiros, momento em que chamaram o genro e filhos que, aos poucos, também foram se estabelecendo.

Eduardo Contar, segundo Machado (2008), saíra do Líbano com apenas 14 anos de idade, chegando primeiro em Belém do Pará, que chamava atenção pelo negócio da borracha. Em 1909, quando chegou a Campo Grande, montou uma pequena loja em sociedade com Salomão Saad, na rua 26 de Agosto, também em casa alugada. Logo em seguida, Salomão Saad montou nova loja com seu irmão Felipe Saad. Eduardo Contar passou a atuar como “mascate” por sua própria conta, até acumular um capital inicial, que lhe permitiu casar-se com jovem brasileira, e montar loja própria. Quando o comércio da cidade foi ampliado, trocou seu negócio para gerenciar a loja da família libanesa dos Calarge, na esquina da rua 14 de Julho com a avenida Afonso Pena, na época, considerada a mais importante da cidade. Anos mais tarde, montou novamente seu próprio negócio, baseado em jogos de bilhar.

Dib Jorge Abussafi e sua esposa saíram do Líbano em 1912, recém casados e com algumas economias, conforme relato de depoimento registrado na Revista

Arca⁶. Os recursos acumulados de sua atividade de carpinteiro seriam destinados a montar o próprio negócio nos Estados Unidos da América, sem necessidade de mascatear. Mas pegaram o navio errado e vieram parar na América do Sul, aportando na Argentina e seguindo a Corumbá, onde viveram por quatro anos, com uma pequena indústria caseira de malas e baús de madeira. Ele fazia a parte da carpintaria e ela da forração. Chegaram em Campo Grande em 1916, para montar uma loja de secos e molhados próximo da recém instalada estação ferroviária. Com os lucros foram comprando terrenos e construindo casas para vender. Nesse caso, quem cuidava do estabelecimento era a esposa, que depois passou a contar com ajuda dos filhos.

O que pôde verificar nesse período de início de século até a instalação da ferrovia, por meio desses relatos, foi a predominância de imigrantes que acessaram Campo Grande via fluvial, pelos portos platinos do estuário do Prata, para daí avançarem ao porto de Corumbá. Procuravam se abastecer para seus negócios no comércio já estabelecido de Corumbá e ramificações, especialmente de Miranda e Aquidauana. Foi comum chegarem muito jovens e sozinhos, para constituir família depois de se estabelecer como comerciante fixo. Ela era construída no sentido antroponômico estudado por Bertaux (1979), de sua reprodução como ser humano e de sua esposa, ao mesmo tempo em que reproduzia o futuro dos filhos. A rede solidária dos patrícios que os antecedia era fundamental para lhes oferecer um suporte temporário até que reunisse condições para se estabelecer por conta própria. Desse modo, associações ou empregos com patrícios eram quase sempre temporários, perdurando até que o recém-chegado pudesse caminhar profissionalmente de forma autônoma. Oliveira (2008) lembra que os recém-chegados costumavam obter crédito também com os parentes e patrícios, para iniciar suas atividades, quando fosse o caso.

A atividade exercida de mascate apresenta-se como um meio inicial de acumulação financeira, para que se pudesse posteriormente se fixar com suas lojas no centro da cidade, mas o consumo das fazendas era, de certa forma, considerável. Boa parte dos proprietários moravam nela e ali mantinham famílias para as lides com o gado. Uma vez estabilizados financeiramente e por meio de constituição de

⁶ Ver ARCA- Revista de Divulgação do Acervo Histórico de Campo Grande. *Emigração: de como os árabes e armênios se instalaram em Campo Grande*. Campo Grande, n. 3, dezembro de 1992.

uma família, também se tornara comum, que esses primeiros imigrantes chamassem irmãos e outros aparentados, de modo a apoiá-los na mesma trajetória.

Pelos registros existentes, nesse período, verifica-se que predominou a chegada de imigrantes libaneses. Num número especial da Revista do Arquivo Municipal de Campo Grande (ARCA), sobre imigração árabe e armênia, de dezembro de 1992, num artigo escrito por Norma Trad, de origem libanesa, são listados nomes de quase 200 famílias libanesas, que teriam chegado no final do século XIX e início do século XX em Campo Grande. Por seu turno, Oliveira (2010) apresenta uma relação de 248 imigrantes árabes pioneiros que teriam chegado no final do Século XIX e início do Século XX, apresentada por Assaf Trad.

2.3.2 Imigrantes árabes que chegaram após a ferrovia e até a Segunda Guerra

Entre 1887 e 1921, o sistema capitalista internacional conheceu uma fase ascensiva e o Brasil passou a se inserir com maior força no mercado internacional, criando esforços no sentido de integrar o então Estado de Mato Grosso a esse papel exportador, sem passar pela Bacia do Prata (LE BOURLEGAT, 2000).

Desse esforço de direcionamento para os portos do Atlântico, surgiu o projeto e implantação da Estrada de ferro Noroeste do Brasil S.A em 1903, além de outras iniciativas nesse sentido, como a implantação de linhas telegráficas por Marechal Cândido Rondon. Em 1912, segundo a autora, Mato Grosso já continha o quarto rebanho bovino do Brasil, liderado pelo Município de Campo Grande.

O desenvolvimento da atividade comercial em Campo Grande foi dinamizado, com a chegada dos trilhos e pelo transporte do trem (RODRIGUES, 1980). A inauguração oficial da Estação de Ferro Noroeste do Brasil, em 1914, foi de alta significação para a cidade. Esse autor lembra que até então, predominava em Campo Grande apenas um pequeno comércio, abastecido pelo Rio de Janeiro e São Paulo, mas passando por Montevideú, utilizando-se das vias fluviais da Bacia do Prata e entrando pelo Porto de Corumbá.

Até a inauguração da ferrovia, Corumbá mantinha as maiores empresas que respondiam pelo abastecimento de Campo Grande e do que corresponde hoje ao Mato Grosso do Sul. Com o funcionamento do trem, o transporte de mercadorias

que antes levava meses por via fluvial, passou a chegar a seu destino final em apenas algumas semanas. Como a principal beneficiária desse processo passou a ser a cidade de Campo Grande, iniciou-se um momento de grande euforia, responsável inclusive, pela atração de parte dos grandes comerciantes e mesmo famílias de Corumbá (RODRIGUES, 1980) e que foi possibilitando reverter os papéis urbanos. A estação de trem de Campo Grande passou a exercer maior papel catalizador de fluxos de entrada e saída de mercadorias do que o porto de Corumbá.

A presença da Estação Ferroviária e o fluxo de pessoas para ela atraído e dela disseminado favoreceu a constituição de outro centro comercial exterior à rua 26 de agosto, situado no quadrilátero da rua 15 de Novembro à Avenida Mato Grosso e da Avenida Calógeras à Rua Rui Barbosa.

O funcionamento da ferrovia em Campo Grande coincidiu com o início da Primeira Guerra Mundial, segundo lembra Le Bourlegat (2000), justamente quando passou a ocorrer a valorização da carne no mercado internacional. As terras rurais passaram a ser adquiridas por investidores estrangeiros (particularmente franceses e belgas) e a cidade de Campo Grande atraiu matadouros-frigoríficos. Desse modo, a exportação de gado duplicou e a quantidade do rebanho triplicou.

O mercado e a valorização das terras conduziu ao cercamento das fazendas de gado e induziu as primeiras formas de sua modernização, ampliando oportunidades no comércio para venda de arame e de outras formas de abastecimento à zona rural.

Deu-se a regularização das viagens ferroviárias, de acordo com Weingartner (1995) e Campo Grande gradativamente passou a centralizar no sul de Mato Grosso, as principais atividades econômicas e políticas, fortalecendo sua condição de entreposto comercial. Alguns fazendeiros sul mato-grossenses passaram a fixar residência em Campo Grande, para melhor dirigir seus negócios e ao mesmo tempo, se inteirar dos acontecimentos políticos locais, estaduais e federais.

Em 1921, através do Ministro de Guerra Pandiá Calógeras, o governo federal transferiu de Corumbá para Campo Grande, o comando da Circunscrição Militar, de modo que no Estado de Mato Grosso, Campo Grande assumiu ainda o “status” de capital militar. Aos poucos e com o suporte da ferrovia, foi ocorrendo a

transferência do eixo econômico Cuiabá e Corumbá, através do rio Paraguai, para Campo Grande e São Paulo. (WEINGÄRTNER, 1995)

Em 1930, segundo WEINGÄRTNER (1995), Campo Grande já contava com 12 mil habitantes e com um comércio de mais de 200 estabelecimentos, além dos estabelecimentos de serviços básicos, iluminação elétrica, infraestrutura física de água, luz e telefone. As propriedades localizadas no município de Campo Grande estavam interligadas com a sede através de estradas carroçáveis e o movimento na estação ferroviária de saída de gado, madeira e outros produtos, e de entrada de bens industrializados já era intensa.

Durante o Pós-Guerra, o mundo vivia, segundo Le Bourlegat (2000), uma nova fase de ascensão do capitalismo industrial e o Brasil respondia afirmativamente, promovendo uma nova fase de industrialização, que passou ser de natureza internacionalizada, ou seja com a participação de multinacionais. A indústria se tornou o setor de ponta do País, concentrada no Sudeste, quando passou a ocorrer o rearranjo funcional das regiões. O Centro-Oeste foi se tornando cada vez mais integrado a ela.

Até o final da década de 60 e início de 70, o Centro-Oeste já tinha se transformado na segunda região brasileira abastecedora do Sudeste em produtos primários ao mercado urbano-industrial e, São Paulo no seu principal fornecedor de produtos industrializados (LE BOURLEGAT, 2000, p. 293).

O período entre 1921 e 1948, de crise do sistema capitalista internacional, foi oportuno para o Brasil crescer para dentro, substituindo importações por meio da industrialização. Essa ocasião também foi favorável para Campo Grande, no abastecimento de São Paulo com carne, onde se fortalecia essa industrialização. O dinamismo de Campo Grande tinha origem na “conjugação da ampliação de mercado, nas três escalas espaciais (nacional, regional e local), aprofundada ainda pela demanda internacional de carne durante a Primeira Guerra” (LE BOURLEGAT, 2000, p. 257). Segundo a autora, as grandes oportunidades de negócio e a via férrea ajudaram, nesse período, a atrair grande parte de pequenos comerciantes e artesãos estabelecidos em Corumbá, Nioaque, Cuiabá e mesmo de São Paulo, que eram sobretudo estrangeiros.

O destaque nesse caso, segundo Le Bourlegat (2000), foram os árabes (sírios e libaneses), seguidos de gregos, turcos, armênios, italianos, portugueses e espanhóis. Algumas famílias de origem italiana, portuguesa e de sírios-libaneses, segundo Rodrigues (1980), acabaram se notabilizando em Campo Grande.

Nesse processo, a autora lembra que entre as décadas de 1940, especialmente após a construção de Brasília, a população urbana do Centro-Oeste aumentou em dez vezes. Isso explica em grande parte, a procura por Campo Grande e Goiânia pelos imigrantes de origem árabe que pretendiam se estabelecer como comerciantes.

Do ponto de vista dos fluxos de entrada de sírio-libaneses no Brasil, conforme lembra Oliveira (2008), a Primeira Guerra significou um decréscimo, mas novamente ampliado entre 1920 e 1930. A partir dessa data, o Brasil passou a aplicar políticas de restrição a esses fluxos de entrada e durante a Segunda Guerra Mundial, eles foram estancados drasticamente. Mas, se na fase anterior, praticamente 80% das entradas se deram por meio do porto de Corumbá, a autora informa que após a instalação da ferrovia, Campo Grande tornou-se o local de oportunidades para instalar negócios lucrativos. De todo modo, outras cidades do Estado também foram atingidas por esse fluxo, tais como Porto Murtinho, Nioaque, Aquidauana, entre outras.

Os comerciantes árabes que afluíram para Campo Grande nesse período, estipulado entre a instalação da ferrovia e a Segunda Guerra, foram atraídos pelas oportunidades de infraestrutura de comércio e serviços que se construía na cidade. Elas eram proporcionadas por essas novas condições internacionais, nacionais e locais, no atendimento às necessidades de consumo, tanto do campo como da cidade.

Dentre as sírio-libanesas que chegaram a Campo Grande nesse período, Rodrigues (1980) ressalta nomes de famílias originadas dessa imigração sírio-libanesa, como Abrão, Buainain, Gazal, Gebara, Ibrahim, Gehá, Kalil, Kuri, Maluf, Radif, Nasser, Neder, Nemir, Orro, Saab, Sáfadi, Salomão, Surugi. Mas também foram detectadas, por meio dos documentos e bibliografia consultadas, relatos de imigrantes que chegaram nesse período e deram origem às famílias Nachif, Dibo, Chedid, Melke, Naglis, Duailibi, Calarge, Possik, Elostá, Zahran, Trad.

Esses relatos ajudaram a construir as condições de entrada e trajetória de vida profissional até e no âmbito da cidade de campo Grande.

Nacim Abrão passou a morar em Campo Grande, no momento da inauguração da ferrovia. Passou a viver inicialmente do transporte dos passageiros entre a estação de trem até a Igreja Santo Antônio, por meio de um coche de praça puxado por dois cavalos. Posteriormente, montou uma “pedreira”, para abastecer as obras em construção na cidade. Em 1953, um de seus filhos, João Abrão, foi trabalhar com Nagib Macksoud na Casa Moderna. Em 1957, João montou o seu negócio na Rua 14 de Julho, ou seja, a Casa Cliper de tecidos finos. Ao lado, seu irmão Miguel montou a Cliper Calçados, que depois se tornou Casa Cirandinha.

O depoimento sobre Jamil Nachif foi coletado na referida revista Arca. De origem síria, Jamil foi direto de seu país com a família para a Argentina, convidado por um tio que atuava lá no comércio de importação e exportação de trigo e mate com o sócio Domingos Saib. Este sócio morava em Corumbá e acabou se casando com a irmã de Jamil. Este, a convite da irmã, veio a Corumbá em 1910 e vislumbrou oportunidade para o mesmo negócio em Campo Grande, onde abriu a filial dessa empresa de exportação e importação, na rua 14 de Julho, com o nome Karim Sobrinhos. Para Campo Grande, Jamil trouxe então, a família e se casou três anos depois. Em 1920, a empresa foi transformada numa empresa atacadista.

Felix Naglis, de acordo com as informações divulgadas na Revista Arca (1993 e 1995), foi um libanês que chegou no início do século XX e atuou como mascate em Porto Novo da Cunha em Minas Gerais, Rio de Janeiro e depois em Buenos Aires. Voltou duas vezes ao Líbano, onde acabou se casando. Em 1910 retornou ao Brasil, pelo porto de Buenos Aires, chegando a Corumbá já com a família, em 1912. Só chegou em Campo Grande em 1920, estabelecendo-se na rua 14 de Julho. Com a crise do entre-guerras, mudou-se para a Rua 13 de Junho, passando a vender carne e banha de porco. Retornou à rua 14 de Julho em 1924, alugando loja para se restabelecer com comércio de roupas masculinas, material esportivo e artigos para militares (fardas, talabartes, bonés, perneiras, botas, entre outros). Em 1934, o comércio ficou com os filhos e em 1957 se transferiram para outro local da rua 14 de Julho.

Os irmãos José e Miguel Nasser, filhos de libaneses, haviam residido com os pais em São Paulo, sendo que estes haviam imigrado para lá desde 1909. A família residiu um tempo na Rua 25 de Março, onde atuou no ramo de sapataria. José veio a convite de um amigo de Campo Grande, no final da Primeira Guerra e trabalhou antes na loja de Gandur Joaquim. Com recursos, montou a sapataria em Campo Grande e trouxe o pai para trabalharem juntos, trazendo o restante da família toda no ano seguinte. Em 1920, com algum recurso acumulado, a família adquiriu um edifício na rua 7 de Setembro e montou a sapataria Syria, onde fabricavam botas e botinas para militares. O pai permaneceu ali durante 35 anos. Os dois irmãos, José e Miguel acabaram se associando, para constituir a empresa Irmãos Nasser e diante do sucesso, mudaram-se para a Rua 14 de Julho. Em 1950 já propunham três filiais, duas em Campo Grande e uma em Sidrolândia. Mas o projeto teve que ser abandonado, quando Miguel aceitou ocupar o cargo de superintendente da companhia telefônica de Campo Grande. Os Irmãos Nasser também foram os principais fornecedores da empresa Camargo Correa, durante a construção do Aeroporto de Campo Grande. Acabaram comprando terras e se tornando grandes latifundiários.

Outro libanês, Spipe Calarge (Foto 2), veio ao Brasil, segundo Machado (2008), aos dezoito anos com dois irmãos, Felipe e Elias, chegando em Corumbá, passando pelos portos do estuário do Prata, em 1918. Em Corumbá abriram a primeira loja. Outros dois irmãos, Cesario e Abes Calarge, que já estavam com comércio em Campo Grande, convenceram os primeiros a se mudar para esta cidade em 1923. Inauguraram a Casa Calarge, que passou a representar os produtos da Texaco para todo sul do Estado. Em 1928, Spipe Calarge montou uma loja de calçados e tecidos finos em outro ponto da Rua 14 de Julho, onde permaneceu até falecer.



Foto 2 - Spipe Calarge e seu filho Gabura
Fonte: Paulo Coelho Machado (2008)

Elias Zahran foi outro libanês que chegou a Campo Grande, segundo Machado (2008) entrando pelos portos platinos, que chegou ao Brasil em 1918 por Bela Vista, extremo sul do Estado, ocupando-se do comércio de relógios. Veio a Campo Grande somente em 1925, onde a família (Foto 3) montou um açougue, quase na esquina da Rua 14 de Julho. O negócio foi sucedido por uma torrefação de café, cuja agricultura passara a se destacar na região. O negócio foi ameaçado, quando caíram os preços internacionais do café. A família arriscou montar uma padaria, adquirida do patrício Nagem Saad, na rua 7 de Setembro. Durante o período da Guerra houve a escassez da farinha de trigo, que passou a ser cotizada. A família acabou obtendo uma cota generosa de farinha de trigo vinda pelo Estado de São Paulo, que propiciou a prosperidade do negócio familiar. Com os altos lucros, passaram a investir na concessão de venda de botijões de gás, para os quais também acabaram obtendo aumento de cota. Desse enriquecimento, emergiram outros negócios ligados à agroindústria, terras e à concessão de canais de TV da rede Globo. Na década de 80 do século do XX, já eram reconhecidos como um dos Grupos mais ricos do Centro-Oeste.



Foto 3 - Família Zahran

Fonte: Acervo da família Zahran, in Oliveira (2008).

