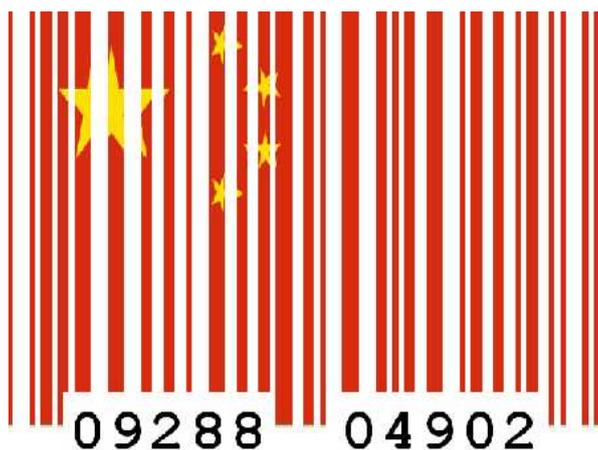


UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ANTROPOLOGIA SOCIAL



*MADE IN CHINA*

**Produção e circulação de mercadorias no circuito  
China-Paraguai-Brasil**



ROSANA PINHEIRO-MACHADO

Tese apresentada ao Programa de Pós  
Graduação em Antropologia Social da  
Universidade Federal do Rio Grande do  
Sul para a obtenção do título de Doutor(a)

Orientador: Prof. Dr. Ruben George Oliven

Porto Alegre, 2009

## agradecimentos, *xie xie!*

Esta tese não foi somente um trabalho acadêmico, mas um projeto de vida. Ao longo do doutorado, viajei mundo afora. Uma vida entre Brasil, Paraguai, Inglaterra e China. Antes de ir ao Paraguai pela primeira vez, eu tinha certeza que no final, em 2009, eu mudaria, e era isso que eu temia. Voltei das minhas andanças e sou exatamente a mesma, grata às mesmas pessoas que calorosamente me disseram adeus, da mesma forma como me esperaram com abraços aconchegantes de boas-vindas. Toda empreitada é segura quando se é cercada por pessoas generosas.

Dentre estas pessoas, a primeira que cito não poderia ser outra: Ruben George Oliven. Uma pessoa tão culta quanto bondosa. Amigo das horas mais difíceis e dolorosas, mas também um divertido companheiro nos churrascos ou nos famosos passeios de buggy! Orientador cuidadoso, disponível e rigoroso cuja autoridade nunca precisou ser imposta. Obrigada, Ruben, por acreditar e investir em todos os meus projetos, por mais loucos e longínquos que sejam. Quero que saiba eu quero ser como você quando eu crescer.

Nesta trajetória, ganhei um segundo orientador na Universidade de Londres, Professor Daniel Miller. Obrigada Danny pelo acolhimento, força, risadas e vinhos nos pubs. *Thanks* por sempre me colocar para cima. Espero retribuir toda a confiança que deposita em mim. Formamos um vínculo perene baseado na sinceridade e, por isso, meu estágio foi memorável e continuará rendendo frutos de amizade e trabalho por muito tempo.

À banca examinadora desta tese – Prof Gustavo Lins Ribeiro, Prof. Pedro Fonseca e Professora Claudia Fonseca – agradeço por terem aceitado compartilhar deste momento tão importante, que é o fechamento de um trabalho de anos de pesquisa. A escolha de cada um de vocês deve-se à certeza de que podem contribuir muito para um aprimoramento de futuras análises e publicações.

Aos professores da banca de qualificação, Denise Jardim e Pedro Fonseca, todo o meu agradecimento pela leitura e pelos valiosos comentários que contribuíram, decisivamente, para a versão final.

Agradeço a todos os professores da UFRGS. Gostaria de destacar Cornelia Eckert e, especialmente, minha primeira orientadora, Ana Luisa Carvalho da Rocha, que me introduziu no mundo da etnografia. Claudia Fonseca, fonte inesgotável de inspiração para todos os alunos, e não seria diferente para mim. Maria Eunice, mais do que uma professora, uma pessoa que eu quero que esteja sempre perto de mim.

Aos funcionários do IFCH, Rose, Alexandre e Lena, meu muito obrigada. Além de “quebrarem todos os galhos”, vocês são as melhores companhias em congressos! Clê: comprei mais livros e fiz menos cópias, mas tua ajuda e carinho estão sempre no meu coração.

Entrando na estação londrina, agradeço aos colegas do *dinner group* e aos funcionários da UCL pela recepção cuidadosa. À Sandra Rúbia, colega de sanduíche, todo o meu carinho pelo companheirismo em Londres. Às *summer girls* (Lisa, Sandra e Francesca), minha saudade. Paolo Favero, professor brilhante e parceiro para uma vida inteira. Sem palavras para descrever a tua amizade. *Grazie mille!*

Issa, a gaúcha mais londrina e a arqueóloga mais antropóloga que conheci. Como agradecer alguém como tu? Dublin, chips, white wine, T-Bone, organic pop-corns, pizzas!!!! Clarissa e Marcelo emprestam o sofá de sua casa para eu dormir, mas ela empresta todos os dias, principalmente, os seus ouvidos. Muito mais do que uma amiga, uma irmã. Nós vamos democratizar o conhecimento! A vida será linda para nós e o mundo menos injusto. Never mind!

O campo das amizades se estende e é composto por pessoas que deram sentido a tudo isso. Débora ou simplesmente Déeeee (You have just sent a nudge) (You may not send a nudge that often). Sustenta o posto de melhor amiga há dez anos. Parceira de todos, todos os momentos e empreitadas. De Brasília a Paris, passando por Caxambu. Sonhamos um futuro maravilhoso, de preferência, em que estejamos perto uma da outra. Oguru munguru dogoro égere nogoro ssogoro!!!! Diana, uma amiga que roubei da Dé. Ela sempre me entende e fala a palavra certa, precisa, certa. Inteligente, bela e realizada. Obrigada Di pelo acolhimento na sua casa, na sua vida e no seu coração.

Ledinha pra mim é uma mãe, uma irmã e até uma filha. Nada se compara à fidelidade de nossa amizade, à admiração que temos uma pela outra. Ela sempre esteve ao meu lado vibrando com as vitórias e dando o ombro para eu chorar nas tristezas. A recíproca é verdadeira. Sempre, sempre estaremos juntas.

Ceres, amiga e companheira de todas as viagens, reais e imaginárias. Uma pessoa que alegra a vida de todos e nos faz lembrar uma coisa tão simples, mas às vezes esquecemos: que a vida foi feita para viver. Obrigada amiga por tudo, obrigada por ser tão presente, por encher a minha vida. Através dela, veio seu companheiro, Gentil Corazza, sobre o qual eu só posso repetir as palavras do próprio reitor desta Universidade, ditas em cerimônia pública: ele faz juz plenamente aos dois nomes que possui.

Maria Luisa, lembra da conversa que tivemos no Barranco? É isso que eu tenho para te dizer, amiga. Tu és doce, alegre, parceira e conserva uma ingenuidade que te faz única. Eu sei que eu posso contar contigo nas melhores e nas piores horas, e a vida já me provou isso em ambos os momentos.

Em 2008, a vida me presenteou com mais duas pessoas maravilhosas que quero que estejam perto de mim para sempre. Em tão pouco tempo, tenho no topo do meu coração pessoas como Lúcia e Cristian. Ela é simplesmente apaixonante, prestativa, alegre, capaz... Me inspira, me ajuda e me faz rir. Ele combina tantas qualidades que o faz um homem admirado por todos: amigo leal, simpático e engraçado, inteligentíssimo. Lindo por dentro e por fora, simplesmente. Outros colegas, como Nicole, Soraya e Márcio, tiveram igualmente grande importância no doutorado, principalmente por que nossa amizade é fruto do amadurecimento, do respeito, da admiração e da tolerância.

Paula, uma amiga maravilhosa dotada de uma inteligência invejável. Ela faz-me dar as melhores risadas e, por isso, estar com ela é tão agradável. Gosto da forma lúcida com que ela enxerga a vida e dos conselhos coerentes que dá. As nossas conversas em Londres vão ser lembradas para sempre!

Déa é daquelas pessoas que lida, todos os dias de forma sábia, com os seus diversos papéis. É bom saber que tu estás sempre pronta para ajudar, pois desta ajuda já me vali muitas vezes, e uma delas foi decisiva na minha vida e no meu doutorado.

Quero ressaltar também a importância de todos os meus colegas do mestrado. Tivemos uma turma inesquecível. A turma do doutorado foi simplesmente maravilhosa: doce e bela Maria Cristina França, queridos Marcos, Pedro e Roberto, Luciana e Laura. Pilar, em especial, tornou-se uma das pessoas que mais admiro, um pessoa capaz, uma etnógrafa brilhante. Tamô junto nessa!

À minha professora de inglês, Renee Stein, o reconhecimento do esforço de tudo que fez por mim e a gratidão pela confiança e amizade construída na relação professor-aluno.

A todos amigos que fiz ao longo dessa vida acadêmica de congressos e viagens, só posso dizer, sinceramente, que esta tese leva muito do que aprendi com vocês. Em especial, gostaria de citar alguns GTs marcantes na minha trajetória, pelo que aprendi e pelas pessoas que conheci: Cidade e Mercados da RBA de 2004; Between West and East Conference, 2006; Sociologia Econômica da ANPOCS 2007; Commodity Brands Conference 2008; Mesa Triple Fronteira da CAAS de 2008.

Essa pesquisa não teria existido de forma alguma sem o apoio decisivo de duas instituições. Agradeço ao CNPq pelo suporte de me deu ao longo desses anos. Tenho a consciência que pertencço a um seletto grupo de doutorandos ajudados pelo governo. Carrego a missão moral de retribuir ao povo brasileiro o pagamento de meus estudos ao longo de dez privilegiados anos. À fundação Wenner Gren, que finaciou meu trabalho de campo, muito mais que meu “muito obrigada”. Sou eternamente grata ao *upgrade* que dei graças a esse suporte, sem o qual eu não teria tido a honra de ser a primeira antropóloga brasileira a fazer etnografia na China. Eu espero fazer a juz a tantas oportunidades que a vida me deu.

Agradeço àqueles que me receberam na China: embaixador do Brasil na China, Sr. Luiz Augusto de Castro Neves; jornalista da Globo, Gilberto Scofield. À família do Sr. Ling, minha gratidão pela soliedariedade prestada.

À minha intérprete Feifei eu agradeço por ter preenchido a minha vida durante a estadia na China. Ela mostrou-me um país em transformação sob diversos e desafiadores ângulos e, principalmente, fez isso a partir de um olhar feminino. Sou muito grata a todos os informantes que, gentilmente, falaram de suas vidas para mim. Minha etnografia é fruto da generosidade de muitos chineses, os quais me mostraram que existem várias Chinas. Prof. Luis Zhao, temos guanxi! Obrigada eternamente por me introduzir à sua cultura.

Todo o meu carinho para os meus queridos tios, Cao e Maria Aparecida. Aos demais parentes ausentes, a saudade e gratidão pelo que me deixaram.

Agora que eu já agradei a todos que me ajudaram, gostaria de fazer um agradecimento especial aos que me atrapalharam, e muito. Meus pais (José Carlos e Rosária), minhas irmãs (Carla e Maria Rosa), meus cunhados (Rodrigo e Gustavo) e meus sobrinhos e afilhados (João Gabriel, Pedro Henrique e Gabriel). Obrigada por me incomodar, me interromper, por fazerem barulho, por me levar para jantar, almoçar, viajar. Obrigada por me lembrar, a toda hora, que o mundo é muito maior que tudo isso (a vida duramente nos provou isso nos últimos tempos). Pai e mãe, nunca vou esquecer que, todos os dias, vocês fizeram de tudo para diminuir a distância. Obrigada por me receberem chorando, de braços abertos (sempre com um agasalho nas mãos!) em tantas voltas para a casa. O bom de partir é saber que uma vida de amor nos aguarda de volta. Foi por vocês dois que eu fiz tudo isso, meus amores, minha vida.

*Pro Pai*  
*Pra Mãe*  
*Pra Carla*  
*Pra Maria Rosa*  
*Pra nós, pra sempre*

## RESUMO

Tendo como norte a idéia de uma “cadeia global de mercadoria”, esta tese discute o sistema formal e informal de produção e circulação de bens chineses – bugigangas e cópias - no circuito China-Paraguai-Brasil, a partir de uma etnografia multissituada realizada em Ciudad del Este, no Paraguai, e na Província de Guangdong, na China.

Desde o século XVII, Guangdong tem vocação para o comércio exterior, bem como para a produção de cópias. As recentes reformas trazidas pela abertura econômica otimizaram as qualidades desse antigo mercado, formando um dos maiores pólos fabris do mundo. O preço baixo das mercadorias é viabilizado graças a uma série de fatores. De um lado, há a manutenção do trabalho intensivo sob precárias condições; de outro, há uma malha composta por laços pessoais – *guanxi* – que legitima e sustenta esse modelo desenvolvimento através da reciprocidade entre empresários e autoridades – a nova elite do país. O *boom* da região produtora estudada induz um fluxo de pessoas e mercadorias em nível planetário. No Paraguai, imigrantes chineses aproveitam as oportunidades do crescimento da terra natal e importam bens para revenderem-nos a um público da América do Sul. Além de mercadorias, os imigrantes trazem seus modos de vida e suas concepções de trabalho, as quais versam igualmente sobre a importância do *guanxi*. Devido à atual fiscalização na fronteira Brasil/Paraguai, o comércio de Ciudad del Este sofre forte impacto, alterando toda a cadeia de mercadorias. Este fato não aponta para o fim desse comércio, mas para a formação de novos rumos para pessoas e bens.

**Palavras-chave:** China, Paraguai, mercado, pirataria, *guanxi*.

## ABSTRACT

Starting from the concept of 'global commodity chain', this thesis discusses the formal and informal system of production and circulation of Chinese goods – cheap and fake goods – in the circuit China-Paraguay-Brazil, based on a multi-sited ethnography carried out in Ciudad del Este (Paraguay) and in Guangdong Province (China).

Since the 17<sup>th</sup> century, Guangdong has had a vocation for foreign trade, as well as for copy production. The current reforms from the opening up of economy have improved the old qualities of that market. The cheap price of Chinese commodities is due to several reasons. On the one hand, there is a system based on intensive labor force under precarious conditions. On the other hand, there is a web composed by personal ties – *guanxi* – that legitimate and sustain this development model through reciprocity between entrepreneurs and authorities, the new elite of the country. The boom of Guangdong induces a flow of people and commodities in a global level. In Paraguay, Chinese immigrants use the advantages of their Chinese citizenship, and import goods in order to resell them to a wider consumer public from South America. Besides commodities, the immigrants bring their lifestyles and their conceptions of work - which also refer to the importance of particularistic ties. Due to a set of controlling policies at the Brazil/Paraguay border, the trade of Ciudad del Este has suffered a strong impact, changing the whole structure of the commodity chain. This fact does not suggest the end of the trade, but the creation of new directions for people and goods.

**Key-words:** China, Paraguay, market, piracy, *guanxi*.

## SUMÁRIO

<b>PRÓLOGO</b>	Pág. 11
<b>INTRODUÇÃO</b>	Pág. 14
<b>1 CINCO SENTIDOS, SETE PECADOS: PONDERAÇÕES SOBRE A ETNOGRAFIA</b>	Pág. 28
1.1 No Paraguai	Pág. 31
1.2 Na China	Pág. 37
1.2.1 Prática e guanxi	Pág. 37
1.2.2 Aprendizados, limites e ética: refletindo sobre a contratação de uma intérprete	Pág. 39
1.2.3 A formação de uma <i>guanxiwang</i>	Pág. 50
Notas Finais	Pág. 52
<b>2 DO ÓPIO À BUGIGANGA: PASSADO E PRESENTE DO SISTEMA MERCANTIL CANTONÊS</b>	Pág. 53
2.1 Raízes de um mercado global: Província de Guangdong, Rio da Pérola e as piratarias	Pág. 54
2.1.1 <i>Canton System</i> : Comércio Marítimo e o Delta do Rio da Pérola e as Piratarias	Pág. 54
2.1.2 Piratas do Pacífico: a importância de um sistema “fora-da-lei”	Pág. 59
2.1.3 A “cultura de copiar”: a história da <i>outra</i> pirataria	Pág. 61
2.2 De Mao a melhor	Pág. 64
2.3 “É tempo de prosperar”: renascimento de Guangdong via reformas	Pág. 67
Notas Finais	Pág. 72
<b>3 GATOS PRETOS E BRANCOS: SUJEITOS (REN) E OBJETOS (WU) DA NOVA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL</b>	Pág. 75
<b>Parte I - Dos sujeitos</b>	Pág. 76
3.1 Nova informalidade, novos negócios e novas elites	Pág. 76
3.1.1 Da segunda economia pecadora à informalidade benfeitora	Pág. 76
3.1.2 Iniciativa estatal para o sonho de prosperidade	Pág. 79
3.2 Bem-vindos a Shenzhen: trens, estações e as “populações flutuantes”	Pág. 86
3.3 <i>Sweatshops</i> : sistema fabril, condições de trabalho e direitos humanos	Pág. 92
3.3.1 Refletindo sobre os Direitos Humanos	Pág. 92
3.3.2 Múltiplas concepções sobre trabalho	Pág. 95
3.3.3 Cultura e relativismo como possíveis agentes de dominação	Pág. 105
3.3.4 Entre a dor, o medo e o tribunal: direitos nem sempre	

cumpridos	Pág. 107
<b>Parte II – Das mercadorias</b>	Pág. 115
3.4 No mundo nada se cria, tudo se copia	Pág. 115
3.4.1 Cópias e propriedade intelectual na China	Pág. 116
3.4.2 Breves apontamentos sobre a construção do autêntico e a produção do falso	Pág. 118
3.5 O <i>fake market</i> na China: algumas considerações sobre um campo infundável	Pág. 126
3.5.1 Do controle	Pág. 127
3.5.2 Da produção, terceirização e mercado de cópias	Pág. 129
3.5.3 Das réplicas de produtos de luxo	Pág. 134
Notas Finais: evolucionismos modernos...	Pág. 135

#### **4 TEORIAS SOBRE GUANXI E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO CHINÊS**

	Pág. 141
4.1 Transição, economia de mercado e guanxi	Pág. 142
4.2 Apenas um “brilho orientalista” para rede social?	Pág. 146
4.3 O conceito nas Ciências Sociais e sua origem histórica	Pág. 150
4.3.1 O debate nas Ciências Sociais	Pág. 150
4.3.2 O universalismo da camaradagem X o particularismo das relações pessoais: origens recentes	Pág. 153
4.4 As várias facetas de guanxi	Pág. 156
4.4.1 <i>A base de guanxi, renqing e ganqing</i> : entre o sentimento e o interesse	Pág. 157
4.4.2 <i>La guanxi, guanxixue, bao e mianzi</i> : etiquetas da reciprocidade	Pág. 160
4.5 O espírito do capitalismo chinês	Pág. 164
4.5.1 Da armadilha weberiana	Pág. 165
4.5.2 Visões críticas sobre a apologia à família e à <i>chinesidade</i>	Pág. 168
4.5.3 <i>Xinyong</i> (confiança) e redes chinesas de negócios	Pág. 170
4.5.4 Alianças entre empresários e autoridades	Pág. 172
4.5.5 Guanxi mundo afora: clientelismos	Pág. 174
Notas Finais	Pág. 175

#### **5 MUITO ALÉM DO “PRATO DE ARROZ”: GUANXIXUE ENTRE COMIDAS, BEBIDAS E ARTIMANHAS**

	Pág. 177
5.1 Fazendo guanxi: três casos etnográficos	Pág. 178
5.1.1 Entre jovens empreendedores	Pág. 178
5.1.2 Entre autoridades e empresários	Pág. 184
5.1.3 Entre estrangeiros	Pág. 192
5.2 Refletindo sobre guanxi: limites, temporalidades, regras, poderes	Pág. 193
5.2.1 Intimidade	Pág. 194
5.2.2 Tempo e restrições	Pág. 195
5.2.3 Karaokê, cigarros e homens de negócios	Pág. 197
5.2.4 Banquetes, propinas e clientelismo	Pág. 199
5.2.5 Guanxi “boa” para lucrar, <i>la guanxi</i>	Pág. 203
5.3 Como se conseguir (quase) todas as coisas: Feifei e sua rede social	Pág. 207

5.3.1 Gênero e guanxi	Pág. 208
5.3.2 Consumo e revoluções	Pág. 209
5.3.3 “Face aberta e coração tradicional”: acionando redes, contatos e amores	Pág. 212
5.3.4 A China, o crescimento e uma mulher	Pág. 218
Notas Finais	Pág. 220
<b>6 MERCADORIAS, PESSOAS E GUANXI DA CHINA AO PARAGUAI</b>	Pág. 222
6.1 Diáspora chinesa, Taiwan e China	Pág. 223
6.1.1 Como a diáspora chinesa chegou ao Paraguai	Pág. 223
6.1.2 A Tríplice Fronteira, Ciudad del Este e uma Chinatown diferente	Pág. 229
6.1.3 A formação de um império chinês de conexões translocais	Pág. 235
6.2 Aspectos Cotidianos dos Chineses em Ciudad Del Este	Pág. 240
6.2.1 A “taiwanização” da vida cotidiana	Pág. 240
6.2.2 Valores em tensão: harmonia, geração e “paz familiar”	Pág. 246
6.2.3 Reconstrução da sociedade chinesa: educação e lazer	Pág. 249
6.2.4 Classe social, dinheiro e o retorno à China	Pág. 253
6.2.5 Máfia e proteção	Pág. 259
6.3 Paraguaio, brasileiros e chineses: ajustes e reajustes das relações interétnicas	Pág. 261
6.3.1 Chineses e paraguaio e vistos a partir das relações diplomáticas	Pág. 261
6.3.2 “Calores de Juventude”: relações afetivas e representações de gênero que unem e separam “otários” e “promíscuas”	Pág. 266
6.3.3 “Perspicácia” e “jeitinho”: negociações e tensões no escopo comercial	Pág. 270
Uma reflexão final sobre a ética confucionista	Pág. 273
<b>7 O FIM OU O RECOMEÇO? NOVOS DESTINOS PARA PESSOAS E BENS</b>	Pág. 279
7.1 Etnografia da fiscalização	Pág. 281
7.1.1 Percorrendo os descaminhos	Pág. 282
7.1.2 Práticas fiscalizadoras	Pág. 284
7.1.3 Agentes e poderes	Pág. 288
7.2 Novos rumos	Pág. 293
7.2.1 Conseqüências I: cadeia de empregos	Pág. 293
7.2.2 Conseqüências II: mudanças em mercados populares brasileiros	Pág. 297
7.2.3 Conseqüências III: novas diásporas	Pág. 300
Notas Finais	Pág. 305
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	Pág. 307
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	Pág. 318

## Prólogo

### PRESENTE DO PAPAÍ NOEL

Alguns pesquisadores podem acusar antropólogos - ou particularmente antropólogos brasileiros - de produzirem textos muito pessoais, autocentrados ou o que quer que seja. Sendo isso uma característica positiva da intersubjetividade científica ou uma pura manifestação de vaidade, estou certa de que me incluo neste rol de egocêntricos bem intencionados, especialmente agora, momento em que introduzo esta tese sentindo-me obrigada a contar do Papai Noel que ganhei no ano em que o mundo passava por grandes transformações - 1989.

Meus pais não tinham o hábito de me dar muitos brinquedos, apenas no aniversário ganhávamos algo maior. Um dia minha mãe voltou do centro da cidade - aquele centro que tinha mudado tanto nos últimos anos - e trouxe-me um “Papai Noel tecnológico” que andava, batia sino e tocava música. Eu fiquei eufórica com a novidade. Lembro-me que levei o boneco para a escola pública em que freqüentava e exibi a minha excitante bugiganga para meus humildes colegas. Era a primeira vez que eu ganhava algo “grande” espontaneamente, fora de uma data especial. Eu me questionava por que minha mãe havia comprado aquilo tão valioso. Mal sabia que de valioso aquele presente não tinha nada, a não ser em sua intenção; mal sabia que aquilo era uma tendência mundial - a de produtos chineses baratos - que mudaria a cara do consumo em todo o planeta.

A vida seguiu, o mundo mudou. A guerra fria findou-se com o desmembramento da União Soviética, a China despontou como a grande promessa *capitalomunista* e o Brasil se abriu política e economicamente. No final da década de

90, eu decidi estudar Ciências Sociais motivada pelos mesmos princípios de quase todos que procuram o curso aos 18 anos de idade: mudar o mundo, simplesmente.

Minha primeira saída de campo aconteceu no final do ano de 1999. Naquela época, eu sequer sabia o que era etnografia, cabia-me apenas a tarefa de fazer uma observação de um evento qualquer e descrevê-lo como se estivesse de fora dele. O exercício era para uma disciplina do primeiro ano de graduação. Escolhi observar o camelódromo do centro da cidade, pois, como muitos porto-alegrenses, fui criada indo àquele bairro para fazer compras, passear ou tomar um sorvete no mercado público. Também como muitos cidadãos, a presença cada vez mais numerosa de vendedores de rua começou a me chamar atenção. Havia ali um fenômeno que me instigava. Além do elo afetivo com o Centro, trazia igualmente desde criança o interesse por questões sociais, como o trabalho, o desemprego, a pobreza e as desigualdades de classes. Cresci em uma família de esquerda e esse fato, inevitável e incisivamente, moldou minha vida, minhas escolhas acadêmicas e a eleição de objetos que eu considerava relevante social e cientificamente.

Naquele final de ano, então, fui ao Centro e, por horas, observei, “por acaso”, uma banca que vendia Papais-Noéis. Fiz meu primeiro diário de campo e nele, primeiramente, apontei a presença de produtos de massa globalizados (*made in China*) que se alastravam no comércio de rua informal. Após exatos cinco anos, comecei minha dissertação de mestrado lembrando justamente essa primeira ida a campo. No início do texto, descrevi a cena de uma barganha entre uma camelô e uma “freguesa” que queria um Papai Noel.

Os camelôs colocavam os objetos nas calçadas para fazerem demonstrações públicas de suas habilidades tecnológicas para provar que se tratava de “coisa boa”. O Papai-Noel que estava sendo negociado na barganha era semelhante ao que eu ainda tinha, mas mais moderno. O objeto chamava atenção de todos: ele tinha uma barba levemente disforme e amarelada da poeira que pegara na rua, andava como um robô desajeitado, colocando bruscamente uma perna frente à outra e alternando o movimento dos braços. Ele também levantava um saquinho verde onde guardava os presentes, acendia uma luz e tocava uma música natalina que fazia enlouquecer a todos que tinham que passar horas no Centro ouvindo a mesma canção. A música só parava quando o Papai-Noel dava uma pausa para bater o sino. Não durava

muito tempo o boneco começava a andar devagar e a música a roncar: as pilhas do Paraguai não davam conta por muito tempo...

Com todos os objetos que fazem sucesso em determinado período, os Papais-Noéis eram cativantes e vendiam absurdamente em épocas de finais de ano. Mesmo desajeitados, eles tinham um valor imenso para muitos consumidores. Na realidade, os “papais-noéis” constituem um bom exemplo do tipo de mercadoria que esse mercado envolve. O papel dos camelôs, nesse contexto, é vender produtos de pouca qualidade, preço baixo e que possuam uma utilidade imediata, embora muitas vezes também seja verdade que as bugigangas duram muito tempo.

Anos depois, em 2007, durante a metade de meu trabalho de campo no sul da China para meu doutoramento, eu estava quase desistindo do objetivo de etnografar fábricas que produziam as famosas bugigangas *made in China* devido a tantas dificuldades que o campo impunha. Depois de muita insistência, fui levada a uma pequena fábrica em um distrito industrial do interior da Província de Guangdong. Cheguei lá e não sabia o que encontraria, inicialmente achava que lá eram produzidos produtos eletrônicos. Eu olhava a produção, as instalações, os funcionários e nem conseguia controlar minha empolgação daquele momento. O dono ria de mim e, ao ver meu encantamento e uma excitação quase infantil, deixou de desconfiar das intenções de minha visita. Eu via caixas de pecinhas espalhadas e os funcionários me explicavam que com apenas um modelo de rodela de plástico faziam mais de uma dezena de diferentes tipos de brinquedos. Subi ao escritório do jovem e promissor proprietário da fábrica e ele colocou em minhas mãos um Papai Noel (um tanto *fashion*, é verdade) que recém havia sido montado. Deu-me de presente (presente imediatamente tomado para si por minha intérprete) e disse: *esses brinquedos a gente exporta para vários países, inclusive América do Sul. Quem sabe você já não viu um brinquedo meu no Brasil?!*

## Introdução

Da produção na China até os camelôs de Porto Alegre – trajetória de “papais-noéis”, bugigangas e imitações – perpassa uma extensa, complexa e multifacetada cadeia mercantil, marcada por fluxos, fissões e fricções, continuidades e descontinuidades. Acompanhar essa rota de produção e circulação de certos bens constituiu o objetivo de minhas pesquisas nos últimos nove anos (graduação, mestrado e doutorado), no intuito remontar uma ‘cadeia global de mercadorias’ (CGM)<sup>1</sup>, especialmente no que se refere aos produtos paradigmáticos da pequena e média indústria da China contemporânea, que seguem o trânsito China-Paraguai-Brasil.

Nesse percurso de pesquisas, que se fundem com minha própria formação e amadurecimento, os objetos e os objetivos de análise mudaram e se complexificaram substancialmente. As questões epistemológicas impostas para o estudo de camelôs no Brasil e o de chineses fora do país foram completamente diferentes. Todavia, temos aí uma continuidade etnográfica de um processo que seguiu uma cadeia de mercadorias de ponta a ponta, ainda que isso tenha ocorrido às avessas: comecei no fim de um processo econômico e terminei em seu início.

O tempo da produção de uma mercadoria na China até a mesma ser comprada num camelô ou numa loja do “1,99”, pode ser de no mínimo de 45 dias, segundo meus cálculos. Eu demorei nove anos para fazer o mesmo. Afinal, planejar e organizar uma pesquisa que cruza o globo de Oeste a Leste, perpassa três idiomas e alguns circuitos ilegais, requer algum tempo, que, definitivamente, não é o mesmo ao de uma mercadoria ser *shipada*.

Durante o período de pesquisa na graduação (1999-2002), etnografei longamente o camelódromo de Porto Alegre e sua relação com a cidade. Isso

---

<sup>1</sup> Do conceito em inglês *Global Commodity Chain* (GCC).

consistia basicamente em ir ao Centro, sentar junto a um vendedor e acompanhar a rotina de vendas. No mestrado (2003-2004), achando que esse tema já havia se esgotado para mim, acrescentei-me o desafio de viajar com os camelôs para Ciudad del Este/Paraguai, onde eles buscavam suas mercadorias para revenda e, assim, observar uma cadeia comercial mais ampla, para além das fronteiras de Porto Alegre e do próprio país. Continuei indo com frequência ao camelódromo e, às vezes, acompanhava os sacoleiros nas excursões promovidas por eles próprios (mais ou menos 48 horas de viagem).

Esses anos pesquisando aquilo que jocosamente era chamado de “Antropologia da muamba” incitaram-me cada vez mais o desejo de conhecer “a fonte” desse processo mercantil. O doutorado (2005-2008) era o momento em que isso se tornara viável. Decidi mudar o grupo pesquisado e centrar-me primeiramente nos imigrantes chineses que estão em Ciudad del Este, os quais são importadores de bens da China, constituindo-se, portanto, atores globais e mediadores entre o mercado produtor chinês e o destino final nas ruas dos mercados populares brasileiros.

Realizei trabalho de campo em Ciudad del Este - fronteira com Foz do Iguaçu (Brasil) - entre 2005 e 2006. No primeiro ano, fiz uma viagem exploratória; no subsequente, morei no lado brasileiro da fronteira por aproximadamente cinco meses. Diariamente, eu entrava e saía do país, atravessando a Ponte da Amizade - que une Foz do Iguaçu e Ciudad del Este - a pé, de ônibus ou de mototáxi. No lado paraguaio, eu acompanhava a rotina de venda dos comerciantes chineses (taiwaneses e cantoneses, principalmente) no interior de suas lojas, seguindo um modelo de trabalho de campo anteriormente realizado no camelódromo de Porto Alegre.

Naquele período, junto aos informantes e demais fontes, obtive as informações necessárias para planejar minha ida à China. Além disso, em abril de 2006, fui selecionada para dois eventos que ocorreram em Xiamen e Hong Kong respectivamente, organizados e financiados pelas universidades destas cidades, bem como pela Universidade de Amsterdã. Além de começar uma troca com autoridades de todo o mundo no campo estudos sobre a Ásia, este episódio constituiu um primeiro contato com aquele universo tão longínquo, só visto por mim em jornais e revistas. Pude, então, planejar mais concretamente a viagem ao extremo leste do

planeta, entendendo que em Hong Kong havia melhores condições para a maradia, devido à especificidade do objeto de pesquisa, bem como ao fato de que uma parcela da população fala a língua inglesa, para além do cantonês nativo.

De 2004 a 2005, estudei mandarim em Porto Alegre com um professor chinês que a Universidade Federal do Rio Grande do Sul trouxe para compor uma primeira turma de extensão em língua chinesa. Participei desta iniciativa pioneira da Universidade e, ao meu professor, Luis Zhao, devo boa parte de minha iniciação à cultura chinesa. Pronta para embarcar, eu estava apta a realizar uma conversa em mandarim sobre diversos assuntos, mas ainda aquém da profundidade e perspicácia linguística que a etnografia exige.

Em novembro de 2006 até maio de 2007, morei em Hong Kong. Graças a um visto de múltiplas entradas, assim como na fronteira Brasil/Paraguai, atravessava cotidianamente o limite entre esta região autônoma e sua cidade vizinha, Shenzhen, localizada na sulina província de Guangdong pertencente à República Popular da China (RPC) ou a *mainland*, como é chamada na literatura de língua inglesa. Estudei a área do Grande Delta, composta por várias cidades, a qual concentra 1/3 de toda a indústria do país. A capital da província é Guangzhou, conhecida no Brasil como Cantão, e cidades e regiões como Shenzhen, Dongguan, Macau, Zhuhai, Hong Kong fazem parte desse universo cantonês de indústrias que se multiplicam (cf. mapa abaixo).



Em Hong Kong, matriculei-me em uma escola e estudei intensivamente mandarim, também enquanto uma estratégia de fazer amizades e contatos em um lugar que eu chegara completamente só. Minha professora era Feifei, uma mulher de 33 anos, solteira, mãe de um menino de sete anos e filha de um aposentado general do exército. Ela mora e trabalha em Hong Kong, mas nasceu na província de Hebei e criou-se em Beijing. Feifei veio a ser minha intérprete e informante-chave durante o período de pesquisa na China.

Concluída a etapa de pesquisa de campo, em 2008, realizei ainda estágio sanduíche pela CAPES na University College London (UCL). Durante sete meses, emergi em pesquisas teóricas, valendo-me da longa tradição britânica em estudos sobre a China, que conta com o incentivo e os trabalhos percussores de Fei Xiaotong, Malinowski, Radcliffe-Brown, Raymond Firth, entre outros. Para além do espaço da UCL, utilizei as qualificadas bases de dados de outras instituições igualmente pertencentes à Universidade de Londres, como a London School of Economics and Political Science - que hoje conta com um mestrado em Antropologia da China - e a School of Oriental and African Studies.

A realização de todo esse projeto, que une diferentes pesquisas, remete a idéia de “etnografia multissituada” (Marcus, 1995), uma vez que a mobilidade metodológica visa a dar conta de “um mesmo fenômeno” que se dá em mais de uma localidade. Conforme pontuou Foster (2006), os riscos de etnografias multissituadas são grandes e desafiadores, como o de se perder a descrição densa (fruto do campo em longo prazo, *in loco*, compartilhando de uma mesma linguagem, etc.) tal como consagrada por Geertz, bem como o de se perder “a prática espacial da insistência intensiva” (Clifford *apud* Foster, 2006). Assumir a etnografia multissituada é assumir que algo se perde em densidade da dimensão local, mas se ganha no entendimento da globalização, desmitificando-a ao mapear redes e processos sociais que ocorrem em níveis transnacionais. Minha opção, enfim, nesse impasse foi procurar um ponto de equilíbrio entre o “situada” e o “multissituada”: em cada lugar que estive, procurei morar, “criar raízes”, “insistir” com os locais, aprender a língua, se fazer vista, ainda que eu tivesse sempre em trânsito, sempre atravessando fronteiras, seja entre Hong Kong e *mainland*, seja entre o Brasil e Paraguai.

## **Apontamentos teóricos para uma abordagem sobre o fluxo global de mercadorias**

Cada capítulo desta tese vai mostrar uma determinada realidade empírica e, portanto, apontará para abordagens teóricas particulares que a complementam. Este tópico introdutório, por seu turno, trata de algumas questões mais amplas acerca da globalização, que visam a dar conta das pretensões do conjunto da tese.

O objetivo geral deste trabalho é remontar e dar visibilidade a uma cadeia global de mercadorias<sup>2</sup> que acontece na rota China-Paraguai-Brasil. Sob uma concepção antropológica de processo produtivo, almejo mostrar - através do que metodologicamente constituiu uma perseguição de mercadorias - os diferentes universos presentes nesse circuito econômico, composto por múltiplos atores, forças, poderes, conjunturas, políticas de valor, relações étnicas, sociedade e culturas. No conjunto da tese, sobressai-se uma análise sobre a importância dos laços pessoais, das redes sociais e da reciprocidade entre os atores envolvidos nesse processo.

Embora a corrente contemporânea do estudo de cadeia de mercadorias busque mostrar “as ligações, os estágios, as fases e as mãos através dos quais um produto passa e é transformado, combinado, fabricado e distribuído entre produtores e consumidores” (Bestor, 2001, p. 80), as rupturas, conflitos e desigualdades também são igualmente trazidas à tona, a partir da análise de micro e macro contextos presentes em um longo caminho pelo qual percorre um singelo Papai Noel, por exemplo<sup>3</sup>. Assim, o estudo de cadeia global de mercadorias, além de mostrar a construção social do valor, desempenha a responsabilidade política de aclarar as relações humanas que viabilizam o trânsito de uma mercadoria. Mais especificadamente, trata-se de entender quantas vidas e universos podem estar por trás da “marca” *made in China* dos produtos baratos que compramos.

---

<sup>2</sup> Essa teoria começou com um forte vínculo com a de sistema-mundo, de Immanuel Wallerstein, o qual definia esse processo enquanto uma rede global (centro-periferia) de trabalho e produção que terá como produto uma mercadoria. Gary Geriffy estendeu a concepção de GCC para uma rede mais ampla, que abarca de produtores a consumidores. (Foster, 2006).

<sup>3</sup> Os objetos a serem acompanhados podem ser variados, como flores (Hughes, 2001; Ziegler, 2007), peixes (Bestor, 2000, 2001), ervilhas (Freidberg, 2004), refrigerantes Coca-Cola (Foster, 2005), roupas usadas (Hansen, 2002).

Acompanhar uma cadeia de ponta a ponta também adere àquilo que na Antropologia é chamado de “vida sócio-espacial das coisas”. Muitos são os termos empregados para definir esses desafios da disciplina de seguir objetos e pessoas: ciência dos fluxos, dos deslocamentos, do movimento, *commodityscapes*, *global commodity chain*. Seguem-se fluxos de objetos ordinários e tangíveis contra a idéia alienante da globalização. Um trabalho similar a de um detetive *crossing-border* que, atrás de bens, busca significados e relações sociais. Esse fascínio pela mobilidade dos objetos e a sua *agency* é conhecido como “fetichismo metodológico” (Appadurai, 2006) ou “fetichismo crítico”, o qual tem por objetivo demonstrar como o movimento das mercadorias, através de redes sociais, é capaz de unir localidades separadas geograficamente e conectar atores (produtores e consumidores) estratificados por classes, gênero, etnia. (Foster, 2006).

Temos, neste trabalho, uma *commodity ecumene*, que é “uma rede de relações transcultural unindo produtores, distribuidores e consumidores de uma determinada mercadoria ou conjunto de mercadoria” (Appadurai, 2006, p. 27). Acompanhar este processo sugere que estamos narrando uma “biografia cultural das mercadorias” (Kopytoff, 2006): o “nascimento” de um bem na China, passando pela importação no Paraguai, até chegar ao seu fim nos mercados de rua brasileiros. Precisamente, os bens aos quais me refiro são as bugigangas, as muambas e as falsificações *made in China*: roupas e acessórios do vestuário, brinquedos, perfumes, peças de decoração para casa, eletrônicos e produtos de informática, ferramentas e demais tipos de “pequenos bens” ou imitações. Em outras palavras, os produtos paradigmáticos da pequena e média indústria da China contemporânea. Quem “dá a luz” aos bens são empresários e trabalhadores chineses, embasados em informações e idéias dominantes do mercado global. Algumas dessas mercadorias serão consumidas pelos próprios chineses, cujo mercado consumidor aumentou consideravelmente nos últimos anos. A outra parte será exportada e consumida mundo afora. Os chineses do Paraguai serão os responsáveis por grande parte da presença desses bens no extremo sul das Américas. Os sacoleiros, através de seu “trabalho formiga”, encarregam-se pela conclusão dessa cadeia comercial.

É conveniente ressaltar que boa parte desse processo ocorre, da China ao Brasil, dentro da economia informal, ou seja, trata-se de atividades não-

regulamentadas, não-protegidas por sistemas legais ou que não geram rendimentos oficiais. São os mecanismos informais que conseguem gerar mercadorias tão baratas e, muitas vezes, fazer transitar produtos combatidos pela economia hegemônica (como a chamada “pirataria”) em escala planetária.

Se é possível estabelecer alguma continuidade entre toda a cadeia, eu destacaria o papel das redes de proteção e ajuda mútua que se formam entre as mais variadas esferas envolvidas neste sistema, em que tratos orais se sobrepõem a contratos escritos: na família que trabalha unida, nos antigos vizinhos da mesma aldeia que trabalham juntos, do policial e do comerciante que compactuam por algum interesse em comum, etc. Nesse sentido, quando recorro à noção de “informalidade”, tenho em mente um sistema que não diz respeito apenas à análise do modo de produção intensivo, da produção de cópias não-autorizadas, das leis trabalhistas afrouxadas ou da geração de rendimentos não-oficiais. Refiro-me igualmente à outra dimensão fundamental dos códigos, ações e trocas informais - já ressaltada por muitos autores, como Larissa Lomnitz (1988) -, que é suporte humano de confiança, ajuda, pactos e conexões que faz com que um sistema mercantil exista, mesmo que contra aos ideais do mercado hegemônico e do Estado. Se discursos oficiais são estritos, as negociações face a face abrem um leque de possibilidades e negociações infundáveis.