Já o libanês Chair Elostá deixou seu país em 1926, de acordo com Machado (2008), no momento em que ele se tornava uma república, com previsões de restrições à vida agrícola. Veio direto para Campo Grande, pois já mantinha contato com diversos patrícios bem sucedidos no comércio. Obteve emprego junto à família Calarge, como representante comercial no interior. A atividade era desenvolvida, por meio de um pequeno caminhão. Vendia um pouco de tudo, incluindo arame, querosene, roupas, entre outros. Só depois de vinte anos montou seu próprio negócio, passando a comprar e vender lubrificantes da Texas Company (Texaco). Ainda chegou a trabalhar como gerente da farmácia de outro patrício e a se associar a outro para venda de secos e molhados. Em 1950, adquiriu o prédio do Banco do estado de São Paulo de esquina, e ao lado construiu outro, que destinou à sua loja e a espaços de aluguel, morando nos fundos. Casou-se em 1951 com uma libanesa, falecendo em 1977, deixando seus filhos formados.

Naim Dibo (Foto 4) era sírio e, segundo Machado (2008), saíra de seu país com apenas treze anos, com dinheiro para adquirir passagens de navio à Itália. Como era menor de idade, foi proibido de continuar a viagem e ficou vendendo limonada nas ruas de Gênova, até conseguir visto de viagem para o Brasil, em 1928. Acabou vindo escondido no porão de um navio, até o porto de Santos. Como não conseguisse falar a língua do país, acabou se deparando com um árabe, que o

transportou de fordinho até a estação e lhe emprestou dinheiro para a passagem de trem. Mas em São Paulo enfrentou novas dificuldades financeiras, contando com o apoio de alguns patrícios que dele se condoíam, oferecendo cama e comida. Acabou chegando a Campo Grande, ao ser apoiado ainda em São Paulo por Chadi Scaff, com quem trabalhou quinze dias, o suficiente para adquirir as passagens de trem até Três Lagoas. A partir de então, tentou a sorte, embarcando de trem até Campo Grande sem as passagens. Ao ser descoberto e agredido, foi identificado por outro patrício que pagou suas passagens até Campo Grande. Ao chegar na cidade, ainda contou com a benevolência de patrícios, vendendo amendoim torrado nas ruas, até se estabelecer como “carroceiro”, fazendo frete de tudo, até de defuntos. Em 1931, já havia adquirido um automóvel, Ford 29, mediante crédito adquirido na Casa Calarge. Casou-se em 1934, aos vinte e um anos de idade. Usufruiu nos anos 30, entre outros, do comércio de arame farpado, durante o período de cercamento das fazendas e, especialmente do comércio de trigo vindo da Argentina, quando esse produto havia se tornado raro durante o período da Grande Guerra.



Foto 4 - Naim Dibo mascateando com veículo motorizado
Fonte: Paulo Coelho Machado (2008)

Ibrahim Melke, também nasceu na Síria, mas foi para o Líbano em 1917, com destino aos EUA, mas foi rejeitado, com a mãe cega. Veio ao Brasil no porto de

Santos, tendo trabalhado um tempo na agricultura no estado de São Paulo. Por meio de contato com o comerciante José Domingos de Campo Grande, assumiu uma sociedade com ele em 1934 e abriu um empório. Em 1937, vendeu o negócio ao sócio e retornou a São Paulo, envolvendo-se com jogos de bilhar. Dois anos depois veio permanecer definitivamente em Campo Grande. Comprou uma empresa que atuava com um negócio de mesma natureza, casou-se e constituiu família.

O libanês Miguel Duailibi também veio por Corumbá em 1920, onde estava um irmão e foi se estabelecer como um de seus sócios em Nioaque, onde permaneceu por 14 anos. Chegou em Campo Grande em 1934, casando-se com uma boliviana filha de espanhóis em 1938. Em reação ao casamento fora da etnia, os irmãos desfizeram a sociedade. Miguel manteve a loja na rua 14 de Julho, morando nos fundos. Em 1955 construiu no lugar um edifício de três pavimentos.



Foto 5 - Família Duailibi

Fonte: Os Libaneses no Mundo, 2007 ⁷

Haref Chedid segundo Machado (2008), ainda adolescente, havia sido chamado pelo pai, que trabalhava na construção da ponte metálica de travessia do Rio Paraná em Três Lagoas, para realizar seus estudos. Em 1935, começou a atuar

⁷ <http://www.rjliban.com/libanaisdanslemonde/article.asp?lang=PT&articleid=117>

como representante comercial (caixeiro-viajante). Em 1938, elegeu Campo Grande para residir, dado o intenso dinamismo comercial na cidade. Desempenhava suas atividades nas imediações com apoio de um automóvel Ford 29, tornando-se posteriormente um comerciante bem sucedido.

Abib Possik era natural da Síria, que chegou em Campo Grande em 1935. Entrara pela Argentina, onde chegou a exercer por um tempo a atividade de comerciante em uma pequena cidade do interior. Veio a Campo Grande, por Ponta Porã, instalando-se na rua 14 de Julho, esquina com a avenida Mato Grosso. Aí alugou imóvel perto da Estação de Trem, para montar um depósito de comercialização de erva-mate, trigo, combustível e arame, mantendo representantes na fronteira de Ponta Porã. Com a crise da exportação da erva-mate, em 1943, ele se tornou gerente da agência de veículos Dodge. Em 1958, deslocou-se para São Paulo, visando estudar os filhos. Retornou em 1972, para dar continuidade ao negócio e faleceu em 1988.

Adib Assef Buainan, segundo várias fontes documentais, nascido em Corumbá 1929, era filho de uma família de imigrantes estabelecida nessa cidade, que havia passado antes por Curitiba, onde se encontrava o parente de contato desde o Líbano. A iniciativa da família (Foto 6) em se mudar para Campo Grande ocorreu em 1948, para que Adib pudesse montar uma pequena drogaria, a Drogaria São Bento como passou a ser chamada, na Rua 14 de Julho. Em 1977, o Grupo Buainan, liderado por Adib, fundava a Distribuidora Brasil de medicamentos para todo o Mato Grosso do Sul e a maior rede de farmácias da cidade, com franquias dentro do Estado. Chegou a contar com 75 unidades, atingindo as cidades interioranas de Dourados, Três lagoas, Sidrolândia, Coxim, Fatima do Sul, Amambaí, Naviraí e Corumbá, além de Cuiabá no estado de Mato Grosso. Em 1995, foi inaugurada a farmácia de manipulação, com duas filiais na cidade.



Foto 6 - Família Buainain

Fonte: Acervo particular de Loris Buainain, citado por Oliveira (2008).

Assaf Trad, conforme relata Oliveira (2008), chegou a São Paulo em 1920, passando por Nioaque e Aquidauana. Dez anos depois de se casar e constituir família, mudou para Miranda, onde passou a constituir família e viver de uma loja de secos e molhados. Em 1950 decidiu vir com a família para Campo Grande, montar um escritório de representações comerciais, no qual também passou a exercer o jornalismo. Os quatro filhos do casal foram estudar em universidades de fora de Campo Grande e para exercerem atividades liberais e políticas.

Esse período de entrada de imigrantes árabes, libaneses e sírios deu-se de forma um pouco diferenciada da anterior. Como se pôde verificar pelos relatos feitos a respeito dessas famílias, nesse período, os imigrantes sírios e libaneses nem sempre chegavam diretamente do país de origem a Campo Grande. De modo geral, já haviam passado por experiências em outros lugares e, por meio de contatos com seus patrícios, vislumbraram no dinamismo da cidade, oportunidades para desenvolver negócios.

A Rua 14 de Julho era considerada a mais privilegiada para a dinamização do comércio, cognominada “Rua Principal. Os recém-chegados, que buscavam por

oportunidades, podiam contar com a solidariedade daqueles patrícios que aqui já se encontravam. No entanto, pôde-se observar que nesse período, para serem bem sucedidos, continuaram fortemente dependentes da solidariedade, apoio e desempenho da própria família, num processo antroponômico. A rede familiar foi preponderante.

Também pode-se verificar que os negócios bem sucedidos em Campo Grande foram contribuindo para transformar essa cidade num polo econômico importante, estendendo sua área de influência dentro do Estado. A partir dela, passaram-se a construir redes de vendedores, de filiais e de representantes comerciais na região, para as quais se costumou contar com a parceria dos patrícios. Nesse caso, a anterior prática de “mascateação” foi sendo substituída por aquela do representante comercial, do gerente de filiais dessas empresas, entre outros. A carreta de bois e o cavalo também foi substituído pelo automóvel. Os negócios nesse período foram variados. Dependeram, em grande parte, das oportunidades identificadas no momento de intenso dinamismo rural e urbano vivido na cidade. Assim, poderia ser tanto lojas de tecidos e calçados finos, açougue, farmácia, loja de materiais de construção ou congêneres, ou então para oferta de arame, combustíveis, torrefação do café, importação do trigo, atendimento ao consumo da concentração de militares dos quartéis recém-instalados, entre outros.

2.3.3 Imigrantes árabes que chegaram no pós-guerra

Na década de 1950, Campo Grande foi considerada a maior cidade e o “maior empório do Estado” do então Mato Grosso (LE BOURLEGAT, 2000, p. 299). Seu contingente populacional havia duplicado entre 1950 e 1960, especialmente em função de fluxos migratórios. A partir das décadas de 1970 e 1980, segundo Le Bourlegat (2000), o Brasil se ressentiu dos efeitos do novo ciclo de crise do sistema capitalista, enquanto o Centro-Oeste continuou crescendo, em função dos avanços das fronteiras agrícolas de modernização. Esse processo gerou, segundo a autora, uma forte concentração e redistribuição da população, tanto a recém-chegada, como por meio de êxodo rural, repercutindo numa enérgica urbanização. Campo Grande acabou se transformando na capital do Estado de Mato Grosso do Sul, em 1977, quando este se desmembrou do Mato Grosso, de forma que se transformou na

grande catalizadora do crescimento populacional e econômico do Estado recém-criado.

No fim da Segunda Guerra, o processo imigratório da população de origem árabe foi retomado. Esse momento também implicou em modificações à entrada dos fluxos de árabes pelas leis brasileiras.

Com o fim do Império Turco Otomano, no final da Primeira Guerra Mundial, mediante um acordo secreto entre a França e a Inglaterra para ajudar na autonomia dos árabes, segundo Oliveira (2008), estes dois países passaram a ocupar o território árabe, gerando conflitos. O mandato inglês expirou em 1948 sobre a Palestina e o francês na Síria em 1943 e no Líbano em 1946. Mas o fim do mandato inglês fora seguido do projeto de criação do Estado de Israel, afetando o território palestino. Esses povos foram sendo obrigados a se deslocar de suas terras, diante da invasão israelense feita com perversidade. Entre 1948 e 1973 ocorreram várias guerras entre palestinos e israelenses. Israel invadiu primeiro o território palestino jordaniano e depois seguiu ocupando e massacrando palestinos refugiados em territórios da Síria e Líbano. A Síria, por seu turno, entre 1949 a 1954 sofreu uma série de golpes militares.

Por outro lado, a partir de 1945, as restrições às políticas imigratórias foram abolidas no Brasil, diante das necessidades em se responder a novas demandas econômicas. Ainda que os árabes não se enquadrassem facilmente como mão de obra local, eles significavam um potencial para dinamizar o comércio local e regional de áreas mais interiorizadas do país.

A diferença dos fluxos anteriores de imigrantes árabes esteve principalmente na chegada dos palestinos que procuravam o Brasil, na condição de refugiados. Para Campo Grande chegaram a afluir nos anos 50 e 60 do século XX, segundo os registros do depoimento da entrevista feita a um dos refugiados e líderes da Organização da Libertação da Palestina (OLP), Omar Fares, doze famílias (ARCA, 1995). Nas condições de vulnerabilidade em que chegaram, também se submeteram à “mascateação”, repetindo a trajetória anterior dos sírios e libaneses.

Ocorre que os integrantes dos novos fluxos de imigração do pós-guerra já se depararam com árabes organizados junto aos portos de Santos e Rio de Janeiro,

assim como na cidade de São Paulo, para recebê-los e incluí-los em redes lucrativas de comercialização.

2.4 TERRITORIALIZAÇÃO DO *CLUSTER* ÁRABE NA AVENIDA CALÓGERAS

O pequeno comércio anterior de Campo Grande, concentrado na rua 26 de Agosto, dedicado a transações comerciais e políticas, sofreu reordenamento, após a inauguração da estação ferroviária. Correlacionado a ela, estava a chegada cada vez maior de imigrantes vindos de Corumbá, assim como de mascates, por meio do trem. O centro da cidade estruturava-se no atendimento ao crescente consumo da população nela concentrada, assim como da demanda mais intensiva das áreas rurais do então Sul de Mato Grosso.

A Estação Ferroviária, ao se posicionar no Norte da cidade, segundo Oliveira Neto (2003), acabou transformando as duas ruas estabelecidas no sentido Norte-Sul - a rua 14 de Julho e a avenida Calógeras (na época chamada de Santo Antônio) - em caminhos naturais de ligação dessa estação com a rua 26 de Agosto (rua Velha), onde se situava a Igreja Matriz. Com essa função, as duas ruas paralelas foram ganhando destaque na centralidade do comércio e na vida social da cidade, mas de forma diferente (OLIVEIRA NETO, 2003).

Na década de 1920, praticamente 90% dos estabelecimentos comerciais nessas duas ruas, já estavam sendo conduzidos por imigrantes árabes (ARCA, 1992). Os palestinos teriam chegado junto com os armênios, conforme registros na Revista Arca (1992), do Arquivo Histórico de Campo Grande, quando o Estado de Israel ocupou o território da Palestina. Grande parte dos comerciantes eram árabes e ocupavam a mão de obra familiar em seus negócios. Desse modo, conforme afirmou Oliveira Neto (2003), não raro, os comerciantes moravam nos fundos de seus estabelecimentos comerciais.

A Rua 14 de Julho apresentava a particularidade de tangenciar o Jardim Público, projetado para se transformar no maior ponto de sociabilidade (OLIVEIRA NETO, 2003). Em função disso, a tendência foi a do comércio da rua 26 de Agosto procurar se transferir para o entorno dessa praça pública, enquanto os atacadistas buscavam a proximidade da estação nos altos das duas ruas. A rua 14 de Julho, ao ganhar destaque em termos de centralidade e ponto de sociabilidade, acabou por

abrigar comerciantes árabes melhor sucedidos em seus negócios. De acordo com Oliveira Neto (2003), existiam vários comerciantes árabes da rua 14 de Julho que haviam se enriquecido por meio do abastecimento das fazendas de gado, especialmente na oferta de arame farpado e que também acabaram se tornando grandes fazendeiros.

Já a avenida Calógeras era aquela que conectava diretamente a Estação Ferroviária ao Norte com a Igreja da paróquia de Santo Antônio ao Sul, além do edifício dos Correios e Telégrafos e a Loja Maçônica (OLIVEIRA NETO, 2003). Chamada desde 1909 de rua Santo Antônio, acabou recebendo o atual nome, mais tarde, em homenagem ao engenheiro João Pandiá Calógeras⁸, a quem se deve a fundação dos Quartéis do Exército Nacional Brasileiro em Campo Grande, quando Ministro do Exército.

Diante das características do fluxo atendido, especialmente os passageiros que chegavam pelo trem, essa avenida passou a ser o espaço preferido dos comerciantes árabes recém-chegados e de menor poder aquisitivo. Por meio do acervo de documentos e especialmente na fala dos entrevistados, foi possível verificar que a concentração inicial deu-se nas quadras mais próximas da estação ferroviária, entre a rua Cândido Mariano e a avenida Mato Grosso. As instalações da ferrovia, da esplanada e armazéns, assim como dos galpões de manutenção e das residências dos ferroviários, ficavam nas quadras seguintes, logo após a Avenida Mato Grosso, num prolongamento da Avenida Calógeras.

A territorialização desse tipo de comércio voltado ao atendimento dos passageiros que chegavam pelo trem, deu-se inicialmente pelos sírios e libaneses e, mais tarde, pelos palestinos. No processo interativo com os frequentadores da avenida que chegavam pelo trem, os comerciantes árabes foram se aglomerando. Esse *cluster* étnico de origem árabe foi sendo construído ao longo da avenida, caracterizado principalmente pela presença de lojas de armarinhos, calçados, roupas, ferragens, além de bares e botecos, hotéis e pensões. Aos poucos, foi sendo construída na sociedade campo-grandense uma imagem conceitual e

⁸ João Pandiá Calógeras, nascido no Rio de Janeiro, filho de Miguel Calógeras e Juli Ralli Calógeras, era descendente de família da aristocracia francesa. Foi Ministro da Guerra. Campo Grande e Mato Grosso do Sul devem a João Pandiá Calógeras a presença do Exército Nacional Brasileiro, em seu território. Proporcionou a instalação dos mais modernos quartéis da época, que até hoje abrigam as diversas unidades do Exército Nacional. (ARCA, 1992)

simbólica sobre os “turcos da Calógeras”, como detentores de lojas de produtos baratos e populares, para onde passaram a afluir vários consumidores urbanos, especialmente aqueles de menor poder aquisitivo.

A construção do Terminal Rodoviário Heitor Eduardo Laburu, na década de 1970, segundo Oliveira Neto (1999), contribuiu para ampliar o número de frequentadores consumidores das lojas da Avenida Calógeras, mas também de imigrantes, mendigos e pedintes favorecendo uma nova imagem a partir de então, ou seja a de “boca do lixo”. De acordo com a fala da maioria dos entrevistados, o auge desse comércio teria ocorrido até a década de 1980.

3 TERRITORIALIDADE E DESTERRITORIALIZAÇÃO DO *CLUSTER* DE ORIGEM ÁRABE DA AVENIDA CALÓGERAS EM CAMPO GRANDE/MS

O objetivo do presente capítulo foi caracterizar a territorialidade desse *cluster* étnico construído na Avenida Calógeras, nas interações estabelecidas entre os empreendimentos, a avenida e os compradores, com especial atenção aos comportamentos estabelecidos em suas atividades exercidas, relacionados com a origem étnica e ao mercado buscado.

As relações que o grupo mantém com seu território concretamente vivido e que se manifesta como sua territorialidade, conforme lembra Raffestin (1986), são mediatizadas de um lado, pelos sentidos e significados construídos coletivamente a respeito desse espaço já existente e, de outro, do posterior sentimento de pertença que vai sendo construído durante o processo de vivência.

Nesse viés, foi preciso atentar para a representação coletiva inicial que os imigrantes árabes construíram a respeito das possibilidades que o espaço já construído da Avenida Calógeras na área central da cidade, representava para si, de modo que pudesse ser por eles funcionalizado para garantir estrategicamente sua sustentabilidade e o futuro da família. Partiu-se, portanto, da premissa desse autor de que o “espaço sempre antecede o território”. Para compreender esses sentidos e significados atribuídos à avenida naquela época, tornou-se mais crucial interpretar tanto os saberes construídos anteriormente por esse grupo de imigrantes árabes em seus países de origem, como as condições que levaram ao seu processo migratório e ainda seu projeto de vida no novo lugar selecionado para viver.

Os documentos consultados, já citados anteriormente, no caso dos imigrantes mais antigos, ou seja, aqueles que chegaram antes ou logo após a instalação da estação de trem, levaram a pressupor que a grande maioria havia fugido de situações de guerra ou de outras condições que tornaram difícil sua existências nos lugares de origem. No caso dos entrevistados que remanescem na avenida, a chegada se deu basicamente a partir do Pós-Guerra.

A minha origem de nascimento é a Palestina. Meu pai e minha mãe são nascidos na Palestina, na cidade de Betin que fica a 4 km de Ramalah. Ramalah hoje é considerada capital da Palestina. Meu pai

veio em 1952 pra cá. Naquela época estava tendo instabilidade da guerra, instabilidade política. Meu pai teve a felicidade de conseguir um visto para o Brasil (Entrevistado 1, junho de 2016).

Mas ocorreu principalmente quando Campo Grande passou a atrair fortemente os empreendimentos de comércio e serviços urbanos entre os anos de 1960 até 1990. Entre esses, nem sempre o motivo de saída do país foi uma condição econômica muito difícil ou a guerra. A presença de familiares na cidade acabou sendo um dos motivos de atração, associada às oportunidades que a cidade oferecia. O imigrante árabe, com rara exceção, era sempre de sexo masculino e chegava solteiro. Nesse caso, tendia a se casar com pessoa de mesma origem étnica e ainda houve caso, em que o comerciante retornou para casar no país de origem. Em um ou outro caso, verificava-se a tendência desses imigrantes em se casar com pessoas do lugar.

3.1 ESTRATÉGIAS DO EMPREENDEDORISMO ÉTNICO MANIFESTADAS NA TERRITORIALIDADE

Um aspecto que se mostrou relevante para compreender o comportamento coletivo desses comerciantes árabes, diz respeito ao projeto de vida estabelecido por eles, no âmbito do qual, atuar como mascate para futuramente estabelecer uma loja, fazia parte de seus esquemas de ação, colocados no âmbito de uma estratégia maior. Foi possível interpretar, pela fala dos entrevistados, que a estratégia estabelecida como projeto de vida daqueles que chegavam até Campo Grande era constituir família, garantindo-lhe determinado conforto e, ao mesmo tempo, utilizar parte dos ganhos para oportunizar aos filhos um futuro diferente daquele ao qual ele se submetia na Avenida Calógeras, como também o de buscar pelo reconhecimento social. Grande parte sonhou ver os filhos se formarem médicos e advogados e conseguiu êxito.

Não sabe porque, reverter isso acho meio complicado, porque a maioria das lojas eram de descendentes, pessoas que vieram com um propósito de abrir uma loja. Hoje muitos já morreram, os filhos não tem essa pretensão de continuar na loja e hoje é difícil. Eu acho que seria muito difícil renascer tudo que já foi vivido porque é uma extensão muito grande, desde a rodoviária para cá. Muitos filhos formaram-se e não tem mais o foco no comércio, pois os pais vieram, eles viveram no

comercio, mas hoje é diferente, a época é diferente. Eles não tinham estudos e os filhos têm. (Entrevistado 7, junho de 2016)

3.1.1 Cultura utilizada como recurso na prática comercial

Os grupos étnicos, por meio da autoajuda e, baseados em recursos da própria cultura de origem, de acordo com Halter (2007) acabam sendo dotados de maior vitalidade no empreendimento dos pequenos negócios.

Um fato observado entre esses imigrantes árabes que se tornaram comerciantes na Avenida Calógeras é que raramente apareceram casos nos quais exercessem essa profissão no país de origem. De modo mais recorrente, apareceram imigrantes ligados à vida agrícola, como falaram nas entrevistas abaixo:

Lá trabalhava na agricultura. Vim para o Brasil e fiquei em São Paulo um tempo, até vir para Campo Grande. (Entrevistado 2, Junho de 2016)

Exercia como muitos palestinos a agricultura antes de vir para cá. Campo Grande, na época, era vista como cidade promissora. (Entrevistado 5, Junho de 2016)

Quando estava no Líbano até os 15 anos trabalhava na agricultura. Depois de dois anos vim pra cá pra pular carnaval em Uberlândia/MG. Meu irmão estava lá e depois eu casei com uma libanesa que morava em Campo Grande, por isso vim pra cá. (Entrevistado 8, Junho de 2016)

E também aqueles que exerciam a função militar:

Meu pai era soldado e veio com 21 pra cá. Saiu da Síria foi para Argentina, depois resolveu vir para o Brasil porque falavam muito bem do Brasil na época então ele resolveu fazer a vida aqui no Brasil. (Entrevistado 6, Junho de 2016)

Meu pai veio em 1952 pra cá. Naquela época estava tendo instabilidade da guerra, instabilidade política. Meu pai teve a felicidade de conseguir um visto para o Brasil, em dois a três anos. Depois minha mãe veio. E eu em 1958 nasci em Campo Grande. (Entrevistado 1, Junho de 2016)

Ou ainda aqueles que exerciam serviços urbanos como mecânico e professor.

Exercia mecânica. Na verdade quando eu cheguei aqui vim por causa do meu irmão que já morava aqui. Vim direto, passei por

Goiânia, mas de visita, vim direto para Campo Grande. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

Lá eu era professora. Vim para o Brasil com meu esposo em 1977. Passei por Aquidauana e depois vim para Campo Grande para os filhos estudarem. (Entrevistada 9, Junho de 2016)

Portanto, uma das questões suscitadas durante a execução da pesquisa, foi a respeito dos recursos e táticas utilizadas pelos imigrantes, que lhes garantiram manter-se economicamente, na condição de recém chegados, diante de barreiras linguísticas e culturais.

Em primeiro lugar, os entrevistados se mostraram praticamente unânimes em atribuir a passagem da atividade anteriormente exercida para a atividade comercial, por serem portadores da competência comercial, historicamente enraizada na etnia árabe. Foi utilizada, inclusive, a expressão “o comércio está no sangue dos árabes”. Um dos comerciantes entrevistados chegou a se referir ao passado histórico de seu país, no qual os povos fenícios haviam se notabilizado por uma atividade comercial muito intensa, como justificativa para o exercício da prática no Brasil. Trata-se, nesse caso, de um conhecimento tácito, enraizado nos indivíduos, que acabou sendo potencializado como recurso, no desempenho da prática profissional que garanta sobreviver num território desconhecido. Nesse caso, conforme alerta Halter (2007), os saberes da etnia se transformam em fatores estratégicos de dinamização da atividade econômica. Ao valorizar o capital cultural, este foi transformado em recurso pelo árabe que optou pela atividade comercial, na dinamização de seu negócio.

3.1.2 Prática econômica baseada na solidariedade étnica

Outro aspecto étnico que favorecia agilidade na integração do recém-chegado à atividade comercial e permitia que ele se aventurasse pelo interior do país, vinha do que Halter (2007) chama de “contexto de solidariedade” mantido por elos de confiança. Esse ambiente solidário criado pelo grupo de mesma origem, que já se encontrava no Brasil, com o qual o imigrante se deparava desde a chegada no porto de Santos.

Foi passível de se verificar, por meio da fala dos comerciantes remanescentes de origem árabe, que a prática tradicional de se apoiar nos imigrantes de mesma origem, foi fundamental na definição da atividade comercial como profissão a ser adotada. Esses “patrícios”, como são chamados respeitosamente por todos eles, especialmente aqueles estabelecidos em São Paulo, constituíram o principal suporte de entrada e permanência inicial dos imigrantes árabes entrevistados, quando chegaram ao Brasil. Eram contatados diretamente por eles no porto de Santos ou informados sobre como chegar a eles em São Paulo ou outro lugar. É preciso lembrar que quando aportavam, nem sequer sabiam se comunicar na língua portuguesa e vinham com pouco recurso financeiro.

De modo geral, conforme informaram alguns dos entrevistados, os comerciantes árabes instalados na rua Oriente ou na rua 25 de Março, na cidade de São Paulo, costumavam manter uma pequena pensão no fundo de suas lojas. Recebiam o recém-chegado por dois ou três dias e em seguida, o preparavam para se manter como seus “mascates”. Geralmente, organizavam uma certa quantidade de malas de “mercadorias” e as entregavam sob confiança, ou seja, sem cobrar por elas e orientavam para onde poderiam ir vender. Conforme pactuado, depois de um certo tempo, o imigrante mascate retornava, acertava as contas de suas vendas e adquiria mais mercadorias para vender. Eles iam fazendo isso, até conseguir seu próprio recurso para instalar a própria loja, onde escolhesse. Em grande parte, esse processo de entrada marcada pela atividade de “mascate” explica, a procura inicial de loja pequena e alugada, em uma rua em que o preço se apresentasse mais acessível.

Naquela época, a maioria dos imigrantes vinha de navio e desembarcava na cidade de Santos. De Santos conseguia transporte para São Paulo. E em São Paulo tinha, naquela época, os grandes comerciantes árabes, que são descendentes de palestinos, sírios e libaneses, que tinham vindo antes e se estabelecido em São Paulo. Se pegar a rua Oriente, tinha grandes lojas e nos fundos tinha pensão. E então essas pessoas que vinham como imigrantes não conheciam ninguém, mas por sorte encontravam os patrícios. E eles indicavam pra vir nessas lojas que alguém ia os receber e dar a primeira mão. Meu pai foi e ficou dois, três dias lá. E daí o patrício preparou duas malas e encheu de roupas e disse agora você vai trabalhar...Com dois ou três meses vendia as duas malas e voltava e quitava sua conta. Porque a maioria dos imigrantes chegava sem dinheiro. Se tinha cem dólares, duzentos dólares era muito. Então esses patrícios davam mercadorias fiado. Então eles vendiam e voltavam para São Paulo, pagavam a conta e ficavam, lógico com o

lucro da venda. E eles compravam de novo...e assim foi. (Entrevistado 1, Junho de 2016)

Veio numa turma, no navio até Santos. Daí ele chegou em Santos e não sabia falar uma palavra em português. Daí, quando ele desceu do navio escutou o da frente falar “São Paulo”. Quando chegou a vez dele ele disse também “São Paulo”. (Entrevistado 12, junho de 2016)

Vim de São Paulo, lá trabalhei primeiramente com patrícios e vendia como mascate. (Entrevistado 5, Junho de 2016)

No caso daqueles que vieram mais tarde, preponderou a prática de ser recebido e ajudado pelo parente que já se encontrava estabelecido em Campo Grande. Foi mais comum a ocorrência de parentesco entre irmãos.

Em São Paulo trabalhei na loja que era de meu tio. E em Campo Grande, inicialmente vendia na feira. Daí juntei um dinheiro e abri uma lojinha. (Entrevistado 2, Junho de 2016)

Meu pai mascateou em São Paulo um pouco e aí depois, ele precisava ganhar mais dinheiro. Daí ele começou a vir para o interior entre aspas. Meu tio já morava aqui e o cunhado dele já morava aqui com a irmã dele e aí começou trabalhando na feira montando banca e vendendo roupa na feira, ele fazia várias feiras aqui na cidade e depois abriu a loja sendo a primeira loja dele na Calógeras esquina com a Dom Aquino. Depois de 4 anos ele veio para esse ponto na Calógeras esquina com a Cândido Mariano. A única ajuda que ele teve foi do meu tio que é casado com a irmã dele, ele já veio com a mercadoria de São Paulo e foi mostrando pra ele onde que ele poderia vender. (Entrevistado 7, Junho de 2016)

Sou eu, na verdade, que estou em Campo Grande. O restante mora tudo lá no Líbano. Resolvi vir prá cá porque tem parente né? E daí fiquei por aqui mesmo. Campo Grande é uma cidade boa prá morar. Passei antes por Goiânia, mais o comércio comecei aqui em Campo Grande. Comecei com lojinha. (Entrevistado 10, Junho de 2016)

Mas os casos mais recentes fogem um pouco a essas regras iniciais, como se pode apreciar abaixo. A opção pela vinda a Campo Grande deu-se de forma mais espontânea.

De todo modo, em Campo Grande também preponderou a prática do acolhimento dos imigrantes árabes já estabelecidos em relação aos patrícios recém-chegados. Ofereciam hospedagem e auxílio no início de uma vida nova, não importando suas preferências políticas ou religiosas. Não raro, estabeleciam laços profissionais de confiança e o recém-chegado recebia o suporte para se estabelecer, inclusive na própria rua. Para não perderem o cliente, foi comum a prática da

autoajuda. Assim, quando em uma loja não havia uma mercadoria solicitada pelo cliente, o lojista rapidamente era socorrido na loja do vizinho.

A prática comercial cotidiana dos árabes na Avenida Calógeras, quando refletida com apoio nas ideias de De Certeau (1997), revela-se como uma lógica operatória desse grupo imigrante, que aos poucos foi sendo “folclorizada” pelos habitantes locais. A prática comercial adotada aparecia como uma forma de sobrevivência sujeita à ordem de um sistema que lhe era estranho e, do qual o árabe recém-chegado de outro país não podia deixar de cumprir.

Formavam uma comunidade, que de acordo com (HELLER, 1992, p. 70) é uma unidade estruturada, organizada, de grupos, dispondo de uma hierarquia homogênea de valores e à qual o indivíduo pertence necessariamente, tal necessidade pode decorrer do fato de se “estar lançado” nela ao nascer, caso em que a comunidade promove posteriormente à formação da individualidade, ou de uma escolha relativamente autônoma do indivíduo já desenvolvido”.

Neste caso, observamos claramente que a imigração dos árabes para Campo Grande, mais propriamente dito sua fixação com atividade comercial nas ruas 14 de julho e Avenida Calógeras, formavam uma comunidade com sentimento de pertença àquele grupo que tinha como fonte de renda o comércio, mas que também criavam seus filhos no mesmo espaço de trabalho, nas adjacências, no fundo da loja.

No entanto, conforme lembra De Certeau (1997), essa apropriação por meio de iniciativas individuais, comparável àquela das formigas, chegando sucessivamente à avenida, expressava em suas práticas cotidianas uma espécie de “bricolagem” com a economia cultural dominante. Está ia sendo alterada, nas suas formas mais infinitesimais, no cotidiano vivido, segundo seus interesses e suas próprias regras.

3.1.3 Oportunidades de negócios num campo de possibilidades da Avenida Calógeras e a imagem construída do lugar

Os árabes recém-chegados a Campo Grande vislumbravam, por meio dessas práticas cotidianas inventadas, oportunidades de negócio, no campo de

possibilidades oferecidas pela Avenida Calógeras.

Nesse aspecto, é preciso lembrar que essa avenida, ainda que fizesse parte das quatro ruas centrais da cidade, em função de sua localização, usufruía do fluxo das pessoas que chegavam e embarcavam pelo trem e, mais tarde, também daquelas que se utilizavam do ônibus. Mas ela sempre manteve a característica de uma via central mais “pobre” e mesmo a mais negligenciada pelas políticas públicas na área central. Conforme lembra Oliveira Neto (1999), a Avenida Calógeras não recebia os mesmos incentivos do Poder Público, como ocorria com a rua 14 de Julho, haja visto seu calçamento foi realizado somente décadas depois. O mesmo autor lembra que, como abrigava o ponto de terminal de ônibus municipal e intermunicipal, essa avenida também costumava ser frequentada por pedintes e mendigos. Sobre ela foi sendo construída uma imagem de lugar “feio e sujo”, motivo pelo qual acabou sendo apelidada de “boca do lixo” (OLIVEIRA NETO, 1999).

A Avenida Calógeras, por suas características de atendimento a consumidores de renda mais baixa, em relação àqueles de renda mais elevada que frequentavam a Rua 14 de julho, acabou se especializando em abrigar lojas mais simples e com aluguéis de menor preço. Assim, estas lojas na Avenida Calógeras foram estabelecidas, visando atender a uma clientela de menor poder aquisitivo, que integrava o fluxo proporcionado pelo trem e posteriormente pelo ônibus. Para os imigrantes árabes recém-chegados, ainda descapitalizados, essa avenida representava um campo de possibilidades, como oportunidade de negócios voltados ao atendimento desse segmento social mais pobre, ao proporcionar uma variedade de produtos de necessidade básica, de baixo preço.

Na realidade, na época tinha movimento enorme de transporte. Quando chegava por exemplo trem, na época era uma festa de pessoas que vinham do interior. As lojas mais movimentadas aqui eram as da Calógeras no início dela também, onde hoje está fechado. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

Vim de São Paulo, lá trabalhei primeiramente com patrícios e vendia como mascate. A Calógeras era perto da estação de trem né? O que favorecia o comércio, agora não mais. (Entrevistado 5, Junho de 2016)

E meu pai foi para o interior do Paraná, próximo ali de Maringá, naquela região. E ele ficou aproximadamente seis meses, mais ou menos. E nesse meio tempo alguém falou que ali em Mato Grosso,

naquela época Mato Grosso e hoje Mato Grosso do Sul, Campo Grande era uma cidade boa, nova. O pessoal tá melhorando as vendas lá, você podia dar uma tentada. Daí, meu pai acabou vindo pra cá com outros patrícios também. E realmente, aqui as vendas foram melhores. Ele vendia na feira, que naquela época ficava ao lado do mercado municipal. Então ele vendia de mascate. E com um ano, aproximadamente, ele conseguiu abrir uma lojinha, que fica entre o Correios e a Cândido Mariano. (Entrevistado 1, junho de 2016)

Os comerciantes árabes da Avenida Calógeras, por seu turno, chamados localmente de “turcos” apareciam como “o outro”, numa coletividade campo-grandense que aos poucos os assimilava. Sua diferença e sua imagem ligada à Avenida Calógeras foi sendo construída, sobretudo, pela forma específica adotada por eles em seus procedimentos e do modo particular de se apropriar dessa avenida, por meio da prática comercial voltada a um determinado segmento social que a frequentava. Esse ambiente de interações estabelecido entre os comerciantes árabes, a avenida e os consumidores foi configurando uma forma e uma dinâmica específica de territorialidade comercial.