Pensando em uma “informalidade internacionalizada” (Ribeiro, 2003a), o conceito criado por Ribeiro (2007) de “globalização popular” dá conta de uma parcela significativa da cadeia de mercadorias aqui estudada, especialmente ao seu destino final. O autor mostra que esse tipo de mercado não envolve negociações de capital entre multinacionais, mas a participação ativa de atores sociais das camadas menos favorecidas da sociedade, os quais são responsáveis, através de deslocamentos e ações econômicas, pela distribuição de bens e renda a setores populares. Logo, o fim de nossa cadeia aponta um processo de globalização popular, em que camelôs e sacoleiros se deslocam de um país para outro, compram mercadorias chinesas globalizadas e as revendem para os grupos populares. Uma vez que os sujeitos envolvidos nesse mercado necessitam burlar uma série de regras estabelecidas, Ribeiro considera-o também “não-hegemônico”

não porque seus agentes pretendem destruir o capitalismo global ou instalar algum tipo de alternativa à ordem que prevalece. Eles são não-hegemônicos porque suas atividades desafiam estabelecimentos econômicos em um nível local, regional, nacional, internacional e transnacional. Consequentemente, eles são retratados como uma ameaça para poder econômico e político das elites estabelecidas, as quais desejam controlá-los (2006, p. 19).

A noção de “não-hegemônica”, no meu entendimento, aponta-nos duas direções distintas. Se nós pensarmos que, historicamente o mercado de cópias e a informalidade têm sido altamente legitimados e estimulados na China, inclusive como forma paradoxal de “nacionalizar a produção” (ver cap. II), naquele país, portanto, não se tratará de uma economia não-hegemônica, mas de um processo em plena sintonia com os ideais do Estado que produz novas elites empresariais (ver cap. III).

Por outro lado, se olharmos este mercado da pequena e média indústria chinesa em relação ao centro da economia mundial, constataremos, então, uma faceta não-hegemônica da globalização, já que o mercado de bugigangas e de cópias não se dá no seio das grandes empresas do centro financeiro mundial, as quais estão legitimadas pelo acordo TRIPs (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) da Organização Mundial do Comércio (OMC) e, por isso, têm o direito de recorrer à força de controle dos Estados-nação, a fim de coibir o fluxo transnacional da chamada “contrafação” presente em mercadorias chinesas.

Sahlins (2004) mostrou que mercado cantonês do passado conseguiu impor um ritmo próprio à implacável verticalidade “centro-periferia” da expansão do capital e da cultura<sup>4</sup>. Nós podemos dizer, com convicção, que o mercado cantonês contemporâneo também. A rota China-Paraguai-Brasil e os bilhões de dólares que movimenta, portanto, envolve um percurso “sul-sul” que não corre do centro hegemônico à periferia, mas produz um “fluxo entre a própria periferia”, segundo termos de Yang (2000).

---

<sup>4</sup> Teoria encabeçada por Immanuel Wallerstein que pressupõe que os movimentos do capitalismo ocidental ocorrem como ondulações cíclicas que vão se irradiando a partir do núcleo de poder, no sentido de uma expansão dos limites geográficos da produção, da divisão de trabalho e, consequentemente, da cultura.

Seguindo uma ampla literatura que entende a globalização como um fenômeno heterogêneo, não-linear, adaptável e que pode ser surpreendido por movimentos de resistência, nacionalismos ou regionalismos, bem como contrabalanceado por alternativas culturais, econômicas ou políticas (Appudurai, 2006; Featherstone, 1999; Ina & Rosaldo, 2005; Hannerz, 1999; Oliven, 2006; Ong, 2006; Ribeiro, 2006, 2007; Robertson, 1999; Sahlins, 1997, 2004; Smith, 1999), entendo a importância da China como uma alternativa ao movimento centro-periferia, mas também que vai além da própria noção de “fluxo periférico”. Creio que devido à importância do país no sistema mundial, nós podemos falar de um movimento cultural e econômico na direção “China-Mundo”, temido por muitos como uma ameaça imperialista, embora, no meu entendimento, a imposição chinesa na cena internacional não tenha apontado tal pretensão.

### **Considerações sobre o formato da tese**

Ao contrário do que pode ter parecido até aqui, o leitor desta tese não encontrará uma descrição linear da produção de mercadorias chinesas até o seu destino final nos mercados populares brasileiros, embora seja esta a inspiração geográfica da organização dos capítulos, que trazem espacialidades, universos, temas e teorias diferentes entre si. Isso se deve a duas razões: primeiro porque este trabalho foi construído sobre distintas e descontínuas etnografias; segundo, porque a própria cadeia não é linear.

Logo, a coerência da trajetória do Papai Noel descrita acima – de sua vida social do nascimento na fábrica até uma banca de camelô - é antes um exercício de abstração, uma vez que seu caminho concreto foi marcado por alienação, fragmentações e fricções. A “biografia dos bens” (Kopytoff, 2006) é, portanto, uma “ilusão biográfica” (Bourdieu, 1996): um esforço de construir nexos lógicos a algo que é não coerentemente conexo ou percorrido linearmente.

Uma vez que a cadeia é extremamente extensa – mediada por inúmeros intermediários e firmas de importação/exportação para além dos núcleos de concentração de mercadorias que etnografei nos últimos anos (pólo fabril cantonês,

centro comercial de Ciudad del Este e camelódromo brasileiro) –, ela acaba sendo marcada por uma grande alienação, a qual, em termos marxistas, significa o desconhecimento que o trabalhador possui sobre história da cadeia produtiva da mercadoria com a qual ele mesmo esteve envolvido.

Camelôs de Porto Alegre pouco sabem da procedência de seus produtos para além da “marca registrada” *made in China*. Possuem uma vaga idéia que eles vêm da China, sequer imaginam o que significa Guangdong e seus horizontes não vão muito além Paraguai. Quando voltei de viagem, minhas histórias causaram espanto e despertaram a curiosidade de muitos. Na outra ponta de nossa cadeia, produtores e empresários bem sucedidos que contatei, de diversos ramos voltados para a exportação, não falavam inglês, tinham uma idéia remota de que o Brasil pode ser um destino possível para suas mercadorias e raramente sabiam dizer onde se situava o Brasil no mapa-múndi. Na realidade, os imigrantes chineses do Paraguai são os atores desse universo que possuem uma maior visibilidade da cadeia total devido a sua posição intermediária no processo, devido ao fato de que eles ao unirem os dois universos, criam-nos.

No entanto, mesmo não-linear, a cadeia flui, cabendo aos pesquisadores elucidá-la dentro de suas possibilidades (objetivas e subjetivas) de remontar esse processo. Daniel Miller, assim, toca em um ponto chave dessa questão metodológica, ao assinalar que deve ser feito um apelo ao estudo de cadeias globais de mercadorias

no qual o objetivo é desfeticizar a mercadoria e mostrar as ligações humanas que são criadas através do capitalismo, não para valorizá-las, mas para reconhecê-las e entender as responsabilidades que surgem quando nos beneficiamos enquanto consumidores através de preços baixos para o prejuízo de outros (2007, p. 53).

Nesse intuito de romper teoricamente com a alienação do processo, o que eu trago aqui é um retrato social e cultural das etnografias que fiz, não deslizando suave ao longo de uma cadeia do início ao fim, mas observando e descrevendo os diversos “nós” desse sistema, como expressaria Ribeiro (2007); ou as diversas *commodityscapes*, nos termos de Foster (2006) inspirado em Appadurai. Ciudad del Este e o Delta do

Rio da Pérola são, assim, os nós de nossa cadeia: os pontos de encontro centrípetos e centrífugos de pessoas, mercadorias e dinheiro.

Noutras palavras, eu não estarei acompanhando todo um caminho linear de mercadorias, mas os seus pontos principais de saída e de chegada. No sentido de uma Antropologia Econômica, isso é feito através de uma análise que busca ir além de uma etnografia da esfera produtiva, uma vez que entendo as trocas econômicas como parte indissociável de um complexo universo social que envolve diversas formas de trocas, relações e capitais: “economia é concebida como um componente de cultura, em vez de um tipo de ação humana; o processo da vida material da sociedade em vez de um processo para satisfazer necessidades individuais. Nosso propósito é não meramente analisar empreendedores, mas comparar culturas” (Sahlins, 1972, p. 186).

No **capítulo I**, teço algumas reflexões sobre o processo de inserção em campo nesses dois *commodityscapes*, apresentando os personagens que aparecerão ao longo da tese. Começarei a discorrer sobre a cadeia propriamente dita no **capítulo II**, a partir do universo da produção dos bens na China, pensando desde a sua gênese histórica. Não conseguimos visualizar o início da cadeia sem entender o que significa, historicamente, Guangdong para a China e para o mundo. Assim, mostrar a formação diacrônica e sincrônica do mercado daquela província é o objetivo do capítulo. Temas como a gênese do mercado de cópias, do trabalho intensivo, do comércio marítimo e da orientação para a exportação perpassarão todo o capítulo.

Assim exposto, argumentarei que Guangdong hoje vive a sua Revolução Industrial européia, caracterizado pela mão-de-obra intensiva e pelo lucro obtido através da exploração desregulada do trabalho. No **capítulo III**, então, vou explorar a dimensão humana e material – bens e pessoas/sujeitos e objetos – do crescimento econômico chinês. Na primeira parte, discuto a formação de novas classes no país: de novas elites empresariais (que chegaram ao topo graças ao incentivo à informalidade) à classe de mulheres exploradas no mundo fabril. Consequentemente, teço uma análise sobre condições de trabalho e direitos humanos. Na segunda parte do capítulo, discuto sobre o resultado de tais ações humanas - as mercadorias -, trazendo uma descrição não apenas de como se

produzem bens “falsificados”, mas também como se produzem, culturalmente, as noções opostas entre o “falso” e o “original”.

Os capítulos II e III são complementares e, podemos dizer, grosso modo, que tratam das condições “objetivas” da produção chinesa e do seu crescimento econômico. O que eu chamo de dimensão subjetiva, por seu turno, é tudo aquilo que não diz respeito ao modo-de-produção, bens, infra-estrutura, máquinas ou sistemas de exportação: é o “pode invisível” que está por trás de tudo isso. Trata-se de *guanxi*<sup>5</sup> – o principal conceito desta tese – que significa laços ou conexões pessoais. Esta dimensão cultural da economia chinesa faz com que intimidade e racionalidade andem de mãos dadas e alicerces o desenvolvimento do país sob uma malha de reciprocidades e dádivas que complementa as lacunas da transição para a economia de mercado.

Este é o tema dos capítulos IV, V e VI, que discutem *guanxi* sob diversos ângulos e realidades empíricas. **No capítulo IV**, trago uma abordagem teórica à parte sobre o conceito, uma vez que esta discussão é extremamente longa e, no entanto, recente em contexto acadêmico brasileiro. Introduzo, assim, o complexo vocabulário que gira em torno da noção, bem como a sua etiqueta, códigos de reciprocidades, níveis de sentimento e pragmatismo. Mostro que, no debate acerca da gênese de *guanxi*, há o ponto de vista “institucional”, de um lado; e o “cultural”, de outro. Trata-se, basicamente, de como se percebe a natureza do papel das redes pessoais e familiares: uma prática que visa a responder a instituições e contextos específicos ou um fenômeno singular cultural chinês que perpetua? Estaremos igualmente no centro do debate da teoria da transição, a qual questiona até que ponto a economia de mercado é capaz de eliminar os laços particularistas ou, noutras palavras, esse “espírito do capitalismo chinês”.

Depois de ter explicitado teoricamente o complexo universo de *guanxi* no capítulo IV, discuto essa categoria na prática nos capítulos V e VI, que são mais etnográficos comparados aos demais, trazendo reflexões sobre microrrealidades observadas trabalho de campo na China e no Paraguai. Enquanto as outras partes da

---

<sup>5</sup> Vou adotar o gênero masculino para *guanxi* – “o *guanxi*”, respeitando as regras de oxítonas terminadas com a letra “i”. A partir de agora, retiro o itálico da palavra.

tese falam de processos mais abrangentes, nestes, os atores sociais vão aparecer com mais voz.

No **capítulo V**, objetivo refletir sobre “o outro lado” do início do sistema produtivo de nossa cadeia: acordos face a face, negociações entre empresários e autoridades, facilitações mercantis, limites entre amizade e corrupção, etc. Argumento que são esses códigos de ajuda mútua que, multiplicados em infindáveis potências, fazem com que laços pessoais produzam um sistema informal engajado, espalhado por todo o tecido social chinês, sustentando, assim, o desenvolvimento econômico. Para discutir guanxi entre redes empresariais, vou, igualmente, introduzir a maneira como eu mesma estabeleci guanxi em meu trabalho de campo, acreditando assim, poder elucidar com mais intensidade e intimidade como funciona esse complexo sistema de etiquetas, no momento em que, eu mesma, tornei-me ator econômico do universo que observava.

A discussão sobre o universo de produção e produtores é encerrada no momento em que o **capítulo VI** entra noutra *commodityscape*: Ciudad del Este. Busco trazer um retrato etnográfico desse denso espaço social que, na nossa análise, caracteriza-se por intermediar a China e o Brasil. Em um primeiro momento, introduzo temas acerca da diáspora chinesa e os processos sociais que viabilizaram a sua extensão ao Paraguai. Trago a etnografia que realizei entre a comunidade chinesa, mostrando que, na vida no exterior, alguns traços da cultura são fortificados em confronto com o contato interétnico. Encontramos, assim, uma variação de guanxi, especialmente no que diz respeito à ênfase no negócio entre redes familiares.

O **capítulo VII**, finalmente, trata dos caminhos que levam ao “fim”. “Fim”, aqui, possui duplo sentido: o destino final da mercadoria (chegada aos mercados brasileiros/consumo); bem como o término da própria existência da cadeia. Estarei, então, refletindo sobre uma conjuntura política brasileira de suma importância para a viabilidade do percurso de mercadorias até o Brasil. Trata-se da fiscalização crescente, de combate ao contrabando e à pirataria, que existe na aduana de Foz do Iguaçu e visa a regular a entrada de bens chineses no país. A intervenção brusca do Estado vai ocasionar efeitos múltiplos, de micro e macro alcance, capazes de reordenar a vida fronteiriça, o cotidiano dos imigrantes e os mercados de rua brasileiros que, por décadas, dependeram das vantagens econômicas de Ciudad del

Este. Através desse fato, a cadeia vai se adaptar e transformar. Mudanças não findam o fluxo, mas apontam deslocamentos e desvios de pessoas e mercadorias.

Por fim, cada lugar etnografado apontou-me uma especificidade empírica, a qual me conduzia a discussões teóricas singulares. O resultado disso é uma autonomia analítica dos capítulos. Todavia, espero que, no final desta tese, o leitor tenha remontando um processo, uma cadeia global de mercadorias, um percurso etnográfico e, assim, tenha compreendido, mais do que um sistema produtivo capitalista *strito-sensu*, os diferentes discursos, universos simbólicos, sociedades e culturas pelos quais mercadorias passam ao longo de sua trajetória da China ao Brasil.

# I

## Cinco sentidos, sete pecados

### Ponderações sobre a etnografia

Toda etnografia envolve, em maior ou menor grau, uma imersão de “corpo e alma” - como diz o título da obra de Loic Wacquant (2002) - a qual produz um constante estranhamento mental e corporal, que vai sendo acomodado na medida em que o desconhecido passa a ser familiar. Esse processo não se finda, mesmo que ritos de passagem marquem paradigmaticamente a inserção em um mundo novo. Trata-se de uma experiência plena, em que a barreira do pré-conceito só é vencida se estamos abertos a passar por experiências novas, mesmo as mais difíceis, tolas ou desconcertantes. Na realidade, o constrangimento é extremamente revelador, uma vez que ele representa o deslocamento de nosso centro.

Paulatinamente, pequenas novidades vão sendo introduzidas e assimiladas no corpo e na mente ao mesmo tempo. Em meu campo, a primeira delas ocorreu através do contato com o Mandarim: tonalidades, sons e ideogramas mostravam-me um mundo novo. A sensação de infantilização ao tentar pronunciar os fonemas mais difíceis (*zhe, che, she*) - os quais exigem um reaprendizado da forma de falar e mover a boca -, iam-me mostrando que havia um longo caminho a trilhar no doutorado.

Conhecer uma nova cultura é expor permanentemente os cinco sentidos a novas percepções. O tato estranha quando se está esmagada em um trem superlotado, quando se barra com outras pessoas nas ruas abarrotadas de gente de Hong Kong ou quando o calor de Ciudad del Este parece ser insuportável. O paladar e o olfato procuram reconhecer comidas novas e exóticas, como um molho

desconhecido ou um ensopado de carne de cachorro. Vêm-se novas imagens, vestimentas e cores; ouvem-se novas músicas, linguagens, vozes. Tudo isso afeta profundamente a nossa sensibilidade – o que torna o trabalho de campo uma experiência de sentimentos e sensações ambíguas, capaz de deslocar nossos padrões, hábitos e valores.

Diferentemente de minha etnografia anterior, realizada com camelôs da cidade de Porto Alegre, a China era um mundo totalmente desconhecido para mim. Foram quatro anos de aprendizado intenso e ininterrupto: um trabalho de campo que não se dava somente em território chinês ou de imigração chinesa, mas incansavelmente em livros e jornais, através dos quais eu tentava domar o dragão da diferença cultural.

Entre grupos populares anteriormente estudados, havia uma série de fatores que causavam estranhamento, fruto das diferenças advindas da desigualdade de classe da sociedade brasileira. No entanto, os informantes partilhavam de um sistema simbólico mais amplo e semelhante ao meu: linguagem e concepções sobre a amizade, o amor, os negócios. Com os chineses, havia um abismo que se mostrava, por vezes, doloroso. Concordando com Geertz (2003), creio existem certas barreiras entre pesquisador e pesquisado que são intransponíveis e a busca por uma “fusão de horizontes” ou por uma “comunhão de espíritos” - conforme palavras do autor - é uma tarefa ingênua. No entanto, o esforço de vencer as diferenças deve ser incessante: elas podem não ser eliminadas, mas devem ser compreendidas.

O campo das sensibilidades é, sem dúvida, o que gera maior estranhamento, porque toca no âmago da diversidade cultural e da intersubjetividade. Relacionar-se com um Outro é muito mais denso e dramático do que comer um exótico prato de ensopado de cachorro. Longe de casa, sentir-se acolhida (e não solitária) na companhia de um nativo é, em meu ponto de vista, o principal desafio do campo. Isso remete a uma questão fundamental no estudo dos chineses por brasileiros, a qual versa sobre dois estereótipos culturais que, como muitos estereótipos, são baseados em traços concretos: a ideia de um povo aberto, de um lado; e de um povo fechado, de outro.

No Paraguai e na China, eu buscava proximidade e afetividade nos relacionamentos. Almejava a facilidade de comunicação que eu tinha tido com os camelôs - comunicação esta que vai muito além da linguagem e diz respeito ao entendimento interpessoal. No entanto, era recebida com desconfiança por parte de muitos informantes, que ressaltavam a maneira imediatista com que os brasileiros lidavam com a vida. A amizade instantânea era vista como cinismo, pois o vínculo construído rapidamente podia se reverter em briga, também rapidamente. Encontrei muitas caras fechadas, recebi muitos “nãos”. Levei empurrões tentando entrar em trens ou atravessar uma rua, bem como fui expulsa algumas vezes de lojas quando o vendedor via que eu não compraria nada. Enfim, briguei, chorei de raiva. Encontrava um mundo que se mostrava áspero e frio: essa sim era a diferença intransponível.

Não sei situar exatamente o momento em que meu olhar mudou sobre tudo isso. Certamente, não foi na própria China. Somente meses depois do regresso que eu passei a enxergar a sociedade chinesa de forma diferente. Logo, a familiarização não ocorreu através da convivência dia-a-dia: ela veio através de leituras. Em particular, o intenso contato com a noção de guanxi – laços pessoais – foi revelador, não apenas para compor o corpo teórico desta tese, mas principalmente para situar a sociedade chinesa e romper com a rasa noção de que se trata, simplesmente, de um “povo fechado”.

Ter conhecimento das histórias dos desastres naturais e tragédias, da constante volatilidade do quadro político, da fome, das invasões estrangeiras e da desconfiança sofrida em solo estrangeiro, foram-me explicando algumas das causas que fizeram com que os chineses, historicamente, desenvolvessem uma forma singular de relacionar-se entre círculos de confiança e reciprocidade. Através da pesquisa teórica entendi o universo empírico, e percebi que a dificuldade de se fazer amizades é, na realidade, uma provação, um investimento e uma etiqueta para a formação de um vínculo perene. Ao invés de um desprezo para com o Outro, enxerguei sujeitos que prezavam o relacionamento muito mais do que eu podia supor. O que existia entre o “nós” e o “eles” não era uma diferença de sentimentos, mas uma diferença temporal da maneira como os vínculos afetivos são feitos e desfeitos. Enfim, ao invés de pessoas de poucas palavras, passei a ver pessoas que

levavam a sério as palavras ditas. Ao invés de perceber apenas um povo que faz do amor um negócio, descobri que também que faz negócios com amor.

## 1.1 NO PARAGUAI

Meu primeiro contato com a comunidade chinesa deu-se durante a etnografia que realizei no mestrado sobre camelôs e sacoleiros que buscavam seus produtos nas lojas dos chineses no Paraguai. Eu realizava viagens pontuais a fim de acompanhá-los e, assim, percebi que existia ali um campo imenso a ser explorado, ainda inédito: a presença chinesa na Tríplice Fronteira.

Morar em Foz do Iguaçu foi uma tarefa difícil. Um dos motivos para tanto deu-se em virtude de um violento assalto que sofri em uma ida para a cidade. O ônibus estava repleto de sacoleiros e alguns ex-profissionais desse ramo ingressaram no ônibus em Porto Alegre para assaltar seus antigos colegas. O quadro em que fomos reféns por mais de uma hora sob constantes tiros ao alto não podia ser mais terrível. Eu sabia que não estava diante de uma fatalidade do acaso, a qual poderia acontecer em qualquer lugar. Tinha a consciência de que aquele episódio era fruto da própria condição do trabalho de campo que eu escolhera. Após este evento, decidi permanecer na cidade - uma escolha que acarretou em uma estadia de constante medo. A condição de meu trabalho de campo, portanto, é fruto de tal contingência.

Diariamente, eu atrevesava a Ponte da Amizade através do meio mais conveniente em cada dia: a pé, de moto, de táxi ou de ônibus. Isso me proporcionava a sensação de conviver com os mais diversos grupos sociais que fazem daquela fronteira uma das mais agitadas do mundo. Chegando a Ciudad del Este, procurava por lojas de chineses e tentava estabelecer uma conversa com os proprietários. A insistência, eu sabia, era a única forma de obter sucesso.

A questão da linguagem foi fundamental no diálogo com os informantes. Depois de quase dois anos estudando mandarim, vi que ainda sim não seria suficiente para atingir o nível de profundidade que almejava. Ainda mais que, por mais que os informantes dominassem a língua oficial da RPC, entre si (amigos

próximos ou familiares), falavam o cantonês, ou seus próprios dialetos. Eu tinha que entrevistar no limite no *portunhol* e, cada vez mais, obter dados através da observação dos detalhes: do gesto, da piscadela, das expressões.

Mas, como já disse anteriormente, a limitação não residia somente na linguagem. Havia uma diferença de se conceber as relações, o tempo, o diálogo. Embora muito se diga que os chineses são fechados (e eu tenha sido extremamente alertada da quase impossibilidade de se estudá-los) não foi esse o quadro encontrado em Ciudad del Este. Embora eu tenha ouvido muitos “nãos”, conseguia fazer contatos com facilidade, apenas entrando nos estabelecimentos e identificando-me como alguém que estava interessada em estudar a “cultura chinesa”. Entrevistas eram dadas, assim como me permitiam ficar dentro das lojas. No entanto, havia um desinteresse imenso deles em relação a mim, o qual era fruto da falta de base de *guanxi* (cf. capítulo IV): interesse mútuo, passado compartilhado, confiança.

É importante também explicitar como as questões de gênero interferiram, positiva e negativamente, no trabalho de campo. Um dos dados que mais despontaram na pesquisa foi a relação extraconjugal que homens chineses mantinham com mulheres jovens, paraguaias ou brasileiras. A maior fonte de boatos na cena local é a fofoca de quem é “filho bastardo” (conforme expressão êmica) de algum imigrante bem sucedido. Uma simples corrida de táxi é o suficiente para que saibamos de muitas dessas histórias. Os motoristas da cidade, após descobrirem que eu pesquisava os chineses, diariamente vinham com alguma informação nova nesse sentido. Às vezes a conversa era tão fluida que eles desistiam de me cobrar a corrida.

Na realidade, trata-se de uma questão latente na cidade, falada por muitos, porém calada pelas mulheres chinesas, que, em geral, trabalham pela ordem estável na família. Sendo eu jovem, mulher e brasileira, estava no meio de uma questão social e ética bastante delicada. Muitos homens gostavam de me receber nas lojas, o que era também problemático, porque depois de cinco minutos de conversa sobre a China, vinha o convite para jantar. Era difícil para eles entender a minha recusa, já que classificavam de forma generalizante as brasileiras como “mulheres fáceis”.

Não foram raros os momentos em que eu estava conversando com algum comerciante e, ao chegarem suas esposas, eles as ignoravam de forma chocante. Eu

tentava, então, introduzi-las no diálogo, mas os homens iam limitando suas falas. Elas próprias, por sua vez, não tinham a mínima vontade de intervir nas conversas. A arma das mulheres chinesas era outra: usando do poder que detinham, fechavam-se entre si e apoiavam-se umas às outras. Só compreendi o que significava o desprezo de muitas delas por mim, após entender esse jogo do mercado matrimonial que se desenrola na fronteira. Ao dominar esses códigos, foi fácil entender como eu deveria abordar os informantes. Quando eu queria falar com algum homem, falava imediatamente com sua mulher, numa atitude implícita de quem pede consentimento. Buscava também fazer meus contatos iniciais sempre com as mulheres. Além disso, a decisão mais sábia que eu tomei foi a de comprar uma aliança numa loja do 1,99 e dizer que eu era casada.

Por outro lado, tive informantes que desde o início se mostraram extremamente receptivas. Lily e Lenita<sup>6</sup>, de Guangdong e Taiwan respectivamente, cada qual de diferentes maneiras, abriram muitas portas para mim. Lenita atuou como uma espécie de guia, pois me levava a vários lugares e introduzia-me como amiga e pesquisadora. Todavia, ela passou a maior parte do tempo fora da fronteira e, quando eu retornava às pessoas que anteriormente tinham-me sido apresentadas, as mesmas mostravam-se completamente fechadas. Lenita também me passou o contato de seu amigo e exportador, Johnny, dono de fábrica em Dongguan, mas este nunca me recebeu. Lily era o contrário: não me apresentava ninguém, pois ignorava o fato de eu estar fazendo pesquisa. Ela falava muito pouco o português e, portanto, nossas conversas eram curtas, mas eu podia, ao menos, passar o dia em sua loja.

Para além delas, entre os outros informantes havia sempre uma sensação de que todas as conversas eram vazias, de que nada acontecera na observação. Eu voltava para casa geralmente frustrada. O teor das conversas era sempre o mesmo, mais ou menos assim:

***Por que veio para cá?***

*Por que sim. Ah, por que quis. Por que estava difícil a situação.*

***Conte mais sobre isso...***

---

<sup>6</sup> Adiante, apresento uma tabela sintetizando algumas informações básicas dos principais informantes.

Não tem o que contar. E isso, a gente veio e pronto.

***Como é a vida aqui?***

*Trabalho, trabalho e trabalho.*

***Como é a comunidade?***

*É isso aí, a gente trabalha, trabalha e depois vai para a casa cansado e dorme. No outro dia, trabalha, trabalha. Não tem tempo para sair.*

Esse tipo de resposta era unânime entre todos os informantes - próximos ou distantes. Carregava a impressão era de que, um dia, eu acertaria a forma de questioná-los e, enfim, viriam relatos mais densos. Todavia, depois de tanto tempo observando a loja de Lily, vendo sempre a mesma rotina (vende pouco, queixa-se, vai para casa, dorme e retorna no outro dia...) e ouvindo o mesmo discurso se repetir por meses, entendi que não existia nenhum discurso submerso. Dei-me conta, enfim, de que, por trás das poucas palavras, estava implícito o sentido da vida de imigrante baseada no trabalho árduo.

Trabalha-se porque se acredita que o sucesso se constrói dia-a-dia, pouco a pouco. Abdica-se do lazer em nome da poupança, que será usada para dar um futuro educacional para os filhos. O discurso não era o da valorização do sofrimento ou da trajetória passada, mas a modéstia centrada no futuro. Nas palavras de Qing, gerente de um grande shopping: *a gente não pode falar do sofrimento para os filhos. Sofrimento é coisa ruim, a gente esquece...* Perguntei a ele, então, sobre a educação dos filhos enquanto sentido da vida. Os olhos brilharam a ponto de contagiar sua expressão facial: *é isso aí, é exatamente isso...*

Entender essa concepção representou um salto no trabalho de campo, livrando-me da sensação de que os dados que tinha eram sempre insuficientes. Outro fato que ajudou na inserção com os chineses, foi ter visitado a China nesse entremeio (abril de 2006), pois isso me colocou em um outro patamar, de confiança e autoridade acrescida entre a comunidade.

Assim, vários pequenos aprendizados foram sendo vencidos e avancei alguns estágios. Um deles refere-se à diferença cultural da noção de tempo. Levianamente, eu dizia para alguns informantes que voltaria no outro dia, como quem diz “até logo”. Às vezes, percebia que, alguns deles, esperavam-me por dias, meses, atenciosamente, no dia e hora combinados. Pontualidade era igualmente decisiva,

mas isso eu já havia aprendido em minhas aulas de mandarim, que começavam estritamente s 18 horas e 0 segundo.

A confiança para os chineses, assim como o sucesso no trabalho, é algo que se constrói dia-a-dia, ao longo prazo. Se eu quisesse ter mais informações, tinha que dominar essa lógica temporal, que não era em relação ao tempo cronológico, mas ao ritmo e ao passo da vida. A relação tempo-pesquisador-informante pode ser sintetizada nessa fala expressiva de Wan:

*Calma, menina, não adianta querer saber tudo hoje. É que nem comer muita comida, vai encher a barriga e depois vomitar, porque não tem espaço para tudo e depois acaba a comida e fica com fome. Tem que ser aos poucos, cada dia come um pouquinho*

Assim, eu ia insistindo no contato. Visitava um dia, outro e mais outro. Nessa empreitada, confesso, muitas vezes senti-me ridícula ao ficar parada e muda em uma loja. A rotina observada era sempre a mesma, um tanto monótona, apesar do intenso movimento de alguns dias. Todavia, eu poderia ficar ali, conversando e, principalmente, sabendo que não estavam desconfiando de mim.

O grande motivo que causava em mim ansiedade devia-se ao fato de que eu tinha me proposto a me inserir na China através dos contatos dos informantes. Minha proposta inicial era etnografar a vida mercantil das redes mantidas na terra natal. Eu desisti dessa idéia ao ver que estava inviabilizada. Na última semana, entretanto, o andamento do campo fluiu de forma atípica: visitei as casas, saí para passear, ganhei presentes dos informantes. Decidi então arriscar, chegando a algumas lojas de alguns deles e simplesmente dizendo: *estou indo para China e gostaria de contatos lá*. A recepção foi extremamente positiva. Lenita passou o contato de seu amigo dono de fábrica em Shenzhen. Sr. Yang, dono de lojas de ferramentas, colocou-me em contato com sua filha que estuda na USP, bem como com seus pais em Guangzhou. Paulo Li, um jovem importador a quem tinha entrevistado e feito contato algumas vezes na associação chinesa, indicou-me cidades, shoppings e portos que eu deveria visitar.

Sr. Li (48 anos), que costumava ignorar-me, gentilmente, forneceu os telefones de seus parentes em Guangzhou. Na China, eu viajei para visitar o seu

irmão e levar uma foto da família que ficara no Paraguai. O gesto emocionou o irmão, embora, ao mesmo tempo, também tenha sido tratado com certo desdém: *“vieste de Hong Kong para me trazer uma foto? Eu o vejo pela webcam diariamente, achei que traria dinheiro”*... Apesar de eu ter mudado meu projeto inicial de etnografar os famílias dos imigrantes na China, a visita ao irmão do Sr. Li representou um momento marcante do trabalho de campo, uma vez que aquele encontro constituiu o único vínculo humano que formava uma ponte entre as duas diferentes etnografias.

<b>INFORMANTES DA COMUNIDADE NO PARAGUAI</b>			
<b>Nome</b>	<b>Idade</b>	<b>Região da China</b>	<b>Ramo comercial</b>
<b>Lily</b>	36 anos	Guangdong	Perfumes, bolsas e enfeites para a casa
<b>Wan</b>	50 anos	Taiwan	Brinquedos
<b>Liu</b>	52 anos	Taiwan	Teve loja de enfeites para a casa, hoje é professor de mandarim
<b>Lenita</b>	43 anos	Brasileira de origem taiwanesa	Cosméticos
<b>Paulo Li</b>	26 anos	Taiwan	Importador
<b>Li</b>	44 anos	Guangdong	Relógios
<b>Cheng</b>	35 anos	Taiwan	Redator de jornal
<b>Yang</b>	50 anos	Guangdong	Funcionário de loja de lâmpadas e eletrônicos
<b>Quing</b>	55 anos	Beijing	Gerente de shopping
<b>Yeni</b>	40 anos	Taiwan	Loja de bicicleta e eletrônicos

## 1.2 NA CHINA

### 1.2.1 Prática e guanxi

Ainda que o conceito de guanxi seja, nesta tese, utilizado no intuito de analisar o seu papel no sistema econômico da era pós-Mao, ele também se constitui uma prática etnográfica, um recurso metodológico que utilizei ao longo de meus sete meses de pesquisa na China. Ao passo que meu objetivo primário era compreender a força das relações pessoais entre empresários e firmas no processo produtivo de bens chineses, necessitei, eu mesma, estabelecer e cultivar guanxi: um aprendizado a duras penas, é verdade. Estudar a arte do relacionamento social implicou inevitavelmente uma iniciação de minha parte nesse universo de etiquetas e cerimoniais. Tornei-me igualmente um ator econômico ativo do campo que pesquisava e creio, assim, ter diminuído a distância que separa o “nós” e o “eles”.

De um lado, havia uma brasileira que chegara à China com poucas informações sobre o que encontraria. Fábricas e empresários seguiam seu ritmo frenético que se contrastava dramaticamente com a apatia arrastada de meu trabalho de campo. O desencontro entre esses dois mundos era abismático, chocante, ríspido. A possibilidade de diminuir essa distância veio através de Feifei, minha intérprete e informante chave - uma mulher mestra na arte de guanxi, detentora de uma perspicácia que desafia a qualquer possibilidade de encarar *guanxixue* enquanto uma habilidade masculina – conforme inferiu Mayfair Yang em sua obra clássica *Gifts, Favours, and Banquets* (1994). Feifei acionou suas redes para que eu as estudasse, servindo como intermediária para a formação de uma *guanxiwang* (rede mais ampla).

Não há como separar minha vivência etnográfica daquilo que, do outro lado, estaria um universo mercantil composto por ações e negociações econômicas. As práticas de guanxi entrelaçaram todos esses universos que outrora estavam apartados. A intersubjetividade presente no campo estudado é uma dimensão valiosa a ser explorada, uma vez que é possível mostrar, a partir de minha própria experiência, o que significa a introdução ao relacionamento pessoal na China em sua dimensão mais profunda, emocional e corporal.

No sentido de uma etnografia da prática (Bourdieu, 2001; 2006; Kipnis, 2002; Wacquant, 2002), passei a ser parte do campo que pesquisava, vivenciando, conforme mandam as regras, de tradicionais cerimoniais de dádivas que existem nas trocas cotidianas. Rituais como banquetes, festas e bebedeiras eram imprescindíveis ao acesso de uma fábrica – aquele universo tão distante e inacessível. Esses momentos constituem ritos institucionais (e não de passagem), sobre quais se refere Bourdieu (2001), que marcam momentos essenciais da formação de redes e configuram-se como investimentos estratégicos para estabelecer e manter relacionamentos. Trata-se da forma como assumimos a postura de ser parte do jogo social observado e, conseqüentemente, nos tornamos objeto de nossa própria observação e análise, uma vez que o suporte objetivismo da ciência não é oposto ao conhecimento prático (idem, 2006).

A partir do momento em que ingressei naquele jogo social, comecei a dar presentes aos informantes como parte do processo de entrevista – algo impensado para mim noutros contextos de etnografia – da mesma forma em que recebi dádivas - algumas destas recebidas com desconfiança, principalmente quando vindas de homens de negócios (sabia que, em contextos que envolvem guanxi feminina, o contradição esperado, muitas vezes, é o sexual). Assim, levando a sério a idéia de participar daquele universo, guanxi não se constituía mais um conceito conforme emoldurado na teoria, tampouco um fato nativo. Quebrando este dualismo, guanxi passou a ser, sobretudo, uma prática (Kipnis, 2002).

Uma opção para esta tese seria, por exemplo, descrever unicamente o interior de uma fábrica que produz bens falsificados, o poder de seu proprietário, a condição de trabalho da mão-de-obra – algo plenamente aceitável para uma análise que visa à objetividade. Assim, eu estaria escondendo os favores trocados, os jogos de interação e os momentos de sociabilidade. Eu poderia dissociar esses fatos da análise do universo econômico, mas por razões etnográficas óbvias que versam sobre a intersubjetividade, discutir os motivos que me levaram a confraternizar antes de chegar ao momento chave da pesquisa é, sem dúvida, um elemento que enriquece a nossa análise. Afinal, beber com os informantes, por exemplo, curiosamente, era a parte fundamental da ética do fazer etnográfico naquele universo em particular.

Evidentemente, há limites nesta ética, os quais devem respeitar a integridade do informante e do (a) pesquisador (a). Ao passo que alguns fatos causaram-me grande estranhamento, desfrutar bebidas e comidas carregava um significado ameno para mim, pois desempenhava a dupla tarefa de colocar-me em sintonia com os informantes e harmonizar a nossa aproximação, bem como de me proporcionar interagir na dimensão social de *guanxi* - momento em que a grande maioria dos contratos e acordos econômicos é firmada. É importante lembrar que, na China moderna, muito daquilo que se concebe como “investimento” também é construído sob doses cavalares de *ganbei* (brinde); ou melhor, beber é o investimento em si.

Através de caminhos talvez incomuns – os quais faziam-me denominar meu trabalho de campo de “uma etnografia dos sete pecados capitais” (permeada pela gula, luxúria, ira, avareza, orgulho, inveja e preguiça) – tive acesso ao lado não confesso de alguns alicerces estruturantes de algo mais amplo que é chamado de economia chinesa. Tais alicerces trazem a tona o papel dos atores sociais, suas redes e negociações, apontando a linha tênue que separa a vida pública e a privada, a racionalidade e a intimidade, o sentimento e o utilitarismo.

### **1.2.2 Aprendizados, limites e ética: refletindo sobre a contratação de uma intérprete**

Como eu estava na China para estudar redes mercantis, sabia que, enquanto mulher e estrangeira, encontraria muitos empecilhos, seja porque boa parte do sistema econômico de Guangdong envolve altos níveis de ilegalidade, seja porque eu era desprovida de qualquer laço de *guanxi*.

Chegar ao estágio de confraternizar com informantes não foi um processo imediato. Assim como em Ciudad del Este, ouvi muitos “nãos”, deparei-me com pessoas que viravam as costas ou mandavam-me embora de seus estabelecimentos comerciais sem, ao menos, saberem do que se tratava a pesquisa. Sem rumo, eu circulava por mercados, shoppings e zonas fabris. Minha única troca com comerciantes dava-se através da própria negociação no interior das lojas. Saía de

casa em busca de informantes e informações e voltava com uma sacola cheia de bugigangas e bolsas Louis Vuitton. Os pedidos para fazer entrevistas eram em vão, até mesmo para aquelas pessoas que eu tinha previamente contatado sob a mediação de meus conhecidos e/ou antigos informantes do Paraguai.

O contato mais seguro que trazia do Brasil era Johnny, um jovem dono de fábrica em Shenzhen, que falava inglês, amigo próximo de Lenita. Eu levava os seus telefones e e-mail. Escrevi aproximadamente cinco e-mails para ele, nenhum deles respondido. Telefonei para ele depois de um mês. Ele disse que não podia falar e que retornaria a ligação. Retornou e disse que no final de semana me encontraria em Shenzhen para conversarmos, mas ele encontrava muitas dificuldades em tudo. Pedi para que eu mandasse um e-mail com alguns dados e marcando, finalmente, o encontro. Perguntei se o e-mail era o mesmo que eu tinha e ele disse que o acessava regularmente (logo, não tinha respondido os anteriores porque não queria). Eu escrevi para ele, que respondeu horas depois dizendo que, infelizmente, em virtude do Ano Novo Chinês teria que viajar e que me telefonaria na volta para remarcarmos. Ele nunca retornou e, então, liguei e escrevi mais algumas vezes até voltar ao Brasil, sempre em vão.

Entre tantas investidas, visitei também uma renomada feminista que conhecia com muita propriedade a realidade do trabalho fabril, mas fui recebida com extrema indiferença e com a constatação desalentadora (mas desafiadora) de que aquele universo não era para mim. Logo, e-mails não-respondidos e telefones celulares não-atendidos faziam parte da rotina de minha “etnografia do não”. Assim, o contato face a face, do qual não prescinde o ofício de etnógrafo, tornava-se uma realidade distante.

A única forma de concretizar uma etnografia seria através de um nativo que se sensibilizasse com minha proposta. Como eu não tinha amigos, decidi entrar em um curso intensivo de mandarim para aperfeiçoar a língua, mas principalmente para fazer contatos. Eis que em menos de um mês todo o quadro de inércia mudara. Minha professora, Feifei, aceitou trabalhar como minha intérprete através de um valor estipulado por horas. Eu sabia que, mais do que mediar a linguagem (o que também era fundamental devido a minha pouca fluência), ela mediará sistemas culturais distintos. Estrategicamente, disse a ela que teríamos que aguardar eu

conseguir marcar alguma entrevista, mas ela, ávida por trabalho e renda (o que eu já havia percebido desde o primeiro contato), acionou imediatamente parte de sua rede de relações sociais para eu entrevistar. Assim, ingressei no jogo das relações sociais chinesas, no momento em que eu e Feifei *estabelecemos guanxi*. Fui promovida, então, da “etnografia do não” para a “etnografia dos sete pecados”<sup>7</sup>.