O comércio dos árabes sendo na Calógeras já é conhecido pelo motivo das maiorias dos lojistas serem descendentes ou até serem árabes, libaneses, palestinos. Então acaba sendo uma referência, porque o povo diz ah eu vou lá nos turcos, já sabe que você vai encontrar na Calógeras... da ferroviária até aqui praticamente era tudo libanês, palestino e mulçumanos. (Entrevistado 7, junho de 2016)

Evidente que nas múltiplas práticas inventivas no uso cotidiano desse território, ainda que não parecesse, manifestava sempre uma lógica. A mais importante no início dessa prática inventiva de apropriação foi permanecer o mais próximo possível da estação de trem, visto como gerador de fluxo de pessoas. Estas chegavam principalmente de Corumbá e também embarcavam em estações de vilarejos intermediários. Abaixo, o movimento na estação de trem (Foto 7), na década de 1960. A outra tática era a de eleger como área de atuação, a rua mais pobre e desvalorizada do centro da cidade.



Foto 7 - Estação ferroviária na década de 1960

Fonte: Susanna Silveira Pereira

Em seguida, pode-se apreciar a esplanada da estação ferroviária nos anos de 1950 e, ao Norte, o início da Avenida Calógeras, onde se aglomerava o comércio árabe.



Foto 8 - Esplanada da estação de trem de Campo Grande na década de 1950

Fonte: Autor desconhecido

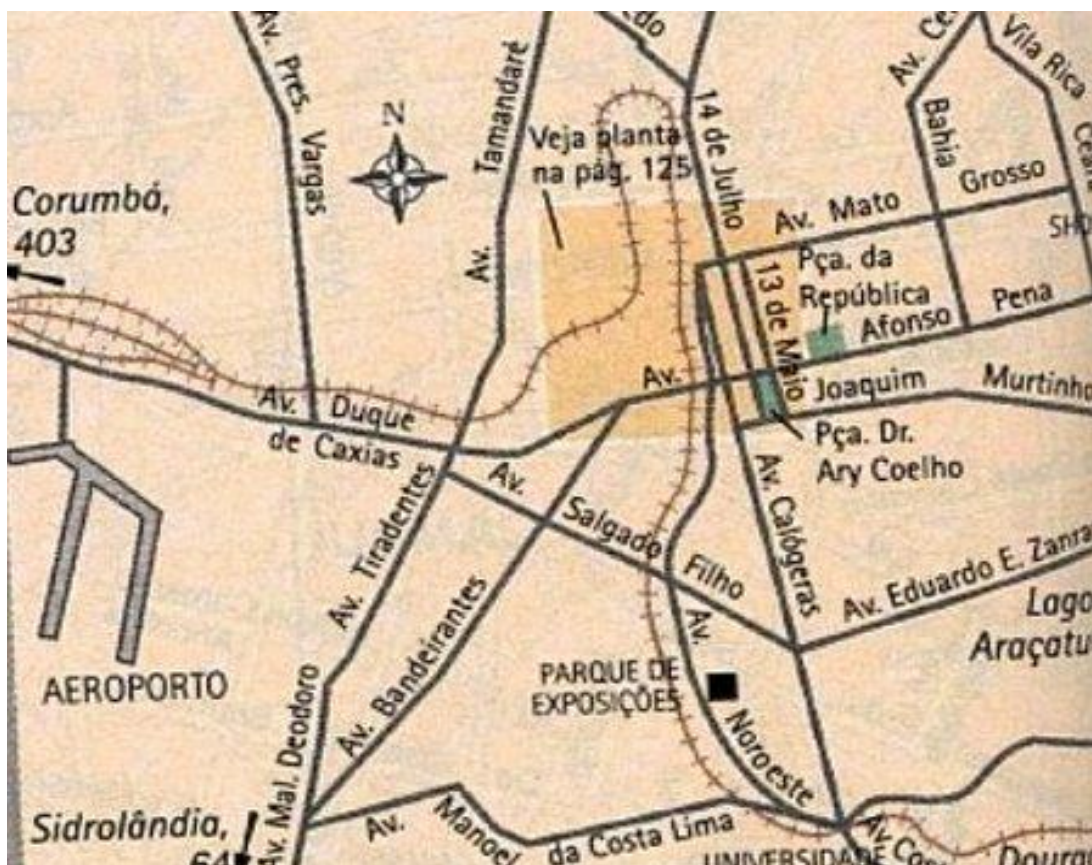


Figura 1 - Linha ferroviária e estação em relação à Avenida Calógeras

Fonte: Helder Ribas, 2004

Inicialmente a linha férrea não chegava a Corumbá, apenas até Porto Esperança. A partir dos anos 1940 e até 1996, um ramal da linha férrea ligou Campo Grande a Ponta Porã, mas somente a partir de Indubrasil, não afetando a Avenida Calógeras. No entanto, o movimento se tornou mais importante a partir de 1952, quando a linha férrea atingiu a cidade de Corumbá.

Aquele tempo era bom, tinha gente dos dois lados, entrava e saía né? (Entrevistado 3, junho de 2016)

Siqueira (2012), no Jornal Correio do Estado também divulgou sobre a fala de um comerciante árabe entrevistado da Avenida Calógeras, que assim se manifestou em fevereiro de 2012:

O pessoal vinha de trem, almoçava no centro e depois vinha fazer compras nas lojas. Eram famílias inteiras. Nós abríamos até domingo para atendê-las.

Em 1954, foi inaugurado o Grande Hotel Gaspar (Foto 9), na esquina da Avenida Mato Grosso, com o início da Avenida Calógeras, por quem partia da Estação, em função da importância do fluxo de pessoas relacionadas ao transporte ferroviário da época.



Foto 9 - Grande Hotel Gaspar
Fonte: ARCA, 1954

3.1.4 Estratégia familiar na manutenção do negócio na loja

Uma das práticas recorrentes entre os comerciantes árabes da rua 14 de Julho, considerada a rua de comércio mais requintado, foi a da família residir nos fundos das lojas (MACHADO, 2008). Nesse caso, o ambiente família e o ambiente de negócio estavam muito entrelaçados. No entanto, não se verificou por meio da fala dos comerciantes árabes entrevistados da Avenida Calógeras que esse comportamento tivesse ganhado a mesma expressão. A moradia nos fundos, quando ocorreu, foi muito mais para atender uma necessidade transitória, até se obter os ganhos para poder residir em moradia mais confortável, de modo geral, fora dessa avenida. Ora se dava quando os filhos nasciam, ou quando a oportunidade aparecesse.

Morei no fundo da loja 3 anos. Libanês gosta de fazer economia para comprar um terreno e fazer a casinha dele. Sempre começa de baixo pra chegar em cima né? (Entrevistado 8, Junho de 2016)

Meus pais chegaram a morar nos fundos da loja sim. Eu também morei em 1958, quando nasci e fiquei lá até 1964. Lembro que

brincava naquela calçada ali da Calógeras, andava de bicicleta pra lá e pra cá (Entrevistado 1, junho de 2016)

Já morei nos fundos da loja, hoje não mais. (Entrevistado 2, junho de 2016)

Antes morei com minha esposa e filhos nos fundos da loja. Daí depois me mudei para outra casa. (Entrevistado 5, junho de 2016)

Não, nunca chegamos a morar no fundo da loja a vida inteira moramos na 15 de novembro. Somos só nós que tocamos o comercio, não temos filhos, a loja acaba com a gente, morremos, acabou. (Entrevistado 6, Junho de 2016)

Minha família não chegou a morar nos fundos da loja, mas minha tia sim morava nos fundos da loja. (Entrevistado 11, junho de 2016).

Nessa estratégia familiar de formar os filhos, uma das táticas bastante utilizadas foi a do auxílio dos mesmos na manutenção da loja, desde cedo. No entanto, dificilmente os filhos foram preparados para serem sucessores do negócio. Uma prática muito recorrente informada pelos entrevistados foi a preocupação em estudar os filhos para serem profissionais liberais de prestígio, especialmente médicos, advogados e engenheiros. Esse esforço significava para os imigrantes árabes, uma forma dos filhos poderem usufruir de uma “vida melhor”, menos sacrificada. Mas enquanto frequentavam a universidade, fazia parte da estratégia de negócio que os filhos contribuíssem com o pai na manutenção da loja. As mulheres eram mais responsáveis pelas lides do lar, mas também ajudam, quando necessário.

Não vão dar continuidade na loja não. Quero que meus filhos estudem. Eu não penso nisso prá eles não. Eu quero formar eles. (Entrevistado 10, Junho de 2016)

Ajudava meu pai no comércio, até quando estava na faculdade o horário que tinha vago eu fazia o serviço de Office boy para ele, esse de ir ao banco, fazer depósito, pagar duplicata, a maioria dos filhos árabes realmente ajudavam sim. Nós somos quatro irmãos, sendo dois homens e duas mulheres, um casal nasceu na palestina e eu e minha irmã em Campo Grande. O objetivo maior de todas as famílias árabes se você observar, é exatamente investir nos estudos dos seus filhos. Então, às vezes eles sacrificavam coisas particulares para pagar os estudos dos seus filhos. (Entrevistado 1, Junho de 2016)

Meus filhos ajudavam na loja, mas se formaram e um já foi até embora para São Paulo, outro mora aqui mais não quer continuar

com a loja. A tendência é que quando eu morrer a loja acabe. (Entrevistado 2, Junho de 2016)

Meus filhos ajudavam quando precisava. Meu filho, até hoje mesmo estudando faculdade, ainda fica aqui pra mim quando preciso sair. (Entrevistado 5, Junho de 2016)

Meu pai ainda toca a loja, eu venho esporadicamente, mas eu ajudo, eu que faço a parte de departamento pessoal e jurídica. Ele e minha mãe também tocam a loja. (Entrevistado 7, junho de 2016)

Sempre foi familiar, meus pais libaneses vieram e eu sempre ajudei e os outros filhos também ajudam, os netos. (Entrevistado 11, Junho de 2016)

Entre aqueles imigrantes árabes estabelecidos na Avenida Calógeras, conforme se pôde escutar dos entrevistados, quando acumulava capital, não raro adquiria imóveis ou outros bens que pudessem lhes gerar outra forma de renda complementar à da loja. Foram raros os casos dos filhos terem dado continuidade ao negócio da loja na Avenida Calógeras, na fase do envelhecimento ou após o falecimento dos pais. Nos casos registrados, não se observou qualquer incentivo paterno para esse fim.

Esse comportamento dos árabes em não prever continuidade para seu negócio ajuda a explicar, em parte, a desterritorialização atual desse *cluster* étnico na Avenida Calógeras. Num outro viés, um desdobramento perceptível dessa estratégia utilizada como projeto de vida, tem sido a expressividade na presença de profissionais liberais – médicos, advogados, engenheiros – com sobrenomes árabes que atuam em Campo Grande. Vários deles também ganharam expressão na liderança política e de algumas organizações, não só em nível municipal, como estadual e mesmo federal. As famílias que constituem a nova geração também foram habitar bairros de maior prestígio social. De acordo com Halter (2007), isto pode ser interpretado ainda como sintoma de uma vitalidade empreendedora de base étnica, que teria repercutido em uma mobilidade social ascendente das famílias.

Para Bertaux (1979, p. 49) “Primeiro, temos de nos libertar do conceito de “mobilidade social”. Esse conceito designa os fenômenos da passagem de indivíduos de uma categoria social a outra.”

Entende-se que não se sai da classe, mas se reproduz num patamar acima.

3.1.5 Estrutura do negócio étnico e padrão de atendimento ao cliente

É preciso lembrar aqui, que via de regra, a abertura de uma loja, surgia de uma trajetória antecedida pela atividade de mascateação. Baseada no apoio de uma rede de solidariedade dos patrícios e parentes que já se encontravam estabelecidos no país ou na cidade, o mascate encontrava na atividade uma forma de trabalhar por conta própria, sem se submeter a um patrão. Esse processo é interpretado por Halter(2007), como um autoemprego. Essa atividade anterior de retorno rápido permitia a acumulação de um capital prévio para a instalação do estabelecimento na avenida.

Nesse processo de solidariedade por elos de parentesco e em situações mais raras com patrícios, também se manifestaram alguns casos de negócios societários, do primeiro elo e de oferta de emprego no segundo elo.

A loja passava a se enquadrar como pequeno comércio do varejo, ainda que alguns tenham conseguido avançar também para o ramo do atacado. Alegam que ganhavam na compra de grandes quantidades, para poderem ter margem de lucro. Utilizavam-se, muitas vezes, do cheque pré-datado para se proceder às compras.

A loja de armarinhos, também podia ser chamada de “bazar”. Armarinho já trazia a conotação de “variedade”, num tipo de loja mista, pois o importante, era ter de tudo um pouco. Mesmo que se apoiasse em roupas feitas e calçados (adultos e crianças), a loja podia oferecer cobertores, aviamentos, brinquedos e vários outros tipos de miudezas. Inicialmente, tinham que ir aos fornecedores de São Paulo para comprar as mercadorias e as traziam consigo. Atualmente, a maioria dos comerciantes ainda se mantém fiel a alguns fornecedores daquela época, mas também recebem a visita dos representantes de vendas de vários outros fornecedores. Estes preenchem os pedidos diretamente na loja, encaminhando-os por meio de transportadora. Tais fornecedores não obrigatoriamente constituem empresas de São Paulo.

No início vendia roupas feitas pela facilidade de ir para São Paulo e comprava com os patrícios. Ali, já tinha crédito, já tinha crescido economicamente, já comprava com cheque pré datado. Naquela época, honrava os compromissos, as coisas estavam indo bem. .. Então, era loja de roupas feitas e era tradicional. Tinha de tudo desde brinquedos, roupas masculinas, femininas, de crianças, de melhor qualidade para aquela época. (Entrevistado 1, junho de 2006)

Desde o início sempre trabalhei com calçados e trabalho até hoje... Antigamente eu ia para São Paulo buscar mercadorias, agora os representantes vem tiram o pedido e a transportadora entrega. (Entrevistado 2, junho de 2016)

Nós iniciamos entre a Antônio Maria Coelho e a Maracaju. Daí eu mudei pra 14 de julho, mas como era comércio de roupas e calçados e tinha que escolher entre um e outro, porque a loja era pequena, eu optei por calçados e vim pra Calógeras. O espaço é maior. Na realidade, o meu irmão é quem estava iniciando o comércio. Daí, eu cheguei, participamos juntos e continuamos Graças a Deus... Depois de dois ou três anos chegou meu primo, que tem loja também... Tem uns fornecedores que continuam o mesmo. Antigamente ia buscar o produto, em Franca, São Paulo, Nova Serrana Agora, tem representante. (Entrevistado 6, junho de 2016)

Dei oportunidade para meu irmão, mas ele ficou aqui doze anos não gostou muito e já voltou para o Líbano. (Entrevistado 8, junho de 2016)

Os fornecedores na época de confecção um indicava o outro, dava prazo longo, vendia depois comprava mais. Você vai num país que não conhece ninguém. Então um tem que indicar o outro né? (Entrevistado 8, junho de 2016)

Os fornecedores de mercadoria mudaram bastante daquela época para agora. Nós temos fornecedores de há anos - de 15, 20 anos. São fornecedores que vendem calças, direto de São Paulo. Estes permaneceram. Mesmo assim, a variedade é muito grande. Como todo ano muda, muita coisa, a gente vai buscando coisas melhores para a loja. (Entrevistado 7, junho de 2016)

Outro recurso da cultura étnica árabe recorrente, diz respeito à forma de trabalho e de atendimento ao cliente. Nesse aspecto, a exemplo do que apontou Gomes (2002), para os imigrantes de Belleville, os imigrantes árabes lançaram mão de suas práticas, para fundi-las com os novos elementos culturais detectados no novo lugar que elegeram para trabalhar e viver. O padrão de atendimento ao cliente, próprio da cultura árabe, por longo tempo, serviu de importante recurso valorizado pelos comerciantes que se instalavam na Avenida Calógeras. O recurso mais utilizado tem sido a “sociabilidade” no contato com o cliente, visando fidelizá-lo. Nesse aspecto, mostram-se hábeis em práticas de interculturalidade. Pode-se extrair de suas falas, afirmações como essa:

O que diferencia o comércio árabe do brasileiro seria a forma de trabalhar, a forma de atender. Não é uma coisa muito informatizada, usa mais a prática, o dia a dia, o contato, a conversa. Nós temos

essa coisa de conversar com o cliente, participar com ele. E isso é da nossa origem mesmo, porque se você chegar no comércio do Oriente é assim que funciona: o contato pessoal. (Entrevistado 11, Junho de 2016)

Entre as práticas comerciais características desse *cluster* étnico que, de forma inventiva, conseguiam atrair clientela volumosa e fidelizada de baixo poder aquisitivo, estavam a política de promoções expostas na frente da loja, do crédito (venda a fiado) para quem não conta com o dinheiro imediato para sua aquisição, do contato direto do lojista com o cliente para poder barganhar, do desconto oferecido em função do volume de compras. De acordo com relatos dos entrevistados, esse tipo de atendimento era possível de ser mantido, por meio do poder de compra em grande quantidade. Essa tática compensava a pequena margem de lucro. Daí, o interesse de grande parte desses comerciantes em operar no varejo e no atacado.

Árabe trata cliente bem, corre atrás dele. (Entrevistado 10, Junho de 2016)

O comércio se diferencia pela tradição de segurar o cliente. Trata com carinho, para ele voltar. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

Árabe tem fama de “dar desconto”. Isso continua a ser aplicado. (Entrevistado 7, Junho de 2016)

Outra característica do padrão de atendimento que se diferencia do usual vinha sendo aquele feito fora do horário e fora de dias comerciais. Não raro, ainda se conserva o hábito do comerciante permanecer sentado na calçada, à frente de seu estabelecimento, mantendo meia porta aberta, mesmo nos períodos e dias não comerciais. Os lojistas árabes, por muito tempo, ficaram conhecidos na cidade, por realizarem atendimentos de urgência, inclusive de madrugada. Eles também se recordam do tempo em que abriam as lojas aos domingos, para atender famílias inteiras que vinham das fazendas pelo trem.

3.2 DESTERRITORIALIZAÇÃO DE EMPRESAS FAMILIARES?

Se a estrutura e dinâmica desse *cluster* étnico conseguiu se impor de forma tão empreendedora e criativa no contexto da centralidade urbana de Campo Grande,

exercida na região de influência do trem e ainda ao do ônibus, não se observa mais os mesmos sinais de vitalidade por parte de seus integrantes, para inovar e se reinventar diante dos novos contextos, visando atender as camadas sociais mais populares. A forma como vem ocorrendo esse processo remete à reflexão sobre a natureza familiar desses empreendimentos em processo de desterritorialização. O território existe, segundo Rafesttin (1993), quando um grupo de atores mantém relações entre si para colocar em andamento um projeto comum a todos, a partir de um conhecimento construído a respeito da atividade. A territorialidade construída por eles expressa-se, segundo esse autor, principalmente, por meio de sua cultura, tais como seus valores e crenças, seus códigos e hábitos construídos. É dessa cultura que o grupo faz uso para transformar sua realidade e poder dela e com ela se manter. Quando essas interações se enfraquecem e as manifestações culturais desaparecem, o território também se desvanece, num processo de desterritorialização.