As minhas tentativas com outros contatos soavam artificiais, da mesma forma em que minhas conversas com as vendedoras de bolsas nasciam de um contexto de pura aleatoriedade. Eu não possuía nenhuma credencial para aquelas pessoas que, assim, ignoravam-me. A minha relação com Feifei, entretanto, era diferente. Eu era sua aluna e, portanto, nós possuíamos uma das mais fortes bases de *guanxi* (*laoshi-xueshang*). Sob uma concepção de *guanxi*, havia suporte, legitimação e, principalmente, *renqing* (sentimento) e *yuanshen* (destino compartilhado) - o que poderia proporcionar *ganqing* (afeição) e *xinyong* (confiança).

No início da pesquisa, ao oferecer trabalho à minha professora, eu estava, certamente, *la* *guanxi* (forjando uma relação), o que posteriormente, tornou-se uma relação mais sólida e perene, evoluindo rapidamente para *ganqing*. Esse fato acarretou alguns problemas no futuro. Ela passou a ser minha amiga e confienciava sua intimidade, uma situação extremamente delicada, na medida em que os limites entre as informações de campo e íntimas/pessoais que vinham dela começaram a se tornar cada vez mais nebulosos e fluidos. Feifei, por exemplo, ao me levar a uma saída de campo em que seria tradutora, aproveitava para namorar os informantes. Às vezes, ela levava o namorado para as entrevistas e fazia daquele evento um grande acontecimento social.

---

<sup>7</sup> Para não engessar a idéia de *guanxi* com uma amarra estereotipada, é importante pontuar que é plenamente possível realizar etnografia sem tal prática. Contudo, para uma mulher jovem, ocidental e possuidora de um mandarim duvidoso e um cantonês inexistente, isso seria bastante difícil ou, pelo menos, demorado – uma situação nada agradável para quem possuía limitados sete meses de pesquisa. Na realidade, no sétimo mês de pesquisa, eu já havia conquistado a confiança de algumas vendedoras de um famoso centro comercial de Shenzhen. Elas relatavam-me, cada vez mais, as formas como os produtos eram falsificados, as diferenças de qualidade, as redes de fornecimento, etc. No entanto, não havia tempo para se cultivar uma relação sob doses homeopáticas e, além disso, seguir adiante entre essas redes podia se constituir uma investida arriscada e perigosa. Essa base de dados, por seu turno, foi extremamente valiosa no descortinamento da dimensão material das mercadorias, mas estava ainda muito aquém da profundidade etnográfica que eu buscava.

Desse modo, a grande quantidade de dados intimistas que aparecem nesta tese é fruto dessa forma com que ela unia as dimensões da sua vida profissional e íntima. Separar o que era dado de pesquisa e o que era a vida privada de Feifei passou a ser tarefa impossível, na medida em que ela própria fazia questão de não impor esses limites. Enquanto eu me consumia em dilemas éticos que me colocavam a dúvida do que publicar e do que esconder, ela, por seu turno, não se importava com isso e, dotada de um oportunismo surpreendente, aproveitava a seu bel prazer aqueles momentos que ela sabia que eram únicos em sua vida.

A decisão de expor a vida íntima de Feifei, portanto, nasceu a partir da sua própria postura, pois ela estava plenamente consciente de que eu encontrava-se sempre em estado de pesquisa. É difícil não relatar que minhas entrevistas acabaram incompletas devido ao fato de ela desejava a beijar o entrevistado - e beijava.

O fato de nós sermos amigas não era o problema em si. O que me incomodava no início da pesquisa era a incapacidade de Feifei de separar seus papéis. Na realidade, esse fato já ia começando a apontar algo importante sobre o mundo dos negócios que eu estudava. De um lado, eu tentava agir de forma contratual e esperava um desempenho “profissional”, no momento em que investia um escasso dinheiro de pesquisa em nossos acordos. De outro, ela misturava tudo, o que gerava brigas e desentendimentos que, de fato, falam a respeito de algumas divergências acerca de nossas concepções culturais sobre contratos e serviços e sua relação com o mundo dos afetos.

Feifei cobrava por horas. Era sempre um valor pré-estipulado: cerca de 500 yuan para uma saída de campo que ocorresse em um dia, e 1000 para uma viagem de final de semana. As passagens e a alimentação eram por minha conta. O entrave é que ela estendia sobremaneira aquele tempo divertindo-se com os amigos, fazendo praticamente nada do que combinávamos, mas cobrava o valor integral, alegando que estava sendo extremamente generosa comigo (só porque era minha amiga) ao não cobrar pelas horas extras. Horas estas que, por conta própria, ela prolongava ao, por exemplo, embriagar-se e eu ter que acabar minha noite carregando-a para casa ou para o hospital. Situações como estas ocorriam todos os finais de semana – momentos em que ela possuía tempo livre para trabalhar comigo. Abaixo segue a fotografia do produto que ela me entregou em uma das traduções - um papel



A minha primeira saída de campo constitui um bom exemplo da forma como Feifei agia, mesmo que se trate da situação mais branda de todas. Eu tinha em mente começar uma etnografia, nos moldes da que desenvolvi no camelódromo de Porto Alegre, no mercado LouHu em Shenzhen, que é um dos mais importantes do mundo no ramo de falsificações. Eu pouco conhecia Feifei, mas ela já havia aceitado ser minha intérprete. Combinamos que ela me acompanharia até aquele lugar e eu tentaria iniciar uma conversa com os comerciantes e ela me ajudaria com isso. Honestamente, o papel esperado dela era mais passivo do que ativo, até porque eu detinha conhecimento básico da linguagem. Quando nos encontramos na estação em um sábado pela manhã, estava lá um colega meu de Mandarim, o seu pai e o namorado de Feifei. Para minha surpresa, ela havia convidado a todos para “as compras de Natal”. Todos visitavam lojas de forma entusiasmada, inclusive ela. Qualquer tentativa de tradução era inútil frente ao entusiasmo consumista de todos, que achavam meu gesto inconveniente. No fim do dia, muitas sacolas, pés inchados e nenhum contato. Quando eu disse que não pagaria o valor integral, pois o acordado não tinha sido cumprido, ela alegou que tinha faltado à faculdade para aquele episódio e que, de uma forma ou de outra, introduzira-me a uma série de mercados aos quais os estrangeiros raramente possuem acesso. Convenceu-me.

A sensação de que eu estava sendo usada aumentava a cada dia. Sentia que eu estava à mercê de minha intérprete e que isso chegava à exploração, já que ela estava consciente da minha dependência. Ela era genial no quesito “tirar dinheiro” – como se verá no capítulo V. Era capaz de conseguir, através de uma habilidade única e inexplicável, fazer-me sair unicamente para passear – “*Rose, I will not charge anything, it's only for fun, believe me?*” – e conseguia que eu pagasse tudo para ela. Isso acontecia o tempo todo, nas situações mais ordinárias que existem, como, por exemplo, o dia em que nós estávamos caminhando e ela avistou um suco. Ela insistiu demasiadamente para que eu o tomasse junto com ela. Eu disse que não queria, pois tinha pouco dinheiro. Ela, então, apertou o cerco da insistência, dizendo com sua voz de criança: “*don't worry, I treat you, I treat you. Please, accept my gift?*”. Vencida e contrariada, eu aceitei o agrado. Num lapso do fraquejo da nossa interação, eu acabei pagando o suco. Feifei, contudo, não se usava da velha artimanha de, na hora de pagar, ficar procurando o dinheiro na carteira. Era apenas a sua linguagem

corporal e facial, seu olhar de esperta e não de vítima, que me obrigavam, contrariadamente, a pagar o suco para ela. Havia nela uma força intensa, incomum e quase inexplicável, que a tornava *expert* em conseguir todas as coisas não somente de mim, mas de todos que a rodeavam. A banalidade do exemplo do suco, na realidade, possui um significado imenso da nossa correlação de forças. Conseguir não pagar algo para ela tornava-se quase uma questão de honra. Como eu podia ceder em um momento tão simples?

A situação de exploração teve seu ápice no fim do trabalho de campo, em uma viagem para Guangzhou. Era a primeira vez que eu tinha um contato meu que ela não conhecia, pois se tratava do irmão do Sr. Li do Paraguai. Quando soube que viajaria para a capital, Feifei começou a acionar todos os seus contatos de lá: amigos, flertes, etc. Eu tentei ser clara e precisa, dizendo que ela poderia fazer tudo o que quisesse desde que desempenhasse minimamente a sua tarefa de traduzir o cantonês durante meu encontro com o referido informante. Ela ficaria livre para passear enquanto eu fazia minhas visitas a alguns atacados que desejava visitar. Na saída de Hong Kong, no caminho do trem e na chegada ao hotel, eu solicitava que ela telefonasse para ele a fim de marcar o encontro. Ao longo de quatro horas, Feifei tentou sem sucesso encontrá-lo, seja através do seu celular seja do meu. O telefone estava desligado, o número incorreto ou ninguém atendia. Fim das esperanças de quem, há quase dois anos, carregava um número sobre um guardanapo despedaçado que atravessou o mundo desde o Paraguai.

O meu telefone, àquela altura, já não possuía mais crédito, o que me intrigou. Comecei a desconfiar da situação e imediatamente peguei um telefone público e disquei por conta própria. Não teve erro, ele atendeu na primeira tentativa e constatei assim que Feifei estava mentindo, pois queria se livrar de sua tarefa. Mesmo sem saber o que ela estava falando ao telefone em cantonês, eu insistia dizendo que ela não tinha escapatória. Posteriormente - com a ajuda de um amigo chinês que leu os ideogramas presentes em meu aparelho - fui descobrir que os créditos de meu celular tinham acabado porque, enquanto fingia telefonar para meu contato, ela aproveitara para mandar mensagens para seus conhecidos de

Guangzhou (“me espera às 18hs” para um, “às 19” para outro e “às 21” para outro)<sup>8</sup>.

O encontro com o meu informante foi marcado em um hotel luxuoso que ela mentiu que nós estávamos hospedadas para que, segundo ela, o sujeito não desconfiasse que eu não sou rica, pois ele não ia querer perder tempo com alguém “*so poor*”, “*only a Brazilian student*”. Já no encontro, após míseros minutos de conversa entusiasmante e promissora com o irmão do proprietário de uma loja em Ciudad del Este, apareceu um sujeito em um carro de luxo, chamando por Feifei: ela foi embora com ele e eu tive que ir junto, obviamente.

Fui tomada pela ira, no momento em que pouco pude conversar com aquele humilde senhor que atravessara a cidade para ter notícias do irmão. Era meu único contato sem suas amarras, era o meu espaço, algo realmente importante para mim. Tivemos um desentendimento, que ela quis contornar “*treating me*” para uma festa cujo convite aceitei devido a um choro insistente e perturbador, mas isso só foi possível através de uma condição que impus a mim mesma: deixar a carteira em casa. Ela pagou o táxi, mas as bebidas que tomara, na realidade, ela conseguia dos homens que estavam no bar. De fato, Feifei ainda estava no lucro, pois aquele homem que nos pegara no hotel já havia lhe dado alguns bons yuans. A viagem para Guangzhou, enfim, foi a que mais me aborreceu, a mais cara de todas (dois mil yuan), e a que ela mais se divertiu e menos traduziu.

Feifei namorava, bebia e se divertia em meu trabalho de campo. Fazia pouco do que eu esperava e cobrava integral, quando não cobrava mais do que o tratado devido às horas a mais que ela mesma tratava de estender. Quando eu exigia explicações, entretanto, ela dizia que tinha feito o acordado, que o relacionamento na China tinha uma etiqueta e que, simplesmente, eu não poderia querer apenas uma conversa com as pessoas, uma vez que isso exigia uma dose de rituais e sociabilidade necessária. Para se defender, ela usava da sábia retórica cultural que detinha. Convencia-me de que eu não dominava os códigos chineses de comportamento. Em parte, essa constatação era plenamente verdadeira e se adequava a algumas ocasiões que nós vivíamos – como as relatadas nos itens seguintes. Por outro lado, Feifei acionava, manipulava e supervalorizava, de forma extremamente eficiente, hábil,

---

<sup>8</sup> Eu carrego até hoje aquelas mensagens em meu celular.

racional e consciente, o discurso de uma cultura chinesa para convencer-me de minha ignorância e de sua postura correta.

Relatado o espírito de algumas das infundáveis artimanhas de Feifei, cabe agora tecer algumas considerações reflexivas sobre isso. Não quero aqui cristalizar a imagem de uma etnógrafa vítima de sua informante-chave (de fato, senti-me enquanto tal no início do trabalho de campo). Passado algum tempo, procurei inverter o jogo ao meu favor a aceitar as suas regras, partilhando, enfim, de um benefício-mútuo. Pouco a pouco, entendia que aquelas informações que eu obtinha a partir do mundo mágico e exacerbado de Feifei eram únicas, raras e profundas. Sua vida, portanto, passava a ser igualmente objeto de minha análise na medida em que descortinava camadas profundas de uma sociedade que, revolucionariamente, se transforma. Além disso, vitórias microscópicas, como deixar a carteira em casa antes de ir para a festa ou ameaçar não pagar, proporcionavam-me poderosos sinais de reação. Já sabendo do que ela era capaz, passei a ser realista antes de qualquer saída de campo e, consciente de que nada estava ao meu controle, tudo que viesse de informação era considerado positivo. Meu ponto de vista sobre acordos e contratos também se tornou mais flexível e menos impessoal.

O conflito revelava várias camadas de significados sobrepostas umas às outras. É claro que, por um lado, havia um destemperado por parte de minha intérprete (que eram características pessoais dela e não dos chineses), mas também é verdade que eu não dominava códigos nativos básicos de etiqueta, relacionamento e negócios. Quando Feifei dizia que tinha realizado o trabalho conforme acordado, havia, naqueles apontamentos, um fundo de verdade e dissimulação concomitantemente.

Inquestionavelmente, meu prejuízo financeiro se transformou em ganho simbólico. A partir de uma perspectiva menos ingênua e hipócrita, entendi que tal comportamento exacerbado e, às vezes, desmedido de Feifei era ideal para mim. Arduamente eu encontraria uma outra intérprete que aceitaria trabalhar por um valor tão baixo. De fato, ela não traduzia como eu queria, mas alguém que desempenhasse o serviço com o profissionalismo que eu esperava, cobraria o valor de uma hora-aula de Mandarim: trinta dólares (240 yuan), valor que, multiplicado

pelo tempo de uma saída de campo qualquer, alcançaria rapidamente mil yuan e a minha falência imediata.

Todavia, não estou referindo-me apenas a valores monetários, mas principalmente ao fato de que aquele certo desatino de Feifei era, justamente, a sorte através da qual eu pude acessar a momentos únicos, como banquetes com empresários, festas com comerciantes, passeios com policiais. Uma intérprete com os níveis de “seriedade” que eu idealizava, dificilmente me inseriria nessas ocasiões. Ela proporcionava momentos muito mais ricos do que as entrevistas em si. Por exemplo, uma vez ela me apresentou para um policial influente que eu queria entrevistar sobre o comércio de falsificação local, mas como de praxe, eu não consegui realizar pergunta alguma. Por um caminho às avessas, no entanto, eu acabei observando momentos demasiadamente mais relevantes do que as respostas de minhas perguntas encapsuladas em um roteiro. Assim, a minha ira inicial era um pouco tola, fruto de minha incapacidade de comunicação, que Feifei não mediava, da cegueira que me inviabilizava enxergar além do que havia planejado, bem como de minha própria inaptidão de compreendê-la para além de alguém que se mostrava, por vezes, insana.

A aceitação de que aquele, enfim, era meu campo, trouxe uma questão ética importante, fruto de um cinismo recíproco, na medida em que eu fingia que pagava pela tradução e ela fingia que traduzia. Eu estava, em última instância, pagando pela minha etnografia. Algo que, à primeira vista, pode soar antiético. Essa visão, entretanto, é completamente refutada por mim por inúmeras razões. Em primeiro lugar, porque não existe trabalho de campo e/ou reciprocidade desinteressada. Em segundo, porque pagar, naquele contexto, era a conduta mais ética que eu possuía: era a forma de dar certa formalidade às nossas saídas, de me preservar, de estabelecer limites a Feifei que, sem eles, era capaz de sair com vários homens em uma noite, beber, chorar, pedir, gastar... Em terceiro lugar, porque era a maneira que eu tinha como retribuir ao que ela me proporcionava sem associar isso à amizade e sem me endividar, uma vez que, ao estreitar o nosso laço, ela não queria mais cobrar pelas saídas de campo.

Eu não estava pagando a um informante por informações. Eu procurava precariamente um meio de demarcar fronteiras que resguardassem a mim, a ela e a

pesquisa. Em suma, o pagamento concedia àquilo tudo uma aura de pesquisa e impunha freios à Feifei, afastando seus extravasamentos, bem como evitando que eu me endividasse, pois ela, na condição de mestra em guanxi, não poupava no pedido da retribuição (como não poupava) e, como sabemos, favores são bens imensuráveis. Esses cálculos estratégicos de minha parte, entretanto, foi uma habilidade que eu aprendi a custo de algum tempo de exploração.

Antropólogos, enquanto profissionais que “devotam suas vidas para entender vidas”<sup>9</sup> devem principalmente “fazer de tudo em seu poder para proteger o bem estar físico, social e psicológico, bem como a honra, dignidade e privacidade dos estudados”<sup>10</sup>. A partir de uma ética antes *humana* do que profissional, procurei, sem pausa, proteger Feifei, seus sentimentos, sua integridade moral, material e corporal. Isso se tornou fundamental na medida em que ela começou a ser extremamente dependente de mim, desenvolvendo sentimentos obsessivos como posse, cobiça e ciúmes. A partir da constatação dessas atitudes, mudei minha postura, procurando não feri-la, ora afastando-me, ora aproximando-me conforme necessário. Por um lado, quando ela passava quarenta e oito horas seguidas dentro de um cassino (sem comer e dormir, perdendo todo o dinheiro que juntara ao longo de uma vida), mesmo que isso não tivesse nenhum nexo com minha responsabilidade científica, por uma questão de responsabilidade humana, eu viajava de madrugada, sozinha, em pleno ano novo chinês, para tirá-la de lá e tentar prestar algum socorro a alguém que não possuía nenhum familiar ou amigo próximo. Em contrapartida, quando ela começou a demonstrar um comportamento que parecia psicótico em relação a mim, tratei de afastar-me com cuidado e delicadeza.

Desde minha partida, telefonei algumas vezes a Hong Kong, perguntando de sua vida e tentando, minimamente, aconselhá-la a parar de jogar e harmonizar-se com seu filho. Ela, demonstrando sua relação de interesse e confiança mútua, disse-me ainda que, assim que pudesse, mandaria seu filho para que eu criasse no Brasil (mas só quando eu casasse com um “homem rico”). Para ela, nós criamos um vínculo duradouro e inquebrantável.

---

<sup>9</sup> Código de ética da *American Anthropological Association*.

<sup>10</sup> Idem.

As ponderações éticas, enfim, são fundamentais na medida em que a etnografia possuiu algumas particularidades acerca da relação com a intérprete e informante-chave. Tivemos um relacionamento forte, marcado por distintos sentimentos, os quais oscilavam entre a raiva e a afeição. Como alternativa a esse campo nebuloso em que me encontrava, procurei sempre conduzir a pesquisa sob a égide códigos de ética das associações a que pertenço (Associação Brasileira de Antropologia e *American Anthropological Association*) respeitando os princípios de anonimato, veracidade, clareza nas informações concedidas aos pesquisados, responsabilidade sobre a integridade dos sujeitos da pesquisa e responsabilidade científica. Assim, não apenas troquei os nomes dos informantes, como não há hipótese alguma de se identificar ou localizar qualquer um deles. Feifei, particularmente, sabia de todas as intenções da pesquisa e, orgulhava-se ao dizer para os seus conhecidos de que “seria a personagem de um livro”. Não creio que a exposição de sua intimidade traga um problema ético na medida em que ela mesma não procurou preservar essas informações, da mesma forma em que não há a intenção de trazer qualquer julgamento moral sobre sua vida privada. Os dados intimistas versam sobre a intersubjetividade da pesquisa e, principalmente, colocam às claras o contexto em que esta pesquisa foi realizada. A única exposição é a minha própria, a qual eu arco com seu ônus e bônus. Feifei, certamente, é uma personagem pulverizada entre um bilhão e trezentos milhões de habitantes.

### **1.2.3 A formação de uma guanxiwang**

Eu e Feifei estabelecemos uma relação diádica. Minha relação com os informantes, a partir dela, por ser entendida como um guanxi do guanxi ou, noutras palavras, como um *guanxiwang* (rede mais ampla estabelecida a partir de uma relação). Através de sua mediação, inseri-me em três tipos de redes empresariais, conforme eu desejava pesquisar.

A primeira delas deu-se com jovens de Shenzhen, pequenos comerciantes e empreendedores.

- Hui, 27 anos, trabalha para uma empresa chinesa, que revende celulares Nokia.
- Max, 28 anos, trabalha no fornecimento de certificados de qualidade para fábricas de brinquedos.
- Jonh, 27 anos, revendedor de flores de plásticos para exportação.

Em um segundo momento, Feifei apresentou-me um policial de Shenzhen,

- Gao, 34 anos, agente da polícia de Shenzhen.

Gao apresentou-nos para mais três empresários:

- Liu, aproximadamente 50 anos, sócio-proprietário de empresa de papel (chamado por Feifei como *paperman*).
- Chang, aproximadamente 50 anos, sócio-proprietário de empresa que faz caixas para leite (chamado por feifei como *bottleman*).
- Shang, 36 anos, representante de uma marca de vinhos canadenses (chamado por Feifei como *wineman*).

Shang apresentou-nos para um dono de fábrica:

- Xin, 27 anos, proprietário de fábrica de pequeno-médio porte que produz brinquedos e eletrônicos.

Em um terceiro momento, Feifei apresentou-me para empresários italianos que residiam em Shenzhen/Hong Kong:

- Marcello, 30 anos, sócio da fábrica terceirizada das marcas D&G, Armani Jeans, Benetton, Sisley.
- Fabio, 52 anos, sócio da mesma empresa.

## NOTAS FINAIS

Eu fui à China buscando continuidades entre as duas etnografias, mas encontrei fragmentação. Queria encontrar os parentes dos imigrantes, mas conheci Feifei. Buscava passar os dias em fábricas, e não noites em karaokês. Na realidade, como pontua Claudia Fonseca, não existe método sem calcanhar-de-aquiles:

É obviamente importante fazer a exegese de qualquer método eleito pelo pesquisador, refletindo sobre as suas fragilidades. No entanto, em certos casos, a eterna vigilância epistemológica leva a uma espécie de paralisia. [...] Reconhecer os limites inevitáveis do método (seja etnográfico ou não) tem efeito contrário: liberta o pesquisador para explorar o máximo as vantagens de sua proposta. (2002, p. 11).

Este capítulo procurou mostrar tais fragilidades e limites trazidos pela opção da etnografia como método principal de pesquisa, sob o propósito de situar e esclarecer o contexto em que o campo foi realizado. Não se trata de justificar futuras ausências analíticas, mas de reconhecer, como sugere Fonseca, que todo o campo é formado por contingências e, diante desse fato, minha postura foi a de procurar maximizar todas as oportunidades que surgiram na minha frente, alterando planos e mudando de rumo por vezes. Libertar-se, entendo, significa não estar amarrado a um projeto ideal e cego, mas, ao contrário, deixar-se levar por muitas coisas que se impõem diante de nós durante o trabalho de campo, mesmo as mais inusitadas, minuciosas ou que apontam para uma nova direção.

## II

### Do ópio à bugiganga

#### Passado e presente do sistema mercantil cantonês

Lá situa-se um gigante dormindo. Quando ele acordar, vai sacudir o mundo...

Napoleão Bonaparte sobre a China, século XIX

A origem do fluxo de mercadorias (e também de pessoas) da cadeia global China-Paraguai-Brasil situa-se na Província de Guangdong. A proliferação de produtos chineses mundo afora pode ser melhor entendida através de uma elucidação do contexto histórico e atual daquela região. Eis o nosso ponto de partida.

Explicitar as raízes do sistema mercantil chinês que se tornou um acontecimento mundial pós-abertura econômica é o objetivo deste capítulo, que remete ao passado da província de Guangdong, procurando estabelecer algumas continuidades com o presente. Não se trata de um fenômeno mercantil cujo entendimento reporte apenas às mudanças recentes e, nesse sentido, argumento que um olhar sobre o antigo mercado cantonês ajuda-nos a explicar, no mínimo, por que boa parte do crescimento tem se passado naquela província.

Existem muitos estudos sobre a região econômica sobre a qual esta tese se concentra, o Delta do Rio da Pérola, tanto no passado, quanto no presente. Não encontrei, porém, muitos trabalhos que conectem as diferentes temporalidades e os diferentes sistemas mercantis. Discorrerei sobre o passado e o presente objetivando

argumentar que não é por acaso que dois mercados que dominaram o mundo em suas respectivas épocas aconteceram no mesmo lugar. O boom da economia chinesa só poderia ter acontecido em Guangdong e isso se deve a uma série de fatores naturais, infra-estruturais e culturais, características estas fortalecidas nos séculos anteriores. E são estas mesmas características as responsáveis por um fluxo intenso de emigração que tem saído dos portos da província há cerca de 500 anos.

Não serei extensa na parte histórica<sup>11</sup>, mas espero ser convincente dentro da objetividade. Após esboçar alguns dados sobre o passado, contextualizarei o crescimento econômico na era pós-Mao, versando sobre a (re)abertura econômica ao mercado externo. Assim, busco responder a duas questões: por que *em* Guangdong e o que essa província representa na China contemporânea. Creio que assim teremos algumas ferramentas para entender o que significa esse tão anunciado crescimento da economia chinesa, ao menos no nível das dimensões objetivas, materiais e infra-estruturais, o que será complementado no capítulo seguinte. A faceta subjetiva, cultural e emocional do crescimento, por seu turno, será explorada nos capítulos IV e V.

## 2.1 RAÍZES DE UM MERCADO GLOBAL: PROVÍNCIA DE GUANGDONG<sup>12</sup>, RIO DA PÉROLA E AS 'PIRATARIAS'

### 2.1.1 *Canton System*: Comércio Marítimo e o Delta do Rio da Pérola

Guangdong, província localizada ao sul da China, passou a ser território pertencente ao país desde a Dinastia Qin (221-206 AC), durante o processo de formação de um estado centralizado<sup>13</sup> (Garnet, 1990).

---

<sup>11</sup> O estudo do antigo *Canton Trade* vem fascinando pesquisadores do mundo todo há 150 anos e as fontes para tanto estão espalhadas em diversos países. Inúmeras teses já foram realizadas, teses estas que contaram com anos de análises de tais materiais. Meu objetivo aqui é beber em alguns desses trabalhos prévios, especialmente o de Paul Van Dyke.

<sup>12</sup> Guangdong (Gwongdung em cantonês) = expansão para o leste, ou terra do leste. Rio da Pérola = Zygong.

Pelo menos desde o século XVI até os dias de hoje, o comércio marítimo e a migração sempre caracterizaram essa região<sup>14</sup>. Trata-se de dois aspectos interligados, uma vez que os cantoneses constituem um dos povos chineses que mais emigraram do país, e isso certamente, deve-se à importância dos portos de Guangzhou (ver Pan, 2006).

Uma extensa literatura debruçou-se especificadamente sobre a história do comércio da província<sup>15</sup>. Alguns pesquisadores estavam interessados em quantificar ou contextualizar esse mercado (por exemplo, Dyke, 2005), outros jogaram luzes sobre a vida ordinária de pessoas comuns, remontando a uma história e/ou Antropologia do cotidiano (Aijmer e Ho, 2000; Antony, 2005; Stockard, 1989). A grande quantidade de estudos focada no tema deve-se à evidência que o comércio marítimo teve entre os séculos XVI e XIX, durante a Dinastia Qing, uma vez que movimentava economias gigantescas (através de mercadorias como prata, chá, porcelana, ópio, ouro, arroz, seda e outras *chinoiseries*) e caracterizava-se por um contanto incomum com o Ocidente devido à presença de companhias comerciais estrangeiras na região, as quais negociavam com suas diferentes moedas e cotações.

O Delta do Rio da Pérola (*Zhujiang Sanjiaozhou*), que corta a província e desemboca no Pacífico, é crucial para entender esse processo. Aliás, é crucial não apenas para entender o passado, mas também o presente, no momento em que as principais cidades da província estão localizadas ao longo do curso do Delta Guangzhou, Shenzhen e Dongguan, Zhuhai, Macau e Hong Kong.

O grande mercado europeu no século XVIII e XIX com a China deu-se basicamente pelo porto de Guangzhou e proximidades. Entre 1700 a 1845, o comércio de Guangdong viveu sua fase de ouro, período conhecido como *Canton*

---

<sup>13</sup> Sobre as dinastias chinesas, ver Cationot-Crost (2002) e Gascoignes (2006). O clássico *Le Monde Chinois*, de Gernet (1990) também é excelente referência sobre o tema, aliás, sobre vários aspectos a respeito da China.

<sup>14</sup> Hoje, Taiwan, por exemplo, é constituída por cerca de 40% de pessoas de origem *hakka*, que são os cantoneses que migraram para lá devido ao comércio marítimo do século XVII (Copper, 2003).

<sup>15</sup> Digo especificadamente, pois em qualquer livro de História da China haverá passagens sobre o comércio marítimo, pois ele foi a causa da Guerra do Ópio. Segundo Dyke (2005) há muitos escritos sobre o tema porque existe uma infinidade de materiais (relatos, recibos, balancetes) preservados em acervos norte-americanos e europeus (fruto das companhias estrangeiras de comércio), bem como na própria China.

*Era*. A relevância era tão grande que se criou um sistema comercial próprio denominado *Canton System* e do qual a corte de Beijing era dependente (Dyke, 2005).

Embora muitos comerciantes estrangeiros tenham participado do *Canton System*, houve uma predominância de holandeses e ingleses. Estes últimos tinham especial interesse pelo chá, na medida em que essa especiaria constituía um “luxo e uma necessidade vital indispensável” na Inglaterra desde a sua disseminação em meados do século XVIII. A ausência do chá poderia representar uma “calamidade” nacional (Cranmer-Byng *apud* Sahlins, 2004, p. 454). O ópio era vendido em troca de prata e a prata usada para comprar chá (Dyke, 2005).

Para Dyke (*ibidem*), o Delta do Rio da Pérola e o porto de Guangzhou possuíam todas as vantagens possíveis, fazendo com que em nenhum outro período tivesse um comércio marítimo de tamanha importância na China. Ele era considerado “acessível” e “livre” em termos de vantagens mercantis e também possuía uma boa relação com Macau. Além disso, o porto tinha melhor localização que os outros chineses, sendo também considerado “perfeito” em suas condições geográficas, hidrográficas e topográficas. *Canton System* era dependente dessas qualidades, as quais não poderiam ser duplicadas em outro porto ou região.

Tudo isso fez com que, entre 1757 a 1842, a cidade de Guangzhou fosse oficialmente considerada o centro chinês de negócios com o exterior, fazendo com que o período da Dinastia Qing caracterizasse-se por uma complexa política econômica de relações exteriores. Por séculos, a comunicação do ocidente deu-se através da província de Guangdong, conhecida como “janela chinesa para o mundo” (a região do Delta e especialmente Shenzhen, atualmente, também são chamadas assim). Esses aspectos foram dando contornos singulares à região. Não é de se admirar as razões da Província ter se caracterizado, posteriormente, como lócus de resistência do imperialismo chinês, bem como ser o único lugar da China onde houve um fenômeno incomum de mulheres (“filhas do *Canton Delta*”) que, desde o século XIX, passaram a resistir ao casamento tradicional com base em princípios patriarcais confucionistas, refutando viver com seus maridos. Alta taxa de suicídio, fugas e novas formas de relacionamento conjugal são algumas das manifestações de tal fenômeno (Stockard, 1989).



Companhias ocidentais estabelecidas em Guangzhou na zona comercial, 1820.

Bello (2003) assinala que mercadorias chinesas, como chá, tabaco e açúcar criaram e sustentaram o primeiro mercado europeu de consumo de massa cujas receitas foram pré-requisito para o desenvolvimento do capitalismo privado e estabilidade dos estados e dos regimes coloniais europeus.

Desse modo, a inserção de Guangdong e da China nos fluxos de um mercado globalizado – caracterizado pela circulação intensa de mercadorias chinesas e europeias – é um processo antigo e, portanto, o que acontece hoje não é um fenômeno inédito, a não ser em sua velocidade e extensão. A China, efetivamente, abriu suas portas e seus portos para o mundo no século XVII, através de políticas externas de versam sobre ora aproximação, ora conflitos e distanciamentos com o Ocidente. Sahlins (2004), em sua crítica ao “sistema mundial” e ao que se supunha ser uma subordinação da “periferia” ao “centro”, reporta-se a esse comércio que existia em Guangdong durante a expansão do imperialismo ocidental e mostra como a província conseguia impor um próprio ritmo às negociações:

O capitalismo ocidental pôs à solta no mundo forças imensas de produção, coerção e destruição. Todavia (...) relações e bens do sistema mais amplo também passam a ocupar lugares dotados de significado na ordem local das coisas (p. 447).

Quero, ainda, pontuar mais uma especificidade desse mercado internacional que ocorria em torno do Delta: havia uma quantidade expressiva de contrabando de metais, de ópio e de arroz, bem como de pirataria (roubo do mar). Muitas vezes, os contrabandistas, quando não eram os próprios oficiais do estado, acobertavam operações. Dyke, entretanto, defende que não foi o contrabando de ópio (nem a dependência da prata, nem a corrupção interna) que fez acabar esse sistema comercial, pois essas práticas faziam parte da própria estrutura mercantil durante o seu apogeu, o que não afetava em sua estabilidade. Para ele, o declínio é fruto da intervenção do governo e a carga tributária. Assim, trata-se de uma faceta do setor transpácífico do sistema mundial (Sahlins, 2004) que, desde a sua gênese, entrelaça as noções de legalidade/ilegalidade, formalidade/informalidade.

Por fim, com a proibição da importação de ópio – que era uma importante moeda de troca europeia naquele sistema – por parte do império chinês, iniciou-se a(s) Guerra(s) do Ópio (1840-1860). Na realidade, como observa Bello (2003), o ópio tinha sido proibido desde 1729 pelo império Qing. No entanto, tais proibições não eram respeitadas, pois havia um extenso tráfico e contrabando. Isso só passou a ser um problema para o governo central, quando, em 1830, percebeu-se uma perda muito grande, uma verdadeira “hemorragia” de prata para sustentar o consumo do fumo do ópio, o que causou forte impacto na receita. Aplicaram-se, então, multas pesadas sobre os fumantes, provocando confronto com os mercadores europeus e norte-americanos. Para o especialista, contudo, não há consenso se o conflito é fruto do rompimento das relações sino-britânicas, ou se tal rompimento é consequência da guerra. Assim, a China perdeu para os europeus territórios e portos importantes, como o de Shanghai e Guangzhou, além da concessão de Hong Kong à Inglaterra. Hong Kong foi colônia britânica até 1997. O colapso do *Canton System* é datado de 1842.

### 2.1.2 Piratas do Pacífico: a importância de um sistema “fora-da-lei”

Existem duas acepções para “pirataria”. Uma está relacionada ao comércio marítimo de extorsão de bens que existe desde o século XI até hoje; a outra ao mercado contemporâneo de cópias de produtos detentores de propriedade intelectual. São fenômenos sociais que, embora possuam algumas semelhanças, movimentam diferentes sistemas econômicos e logísticos. O primeiro envolve o negócio de transporte e distribuição de mercadorias, em vez de sua produção (Kleinen e Osseweijer, 2005). Trata-se de uma atividade ilegal que, grosso modo, é o “roubo do mar”. O segundo, também ilegal, passou a ser chamado assim por ser uma apropriação, não diretamente de bens, mas de símbolos intangíveis, que são as marcas registradas protegidas, desde 1994, pelo acordo TRIPs/OMC. O mercado de falsificações enquanto um sistema de informações e interconexões em nível global é uma manifestação da contemporaneidade e de suas tecnologias (ainda que o comércio de cópias sempre tenha existido) e, ao contrário da pirataria marítima, está diretamente relacionado à de produção de mercadorias.

O caráter da pirataria marítima é globalizado por excelência<sup>16</sup>. Grande parte das histórias de piratas que circula no Brasil está relacionada às expedições européias. O que é pouco difundido, entretanto, é que a China, entre os anos de 1520 a 1810, teve um expressivo comércio marítimo pirata que dominou os mares do sul do país naquele período. Segundo Robert Antony (2005), enquanto crê-se que a população pirata européia girou em torno de 5.500 homens, na China, esse número chegou a 70.000 entre homens e também muitas mulheres.

Antony reflete sobre a pirataria na China sem, contudo, cair numa análise moralizante ou acusatória. O autor defende a sua importância para economias invisíveis e para a cultura popular, constituindo-se um sistema cuja lógica

---

<sup>16</sup> Na Europa, esteve lado a lado com a expansão do imperialismo para as Américas, África e Ásia. No século XVI, tempo das grandes navegações européias, eram chamados de piratas os sujeitos que saqueavam navios e cidades (pilhagem) e comercializavam, além mares, as mercadorias obtidas, como ouro, tecidos, tabaco, moedas, açúcar e outras bugigangas. Entre os séculos XI e XIX, existiram inúmeras práticas de extorsão de bens, “roubo do mar”, tanto aquelas que eram fruto de expedições feitas por pessoas oficialmente autorizadas pelo governo de seu país (chamadas *corsários*), quanto as realizadas por sujeitos que não se enquadravam às normas de seu país (os *piratas*)

“subversiva e perturbadora” (Bhabha, 2005), oriunda de economias periféricas, instiga e desafia o poder estabelecido.

Através da pirataria, entendemos uma importante faceta da história, cultura e sociedade da China moderna. Sob o ponto de vista econômico, ela foi responsável para o avanço e enriquecimento de uma vasta região litorânea no sul do país, visto que abriu zonas comerciais e, principalmente, criou importantes portos, não apenas em remotas ilhas, mas como em centros comerciais da expressão de Guangzhou, Macau, Chozhou, Amoy e Fuzhou. Criaram-se espaços e mentalidades mercantis.

Como as zonas litorâneas do sul eram marcadas por uma grande pobreza, a pirataria se colocava como uma alternativa racional ao desemprego, pois esse sistema conseguia abarcar o contingente que o mercado de trabalho regulamentado não conseguia absorver. Isso possibilitou que pescadores, marinheiros, pequenos comerciantes homens e mulheres participassem amplamente da economia comercial. Ao passo que tal sistema desgastava o universo regulamentado, o informal ganhava espaço de forma incontrolável, realocando capital para onde, até então, ele não circulava. Nesse sentido, não eram apenas os piratas que lucravam, mas populações costeiras inteiras.

Antony mostra que os piratas, ao dominarem os mares do sul, criaram instâncias de poder próprias: burocracias, escritórios, contabilidade, certificados e, inclusive, força militar. O autor, por outro lado, não deixa de discorrer sobre o terror que isso espalhou em termos de violência e extorsão.

Sob o ponto de vista da cultura popular, a pirataria pode ser uma janela para se compreender a vida ordinária das pessoas comuns. Ou seja, como os grupos mais pobres e discriminados encontraram mecanismos de burlar a ordem hegemônica do pensamento confucionista<sup>17</sup> vigente na época, bem como alternativas de sobrevivência. Os piratas inventaram economia, poder e cultura singular. Eram transgressores do comportamento: jogavam, cometiam crimes, drogavam-se. As mulheres tiveram um papel fundamental em tal universo *outside* e *outlaw*: “mulheres piratas representaram o mais radical rompimento dos costumes sociais dominantes, desafiando as aceitáveis noções dos papéis femininos, rompendo com códigos

---

<sup>17</sup> Ética e filosofia chinesa, inspirada no pensamento de Confúcio (551AC-479AC), de cunho patriarcal, que visa, entre outras coisas, a moral, a vida harmoniosa e equilibrada em família.

estabelecidos da etiqueta feminina, virtude e passividade” (ibidem, p. 07). Algumas delas tornaram-se famosas - Zheng Yi Cai e Qian Ma -, pois lideraram frotas inteiras, sem distinguirem-se dos homens em termos de poder. Para a ortodoxia confucionista, entretanto, tratava-se de mulheres pervertidas.

Dizer que a antiga pirataria dos mares do sul da China tem relações causais diretas com atual mercado da pirataria e falsificações é uma afirmação insustentável para o escopo desta tese. Todavia, creio que seja possível traçar algumas características em comum que versam sobre algumas continuidades para além do nome “pirataria” compartilhado: os dois processos ocorreram nas proximidades da costa do sul/sudeste asiático e, igualmente, trata-se de circuitos ilegais que interessam ao governo central, sendo os mesmos cooptados e controlados conforme conveniente. Além disso, como todos os mercados fora-da-lei, eles realocam capital para circuitos periféricos, integram culturas populares, possuem um sistema próprio de proteção, abarcam mão-de-obra que o mercado formal não absorve.

### **2.1.3 A “cultura de copiar”: a história da *outra* pirataria**

A tese acerca da xenofobia chinesa aos bens estrangeiros, muito difundida entre sinólogos – a qual entra na Antropologia via Marshall Sahlins, que se baseou na mesma para construir seu argumento sobre as cosmologias do capitalismo –, é convincentemente recontextualizada por Frank Dikotter (2007), através de um meticuloso estudo que mostra que, historicamente, os chineses possuíram grande interesse por bens estrangeiros que chegavam ao país via o comércio de Guangdong.

Dikotter argumenta que, embora muito se saiba sobre o gosto dos europeus pelos de bens chineses, pouco é conhecido quando se trata do impacto inverso. Ao passo que, entre sinólogos, é consenso o fato de que produtos exóticos importados eram extremamente desejados no período da dinastia Tang (618-907) - quando se popularizaram roupas budistas indianas, não apenas pelo império, mas em diversos segmentos sociais – o mesmo não é atribuído ao período tardio das dinastias, uma

vez que a famosa frase do imperador QiaoLong para Lord Macartney, enviado do reino britânico, é frequentemente citada para ilustrar a rejeição dos chineses: “objetos estranhos e custosos não me interessam”. O autor defende que o ponto de vista sobre tal desprezo não é fundamentado em trabalho empírico substancial.

Alicerçado em diversificadas fontes, Dikotter mostra que os bens estrangeiros, durante os tempos áureos do comércio marítimo de Guangdong, eram extremamente populares e não apenas restrito ao gosto das elites. Dos palácios às mais simples residências: ambos estavam repletos de objetos estrangeiros de decoração, então chamados de “bens oceânicos” (*yanghuo*). Em troca de seda, porcelana e chá; relógios, mapas, janelas de vidro, metais, lã e linho eram importados em quantidades gigantescas e contam uma rica história para além da dependência do ópio. No entanto, há uma grande dificuldade em quantificar este comércio pós-1842, uma vez que estatísticas se perderam com o colapso do sistema, fazendo com que mercadorias entrassem no país na qualidade de contrabando.