3.2.1 Desterritorialização imaterial do *cluster* étnico no novo contexto da cidade

Diversas variáveis concorreram para alterar o contexto em que se manifestou a territorialidade do *cluster* de comerciantes árabes na Avenida Calógeras, favorecendo sua atual desterritorialização, tanto na dimensão imaterial como na dimensão material.

Nas décadas de 1960 a 1980 a ferrovia viveu seu momento de apogeu. Em 1976, foi construído próximo nas imediações do centro, o Terminal Rodoviário Heitor Eduardo Laburu, que chegou a receber diariamente em torno de 500 ônibus (que vinham da periferia da cidade e também de cidades do interior do Estado), chegando a proporcionar um fluxo de cerca de 2 mil pessoas (CORREIO, 2010). A Avenida Calógeras fazia parte do trajeto entre esse terminal e o centro da cidade, beneficiando-se também desse fluxo. Nesse período entre 1960 e 1980, a Avenida Calógeras chegou a aglomerar pouco mais de 50 lojas de comércio árabe (CORREIO, 2015).

Campo Grande conheceu, segundo Le Bourlegat (2000), um expressivo crescimento populacional, ao se transformar em capital de Mato Grosso do Sul em 1976, associado ao avanço das fronteiras de modernização agrícola. Nessa ocasião, passou a abrigar proprietários rurais empreendedores e, especialmente camadas sociais de renda média com novos hábitos de consumo. Essa nova situação contribuiu, em grande parte, para modificar a estrutura urbana de oferta do comércio e serviços. Surgiram os *shopping centers*, grandes supermercados, magazines e um conjunto modernizado de lojas e serviços, que contribuíram para reduzir a competitividade do comércio nos moldes da Avenida Calógeras, junto às camadas populares. Por outro lado, com o espraiamento da cidade, surgiu o sistema de transporte urbano integrado que contribuiu para diminuir o fluxo de pessoas para o centro, ao propiciar novas centralidades (LE BOURLEGAT, 2000).

Entre 1996 e 2009, quando ocorreu a privatização da ferrovia, a primeira providência foi a de suprimir o transporte ferroviário de passageiros, mantendo-se apenas o serviço do transporte de cargas. Desse modo, repentinamente, desapareceu o fluxo de pessoas proporcionado anteriormente por esse meio de transporte. Em 2004, os trilhos acabaram sendo desativados completamente no centro da cidade. A Estação Ferroviária foi deslocada para Indubrasil, fora da área urbana. Em janeiro de 2010, um novo Terminal Rodoviário Antonio Mendes Canale, construído na área periférica da cidade, também causou a desativação do Terminal Rodoviário Heitor Eduardo Laburu. Dir-se-ia que os integrantes desse *cluster* étnico não estiveram preparados para tais mudanças drásticas, frutos de práticas de reordenamento urbano. De acordo com os relatos dos entrevistados, a tendência de parte deles foi a de se deslocar das proximidades da velha Estação em direção às dos cruzamentos com as ruas Dom Aquino e Maracajú, centros mais nevralgicos do centro urbano. Ali, deveriam disputar com o comércio já instalado, mas ainda conseguiam se manter com o fluxo de moradores da periferia que se utilizavam dos pontos de ônibus dessa avenida. Porém estes pontos de ônibus também foram retirados, por conta dos planejadores urbanos, visando aliviar um pouco o fluxo no centro da cidade.

A Estação Rodoviária Heitor Laburu, construída em 1974, ainda que considerado um edifício arrojado para a época, foi se tornando obsoleta, após Campo Grande ter-se tornado capital do novo Estado de Mato Grosso do Sul,

constituído em 1977. A localização, por ser muito central e distante das grandes vias de acesso, obrigava os ônibus de viagens interestaduais e intermunicipais a avançarem para as vias centrais, com grandes transtornos para o trânsito. Desde 1983, a Prefeitura vinha realizando estudos para projetar a nova rodoviária, da qual um terço do movimento vinha de linhas intermunicipais e interestaduais. Dois terços dos passageiros se dirigiam ou vinham de cidades do interior de Mato Grosso do Sul. Os planejadores pensaram a obra localizada em uma das saídas da cidade, num ponto estratégico de conexão da Capital com as saídas para os demais municípios do interior. A obra foi construída e entregue no dia 7 de outubro de 2009, na Avenida Gury Marques, na saída da cidade considerada mais importante, a BR 163, que também permite facilmente acessar o anel rodoviário da cidade.

Fizeram parte complementar do projeto da nova rodoviária, as obras previstas no Plano de Revitalização Urbana, no qual se incluía o Projeto da Orla Ferroviária. De fato, após 2004, quando a variante da ferrovia foi transferida para fora do perímetro urbano, passou-se a assistir a um processo de sucateamento do antigo complexo ferroviário, que acabou passando pelo processo de tombamento entre 2009 e 2014.

A proteção do patrimônio ambiental e cultural fazia parte das diretrizes da política de desenvolvimento do meio ambiente e saneamento e constava do Plano Diretor de 1995 e 2006. Estava entre as áreas de interesse cultural, na chamada “zona especial de interesse cultural” o leito dos trilhos da Rede Ferroviária S.A. Noroeste do Brasil, que passava na área central da cidade. Em 2007, o Planurb, órgão de planejamento urbano, passou a coordenar a elaboração do Programa Viva Campo Grande, por meio do Programa Pró-Cidades, complementar ao Plano de Aceleração do Crescimento - PAC, lançado em 2006, com recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID. Campo Grande esteve entre os 40 Municípios contemplados. O Plano de Revitalização do Centro de Campo Grande, proposto pelo Planurb em 2009, foi instituído em 2010, no âmbito do Programa de Desenvolvimento Integrado do Município de Campo Grande - Programa Viva Campo Grande, este criado em 2007.

O Parque Orla Ferroviária, que contemplava leito dos trilhos da Rede Ferroviária S.A. Noroeste do Brasil constituiu uma das proposições de revitalização

do território urbano, concretizado por meio do projeto urbanístico no Plano de Revitalização do Centro de Campo Grande. O projeto Orla Ferroviária propunha circuitos de atividades culturais, mediante valorização de imóveis, logradouros e marcos de interesse histórico-cultural. Nesse conjunto, toda faixa de domínio da ferrovia passou a ser considerada um parque linear de gastronomia e lazer cultural.

A crítica feita a iniciativas de revitalização urbana dessa natureza e que costuma atrair grandes investimentos, tem sido a falta de preocupação em restabelecer a identidade e funcionalidade desses espaços com as pessoas que com eles se relacionam. A tendência dos planejadores tem sido a de se comprometer mais com a mercantilização das imagens estéticas ligados aos aspectos históricos. Por isso, pode-se compreender sua contribuição para a desterritorialização do segmento social vinculado ao lugar, pois no caso do projeto Orla Ferroviária essa desvinculação com a identidade local foi notória.

A loja mudou, a loja no início era na Calógeras lá embaixo perto da ferroviária, daí o movimento foi parando foi parando e daí mudamos prá cá na Calógeras entre as ruas Dom Aquino e Barão do Rio Branco. (Entrevistado 10, Junho de 2016)

A Dom Aquino com a Calógeras tem muito movimento, o pessoal vem na Americanas e passa pela loja. Quando eu cheguei, a rodoviária e ferroviária já tava fechada né? (Entrevistado 8, Junho de 2016)

Essas transformações no contexto da cidade e de sua área central foram impactantes para o *cluster* desse comércio árabe na Avenida Calógeras. Em fevereiro de 2012, entre as avenidas Mato Grosso e Afonso Pena, não existia mais do que 13 lojas desse mercado étnico (SIQUEIRA, 2012). As lojas remanescentes do *cluster* étnico de origem árabe, focalizavam principalmente o atendimento da clientela da periferia da cidade, usuária dos pontos de ônibus existentes na Avenida Calógeras. Paralelo ao encerramento de atividades por parte das lojas, especialmente com o falecimento de seus fundadores, novos empreendimentos voltados ao atendimento desse consumo popular foram se estabelecendo, a exemplo das lojas de mercadorias a partir de R\$ 1,99.

A reportagem realizada pela “Aqui é Destaque”, em 2010, divulgou a situação de forte insegurança vivida pelos comerciantes e moradores da Avenida Calógeras, em função da concentração de consumidores de *crack*, mesmo durante o

dia, na faixa desativada da ferrovia, entre a Avenida Afonso Pena e a velha Estação de Trem. O Projeto da Orla Ferroviária, lançado em 2008 pela Prefeitura Municipal, teve como objetivo a revitalização da faixa desativada dos trilhos. Foi realizado no âmbito do Plano de Revitalização do centro, mas praticamente em nada contribuiu para a revitalização do *cluster* étnico do comércio árabe da Avenida Calógeras. As obras implicaram também na demolição de parte das edificações de lojas anteriormente existentes e não trouxe o movimento e a melhoria da segurança das pessoas que frequentam essa avenida. Na reportagem do jornal “O Correio do Estado” em 2012, a situação era ainda considerada crítica, com apenas 13 lojas remanescentes desse *cluster*. Algumas afirmações no texto da imprensa:

A história dos lojistas de origem árabe da Avenida Calógeras, que na década de 70 era a verdadeira 'Meca' comercial da cidade, é entremeada de determinação e dificuldades. Das mais de 50 lojas que existiam da Avenida Mato Grosso até chegar na Afonso Pena, atualmente apenas 13 estabelecimentos tocados pelas famílias libanesas e palestinas sobrevivem. E isso à duras penas. A idade avançada dos fundadores, a queda no movimento comercial na rua, concorrência com grandes lojas e *shoppings* e ainda a falta de interesse das novas gerações em tocar o negócio acabaram por reduzir a rua mais famosa de compras da Capital a um amontoado de estabelecimentos com portas fechadas e aparência lúgubre. (CORREIO, 2012)

Na mesma oportunidade, ao serem entrevistados por essa imprensa acima referida, foram evidenciadas as seguintes manifestações de comerciantes árabes remanescentes desse *cluster*:

As lojas grande engoliram a Calógeras e hoje nos sentimos abandonados. Estamos esquecidos aqui... Sobrevivemos graças a clientes fiéis que continuam comprando aqui e também pessoas de menor renda, que não tem cartão de crédito e muitas vezes tem que pagar à vista. Não temos mais segurança à noite. Falta policiamento. Virou uma toca de ladrão. (CORREIO, 2012)

Por meio das entrevistas realizadas durante a pesquisa, em junho de 2016, aos representantes de 12 lojas remanescentes, as impressões não foram muito diferentes. Pôde-se observar que os comerciantes se ressentem mais da concorrência do novo mercado de ofertas e produtos, cujos avanços não conseguiram acompanhar. Eles praticamente se mantém no mesmo padrão de atendimento, no atendimento de uma mesma clientela remanescente que continuou

fidelizada, seja da camada social mais pobre, seja de proprietários rurais para o consumo do pessoal da fazenda.

O comércio se diferenciava, conhecido por ser de árabes. Antes vinha da Estação até aqui (cruzamento com a rua Dom Aquino). Eram só árabes. Hoje, estão todos centralizados, mas não mais agrupados. Já existem quadras “mortas”, “acabadas”. Muitas vezes, é preciso fechar cedo, por falta de estrutura e segurança. (Entrevistado 7, Junho de 2016)

Antes, quando havia o trem, havia muito movimento. A rodoviária também ajudava. Antes, ficava até mais tarde. Hoje, não dá mais. Tenho que por lâmpada para não ser assaltada. (Entrevistado 6, Junho de 2016)

O comércio ali começou a cair em termo de vendas de roupas, porque nessa época começou a surgir roupas de marcas. Os clientes já são diferenciados. Ele quer chegar e experimentar a camisa, calça, quer pagar no cartão de crédito, em várias parcelas. E o pessoal ali, da Calógeras inteira, na verdade não acompanhou essa revolução. Pra piorar a situação, veio a instalação do *shopping Center*, com aquelas lojas de marcas e tal. E esses comerciantes da Calógeras pararam no tempo. (Entrevistado 1, Junho de 2016)

Nós temos clientes fixos, desde aquela época. Nós temos clientes desde aquela época, pontual, que vem e faz compra pra peão. Então é uma coisa que vincula bastante. Hoje, a variedade e a nossa concorrência é muito grande. E nós temos clientes desde quando começou, ainda quando era outro endereço. Passou de pai para filho, porque nós vendemos atacado e varejo. Sempre foi atacado e varejo. Hoje, a concorrência é muito ampla. O mundo oferece muitas vantagens de compra e nós temos esses clientes fixos, que tem um vínculo...era o pai e agora os filhos que compram com a gente. (Entrevistado 7, Junho de 2016)

O fechamento da ferroviária impactou. E a concorrência também é muito grande. Abriram-se muitas lojas. Grandes marcas vieram para o centro. (Entrevistado 7, junho de 2016)

Os clientes de 1988 ainda vêm na loja, e dizem: puxa! é a loja do fulano, e ainda dizem: meu avô comprava aqui. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

É difícil responder se dá para reverter. O comerciante se sente isolado. A despesa é alta e o comércio paralisado... A paradeira consome a gente. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

Nesse processo, o *cluster* étnico dos árabes historicamente construído como territorialidade na Avenida Calógeras começou a conhecer um processo de

desterritorialização. Os lojistas, que optaram por dar continuidade a seus negócios, preferiram se deslocar das proximidades da antiga Estação de Trem, em direção aos pontos mais nevrálgicos de atração dos fluxos, que configuram o centro tradicional, ou seja, entre a Rua Maracaju e a Rua Barão do Rio Branco. Outros, procuraram adaptar seus negócios, mas sem promover inovações efetivas e de natureza coletiva, que pudessem garantir sua sustentabilidade nas novas condições de mercado.

O encerramento dos vários negócios étnicos, pelos árabes, foi retirando a anterior condição de concentração desses lojistas na avenida, deixando-os cada vez mais isolados e desarticulados entre si. Por outro lado, a Avenida Calógeras não perdeu a imagem construída de local de acesso e consumo das camadas de renda mais populares. Outros empreendimentos foram se sucedendo aos negócios étnicos dos árabes, voltados a esse “nicho” de consumo. Nesse processo, a desterritorialização do *cluster* étnico dos árabes vem sendo acompanhada de uma nova territorialização, agora de empreendimentos mais ajustados às demandas e às formas de comercialização da época. A presença desses novos negócios mais modernos tem contribuído para ampliar a concorrência e fazer sucumbir o antigo *cluster*.

Se de um lado, no projeto de vida dos integrantes desse *cluster* étnico, não tenha sido proposto o empreendimento como um fim e sim como um meio, uma situação transitória, para se conquistar uma futura posição social reconhecida para a família, de outro lado, não se pode afirmar que a vivência territorial não tenha deixado marcas de um “enraizamento territorial”. Afinal, alguns fundadores desses pequenos negócios étnicos, vivenciaram essa profissão por longa data. Mesmo tendo formado seus filhos, grande parte deles preferiu dar continuidade ao que havia aprendido fazer durante vários anos de suas vidas. Conforme se pode observar pelos relatos, alguns chegaram a permanecer por quase cinquenta anos na condução dessas lojas. Foi apresentado um caso em que, após os filhos decidirem encerrar o negócio da loja, diante dos frequentes riscos de assalto, o velho pai não viveu mais do que 2 meses. Existiram casos em que o fundador afirmou não se propor a fazer outra coisa, pois só conhecia mesmo as práticas desse ramo. Achava-se muito idoso para pensar em novas formulações em sua profissão. Também

ocorreram alguns poucos casos em que os filhos tentaram manter o negócio. Mesmo assim poucos alteraram a estrutura e a forma de atendimento.

3.2.2 Comércio étnico dos árabes e a natureza da empresa

Dois traços característicos dos empreendimentos desse *cluster* étnico na Avenida Calógeras suscitam maior reflexão a respeito de sua natureza como empreendimento familiar.

De um lado, o projeto de vida, relatado pela grande maioria dos entrevistados, foi o de se utilizar da atividade comercial como um meio para estudar os filhos e prepará-los para o exercício de outras profissões consideradas mais nobres. Verificou-se nesse processo, a prática cultural do compromisso de ajuda dos filhos aos negócios da família, até pelo menos que se formassem. Numa sequência, esses filhos, de fato, atingiram a mobilidade social almejada por toda família. Passaram a ocupar situações de prestígio na sociedade que os acolheram. Até certo ponto, essa prática do apoio dos filhos foi se esgotando.

De outro lado, foi comum ocorrer fechamento de grande parte das lojas após o falecimento do patriarca fundador da empresa. Mesmo que não tenha sido possível detectar essa proporção do número de encerramentos em relação ao total de negócios abertos na avenida, esse processo é passível de reflexão em relação à natureza familiar do empreendimento. A empresa familiar se diferencia das outras tradicionais, segundo Donnely (2006), no seu aspecto organizacional, quando as relações estabelecidas entre os membros da família e do negócio aparecem mescladas. Para ser familiar, de acordo com o mesmo autor, a empresa se identifica com a família, pelo menos por duas gerações. E isso, de modo geral, não parece ter sido recorrente, a não ser em raros casos. Quando a empresa é familiar, a morte do fundador e a sucessão, segundo Lodi (1984) costuma ser um momento impactante para a empresa, já que a transição familiar pode corresponder a uma transição na empresa, especialmente quando o novo contexto exige transformações importantes. No entanto, pelo que se pôde observar, no caso do *cluster* étnico manifestado na Avenida Calógeras, o fim das atividades ou mesmo a necessidade de transformação dos empreendimentos, não parece impactar ou afetar a nova geração dos filhos.

Essa foi, de fato, preparada para exercer outra profissão.

3.2.3 Desterritorialização na dimensão material do *cluster* étnico e situação dos integrantes remanescentes na Avenida Calógeras

A desterritorialização do *cluster* de comerciantes árabes na Avenida Calógeras pode ser melhor constatada, por ser aparente na realidade das atividades econômicas de comércio e serviço nela manifestados. Os empreendimentos que configuraram esse *cluster* étnico ganharam materialidade na Avenida Calógeras, entre as Avenidas Mato Grosso e Afonso Pena, na área central da cidade (Figura 2).



Figura 2 - Localização do *cluster* étnico na área central da cidade entre Avenida Mato Grosso e Avenida Afonso Pena

Fonte: Imagem Google modificada pelas informações

Essa configuração central dos empreendimentos desse *cluster* teve início e se cristalizou, como já afirmado, principalmente em função das ligações dessa avenida com a Estação Ferroviária, hoje desativada. As seis quadras constituíam o percurso estabelecido pela materialidade das lojas, justamente entre as duas principais avenidas paralelas – Avenida Mato Grosso e Avenida Afonso Pena – que delimitam a zona principal do centro da cidade (Figura 3).

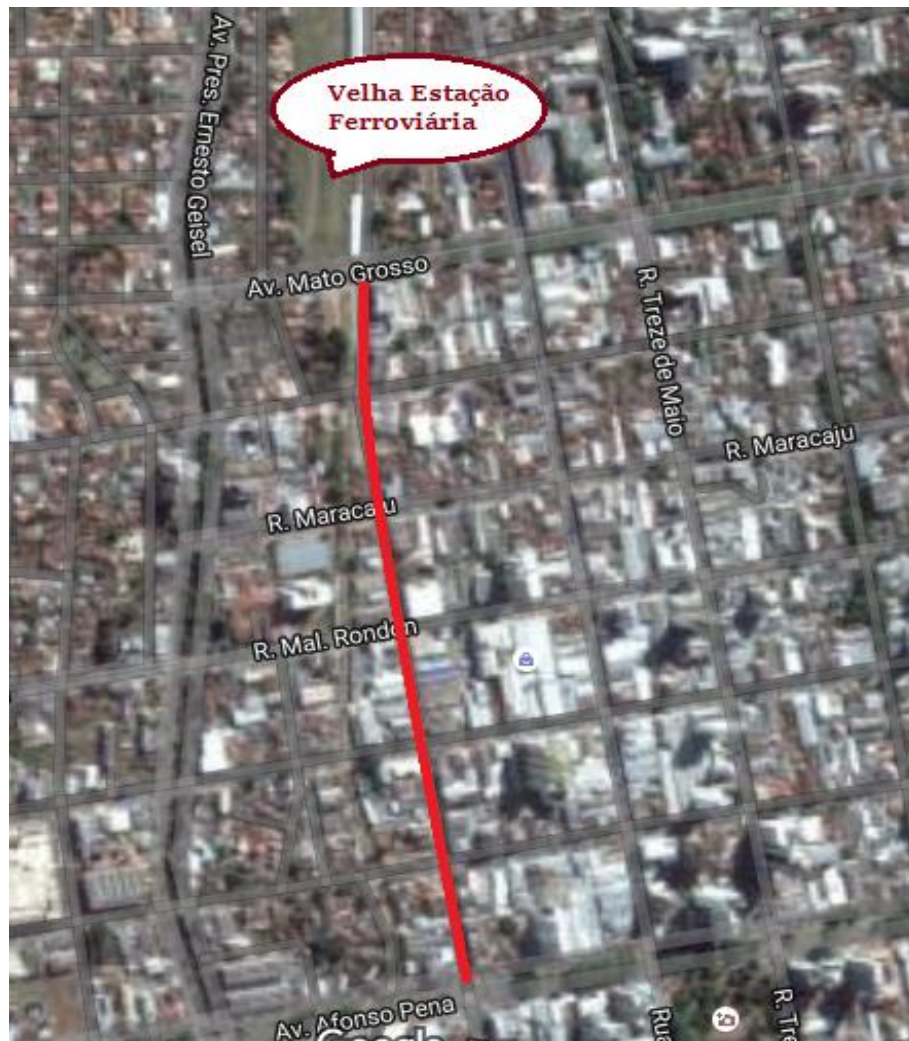


Figura 3 - Materialidade do *cluster* ao longo da Avenida Calógeras
 Fonte: Imagem Google com modificações inseridas pelo autor

A primeira quadra, mais próxima da Estação Ferroviária, que foi a primeira a aglomerar os empreendimentos dos imigrantes árabes recém-chegados a Campo Grande, desde a inauguração da via férrea, também constituiu a maior zona de concentração. Ao observá-la na atualidade, por meio da Foto 10, constata-se à esquerda, o Parque da Orla Ferroviária que ocupou o antigo leito dos trilhos em frente ao tradicional Hotel Gaspar, considerado um dos mais importantes da cidade entre sua inauguração até o início da década de 1970 (Foto 11).



Foto 10 - Primeira quadra da Avenida Calógeras entre Avenida Mato Grosso e Rua Antônio Maria Coelho

Fonte: Google, 2016.

Também aparece na foto 10 acima, o Hotel União e uma empresa recente que não pertence ao antigo *cluster* do comércio árabe. Nada mais resta desse comércio étnico, que tanta vitalidade conseguiu demonstrar enquanto durou o transporte ferroviário de passageiros na cidade.



Foto 11 - Aspecto da Avenida Calógeras na primeira quadra, tendo à direita o Hotel Gaspar, à esquerda a Orla Ferroviária e ao fundo a antiga Estação Ferroviária.

Fonte: Google, 2016.

Na foto 12 a seguir, já é possível verificar um certo “vazio” de comércio e fluxo na avenida, no início da quadra a partir da Avenida Mato Grosso.



Foto 12 - Aspecto da Avenida no início da primeira quadra a partir da Avenida Mato Grosso
Fonte: Autor, 2016.

A imagem abaixo (Foto 13) apresenta o aspecto da avenida nessa primeira quadra, a partir da Rua Antônio Maria Coelho, tendo ao lado esquerdo o parque da Orla Morena e, de outro, um pequeno conjunto de edificações (maior parte vazias).



Foto 13 - Aspecto da primeira quadra a partir da Rua Antônio Maria Coelho
Fonte: Imagem Google, 2016.

As imagens que se seguem (Foto 14 e Foto 15) permitem verificar, que na primeira metade da quadra, permanecem apenas os dois hotéis e uma loja. Na foto 15, se consegue apreciar o lado desolador da segunda metade da quadra. Permanece nela somente a Loja de antenas. O restante constitui-se de imóveis desocupados, em relativo estado de abandono, que pode ser visto em maior detalhe na foto 16.



Foto 14 - Empreendimentos remanescentes na primeira metade da quadra
Fonte: Google, 2016.

Nas fotos 15 e 16 fica nítido o estado de abandono que se encontra a Avenida Calógeras entre a Avenida Mato Grosso e Rua Antonio Maria Coelho, mesmo tendo ocorrido a revitalização daquele espaço e construído a Orla Ferrovária que visualizamos ao lado direito da foto.



Foto 15 - Edifícios desocupados e em relativo abandono na segunda metade da quadra
Fonte: Google, 2016.



Foto 16 - Edifício em estado de abandono
Fonte: Autor, 2016.

Na segunda quadra da Avenida Calógeras, situada entre a Rua Antônio Maria Coelho e a Rua Maracaju (Foto 17), continua o mesmo cenário. As edificações abandonadas constituem testemunhos da anterior materialidade dos vários dos empreendimentos árabes de comércio. Nenhuma loja do antigo *cluster* funciona mais nessa segunda quadra.



Foto 17 - Quadra entre Rua Antônio Maria Coelho e Rua Maracaju
Fonte: Google, 2016

Um olhar mais atento para a paisagem atual da Avenida Calógeras, nessa segunda quadra, situada entre a Rua Antônio Maria Coelho e a Rua Maracaju, apresentadas nas fotos 18 e 19, permite identificar a perda da anterior vitalidade atribuída pelo comércio árabe.



Foto 18 - Outro ângulo na mesma quadra dos edifícios fechados na avenida
Fonte: Google, 2016



Foto 19 - Edificações abandonadas na esquina com a Rua Maracaju
Fonte: Google, 2016

Na terceira quadra, situada entre a Rua Maracaju e Rua Marechal Rondon, remanescem apenas duas lojas do tradicional *cluster* do comércio árabe. Localizam-se muito próximas da esquina com a Rua Maracaju (Foto 20). Acabaram, por esse fato, ficando em situação de maior isolamento em relação às outras.

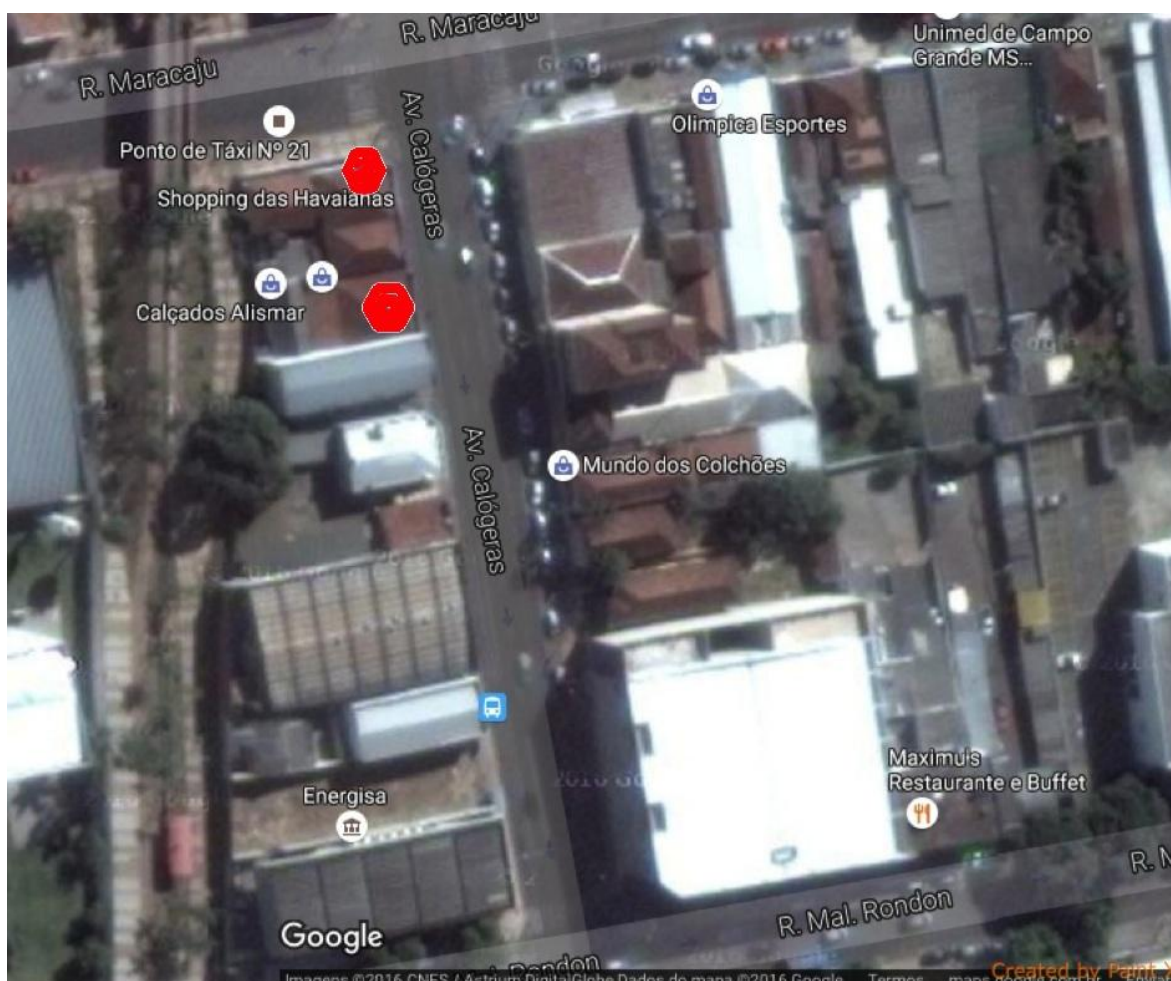


Foto 20 - Quadra da Avenida Calógeras entre Rua Maracaju e Rua Marechal Rondon
 Fonte: Google, 2016, com alterações incluídas pelo autor

O número de edificações desocupadas ainda é expressivo nessa quadra, como se pode apreciar na Foto 21. As duas lojas árabes remanescentes estão mais próximas da esquina com a Rua Maracaju (Foto 22) e atuam no ramo de calçados (Fotos 23 e 24). Uma conserva o padrão mais tradicional de loja, enquanto que a outra procurou reformá-la, para se manter.



Foto 21 - Lojas fechadas entre a Rua Marechal Rondon e a Rua Maracaju
Fonte: Google, 2016

Na foto 21 observamos que inúmeras lojas encontram-se hoje fechadas com placas de aluga-se ou vende-se, já na foto 22 abaixo visualizamos que o comércio ainda tenta sobreviver, mesmo com toda a crise instalada e falta de investimentos na Avenida Calógeras.



Foto 22 - Alguns comércio agrupado nessa quadra próximo da Rua Maracaju
Fonte: Google, 2016

Nas fotos 23 e 24 abaixo, observa-se duas lojas de etnias árabes que foram efetuadas entrevistas com seus proprietários, tendo a loja Alles reformado sua fachada com o intuito de atrair maior clientela e a loja Shopping das Havaianas com a mesma fachada de antigamente.



Foto 23 - Loja de calçados reformada
Fonte: Google, 2016



Foto 24 - Loja de calçados tradicional
Fonte: Google, 2016

O conjunto de lojas abertas, entre as quais estão as duas lojas árabes remanescentes, aparecem de um lado da avenida (Foto 25), enquanto do outro lado e em frente, aparecem edifícios desocupados (Foto 26). Essa paisagem denuncia a desterritorialização e o momento crítico pelo qual passa a vitalidade comercial dessa avenida nessa quadra.



Foto 25 - De um lado o conjunto de lojas abertas
Fonte: Autor, 2016.



Foto 26 - De outro lado aparecem edifícios desocupados
Fonte: Autor, 2016.

No sentido contrário dessa quadra, ou seja, na esquina com a Rua Marechal Rondon (Foto 27), além do edifício mais moderno que abriga o escritório da Energisa, empresa responsável pelos serviços de distribuição de energia elétrica, aparece outro grande edifício em construção para abrigar um novo *shopping center*. Eles testemunham parte do movimento de transformação da avenida nessa quadra.



Foto 27 - Outro ângulo da mesma quadra visto a partir da Rua Marechal Rondon
Fonte: Google, 2016

As maiores concentrações de lojas remanescentes do tradicional *cluster* de comércio árabe estão nas duas quadras seguintes, aquela situada entre a Rua Marechal Rondon e Rua Dom Aquino (Foto 28).



Foto 28 - Quadra entre a Rua Marechal Rondon e Rua Dom Aquino: 1) Casa das Fábricas; 2) Casa Palestina; 3) Imphorium.

Fonte: Google com alterações introduzidas pelo autor, 2016

Trata-se das duas quadras mais centrais. Aparecem 3 lojas do comércio árabe de um lado e 4 lojas do comércio árabe do outro.

Na quadra situada entre a Rua Marechal Rondon e a Rua Dom Aquino, as lojas árabes remanescentes situam-se apenas de um lado da avenida.

Do outro lado da Avenida Calógeras, esquina com a Rua Marechal Rondon, uma ampla área desativada foi transformada em estacionamento (Foto 29).

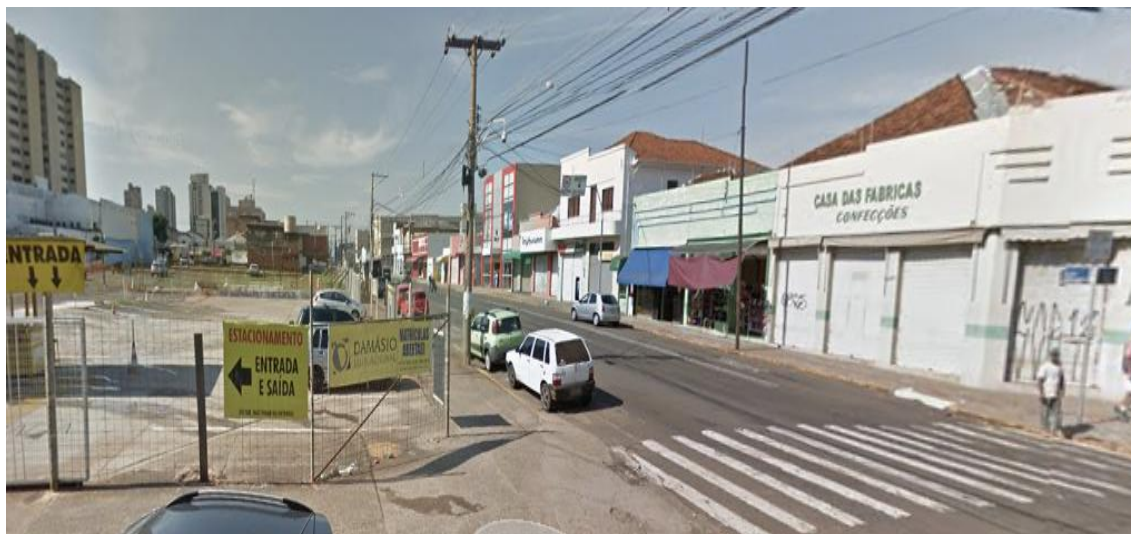


Foto 29 - Estacionamento como novo negócio de comerciante árabe
Fonte: Google, 2016

Duas das lojas árabes especializaram-se em confecções, Casa das Fábricas e Imphorium (Foto 30).



Foto 30 - Outro detalhe dessa rua em que aparecem os estabelecimentos árabes.
Fonte: Autor, 2016

A Casa Palestina mantém apenas uma das atividades exercidas anteriormente, materiais elétricos, abandonando o ramo de armarinhos. O quarto empreendimento árabe mantém-se por meio de uma nova atividade, o estacionamento.

Ao lado de novos estabelecimentos não árabes instalados nessa rua, os edifícios desocupados, testemunhos da desterritorialização do *cluster* étnico ainda se fazem presente. Eles ladeiam, por exemplo, as duas lojas árabes que aparecem na Foto 31.



Foto 31 - Lojas árabes remanescentes entre edifícios desocupados
Fonte: Google, 2016

Já na foto 29, observa-se a concentração de lojas num lado da avenida visto a partir da esquina com a rua Dom Aquino sentido Avenida Mato Grosso, onde é possível visualizar ainda ativo uma loja de colchões e do outro lado um estacionamento, onde antes haviam várias lojas.



Foto 32 - Outro ângulo da concentração de lojas num lado da avenida visto a partir da esquina com a Rua Dom Aquino
Fonte: Google, 2016

Na quadra seguinte, situada entre a Rua Dom Aquino e a Rua Barão do Rio Branco (Foto 33), a pequena concentração de lojas remanescentes do *cluster* árabe está mais próxima da Rua Barão do Rio Branco.