Na realidade, defende Dikotter, as estatísticas disponíveis são obscuras não porque a importação dos produtos estrangeiros passou a ser residual, mas, sobretudo, porque os cantoneses aprenderam a copiar os bens importados que desejavam. Na dinastia Qing, imitação e importação passaram a competir. Logo, não se trata de falta de interesse de produtos estrangeiros, mas de uma rápida apropriação local dos mesmos. Tecidos exóticos, altamente desejados, deixaram de ser comprados quando se inventou a manufatura para copiá-lo; o mesmo pode ser dito por painéis de metal cuja produção de cópias se disseminou ao longo da costa do país. Relógios constituíram a fonte para muita inovação e avanço na arte de copiar. E, assim, Lord Marcartney admitiu: “os chineses sabem copiar qualquer pintura europeia com uma grande precisão”.

Nesse contexto, no século XIX, o Delta do Rio da Pérola, em continuidade com Hong Kong, passou a ser um dos maiores centros exportadores de cópias do mundo. Os chineses imitavam tanto os produtos europeus, quanto as próprias relíquias chinesas para o uso próprio e para exportação (barateando os custos destes bens localmente e mundo afora), formando um mercado de dimensões transcontinental. Assim, como pontua o autor, a China, há pelo menos dois séculos, tem sido um importante fornecedor de necessidades básicas domésticas, bem como

vem popularizando pequenos luxos para o mundo. Há, portanto, uma continuidade nesse processo de ontem e de hoje.

Nas primeiras décadas do século XX (no período de crise republicana, pós-restrição do *Canton System*), a indústria da imitação foi uma das principais fontes de subsistência para os chineses cujo modo de produção de trabalho intensivo, mão-de-obra e mercadorias baratas se estendiam até Hong Kong, mesmo sob as leis britânicas. A velocidade e a especialização dos chineses em suas cópias passaram a ser o centro de atenção de exposições internacionais, que exibiam, por exemplo, as perfeitas cópias de porcelanas chinesas. Com peças limitadas, fabricavam-se mais de dez mil tipos de variadas imitações.

Em torno de Shenzhen, disseminou-se a indústria de algodão, a qual se mantém até hoje, respeitando o modelo de pequenos empreendimentos e negócios familiares. Em virtude desse modelo, houve uma expansão demográfica surpreendente naquele período, graças à imigração interna que ocorreu até o fim dos tempos áureos em 1842 (o mesmo que ocorre hoje com o renascimento do *Canton System*, que esta gerando um novo fluxo migratório interno sem precedentes - cf. próximo capítulo). Após esse período, houve fluxos internacionais de emigração responsável pela importação dos produtos chineses e distribuição de bens de necessidades cotidianas mundo afora. Esse mercado respondeu a uma demanda interna e externa de consumo, bem como forneceu empregos aos mais pobres segmentos da sociedade chinesa.

Desse modo, até o período do comunismo, a China passou por um era de domesticação de bens estrangeiros e, em competição com o Japão, desenvolveu e aprimorou as técnicas de copiar, chegando a resultados surpreendentes através de uma vasta mão-de-obra barata. O auge desse sistema ocorreu após a crise advinda da guerra com o Japão (1894-5), sendo estimulado pelo “movimento de bens nacionais”. O que se chamava de “nacional”, entretanto, dizia a respeito apenas da produção, no momento em que o design desejado era sempre o estrangeiro.

O modelo econômico baseado em cópias era legitimado pelo Estado, visto com um meio nobre de produção nacional. Cursos foram fornecidos em larga escala, ensinando a copiar, replicar, criar a partir de um modelo. O movimento por bens nacionais e soberania fez disseminar maquinarias simples e complexas. A

importação foi definitivamente substituída pela indústria local. Esta passou a copiar, simplesmente, tudo. Catálogos, feiras, exposição e prêmios coroavam a apropriação local de certos bens. Cosméticos, pastas e escovas de dente, enfeites e utensílios tudo primordialmente “*made in China*”. Ao visitar uma feira e novidades e avistar um relógio, uma importante autoridade chinesa exclamou satisfeito: “isso é tão esquisito que eu poderia jurar que é ocidental”. Esse sistema, enfim, foi sufocado com a Revolução Comunista.

## 2.2 DE MAO A MELHOR

“Os chineses sempre tiveram uma grandiosa coragem e nação. Nós não estaremos mais sujeitos à humilhação e ao insulto. É tempo de acordar e seguir em frente”...

Mao Tse-tung, 1959

Posteriormente à *Canton Era*, sucederam-se as Guerras do Ópio, o fim do império (1898-1911), a República (1911-1949) e a Revolução Comunista (1949) e Cultural (1966-1969). Para alguns autores, o período do comunismo foi desastroso sob o ponto de vista econômico para a província, pois o sistema de comunas não prosperou nas terras, desestruturando o modo econômico-cultural, baseado no parentesco e linhagem, sobre o qual elas eram administradas. Além disso, as autoridades como as “brigadas” e os “guardas vermelhos” criavam um ambiente de permanente vigilância (Aijmer e Ho, 2000).

No período do comunismo, houve uma verdadeira luta contra o modo de produção capitalista. Quando não socializadas, máquinas e empresas eram destruídas, e microempresários enquadrados na categoria de “burgueses”. Não se lutava mais contra mercadorias estrangeiras, mas contra mercadorias em si. Diferentemente de um movimento nacionalista que almejava apenas o consumo de bens locais, o comunismo lutou contra toda e qualquer forma de consumo que não fosse apenas dentro do “necessário”, buscando no campo a inspiração de uma vida socialista sem vícios burgueses.

No final da década de 50, o estado chinês, para divulgar os avanços da Revolução Comunista, elaborou uma publicação em diversas línguas para exaltar, mundo afora, as diferentes províncias do país. Guangdong aparece timidamente, destacando o fato de ela ter sido, um dia, berço do comércio com o exterior, alvo primeiro das invasões imperialistas e, principalmente, por ter criado o movimento pioneiro de organização dos trabalhadores, a Comuna de Cantão. Afora isso, a ênfase de desenvolvimento econômico da província baseia-se na agricultura e no destaque da produção de frutas tropicais, algo coerente aos princípios revolucionários de base inspiradora campesina.

Os detentores das maiores fortunas de Guangdong e de todo o país, para escaparem das severas penalidades que os burgueses recebiam, fugiram basicamente para Hong Kong e lá formaram uma das regiões mais prósperas do mundo: uma riqueza refugiada, a qual, pós-abertura econômica, vai se constituir a “menina dos olhos” do governo chinês, incitando de um longo processo de reconciliação e cooptação de tais recursos a partir da reunificação.

Guangdong renasce com as reformas e, trinta anos após a abertura econômica, brilha como vitrine do país ao lado de Hong Kong. O enriquecimento trouxe consigo um nova era, definitivamente, diferente dos anos maoístas. Existe uma nova China, e este período é amplamente reconhecido como “pós-Mao”. Essa nomenclatura, no entanto, pode remeter apenas à morte do líder, ou seja, um sinônimo de “sem-Mao”. Isso porque uma das maiores polêmicas existentes no âmbito das discussões políticas, econômicas e históricas sobre o país é a contribuição de Mao Tse-tung para o que hoje assistimos ocorrer na China. A transformação é fruto de uma continuidade da visão maoísta ou de um rompimento radical com a mesma? De um lado, acredita-se que as reformas de Mao estariam em harmonia com o pensamento do reformador Deng Xiaoping, inferindo, inclusive, que ambos eram parceiros. Entende-se que Mao começou a industrialização e preparou o país para o desenvolvimento. Por outro, aponta-se o desentendimento, a ruptura de com o pensamento maoísta, e um distanciamento dos princípios campesinos que motivaram a revolução (e singularizaram-na em relação à União Soviética), no momento em que, atualmente, a busca de capital privado é o que move a economia do país.

Sob a égide de uma política socialista/comunista, o país era estruturado por um sistema redistributivo: o estado controlava as necessidades através do domínio de seus agentes sobre os indivíduos. Esse controle, na realidade, tornou-se extremo e atingiu todas as esferas da vida social em sua dimensão mais íntima, especialmente durante a Revolução Cultural, período caracterizado pela radicalização de políticas implementadas, algumas vezes, através de torturas, estupros, mortes e demais formas de violência física e simbólica.

Sob o ponto de vista econômico, na definição de Polanyi (*apud* Nee, 1989), sistemas redistributivos coletam e distribuem bens através de decisões centralizadas. A diferença entre a burocratização e a distribuição de recursos entre o estado socialista e o capitalista pode ser assim sintetizada:

em capitalismo avançados, as regras internas e regulações externas burocráticas ocorrem em um contexto no qual as transações entre unidades econômicas e a alocação de recursos entre firmas são coordenadas através do mercado. Dentro das firmas, recursos podem ser alocados burocraticamente; entre firmas eles são orientados pelo mercado. No estado socialista, em contraste, relações entre unidades econômicas são burocraticamente coordenadas e os recursos entre elas são burocraticamente alocadas (Stark, 1992, p. 51).

Hoje, segundo defendem os teóricos da transição (como Victor Nee), a China passa por um período ainda considerado transitório, imparcial, incompleto na direção de uma economia de mercado. Há, sem dúvidas, a coexistência de elementos da política socialista em pleno sistema capitalista, uma vez que o Estado possui grande controle não apenas sobre os indivíduos e suas ações, mas sobre os negócios, as terras e os lucros, inclusive privados.

Nesse sentido, outra designação corrente para as transformações contemporâneas classifica a China como “pós-socialista”. Mas quanto a isso não há consenso, refletindo as próprias tensões da sociedade chinesa, repartida entre aqueles que crêem que o que existe hoje é apenas capitalismo e, aqueles que se aproximam da visão do Partido Comunista, ao entender que ainda existe uma política interna socialista (“socialismo com características chinesas”), encarnada no projeto “Construindo uma sociedade socialista harmoniosa”, que vem no ensejo das

comemorações dos 30 anos da abertura econômica (1978-2008) Este projeto é a base do governo em suas políticas públicas de redistribuição da riqueza acumulada cuja meta está estipulada para o ano de 2020.

### 2.3 “É TEMPO DE PROSPERAR”: RENASCIMENTO DE GUANGDONG VIA REFORMAS

“É tempo de prosperar... A China foi pobre por milhares de anos. Ficar rico, definitivamente, é glorioso...”

Deng Xiaoping, 1982

Conforme o exposto anteriormente, o *Canton System* era totalmente dependente das inúmeras qualidades do Delta, as quais não poderiam ser duplicadas em outro lugar. A pirataria do sul, por seu turno, otimizou suas qualidades, ao abrir mais portos, locais de comércio e criando uma “cultura mercantil” singular. O sistema de cópias emergiu com força na passagem do século XIX para o XX, mas o seu modo de produção foi aniquilado em nome de uma política socialista. Houve, assim, uma desestruturação desse sistema dentro da República Popular da China, mas uma continuidade do mesmo em Taiwan e Hong Kong.

A abertura econômica em 1978/79, na realidade, é uma retomada, em níveis extraordinários, do *Canton System* e da indústria das cópias. Com os fluxos da globalização cada vez mais comprimidos e com um incentivo feroz de cima para baixo, não é difícil entender como nasce o maior dragão do século XXI. Hoje, a região conhecida como o “Grande Delta” é o maior pólo industrial do mundo, de novo, aproveitando-se das condições geográficas, hidrográficas e dos inúmeros portos existentes ao longo daquela costa, bem como de um modelo de produção de mão-de-obra intensiva. A volta de Hong Kong à China coroa, economicamente e, sobretudo, moralmente, o sucesso chinês.

A abertura econômica iniciada no fim da década de 70 pôs em prática um modelo de industrialização acelerada que propiciou que Guangdong ressurgisse como emblema econômico da China. Hoje, os gabinetes oficiais anunciam dados e

previsões otimistas, ao divulgar que se trata da província mais urbanizada do país (60% da área), possui o menor índice de desemprego e o maior PIB da RPC, ultrapassando Hong Kong e Singapura e já prevendo um crescimento anual de 9% ao ano para atingir, em 2011, um PIB de 519 bilhões de dólares (dois trilhões de yuan). A região mais industrializada concentra pequenas, médias e grandes indústrias da China e produz desde a mais corriqueira bugiganga de plástico até a mais sofisticada *high-technology*, como a indústria química, a petroquímica, automobilística e a produção de navios. O Delta do Rio da Pérola é, de novo, tomado como âncora desse processo<sup>18</sup>.

O polêmico líder Deng Xiaoping, após reatar com o Partido e retornar ao poder central na década de 70, teve um papel crucial nesse processo. Ele – o mesmo que fora excluído por Mao Tse-tung durante a Revolução Cultural e obrigado a se reeducar trabalhando numa fábrica, vendo seu filho ser aleijado pelos Guardas Vermelhos, e que, em 1989, no topo do poder do PCC, foi o mentor do massacre na Praça de Tiananmen – liderou a abertura econômica da China. Esse processo foi denominado como “A Grande Experiência”. Sob seu pensamento, as Zonas Econômicas Especiais (*Jing ji te qu*) foram criadas, e Guangdong concentra as principais delas, como Shenzhen.

As ZEE possuem carga tributária mais baixa e condições autônomas políticas e mercantis. O objetivo é atrair investimento externo, especialmente, da população chinesa ultramar, reconquistando a sino-riqueza anteriormente dispersa, inclusive de Hong Kong que, antes de 1997, era colônia britânica. Além das taxas reduzidas, as ZEE possuem orientação para exportação. As quatro primeiras foram criadas em 1979 (Shenzhen, Zhuhai e Shantou, em Guangdong; e Xiamen na Província de Fujian), as quais, em 1980, também passaram a ser Zonas Especiais de Exportação. Em 1984, paralelamente, abriram-se economicamente quatorze cidades de zonas costeiras (*Shi si ge yuan hai kai fang cheng shi*) – conjunto de cidades com vantagens econômicas semelhantes e integradas às ZEE. Uma das quatorze é a capital Guangzhou<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Fonte dos dados desse parágrafo: Dados oficiais do 10º Congresso regional do PCC/GD, 2007.

<sup>19</sup> Dalian, Qinhuang Dao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nan Tung, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang e Beihai.

De forma sintética, segue abaixo algumas das vantagens das ZEE e por que são “especiais”, segundo critérios anunciados pelo governo chinês<sup>20</sup>:

1. Impostos especiais incentivando o investidor estrangeiro;
2. Maior independência sobre atividades comerciais internacionais;
3. Características econômicas, representadas como as “quatro primazias”:
  - a) Utilização de capital estrangeiro;
  - b) Atrair os chineses que estão fora da Republica Popular da China, bem como negócios inteiramente de propriedade estrangeira;
  - c) Produtos são primeiramente de orientação para exportação;
  - d) Atividades econômicas são reguladas pelo mercado.

Shenzhen é a primeira ZEE e a que mais prosperou, justamente por ser fronteira com Hong Kong e, conseqüentemente, o “portão de entrada e saída” do país. É um fenômeno da China contemporânea e seria exaustivo aqui mencionar todos os índices sócio-econômicos que essa cidade lidera. No ensejo do crescimento de Shenzhen e da abertura das cidades costeiras, Dongguan é outra cidade fenomenal, concentrado fábricas, shoppings e um enorme contingente populacional. Zhuhai, embora seja uma ZEE menos populosa, é considerada muito importante economicamente já que possui um dos maiores portos do sul da China<sup>21</sup>. Dongguan, Shenzhen e Zhuhai fazem parte do “Grande Delta” (cf. mapa abaixo), que é o conjunto de cidades e ZEE conectadas às regiões autônomas (Macau, Hong Kong). Toda essa área está economicamente aberta, agregando vantagens para competir no mercado externo.

O “Grande Delta” concentra 1/3 de toda a indústria da China e se destaca justamente na produção dos produtos que um dia foram considerados “tipicamente” *made in China*: eletrônicos, relógios, brinquedos, acessórios do

---

<sup>20</sup> Esse conjunto de informações que uso para contextualizar o universo de pesquisa foi obtido a partir de pesquisas em diversas fontes (experiência pessoal, jornais, livros, websites, bibliotecas). Uma das minhas referências mais seguras é o *Glossary of Political Terms of PRC* (1995) compilado por Kwok-sing Li. Ali estão os principais decretos do governo e fatos políticos. Como faço um cruzamento de muitas informações e o meu objetivo é apenas ilustrativo (mostrar o boom da região) não cabe citar todas as fontes, mas ressalto que sempre procuro trabalhar com dados oficiais do governo chinês, no que diz respeito a indicadores econômicos. No final, junto à bibliografia, forneço uma lista dos principais sites, revistas e jornais utilizados e, assim, o leitor poderá obter as informações que desejar.

<sup>21</sup> Com 100 berços e capacidade variando entre 10 a 250 mil toneladas

vestuário e plástico. Shenzhen também se caracteriza na produção de alta tecnologia. Nesse universo, estão aproximadamente 100 mil fábricas, além das inúmeras fabriquetas não registradas. Centenas de shoppings e atacados também fazem parte desse mundo de mercadorias. Há investidores estrangeiros, bem como muitos chineses<sup>22</sup>.

Comprising Hong Kong, nine municipalities of the Guangdong Province in the mainland of China and Macao, the Greater Pearl River Delta (GPRD) is the location of perfect complementarity and an ideal place for foreign investment.

Here in the GPRD, you have the world-class financial, logistics and service centre, Hong Kong, and the first-rate manufacturing capabilities. Powered by the cost-effective production centres in the north and the international expertise in the south, this export-led economic mass shares the transport artery that is the Pearl River and the comprehensive transportation capabilities facilitating sea, air and land logistics.

Many multi-national companies already enjoy the benefits of this multi-jurisdiction, cost effective business model and have established their high end processes in Hong Kong and their production base in the Mainland.

**Texto de chamada para investidores estrangeiros no Delta**



<sup>22</sup> Lá encontramos o pólo calçadista e de couro do país (contando com boa parcela de gaúchos que se mudou do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul). Além disso, há indústrias de luxo e de alta-tecnologia, misturadas com fabriquetas caseiras que produzem as mais corriqueiras bugigangas.

Para além do extraordinário crescimento econômico, as ZEE e a região do Grande Delta são verdadeiros fenômenos populacionais, que de vilarejos tornaram-se megalópoles. O contingente total do Grande Delta é de 48 milhões de pessoas, sendo 40,76 na República Popular da China; 6,8 em Hong Kong e 444 mil em Macau (dados do final de 2003). Dongguan e Shenzhen juntas possuem um expressivo crescimento populacional, somando mais de 20 milhões de pessoas de apenas vinte anos para cá. Shenzhen é, hoje, a quarta maior cidade da China em termos de população (cerca de 11 milhões de pessoas) e, há três décadas atrás, era apenas um pequeno povoado.

Vale a pena citar mais alguns dados sobre Shenzhen, para que o leitor possa ter uma idéia da grandiosidade da cidade em que se passou a maior parte da etnografia. Junto com Shanghai, ela é considerada a mais moderna cidade do país. Além disso, possui um sistema de transporte considerado um dos melhores do país (aéreo, terrestre e marítimo), o qual interliga todo o país. Há doze portos na cidade, sendo o quarto maior complexo do mundo. A receita da indústria de Shenzhen é de aproximadamente 500 bilhões de yuan por ano, destacando-se na produção de alta tecnologia. O sucesso de essa ZEE pode ser vislumbrado no fato de que das 500 maiores multinacionais do mundo, 133 estão instaladas lá.



Shenzhen vista pela fronteira com Hong Kong.

Ainda sobre tais 500 multinacionais, 400 delas têm negócios em Guangdong. Há mais de noventa mil investimentos estrangeiros e aproximadamente três mil representações de empresas instaladas na província – o que marca, definitivamente, sua vocação para o mercado externo. Além disso, os portos da região do Grande Delta são conhecidos como os mais competitivos do mundo, principalmente os de Hong Kong, Shenzhen e Guangzhou. A exportação do Grande Delta, em 2002, foi de 160 bilhões de dólares, representando aproximadamente 35% de toda exportação nacional. Produtos eletrônicos dominam 61% desse mercado.

Apesar da presença massiva de multinacionais na região e do esforço da produção nacional de novas tecnologias – a partir de pesquisas que investem alto na contratação de profissionais estrangeiros – o mercado cantonês é dominado pela multiplicação de pequenas e médias empresas, muitas delas informais, que produzem pequenos bens, bem como pela indústria de cópias que se especializa nos mais diversos (e, por vezes, bizarros) produtos.

Guangdong, enfim, alavancada por sua tradição e vocação, ressurgiu como a “janela chinesa para o mundo”, no momento em que as suas ZEEs foram criadas com o objetivo de conectar o país às regiões autônomas e ao sistema mundial. Assistimos, assim, o renascimento do *Canton Era* sob novas roupagens.

## NOTAS FINAIS

Antropólogos que há poucos anos atrás realizavam trabalho de campo no interior rural de Guangdong, hoje, não reconhecem mais a província<sup>23</sup>. O trajeto que de se chegar à aldeia, o qual era feito ao longo de 48 horas (através da alternância dos mais diversos meios de transportes), atualmente não demora mais do que três horas. Grandes estradas vão sendo abertas dia a dia, mudando a cara da província muito rapidamente. A muitos lugares que vamos, encontramos ruas, avenidas e estradas sendo abertas, postes de luzes prontos para serem colocados e árvores

---

<sup>23</sup> Este é o caso narrado, em comunicação pessoal, pelo antropólogo português, Gonçalo D. Santos, professor associado da London School of Economics (LSE).

inteiras a serem implantadas. Não é exagero dizer que tudo muda de um dia para o outro.

O processo de industrialização acelerada do país traz uma série de mudanças em várias esferas. Acredito que a China está passando vivendo a sua revolução industrial em numa temporalidade muito comprimida. Os efeitos de tais transformações na vida social e cultural - em sua dimensão mais profunda - são incalculáveis. No escopo econômico, indústrias voltadas para a produção em massa vão tomando o lugar da produção agrícola, novas máquinas e relações de trabalho surgem e o capital passa a ser um valor primordial e a dominar o sistema liberal econômico. O Estado igualmente afrouxa o seu controle sobre o mercado, embora este processo ainda esteja muito aquém de qualquer política de *laissez-faire*, fato este que singulariza o seu regime “*capitalomunista*” – expressão que, na realidade, significa a coexistência da economia de mercado com a política redistributiva.

Embora todo esse processo de mudanças tenha sido intensificado após a abertura econômica nos últimos 30 anos, tentei mostrar que as condições do crescimento atual não se explicam apenas nos fatos contemporâneos: ele vem de um continuum histórico. O antigo *Canton System* preparou a região para alavancar o desenvolvimento econômico, já que a viabilização do crescimento, através da expansão do mercado externo, deu-se graças à otimização de condições naturais e infra-estruturais pré-existentes, bem como ao próprio reaproveitamento do modelo de indústria de cópias. Embora o *Canton System* tenha sido um mercado de proporções extraordinárias, a atual economia do Rio da Pérola é um processo que se destaca tanto no volume de exportação, quanto na velocidade das transformações sociais e culturais que acarreta.

Hoje, mesmo vivendo decréscimo da aceleração do crescimento – fruto da atual crise mundial que tem afetado incisivamente a pequena e média indústria, bem como gerado falências em massa<sup>24</sup> - o governo chinês anuncia “uma nova revolução

---

<sup>24</sup> No final de 2008 e início de 2009, “na região do Rio da Pérola as fisionomias dos empresários oscilam entre o ‘sorriso amarelo’ e o desespero. No sector das lâmpadas grande parte das empresas já só opera com cerca de 50% da capacidade instalada. Os mais pessimistas prognosticam que metade das fábricas de lâmpadas da China, majoritariamente instaladas em Cantão, serão forçadas a encerrar em 2008/2009. O mesmo está a suceder no sector dos calçados, roupas, brinquedos, móveis”. Fonte: [http://www.lawrei.eu/MRA\\_Alliance/?page\\_id=1675](http://www.lawrei.eu/MRA_Alliance/?page_id=1675). Acessado em 10 de Janeiro de 2009.

industrial”, na qual se espera a substituição do trabalho intensivo para uma industrialização sustentável e baseada na pesquisa e criação de novas tecnologias. No trabalho de campo, este discurso “evolutivo” – que visa a substituir o foco de cópias e bugigangas para a tecnologia e pesquisa avançada - aparecia recorrentemente. O capítulo seguinte avançará nesta reflexão com mais detalhes, especialmente no que se refere ao sistema produtivo da pequena e média indústria contemporânea.

.

### III

## Gatos pretos e brancos

### Sujeitos (*ren*) e objetos (*wu*) da nova revolução industrial

Anteriormente, contextualizei um continuum de um fenomenal mercado cantonês, assinalando que a China vive a sua revolução industrial. Cabe agora explorar um pouco mais esse universo composto por fábricas que uniformizam a paisagem urbana. Busco dissecar o modo de produção chinês baseado no trabalho intensivo, abordando esse tema sob duas dimensões complementares, a humana e a material: os que produzem e o fruto dessa produção. O capítulo, portanto, está dividido em duas metades.

Na primeira parte do capítulo, analisarei as relações humanas que estão por trás do vantajoso fenômeno conhecido como *China Price*, pensando sobre novas as desigualdades sociais formadas a partir desse processo. Na segunda, discutiremos os complexos caminhos de produção de mercadorias, as quais singularizam o desenvolvimento da pequena e média indústria da China e constituem o motivo mercantil que costura a nossa cadeia.

## PARTE I: DOS SUJEITOS



### 3.1 NOVA INFORMALIDADE, NOVOS NEGÓCIOS E NOVAS ELITES

#### 3.1.1 De segunda economia pecadora à informalidade benfeitora

A abertura econômica, não apenas da China, mas de vários outros países do leste europeu, acarretou em transformações culturais e sociais profundas. Se trabalho informal, desigualdade de classe e a corrupção já existiam, certamente, a mudança fez com que eles viessem à tona publicamente, talvez de forma multiplicativa. A partir do final dos anos 1980 e início dos 1990, as Ciências Sociais passaram a dar atenção a esse fenômeno, ao abordar inúmeros aspectos dos “países em transição”. Nesse contexto, a noção de “segunda economia” – setor informal em países socialistas - é amplamente explorada.

Em países socialistas, a informalidade passou a ser tratada por muitos autores como “segunda economia” (no Leste Europeu, Sampson, 1987; em Cuba, Henken, 2005; na China, Nee e Young, 1991). Esta categoria define-se como uma atividade que não é regulada pelo Estado, nem prevista no plano central (Henken, 2005), constituindo-se uma alternativa econômica e laboral à burocratização redistributiva existente em estados socialistas (Stark, 1992). Além disso:

A segunda economia expande o conceito de informalidade ao incluir, não apenas atividades econômicas ilegais ou não-reguladas pelo Estado, mas também todos os lucros privados (legais ou não) que contradizem os ideais de igualitarismo do socialismo, propriedade estatal dos meios de produção e o estado universal de empregos (Hanken, 2005, p. 368).

Como a China caracteriza-se por uma política econômica singular, a informalidade - fenômeno social intrínseco e indispensável ao desenvolvimento econômico daquele país - aparece tanto em relação a uma economia de mercado capitalista, quanto a um estado centralizador ideologicamente socialista, que mantém o controle público sobre inúmeras propriedades. Se em países socialistas a segunda economia constitui-se uma manifestação “à sombra”, em uma zona relativamente autônoma do Estado, a singularidade da China é que ela, atualmente, em contraposição ao período que precede a abertura, é “entretanto, tanto legal quanto sujeita à regulação do Estado, embora em prática ela seja amplamente desregulada e não-taxada” (Nee, 1989, p. 664).

Hoje a noção de segunda economia aplica-se mais às áreas rurais na China, onde ainda há resquícios de políticas socialistas no que se refere ao cultivo e propriedades de terras. Já em contextos urbanos, desde 1978, a privatização é um processo cada vez mais acentuado e amplo, em oposição à política de estatização estabelecida em 1950. Nos anos 60, um jovem faminto comprou sete agulhas e as revendeu de porta em porta, gerando lucro privado. Ele foi preso, acusado de traidor aos princípios da revolução e reeducado no campo. Hoje é um empresário milionário, exemplo da prosperidade chinesa. Esse singelo exemplo, que encontramos estampado em revistas que retratam “pessoas de sucesso”, fala a respeito da mudança de valores da sociedade chinesa. Nesse novo universo em que ficar rico é quase um dever, empreender, para muitos, constituir-se-á uma luta desenfreada para qual recursos informais necessitam ser empregados em nome da agilidade e da geração de lucro rápido e fácil através do afrouxamento da burocracia.

Na realidade, a maneira como o negócio privado vem se alastrando na China desde 1978 torna a noção de informalidade ou de segunda economia bastante esvaziada, uma vez que, talvez como em nenhum outro lugar do mundo, haja uma

informalidade tão legitimada, ao menos em seu volume. E um sistema ilegal protegido pelo Estado é, em última instância, um sistema legal (Miller, 2008)<sup>25</sup>. Fábricas e empresas inteiras mesclam elementos formais e informais e, nesse sentido, só vêm a ser mais um exemplo da farta literatura que questiona a polarização entre informalidade e formalidade. Nesse ponto de vista, entende-se que o capitalismo estimula a informalidade e, portanto, esta não se constitui como uma faceta social marginal ou arcaica, tampouco se manifesta exclusivamente em países pobres (Portes, Castells e Benton, 1989; Forbes, 1989; Lautier, 1991; Lomnitz, 1988, etc).

Nee (1989) analisou teórica e empiricamente os efeitos da transformação do sistema redistributivo para uma economia de mercado. Ele argumenta que, na China, uma das conseqüências desse processo é uma alteração da ordem da estratificação social através do deslocamento das relações de poder verticalizadas entre redistribuidores e produtores para uma relação de horizontalidade entre ambos, ou mesmo de uma inversão de ordem. Produtores passaram a gerar capital privado e, encarnados na figura de empreendedores (legalizados ou não), o poder se transforma.

Minha análise da conjuntura atual sugere que, de fato, existe uma disputa entre mercado internacional e estado chinês no âmbito mais abrangente, o que pode ser percebido através de pressões das multinacionais sobre as condições de produção e sobre as políticas de propriedade intelectual. Além disso, como mostra Howell (1992), ao contrário de liberdade de ação, há um constante conflito de valores e interesses na difícil tarefa de Estado e investidores estrangeiros (*foreign-invested enterprises*, FIE) tornarem-se parceiros. No entanto, entendo que quando empresas (nacionais e estrangeiras) e Estado são vistos como sujeitos reais em contexto de interação cotidiana face a face, as pressões cedem às negociações de guanxi, produzindo a necessidade de uma aliança incomum entre os representantes de tais esferas, o que versa sobre uma possível horizontalidade de poder entre produtores e “redistribuidores”, conforme apontado por Victor Nee (1989). Tal aliança dá-se por reciprocidades trocadas em micro-contextos, onde a empresa se

---

<sup>25</sup> Comunicação pessoal.

adapta ao modelo chinês, basicamente, através da negociação de administradores com os agentes locais. Esse será o tema do capítulo seguinte.

### 3.1.2 Iniciativa estatal para o sonho de prosperidade

Segundo Zhang e Ong (2008), a China vive um processo de privatização *lato sensu* e, portanto, a manifestação do socialismo passa a ser “à distância”. Isso não significa ausência de controle, mas que o mesmo é exercido de longe. A pergunta que feita inúmeras vezes na introdução da obra *Privatizing China* é: como micro-liberdades são exercidas dentro de um poder estatal ilimitado? As autoras entendem que o paradoxo chinês é justamente a coexistência do socialismo com valores de neoliberalismo, tais como o lucro privado, o empreendedorismo, a promoção individual; bem como a coexistência do limite da expressão individual com ganhos, iniciativas e vidas privadas, nas quais os indivíduos urbanos tomam os rumos de suas vidas, decidem seus gostos, suas profissões, seus caminhos e responsabilidades, enfim, escolhem seus próprios destinos. As autoras, assim, defendem que devemos entender privatização não apenas dentro do discurso do mercado, mas no sentido mais amplo que versa sobre múltiplos “poderes do *self*”.

Tal idéia de um deslocamento do controle do Estado sobre os chineses aliado a um maior nível de decisões individuais já havia sido ricamente explorada, na realidade, por Gold (1985) - quando mostrou que a modernização trouxe consigo um maior nível de individualismo, no momento em que se aliviou o controle sobre as vidas privadas, liberando as escolhas mais íntimas como o consumo e o casamento. Posteriormente, essas idéias reaparecem na coletânea editada por Davis (2000), no que tange à esfera do consumo urbano. Nesta obra é mostrado que, entre 1978 a 1990, por exemplo, a renda per capita simplesmente dobrou no país. Desde então, houve um afrouxamento do controle sobre os bens de consumo e, assim, o luxo aparece com força para demarcar novos posicionamentos sociais. “Quando o partido e os oficiais do governo reduzem o controle sobre o fluxo de mercadorias, eles também cedem grande autonomia à sociabilidade cotidiana”, no entanto, “não há um triunfo da vida privada sobre a vida pública, mas um enfraquecimento da

‘tutoria’ hegemônica que foi exercida sobre a vida urbana entre 1960-70” (p. 03, grifo meu).

Na realidade, o gosto pelo consumo das novas gerações – o qual foi estimulado pelo governo para não gerar excedentes na produção (Davis, 2000; Pun, 2003) – é um dos principais resultados desses novos tempos. Trata-se, sem dúvida, da faceta da sociedade chinesa mais me marcou no trabalho de campo devido a sua forte expressão, que para mim era considerado extremamente excessivo, comparado aos padrões que eu conhecia. Yang (1994) assinala que a exacerbação do consumo na China deve ser entendida através de uma contextualização histórica, pensando que ele aparece em uma sociedade em que o dinheiro e os bens foram, por muito tempo, escassos. As mercadorias simbolizam o âmago da transformação de um sistema redistributivo para uma economia de mercado. Elas representam liberdade, poder, escolha, individualidade e, portanto, contrapõem-se aos tempos em que, para se conseguir qualquer mercadoria para além do prato de arroz, era necessário possuir redes estabelecidas com os agentes do governo. Uma discussão essa dimensão material que marca a transição será tecida no capítulo V, especialmente quando falo acerca da trajetória recente de minha intérprete Feifei.

Como observado, poderes do *self*, ganhos privados, liberdades e consumo são tendências recentes de contextos urbanos. Em meu entendimento, em ambientes efervescentes como as ZEE e o Delta, onde a riqueza é concentrada, essas características tendem a se manifestar de forma exacerbada. O dinheiro aparece numa narrativa onipresente e onipotente, e isso foi uma das coisas mais que mais chamou minha atenção ao longo do trabalho de campo. Como já disse Deng Xiaoping: “ficar rico, definitivamente, é glorioso”.

Na reforma econômica, ditados populares reconheciam o dinheiro como uma motivação básica humana e satirizavam o socialismo oficial, a sua ética foi enterrada. Esses ditados utilizam os abundantes homônimos em chinês para construir novos significados de velhas palavras. Ex. “ideais” é construída para dizer “Se há lucro para ser ganho, então eu quero isso”. [...] O típico slogan “servir as pessoas” mudou para “servir as pessoas do dinheiro”. A exaltação do progresso “olhe para o futuro” pode ser entendida como “olhe para o dinheiro”. Estas paródias dos padrões oficiais circularam amplamente, expressando um cinismo e irreverência em direção aos dogmas políticos e morais oficiais. (Yang, 1994, p. 161)

A realidade mercantil, as condições de trabalho, o mercado de falsificações, a bolsa de valores eram temas comentados o tempo inteiro por todos durante o trabalho de campo na região do Rio da Pérola não eram raras as situações em que pessoas espontaneamente diziam-me que os valores atuais da China constituíam o dinheiro - algo visto como nobre. Na medida o consumo se generaliza junto com esse ideal, presentes e demonstrações públicas de status assumem a forma de bens de última geração como sinônimos de prosperidade e inserção na ordem global.

Uma das características que definitivamente caracterizam esse sistema mercantil que nasce na China é o generalizado desejo de ser patrão. O intuito de chegar à categoria de empresário, chefe e estar no topo do poder move os indivíduos. Esse fato não foi apenas encontrado na pesquisa realizada entre chineses, mas também na etnografia realizada na outra ponta dessa cadeia produtiva, a qual é conduzida entre camelôs e sacoleiros de Porto Alegre<sup>26</sup> (cf. Pinheiro-Machado, 2008).

Ser empresário virou uma febre nesses “tempos de prosperar”. Há uma espécie de ditado popular chinês que diz: “entre um bilhão de pessoas, 900 milhões são empresários e 100 milhões esperam abrir um negócio” (no tempo em que população era um bilhão). Todos esses fatores fizeram (e ainda fazem) com que muitos dessas pessoas que abriram seus próprios negócios fossem exemplos de “casos de sucesso” e enriquecimento instantâneo (e o consumo de luxo surge com imensa força nesse universo de demarcações de novas posições).

---

<sup>26</sup> Por exemplo, tão logo se adquira o know-how como “assistente de camelô” ou trabalhador de fábrica, busca-se abrir o próprio negócio e subcontratar seus próprios empregados e, assim, o ciclo que se reproduz é infundável. Esse espírito libertador, entretanto, mascara um sistema cruel, no qual, muitas vezes, se trata de uma falsa ilusão e uma jornada de trabalho árdua e penosa ou de uma reprodução de um ciclo cada vez mais explorador de mão-de-obra. Esse é o caso dos assistentes de camelôs que começam abrindo uma pequena banca e seus empregados têm uma condição ainda pior do que a deles enquanto tais, ou dos funcionários de fábrica que abrem um negócio com pouco capital. Essa cadeia infundável de patrões só pode ser sustentada por um sistema informal, muitas vezes baseada no trabalho precário. O topo, justamente por ser topo, não é para todos. Na base, encontramos salários ínfimos, crianças e exclusão social que limita o acesso a serviços básicos, dos quais eu destacaria a saúde, uma vez que as condições precárias de trabalho propiciam o desenvolvimento de uma série de doenças laborais cujo tratamento depende de um sistema de saúde excludente (da China ao Brasil).

Moda, na China, sempre fora política. Nos anos 50, as pessoas transformaram em moda o estilo de vida do comunismo soviético. Gritavam slogans políticos como ‘alcançar os EUA e superar a Inglaterra em 20 anos!’. Durante, a Revolução Cultural, a moda era ir para o interior para ser ‘reeducado’. Humanidade e sabedoria estavam longe, mulheres não diziam não e homens não liam jornais. Nos anos 80, depois de ser adotada a política de reforma e abertura, entrou na moda abrir empresas. Logo todos os cartões de visita diziam ‘diretor empresarial’. (p. 238)

Não se diz que os tempos fazem os homens? A ‘secretária particular’ [acompanhantes] na China é criação da política de reforma e abertura de Deng Xiaoping. Logo que a China se abriu, todo mundo começou a correr atrás de dinheiro, todo mundo queria ser patrão. Muitos sonham com a riqueza, mas poucos a conseguem. Você notou que nos cartões de visita, todo mundo é gerente geral ou diretor? E, independente das dimensões dos negócios, a companhia, inevitavelmente tem um nome grandioso. (p.60)

Xinran, 2003  
*As Boas Mulheres da China.*

Marcello, fabricante de bolsas de grifes italianas, sócio de uma fábrica em PingHu (entorno de Shenzhen), disse-me que estava consciente de que seus empregados não permanecem muito tempo no emprego e, no momento em que têm uma oportunidade, abrem uma fabriquetta, não longe da dele, para fazer cópias do que lá se produz: ”trabalhar na China é assumir os riscos desta inevitabilidade”, dizia ele. Na mesma direção, depoimentos de diretores-executivos das maiores companhias do mundo presentes na China concordam que uma das maiores dificuldades de se instalar no país é o fato de que os empregados, tão logo adquiram *know-how*, demitem-se e abrem um negócio, o que acontece de forma incontrolável (Fernandez e Underwood, 2006).

Nesse sentido, a supremacia da economia informal presente em certos setores do mercado chinês constitui um reflexo dos novos valores de mercado adotados pelas políticas pós-1978, já que a ansiedade de enriquecimento impulsiona a busca por caminhos rápidos e alternativos. Na realidade, podemos dizer que a informalidade é, em última instância, uma das mais bem acabadas manifestações contemporâneas do “elogio ao *self*”. Essa dimensão subjetiva é fundamental na medida em que atua como motor de toda uma cadeia mercantil, que não se finda nas fronteiras nacionais chinesas. Tal espírito empreendedor diz respeito a um fenômeno contemporâneo global da cultura do trabalho, definido por Machado da Silva como “empregabilidade/empreendedorismo”. Na visão do autor, trata-se de mecanismos de convencimento ideológico “cuja característica mais fundamental é a

individualização e subjetivação dos controles que organizam a vida social, inclusive a produção material” (2002, p. 101).

A vontade de trabalhar para si próprio é uma ânsia por poder e enriquecimento, mas também o desejo de controlar o próprio destino, de guiar a própria vida. O auto-emprego é, assim, um sonho de liberdade, o qual pode ser sintetizado na seguinte frase, dita por um camelô de Porto Alegre: “se trabalho como escravo, que seja escravo de mim mesmo”. Percebi tal idéia semelhante na fala de John, o jovem revendedor de flores de plástico entrevistado:

P: Por que tu abriste teu próprio negócio?

R: Ora, ninguém gosta de amarras [fazia movimentos com os braços, abrançando a si próprio]. Não quero ninguém mandando em mim, dizendo o que tenho que fazer. Faz isso, faz aquilo! No meu negócio, eu digo o que é certo e o que é errado. Se ganho ou se perco, a responsabilidade é minha.

Certa vez, realizei algumas entrevistas coletivas com amigos de um amigo de Feifei. Todos eles tinham suas famílias em outras províncias ao norte e só encontravam seus parentes durante o Ano Novo Chinês (que acontece entre janeiro/fevereiro), como é costume na China. Eles foram para Shenzhen em busca de novas oportunidades de trabalho e, de fato, tinham conseguido bons empregos, capaz de sustentar a vida jovem de festas, bebidas e muito *hip-hop* – o som que predomina entre os jovens.

Um deles, Hui, já adquirira certa autonomia, ao passo que Max e John possuíam um patrão direto e desejavam imediatamente abrir negócio próprio. Quando comentei que muitas pessoas que eu conhecia atuavam como empresários, os rapazes fizeram um *ganbei* (ato ritual para brindar alguma coisa) e disseram: *Xiexie Deng Xiaoping!* (Obrigado...) e empinaram a bebida.

O que ficava claro nessas conversas no trabalho de campo, é que, para muitos, a condição de empregado na China tornou-se definitivamente insuportável, incompatível com os brios e com o sentimento de liberdade das novas gerações. É preciso arriscar, investir e ficar rico. Para tanto, são conscientes da existência de um mercado interno e externo extremamente amplo. Como é notório, por muitos anos

o maior sonho profissional de um chinês era possuir um emprego estatal e estar inserido nas redes de influência do partido, hoje, ao contrário, é o de ser empresário.

A fala que evoca Deng Xiaoping era recorrente e também apareceu quando eu fui visitar uma fábrica de brinquedos com Feifei e Shang. Em seu novo carro Honda, ele tentava-me explicar-me o porquê da forte manifestação de bens falsificados na China. Shang, que era importador de vinhos canadenses, dizia que a marca que ele comercializava já tinha começado a ser falsificada tão logo ficou conhecida na China e isso o prejudicava, pois o consumidor, ao comprar o falsificado achando que era original, iria achar o produto ruim e, então, faria má propaganda de sua marca. Apesar desse problema, Shang era enfático ao ressaltar que a pirataria não era uma coisa “ruim”, que tinha sido extremamente positiva para o desenvolvimento de Guangdong. A posituação social sobre a falsificação, no fim das contas, baseia-se na antiga idéia de Maquiavel de que o fim justifica os meios.

Conforme palavras de Shang:

*“Não importa se o gato é branco ou preto, conquanto que morda os ratos”, como disse Deng Xiaoping. Na China, o importante era começar e desenvolver. Tivemos muito incentivo para isso do governo, a pobreza era muito, não importava se o negócio era de ‘coisa preta’, ninguém gosta de gato preto, mas os gatos pretos sabem morder os ratos e então fazem o que tem que fazer que nem os brancos. A pirataria dá emprego e é isso que importa. Zuo ba! Faça!*

A famosa frase de Deng Xiaoping – dita em contexto de reformas no campo - teve uma inserção muito forte no imaginário chinês. Ela foi ressignificada para os usos convenientes, isso explica porque a escutei tantas vezes, quando pessoas comuns tentavam resumir as mudanças ocorridas na China. Poucas frases são capazes de sintetizar o que ocorreu na China como a metáfora da cor dos gatos, que ressalta a importância de se atingir o crescimento, independente dos meios para tanto. Durante o trabalho de campo, ficou bastante claro que há uma associação direta do boom da indústria chinesa (formal e informal) com a imagem reformadora do líder.

Se estamos aptos a dizer que o que move o empreendedorismo é uma ânsia de poder, e que a mesma se encontra de forma muito semelhante da China ao Brasil,

as condições mais estruturais do desenvolvimento da informalidade obedece a contextos históricos e nacionais adversos. Na China, informalidade e Estado andam de mãos dadas, como já ressaltado. Houve um grande incentivo para que se abrissem fábricas, gerassem empregos e fizessem as economias locais prosperar. Havia também um contingente populacional gigantesco e necessitado, o qual necessitava por trabalho. Além disso, acrescenta-se um mercado consumidor interno e externo inesgotável. O incentivo ao empreendedorismo e ao consumo, portanto, faz parte de uma política estatal.

Na era Deng, fazia-se necessário gerar renda e empregos imediatamente e, nesse sentido, um sistema que copia (e não cria) era o meio mais rápido e eficaz para tanto (cf. parte II deste capítulo) Como abarcar tanta gente? Como gerar tantos empregos? Seria impossível uma explosão de empregos diante de um sistema burocrático e trabalhista tal qual se concebe como ideais no Ocidente. Assim, a diretriz que vinha do governo incitava o sonho da prosperidade imediata. Houve uma corrida desenfreada para o mundo dos negócios e isso foi amplamente legitimado pelo poder central, mesmo que através da leniência ou consentimento calado. Sociedade, mercado e governo estavam sincronizados num projeto de desenvolvimento nacional.

Finalmente, devido essas condições de “urgência”, as condições de trabalho nas fábricas, bem como a própria produção de cópias, foram socialmente aceitas e legitimadas em nome de uma necessidade urgente de melhorar a vida miserável do interior do país. Ao mesmo tempo em que existem inúmeros exemplos de enriquecimento instantâneo, bem como uma classe média emergente, um dos pontos decisivos que quero trabalhar neste capítulo é, justamente, a base de exploração e penúria que se encontra abaixo e sustentando o desenvolvimento, uma vez que economias informais podem mascarar uma cadeia marcada por regulações trabalhistas frágeis.

### 3.2 BEM-VINDO A SHENZHEN: TRENS, ESTAÇÕES E AS “POPULAÇÕES FLUTUANTES”

Aos arredores da estação de trem de Shenzhen, situam-se pessoas como a Sra. Li, que vive dos trocados que ganha dos passantes sensibilizados por sua condição. Cabelos brancos, pele escura, aparência visivelmente cansada e sempre na presença de seu melhor amigo: um pequeno macaco que carrega nos ombros. Seu ponto para pedir dinheiro situa-se nas escadas de uma loja de McDonalds perto da principal estação de trem da cidade. Conheci-a enquanto fotografava a área e ela reclamava da vida, alegando que tinha um novo concorrente no ponto, o qual chamava mais atenção do que seu macaco. O vizinho era um homem com o corpo mutilado e queimado, cuja idade sequer é possível tentar adivinhar. Não é exagero dizer que as condições humanas encontradas naquele entorno são condições que eu sequer imaginava que pudessem existir.

A situação da Sra. Li e de seu vizinho concorrente é comum a milhares de pessoas que, desde a abertura econômica, saíram das mais distintas regiões do país e dirigiram-se às ZEE em busca de trabalho na extensa zona fabril ao longo do Delta. Ao passo que existem inúmeras histórias de sucesso e prosperidade dessas “populações flutuantes”, as contradições do crescimento econômico também vêm se tornando visíveis. Noutras palavras, assim como os índices de desemprego do país caem expressivamente, havendo uma melhoria das condições das populações migrantes e rurais, que da miséria rumam à classe média, chamam atenção as frágeis condições trabalhistas a que milhões de trabalhadores ainda estão submetidos, muitas vezes em situação de risco, exploração e desamparo social. Estes migrantes trabalham em fábricas conhecidas como *sweatshops*<sup>27</sup> - expressão irônica que se refere ao suor de uma jornada de trabalho exaustiva e mal-remunerada - onde o limite entre o trabalho e a miséria absoluta é extremamente tênue, o que provoca um estado constante de ansiedade, medo e sujeição.

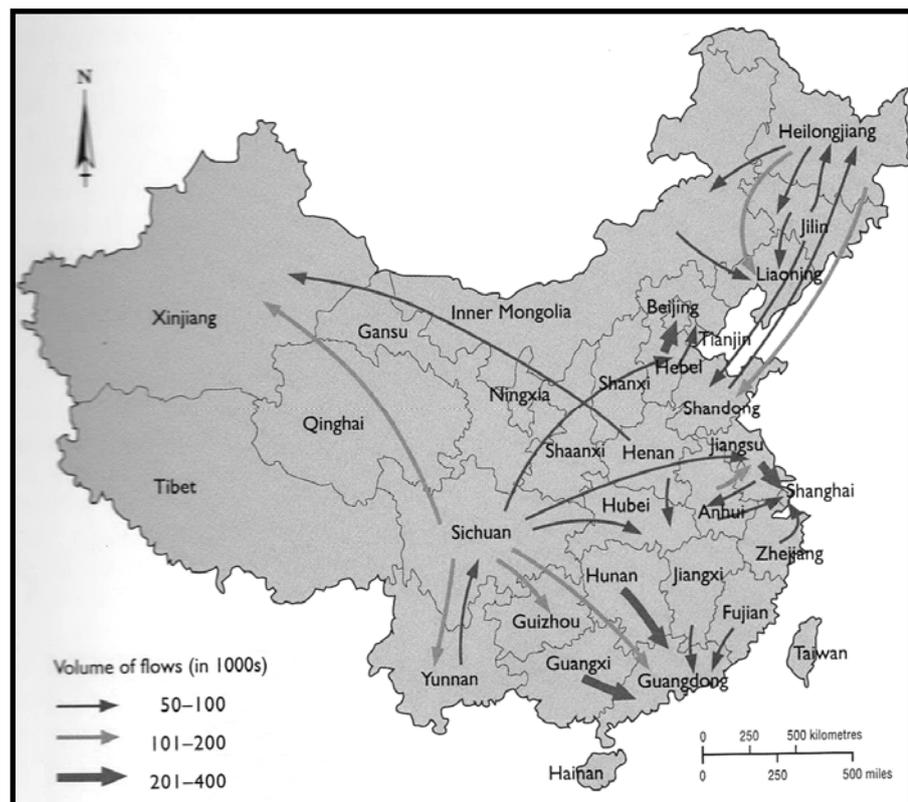
---

<sup>27</sup> *Sweatshop* literalmente significa loja de suor. Essa expressão nasceu nos Estados-Unidos para designar as fábricas que oferecem duras condições de trabalho. Inicialmente estava relacionada à indústria têxtil, mas hoje se estende a todo o setor fabril cujas condições de trabalho são precárias.

Com o boom do Delta, tem havido um processo incessante de migração interna para aquela região, especialmente vinda da zona rural - contingente que serve de mão-de-obra da indústria. A diversidade cultural passa cada vez mais se sobrepor à hegemonia da presença cantonesa nativa. O renascimento do Delta, através de suas ZEE, impulsionou extraordinários fluxos de migração interna e externa, dezenas de milhões de deslocamentos. Ao passo que chineses foram para Guangdong em busca de trabalho (explodindo o contingente populacional do Delta), muitos cantoneses, por sua vez, deixaram o país para importar e comercializar, além-mar, aquilo que a terra natal começava a produzir em abundância – o que explica a sua chegada a Ciudad del Este, conforme aprofundado no capítulo VI.

“Populações Flutuantes” entre 1985 e 1990. Como é possível perceber, o maior fluxo é para Guangdong.

Fonte: *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, 2006





Recém Chegados à cidade de Shenzhen

Toda a infra-estrutura extremamente moderna de Shenzhen - considerada uma das cidades mais “futuristas” da China - contrasta-se como um grande contingente de moradores de rua e/ou portadores de deficiência que imploram por qualquer yuan de forma curvada, especialmente nas portas dos restaurantes e aos arredores das estações de trem.

Embora tenha ocorrido um melhoramento realmente extraordinário das condições de vida no campo e na cidade graças aos milhões de empregos gerados (Guangdong propicia um milhão de novos empregos por ano<sup>28</sup>), muitas dessas pessoas que vão para o Delta não são absorvidas no mercado de trabalho, ou são absorvidas temporariamente. Um dos temas mais discutidos atualmente no âmbito da Antropologia/Sociologia da China é o estado das “populações flutuantes” (*liudong renkou*), que são os trabalhadores migrantes oriundo das zonas rurais e a mão-de-obra capaz de sustentar o crescimento. Várias referências apontam que esse contingente seja em torno de cento e cinquenta milhões de pessoas, na sua maioria, jovens e mulheres (ver Zhang, 2001; Pun, 2003, 2005; Solinger, 1999). No entanto, dados recentes já sugerem que esse número pode variar entre cento e quarenta a

---

<sup>28</sup> Fonte: Xinhua, 2007/1

duzentos milhões (Harney, 2008). São números que se aproximam ou até mesmo superam a população do Brasil.

O sistema nacional de Registro Doméstico (*hukou*) é um fator crucial no entendimento das “populações flutuantes”. Trata-se de um registro que fixa as pessoas em uma determinada localidade, limitando a liberdade de movimento no país e, conseqüentemente, os seus direitos sociais. Afinal, quem não tem registro permanente de moradia em um lugar, não é considerado migrante e, por isso, é classificado como “flutuante”<sup>29</sup>. Por todas essas razões, pessoas que sofrem acidentes de trabalho, quando não registradas, acabam desempregadas e desprovidas do amparo estatal. Noventa por cento das doenças de trabalho registradas no país acontecem entre migrantes (Harney, 2008). A vulnerabilidade é total. Não estando cem por cento capacitados fisicamente para a realocação no mercado, o futuro desses sujeitos é o da Sra Li: mendigar *maos* (centavos) nas ruas das grandes cidades.

Como, para realização do trabalho de campo, eu era totalmente dependente da “generosidade” de Feifei, suas redes e traduções, a única coisa que podia fazer sem ela era andar, andar sem rumo, observar paisagens e “bater papo” sem profundidade com os transeuntes. Todavia, assim eu tinha a liberdade de contemplar, sentir literalmente novos ares, sentar numa calçada e trocar meia dúzia de palavras com os passantes.

Semanalmente eu ia para Shenzhen sozinha e, depois de dar algumas voltas no shopping LouHu, costumava sentar na volta da estação de trem e fotografar as pessoas que chegavam do interior em busca de trabalho. Como é de praxe, essas pessoas se alojam por ali, umas do lado das outras, até acharem trabalho.

As horas ao redor de Lowu/LuoHu não foram desperdício. Milhares de rostos esperançosos e assustados ficaram gravados na minha memória e, de certa forma, tais expressões constituem a bagagem maior que carrego daquele universo. Dentro de uma fábrica era possível ver o trabalho repetitivo, o cansaço e a monotonia frente à frieza de uma máquina industrial. Em Lowu/LuoHu, via-se o olhar que demonstrava claramente os sonhos e as indagações perante uma vida nova

---

<sup>29</sup> Migrantes rurais, uma vez empregados legalmente na cidade, podem pedir registro doméstico temporário. Perdido o emprego, ficam em situação completamente ilegal, sendo obrigados a voltar ao lugar de origem.

em uma cidade grandiosa. Ao sair da estação e olhar os arranha-céus, a mensagem era clara: “bem-vindos a uma nova China!”. Mas que China era aquela?

Eu costumava fotografar esses momentos e, assim, conversava com muitas pessoas, perguntando rapidamente de onde veio e para onde ia. O que mais me chamava atenção nessas trocas efêmeras é que, num país em que a fotografia é banalizada e a tecnologia descartável ao ponto de encontramos aparelhos eletrônicos novos na lata de lixo, a maioria das pessoas que fotografei nunca havia tirado um retrato. Na excitação de ver sua imagem, elas mostravam, de forma singela, um pouco das contradições e das disparidades de um novo país, como por exemplo, o acesso desigual aos bens de consumo.

Também era possível observar como se dava o processo de chegada para o trabalho no mundo urbano industrial. Algo que talvez nenhuma entrevista profunda pudesse captar, ao menos no concernente a sua dimensão estética. As pessoas chegam vestidas com suas melhores roupas. Os homens usavam ternos novos, ajustados, puídos, curtos ou longos demais, enfim, os que conseguiam. Traziam também uma pasta de trabalho que, na maioria das vezes, estava vazia. As mulheres vinham com o cabelo impecável, usavam vestido e sapato. Esse contingente se aglomera aos arredores da estação e dorme na rua até encontrar emprego, sem que isso tenha qualquer carga moralizadora: é uma prática comum a todos, já que o trabalho, em tese, aparece rapidamente. Tais sujeitos dormem sobre a mala sem nunca descuidar da aparência, já que a dignidade que trazem do campo parece estar materializada ali, naquela espera de postura impecável.

Da mesma forma, poucas coisas foram tão reveladoras como o dia em que peguei um trem sozinha para Dongguan. Essa cidade caracteriza-se pela overdose da paisagem fabril, enquanto Shenzhen, ao contrário, possui uma área habitacional central e suas fábricas estão localizadas nos distritos periféricos. O ar literalmente cinza e a poeira que o asfalto levantava deixaram-me profundamente em mal-estar, forçando-me a aderir o uso de máscaras, que até então eu considerava “frescura”. Sofri de problemas respiratórios, algo que, mesmo que numa pequena escala, colocava-me na mesma experiência corporal de muitos trabalhadores chineses.

Acabei chegando no interior de Dongguan. Na volta, fui informada que a ferrovia havia sido interrompida e que não tinha como voltar para Hong Kong. Pela

primeira vez eu me via sozinha em um ambiente totalmente estranho no interior do país. Havia uma grande quantidade de pessoas muito humildes, desesperada e raivosa pela falta do trem. Eu sentia-me um tanto assustada com as mesmas. Não era uma pobreza exótica, tampouco a que eu conhecia bem, fruto dos anos estudando os grupos populares no Brasil. Não eram assaltantes, traficantes, sacoleiros, moradores de rua, nem operários em seus devidos postos de trabalho: eram apenas milhares de trabalhadores fabris aglomerados numa estação na disputa por tíquetes de trem. Eu sentia-me uma peça fora do lugar, esmagada, sem nem saber por que estava ali em meio a tantas pessoas e famílias ansiosas para viajar ou passear em seu precioso domingo. Aliás, cabe ressaltar, as estações de trem na China e suas aglomerações constituem notoriamente um bom reflexo dos deslocamentos das “populações flutuantes”.

Eu estava faminta, perdida, sem dinheiro para hospedagem e sem saber como voltar. Ir até a estação de ônibus era uma investida insegura, visto que era muito longe da estação de trem onde eu estava, ainda por cima depois de ter, por horas, caminhado em vão ao lado de muros gigantes e cercas elétricas que protegiam as fábricas. Tudo poderia ter sido muito simples se eu tivesse programado a minha pequena viagem, se conhecesse o lugar, se fosse acompanhada de minha intérprete, etc. O fato é que eu queria viajar sem Feifei e saí sem saber para onde.

No final da tarde, consegui um trem “pinga-pinga”, que durou seis horas para chegar num trajeto que facilmente seria feito em, no máximo, duas. É difícil de descrever a cena patética, bizarra e, hoje, até engraçada, de quando eu briguei “a tapas” pelos tíquetes na estação, detestando aquelas pessoas e as empurrando na medida em que elas me empurravam, pensando no *jeitinho* mais fácil de entrar no trem e conseguir um lugar para sentar no chão. Sem esquecer, é claro, dos senhores que me batiam com a bengala na árdua tarefa de entrar no trem. Passaram-se mais algumas horas de pé, exausta e exprimida no vagão.

Foi apenas um dia cansativo e a chegada em casa com a sensação de que nada acontecera. Nenhum dado, nenhuma entrevista. Sem o glamour dos cerimoniais dos banquetes, o exotismo de comer cachorro, tampouco o “heroísmo etnográfico” de ficar um mês sem comunicação por causa de um terremoto: apenas o ar poluído impregnado em mim e o cansaço da luta do trem. Todavia, apesar da

frustração evidente, poucas situações me sensibilizaram tanto como aquela. Não há como descrever a sensação de ver aquele ar cinza que paira sobre uma paisagem infindável também cinza, uniforme e industrial. Havia algo inexplicável de abandono e solidão. Não tinha como fotografar, nem filmar, até porque, naquele momento, a principal paisagem que se formara era dentro de mim. Mas foram justamente esses episódios tolos e prosaicos, como sentar ao lado da Sra. Li e seu macaco ou fotografar os recém-chegados, que mudaram minha sensibilidade sobre as ZEE e tudo que elas significavam. Longe de Feifei eu podia observar, refletir e me perguntar, afinal, que mundo era aquele.

### **3.3 *SWEATSHOPS*: SISTEMA FABRIL, CONDIÇÕES DE TRABALHO E DIREITOS HUMANOS**

#### **3.3.1 Refletindo sobre os Direitos Humanos**

Trabalho na China é um tema, indubitavelmente, polêmico – tendo reflexo nos principais fóruns de debate internacional - e divide basicamente aqueles que aprovam ou desaprovam os rumos da reforma econômica da China. De um lado, estão os entusiastas que apontam favoráveis índices econômicos e sociais; de outro, estão aqueles que entendem que milhões de pessoas comuns não compartilham dos benefícios desse crescimento.

Meu intuito não é apontar anjos ou demônios, mas antes pensar sobre aquilo que chamo de “dilema chinês”, que são justamente os paradoxos que emergem de um processo de profunda transformação social. Noutras palavras, busco entender como desenvolvimento, bem-estar social e igualdade podem ser construídos sobre um alicerce composto, muitas vezes, por sofrimento, exploração e penúria. Esse dilema nos coloca ainda outras questões: as condições de trabalho no universo fabril daquele país são passíveis de relativização? Se sim, qual o limite entre o universalismo dos direitos humanos e o relativismo?

Organização Internacional do Trabalho (da qual a China é membro desde as primeiras décadas do século XX) entende que os direitos trabalhistas são fundamentais enquanto direitos humanos, uma vez que o trabalho digno é um dos principais meios de acesso à equidade, justiça e a paz universal. Ela atua através de quatro princípios básicos: (a) liberdade para sindicalização e negociação coletiva; (b) eliminação de trabalho forçado ou obrigatório (c) abolição do trabalho infantil (d) eliminação de discriminação em matéria de emprego ou ocupação. A Ásia é uma das regiões de maior atuação da OIT, onde inúmeros países caracterizam-se pela violação de suas normas, através da forte presença de *sweatshops*, por exemplo.

No entanto, para a antropóloga Anita Chan (1998), uma destacada ativista feminista na China, os direitos trabalhistas ainda devem ser tratados como uma forma de direitos humanos, pois a literatura sobre o tema pouco menciona os direitos trabalhistas, e, quando o faz, ambos aparecem separados, como duas categorias distintas. Ela entende que ainda se necessita criar padrões internacionais que assegurem tais direitos aos trabalhadores em situação de vulnerabilidade social em todo o mundo e que isso pode ser feito através da inserção definitiva dos direitos trabalhistas na agenda dos direitos humanos.

Quando trato os direitos trabalhistas como humanos, tenho em mente um ponto de vista antropológico acerca de humanismo, no sentido de atuar na luta pelo bem-estar das coletividades, mas também estar aberto ao questionamento de formulações universalistas, as quais, dependendo do uso que forem feitas, podem se caracterizar como uma forma de etnocentrismo ou mesmo como meio de intervenção e reprodução do poder (ver Abu-lughod, 2002; Messer, 1993; Ribeiro, 2003b, entre outros). Noutras palavras, existe um discurso homogêneo baseado, por exemplo, de que todo o homem tem direito à dignidade. A Antropologia vem a contribuir no sentido de mostrar que o que é digno para uns, pode não ser para outros. A ética do fazer antropológico, assim, reside na busca constante de tal dignidade singular.

Na China, sabe-se que o universo fabril, composto por trabalhadores migrantes, é marcado por uma longa jornada de trabalho cujos salários são, muitas vezes, irrisórios. Para analisar essa questão, busco investigar a sua polissemia oriunda de diversas vozes e fontes, mostrando como diferentes atores que, na

prática, constroem essa realidade, concebem as condições de trabalho do universo fabril. Isso se torna importante na medida em que me proponho a pensar direitos humanos sob uma perspectiva relativista, visto que as condições de trabalho na China constituem-se, sem dúvida, um dos temas que mais permeia as representações sobre o “exótico Oriente”, servindo como base para reatualização de discursos e saberes “orientalistas”, os quais, para Said (1996), são investidos de poder e autoridade.

O que se acusa de trabalho escravo, pode não ser assim concebido pelos trabalhadores (o que não nos livra da crítica acerca do que consideramos como desumano). Sacrifício, “o suor do trabalho”, não é uma categoria universal, ou melhor, concebida da mesma forma universalmente. Como é notório ao conhecimento antropológico, os significados de labor, lazer e pausa variam substancialmente de sociedade para sociedade. A concepção ocidental de trabalho é também uma tradição moral (e moralizadora quando voltada para o “Outro”) construída sobre alicerces políticos, religiosos e históricos específicos.

Discorrer sobre o trabalho na China, assim, necessita fugir da exotização que circunda o tema. É preciso separar certos fenômenos e procurar enquadrá-los dentro de um contexto cultural e social mais amplo, de uma civilização que exalta seus cinco mil anos de existência e que agora encabeça seu projeto nacional de construção de desenvolvimento e igualdade social. Nesse intuito, a China proclama o direito de que só ela mesma pode intervir sobre o seu rumo e sobre seus problemas “domésticos”.

Em 1993, o chefe da delegação chinesa na Conferência Mundial das Nações Unidas, Liu Huaqiao, declara que diferentes países possuem diferentes noções sobre direitos humanos e que nenhuma nação pode impor sua própria visão para as outras (Angle, 2002). A República Popular da China, em defesa das acusações de violações feitas pelos Estados Unidos, diz possuir a sua concepção própria sobre direitos humanos, qual seja, “socialista com características chinesas” (Chan, 1998), que atende às singularidades do contexto atual da nação e se baseia em antigas concepções confucionistas de harmonia e humanidade. Nesse sentido, entende-se que noções de humanismo e liberdade sempre estiveram presentes na China, mas de forma introspectiva, sem a necessidade da criação de leis (Qi, 2005; Xia, 2000).

Assim, direitos humanos constituem algo recente naquele país, mas ainda encarados, por diversos setores sociais, como um discurso norte-americano que serve de desculpa para a prática de intervenção noutros países (Qi, 2005).

Os aspectos mencionados acima fazem todo o sentido sob uma perspectiva relativista dos direitos humanos. No entanto, a questão é delicada, pois isso não pode representar a justificativa de abusos sobre populações desprotegidas, da exploração do trabalho migrante, infantil e feminino, tampouco da falta de salubridade e seguridade social. Dizer que o trabalho na China, há séculos, é marcado por uma jornada de trabalho ininterrupta, bem como que a condição de vida das populações pobres é melhor do que a existente no passado (marcado por guerras, desastres naturais, miséria e invasões de território) é importante sem dúvida, mas não serve para relativizar o sofrimento de uma pessoa que perde um membro do seu corpo num acidente de trabalho e, enquanto classificada como “população flutuante”, está desamparada de direitos sociais e é jogada ao desalento.

Assim, esta reflexão transita entre caminhos escorregadios, nos limites da alteridade, à procura de um discurso relativista, sem que o mesmo recaia nas artimanhas de justificar tudo a partir da meta narrativa da diferença cultural. Na difícil tarefa de evitar, por um lado, escorar-se no relativismo raso que incita a perigosa postura do “relaxa e goza” (Geertz, 1999), ou mesmo ficar num niilismo (Velho, 1991); e, por outro, reproduzir um discurso moralista ocidental acerca do trabalho e dos direitos sociais, o desafio aqui é refletir sobre os direitos humanos em um país que, apenas na última década, começou a refletir sobre isso, mas que ainda questiona a sua dimensão ocidental/universalista/burguesa (Xia, 2000).

### **3.3.2 Múltiplas concepções sobre trabalho**

Excesso de jornada de trabalho, uma discussão central no âmbito dos direitos trabalhistas e humanos, simplesmente não era considerado um problema para muitos trabalhadores, que alegavam que, culturalmente, aquele era o estado das coisas desde sempre.

Sob o discurso de que as culturas são singulares e que, portanto, as questões referentes ao universo fabril na China dizem respeito a um problema doméstico,

patrões, empregados e autoridades justificavam, por exemplo, jornada de trabalho de mais de doze horas por dia e sete dias por semana, o trabalho infantil e o salário mensal de quinhentos yuan (mais ou menos cento e vinte reais). Por parte dos empresários que conversei, havia quase um orgulho ao falar das condições que podiam oferecer aos seus funcionários: comida, casa e trabalho para um contingente que se dizia que chegara faminto. O outro lado da moeda - os funcionários - demonstrava repetir o mesmo discurso que se sustentava a partir da narrativa que remetia a um passado de fome e miséria no campo.

Todo e qualquer estranhamento de minha parte era repreendido como vindo de alguém incapaz de compreender o que é a miséria extrema, bem como o que significa pertencer a um país de quase um bilhão e meio de habitantes. Funcionários, nas mais diversas conversas efêmeras, longe dos olhos dos patrões (é importante que se diga), faziam questão de demonstrar que estavam conseguindo juntar dinheiro, ajudar a família e que tinham uma condição infinitamente mais digna que a vida deixada para trás no campo. Alguns me explicavam que a noção de trabalho na China não distinguia dias de lida e de descanso e que, por ter sido sempre assim, não havia o que mudar, pois trabalho não era fardo, mas uma obrigação moral, algo que dignificava a alma. Assim, esses sujeitos, ao virem do campo - da propriedade que cultivavam juntamente com as tarefas desenvolvidas coletivamente na comunidade em tempo integral - transportam tal rotina laboral ininterrupta para dentro do mundo fabril, industrializado e capitalista.

[Em 1937] Minha mãe estava feliz. Ela ficava particularmente excitada com as festas que se realizavam quase todo o mês. Não havia o conceito de semana de trabalho entre os chineses comuns. Só as repartições públicas, as escolas e as fabricas japonesas tinham um dia de folga no domingo. Para as outras pessoas, só as festas ofereciam uma interrupção na rotina diária e extensa de trabalho.

Memórias de Chang em *Cisnes Selvagens*.

Contava-me um funcionário de mais ou menos vinte e cinco anos, solteiro e vindo do norte da China, que trabalhava numa fábrica que produzia brinquedos (originais e falsificados) na cidade de Longguan:

É Ano-Novo e eu vou poder ir para minha casa. Vou levar roupas e alguns de sapatos de couro que comprei aqui para meu pai.  
[Ele brinca]: Vou até dar dinheiro para minha irmã no envelope [no ano novo pessoas ricas dão dinheiro para amigos em envelopes típicos vermelhos]. Como durmo aqui, economizo todo o salário.

De fato, é notório que empregados, mesmo ganhando salários considerados irrisórios sob os olhos do Ocidente, conseguem juntar praticamente todo o salário que ganham, pois o sistema fabril chinês possui características singulares e polêmicas, como o sistema total de trabalho e controle dos funcionários, ao morarem na fábrica e lá realizarem três refeições diárias. Fato usado para justificar os baixos salários.

As acusações vindas de diversas instituições internacionais que acusam a presença de trabalho escravo na China baseiam-se principalmente na extensa jornada de trabalho aliada a um salário em torno de cem dólares, fato este entendido como um retrocesso ao modo de produção presente na Revolução Industrial na Europa no século XVIII. Cabe aqui fazer algumas ponderações a respeito disso. Embora um salário de cem dólares esteja, de fato, fora de padrões internacionais, é importante salientar que tal valor equivale a cerca de oitocentos yuan, importância que, em se tratando de custo de vida no interior de Guangdong, assemelha-se a oitocentos reais em termos de poder de compra<sup>30</sup>.

Um tema muito corrente que aparecia trabalho de campo era a fome. O apelo a essa idéia vinha numa narrativa onipresente e, principalmente, onipotente. Patrões mostravam que funcionários chegavam sem ter o que comer, funcionários contavam trágicas histórias de um passado em que se vivia sob o pânico da falta de comida. De forma muito semelhante, os informantes diziam: *primeiro é preciso matar a*

---

<sup>30</sup> Um pequeno exemplo ara se ter uma idéia do preço das roupas: a região do Delta destaca-se pela produção de couro. Em um lugar extremamente turístico e caro, eu pude comprar uma jaqueta de couro produzida lá por 25 reais. Para os nativos, esse preço ainda é muito mais barato. No Brasil, o preço de um produto semelhante é em torno de 1000 reais.

*fome, viemos de lugares onde a miséria e os desastres naturais são constantes.* Nesse discurso, passado individual e memória coletiva parecem não ter qualquer limite: *China há milhares de anos sofre desastres naturais*, também diziam. Os desastres naturais que acompanham o país desde sempre parecem fazer parte das lembranças dos sujeitos que viveram em regiões afetadas, mesmo daqueles que não chegaram a passar por isso. O medo da miséria, da fome e da morte passa de geração em geração e serve sempre como ponto norteador no curso de vida. A própria filosofia chinesa<sup>31</sup> está repleta de mensagens que falam acerca da importância da alimentação e da poupança frente à possibilidade da fome causada por infortúnios no futuro. O salário, portanto, se baseia não somente numa relação de hora-trabalho-produção, mas também numa cosmologia a respeito do entendimento de segurança de vida. Em outras palavras, parece haver um “capital alimentício” em jogo, acionado e manipulado durante negociações entre patrões e empregados.

Imbuído desse discurso de que primeiro é necessário cessar a fome, a informalidade e o mercado de falsificação são amplamente legitimadas socialmente e defendidas sob um sentimento nacional veemente. Entrevistei jornalistas ligados ao governo, informantes e amigos. Seria exaustivo e repetitivo mencionar todas as falas que obtive no sentido de defender a pirataria e a informalidade enquanto um problema moral e, novamente, “doméstico”. O discurso era unânime, alegando que, sem essas condições, era impossível ter crescido, dar o primeiro impulso na economia.

Assim, o projeto de construção igualdade da nação passava conscientemente por essas condições de geração de emprego e renda, associando-as apenas a um momento inicial da etapa de crescimento. Ou seja, passado um tempo, dever-se-ia enquadrar a um sistema mais formal de produção. Hoje, no entanto, com um sistema legal trabalhista muito mais sólido do que outrora, não temos claro se esse quadro continua estagnado ou se muda num sentido de criar condições menos árduas aos trabalhadores. Em meu ponto de vista, ao passo que vemos que a tolerância social (vinda do governo e população) parece diminuir para com os abusos trabalhistas e, nesse sentido, muitas empresas já estabelecidas “se

---

<sup>31</sup> Como pode ser encontrado tanto nos livros de Confúcio, quanto na sua reprodução cotidiana presente na cultura popular.

regularizam” e melhoram as condições oferecidas, também é verdade que a explosão de novos negócios parece ser uma febre incessante e ininterrupta na China e, aqueles que ingressam no mercado, não possuem capital para se enquadrar a um sistema burocrático dentro dos parâmetros legais.

Estive em três fábricas em Guangdong. Duas delas produziam típicas bugigangas “made in China”: relógios, brinquedos e enfeites, tanto no modelo “sem marca/marca desconhecida”, quanto encomendas de cópias. Elas estavam situadas em Shenzhen e em Longuang. A terceira (em PingHu, distrito industrial de Shenzhen) era pertencente a um grupo de italianos, que terceirizam a produção para as principais grifes de seu país (bolsas, couro e jeans). Todas elas eram entre pequeno e médio porte e enquadravam-se mais ou menos da mesma forma ao modelo chinês de produção: mesmos salários, dormitórios e refeitórios.

As instalações, nesse modelo chinês, são compostas por dois prédios que, um perto do outro, formam um “T”. Num prédio situa-se a indústria; noutro, a moradia. A maioria desses estabelecimentos ainda possui uma modesta sala com TV e DVD, bem como uma quadra para a prática de algum esporte. Não há grandes variações nesse modelo. As quase cem mil fábricas do Delta obedecem a esse modelo, o que homogeneiza a paisagem e a produção, sufocando, em meu ponto de vista, a possibilidade de emergência de modelo criativo que tente se impor como alternativa a esse sistema. O mercado imobiliário já padroniza as construções fabris, loteando terrenos e construindo prédios em “T” cuja capacidade é de cem a quinhentos funcionários.

Os dormitórios são compostos por quatro a doze camas (beliches) e o banheiro, em geral, é compartilhado. Pode ou não haver separação de homens e mulheres, mas os funcionários podem escolher com quem querem dormir desde que haja vagas. A superlotação dos dormitórios é um fato corrente, fazendo com que os recém chegados durmam sobre o chão. Na fábrica das grifes italianas, as instalações surpreendiam de tão novas, além do fato de que o banheiro era dentro quarto e os mesmos abrigavam apenas quatro camas. Lá havia também a preocupação de manter bonitos jardins sempre cuidados a fim de melhorar o ambiente visual de trabalho. A pequena quadra de esporte era conservada, embora, segundo relato

irônico do motorista da fábrica, ninguém a usava, pois o raro dia de folga não era “*para se cansar mais ainda*”...

Já na fábrica de brinquedos, os quartos eram “frios” e com no mínimo oito camas. A sala de televisão, no entanto, era bastante usada pelos funcionários durante a noite, os quais se esforçam para conseguir enxergar alguma coisa na tela de quatorze polegadas situada ao alto da parede (ver foto abaixo). Uma televisão grande na China é algo extremamente banal e barato. Algo fácil de comprar para o jovem proprietário Xin, o qual, em início de carreira, já ganhava um milhão de yuan por ano e, com esse dinheiro, já se sentia pronto para ter filhos com sua esposa e comprar um bom apartamento em Shenzhen. Quando vi o tamanho da televisão, imediatamente perguntei-o por que não comprava um aparelho maior e, sem rodeios, ele respondeu: *para não distraí-los muito*.



Imagens das fábricas visitadas. A primeira à direita mostra o refeitório da fábrica italiana. A segunda e a terceira mostram um dormitório e a sala de TV, na fábrica de brinquedos.

Em geral, as fábricas situam-se em regiões industriais bastante afastadas dos centros residenciais e comerciais. Isso dificulta o deslocamento dos funcionários em seus raríssimos momentos de folga, bem como a participação em algum evento social diversificado. A fábrica acaba sendo uma detenção, onde não se conhece outras pessoas, onde pouco se aprende com trocas interpessoais. A repetição, portanto, não é apenas a do movimento que se faz frente a uma máquina, mas, principalmente, da mesmice da rotina cujos horizontes não se mostram nada promissores.

A questão trabalho-dormitório expressa uma relação de controle total sobre os funcionários e, por isso, é alvo de críticas e debate incessante nas mais diversas esferas. Se sob o ponto de vista dos direitos humanos, tal fato fere a idéia de liberdade de movimento e impõe uma rotina de vigia constante aos trabalhadores. A destacada ONG *Chinese working women network* atua no sentido de mostrar que se trata de um processo de violência contra as mulheres jovens, que são obrigadas a viver em um pequeno espaço sem condições mínimas de liberdade.

Devido à especulação do mercado imobiliário e à paisagem industrial na qual o Delta se transformou, todas as fábricas acabam sendo muito próximas umas às outras e, portanto, nasce uma espécie de “cultura fabril” muito semelhante, bem como uma vigilância mútua. Ou seja, não há grandes diferenças de relações trabalhistas. Se um escapa a regra, todos escapam. Por outro lado, se nasce um controle fiscalizador, ele se aplica a todos, a partir de uma vigia entre vizinhos: *se eu tenho que me ajustar, você também tem...* O ponto onde eu quero chegar com isso é que a idéia de fábricas clandestinas abarrotadas por trabalho escravo feminino e infantil não é regra. Elas existem, mas constituem minoria e situam-se em lugares onde o poder central não chega com tanta força – situação não diferente, portanto, a essas formas de trabalho ainda existente no interior do Brasil. O que há, de fato, é um sistema mais ou menos homogêneo alicerçado em práticas informais generalizadas, baixos salários, oferecendo em contrapartida a moradia e a alimentação.

Se, no senso comum, a moradia é tomada como fonte de demonização do sistema fabril chinês funcionários, em meu entendimento, nem sempre irão criticar o fato de morarem nas fábricas. É possível que reclamem das instalações dos quartos e da superlotação, além do salário e da alta jornada de trabalho. Isso porque,

a questão trabalho-moradia revela o que eu denomino de “paradoxo de *Hukou*”. Na realidade, aquilo que é a maior infração contra a liberdade de movimento dos indivíduos, bem como dominação por parte dos detentores do poder econômico, pode ser entendida igualmente como uma tática de manipulação ao poder hegemônico, que proporciona justamente liberdade de movimento, só que noutro sentido.

Como foi explicitado anteriormente, a China possui um sistema nacional de Registro Doméstico (*Hukou*), através do qual as pessoas são registradas e fixadas em uma determinada localidade de origem, reduzindo as possibilidades de acesso aos direitos básicos quando fora da área de registro. Logo, migrantes são sempre “populações flutuantes” na China e, enquanto flutuante, não são aptos a alugar apartamento, por exemplo. Em última instância, a moradia da fábrica é o que possibilita que os migrantes venham de qualquer lugar do país e possam, assim, trabalhar. O fato de estarem fixados nos dormitórios e no local de trabalho é o que possibilita, noutra dimensão, liberdade de movimento, nem que seja numa precária condição de migração. Assim, dormitórios se constituem uma alternativa à norma hegemônica do *Hukou*. No entanto, também se trata de um sistema de conveniências, no momento em que, por parte do governo central, é interessante não mudar a lei e deixar milhões de pessoas na ilegalidade, essas mesmas pessoas que, com sua mão-de-obra, constroem uma nova China, de desenvolvimento e de prosperidade.

Na realidade, o crescimento vultoso que a China vem alcançando e as melhorias das condições da população num modo geral, devem-se muito à custa do fato de que funcionários moram no local de trabalho. Sem esse fator seria impossível abarcar um contingente populacional tão imenso, pois os salários teriam que dar conta minimamente do aluguel e da alimentação. Assim, o projeto de construção de igualdade nacional, através da geração de emprego e renda, como já ressaltai, passa por um processo de industrialização que abarque o maior número possível de trabalhadores e que ofereça, pelo menos, casa, comida e salário.

Se as condições do trabalho fabril são passíveis de inúmeras críticas, não há dúvida que entre a vida campesina e a fabril, houve um melhoramento expressivo das condições básicas de vida. Além disso, embora a riqueza esteja concentrando-se

primordialmente no sul e na zona costeira do país, isso promove um refluxo de capital para o interior do país e zona rural, no momento em que a mão-de-obra do Delta representa toda a diversidade do país ao receber migrantes das mais diversas regiões e etnias, os quais retornam para terra natal com o capital que juntaram durante o período em que, sozinhos, trabalhavam nas fábricas movidos apenas pelo sonho de melhorar de vida. Abundam histórias de trabalhadores que conseguiram entrar para uma faculdade ou fazer com seus filhos estudassem, representando uma melhora de vida extraordinária. Aliás, nada mais comum na China do que um funcionário que por anos junta tudo o que pode e, na primeira oportunidade abre seu próprio negócio. Evidentemente, isso traz consigo uma sede por lucros e, conseqüentemente, e reprodução de um sistema precário.



Trabalhadores fabris, em diferentes momentos.  
Abaixo, a vista da fábrica de binquedos.



### 3.3.3 Cultura e relativismo como possíveis agentes de dominação

A complexidade da questão acerca do trabalho na China, de acordo com o que eu tentei mostrar, reside no fato de que há inúmeras vozes que ou o legitimam ou o criminalizam. Além disso, podemos olhá-lo sob diversos ângulos e, os mesmos, apontam-nos para contraditórios caminhos de ora aprovação, ora reprovação. Há um impasse ético que nos faz questionar, enfim, se é possível relativizar noções como liberdade de movimento, direitos trabalhistas, etc. Por muito tempo me perguntava o que era humanismo, se as condições sociais descritas acima justificariam o crescimento econômico alcançado. Tratava-se de uma indagação bem conhecida a antropólogos que trabalham em contextos de violência física ou simbólica. São situações limites, que atuam na corda bamba do discurso relativista e, por isso, nos desafiam como profissionais e seres-humanos. Mas justamente por serem tão ambíguas é que tais questões sociais são objetos ricos de estudos antropológicos, pois em nossa disciplina aprendemos a exercer o “depende”. Isso não significa ficar “em cima do muro”, mas ser capaz de lidar com vários posicionamentos, pois certas questões não relevam uma única verdade, mas várias.