Foto 33 - Quadra situada entre a Rua Dom Aquino e a Rua Barão do Rio Branco
 Fonte: Google com alterações do autor, 2016

Essa quadra da avenida é dotada de maior vitalidade, impulsionada pelo afluxo tradicional de pessoas ao centro da cidade. Tem-se destacado dentre as outras quadras pelo grau de reterritorialização de novos empreendimentos que buscam atender o consumo popular. Pode-se observar pela presença mais marcante de estabelecimentos abertos na paisagem da avenida (Foto 34).



Foto 34 - Aspecto da avenida nessa quadra, vista a partir da Rua Dom Aquino
 Fonte: Google, 2016

Nesta quadra, vista da Rua Barão do Rio Branco sentido Rua Dom Aquino (Foto 35), é possível ver uma quantidade maior de lojas funcionando atualmente dos dois lados da avenida, onde encontra-se as lojas Torra Torra Calçados, Loja do Camilo, Cooperativa da Moda.



Foto 35 - A avenida vista a partir da esquina com a Rua Barão do Rio Branco
Fonte: Google, 2016

Ainda nesta quadra, observa-se lojas de utilidades domésticas (Fotos 36 e 37), ou seja, lojas mais para o consumo popular, tais como a Ordini e Paulistão.

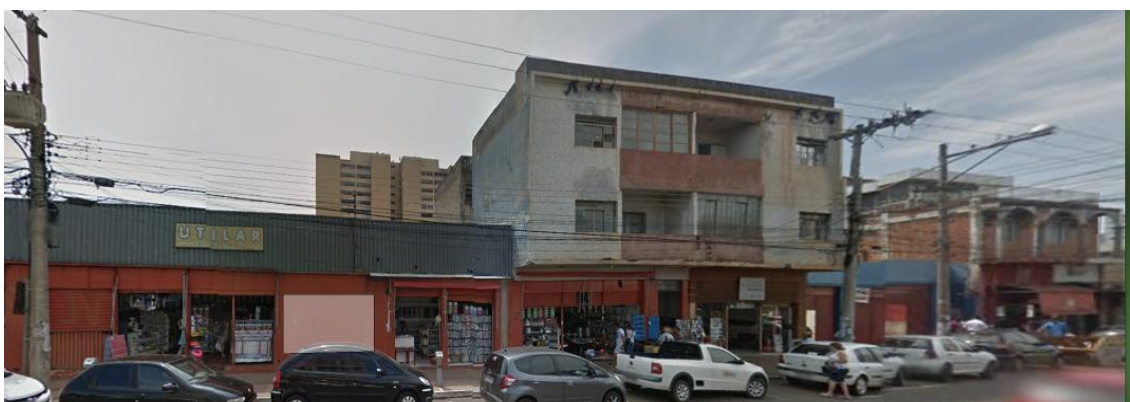


Foto 36 - Novos estabelecimentos de comercio de atendimento ao consumo popular
Fonte: Google, 2016

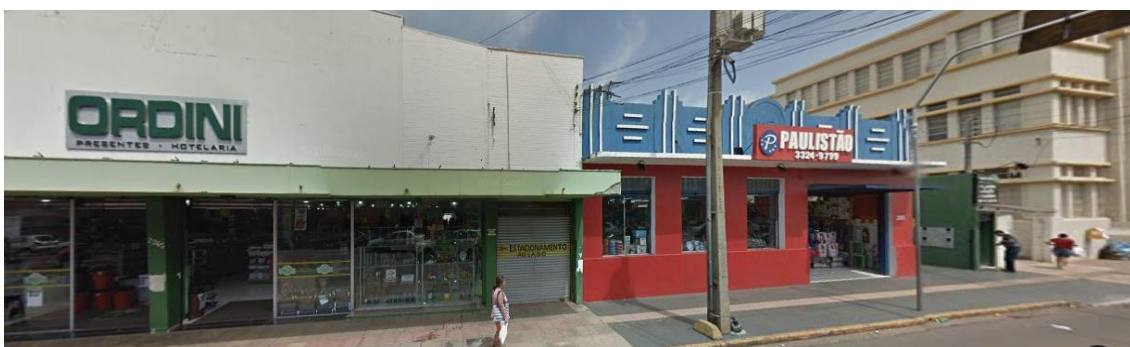


Foto 37 - Detalhe sobre novas lojas voltadas ao atendimento do consumo popular
Fonte: Google, 2016

Nessa quadra, três lojas de comércio árabe estão mais voltadas à oferta de calçados. Uma delas atua no ramo de confecções (Fotos 38 a 40).



Foto 38 - Loja árabe de calçados
Fonte: Google, 2016



Foto 39 - Loja árabe de calçados
Fonte: Google, 2016



Foto 40 - Loja árabe de confecções
Fonte: Google, 2016

A última quadra da Avenida Calógeras, considerada o limite do antigo *cluster* de comércio árabe fica entre a Rua Barão do Rio Branco e a Avenida Afonso Pena (Foto 41). Nela, funciona apenas um estabelecimento de comércio árabe.

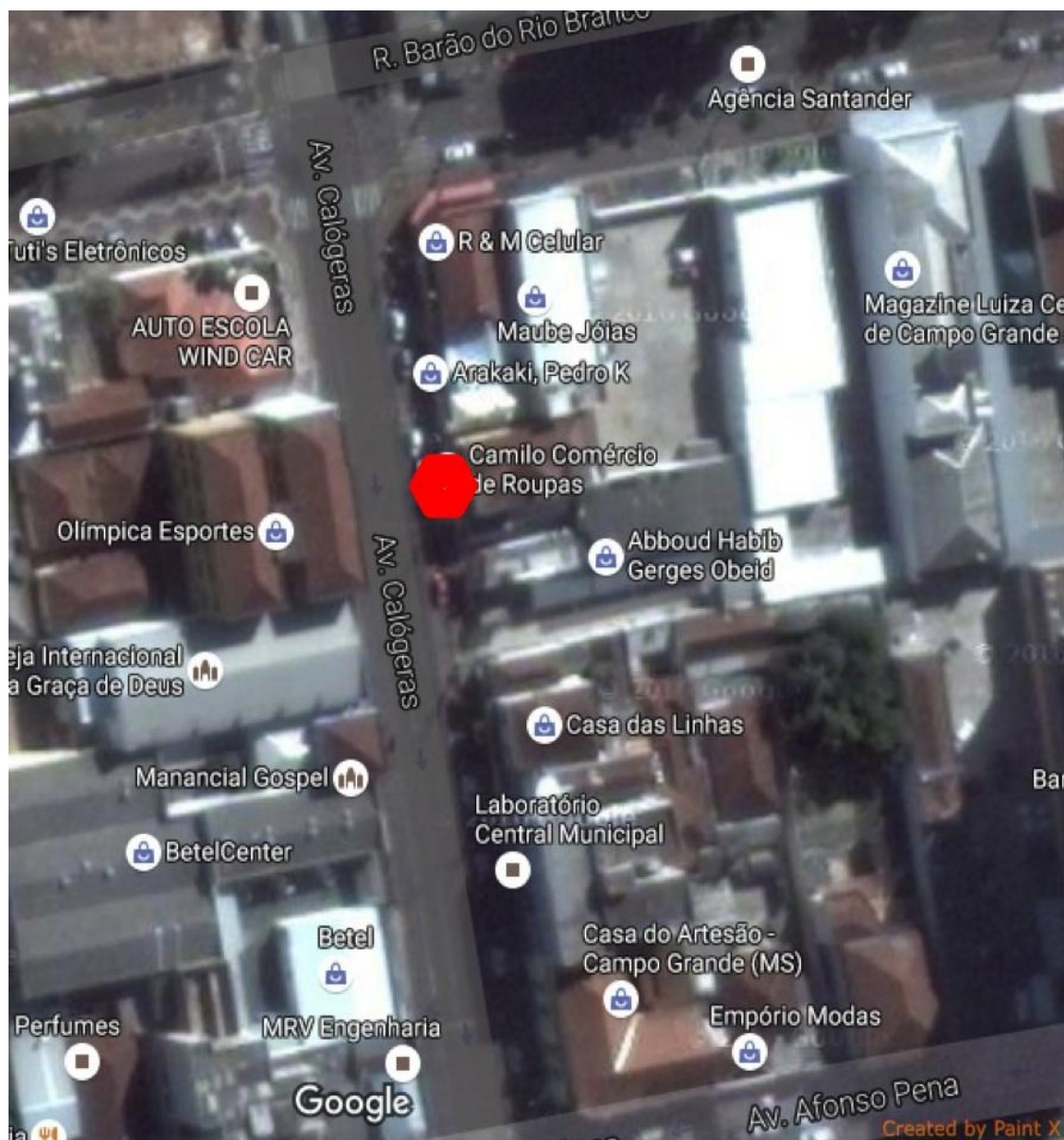


Foto 41 - Quadra da avenida entre a Rua Barão do Rio Branco e a Avenida Afonso Pena
 Fonte: Google com alterações do autor, 2016

Manifesta-se forte vitalidade no comércio e serviços oferecidos nessa quadra, também voltado às camadas sociais mais populares. Pode ser visualizado tanto a partir da esquina com a Rua Barão do Rio Branco (Foto 42), como a partir da Avenida Afonso Pena (Foto 43).



Foto 42 - A avenida vista a partir da esquina com a Rua Barão do Rio Branco
Fonte: Google, 2016

Na foto acima (Foto 42) observa-se a Avenida Calógeras a partir da Rua Barão do Rio Branco sentido Avenida Afonso Pena, onde a territorialização ainda está forte com nenhum prédio comercial vendendo ou alugando.

Abaixo (Foto 43) observa-se a Avenida Calógeras sentido Avenida Afonso Pena para Rua Barão do Rio Branco, onde ao lado direito está a Casa do Artesão (patrimônio histórico de Campo Grande/MS) e várias lojas funcionando.



Foto 43 - Aspecto da avenida vista a partir da esquina com a Avenida Afonso Pena
Fonte: Google, 2016

Já na foto abaixo (Foto 44), o detalhe se deu para os comércio voltados ao consumo popular, onde é possível visualizar um restaurante, uma lotérica, uma loja de calçados de etnia árabe.



Foto 44 - Detalhe do comércio voltado ao consumo popular
Fonte: Google, 2016

O único estabelecimento árabe existente está voltado ao ramo de calçados, embora o proprietário tenha optado por abrir mais estabelecimentos, seja nessa rua como em outra rua da área central, como estratégia de permanência.



Foto 45 - Única loja de origem árabe na quadra da avenida entre a Rua Barão do Rio Branco e a Avenida Afonso Pena
Fonte: Google, 2016

A desterritorialização ocorrida na dimensão material do antigo *cluster* do comércio árabe, conforme se pôde identificar com apoio das imagens e das entrevistas, é acompanhada ao mesmo tempo pela territorialização de empreendimentos novos, que não trazem essa base de construção étnica, mas que usufruem da mesma imagem construída da avenida em relação ao tipo de consumidor buscado. O novo ambiente se faz acompanhar de uma nova geração

dessas famílias de origem árabe que, com raras exceções mostram interesse em continuar o negócio estabelecido.

3.3 POLÍTICAS PÚBLICAS PERCEBIDAS PELOS INTEGRANTES REMANESCENTES DO *CLUSTER* DO COMÉRCIO ÁRABE

A implantação do Parque Linear Orla Ferroviária, que veio substituir o espaço em desuso do leito dos antigos trilhos, não significou melhoria para esse tipo de comércio. Ao contrário, os comerciantes árabes remanescentes reclamam das demolições ocorridas em função do parque e do atual estado em que o mesmo se encontra.

Não foi incluído na revitalização do centro... Chamaram os comerciantes, mostraram os projetos, mas a mudança de prefeito, foi no último ano e com o novo prefeito paralisou tudo. (Entrevistado 4, Junho de 2016)

Na imagem construída coletivamente a respeito da Avenida Calógeras, conforme se expressou um dos entrevistados, ela ainda se constitui no “patinho feio” do centro da cidade. Os comerciantes árabes manifestaram se sentir muito esquecidos pelas políticas públicas, em grande parte em função disso.

Um dos entrevistados se referiu à solicitação frustrada dos comerciantes da avenida, para serem contemplados com os arranjos de Natal, conforme o que ocorre na paralela Rua 14 de Julho, construída como a Rua de comércio mais “requintado”.

Olha a gente já tentou várias coisas junto com a prefeitura, começando com o Natal. Porque a melhor época para o comerciante é o Natal e Dias das Mães. Então, na época de Natal eu já entrei com requerimento junto da prefeitura pedindo iluminação pra cá, mas nada foi feito. Perante as autoridades a gente nunca conseguiu nada, nem um enfeite...Eles não tem interesse em investir na Calógeras.. Então, como é morto, a gente, mesmo em época de Natal, é obrigado a fechar mais cedo, por questão de segurança. Também porque todo mundo vai fechando. Fica inviável ficar só com sua loja aberta. Não existem políticas públicas pra cá. (Entrevistado 7, Junho de 2016)

Reclamam também de uma “vizinhança indesejada” que frequenta o referido parque, especialmente aquela constituída de usuários de drogas, além da fraca

iluminação noturna que os expõe a um ambiente de insegurança constante no período noturno. Essa nova condição os obrigam a fechar cedo o estabelecimento.

No entanto, nada se detectou em termos de iniciativas que partissem deles, de forma organizada, ou seja, articulada por meio de alguma organização que os represente. Ainda que vários deles façam parte de associações comerciais, elas não os representam em suas especificidades. Foi possível constatar que, além de não terem construído um futuro comum para seus estabelecimentos entre si, da forte redução de integrantes que os fez perder a condição de concentração, eles também se encontram relativamente isolados entre si, o que dificulta ainda mais os processos de articulação. Nessas condições e, diante do desinteresse de grande parte da nova geração em dar continuidade ao negócio, não se consegue vislumbrar possibilidades de reinvenção – reterritorialização - desse *cluster* que se encontra em pleno processo de desterritorialização.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou trazer a origem da imigração árabe em Campo Grande, mais especificamente na Avenida Calógeras, onde se pôde detectar a formação de um *cluster* de comércio árabe e verificar como foram instalados estes comércios árabes e se eles ainda existem nos dias atuais.

Ao se retornar à questão feita anteriormente a esse trabalho de pesquisa, relacionada ao conhecimento mais específico das variáveis que teriam concorrido para o aparecimento e manutenção desse *cluster* árabe no trecho central da Avenida Calógeras, assim como aquelas que contribuem para enfraquecê-lo na atualidade, pode-se, com apoio desse estudo, chegar a algumas considerações finais.

Em primeiro lugar, foi possível verificar que, grande parte dos árabes que chegaram a Campo Grande no início e ao longo do século XX, tanto os sírios e libaneses, e posteriormente, os palestinos, imigrou em condições “forçadas”. Isso significa dizer que esses imigrantes chegaram ao Brasil na busca de novas oportunidades de sobrevivência diante de condições consideradas difíceis (guerra principalmente) em seu território de vida. Ainda que poucos deles tenham sido comerciantes no país de origem, assumiram “terem no sangue” a cultura empreendedora. Todos eles assumiram ter contado com a solidariedade dos “patrícios” para se envolverem no comércio, o que significava a quem desconhecia o país e sua cultura, especialmente seu idioma, uma forma de garantir uma espécie de autoemprego. Tratava-se de um processo que ligava inicialmente o imigrante árabe ao patrício que o auxiliava, na condição de mascate, para aos poucos, poder ganhar sua própria autonomia na condição de comerciante. A maioria dos comerciantes veio por São Paulo, onde já existiam os patrícios que os ajudavam. Mas tais redes iniciais de confiança étnica apresentavam condições de funcionar melhor em novos territórios que se organizavam no interior do país, onde a infraestrutura de comércio e serviços ainda não havia sido organizada adequadamente. Também se observou que aqueles imigrantes, ex-mascates, que ainda não dispunham de capital suficiente para se instalar em ruas comerciais melhor estruturadas, procuravam por lugares ou espaços em que houvesse o fluxo de consumidores de nível aquisitivo menor e onde a instalação do negócio se desse com menor custo. A ajuda da família também

consistia numa estratégia para baratear os custos de manutenção do negócio. Por outro lado, uma forma típica de empreendimento – o bazar – e de sociabilidade nas relações com o cliente, sustentaram a ancoragem desse *cluster*. Essas variáveis concorreram em grande parte, para explicar a clusterização do comércio árabe da avenida Calógeras. O fluxo que animava a avenida vinha da estação de trem e depois do Terminal de ônibus. Foram essas as principais variáveis históricas que potencializaram o surgimento e a manutenção desse *cluster* étnico de origem árabe (sírios, libaneses e palestinos) na avenida Calógeras.

Num outro sentido, existem variáveis que concorrem para a desterritorialização desse tradicional *cluster* na avenida. Especialmente no contexto familiar, pode-se afirmar que tenha sido o fato do comércio ter representado ao imigrante árabe, uma tática de sobrevivência (uma forma de autoemprego), em função de uma estratégia traçada de vida futura familiar, que garantisse aos filhos conquistar um status de maior prestígio social.

A família árabe que foi se estabelecendo como classe social comerciante de nível aquisitivo menor que aquela da rua 14 de julho, poderia ser enquadrada muito mais como uma família de “reprodução antroponômica” estudada por Bertaux. A família se torna ao mesmo tempo, a produtora e consumidora de sua própria energia humana, seja para se reproduzir como família, seja como atividade econômica. Por meio dessa reprodução, a família árabe comerciante da avenida Calógeras não sai propriamente da classe, mas consegue se reproduzir a um patamar acima. Dessa forma, cabia aos filhos e toda família apoiar o negócio da família até eles se formarem. As profissões mais almejadas eram a medicina, advocacia e engenharia. Uma vez atingido o objetivo, o empresário fundador poderia continuar sozinho até falecer, ou simplesmente fechar o negócio. Nesse aspecto é que se pergunta se, essas empresas podem ser devidamente caracterizadas como “empresas familiares”, pois não preveem sucessores. No contexto territorial, as variáveis que mais têm contribuído para a desterritorialização desse *cluster* foram o fim do transporte de passageiros pelo trem, a retirada da linha de trem e posteriormente a desativação do Terminal de ônibus. Mais recentemente, também a retirada de alguns pontos de ônibus da avenida. A rua perde esse fluxo importante, ainda que um novo comércio sucedâneo ao *cluster* étnico anterior continue se especializando no atendimento de um consumo de natureza popular.