Em suma, eu estava sempre oscilando minha opinião: quando via jovens meninas frente a uma máquina em pleno domingo eu era tomada por uma revolta. Por outro lado, não podia negar vozes nativas que aprovavam tal sistema e, assim, eu tentava “relativizar” pensando “há outras formas de trabalho que não as ocidentais”. Mas novamente eu lembrava da adolescente em frente à máquina e pensava que se eu aceitasse aquela forma de trabalho estaria na contramão dos movimentos sociais.

Uma saída confortável desse impasse seria ouvir o discurso nativo (aquele a que tive acesso) e findar a questão remetendo ao relativismo cultural, no momento em que o projeto o desenvolvimento da China parece estar legitimado na sinergia do tripé Estado, mercado e sociedade. Se direitos humanos para a Antropologia é a luta pelos direitos das minorias e pela justiça social, em sua própria definição há uma abertura que questiona o seu universalismo e o entende sob um ponto de vista

peculiar ao que cada grupo considera como integridade social. Na China, dignidade é o oposto da humilhação, do que não é nobre à alma. Humilhação, num contexto histórico (mas sempre presente) é, por exemplo, a miséria e a sujeição à invasão japonesa do seu território no início do século XX. A possibilidade de trabalho aliado a um projeto de prosperidade nacional é algo, assim, que dignifica os chineses.

Nesse sentido, a discussão poderia ser encerrada simplesmente no fato de que a concepção de trabalho na China está pautada por uma longa história cultural e por contingências da conjuntura atual. O problema dessa questão é quando o próprio relativismo é tomado como bandeira de luta por parte de grupos e nações, usado para legitimar toda e qualquer prática como uma questão de “singularidade cultural” e, assim, apto a servir como forma de dominação e exploração. Autoridades e empresários parecem ecoar um mesmo som, apelando para a piedade das populações vulneráveis – algo que somente um nativo seria capaz de compreender.

Sob a plena consciência de que os direitos humanos podem ser acusados como um discurso burguês, universal e ocidental, bem como que as culturas possuem concepções singulares a respeito da jornada de trabalho, as condições do universo fabril são moralmente justificadas. Nesse sentido, não podemos deixar de levar em consideração o fato de que o próprio discurso dos trabalhadores – “o que tenho é melhor do que já tive” – está calcado sob a constante ameaça da fome e do desalento e, além disso, o contingente de pessoas mutiladas que mora nas ruas, serve sempre de alerta de que a vida poderia ser bem mais difícil.

Minha posição é difícil. Quero aqui dizer que podemos e devemos relativizar as condições de trabalho na China, já que integridade humana é diferentemente entendida em contextos específicos. No entanto, ao mesmo tempo, temos que atentar para o fato de que atores políticos e econômicos poderosos podem se utilizar do relativismo cultural como um escudo poderoso a fim de justificar práticas desumanas de exploração que findam em sofrimento humano.

O exemplo mais claro da manipulação da cultura para fins de dominação é o uso proposital de guanxi para fixar os sujeitos no trabalho. Há um modelo de contratação que se repete em grande parte das fábricas: são selecionadas de preferência mulheres jovens e sozinhas. Segundo a agência de notícias oficial do

Estado, Xinhua, há cerca de dois milhões de mulheres imigrantes somente na cidade de Shenzhen. Assim, forma-se uma nova classe de trabalhadores na China, *dagongmei*, que são jovens de até vinte anos que vieram do campo para trabalhar em Guangdong como alternativa à pressão do casamento que recebem de suas famílias nas zonas rurais. São mulheres conscientes de sua exploração, mas que aceitam sua condição frente a certo estado de inevitabilidade (Pun, 2005).

Conscientes da diversidade e diferença cultural que residem em uma mesma fábrica, bem como da importância de *guanxi* no curso de vida os sujeitos, empresários procuram agrupar mulheres por afinidades regionais a fim de fixá-las no emprego e evitar o desespero e até o suicídio fruto de um trabalho doloroso marcado pela dor e a solidão ao longo de uma vida desenraizada.

Enquanto os mais baixos salários e as piores condições de trabalho constituem parte da dura realidade feminina, o poder econômico e simbólico sobressaiu-se no universo masculino. Não é à toa que boa parte dos movimentos sociais de direitos humanos (direcionados à questão dos abusos trabalhistas) é de cunho feminista na China.

### **3.3.4 Entre a dor, o medo e o tribunal: direitos nem sempre cumpridos**

No escopo legal, tem havido um melhoramento significativo das leis trabalhistas nos últimos anos, fruto de uma intolerância que ecoa das mais diversas instituições nacionais e internacionais. O trabalho fabril na China ainda apresenta inúmeras precariedades, no entanto, começam a ser estipuladas leis que regulam horas de trabalho e valores de salários mínimos. A fiscalização desse processo parece também caminhar em direção ascendente, segundo podemos observar nas notícias diárias de diversos jornais.

De acordo com Lee (2008), a China vive hoje um processo que ela chama de “revolução dos direitos” cuja base é o despertar de pessoas comuns que, cada vez mais, reivindicam melhores condições de vida. Para autora, não se trata de um apelo às noções universais de direitos humanos: cidadãos chineses estão demandando direitos específicos e alcançando, assim, uma série de mudanças legais. Esse

processo, porém, não é simples, pois encontra alguns empecilhos importantes como, por exemplo, o fato de a China estar descentralizando o poder em diversas esferas. As províncias, por seu turno, não parecem estar interessadas na questão legal, mas sim na financeira. Saber a quem recorrer e como é um tanto nebuloso, e pode se tratar de um processo nada ágil.

Apesar de dificuldades, avanços surgem nas mais diversas direções. Hoje, novos modelos de fábrica emergem. Algumas delas elegem conselhos de funcionários para ter diálogo direto com os proprietários. Além disso, os novos migrantes já fazem parte de uma nova geração, muitas vezes filhos de outros migrantes. Ou seja, já sabem o que é calor de um *sweatshop*. (Harney, 2008). Eles já sabem o que os espera e, muitas vezes, conhecem os canais sociais de reivindicações, como ONGs especializadas em oferecer assistências às mulheres, *hotlines*, etc. Trabalhadores estão se unindo em diversas organizações civis e recorrendo à justiça (Lee, 2008).

Ainda segundo Lee (2008), o resultado dessas novas formas de organização social é que em vinte e cinco anos, trinta mil novas emendas surgiram na legislação chinesa, em contraste com apenas nove leis que surgiram entre 1966-1976, anos da Revolução Cultural. O governo central hoje enfatiza a legalidade como meio de construir uma “sociedade harmoniosa”. Desde os anos noventa, existe a Lei Nacional do Trabalho, a Lei da União do Comércio, a Lei do Contrato do Trabalho e a Lei de Mediação das Disputas de Emprego. Tais leis, pouco a pouco, vão clareando os direitos dos trabalhadores, como horas de trabalho, seguridade social e salários.

O salário mínimo é municipal. Segundo a agência oficial de notícias do Estado, Xinhua, o mínimo mais baixo do país situa-se em regiões rurais, girando em torno de quatrocentos e cinquenta yuan por mês (aproximadamente cinquenta e cinco dólares). O mínimo da capital de Guangdong, Guangzhou, é setecentos e oitenta yuan (noventa e seis dólares). Shenzhen, a cidade que mais cresce na China, não tinha um mínimo convencionado até 2006, quando acertou o valor mais alto do país, oitocentos e dez yuan (cento e seis dólares). Também foram estipuladas punições pesadas para as empresas que não cumprem os salários e, principalmente, a jornada de trabalho (oito horas por dia, seis dias por semana) e as horas-extras

permitidas por lei (três horas por dia ou trinta e seis horas por mês, seguindo critérios da OIT).

Essas mudanças legais fazem parte de um amplo projeto nacional – “Construindo uma Sociedade Socialista Harmoniosa” - que visa a alcançar igualdade e equilíbrio social até o ano de 2020. No entanto, ainda segundo Xinhua, o custo de mão-de-obra na China é em média vinte vezes mais barato se comparados a países como Japão e Estados Unidos, e dez vezes em relação à Índia, país que possui um crescimento semelhante à China e que também sofre de superpopulação. O discurso dos empresários é que é impossível sustentar o crescimento aumentando os salários, pois é o baixo custo da mão de obra que os torna competitivos em relação ao resto do mundo.

Como salientei anteriormente, um salário de oitocentos yuan poderia não ser um escândalo, se pensarmos em termos de custo de vida e poder de compra no âmbito local. A comparação com o dólar, portanto, faz pouco sentido. Um salário de “Cem Dólares” pode chocar numa matéria jornalística, mas oitocentos yuan não. O maior problema na atualidade não é o valor do mínimo, mas o cumprimento desse valor. Ao contrário do que muitos anunciam, como foi possível perceber, as leis trabalhistas existem (embora não tão consolidadas). A China, de fato, parece passar por uma revolução no sistema legal, o que aponta para mudanças estruturais e significativas no futuro, acompanhada do ativismo social. Todavia a realidade presente, em sua grande maioria, mostra um sistema de trabalho precário, cujas leis raramente são cumpridas num país que ainda anuncia o ditado popular “leis foram feitas para serem desobedecidas” - conforme jocosamente ouvi inúmeras vezes ao longo da pesquisa. A ignorância da lei fundamenta-se, novamente, no sistema de *guanxi*.

O país possui notoriamente uma máquina burocrática viciada nas relações pessoais. Autoridades locais e empresários estão unidos uns aos outros por um nó górdio e compartilham dos frutos lucrativos do desenvolvimento. Se nada funciona na China sem *guanxi*, o oposto também é verdadeiro: o relacionamento saudável com o tecnocrata é capaz de abrir todas as portas no nível local, mesmo que isso vá contra a jurisdição central, esta muitas vezes vista como algo distante, abstrato e até inútil. Mesmo com a descentralização judicial, a força de vontade dos oficiais locais

é decisiva na interpretação e execução da lei. É difícil combater essa malha de relações de proteção, no momento em que, na lógica nativa, guanxi não é encarada, sob hipótese alguma, como uma forma de corrupção. As dádivas trocadas entre estes agentes não se diferenciam daquelas realizadas com parentes ou colegas com os quais também se busca de algum tipo de benefício.

Enquanto autoridades e empresários constituem um contingente predominantemente composto por homens que desfrutam o crescimento econômico, a força de trabalho é alicerçada principalmente na mão de obra feminina e jovem (*dagongmei*) cujos salários são obscuros. Obscuros porque - segundo pude constatar a partir da análise de uma série de reportagens que retratam a vida de trabalhadores, seja em fontes oficiais ou não – a grande maioria dos trabalhadores não tem idéia do quanto irá receber no final do mês. Às vezes faz-se em quarenta horas extras no mês e se ganham setecentos yuan no total; às vezes trabalha-se mais e ganham-se seiscentos. Isso porque os salários são, muitas vezes, definidos por peças produzidas. O controle sobre o número de peças, porém, é inexistente. Já que, segundo dados trazidos por Lee (2008) cuja fonte é uma survey apresentado ao governo, apenas doze por cento dos trabalhadores fabris possuem contrato assinado e apenas quarenta e oito são pagos regularmente. Não há lógica em grande parte dos salários, a não ser a lógica da mente do patrão.

Para essas pessoas, questionar e entender o que acontece é tarefa inútil frente à ameaça da fome, do desemprego e, no caso das mulheres, da prostituição nas casas de massagem que abundam em Shenzhen<sup>32</sup>. Uma menina recém chegada na metrópole, amedrontada pelo futuro incerto, dificilmente irá interpelar o seu chefe a respeito de seus ganhos e/ou direitos. Ela poderá sentir medo de desafiar as autoridades legais, bem como estar leiga quanto aos procedimentos. Até porque, devido ao sistema do *Hukou*, trabalhadores migrantes estão desprotegidos de seguridade social. É nesse sentido que ONGs, associações e sindicatos emergem, na

---

<sup>32</sup> Um empresário que entrevistei levou-me a uma casa de massagem em Shenzhen, conforme vou relatar no capítulo IV. Feifei levou-me a outras também. Nem todas são de prostituição, muitas delas são freqüentadas por mulheres como uma espécie de “salão de beleza” ou *spa*. Há inúmeros serviços oferecidos nesses milhares de estabelecimentos espalhados por Shenzhen. As massagistas que encontrei e conversei, sejam prostitutas ou não, pareciam ser muito jovens, entre 12 a 20 anos.

tentativa de esclarecer os direitos, especialmente, ao lado mais frágil do sistema: as mulheres.

Em *sweatshops* não se sofre apenas com horas extras e baixos salários – fator realmente amenizado por parte dos trabalhadores, acostumados a uma vida humilde e de trabalho ininterrupto. Certamente, o maior problema a ser enfrentado são as condições de risco nas fábricas cuja segurança, notoriamente, dificilmente está enquadrada a qualquer padrão internacional. Além disso, trabalhadores não recebem insalubridade, e, não esqueçamos, migrantes acidentados simplesmente são descartados do mercado de trabalho e jogados ao desalento na maioria das vezes, visto que a reposição dos mesmos é imediata. A primeira vez que fui a Shenzhen fiquei extremamente impressionada e curiosa com a quantidade de pessoas mendigando cujos corpos estavam marcados por mutilações ou por queimaduras. No final do trabalho de campo, eu conseguia ao menos classificar aquele contingente como resultado imediato de um processo social muito evidente<sup>33</sup>.

Os corpos queimados são, obviamente, fruto dos seguidos incêndios que rodeiam o Delta do Rio da Pérola. Ao longo do período em que morei na região, notas em jornais como essas eram rotineiras (e banalizadas?), não sendo merecedoras de maiores destaques:

SHENZHEN, Fev. 11 2007 (Xinhua) – Oito pessoas morreram em um incêndio no sábado na *booming* cidade de Shenzhen, do sul da Província de Guangdong. O fogo começou 2:15 da tarde em um prédio da Yanghua High-tech Factory que produz componentes eletrônicos. Resgates chegaram uma hora de depois, descobrindo oito corpos que morreram de sufocamento. Um total de 235 trabalhadores foram evacuados e outros dez resgatados, os quais foram levados ao hospital e um deles está em sérias condições, mas sem risco de vida. Como muitos trabalhadores estavam fazendo hora-extra na fábrica no final de semana, é desconhecido como muitas estavam no prédio na hora do ocorrido. A causa do acidente está sob investigação.

---

<sup>33</sup> A propósito, em Shenzhen, crescem absurdamente os índices de criminalidade, números que chegam a ser dez vezes maior do que cidades também populosas como Xangai (Xinhua, 2006).

Da primeira vez que visitei uma fábrica (de brinquedos e eletrônicos no distrito industrial de Longguan) tenho a memória de observar o trabalho de um menino com feições claramente infantis. A tarefa realizada naquele domingo era sempre a mesma: colocar e tirar uma chapa comprida numa máquina de cortar cujo fio descia automaticamente de segundo em segundo. Lembro da minha agonia de vê-lo conversando e olhando para os lados, tirando e colocando suas pequenas mãos dentro da máquina. Angustiada, eu fechava meus olhos, pois aquela cena me assustava. Num impulso, dizia para mim mesma: “tira os dedos daí, menino!”. A minha agonia não podia ser tão realista, indo vai ao encontro da triste e chocante estatística divulgada pela Academia de Ciências Sociais de Xangai: quarenta mil dedos são perdidos a cada ano em acidentes de trabalho no Delta do Rio da Pérola.

Em fábricas de roupas, por exemplo, o calor alcançado é extremamente alto. Noutras, trabalhadores estão expostos permanentemente componentes químicos como mercúrio e a materiais perigosos como fios elétricos<sup>34</sup>. Produtos químicos, pó metálico e ar poluído pelos resíduos industriais fizeram com que, entre 1989 e 2004, fossem registrados cerca de dois mil e quinhentos casos de pneumonia no Hospital de Guangzhou, levando à morte de mais da metade desse contingente e alcançando a uma média de cem mortes de trabalhadores por ano, segundo o Xinhua. É importante ressaltar que se trata de registros oficiais anunciados publicamente, e de apenas um hospital. Não são contabilizados aqueles trabalhadores que, por temor e aflição, sequer recorreram ao recurso médico ou mesmo a outros tratamentos alternativos. De acordo com o diretor do Hospital, Dr. Qiu, a prevenção de pneumonia seria bastante simples e barata, como a instalação de ventiladores. O que falta, em suma, é a “boa-vontade”. A lei de prevenção a doenças e de ressarcimento entrou em vigor na China em 2002, mas ainda não é cumprida pela grande parte das indústrias<sup>35</sup>. Segundo dados levantados por Harney (2008), os números de afetados por doenças pulmonares chegam a um milhão no país. Devido a doenças de trabalho que frequentemente levam à morte, existem cidades conhecidas como “cidade das viúvas”.

---

<sup>34</sup> International Herald Tribune, Janeiro de 2008.

<sup>35</sup> Xinhua, Junho de 2006.

Embora muito se acuse o sistema fabril chinês como brutal, é importante pensar o mercado como um sistema global e integrado. Nesse sentido, alguns escândalos que surgiram na mídia no ano de 2007 são exemplares. Trata-se de duas renomadas marcas (um de brinquedos e a outra de remédios) que lançaram no mercado produtos com componentes “genéricos”: falsificados ou de inferior qualidade ao padrão de segurança convencionado internacionalmente (cf. segunda parte deste capítulo). Estas multinacionais culpam os fornecedores terceirizados na China, os quais, por seu turno, dizem que a má-qualidade é fruto da pressão das grandes empresas, uma vez que elas exigem maximização incessante dos lucros, bem como otimização da produção. A pressão é facilmente aceita para não se perder o grande cliente, já que o sistema competitivo é acirrado, fazendo com que haja a constante sombra ameaçadora mais ou menos resumida na seguinte idéia: “se você não me dá vantagens, o seu vizinho imediato me dá”. Em diferente escala, a ameaça que grandes empresas jogam sobre os empresários chineses é a mesma que estes produzem sobre os seus funcionários, no momento em que a oferta de mão-de-obra é tão abundante quanto a de fornecedores.

Existem inúmeras organizações internacionais anti-*sweatshops*<sup>36</sup> que, entre outras linhas de atuação, promovem campanhas para que não se consumam produtos de grandes marcas, como Walt Disney e Nike, pois as mesmas são supridas por *sweatshops*. A idéia é que, parando de consumir, combater-se-ia o trabalho infantil, as precárias condições de seguridade social, enfim, a exploração humana. O contraponto dessa visão é que países pobres ou em desenvolvimento encontram assim um meio de crescer e ser competitivo, já que *sweatshops*, em última instância, são também geradores de emprego, riqueza e circulação de renda. Ou seja, é melhor estar de alguma forma empregado do que excluído do sistema.

Sob o ponto de vista econômico, a defesa dos *sweatshops* dá-se através do entendimento que, enquanto países em desenvolvimento não se tornarem exportadores, não há forma de crescer. Isso passa pelo reconhecimento de que o mercado é competitivo e é esse o jogo a ser jogado. *Sweatshops* constituiriam, nesse

---

<sup>36</sup> Por exemplo, United Students Against Sweatshops (USAS), organização que mobiliza mais de 200 instituições de ensino em todo o mundo.

ponto de vista, um “estágio natural” do desenvolvimento, como já ultrapassado pela Europa, por exemplo, durante período da Revolução Industrial, e pelo Japão nos anos 40. Trata-se de um ponto de vista liberal por excelência (ver Norberg, 2003).

Por fim, o sistema fabril chinês, acusado de predatório e desumano por muitas organizações estrangeiras, envolve complexos caminhos e motivações, como tentei mostrar até aqui. Contudo, os vilões dessa história, em meu ponto de vista, parecem ser menos uma “cultura-bárbara-exótica-oriental”, mas antes um mercado impiedoso que atua por suas próprias leis, primando pela maximização dos lucros. Este mercado atua de forma globalizada articulando uma série de nações e multinacionais igualmente envolvidas e interessadas nas vantagens do “booming China” e no sedutor “China Price”.

## PARTE II: DAS MERCADORIAS

### 3.4 NO MUNDO NADA SE CRIA, TUDO SE COPIA



Fonte da Imagem: Cartoon do Quino.

### 3.4.1 Cópias e Propriedade Intelectual na China

Em continuidade ao que foi exposto neste capítulo e no primeiro, a pirataria contemporânea – o sistema de produção em massa de cópias, falsificações e réplicas – é o que sustenta uma grande parcela do desenvolvimento econômico de Guangdong no nível das pequenas indústrias, proporcionando uma quantidade incalculável de empregos. A sua produção está atrelada a um sistema informal de trabalho intensivo cuja viabilidade dá-se através da leniência do Estado e, no nível das relações face a face, de relações pessoais de *guanxi* entre pequenos empresários e autoridades locais. Tudo indica que ambos os grupos estão menos preocupados com o discurso hegemônico e distante sobre Propriedade Intelectual, acreditando que, primeiro, é necessário cessar a fome e a miséria que mora ao lado.

Este gato preto da economia chinesa foi desenvolvido como o meio mais rápido de se prosperar dentro de um país que, historicamente, possui um entendimento flexível acerca de Propriedade Intelectual. As cópias não eram malvistas e, ao contrário de combatidas, foram amplamente estimuladas nos séculos XIX e XX, como forma de nacionalizar o estrangeiro.

Na China, imitação não tinha um significado negativo. [...] Cópias de mestres do passado eram vistas como modelos para serem cuidadosamente imitados. Replicação de artefatos premiados também teve uma longa história, e as noções de *fangzao*, *fangzhi* – imitar, copiar, modelar – eram intimamente relacionadas ao artesanato de jade e à cuidadosa cópia de antiguidades raras durante a dinastia Qing. Cópias também era usadas para descrever a manufatura local das novas tecnologias durante o movimento do auto-fortalecimento na segunda metade do século XIX (Dikotter, 2007, p. 38).

A idéia de proteção à Propriedade Intelectual<sup>37</sup> se fortalece em um contexto internacionalizado contemporâneo, especialmente após 1994 através do acordo da TRIPs/OMC, impondo leis padronizadas que dizem que somente os proprietários

---

<sup>37</sup> Abrangência: 1. Direito do Autor e Direitos Conexos; 2. Marcas; 3. Indicações Geográficas; 4. Desenhos Industriais; 5. Patentes; 6. Topografias de Circuitos Integrados; 7. Proteção de Informação Confidencial; e 8. Controle de Práticas de Concorrência Desleal em Contratos de Licenças.

de uma marca registrada® possuem o direito de realizar as cópias de seus produtos ou a autorizar terceiros. O acordo, cujo centro de interesse é composto pelos Estados Unidos e países europeus, vem ganhando cada vez mais apoio internacional, fazendo com que os proprietários de marcas possam recorrer à justiça local em caso de infração e, conseqüentemente, acionar a força policial.

Este, todavia, não é um processo simples de se trilhar, especialmente no que diz respeito ao pleno reconhecimento de países asiáticos, como o Vietnã e a China. “Embora haja agora um conjunto ‘global’ de padrões de DPI, os quais protegem os países orientados pelo mercado, o desenvolvimento dessa política não tem seguido um caminho linear e ‘progressivo’ em direção a homogeneização” (Vann, 2006, p.289). Isso se torna particularmente importante quando saímos do campo de disputas políticas mais amplas e voltamos nossa atenção para a aceitação de pessoas comuns, como comerciantes e consumidores, cujo reconhecimento de propriedade não é automático, mas negociável, como mostram as etnografias de Vann (2006) e de Notar (2006) entre vietnamitas e chineses, respectivamente, os quais concebem cópias sob uma complexa classificação entre o aceitável e o não aceitável. Vann, por exemplo, mostra que existem cinco categorias nativas (e gradativas) para designar o mercado de cópias, o qual diferencia a cópia (que se dá a partir de um modelo) da adulteração.

Acerca do entendimento histórico chinês de propriedade intelectual, Elizabeth Vann comenta o trabalho de William Alford:

Noutro lugar, tem havido um reconhecimento de DPI menos legal e menos popular. Em seu estudo histórico sobre *copyright* na China, William Alford (1985) argumenta que a China não tem sustentado uma tradição de reconhecimento de propriedade intelectual e que o fracasso dos governos europeus e dos EUA para reconhecer esse fato tem produzido anos de conflitos políticos e econômicos. Ele atribui a ausência histórica chinesa de tradição de propriedade intelectual ao ênfase estatal sobre os ideais confucionistas do passado como uma fonte de autoridade no presente. (Alford, 1985, p.19–28). (ibidem, p. 288).

Em um contexto de pressões internacionais que seguem interesses de mercado, imitações passaram a ter caráter criminoso. Cópias são chamadas de falsificações, agregando caráter negativo que se coloca em oposição ao “verdadeiro”.

Isso não se reverte, entretanto, na diminuição de sua produção e consumo. Na China, a resistência é resultado de motivações culturais e econômicas, seja de um sistema industrial fortalecido ao longo dos séculos, seja de concepções mais profundas acerca da legitimidade da autoridade, como pontuou William Alford. Vale citar a frase popular chinesa de cunho confucionista: “imitar o que se admira, para depois superá-lo”.

O mercado contemporâneo de cópias na China deve ser entendido como fruto de um processo que diz respeito às novas tecnologias globais, ao desenvolvimento econômico chinês e, igualmente, a concepções culturais mais profundas acerca do entendimento da natureza cópia e da autoridade. Meu objetivo a partir de agora é pensar algumas particularidades da indústria atual, que apontam índices fenomenais, os quais dizem respeito à globalização contemporânea, que comprime a velocidade dos fluxos de mercadorias, fazendo aprimorar técnicas de produção e reprodução através do fácil acesso a informações e a novas técnicas. Tudo isso aliado a um contingente populacional de um bilhão e trezentos milhões de pessoas, do qual boa parte serve de mão-de-obra. Adiante, vou trabalhar sobre alguns processos de especialização desse ramo a partir da realidade empírica a que tive acesso. Todavia, antes de adentrar nesta prática da “produção fabril do ‘falso’”, é necessário discutir antropologicamente sobre o seu oposto relacional - a “construção social do ‘autêntico’”.

### **3.4.2 Breves apontamentos sobre a construção da autenticidade e a produção do falso**

Para Walter Benjamin as peças originais de arte carregam uma aura intrínseca cujas reproduções, por mais perfeitas que sejam, são desprovidas:

*o hic et nunc da arte, a unidade de sua presença no próprio local onde se encontra. [...] O hic et nunc do original constitui aquilo que se chama de autenticidade [...] O que caracteriza a autenticidade de uma coisa é tudo aquilo que ela contém e é originalmente transmissível, desde sua duração material até seu poder de testemunho histórico.*

[...] Na era das técnicas de reprodução o que fica atingido é a aura. (1980, pp. 07-08).

Sob o ponto de vista dos estudos de Cultura Material, a aura seria uma percepção: uma reação que o objeto provoca sobre os indivíduos. Não se trata, portanto, de um elemento *essencial* à peça única, mas uma construção que reside no olhar dos daqueles que acreditam que algo é original. Nesse sentido, imitações podem ter aura<sup>38</sup>.

A aura, então, pode ser entendida como uma magia - no sentido definido por Bourdieu (2004) na continuidade do pensamento de Marcel Mauss – cuja eficácia, reconhecimento e valor se sustentam na produção da crença formulada em um determinado campo de disputas e em esferas legitimadoras de autoridade. Se autenticidade é uma “alquimia social” construída, ela é também um consenso social (Eco, 1984), baseado na crença coletiva de que um objeto carrega certas propriedades materiais e imateriais específicas, únicas, raras.

Autenticidade é uma categoria ampla e relativa por excelência, uma vez que a construção social do valor é negociada e definida em contextos particulares. Existem meios de “provar” que certos objetos são *de fato* autênticos de uma determinada fonte/propriedade. No entanto, a importância que se dá a determinados objetos varia no tempo e no espaço. Objetos, antes relegados, podem tornar-se relíquias; assim como relíquias podem perder seu valor.

Poder, autenticidade e imitação têm sido amplamente analisados pela Antropologia em diversas áreas. A discussão está presente tanto no entendimento de culturas e sociedades (Bhabha, 2002; Brown, 1998; Lindholm 2002; Taussing 1993), como em campos mais específicos de objetos: na arte/reliquias (Price, 1989; Schefold, 2002; Wengrow, 2008), mercadorias e marcas (Friedman, 1999; Notar, 2006; Vann, 2006;). Uma relíquia religiosa, uma obra de arte ou uma mercadoria possuem diferentes tipos de autoridades, definidos em campos de disputas singulares, capazes de definir o que é *verdadeiro* e o que é *falso* (grupos religiosos, conhecedores, mercado, estado). Aqui, discute-se aqui a formação de autenticidade

---

<sup>38</sup> Partindo do princípio que seja verdade que o British Museum abrigou inúmeras obras falsificadas e adulteradas, conforme anunciado na mídia, certamente, tais fraudes foram apreciadas pelo público leigo e pelos especialistas como detentores de uma aura particular por um longo tempo.

no campo de mercadorias de marca. No mercado capitalista global, marcas autênticas são símbolos distintivos fixados em mercadorias detentoras de direitos de propriedade intelectual. Os proprietários da marca possuem legitimidade social que se sustenta em princípios mercantis e políticos.

Através do acordo TRIPs, empresas conseguiram o direito de recorrer à justiça de determinado país para combater as falsificações e acionar o poder de polícia estatal<sup>39</sup>. Nesse caso, imitações não são mais consideradas “a mais sincera das lisonjas”<sup>40</sup>, tampouco assumem o caráter pedagógico “prestigioso” definido por Marcel Mauss (2003). Elas passam a agregar valor negativo, classificadas enquanto produções criminosas. Assim como no campo da arte, os detentores da marca possuem a autoridade reproduzir *first samples* autênticos. “Leis de direitos de Propriedade Intelectual determina quais cópias são autorizadas, legítimas e autênticas, e quais cópias são não-autorizadas, ilegítimas, inautênticas e, portanto, ilegais” (Coombe *apud* Vann 2006). O reconhecimento social dessa legitimidade, porém, não é automático.

Embora os significados das noções de original, real, autêntico, falso, *fake*, réplica, mímica variem muito de campo para campo, e também de sociedade para sociedade (cf. Notar, 2006 [na China]; Vann, 2006 [no Vietnam]), quando eu adoto a dupla falso/original, estou referindo-me, sobretudo, à procedência dos objetos: se um produto vem de uma fábrica autorizada ou se é uma cópia produzida “fora-da-lei”. Isso não significa que reconheço os DPI como uma verdade absoluta que confere “pureza” aos bens, apenas que estou estabelecendo um ponto de partida para discussão. Na realidade, quando as mercadorias estão em movimento, já na esfera do consumo, elas serão reinterpretadas e seus valores serão flutuantes: adquirem vida própria, ganhando e perdendo autenticidade conforme circulam no mundo.

Existem muitas limitações do conceito de imitação, bem como das noções de legalidade e ilegalidade nesse mercado. Dependendo de *onde* e por *quem* circula (aparência do mercado, pagamento ou não de taxas, condição do comerciante, etc.),

---

<sup>39</sup> O documentário “A indústria da falsificação”, veiculado no canal GNT, mostra detalhadamente a presença da Cartier na China e da empresa das canetas Bic em Lagos, Nigéria, travando verdadeiras guerras judiciais para poder combater as imitações de suas marcas em tais países.

<sup>40</sup> Famosa frase de Charles Caleb Colton (1780- 1832).

a mercadoria vai metamorfoseando seu status ao longo da cadeia pela qual percorrer. Além disso, certos produtos possuem a capacidade de serem mais ou menos ilícitos de acordo com o poder de barganha das empresas detentoras de propriedade intelectual.<sup>41</sup>

Da mesma forma, em se tratando de discutir autenticidade de marca, certos bens “ambíguos” possuem a capacidade de deslocar a polaridade original e falso. Esse é o caso dos relógios “Cucci”, produzidos em pequenas fábricas na China. Eles se configuram imitação? Não há consenso. A empresa Gucci pode acusar de violação de propriedade intelectual, mas isso pode não ser acatado por determinado país, o qual reconhece Cucci enquanto uma marca registrada do mercado e, então, a sua comercialização será legalizada. A própria convenção da TRIPs, com base na Convenção de Paris (1967) fala acerca das “controvérsias”, inferindo que o reconhecimento de uma falsificação passa pela necessidades alegar-se “provas”.

Sobre a dupla original/falso sob o ponto de vista de mercadorias de marcas, é importante tecer algumas considerações sobre composição material das cópias, a qual varia imensamente de mercadoria para mercadoria, fábrica para fábrica. Existem desde cópias grosseiras até réplicas perfeitas. A fábrica de relógios falsificados que visitei usa os mesmos componentes e peças do produto da marca que imitavam (uma marca não muito famosa), abastecendo-se, inclusive, do mesmo fornecedor. A outra fábrica era terceirizada para a produção de brinquedos e fazia uma quantidade “x” de produtos autênticos por encomenda de uma determinada marca. No mesmo estabelecimento, o proprietário aceitava pedidos de pessoas que encomendassem cópias desses mesmos brinquedos, só que os produzia com materiais similares e mais baratos. Já as cópias de certas roupas de grife (camisetas, cuecas) podem ser muito semelhantes ao original, no momento em que a sua produção é simples e caseira, exigindo apenas um bom tecido, modelagem do corte e a impressão da marca. Quando propriedades materiais variam muito pouco entre

---

<sup>41</sup> Em um artigo, mostrei que, na rota China-Paraguai-Brasil, bens sofrem metamorfoses. Uma mesma mercadoria vai variando seu status entre o legal e ilegal, lícito e ilícito, formal e informal conforme transita. Também mostrei que certas empresas e ramos comerciais possuem maior poder de barganha frente aos Estados, este é o caso de CDs, DVDs, jogos digitais e cigarros no mundo inteiro. Em uma banca de camelô de Porto Alegre é completamente ignorada a presença de cópias de camisetas e bonés Nike, no entanto, há um extremo controle sobre outros produtos, como os recém citados (ver Pinheiro-Machado, 2008).

cópia e original, a autenticidade se sustenta unicamente pela autoridade econômica e política definida em um campo de disputas que legitima o detentor de DPI. É uma questão de poder e não de uma materialidade “falsa” – situação diferente ao caso de um refringente ou remédio falsificado/adulterado.

Nesse sentido, no âmbito da fala nativa de comerciantes e fabricantes, existe um discurso generalizado e padronizado, o qual pode ser encontrado em diversas partes do mundo, baseado na idéia comum de que cópias são praticamente iguais aos produtos originais, o que varia é o preço. Portanto, quem comercializada tais mercadorias estaria “fazendo um bem” à sociedade levando os “mesmos” produtos por um preço que o retira de um acesso restrito elitista e os populariza. Nessa fala, comerciantes e fabricantes respondem a si próprios e à sociedade, resgatando uma dimensão moral daquilo que fazem, em oposição à idéia de criminalização da “pirataria”. Conforme é dito popularmente no Brasil: “Crime é vender um Cd a quarenta reais”<sup>42</sup>, invertendo a difundida lógica publicitária de que “pirataria é crime”<sup>43</sup>.

Após alguns anos de pesquisa observando o discurso dos comerciantes que trabalham com cópias e possuem uma percepção positiva sobre as mesmas, fui realizar pesquisa com jovens em Hong Kong e deparei-me com um discurso completamente diferente: uma verdadeira apologia à autenticidade e à “qualidade” e uma bandeira do consumidor “politicamente correto”. As centenas de lojas de grife espalhadas na cidade não deixavam dúvidas do apelo que as marcas possuem na população. Na cidade fronteiriça, em Shenzhen, encontravam-se os mais famosos shoppings do mundo no ramo de falsificação de produtos de marca. A proximidade desses dois universos deixava claro que o estudo das cópias não prescinde de um olhar sobre os produtos originais, já que ambos ganham significado e valor em sua relação de oposição e complementaridade.

Nesse ensejo, a visita às fábricas terceirizadas da Dolce & Gabanna, Armani Jeans e Benetton que realizei em Shenzhen, bem como a entrevista feita com representantes da Louis Vuitton na China, foram valiosas e complexificaram minha

---

<sup>42</sup> 40 reais equivalem a aproximadamente 25 US dólares. Uma cópia falsificada de um CD custa em média cinco reais (três dólares).

<sup>43</sup> Sobre pirataria de CDs e DVDs no Brasil ver Scalco, 2009.

discussão sobre o sistema de cópia, para além de um relativismo raso que, muitas vezes, impera nas discussões entre antropólogos. Relativizar o “falso” é mostrar que se trata de uma categoria construída, e não dizer que, em última instância, ele não existe. Sem dúvidas, a construção do real e do falso dá-se no campo do poder simbólico - microscópico e silencioso como diria Umberto Eco (1984). No entanto, políticas e poderes se revertem em ações concretas, da mesma forma em que a produção de uma mercadoria autêntica vai se basear em materiais singulares e únicos, dos quais as cópias são desprovidas. Dizer que réplicas e originais de bolsas são iguais significa reproduzir discursos nativos de comerciantes e ignorar a materialidade dos objetos. De fato, algumas mercadorias – como cópias de cuecas Calvin Klein – são muito semelhantes em sua composição ao modelo. No entanto, no setor do consumo de luxo, as propriedades materiais intrínsecas das mercadorias merecem nossa atenção.

As diferenças encontradas nas fábricas das marcas subcitadas foram reveladoras. O tempo necessário para produzir uma calça jeans era muito alto, assim como o seu custo de produção. Os equipamentos eram extremamente valiosos e possuíam uma capacidade de produção limitada. A produção de bolsas D&G exigia uma supervisão ainda maior. Tudo isso era monitorado precisamente pelos projetos digitais que vinham da sala de criação (feitos por profissionais altamente qualificados), os quais geravam um primeiro modelo feito à mão. O cuidado com os detalhes deixava-me perplexa. A capacidade de produção da fábrica era de cerca de 3000 bolsas por mês, comparadas às milhões existentes no *fake market*. Explicava-me Fabio, um dos sócios:

*Já tivemos oportunidades de fazer bolsas Chanel e Louis Vuitton. Para nós não vale a pena. Você pode ver os produtos que a gente tem aqui, aquelas máquinas são extremamente caras, muito caras... Para produzir uma bolsa da qualidade da Louis Vuitton, necessitaríamos de máquinas mais superiores ainda. Não conseguimos.*

Cópias são produtos que, em sua definição, são criados para serem popularizados. Produtos originais de luxo possuem uma produção limitada com a intenção de serem restritos a uma elite. As réplicas difundem o sonho de se

pertencer àquele círculo restrito. Meu ponto com discussão sobre a produção de mercadorias falsas e originais é que ambos os objetos podem ser muito similares. Porém, especificadamente no ramo de marcas de luxo, os cuidados com os detalhes - expresso no tempo e no custo da produção - é um definidor importante de autenticidade. Tais cuidados passam a ser um valor simbólico, enquadrado na categoria de “qualidade”. O valor simbólico agrega fenomenal valor econômico. O fetichismo da mercadoria de uma bolsa Chanel, por exemplo, está baseada na relação-trabalho em que a funcionária da fábrica passa longos momentos terminando de costurar o produto à mão. Se não resistir aos testes, a bolsa será, irreversivelmente, queimada<sup>44</sup>.

Conscientes de que as cópias podem alcançar uma imagem perfeita do produto original, as empresas de marcas de luxo sustentam seu diferencial através do discurso da qualidade. Uma réplica de um relógio Dior, por mais perfeito que seja, jamais terá os seus 12 diamantes. Comerciantes de cópias possuem como arma o preço e acessibilidade do produto. “Vocês criaram um sonho, nós os popularizamos”, disse em entrevista na cadeia, um dos maiores falsificadores de relógios Cartier em entrevista para imprensa. A falsificação é uma forma de vender o fetiche da mercadoria, via simulacro, sem, contudo, extremo valor agregado.

Quando os bens originais ou falsos saem das fábricas, os valores de preço ou de qualidade serão diferentemente negociados e apropriados pelos consumidores. Longe do discurso dos seus “proprietários”, o poder de persuasão de uma marca em interação social depende de uma eficácia simbólica baseada, *a la* Lévi-Strauss (1975), no tripé indivíduo, sociedade e mago (o objeto). O objeto tem que convencer, o indivíduo acreditar e a sociedade reconhecer. Assim, existem duas possibilidades de se analisar o consumo de marcas: tanto sob o ponto de vista daquele que consome (o indivíduo/self), quanto por aqueles que o observam (a sociedade *lato-sensu*).

---

<sup>44</sup> Dito isso, desfaz-se aqui um dos mitos reproduzidos pelos consumidores de réplicas. Segundo constatei, a maioria das pessoas que compra esses produtos no Brasil tende a dizer que se trata de uma bolsa original que fora adquirida por roubo de carga ou produtos de que tinham algum defeito. Uma conta simples desmitifica essa idéia. Se pensarmos que a fábrica da D&G produz apenas três mil exemplares para o mundo todo e a Louis Vuitton não muito mais que isso por mês, e as cópias das duas juntas somam dezenas de milhões de peças, chegamos à conclusão que as chances de uma bolsa ser original nas ruas da 25 de março no Brasil ou nos estandes dos chineses ou coreanos de Porto Alegre são raras... Sem falar no fato de que o controle de qualidade dessas empresas, exige que mercadorias sejam queimadas em caso de defeito.

Por um lado, é importante entender os sentidos de autenticidade para aqueles que consomem o objeto, e o que isso revela sobre micro e macro contextos em que estão inseridos. Quando a procedência é importante? Para alguns, o fato de um produto ser “real” é estritamente importante, para outros, o que importa é apenas a aparência do produto<sup>45</sup>. Assim, qualidade, imagem, preço, novidade são categorias permanentemente negociadas. Por outro lado, no que se refere à marca sob os olhos da sociedade, a autenticidade da marca, para além de sua procedência, depende da capacidade de convencimento de um sujeito. Muitos indivíduos podem usar bens extremamente valiosos e o universo ao redor não conferir legitimidade, ou seja, não há crença social de que aquele produto é autêntico. De forma inversa, sujeitos detentores de capital social e simbólico podem ser extremamente convincentes para o olhar alheio, o qual, muitas vezes, pode autenticar um bem falsificado.

O relativismo nesta discussão é fundamental, mas não pode se sustentar apenas no fato de que o original e o falso são construções sociais, uma vez que autenticidade é sustentada sob mecanismos concretos de poder e controle, os quais se convertem em sanções reais e em uma materialidade singular. Assim como a cópia pode alcançar resultados brilhantes, ela também possui sua limitação baseada em seu sistema de produção de massa. Argumento, então, que o estudo de mercadorias falsificadas ou da construção da autenticidade deve levar em consideração múltiplas vozes e esferas: a produção e legitimação de poder, as propriedades materiais, a forma como o consumidor/comerciante interpreta tais propriedades (se a procedência é levada em consideração ou se apenas a aparência do bem é o que importa) e, finalmente, a sociedade que (des)autentica o produto usado por algum indivíduo socialmente posicionado. Todos estes atores e fatores,

---

<sup>45</sup> Um exemplo: quando apresentei minha pesquisa (sobre o consumo de bens originais e cópias no Brasil e na China) em uma conferência sediada na University College London sobre *commodity brands*, uma das perguntas que propiciou grande debate foi: por que as pessoas compram bens originais se a réplica é igual? Alguns entendiam que a resposta era óbvia, pois o charme e o status de se comprar em uma loja Louis Vuitton, na Champs Élysées em Paris, era impagável. Eu contra-argUMENTEI que, no caso que eu estava apresentado, entre grupos populares brasileiros, a originalidade era o valor em si, independente da procedência, uma vez que muitos de meus informantes compravam produtos roubados, desde que se tratasse de algo que eles considerassem “coisa boa de verdade”. Outros pesquisadores concordaram, inferindo que era uma questão de afirmação, posicionamento e hierarquia, no momento em que bens constituem um importante demarcador social, especialmente em países em desenvolvimento. (sobre a pesquisa e este debate, cf. Wengrow [org.], 2009).

em eterna disputa, devem ser levados em consideração quando analisamos esse escorregadio terreno do campo da pirataria contemporânea.

### **3.5 O *FAKE MARKET* NA CHINA: ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE UM CAMPO INFINDÁVEL**

Segundo o documentário “A Indústria da Falsificação”, veiculado no Brasil pelo canal GNT, a pirataria movimentava uma economia de 300 bilhões de dólares por ano, causa um dano de tantos milhões às empresas e representa de 5 a 7% da economia mundial. Conforme os comentários veiculados na Folha de São Paulo em fevereiro de 2005, com os quais eu concordo plenamente, este documentário mostra uma verdadeira perseguição de mocinhos franceses (da empresa Cartier) contra bandidos chineses. São retratados dois universos opostos, da marcas e dos falsificadores. O que eu quero argumentar aqui vai de encontro a essa visão estática sobre um mercado que é dinâmico e cujas fronteiras com o mundo da legalidade são extremamente nebulosas. Como já pontuei na seção anterior, o estudo das cópias não deve estar dissociado dos bens originais, pois ambos são complementares em diversos aspectos, da produção ao consumo.

Creio que é a própria presença viva das fábricas originais ao longo do Delta e a imposição suntuosa e onipresente dos produtos de marca em suas lojas que produzem um ciclo infundável de cópias. Estar na China é expor-se e assumir os riscos. Diz-se que tudo é *jiada* (falso). Segundo CEO da Bayer, acredita-se que 10 a 15% dos remédios do país sejam falsificados; e segundo o da Coca-Cola, 25% da bebida disponível também é falsa. Essas declarações apontam para a diversidade do fenômeno que pode se manifestar desde numa peça “genérica” que aparece num produto de uma grande empresa, passando pelas bugigangas e/ou réplicas de luxo, até produtos alimentícios e farmacêuticos<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> Assim, é importante distinguir dois tipos de consumidores nesse universo: os que querem “enganar” ao comprar uma réplica; e os que são “enganados” ao comprar uma Coca-Cola pensando que se está comprando o produto original, por exemplo. Neste último grupo, consumidores geralmente são vítimas de uma falta de segurança no próprio consumo, uma vez que a sofisticação desse mercado chega a falsificar ovos, usando-se de parafina e outros produtos químicos. A agência

A questão da falsificação na China é, sem dúvida, uma das questões mais complexas do mundo atual. É impossível explicar *um* modelo, *uma* razão, *um* sistema de produção. Não existe “a” fábrica pirata (ilegal, irregular) em oposição ao mundo formal, legal e regulamentado. Esse sistema envolve inúmeros níveis: empresas legais e ilegais, pequenas, médias, grandes ou clandestinas fábricas; empresários de todos os portes e autoridades do governo. Existem dezenas de modelos de produção e distribuição e é justamente esse aspecto multifacetado que o faz tão incontrolável e poderoso. Trata-se de um jogo de luzes que reveza o claro e o escuro. A lei a anti-lei andam de mãos dadas, coladas, arraigadas. Os culpados não existem, quando todos são responsáveis.

Tentarei, agora, explicitar um pouco dessa complexidade, não com a pretensão de desatar um emaranhado de nós-cegos, mas no intuito de afrouxar algumas de suas linhas, apontando alguns caminhos pelos quais esse sistema se move. Baseio-me em dados de trabalho de campo e em minha vivência cotidiana na região do Delta, como leitura diária de jornais locais, conversas com moradores, entrevista com empresários e comerciantes, visitas a shoppings, atacados e fábricas<sup>47</sup>.

### 3.5.1 Do controle

Máfias, fábricas clandestinas e “mercado negro” existem, embora o que eu tenha encontrado na China sobre o universo das falsificações seja um universo bem diferente de tudo isso. O grande nó do mercado de cópias é a sua intimidade com o mundo regulamentado. Como afirmou um diretor da Adidas: “descobrimos nosso inimigo, somos nós mesmos!” (Naím, 2006).

---

oficial do Estado, noticiou este problema, inferindo que dezenas de pessoas haviam sido internadas em um hospital de Guangzhou por ingerirem esses produtos.

<sup>47</sup> Morar no lugar em que se faz trabalho de campo é estar atento o tempo todo para informações que possam contribuir para a pesquisa. Fontes inusitadas surgem, como estar no supermercado e conhecer alguém que é comerciante em Dongguan e, em poucas palavras trocadas, essa pessoa conta algo interessante que vai corroborando na montagem de um quebra-cabeça. Existem também *sites* de empresas que informam dados interessantes sobre as fábricas na China e a montagem de certo produtos. Descobri-los, no entanto, só é possível quando se está conectado a realidade empírica, uma vez que pesquisas simples na *web* dificilmente chegariam a sítios tão específicos (em mandarim) sobre fábricas peças para lâmpadas infantis, por exemplo.

Há inúmeros exemplos que ilustram isso. Sabe-se que cópias são também um meio de difundir a marca e que elas só são feitas quando existe sucesso. Nesse sentido, a produção de réplicas pode ser, ironicamente, comemorada. Além disso, conforme disse um diretor da Philips, para um estudo publicado por Fernandez e Underwood (2006): “estar na China é ter lucros e assumir o risco da pirataria”. Essa mesma publicação ouviu vinte CEO (Chief Executive Officer) que trabalham em grandes empresas China. Todos são unânimes em admitir que a pirataria não diminui o lucro de ninguém.

Segundo o ponto de vista de Marcello, sócio da fábrica D&G e Benetton na China:

Claro que a gente se preocupa com a falsificação e tomamos as medidas necessárias para evitá-la. Temos todo o cuidado em não vazarem informações dos projetos que vêm da Itália. A Marca [eles eram apenas donos da fábrica que produzem os produtos terceirizados para a Marca] está ocupada em campanhas anti-pirataria... Mas há um limite... Sinceramente, os lucros nunca diminuíram. Dizem que a pirataria é uma forma de marketing... Até pode ser... Se um dia uma bolsa não for falsificada, aí vamos ter um problema sério {risos}. A D&G é conhecida na China por causa da falsificação, o mesmo ocorre com marcas como Viviane Westwood. Além disso, o consumidor que compra nossos produtos na loja não é o mesmo que compra em LouHu. Que nem o Rolex, é como se o sujeito participasse de um clube do qual ele é fiel. São públicos diferentes, sabe? Não tem muito como controlar... O que adianta? Meu funcionário pode se demitir amanhã e sair fazendo cópias. Outra forma é qualquer um ir numa loja, comprar o primeiro lançamento e copiar milhares de exemplares...

Embora a produção de cópias seja um problema para muitas empresas – como disse um funcionário da Cartier, no documentário veiculado no canal GNT: “a ameaça da falsificação é velada, incolor e inodora, ela destrói nosso trabalho” – o lucro das grandes marcas raramente é atingido, o mesmo é reiterado por um representante do escritório da Louis Vuitton em Hong Kong, quando diz que investir na China é um campo fértil e que aponta lucros crescentes. Por essas razões, a pirataria não se configura uma prática subversiva, mas como uma espécie de parasitismo: um determinado ser que está grudado ao grande hospedeiro, suga suas propriedades, mas não o deixa fraco.

A preocupação das grandes marcas existe através de uma luta sem fim contras as cópias, no entanto, a midiaticização sobre o fenômeno assume proporções muito maiores do que o real temor que as grandes empresas possuem sobre o problema. Cria-se um espetáculo “moralizante” público para, muitas vezes, justificar a falta de preocupação ou a própria participação sobre esse mercado de cópias.

A espetacularização política também ocorre em formas de “grandes batidas policiais”, da China ao Brasil. E elas são cíclicas, esporádicas e midiaticizadas. Batidas, invasões e destruição são filmadas e fotografadas. Comerciantes e autoridades locais são presos e meia dúzia de lojas fechadas. Produtos são destruídos publicamente. Os jornais de Guangdong frequentemente exibem manchetes sobre as “medidas enérgicas (*crackdown*) contra a pirataria” tomadas pelo governo, embora seja lugar comum a participação ou permissividade das autoridades locais nesse mercado. Da China ao Brasil, as batidas constituem uma justificativa moral da sociedade e mercado para a sociedade frente a um problema que não conseguem lidar.

### **3.5.2 Da produção, terceirização e mercado de cópias**

O sistema de cópias na China prioriza a quantidade ao invés da qualidade. Trata-se do meio mais rápido de produção e, por isso, foi tão eficiente em tempos de reforma econômica. Não é preciso criar uma marca, design ou marketing. Para as marcas famosas já existe um ávido público consumidor e aproveita-se o marketing do seu hospedeiro. Além disso, no momento em que se investe no lucro através da quantidade, dispensa-se uma mão-de-obra especializada.

Assim, o mercado de falsificações está intimamente ligado à informalidade, mesmo que possa nascer no seio de empresas regulamentadas, uma vez que ele exige um ritmo intensivo de mão-de-obra. Além disso, o preço baixo não seria mantido se fossem pagos todos os impostos e se os funcionários trabalhassem dentro da carga horária permitida. Na realidade, as fronteiras entre a indústria de cópias e demais produtos bugigangas são muito diluídas. O sistema para produzir um pote de plástico por um real ou uma réplica de bolsa é muito parecido.

Esse mercado é viabilizado graças a basicamente dois fatores: as relações pessoais entre empresários e agentes públicos e a extensa e incontrolável cadeia de

terceirização. Mais do que *uma* fábrica pirata, existem várias unidades produtoras de peças, o que significa que boa parte desse mercado se dá via caminhos legais. Argumento que, nesse universo, o que existe são “feixes” de ilegalidade.

Esse sistema de terceirização, que domina o mercado mundial, faz com que ninguém esteja a salvo das falsificações, nem mesmo as grandes empresas, que primam por um controle de qualidade rigoroso. Afora as raras marcas que produzem elas mesmas seus 100% de seus produtos e peças, como a Airbus<sup>48</sup> na China, todos estão sujeitos a serem ‘vítimas’ de falsificações e/ou sofrerem danos.

Conforme mostrei na seção anterior, os dois casos que envolveram grandes empresas e que tiveram repercussão internacional, em 2007, são bons para pensar. O primeiro refere-se à morte de mais de uma centena de pessoas no Panamá devido a ingestão de remédios adulterados, importados da China. Na realidade, eles formam comercializados legalmente via controle dos laboratórios e do governo. A busca de investigações de onde havia ocorrido a falha gerou o suicídio de um alto funcionário do governo chinês, acusado de envolvimento no sistema. Descobriu-se que os remédios tinham sido feitos em fabriquetas de fundo de quintal, passado pelo controle de qualidade e comprado por laboratórios renomados. O segundo caso foi o *recall* dos brinquedos Matel devido à descoberta que os mesmos continham peças “genéricas”, perigosas para crianças.

Em ambos os casos, trata-se de multinacionais cujo controle de qualidade almeja a perfeição em nome da confiança da marca. Todavia, identificar o culpado tornou-se tarefa complicada, pois o processo de produção até a distribuição envolve inúmeras redes e subcontratações de serviços. O que acontece é que a grande maioria das grandes empresas que está na China terceiriza parte ou toda a produção. Marcas contratam fábricas para produzir (ou laboratórios), que contratam fornecedores de peças, que compram determinada matéria-prima. Nessa cadeia que une a grande empresa multinacional até o pequeno empresário chinês, identificar um culpado quando aparece um caso de falsificação torna-se tarefa impossível. Marcas culpam fornecedores, que culpam seus outros fornecedores e, assim, cria-se um jogo de empura-empurra.

---

<sup>48</sup> Na realidade, a Airbus só fabrica 100% de seus produtos por já ter comprado uma peça genérica chinesa que fez com que seu avião não decolasse, segundo depoimento do CEO da empresa.

Os *suppliers* da China, por sua vez, alegam que as grandes empresas estão sempre pressionando para uma otimização dos custos da produção, sendo esse fator o responsável pelo surgimento de componentes “genéricos” e mais baratos. Grandes empresas instalam-se nos mais variados países em desenvolvimento, não apenas na China, sob o objetivo de baixar o custo da produção. A especificidade do sul do país é que a falsificação é uma realidade muito presente ao sistema cultural. Portanto, as grandes empresas, ao estarem lá, são conscientes desses riscos e os assumem em nome de um mercado imensamente vantajoso e lucrativo.

Um dos fatores que toca no âmago desse fenômeno refere-se aos certificados de qualidade, pois são eles deveriam atestar a credibilidade dos produtos. Um dos rapazes que contatei durante o trabalho de campo em Shenzhen era justamente fornecedor de “certificados” para empresas com as quais ele tinha relação profissional, mas não só profissional. Tentei, de todas as formas, conhecer o trabalho dele, mas era recebida com e-mails não respondidos, telefonemas não atendidos e, diante do pedido pessoalmente, ele visivelmente suava frio. Eu, no entanto, só queria conhecer fábricas e redes de trabalho envolvidas no ramo de brinquedos. Tentava explicitar que não queria atuar como “detetive” que desvende sistemas ilegais, embora inevitavelmente isso também acabasse acontecendo na medida em que começava a entender algumas das engrenagens desse sistema. O ponto é que, numa cadeia comercial tão extensa, somente uma forte tessitura de relações pessoais pode viabilizar o trânsito desses “feixes” de ilegalidade, como a própria conferência de certificados de qualidade.

Considero os dois casos supramencionados (Matel e dos laboratórios) interessantes, pois eles nos mostram a complexidade desse mercado que, há muito, não se restringe a bolsas Louis Vuitton ou aos famosos uísques do Paraguai. Ele se alastra por toda a produção da China e ninguém está a salvo. Assim como há a bolsa Louis Vuitton falsa (e visivelmente falsa), há também um componente “genérico” que aparece no seio da suposta legalidade econômica. A pirataria é, nesse sentido, é um dos maiores paradoxos do capitalismo contemporâneo - um traidor que nasce de sua própria da lógica de flexibilização e terceirização da produção.

Na China, há grandes marcas que possuem suas próprias empresas e controlam toda produção. Esses casos são menos sujeitos às falsificações. O tipo de

mercadoria produzida nesse modo foge do escopo da análise desta tese, pois geralmente não são os “pequenos bens”, mas produtos da grande indústria (embora, os CEO da General Motors e da British Petroleum na China também admitam já terem sofrido alguma infração de direitos de propriedade).

Muitas marcas terceirizam a produção, contratando firmas chinesas ou de estrangeiros. As fábricas que etnografei seguiam esse modelo de prestação de serviço. Na linguagem êmica, trata-se de B2B (Business to Business), que significa empresa que se envolve somente com empresa e não com o público geral. A marca é quem vai se preocupar com os consumidores finais (B2C).

Uma dos estabelecimentos que visitei era situada em Longguan, cidade industrial perto de Shenzhen e Dongguan. Trata-se da propriedade de Xin, cuja família também é empreendedora e estava estabelecida em Xiamen. A fábrica, através de mais ou menos 100 funcionários, produzia brinquedos e, como a grande maioria das empresas do Delta, tinha vistas para o mercado externo. Um dos seus maiores clientes era uma marca européia, estabelecida na Holanda, que comercializava ursos de pelúcia. A empresa fornecia o modelo e ele fazia tal qual era exigido. No entanto, ele, sem constrangimento algum, admite que se qualquer cliente pedir que faça um brinquedo igual, uma cópia daquele, ele assim o faz, pois ele não era responsável por nada. Como mostrarei no capítulo seguinte, esse “sem constrangimento algum”, contudo, deve-se ao fato que eu estava lá graças a Shang, um amigo dele que o ajudara no início da carreira, o qual era contato de Feifei via policial que ela conhecia. Fora deste circuito de redes, eu não teria chegado sequer perto da fábrica.

Ele também fornecia uma quantidade “x” para importadora, a qual exportaria para determinados países. Nesses casos, o produto, em geral, saía da fábrica sem marca alguma. Trata-se de um tipo de empresa paradigmática, pois produz, no mesmo lugar, o “original”, a cópia e a “semi-cópia”, que são aqueles produtos que não são falsificações de uma marca, mas que se inspiram num modelo e são exportadas sem nome algum, como vemos nos camelôs e nas lojas de 1,99. Tudo é feito no mesmo lugar, pelas mesmas pessoas e, muitas vezes, com os mesmos materiais, embora nas cópias, em tese, usar-se-iam componentes mais baratos.

No mesmo dia também visitei uma fabriqueta em Shenzhen de fivelas de relógios e, assim, ia percebendo que não havia “um modelo” de funcionamento da produção de cópias, mas numerosos sistemas dispersos e multifacetados. Meu acesso àquela fábrica foi superficial, apenas uma rápida visita de passagem, conseguida após Shang ter comprado muitos relógios de presente para minha intérprete Feifei num atacado localizado na periferia de Shenzhen. O atacado era gigantesco e, provavelmente, tratava-se de um dos maiores espaços distribuidores de relógios da cidade. Havia cinco imponentes andares, nos quais encontrávamos somente réplicas ou marcas desconhecidas de relógio, justamente os mesmos produtos que existe no Paraguai. Hui conseguiu o endereço da fábrica e nos levou lá, sendo que o vendedor da loja já havia previamente ligado e anunciado nossa visita, o que permitiu vencer as cercas elétricas e os cachorros que protegem o estabelecimento e o afasta dos passantes. A fábrica e todas as suas instalações eram novíssimas.

O acesso a essa fábrica revelou alguns fatos interessantes. Se eu havia visto, no atacado, uma loja que vendia apenas réplicas de relógios Rolex, concluí que, finalmente, eu encontraria uma fábrica que produzia imitações – aquele universo *underground* da economia chinesa. A ansiedade tomou conta de mim até a chegada ao estabelecimento, que me proporcionou certa frustração: instalações novíssimas, certificados de qualidade e controle, e nada, absolutamente nada, irregular. A fábrica dos tais Rolex nada mais era do que um lugar onde se produziam fivelas, pulseiras e demais peças para um relógio. A montagem da peça final é um desses feixes de ilegalidade os quais me referi, controlada, provavelmente, pela família do proprietário que trabalhava no estande do atacado. Segundo disse o homem que nos recepcionou, aquela fábrica era uma importante distribuidora local de peças, inclusive para as fábricas terceirizadas de importantes marcas do mercado mundial.

Para resumir, dado o emaranhado de empresas, terceirização e padronização da produção na China, hoje em dia, produtos falsos e cópias podem ser feitos nos mesmos lugares (no caso da fábrica de brinquedos) ou serem montados através dos mesmos componentes (no caso, as fivelas). Nestes casos que diferem da réplica de um produto de luxo, a linha que se separa o original do falso, é muito tênue, inclusive em suas propriedades materiais. Logo, para sustentar uma marca é

necessário criar mitologias sobre elas, e uma delas é a aura do “made in France” ou “made in Italy”.

No entanto, o maior paradoxo desse mercado é que, há muito, o *Made in Italy* e o *made in France* é, igualmente, uma marca, um ideal, uma ilusão. Elas são *made in China*. Foram feitas em território chinês pela mão-de-obra chinesa. Durante minhas visitas à fábrica D&G, bem como ao escritório da representação em Hong Kong, convencia-me que havia uma performance constante dos italianos cuja encenação era, justamente, a “italianidade”. Eles falavam italiano o tempo todo e ensinavam os funcionários a falarem sua língua, cantavam canções nativas e falavam muito em futebol, pizza, etc. Davam também “tapinhas amistosas” nos empregados, criando uma atmosfera amigável e de calor humano. Consciente ou inconscientemente, era somente aquela constante performance que legitimava o *made in Italy*. De *made in Italy*, na realidade, havia somente alguns italianos na volta da produção controlando a qualidade, da qual eles acreditam que somente eles, os italianos, têm o background há mais de século. O mesmo acontece com a Louis Vuitton. Embora a marca promova a ela mesma como quem só produz em Paris e Nova Iorque, a empresa possui igualmente “braços” na China, especialmente no setor de couro.

### 3.5.3 Das réplicas de produtos de luxo

Réplicas de bolsas de grifes, por exemplo, possuem um sistema diferente do descrito acima, uma vez que a modelagem de uma bolsa exige máquinas especiais que necessitará uma fábrica para a mesma. Originais são feitos a partir de projetos digitais gráficos, posteriormente, dos first samples e, então, a reprodução é realizada. Réplicas são criadas a partir de um modelo.

A especialização deste ramo é impressionante, seja nos materiais e técnicas que aprimoram, seja na velocidade de informações que possuem. Existe um sistema de pesquisa que possibilita que o “último” modelo seja copiado. O preço varia conforme a novidade. Bolsas da estação passada valem quase nada. Compra-se uma Louis Vuitton falsa da estação anterior por até um dólar com alguma barganha.

Em minha visita à fábrica “italiana”, ganhei vários produtos recém lançados no mercado. Na volta, o motorista da empresa me deixou em Louhu, onde eu

passaria pela imigração e tomaria meu trem para Hong Kong. É ali, curiosamente no mesmo prédio onde se situa a polícia aduaneira, que está instalado o LouHu Shopping. Não resisti e fui à loja onde costumava fazer observação. Chamei a vendedora que, àquela altura já era minha amiga, e pedi para que ela me conseguisse as cópias das bolsas que eu ganhara na fábrica. Eu gostava daquela loja, pois, além de ter uma vendedora simpática, a qualidade das cópias eram muito superiores às outras que encontrara noutros lugares. Uma das bolsas que ela me mostrou, causara-me um verdadeiro choque: era exatamente a mesma que recém tinha sido o seu projeto liberado da Itália e que, minutos atrás, eu havia visto nos computadores do escritório.

Comprei a cópia imediatamente e, pela primeira vez, eu estava tomada por um desalentador sentimento de culpa. Caminhava escondida até chegar em casa, temendo desesperadamente encontrar alguém da fábrica. Saí de LouHu com a falsa e com as originais que ganhara na visita. A verossimilhança entre elas era, de fato, impressionante. Mas meu “estágio” com os italianos lapidou meu olhar e imediatamente tornei-me uma perita de bolsas: media as distancias entre costuras, o acabamento dos detalhes, o forro e, pelo toque, reconhecia o couro.<sup>49</sup> Em poucos segundos, eu batia o martelo: é falsa!<sup>50</sup>

Produtos de luxo exigem uma produção igualmente cara graças a necessidades de maquinaria altamente especializada, as quais fabriquetas, muitas vezes são desprovidas. Embora certas cópias de relógios e brinquedos possam ser produzidas na mesma fábrica que o produto original, isso não ocorre no caso da indústria de luxo, pois o mercado de falsificações exige uma velocidade vultosa. Tal velocidade influencia na qualidade e é isso que vai dizer se uma cópia é de primeira

---

<sup>49</sup> Situação que me lembra o que Ginzburg (1987) chama de “paradigma indiciário”: descobre-se se uma obra de arte é falsa, não olhando para suas características marcantes (não observando uma famosa expressão de uma face), mas o detalhe da orelha, por exemplo.

<sup>50</sup> Obrigatoriamente, tornei-me uma grande consumidora de produtos falsificados. Assim, eu tentava fazer amizades com os vendedores, que me classificavam como uma turista rica frenética por réplica de bolsas. Aos poucos fui fazendo amizades e, como mandarim melhorado, barganhava como uma nativa. Também fui adquirindo cada vez mais um olhar arguto sobre os objetos que me interessava, distinguindo-me de uma consumidora leiga. Discutir a qualidade da cópia me dava crédito entre os vendedores, que também me forneciam mais dados na medida em que viam que eu conhecia alguma coisa sobre o assunto. Confesso que minhas aquisições no mercado *fake* não duravam mais do que poucas semanas.

ou segunda linha. Cópias de couro são as mais valiosas. No entanto, não deixam de ser feitas rapidamente: toma-se um modelo e se copia indiscriminadamente milhares. Como a fábrica original está ali, no coração de Shenzhen, e as fábricas de falsificações também, há um sistema de comunicação extraordinário, que faz com que informações circulem velozmente, propiciando que determinado falsificador saiba o fornecedor de couro da Louis Vuitton, por exemplo, e nada o impede de ir ao mesmo lugar, comprar alguns materiais semelhantes e fazer uma cópia bem-feita, tendo assim ele próprio um *upgrade*. Isso permite que o mercado de réplicas especialize-se, cada vez mais, na arte de copiar.



Acima, projeto de bolsa D&G sendo desenvolvido. Abaixo, loja de réplicas de bolsas no shopping LuoHu.



De cima para baixo: Shopping LuoHu por fora, por dentro e atacados de relógios

## NOTAS FINAIS: EVOLUCIONISMOS MODERNOS...

Quando eu questionava as pessoas sobre o mercado de cópias, nas mais diversas ocasiões, recebia uma resposta muito semelhante, especialmente entre as classes médias. Resumidamente, era-me dito que se tratava de apenas um estágio parcial do crescimento econômico. As condições de trabalho fabris eram, da mesma forma, vistas como “provisórias” em um rumo em direção a um capitalismo ideal e regulado. Tudo isso não se restringia apenas à esfera econômica, mas também ao comportamento da população que mudara: amor livre, consumo, modos à mesa, padrões de higiene e beleza (cf. Pinheiro-Machado, 2009)<sup>51</sup>.

A economia de mercado capitalista é vista, por muitos, como algo que traz o progresso. Nesse entendimento, os “deslizes econômicos” irão, naturalmente, serem corrigidos. Os problemas, a informalidade e ilegalidade constituiriam, nesse sentido, “sobrevivências” de uma antiga sociedade que agora rumo ao final da linha evolutiva econômica. Pirataria e trabalho intensivo, assim, seriam, um “mal necessário”: um estágio importante para dar um primeiro impulso, mas que deveria ser vencido.

Professores universitários, amigos, informantes, meros conhecidos: muitos proferiam um discurso padronizado de que agora, enfim, a pirataria iria acabar, pois o país estava evoluindo com um crescimento econômico seguro. Segundo palavras ditas por um professor de Letras da Universidade de Beijing entrevistado por mim e Feifei: “as leis eram precárias, agora teremos um sistema jurídico mais moderno e isso naturalmente vai acabar, pois as falsificações são *resquícios* de um sistema precário” (Grifo meu). Evidentemente, estou levando em consideração o fato de que este auto-retrato nacional era formulado para uma estrangeira.

A percepção dos estrangeiros na China também se destaca nesse sentido, segundo pode ser visto em *sites* e fóruns de discussão da internet sobre mercado chinês. Em geral, percebe-se uma fala sobre a melhoria da China em diversas direções, inclusive no que diz respeito a um “despertar” da sociedade em relação aos “danos” do mercado de cópias. Segundo Marcello, da empresa italiana:

---

<sup>51</sup> Em um artigo intitulado “Reaprendendo a ser chinês” (Pinheiro-Machado, 2009), discuti a transição para uma economia de mercado no que se refere aos efeitos na subjetividade dos indivíduos, que é dramaticamente afetada. Tratei dos temas do amor romântico, do consumo e da mudança dos padrões de higiene.

Os chineses melhoraram muito, tudo melhorou muito. Os japoneses já aprenderam. Antigamente, os eletrônicos do Japão eram de pouca qualidade, hoje são excelentes. A China caminha nesse sentido, tem muito estrangeiro aqui ensinando e eles aprendem rápido. Em vinte anos eles terão background que, nós, europeus, temos há mais de cem anos na produção desses produtos.

Na realidade, o discurso oficial, presente na promoção das ZEEs e do Delta, é de uma grande mudança em direção aos padrões ocidentais, procurando extinguir dois lados de uma mesma moeda - as cópias e o trabalho intensivo - adequando-se aos apelos dos Direitos Humanos. A fala popular parece estar em sintonia com a visão estatal.

Para o informante Hui:

O problema é a ambição, que gera corrupção... Mas agora a economia está evoluindo e teremos leis de mercado mais fortes. Tudo é novo ainda. Vivemos num país muito pobre, de muita miséria e desgraças naturais, agora a economia está forte, as pessoas vão ter dinheiro e não vão mais comprar *jiada* (cópia). Elas compram *jiada* porque não têm dinheiro. E as elas produzem *jiada* porque precisam crescer e fortalecer as comunidades. Agora tudo vai mudar porque, pouco a pouco, leis e instituições econômicas ficam mais fortes.

Segundo este mesmo informante, os próprios relógios Cucci podem ser entendidos como uma expressão dessa evolução. Antes se produziam réplicas Gucci e, hoje, existe a marca registrada chinesa, Cucci, a qual se insere dentro de uma legalidade produzida nacionalmente.

Minha posição em relação a tal visão generalizadamente encontrada no trabalho de campo é um pouco diferente. A frase de cunho confucionista (já citada nesta tese), “imitar o que se admira, para depois superá-lo<sup>52</sup>” é significativa, uma vez

---

<sup>52</sup> “Imitar, aprender e superar”. A questão da imitação não se limita apenas a copiar mercadorias, mas também refere-se ao próprio ponto de vista pedagógico ressaltado por Marcel Mauss (2003). É interessante pensar que os jovens chineses estão dominando a presença estrangeira nas instituições científica de ponta na Europa e nos Estados-Unidos. Eles geralmente ou voltam ao país de origem, ou trabalham no exterior em contato com a China (segundo divulgado pela BBC, em agosto de 2007, o governo britânico, por exemplo, espera que, em 2020 haja 250 mil chineses estudando em suas universidades, o equivalente a 1/4 dos alunos estrangeiros). Além disso, é notório o fato de que

que é capaz de ilustrar a capacidade inovadora e competitiva do mercado de cópias. A especialização desse ramo gera igualmente uma maior especialização da marca original. Os dois processos andam de mãos dadas.

Ao passo que todo o mercado chinês avança na produção das mais variadas tecnologias, bem como supera-se na capacidade inovadora - rumando a um maior nível de legalização e regulamentação das relações precárias de trabalho -, creio que o mercado de cópias cresce na mesma proporção e, nesse sentido, o relógio Cucci não representa uma caminhada em direção a uma ideal legalidade, mas antes versa sobre a própria capacidade de reinvenção desse antigo comércio, que se adapta a conjunturas políticas e econômicas singulares. Não penso, portanto, que a pirataria seja um resquício do passado e que irá ser eliminada gradualmente. Trata-se de um sistema de produção antigo, o qual tende a se modernizar na mesma medida em que o mercado regulamentado se moderniza. Como assinala Ong (2006), a China e os países asiáticos estão assimilando o capitalismo em diversos e complexos caminhos e, assim, elaborando suas próprias modernidades.

Se meu ponto de vista é de que o trabalho intensivo e o mercado de cópias não sinalizavam um “fim” (ao menos atualmente), isso se deve ao fato de que entendo que existe algo maior que tudo isso – uma espécie de poder invisível (mas nem tão invisível). Diretrizes do governo central podem ir cada vez mais ao encontro de ideais ocidentais, no entanto, é notório o fato de muitas exceções podem ser negociadas em micro contextos. E isso é *guanxi*. Os capítulos seguintes abordam os temas acerca dessa categoria e do espírito do capitalismo chinês, uma vez que ambos representam as relações pessoais que formam uma malha resistente, a qual aponta uma negociação entre poder local e empresários chineses e estrangeiros.

---

os chineses contratam estrangeiros com *background* em alguma área a salários muito superiores do que os pagos aos nativos, a fim de aprender algum ofício ou técnica.

## IV

### Teorias sobre guanxi e o espírito do capitalismo chinês

*O gosto pela conciliação requer um agudo sentimento das conveniências atuais, das solidariedades espontâneas, das hierarquias livres. A lógica chinesa não é a lógica da subordinação, mas uma lógica flexível da hierarquia. A paz está na ordem do mundo e nas formas de associativismo...*

Marcel Granet

Laços pessoais e reciprocidade aparecem, na China, sob o multifacetado conceito *emic* e *etic* de guanxi. Essa noção apareceu com muita frequência nas etnografias que realizei no Paraguai e na China, embora sob expressões diferentes. Uma explanação sobre esse sistema dos laços pessoais na China, em meu ponto de vista, constitui-se a chave que fecha o entendimento do universo de produção chinês. Os dois capítulos anteriores versaram sobre condições mais objetivas do crescimento, que podem ser entendidas como processos sociais amplos e palpáveis: gênese do mercado cantonês, formação de novas classes e mercadorias. Cabe agora analisar um universo de motivações subjetivas, individuais e microscópicas<sup>53</sup>.

Alguns temas perpassarão todo o capítulo, tais como as relações de proximidade ou distanciamento entre sentimento e interesse, economia de mercado

---

<sup>53</sup> Este capítulo teórico interrompe uma seqüência etnográfica entre o capítulo anterior e o posterior, que dizem respeito a dois lados de uma mesma moeda. Esta foi uma opção minha, uma vez que, para tratar de guanxi com maior fluidez no seguinte, necessito introduzir primeiramente tanto o seu debate acadêmico, quanto o seu complexo campo semântico: *renqing, ganqing, yuanfen, guanxi: xue, la guanxi, guanxiwang, xinyong, bao, mianzi, li...*

e economia do dom, intimidade e mercado. Além disso, será visto que, junto com esta discussão, pesquisadores dividem-se entre aqueles que entendem que guanxi é um fenômeno cultural da sociedade chinesa e os que pensam que se trata de um fato institucional, isto é, uma ferramenta que visa a preencher determinadas lacunas do desenvolvimento.

Meu posicionamento sobre todo esse debate será o de assumir um lugar intermediário em tais pêndulos teóricos. Noutras palavras, economia é racionalidade e sentimento, cálculo e emoção. Mercado não substitui dádivas e trocas econômicas podem ser também afetivas. Ademais, entendo que o debate acerca da natureza de guanxi acaba reduzindo o fenômeno em pólos estáticos entre “cultura” e “sociedade”. Argumento, assim, que se trata tanto de uma manifestação universal da reciprocidade e da formação de redes sociais, que pode ser acionado conforme o contexto social; quanto um fenômeno cultural de características confucionistas e chinesas particulares.

#### **4.1 TRANSIÇÃO, ECONOMIA DE MERCADO E GUANXI**

Dois modelos teóricos nortearam as análises das Ciências Sociais no escopo econômico no último século, apartando sociedades ocidentais e não-ocidentais. Em termos generalizantes, de um lado, existe a concepção de economia capitalista de mercado, de outro, a economia do dom e a reciprocidade cuja obra de Marcel Mauss (2003) constitui um marco notável.

As mudanças acarretadas pela abertura da China e a sua caminhada em direção à economia de mercado compõem o centro do debate em torno das “teorias da transição”, a qual, em minha leitura, entende que a monetarização da vida social regulada pelo auto-interesse capitalista causa uma fraqueza no sistema de reciprocidades dos laços pessoais.

Nesse contexto, a obra do sociólogo Victor Nee se destaca ao analisar as inúmeras facetas da passagem do sistema redistributivo para o capitalista (1989, 1992, 1996, 1998). Um dos aspectos que ele levanta é inversão das relações de poder que ocorre entre aqueles que controlam a alocação de bens e recursos: “eu

proponho mostrar que a mudanças da hierarquia para o mercado [...] mudam os determinantes socioeconômicos e, portanto, as fontes de poder e privilégio” (1989, p. 663). Na realidade, como o autor acabou percebendo que, na transição, mantinha-se uma dupla dependência para com ora a burocracia e ora os mecanismos de mercado de orientação econômica, ele lançou mão da teoria da “transição parcial”, partindo do princípio que as reformas estariam em estágio incompleto, que os laços pessoais seriam uma patologia que resiste. Tal concepção se torna problemática na medida em que se baseia na previsão de um modelo de sociedade idealizado em torno dos princípios de mercado, também idealizados<sup>54</sup>.

Assim como Nee, que formulou a hipótese de que “quanto mais as trocas de mercado recolocam mecanismos redistributivos, menor o valor sobre o capital político” (idem, pg. 671), vários outros autores acreditam que a transição tende enfraquecer alianças pessoais tipo guanxi. Segundo Doug Guthrie (2002) tal prática não se configura um fenômeno fundamentalmente chinês e, portanto, trata-se de um fato social comum a qualquer sociedade, constituindo-se uma forma de “laço forte” – conceito central na teoria de Mark Granovetter<sup>55</sup>. Trabalhando sobre o mesmo objeto deste último autor – que estudou o mercado de trabalho nos Estados Unidos – Guthrie infere que o processo de alocação de empregos na China tende a ser conduzido, cada vez mais, por negociações formais e impessoais, contrapondo-se veementemente à posição de Bian (2002) de que guanxi é fundamental para se conseguir trabalho.

Guthrie entende que a importância de laços informais só prevalece quando instituições formais são fracas e vagas. Assim, na medida em que a transição cresce os índices de formalidade e estabilidade, o guanxi e o “acesso pela porta de trás” diminuem radicalmente em direção a um sistema racional que visa à competição, à qualidade e à lucratividade. “Laços fortes” como família e amigos próximos cederiam espaço aos “laços fracos” - leia-se “pessoas conhecidas”. Nessa

---

<sup>54</sup> Uma crítica sobre esse ponto de vista pode ser encontrada, por exemplo, no trabalho de Bian (2002) que se baseia no fato de que a importância do capital político mantém-se fundamental, uma vez que há uma conversão da burocracia governamental para dentro dos empreendimentos econômicos.

<sup>55</sup> Granovetter (1973, 1974) analisou os laços fortes (família e amigos próximos) e laços fracos (pessoas ‘conhecidas’) no mercado. Sinteticamente, ele argumenta que os fracos ajudam na alocação de empregos e no desenvolvimento dos negócios, ao contrário dos fortes, que acabam se constituindo um empecilho.

concepção, as relações pessoais seriam tão importantes na China como em todas as economias, e isso não representa a prevalência de *guanxi*, tampouco que exista um sistema de economia do dom, como defende o trabalho clássico de Mayfair Yang (*Gift, Favor, and Banquets* [1994]), pois não há evidências de que, entre as trocas econômicas, exista um processo de obrigações e endividamento (para uma visão semelhante à de Guthrie, ver Hanser [2002]).

Noutra posição, um dos pontos de minha argumentação neste capítulo é que o *guanxi*, na China contemporânea, constitui um bom exemplo do frágil limite que existe entre economia do dom e de mercado, bem como entre as diferentes formas de capitais. Isso significa dizer que, ao contrário do ponto de vista defendido por Guthrie, entendo que o papel das relações pessoais persiste, uma vez que não há fatos empíricos ou formulações teóricas que sustentem o contrário. Logo, a racionalização da economia do mercado não elimina os fluxos de dádivas enraizados nas práticas econômicas e continua redistribuindo subjetivamente bens e recursos.

A intercambialidade dos sentidos que existem entre mercadoria e dom, econômico e não-econômico, já foi explorada por notáveis cientistas sociais<sup>56</sup>. A análise de Appadurai (2006) é citada por muitos autores (p.ex. Foster, 2006; Kipnis, 1996; Miller, 1995; Smart, 1997) como um marco que rompe tais dualismos, especialmente por introduzir o espírito das coisas – o *hau* – nas análises de sociedades complexas.

Bourdieu (2001), por seu turno, ressalta a importância de percebermos as distintas possibilidades de conversões de capitais, assinalando que o suposto universo de trocas econômicas, do auto-interesse e maximização do lucro existe em relação ao não-econômico e às trocas “desinteressadas”. A economia pode se mostrar sob a forma de capitais imateriais, como o social e o cultural, da mesma forma como diferentes tipos de capitais podem ser derivados do econômico.

Como todo mundo sabe, coisas sem preço podem ter seu preço, e a extrema dificuldade de converter certas práticas e objetos em dinheiro deve-se unicamente ao fato de que essa conversão é refutada nas intenções que os produzem, que é a sua negação (ibidem, p. 97).

---

<sup>56</sup> Desenvolvi uma discussão mais profunda sobre as teorias que discorrem sobre as interseções entre dádiva e mercadoria em Leitão e Pinheiro-Machado (2008).

Em relação à teoria de guanxi especificadamente, Kipnis (1996, 1997), que se filia à teoria da prática bourdiana, critica o fato de que, por muito tempo, colocou-se o dom no âmbito dos sentimentos, da moralidade e das relações próximas afetivas, o que produz, de um lado, uma idealização do mesmo enquanto uma dimensão inalienável e, por outro, da mercadoria e do dinheiro como bem alienável, fruto de transações frias e amorais. Seguindo o mesmo embasamento teórico, Allan Smart (1993) mostra que as trocas entre patrões e clientes constituem uma forma de dádiva, no momento em que demandas são conformadas através de uma etiqueta própria, e, nesse sentido, não se pode deixar de lado o caráter econômico das trocas, no momento em que se deve capturar ao mesmo tempo as dimensões interessadas/desinteressadas, voluntárias/não-voluntárias, espontâneas e não-espontâneas, percebendo como diferentes tipos de capitais se transformam em econômico e vice-versa. Para ao autor, economia do dom pode ser extremamente racional e eficiente em termos de produtividade capitalista.

Já Wilson (2002), ressaltando a relação de continuidade (e não de oposição) que existe entre os contextos rurais e urbanos na China atualmente, mostra como o dom se converte em dinheiro nas trocas cotidianas, evocando a linguagem de *renqing* e *ganqing* (sentimentos e emoções), bem como das obrigações recíprocas. A reintrodução de uma economia monetária no país, por fim, não elimina as relações sociais de guanxi.