Nessas circunstâncias e diante de um *cluster* que se pulveriza, à medida que se reduz, não se verificam esforços endógenos inovativos, por parte dos comerciantes árabes remanescentes e nem como política pública, no sentido de sua permanência ou de uma reinvenção diante de novos contextos a que se submete a avenida Calógeras. Não se observa qualquer forma de interesse por parte dos gestores públicos em implantar neste espaço políticas públicas para oferecer incentivos à potencialização desse *cluster* de forma inovadora, de modo a reverter esse fenômeno de sua desterritorialização.

A maioria dos comerciantes de etnia árabe que se encontram ainda hoje na Avenida Calógeras continuam comercializando os mesmos itens de quando chegaram aqui na cidade. No entanto, os fornecedores foram alterados e ampliados.

Esses resultados nos mostram claramente que o *cluster* de comércio árabe na Avenida Calógeras está com seus dias contados, inclusive tendo este autor registrado que no andamento dos trabalhos fora encerrada a atividade de mais uma loja de etnia árabe, a Imphorium.

Esse estudo pode ganhar maior dimensão e força de compreensão, quando apreciados junto a um conjunto de outros estudos dessa natureza, sejam na cidade, região ou país e até mesmo, em nível internacional.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, Helder de Souza et al. *Polo varejista do Bom Retiro: cluster de negócios da moda*. Anais do Simpósio-2014, p. 1-16, 2014.
- ANDRADE, Maria Margarida. *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação*. São Paulo : Atlas, 1995.
- ARCA- Revista de Divulgação do Acervo Histórico de Campo Grande. *Emigração: de como os árabes e armênios se instalaram em Campo Grande*. Campo Grande, n. 3, dezembro de 1992.
- ÁVILA, Vicente Fideles de et al. *Formação educacional em desenvolvimento local: relato de estudo em grupo e análise de conceitos*. Campo Grande: UCDB, 2000.
- _____. *Cultura de subdesenvolvimento e desenvolvimento local*. Campo Grande: Sobral: Edições UVA, 2005.
- BARROS, Abilio Leite de. *Crônica de uma vila centenária*. In: Campo Grande: 100 anos de construção. Campo Grande: Matriz, 1999.
- BERNHOEFT, Renato. *Como criar, manter e sair de uma sociedade familiar* (sem brigar). 4a ed. São Paulo: SENAC. 2005.
- BERTAUX, Daniel. *Destinos pessoais e estrutura de classe: para uma crítica da antropologia política*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- BITTAR, Marisa; FERREIRA JR., Amarílio. *De freguesia a capital: 100 anos de educação em Campo Grande*. In: Campo Grande: 100 anos de construção. Campo Grande: Matriz, 1999.
- BONNEMAISON, Joël. Viagem em torno do território. In: CORRÊA, Roberto Lobato; ROSENDAHL, Zeny (Orgs.). *Geografia cultural: um século* (3). Rio de Janeiro: EdUERJ, 2002. p. 83-132. (Série Geografia Cultural).
- BORDE, Andrea de L.P.. *Vazios urbanos: perspectivas contemporâneas*. 2006. Tese (Doutorado)— Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2006.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Desenvolvimento e crise no Brasil: história, economia e política de Getúlio Vargas a Lula*. 5. Ed. São Paulo: Editora 34, 2003.
- CABRAL, Paulo Eduardo. *Formação étnica e demográfica*. In: Campo Grande: 100 anos de construção. Campo Grande, MS: Matriz, 1999.
- CAPRA, Fritjof. *O ponto de mutação: a ciência, a sociedade e a cultura emergente*. São Paulo: Cultrix, 1995.
- CARDOSO, João Paulo G. F. R. *Comércio Étnico: o Aspecto Humano para lá da Vantagem Econômica*. ISCTE-IUL. Dissertação. Antropologia, outubro de 2010.
- CASSIOLATO, J. E. e LASTRES, H. M. M. *O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de MPes*. In: Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento

local. Helena M. M. Lastres, José E. Cassiolato, Maria L. Maciel (orgs.). Rio de Janeiro: Relume Dumará, UFRJ, I.E. 2003.

CEPELOWICS, Sergio. *Empresa familiar: relações, sentimentos e conflitos*. COPPEAD/UFRJ. Tese de Doutorado em Administração, Rio de Janeiro, 1996

COLLINS, Jock (2008), *Empresários imigrantes na Austrália: regulação e respostas institucionais*. In OLIVEIRA, Catarina Reis e RATH, Jan (org.), *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, Outubro 2008, n.3, Lisboa: ACIDI, pp. 51-63.

DI MEO, Guy. *L'identité: une médiation essentielle du rapport espace/société*. Geocarrefour (77), fev., 2002. P.174-184.

DU CERTEAU, Michel. *A invenção do cotidiano*. 10. ed. São Paulo: Vozes, 1984.

GIL, Antonio Carlos. *Projetos de pesquisa*. 3. ed. São Paulo :Atlas, 1996, 159 p.

GOMES, Laura G. “*Comércio étnico*” em *Belleville*: memória, hospitalidade e conveniência. *Estudos Históricos* (29). Rio de Janeiro, 2002. P. 187-207.

GRUN, Roberto. *Economia étnica, escola econômica e ‘teoria da vida’*. Pro-Posições Vol. 9 n. 1 (25), p. 92-112, março de 1998.

HAESBAERT, Rogério. *Des-territorialização e identidade: a rede gaúcha no Nordeste*. Niterói: Eduf, 1997.

HAGUETTE, Teresa Maria Frota. *Metodologias Qualitativas na Sociologia*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2000.

HALL, Stuart. *Identidades Culturais na Pós-Modernidade*. Rio de Janeiro: DP&A, 1997 (1992).

HALTER, Marylin. *Cultura econômica do empreendimento étnico: caminhos da imigração ao empreendedorismo*. R.A.E (VOL.47), N. 01, p. 116-123, jan. mar de 2007.

JORNAL “AQUI É DESTAQUE. Notícias: *Usuários consomem crack durante o dia na Calógeras*. 2010. Disponível em: aquiedestaque.com.br/noticias.php?idNoticias=598 Acessado em 19 de Agosto de 2016.

JUNQUEIRA, R.G. P. *Agendas Sociais: desafio da intersectorialidade na construção do desenvolvimento local sustentável*. In: RAP – Revista de Administração Pública, nº 34. Rio de Janeiro: Nov/Dez, 2000.

KNOPP, Glauco da C. & VIEIRA, Marcelo M. F. *Cultura e desenvolvimento: o programa bairro-escola da cidade de Nova Iguaçu*. *Revista Administração e Diálogo*, v. 9, n. 1, 2007, p. 59-94.

LE BOURLEGAT, Cleonice Alexandre. *Mato Grosso do Sul e Campo Grande: articulações espaço-temporais*. Tese de doutorado. São Paulo: UNESP, 2000.

_____. *Le développement local selon l'approche territoriale du système-monde actuel*. Le rôle de l'université dans le développement local: expériences brésiliennes et québécoises. Gaetan Tremblay e Paulo Freire Vieira (orgs). Presses de l'Université du Québec, 2012. p. 93-108.

_____. *Sustentabilidade local*. IV Simpósio sobre Recursos Naturais e Socio-Ambientais do Pantanal. Corumbá/MS. 23 a 26 de novembro, 2004. Disponível em: <http://www.cpap.embrapa.br/agencia/simpan/sumario/palestras/CleoniceBourlegat.PDF>. Acessado no dia 19 de julho de 2015.

LODI, João Bosco. *O Fortalecimento da Empresa Familiar*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora. 1984.

MACHADO, Paulo Coelho. *Pelas ruas de Campo Grande: a rua principal*. Campo Grande, MS: Tribunal de Justiça de Mato Grosso do Sul, 2008.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia*: tratado introdutório. São Paulo: Abril Cultural, 1982. P. 231-238.

MARTINS, Alessandra et al. *Empresa familiar e as dificuldades enfrentadas pelos membros da terceira geração*. Revista de Ciências da Administração • v. 10, n. 22, p. 30-54, set./dez. 2008

MARTINS, G. de A. *Manual para elaboração de monografias e dissertações*. 2. ed. São Paulo : Atlas, 1994. 116 p.

MARQUES, Helder Gustavo. *Memória e transformação urbana: uma análise do patrimônio ferroviário em Campo Grande-MS*. Dissertação de mestrado. São Paulo. 2014.

NUNES, Heliane P. *Historiografia da imigração árabe nos Estados Unidos e no Brasil*: uma perspectiva comparativa. Textos de História (4), n. 1 p. 149-180, 1996.

OLIVEIRA NETO, Firmino. *Nas ruas da cidade: Um estudo geográfico sobre as ruas e calçadas de Campo Grande*. Campo Grande: Editora UFMS, 1999.

_____. *A rua 14 de Julho: tempo, espaço e sociedade*. Tese de doutorado. São Paulo: USP, 2003.

OLIVEIRA, Lineu Francisco de & GIL, Antônio Carlos. *O conglomerado comercial da Rua 25 de Marco, em São Paulo*: uma região socialmente construída. Revista de Estudos Sociais, No. 25, Vol. 13 Pag. 118-137, 2011.

OLIVEIRA, Lineu Francisco de. *Desenvolvimento da regionalidade na área da Rua 25 de Março*. Universidade Municipal de São Caetano do Sul. Mestrado em Administração, 2009.

OLIVEIRA, Márcia Regina Cassanho de. *Imigração Sírio-Libanesa em Campo Grande e o Clube Libanês*. Dissertação de Mestrado. Dourados: UFGD, 2010.

PÁDUA, Elisabete Matalo Marchesini. *Metodologia da Pesquisa*. 2. Ed. Campinas: Editora Papirus, 1997.

PAIVA, Carlos Águedo. *Aglomerações, arranjos produtivos e sistemas locais de produção*. Contexto Econômico. Porto Alegre, v. 35. p. 8, outubro, 2002.

PECQUEUR, Bernard. *O desenvolvimento local para uma economia dos territórios*. Paris: Syros, 2000.

PORTER, Michael E. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

_____. *Clusters e competitividade*. In H S M Management, (15), julho-agosto de 1999.p. 100-110.

PRICE WATER HOUSE COOPERS. Empresa familiar: um negócio que se adapta ao século 21. Disponível em: <http://www.pwc.com.br/pt/10minutes/assets/10-min-empresas-familiares-13.pdf> Acessado em 17 de novembro de 2016.

RAFFESTIN, Claude. *Territorialité: concept ou paradigme de la géographie sociale?*. Geographica Helvetica, no. 2, 1986. P. 91-96.

_____. *Por uma Geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993.

RODRIGUES, João Barbosa. *História de Campo Grande*. 1980.

SANTOS, Martha Maria dos et alii. *Elaboração e divulgação do trabalho científico*. São Paulo : Atlas, 1993.

SANTOS, Milton & SILVEIRA, Maria L. *O retorno do território*. In Território: globalização e fragmentação. Milton Santos et al. (orgs). São Paulo: Hucitec, 1994.

_____. *O Brasil, território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SIQUEIRA, Rosana. *Avenida Calógeras agrega hoje apenas 13 sobreviventes*. Correio do Estado. Notícias, 20 de fevereiro de 2012.

TRUZZI, Oswaldo. *Influência árabe no Brasil*. O estrangeiro, país de imigração, 2012. Disponível em <http://oestrangeiro.org/2012/12/25/influencia-arabe-no-brasil/>. Acessado em 7 de setembro de 2015.

WEINGARTNER, Alisolet A. dos Santos. *Movimento Divisionista no Mato Grosso do Sul (1889 – 1930)*. Porto Alegre: Est, 1995.

WHYTE, Foote . *Sociedade de esquina: a estrutura social de uma área urbana pobre e degradada*. Tradução de Maria Lucia de Oliveira. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 2005

ZACCARELLI, S. B. *Estratégia e sucesso nas empresas*. São Paulo: Saraiva, 2000.

APÊNDICE

ENTREVISTA SEMI-DIRIGIDA AOS ATORES LOCAIS	
Dados de Identificação	Nome da Loja:
	Natureza da atividade do comércio:
	Nome do entrevistado:
	Data da entrevista:

QUESTÕES GERAIS	QUESTÕES ADICIONAIS	QUESTÕES DE ESCLARECIMENTOS
1-Em relação à sua origem e a de seu negócio Em primeiro lugar eu gostaria de saber um pouco sobre a origem e trajetória (sua e família) ao chegar em Campo Grande, assim como da loja na Avenida Calógeras.	1.1. Sobre o local e atividade de origem (do entrevistado ou da família que migrou)	1. Origem de nascimento e origem da família que migrou a Campo Grande
		2. Que tipo de atividade exercia no país de origem?
		3. Por que você (ou a família) escolheu Campo Grande para viver?
		4. Passou por outros lugares até chegar a Campo Grande? Se sim, descreva por onde e as atividades exercidas nessa trajetória
		5. Por que escolheu a Avenida Calógeras para montar a loja?
		6. Contou com ajuda de algum patrício para poder se estabelecer? Se sim, explique com o foi.
		7. Que tipo de prática diferencia e identifica o comércio árabe no contexto do comércio central? Que sentimentos ou acontecimentos ainda o vinculam a essa rua?
	1.2. Sobre a loja e suas atividades	1. Explique a atividade inicial da loja. Ela sempre se manteve assim? Explique como e por que?
		2. Quem eram os fornecedores das mercadorias no início? Continuam o mesmo ou mudaram?
		3. Chegou a oferecer oportunidade de trabalho a algum patrício? Para fazer o que? Onde? Ainda faz isso? Se sim, é da mesma forma ou mudou?
		4. Caracterize a clientela inicial. Sempre permaneceu a mesma ou mudou? Explique
		5. A loja se mantém no endereço atual desde o início ou mudou? Explique
	1.3 Trajetória e engajamento da família nas atividades das lojas	1. Onde a família morava durante o início da loja? Continua lá? Explique
		2. Quem da família ajudava inicialmente nos trabalhos? Quais eram suas responsabilidades? Isso permaneceu assim ou mudou? Explique essa trajetória.
		3. Quando iniciou e durante a trajetória teve planos para o futuro da família? Se consolidaram?
		4. Os planos são os mesmos ou se alteraram? Explique as causas.
		5. Existe alguma forma de cooperação familiar nos estabelecimentos da Calógeras? Explique.
		6. Como se dá o seu engajamento na comunidade árabe em Campo Grande.
2.Em relação ao atual engajamento étnico e no cluster do comércio árabe na Calógeras	2.1 Engajamento étnico	1. Acha que o negócio dos árabes na Calógeras se diferencia dos outros em relação a outras ruas e Campo Grande? Explique no que e por que.
		2. Você pensa que esse tipo de negócio com identidade árabe poderia ser valorizado? Ou seria melhor alterá-lo para outra modalidade? Ou ainda o melhor mesmo seria abandoná-lo? Explique.
		3. Quando acha que o número de lojas árabes na Avenida Calógeras começou a diminuir?
		4. Consegue pensar em uma maneira de reverter isso? Se sim, como o faria? A família participa?
		5. Em especial já existe algum projeto seu ou familiar em andamento para melhorar sua situação como comerciantes na Calógeras? Se sim, fale a respeito.
		6. Como se dá o seu engajamento na comunidade árabe em Campo Grande.
	2.2 Engajamento no cluster	1. Participa de alguma associação/ cooperativa ligado ao comércio da Calógeras? Qual?
		2. Se sim, desde quando? Que motivações e objetivos pessoais levaram ao engajamento?
		3. Que natureza de organização é essa?. Quantas pessoas são seus membros? Como funciona?
		4. Que categoria de lojistas dela participa? Por acaso são só de origem árabe? Explique
		6. Quais são os temas mais discutidos/ debatidos? Como são vistos pelos comerciantes locais?
		7. Existem alguns aspectos negativos que dificultam a participação?
		8. Em que esse engajamento ajudou a transformar o comércio da Avenida Calógeras?
		9. Existem outras associações, entidades em prol do comércio da Calógeras? O que pensa

		delas e de suas proposições?
		10. Algum projeto dessas organizações ajudaram a melhorar o comércio da rua? Fale a respeito
		11. Existe alguma forma de cooperação praticada entre os lojistas de origem árabe na Calógeras? (fornecimento, ajuda mútua, entre outros). Fale a respeito
		1. Que tipo de conhecimento da cultura árabe ainda têm sido aplicado no comércio da Calógeras?
3. Competências já construídas coletivamente	3.1 Conhecimentos, competências e habilidades árabes praticados no comércio	2. Que tipo de habilidade diferencia os comerciantes de origem árabe dos outros na Calógeras?
		3. Acredita que os comerciantes árabes da Calógeras tenham construído algum tipo de know-how que poderia ser valorizado na melhoria do comércio da Calógeras? Fale a respeito.
		4. Como as lojas de origem árabe poderiam, num projeto coletivo atrair mais consumidores, inclusive turistas, melhorando inclusive a imagem da rua?

4.Ambiente Institucional - apoio de políticas públicas	4.1 Instituições de apoio	1. Existe apoio de alguma instituição ao comércio da Calógeras? Quais e que tipo de apoio?
		2. Como a Calógeras foi incluída na revitalização do centro? Valeu a pena?
		3. Os lojistas participaram dessa negociação durante a implantação do projeto? Se sim, foi em nome individual/ do grupo do comércio árabe ou da coletividade na Calógeras?
		4. Qual é o seu nível de concordância/discordância sobre o que foi discutido e decidido?
		5. Confiar nos executores das políticas e/ou no trabalho que realizam em prol do Calógeras? Fale a respeito disso, especialmente a respeito do comércio de origem árabe.
		6. Existe alguma política específica de apoio aos comerciantes árabes da Avenida Calógeras? Se não, acha que deveria haver? Em que sentido? Fale a respeito disso
		7. Existem integrantes das famílias de lojistas de origem árabe ,de influência política que têm feito ou poderiam fazer algo por esses lojistas na Calógeras? Ou não vale a pena? Comente isso.
		6.Fechamento
2. Quais são os desafios futuros para o comércio de origem árabe na Avenida Calógeras?		
3. Quais são as pessoas mais preparadas para responder sobre isso hoje?		
4. Você pretende (continuar a) participar desse processo de melhoria da Calógeras?		
5. Dê-me cinco palavras que fazem você pensar o comércio árabe da Calógeras.		

FICHA DE IDENTIFICAÇÃO:		Nº da entrevista:	
Sexo:	() masculino () feminino	Idade:	 anos
Estado Civil:	() solteiro	() casado	() outro: _____
*Escolaridade: 1. () analfabeto 2. () fundamental incompleto 3. () fundamental completo 4. () médio incompleto 5. () médio completo 6. () superior incompleto 7. () superior completo 8. () pós-graduação			
Outros cursos. Especifique:			