Na atualidade, existe um reconhecimento generalizado que, em virtude da abertura econômica, o país está passando por uma mudança profunda, o qual aponta para um processo de maior legalização das estruturas sociais (como os direitos trabalhistas, já discutidos no capítulo anterior), bem como de profissionalização. O que é discutível é em que medida isso altera a desconfiança das pessoas sobre as leis e os sistemas políticos e econômicos, e até que ponto o guanxi perde o seu sentido cultural e utilidade na vida das trocas econômicas. Uma vez explicitado esse contexto em torno do papel de guanxi no período transição, cabe agora discutir com mais profundidade tal categoria: os debates provocados por ela, sua história, suas variações, ramificações e metamorfoses.

## 4.2 APENAS UM “BRILHO ORIENTALISTA” PARA REDE SOCIAL?

“A nossa sociedade não se baseia no poder rainha, nós tampouco confiamos a fé à força de Deus... O que nós temos e cremos, portanto, é em guanxi”, disse-me uma cientista social chinesa que, naquele momento, falava tanto na condição pesquisadora, quanto na de nativa. Na realidade, ela estava se referindo a uma concepção bem difundida na atualidade: o imperativo das relações pessoais. Entende-se, assim, que a China não se baseia no indivíduo, tampouco na sociedade, mas no relacionamento.

A importância de guanxi - para o entendimento da cultura e da sociedade chinesa - é amplamente reconhecida entre a população e entre pesquisadores. Trata-se de um discurso que, nos últimos anos, tornou-se soberano quando se tenta explicar a China. Nos meios de comunicação, nas conversas cotidianas entre amigos, nos manuais de sucesso nos negócios ou no mais memorável trabalho científico, o guanxi é citada como a maior das leis que regem a vida social, o que acaba, por vezes, fetichizando a noção, como bem assinalaram Zhang e Ong (2008).

Nas Ciências Sociais, embora pesquisadores divirjam no que diz respeito ao seu poder de alcance, a afirmação de Yan (1996b) - de que poucos discordariam que se trata de um conceito central para o entendimento da sociedade chinesa - mantém-se válida<sup>57</sup>. Logo, o comentário de Bruce Jacobs datado de 1979 - de que lamentavelmente poucos estudos substanciais haviam sido publicados sobre uma faceta tão importante da sociedade chinesa - não se verifica mais, o que aponta uma mudança radical do quadro acadêmico definido por ele há trintas anos atrás. O guanxi tornou-se uma categoria central no âmbito da Antropologia/Sociologia da China, principalmente após o crescimento assombroso primeiramente dos “tigres asiáticos” e agora da própria República Popular da China. Observar o papel dos laços pessoais passou a ser tarefa obrigatória para aqueles que desejam entender as particularidades culturais da economia chinesa em transformação.

---

<sup>57</sup>Assim, afirmações como a de Aihwa Ong, de que guanxi é uma construção ocidental para definir a cultura China, é simplesmente desconsiderada pela grande maioria dos pesquisadores chineses e não-chineses pertencente a esse campo (ver comentário de Gold, Guthrie e Wank, 2002, p. 05). Noutro momento, Ong (2008) reconhece a importância do conceito, embora com algumas ressalvas.

A consequência disso é uma sensação de que pouco pode ser acrescentando a tanto que já foi debatido, desafiando-nos a fugir do repetitismo e a explorar novas facetas do fenômeno. Por outro lado, embora exista uma produção abundante sobre o tema, também é reconhecida a necessidade de seguir estudando os significados, a natureza e a capacidade de adaptação (ou não) de guanxi nos diferentes contextos históricos.

O senso comum parece seguir o mesmo entusiasmo ascendente. Gold, Guthrie e Wank comentam na introdução da obra *Social Connections in China* que o número de aparições da palavra “guanxi” em *sites* como o *google* alcançavam 2.000 referências no início dos anos 2000. Hoje, uma busca simples no mesmo sítio aponta aproximadamente um milhão de ocorrências. Além disso, encontramos, por exemplo, um *site* de relacionamento chamado Guanxi, o qual possui milhares de membros e obedece exatamente às mesmas características do Orkut e Facebook, visando a conectar pessoas interessadas em investir na China. O guanxi, definitivamente, está na moda.

Esforços para traduzir a palavra correm o risco de tornar contraproducentes ou reducionistas, uma vez que não há uma equivalente em inglês ou português que condense a polivalência dos seus inúmeros significados e de sua diversa manifestação empírica. A tarefa da tradução esconde uma armadilha, qual seja, a busca sem fim de paralelos conceituais na nossa linguagem, já que o vocabulário para é extremamente amplo. Por isso, tem-se adotado a expressão em mandarim - o que eu mantere aqui. A importância do termo êmico não significa apenas utilizar um estilo de linguagem através de um mero vocábulo chinês, mas principalmente representa a filiação um conceito peculiar pertencente a um corpo teórico formado e consolidado nas últimas décadas.

Uma das traduções mais reconhecidas no meio acadêmico para familiarizar o leitor é a de “laços particularistas” definida por Jacobs em seu artigo, já clássico, publicado na *China Quarterly* em 1979 – *A preliminary model of particularistic ties*. Em termos muito gerais, o guanxi também pode significar relações interpessoais, conexões, laços, redes e relacionamento, de acordo com os significados encontrados em dicionários. O que engessa a tradução, entretanto, é o fato de que não se trata de qualquer manifestação de relacionamento social, mas que possui uma série de regras,

etiquetas e comprometimentos cuja complexidade explica as dezenas de páginas subseqüentes deste capítulo.

O *guanxi* pode ser desde a relação de mãe e filho(a) até uma prática de propina. O que a qualifica enquanto tal é um contrato moral e não-escrito, firmado por duas pessoas com vistas ao benefício e interesse mútuo, em que a regra maussiniana da obrigatoriedade dar, receber e retribuir alimenta um ciclo longo de favores e presentes ao longo de uma vida, formando um sistema de hierarquias em eterno desequilíbrio. Mantém-se um ciclo de reciprocidades (*bao*), obrigações, lealdade e prestígio (*mianzi*), bem como se baseia em algumas dimensões estruturantes e inter-relacionadas, como a etiqueta (*li*), a moralidade, o instrumentalismo e a emoção (*renqing* e *qanqing*). Os níveis de pragmatismo e sentimento são o que vão definir, em última instância, a qualidade da relação.

Alguns alegam que, embora muito se festeje em torno de *guanxi*, o conceito nada mais é do que uma forma chinesa ou “um brilho orientalista”<sup>58</sup> para rede social, da mesma forma em que “há uma tendência de ver fenômenos chineses mais do que eles realmente são” (Shack, 2000) e, assim, acusa-se certas análises como essencialistas, que buscam no confucionismo um legado cultural ahistórico para explicar o comportamento social chinês. Indubitavelmente, o *guanxi* possui inúmeros paralelos com práticas presentes em todas as sociedades e, portanto, constitui-se mais um exemplo de economia do dom (ver Yan, 1994b; Yang 1994), de rede social e de “laços fortes” (Guthrie, 2002), de capital social (Smart, 1993), de clientelismo (Gold, 1985; Oi, 1985; Wank, 1996, 2002)<sup>59</sup>. Todavia, também entendo que *guanxi* extrapola todos esses conceitos por alimentar um rico vocabulário, por sua importância ser altamente consciente, por se estender a diversas áreas da vida social e, finalmente, por manter uma ética afetiva e moral bastante complexa.

Na China, diz-se que se pode obter tudo através de *guanxi*, que é a arma dos fracos (Yang, 1994), mas igualmente a ferramenta dos poderosos para se chegar ao poder, como a rede de influências de Deng Xiaoping que o permitiu voltar à cúpula

---

<sup>58</sup> Expressão citada por Thomas Gold durante uma conferência sediada em Berkeley, em 1998 (Kipnis, 2002).

<sup>59</sup> *Guanxi* é um exmplo chinês de reciprocidade e economia do dom. Nesta tese, no entanto, almejando maior objetividade e foco, não esterei comparando explicitamente esse fenômeno com a obra de Marcel Mauss - o que já foi feito por muitos pesquisadores, como a minuciosa análise de Yan (1994).

do PCC (ver Guo, 2001). Ou seja, nos termos de DeCerteau (2002), é possível dizer que se trata de uma estratégia e de uma tática concomitantemente. Trata-se do meio através do qual se pode obter desde um cigarro em tempos que o sistema redistributivo só supria o “prato de arroz” (ver Wank, 2002 e Oi, 1985) até uma licença para abrir uma fábrica em pleno período de economia de mercado. Por outro lado, não é cinismo afirmar que o fim a ser alcançado não é apenas o ganho material ou econômico, mas o relacionamento saudável que ordena a harmonia da sociedade, uma vez que a troca fria de favores entre duas pessoas não se constitui guanxi.

Nas morais antigas, é o bem-estar e o prazer que se busca, e não a utilidade material. Foi preciso a vitória do racionalismo e do mercantilismo para que se entrassem em vigor, e fossem elevadas à altura de princípios, as noções de lucro e de indivíduo (Mauss, 2003, p. 306/7).

Essas considerações nos levariam à rápida constatação de que se trata de uma forma de economia do dom, apartando dádivas de mercadorias, em que a coisa dada carrega o espírito do doador (Mauss, 2003). Todavia, em guanxi, pessoa e coisa também se fundem, mas o ganho tem a dupla característica de utilitário/econômico e afetivo/sentimental. O interesse presente nesse sistema de trocas é calculado conscientemente e ele não é análogo às formas de interesse individual encontradas no ocidente, como inferiu Mauss e alguns de seus seguidores.

Por isso, conforme assinala recentemente, seguindo o que convincentemente argumentou Appadurai (2006), entendo que o dualismo formado na Antropologia entre economia do dom e de mercado é reducionista, artificial e obscurece as interseções entre os dois sistemas que, na realidade, são intercambiáveis. Assim como o autor defende o tratamento de mercadorias como possuidoras de espírito e vida social, o mesmo devemos fazer com as categorias que rodeiam o dom, revendo os sentimentos humanos como possuidores de *cash-nexus*, bem como os recolocando novamente no âmbito do mensurável (Zelizer, 2001).

### 4.3 O CONCEITO NAS CIÊNCIAS SOCIAIS E A SUA ORIGEM HISTÓRICA

#### 4.3.1 O debate nas Ciências Sociais

A China é descrita como uma sociedade que se baseia no relacionamento pessoal (*relation-guanxi-based society*), que forma comunidades morais sob a égide de guanxi. Isso explicaria por que os chineses podem ser classificados vulgarmente como um povo “fechado”. Relacionar-se entre círculos sobre os quais se tem o domínio é mover-se em solo seguro e confiável e proteger-se das adversidades vindas seja da hostilidade um país estrangeiro, seja do próprio país que, historicamente, muda bruscamente seus regimes políticos e suas formas de controle sobre os sujeitos. A origem desse sentido de proteção, entretanto, é controversa e divide, basicamente, dois pontos de vista distintos.

A primeira “corrente” (se é que podemos chamar de corrente devido à diversidade de filiação acadêmica dos diferentes pesquisadores) remete a uma “hipótese pós-confucionista” (Tong e Yong, 1998), isto é, acredita-se que guanxi tem sua origem em um legado cultural milenar de base confucionista cujo centro normativo é a importância da lealdade, das relações harmoniosas e, principalmente, das obrigações da família primária, estendida ou fictícia. Nesse sentido, o guanxi é entendida como um fenômeno chinês por excelência.

Como salienta Yang (1994), o vocabulário de guanxi viria de uma longa tradição filosófica e a importância de *li* (ritual) e *linu* (dádiva) seriam centrais para a mesma, uma vez que ditam um sistema de etiquetas através do qual os objetos circulam no meio social. A autora, ressaltando que não se pode essencializar o guanxi como um fenômeno cultural, acrescenta ainda que as virtudes confucionistas de abnegação, irmandade, lealdade, confiança - ênfases primárias das relações de amizade e parentesco – são vistas como as raízes da moderna arte de guanxi<sup>60</sup>. Gold, Guthrie e Wank (2002), quando discorrem sobre a hipótese confucionista, apontam

---

<sup>60</sup> Além disso, na obra *Gifts, Favors and Banquets*, Yang (1994) possui um capítulo inteiro no qual discute o passado confucionista para entender o presente: *Using the past to negate the present: Ritual ethics and state rationality in ancient China*.

que, para essa corrente, é levado em consideração o fato de que a realização individual, ao contrário de uma tradição judaico-cristã, não é baseada na esfera divina, mas na social cuja noção principal é a da pessoa (*ren*), do coração (*xin*, afetividade), da auto-cultivação e da educação. Sobre esse aspecto, pontuo ainda que o próprio ideograma da palavra *ren* é composto por dois traços, um apoiado por outro, que representa uma pessoa sustentando a outra, pois as noções de pessoa e de humanidade só fazem sentido em cooperação e solidariedade.



No que diz respeito à produção acadêmica pré-revolucionária sobre a importância dos laços pessoais na China, as obras de Max Weber e Fei Xiaotong são paradigmáticas. Weber é um dos primeiros autores que escreveu que o confucionismo e o taoísmo constituíram uma base do comportamento social chinês. Em seu livro *As Religiões da China*, ele traça um modelo cultural cujo objetivo é ilustrar por que o capitalismo não teria condições de se desenvolver na China, na tentativa de alcançar um dos maiores objetivos de sua obra, que era explicitar as motivações religiosas para o desenvolvimento de espírito empreendedor. Weber percebe que, na China, um senso de abnegação regia as relações entre pais e filhos, irmãos, marido e mulher e amigos. Mais especificadamente, no capítulo “A orientação de vida confucionista”, ele discorre sobre a falta de base legal e, conseqüentemente, a predominância das obrigações recíprocas<sup>61</sup>.

Fei Xiaotong, o mais proeminente antropólogo chinês, publicou, no final da década de 30, uma monografia clássica de cunho funcionalista, *A Vida Camponesa na China*<sup>62</sup>. Uma das suas contribuições para o estudo da importância das relações pessoais é a análise de múltiplas formas de parentesco, da casa à comunidade: “parentesco é o laço fundamental que une os membros de uma família, mas ele não está confinado a este grupo. Ele se estende a círculos muito mais amplos e forma o princípio de associação de grupos sociais maiores” (Fei, 1980 [1939], p. 83)<sup>63</sup>. Assim,

<sup>61</sup> A propósito, a idéia de “guanxi como remédio para a falta de base legal” (Gipouloux, 2000, p. 63) é até hoje muito explorada (ver também Potter, 2002).

<sup>62</sup> Sobre a notoriedade da obra, ver Malinowski (1980).

<sup>63</sup> A obra de Fei Xiaotong estimula a uma futura análise teórica sobre o parentesco, comparando a sua antiga noção de laços fictícios com a linha contemporânea pós-Schneider, que procura pensar a desnaturalização da família, tomando essa noção como uma experiência, para além dos laços de sangue e de reprodução. Nesse sentido, é frutífero comparar a idéia de guanxi com a de

sob sua influência, nos anos 50 e 60, o conceito de “associação” foi bastante difundido (ver Fallers, 1967).

A noção de guanxi propriamente dita vai ser consolidada enquanto um conceito sociológico apenas pós-1979, e isso se deve, em parte, ao forte controle que o comunismo teve sobre a produção acadêmica na área de humanidades, bem como a reemergência, em expressões fenomenais, de guanxi em contextos urbanos, políticos e legais. Nessa “corrente” que a encara enquanto um fato social tipicamente chinês, a análise do fenômeno na vida urbana ou rural, no continente ou além-mar, é representada por autores como Kwang-kuo Hwang (1987), Ambrose King (1991), Gordon Redding (1993), entre outros. Em 1994, é lançado o livro *Gifts, Favors and Banquets*, da antropóloga Mayfair Yang, o qual, sem dúvidas, constitui a obra mais citada sobre o tema na contemporaneidade. Gold, Guthrie e Wank (2002) consideram esta última como um exemplo menos explícito de “chinesidade”, mas que, ainda sim, pode ser enquadrada neste grupo<sup>64</sup>.

A segunda “corrente” entende que o tratamento de guanxi enquanto um fenômeno cultural exclusivo chinês traz consigo uma visão romântica e essencializada da sociedade chinesa. O guanxi, assim, é visto como léxico para indicar processos de criação de redes, as quais são conformadas com vistas a responder a instituições fracas específicas. O extremo dessa visão entende o guanxi como meio prático de se alcançar interesses pessoais ou como uma prática que tende a desaparecer com a abertura econômica. O legado confucionista, portanto, é deixado de lado.

Não se nega a particularidade e intensidade de guanxi, mas encara-a como fruto das contingências de contextos históricos (estudos sobre comunidades *overseas*: Chan, 2000; Li, 2000; no comunismo e na era pós-Mao: Gold, 1985, 2002; Guthrie, 2002; Jacobs, 1979; Oi, 1985; Smart, 1993; Vogel, 1965; Wank, 1996, 2000, 2002; entre outros). No entendimento de Yan (1996), algumas análises desta corrente contemporânea (pós-Mao), acabaram dissolvendo *renqing* (sentimento) e guanxi, e

---

“conectividade” (*relatedness*) proposta por Carsten, “a qual emprega o termo em oposição ou ao lado de ‘parentesco’ para assinalar uma abertura para idiomas indígenas de conexão” (Carsten *apud* Fonseca, 2007, p. 20).

<sup>64</sup> A posição de Yan, por outro lado, é de que Mayfair Yang pertence a ambas as correntes. A propósito, autores importantes como Yan e Kipnis, geralmente, não são associados a nenhuma dessas correntes.

passaram a enxergar somente o lado pragmático da formação de redes, ignorando algo fundamental, que é base da vida cotidiana das pessoas, como a família e a vizinhança.

Como venho salientando, pode-se dizer que o que está em jogo nesses diferentes pontos de vista é argumentação cultural, de um lado, e a institucional, de outro. Concebendo o conceito de cultura como dinâmico e manipulável, minha posição é adotar a primeira perspectiva sem encará-la como excludente à segunda - este tema será retomado no capítulo VI.

#### **4.3.2 O universalismo da camaradagem X o particularismo das relações pessoais: origens históricas recentes**

Ao passo que a antiguidade da gênese de guanxi é discutível, a importância do período do comunismo para o fortalecimento dos laços pessoais na contemporaneidade é um fato praticamente unânime.

O guanxi configurou-se enquanto um dos maiores paradoxos do PCC no período entre o início da revolução e a abertura econômica. Isso porque o partido lutou oficialmente com unhas e dentes para eliminar tal prática e, ao mesmo tempo, foi o maior disseminador da mesma.

Vários estudos analisaram tal incongruência. Em 1965, Erza Vogel publicou um artigo que se tornou referência na área – *From friendship to comradeship*. O autor mostrou como o partido - na busca pelo trabalho conjunto de pessoas de diferentes origens sociais - impôs, através do medo, o princípio igualitário e universal da camaradagem, em contraposição ao particularismo excludente dos laços de livre-escolha. Na carona do combate ideológico contra guanxi, amor, amizade e família foram ideais perseguidos, vistos como anti-revolucionários.

No entanto, Jacobs (1979) mostra que a importância dos vínculos particularistas nunca foi diminuída, apesar das inúmeras queixas presentes no discurso público dos grandes líderes como Mao Tse-tung.

Quando alguém se torna um oficial, a família inteira prospera... Eles sediam banquetes e presentes... (*ch'ing-k'o sung-li*). Laços pessoais são empregados, facções são ativadas e relacionamentos feudais (*kuan-his*, guanxi). Mao Tse-tung *apud* Jacobs, 1979.

Na realidade, o guanxi sempre foi central para a política em nível micro e macro, inclusive para a própria carreira de Mao, como defende Xuezhi Guo (2001), ao mostrar a importância dessa prática na própria estrutura organizacional do PCC. Na ideologia, o leninismo; na prática, os laços particularistas expressos na extrema confiança que se depositava em seus membros, os quais mantinham suas próprias redes de interdependência entre subordinados e superiores. A volatilidade do quadro político, segundo o autor, encorajou a confiança nos relacionamentos e promoveu a cultura da dependência para se obter o que se desejava: mais amigos do que camaradas.

O grande esforço de se eliminar o guanxi em nome da camaradagem produziu efeito exatamente contrário. Na medida em que se exercia um grande controle do Estado sobre a vida social e material, emergiam inúmeras práticas de clientelismo entre oficiais e camponeses. Manter boas relações com os membros do partido – brigadas, guardas vermelhos, líderes de times das comunas, etc. – eram simplesmente vitais para se conseguir todas as coisas que o Estado redistributivo não fornecia, ou seja, tudo que não estivesse incluído na famosa política da concessão do “prato de arroz”. Exemplos sobre essa dimensão material serão explorados na última parte do capítulo subsequente.

Oi (1985) defende que assim se consolidou uma forma singular de clientelismo inserido em um estado comunista de ideologia igualitária e política planejada, em que indivíduos perseguiram seus interesses por redes informais de laços pessoais. Uma elite detentora de bens e poderes *re*-redistribuiu os seus recursos disponíveis para uma não-elite desprovida dos mesmos. A relação de patrão e cliente, no entanto, era extremamente delicada na medida em que os detentores de poder dependiam de uma boa produtividade dos camponeses para continuar no seu posto de liderança.

Para Yang (1994), patrões estavam predispostos a disponibilizar bens por “merecimento” e, assim, aceitavam banquetes, dádivas e favores. Em uma economia

planificada, o estado distribui bens racionalmente conforme necessidades. Todavia, os critérios de avaliação de tais necessidades eram extremamente subjetivos e controlados por indivíduos que detinham o poder de escolha. Os agrados aos membros do partido eram capazes de distribuir objetos de luxo como cigarros, conhaque, remédios e tíquetes de cinema<sup>65</sup>, subvertendo a economia e a ordem socialista.

Em 1985, já após a abertura econômica, Thomas Gold publica *After Comradeship*, em referência aos 20 anos do artigo de Vogel e conclui que guanxi não é eliminada, mas reformatada. Ele analisa que o estado comunista não conseguiu extinguir as forças dos laços pessoais porque não foi capaz de fornecer uma base material de conforto para sustentar os indivíduos, fazendo que eles buscassem recursos através de canais não-oficiais, ou melhor, não-formais<sup>66</sup>. Além disso, Gold mostra que os princípios que o partido lutou contra eram extremamente antigos e enraizados e, portanto, difíceis de eliminar, uma vez que os valores do comunismo e do leninismo nasciam em forte solo de tradição chinesa. Por outro lado, o autor mostra que, no período em que foi escrito o artigo, o partido já havia mudado o tom de suas campanhas oficiais na tentativa de restabelecer uma camaradagem muito singular – amor, amizade e camaradagem (os dois primeiros princípios já não eram mais condenados). Assim, passou-se a incentivar cinco estresses (decoro, maneiras, higiene, disciplina e moralidade), quatro belezas (mente, linguagem, comportamento e ambiente) e três amores (partido, terra natal e socialismo). Ademais, conforme enfatizado em várias passagens desta tese, a política oficial atual é a de defender a prosperidade, o empreendedorismo e o consumo e, hoje, são os empresários que fazem o papel de fornecer bens de luxo às autoridades (ver Wank, 2000).

Os efeitos dessa prática ora condenada ora estimulada durante o período do comunismo e, especialmente, durante a Revolução Cultural, foi a disseminação de guanxi por todo o tecido social. Os indivíduos aprenderam a não confiar nos

---

<sup>65</sup> Sobre a aquisição de tíquetes de cinema, Yang (1994) relata uma história muito interessante de oficiais que conseguiram de seus superiores tíquetes escassos de grandes produções de Hollywood. Quando descobertos, disseram estar analisando as estratégias de guerra norte-americanas.

<sup>66</sup> Todos os autores que analisaram profundamente as relações pessoais entre agentes do Estado e pessoas comuns não deixam de lado o papel da afetividade, da etiqueta, do cultivo do vínculo entre ambos os lados, da manutenção do elo por longos anos e da solidariedade, contrapondo, assim, a análises que indicam que guanxi constituía pura e simplesmente uma forma de corrupção.

sistemas oficiais voláteis que, antes de 1949, era caracterizado por guerras e ampla corrupção das dinastias. Se as estruturas mudam, as relações permanecem. Nos tempos pós-Mao, guanxi mantém uma importância avassaladora. Embora muito se discuta se tal prática se extinguiria com a economia de mercado e o fortalecimento legal, sabe-se que, pelo menos até o presente, isso não ocorreu, ao contrário: em solo de mercado, os laços particularistas afloram de forma institucionalizada em contratos, investimentos e parcerias.

#### 4.4 AS VÁRIAS FACETAS DE GUANXI

Em uma visita a Beijing, eu conversava com um amigo e ex-professor de Mandarim, que trabalha para um órgão oficial do governo, sobre a possibilidade de ele trabalhar para mim como intérprete. Ele disse que gostaria, mas não tinha liberação do emprego. Fomos ao seu escritório e ele comentou a proposta para seus colegas e superiores, os quais disseram que o liberariam na condição de que dinheiro fosse também para o chefe – um membro do PCC. Isso foi negociado na minha frente com extrema naturalidade, sem qualquer constrangimento que escondia corrupção. Meu amigo disse que não faria isso com outra pessoa, mas comigo era possível porque eu e ele tínhamos guanxi, construída sob um dos seus alicerces mais importantes: a relação de professor-aluno. Entre nós havia confiança, afeição, uma base de identificação no passado e *yuánfen* (destino cruzado). O negócio, assim, poderia ocorrer e o mesmo não seria puramente instrumental, pois existia uma base prévia de guanxi e *renqing* (sentimento).

Esse mero caso ilustrativo traz à tona algumas das características de guanxi que serão exploradas a partir de agora. Uma delas é o seu processo *institucionalização* na era pós-Mao. Como instituição, entende-se normas culturais que dão significado e valor a uma atividade ou entidade particular, as quais estão cognitivamente e normativamente instituídas (Wank, 1996). Trata-se de um fenômeno que não se constitui um resquício arcaico ou feudal e que, portanto, é dimensão estruturante da constituição do Estado, do mercado, do cotidiano, enfim, faz parte da modernidade. No item seguinte quero discutir a base sentimental de tal prática disseminada.

#### 4.3.1 A base de *guanxi*, *renqing* e *ganqing*: entre o sentimento e o interesse

A base de *guanxi* é um aspecto de suma importância para se entender a natureza dos laços, que não são aleatórios. Trata-se do pré-requisito (ilimitado e flexível) para que se estabeleça a particularidade do vínculo, o qual exige um *compartilhamento* de um passado e/ou um alicerce de *identificação*. Como lembra Jacobs (1979), as palavras que indicam muitas dessas relações são compostas pelo ideograma “tong”, que significa justamente algo compartilhado em comum. Tal base é o que faz a separação entre “nós” e “eles”, dividindo estranhos das pessoas com as quais se tem obrigações.

As principais bases são: família (*jia*), parentesco (*qingqi*) e todas as suas formas entendidas, local de origem/raiz/diaeto/comunidade/vizinhança (*tongxiang*) local de trabalho (*danwei*), colegas de escola (*tongxue*), colegas de associações, negócios, etc. (*tongshi*), professor-aluno (*laoshi-xueshang*).

A base indica que alguma experiência de vida já foi compartilhada entre duas pessoas e, portanto, há um componente emocional na relação, há um certificado de credibilidade. Segundo Jacobs (ibidem), a ênfase dada a cada base varia de acordo com o contexto. O sentido de localidade, por exemplo, é amplamente flexível e adequado conforme interesses, pois pode significar desde uma vizinhança entre casas até o pertencimento a uma mesma região provinciana. Além disso, a existência da base não indica a formação automática de um elo, mas o primeiro passo para tanto.

A base de *guanxi* proporciona o suporte de *renqing* (sentimento), podendo alcançar a *ganqing* (afeição). Essa discussão é extremamente longa e aparece, em maior ou maior grau, em todas as publicações existentes sobre o tema. A esse debate, eu acrescentaria uma noção nativa que foi muito importante para o meu campo, a de *yuanfen* – destino compartilhado. *Yuanfen* é uma categoria através da qual as pessoas acreditam que estão ligadas umas às outras, que suas trajetórias se cruzaram em algum momento da vida por alguma razão. Isso não necessariamente está relacionado a uma esfera sobrenatural, mas a certa magia que existe entre pessoas unidas ao longo da vida. Entre eu e meus dois professores de mandarim, por exemplo, além de nós possuímos aquela que é notoriamente uma das mais

fortes bases de *guanxi* (relação professor-aluno), havia uma intensa carga de *yuanfen*, uma vez que o encontro de uma brasileira com um(a) chinês(a) era considerado pura obra do destino. Com *guanxi*, *renqing*, *ganqing* e *yuanfen*, havia um reconhecimento de que nossa relação seria duradoura e de que nós fazemos parte de um círculo “com quem se pode contar” para sempre, pois o tempo é uma dimensão intrínseca às relações de *guanxi*.

O ato de presentear um agente com banquetes pode, à primeira vista, caracterizar *guanxi*, pois é a manifestação material característica desse tipo de aliança. No entanto, se não há base entre as duas pessoas, o presente pode soar como uma tentativa de corrupção. Em suma, não basta agradar, é preciso ter uma identificação, a qual remete ao campo dos sentimentos, que variam da emoção à afeição.

Aos olhos alheios, os presentes podem representar interesses que caracterizam apenas um meio prático para alcançar alguma vantagem ou uma forma de suborno. Todavia, quando o elo existe, embora o lado pragmático seja realmente buscado, o ganho não vai ser puramente instrumental, pois ele é construído e significado através de um alicerce prévio de *yuanfen* e *renqing*, como no caso relatado acima ocorrido entre mim e meu professor. Ou seja, a base emocional não se constitui um mero cinismo que objetiva a obtenção de coisas.

*Renqing* é traduzido frequentemente como sentimentos humanos e, assim, é uma expressão mais geral. Para Hwang (1987) trata-se de uma derivação da norma universal da reciprocidade, pois se constituem respostas emocionais como alegria, raiva, tristeza, amor, medo, ódio e desejo, mas também se traduzem favores, uma vez que os mesmos são componentes abstratos e imensuráveis da afeição. Segundo Yang (1994), a sua origem ética vem do confucionismo, no momento em que o suporte emocional é materializado em rituais (*li*) através dos quais bens circulam. *Ganqing* é uma variação mais profunda desta categoria, pois implica afeição. O seu repertório afetivo é baseado na identificação emocional e na lealdade, no dever, na obrigação e na confiança da amizade. É uma relação pautada pelo fluxo constante de trocas.

Alguns autores, por exemplo, distinguem amizade/amor (pessoa em que se pode “abrir o coração”, confiar integralmente e da qual não se espera retorno) de

guanxi. A primeira estaria mais para *ganqing*, assim como a segunda para *renqing*. Para Jacobs (1979), guanxi e *renqing* envolvem mais formalidade, mais interesse em comum, menos carinho e um grau de exploração; assim como para Yang (1994), a tática instrumental utilizada para se obter determinados fins não está presente em relações de *ganqing*, somente em *renqing*. A autora, na realidade, traça uma série de tipologias bastante complicadas, ao inferir, por exemplo, que guanxi é urbana, instrumental e masculina; ao passo que *renqing* é rural, sentimental e feminina.

Modelos de graus de sentimento também foram criados. Hwang (ibidem) dividiu as formas de laços entre *expressivo* (instituição familiar), *instrumental* (visa a objetivos materiais) e *misto*. De forma semelhante, Yan (1996) define algumas esferas de relacionamento, as quais denotam formas primárias ou estendidas de guanxi. Elas vão do “centro pessoal” (família, deveres mútuos), passam por uma “zona confiável” (amigos) e se estendem, finalmente, à “zona efetiva” (amigos, conhecidos e parentes num sentido mais amplo). A longitude faz com que os graus de sentimento e interesse se invertam. Além disso, vários autores desenvolveram fórmulas que procuravam calcular a qualidade de guanxi, enquanto “boa” ou “ruim” a partir dos níveis presentes de emoção. Tais tipologias, em meu ponto de vista, não podem ser generalizadas, pois, certamente, cada realidade empírica possuirá um modelo particular que distingue níveis de sentimento e pragmatismo de acordo com a situação.

Na realidade, os “testes” que procuram verificar a confluência das categorias que rodeiam o campo semântico de guanxi são pouco instrumentais, uma vez que correm o risco de obscurecer aquela que, em minha opinião, é uma das mais ricas dimensões desse fenômeno: a possibilidade de inter-relacionar economia do dom e de mercado. Além disso, Kipnis (1996) ressalta que tipologias entre urbano e rural, bem como entre formas primárias e estendidas, por exemplo, acabam por mascarar a diversidade social e cultural de guanxi.

Nesse sentido, Kipnis (1996, 1997) e Yan (1996a, 1996b), os quais publicaram obras de referência sobre contextos rurais no mesmo ano, criticaram com muita propriedade os trabalhos que colocavam limites entre *renqing/ganqing* e guanxi. Mesmo que Yan tenha estabelecido “zonas” de relacionamento, em todas elas havia tais dimensões, em maior ou menor grau: em relações de família há

interesse, na mesma medida que em negócios há sentimento. Enfim, emoção, obrigação, afeição, intencionalidade, economia, ganho, moral, cálculo, sociabilidade constituem um campo de categorias indissociáveis, intercambiáveis e que compõem uma totalidade.

As questões acerca dos limites entre *renqing* e *guanxi*, dos níveis de pragmatismo e sentimento de uma relação, bem como do ganho material e obrigações morais, são fundantes de um dos mais longos e intermináveis debates acerca de *guanxi*. Na realidade, nesse campo teórico, há um permanente sistema acusatório através do qual se denuncia que tal análise percebe ora somente a instrumentalidade do ganho, ora o romantismo dos sentimentos. Minha leitura é de que, simplesmente, todos os trabalhos existentes sobre o tema não negligenciam nenhuma das facetas, apenas enfatizam um ou outro de acordo com o objeto em discussão. Por razões evidentes, uma troca de bolo de arroz entre vizinhos na zona rural vai sinalizar um maior nível de *renqing*, enquanto que a assinatura de um contrato de venda de automóveis em uma grande cidade vai aparentar um maior grau de instrumentalidade. O que cabe ao pesquisador, portanto, é descrever e refletir sobre as práticas encontradas em campo e não conferir certificado de autenticidade a qualquer forma de relacionamento social.

#### 4.4.2 *La guanxi, guanxixue, bao e mianzi*: etiquetas da reciprocidade

Na medida em que a composição de laços particularistas é vital na China contemporânea, os sujeitos desprovidos de capital social terão que preencher essa lacuna. Quando não existe a base de *guanxi*, o recurso é busca de intermediários, o que vai formar uma *guanxixue* - uma rede social para além das relações diádicas (ver Gold, 1985; Wu, 2000). Logo, o capital-*guanxi* é transferível (Shack, 2002). Quando isso não for possível, buscar-se-á a última alternativa: forjar *guanxi* (*la guanxi*).

Na realidade, *guanxi* não é um fato social *a priori*, ela é sempre criada no nível da consciência e, principalmente, necessita ser *cultivada*. É pouco relevante, portanto, dizer que uma relação forjada é menos “pura” do que aquela que possui uma base antiga. Afinal, todas as formas de relacionamento social, em maior ou menor grau,

são construídas. O mais importante dessa construção, para os chineses, é que ela necessita ser suavizada, ou seja, não ter o impacto abrupto e áspero de algo forjado.

Empresários estrangeiros, por exemplo, ao se estabelecerem na China, sabem que a prosperidade será muito difícil, penosa e demorada sem *guanxi*, por isso terão que desenvolver seus próprios vínculos, o que pode acontecer através de uma seqüência de agrados a um agente-chave. Mas esse caminho não é automático, fácil ou rápido. Existem inúmeras regras para se nutrir um relacionamento, como, por exemplo, o fato de que os presentes oferecidos não podem soar como uma tentativa de suborno. Logo, a adequação do dom é um elemento de extrema importância: quando, como e por que dar. Além disso, o tempo de cultivo não é nada curto e a pressa pode arruinar uma relação. Na medida em que tais investidas vão obtendo sucesso, o elo é estabelecido e os favores fluem em um universo que se acredita existir não apenas interesse mútuo, mas sentimento de boas relações.

Especialmente no âmbito dos negócios, a prática de *la guanxi* é extremamente comum, pois os relacionamentos são o meio através do qual se adquirem licenças, recursos, empréstimos, parceiras - práticas que, notoriamente, são muito difíceis (ou demoradas) de obter sem a ajuda de um favor oficial, no momento em que a burocracia detém o controle dos processos econômicos e os sistemas legais são frágeis na medida em que possuem uma grande margem de interpretação.

Por isso, Gold, Guthrie e Wank (2002) constatam que, muitas vezes, o *guanxi* é considerado um “eufemismo para corrupção”, e que isso é especialmente fortalecido em contextos urbanos, como uma distorção de *renqing* presente na vida rural (Yang, 1994). Esse fenômeno, então, é classificado, no senso comum, como um processo que se traduz na expressão “entrar pela porta de trás”. Alguns autores concordam que *guanxi* não é necessariamente “propina”, pois a segunda é fraca emocionalmente, esporádica, discreta e, portanto, prescinde de vínculo contínuo e cultivado (Jacobs, 1979; Gold, 1985; Smart, 1993; Yang, 1994). Por outro lado, reconhece-se igualmente que a linha que separa uma prática da outra é muito tênue (ver, por exemplo, Wu, 2000).

A primeira vez que assisti um empresário entregar um presente valioso a um policial, choquei-me com a naturalidade da ação que, aos meus olhos, parecia um

ato que caracterizava corrupção explícita. No entanto, quando precisei de uma entrevista de um jovem empresário extremamente ocupado, levei um presente para o mesmo, seguindo etiqueta recomendada. Jamais me passou pela cabeça que aquilo era um ato “sujo” de minha parte, mas antes uma cortesia em agradecimento ao favor que ele me concedia. Como os chineses acreditam que as dádivas nos negócios constituem uma extensão da economia do dom - que fundam as relações cotidianas e que a mesma é baseada numa série de rituais e etiquetas que, pouco a pouco, plantam a semente de *ganqing* – cria-se uma desculpa moral que distingue, assim, *guanxi* de corrupção.

A maior contribuição da obra *Gifts, Favors and Banquets* de Mayfair Yang é, sem dúvida, a rica descrição de como se procede a arte de cultivar o relacionamento social – *guanxixue*. *Xue* no sentido literal significa “estudo” ou o sufixo “logia”. Ou seja, *guanxilogia*. A expressão surgiu no senso comum em contextos urbanos, em tom jocoso e irônico, para significar a habilidade de se nutrir uma relação. O sentido que ela traz imbuída é o da sobreposição do saber popular ao formal, inferindo que, em última instância, quem é mestre em *guanxi*, não precisa de qualquer outro diploma. Como se diz no Brasil “quem tem amigos, tem tudo”.

O *guanxixue* é o maior dos saberes, uma arte, um dom. Trata-se de saber conquistar o número certo de vínculos – nem poucos nem muitos – e, principalmente, de mantê-los. Como Chan e Tong (2000) pontuam, os chineses não possuem o monopólio de criar, nutrir e consolidar relações, mas certamente se destacam na intensidade com que desenvolvem tais ações. A etiqueta é o sistema normativo que rege o relacionamento.

Primeiramente, necessita-se estabelecer uma base da familiaridade. Conforme descrevem Gold (1985), Kipnis (1996), Yang (1994), entre outros, a iniciação às rotas não-oficiais requer cuidados, como achar a pessoa certa para introduzir um ciclo de prestações totais. A postura nesses eventos introdutórios é crucial. Pisa-se permanentemente em solo escorregadio: deve-se escolher o presente proporcional, saber a forma de aceitar, manter a modéstia e a hospitalidade, usar as palavras corretas, ser paciente, etc. No âmbito da performance, seja qual for o objetivo, *renqing* deve se sobressair à instrumentalidade, expressando “interesse desinteressado”. Nesse sentido, a etiqueta constitui-se uma tática tão repleta de

regras de ação e dissimulação que se constitui um saber cujos princípios, segundo Yang, assemelham-se às técnicas milenares de guerra, negociação e retórica presentes em manuais e discursos populares que se perpetuam ao longo dos anos.

A troca é parte fundamental e inalienável de *guanxi* (Yan, 1996b; Yang, 1994)<sup>67</sup>. É preciso oferecer dom sem a espera de retorno imediato e, assim, deixa-se alguém em débito e forma-se uma assimetria hierárquica, até chegar ao momento em que a retribuição obrigatória seja adequada. Para Kipnis (1996, 1997), em *guanxi*, o tempo entre dar e retribuir é central, o lapso entre essas duas ações forma uma contingência que nutre a relação, por isso, o pagamento não pode ser imediato, pois a temporalidade curta corrói o cultivo da relação.

Assim, a reciprocidade (*bao*) é uma faceta fundamental da moderna arte do relacionamento social. Nesse sistema de trocas, existe uma performance imensa através do qual se procura manter a auto-imagem positiva: o prestígio (*mianzi*) e a benevolência do doador é o que mantém o eterno desequilíbrio (ver Mauss, 2003; Hwang, 1987) e o acúmulo de capital simbólico (Smart, 1993). Como em todos os sistemas de reciprocidade, não pagar implica o fim do vínculo e a perda de *mianzi* do receptor. *Mianzi*, enfim, é proporcional ao tamanho de *guanxiwang* de uma pessoa.

Por essas razões, o *guanxi* também pode trazer muitos problemas, como o de acumular muitas dívidas, já que presentes e favores não podem ser quantificados. Cultivar o relacionamento pode ser extremamente custoso. Por isso, em relação àquele sujeito que necessita dos favores é de fundamental importância que ele mantenha relações com um número estratégico de pessoas. Já para aqueles que possuem poderes e recursos, torna-se interessante manter muitas pessoas endividadas, aumentando assim o prestígio (*mianzi*). Em ambas as situações, deve-se conhecer muito bem os sujeitos da interação, evitando desequilíbrios excessivos e exploração. (Chan, 2000 e Chan e Tong, 2000).

Atravessando todos os tempos, o oferecimento de banquetes persiste como a mais nobre dádiva, uma vez que a apreciação dos alimentos é considerada o

---

<sup>67</sup> Para os autores, que traçaram comparações com a teoria maussinina, os presentes são dádivas que trazem sentimento, coração (*xin*) e uma espécie de *hao*, pois o objeto se funde com o próprio doador e com suas substâncias pessoais. Yan (1996b), especialmente, não crê que as dádivas ocorram somente em momento ritualizados, pois, em vilarejos, trata-se de um fato social total que se manifesta na vida cotidiana.

principal deleite dos chineses. É preciso, todavia, que haja o momento certo para se convidar alguém para uma refeição, evitando constrangimentos e inadequações. Banquetes também são ideais para dissimular alguma intencionalidade, pois constitui um momento de longa duração em que a conversa flui em meio ao prazer e ao desfrute dos alimentos. Comidas boas e fartas devem ser oferecidas, além de vinhos e bebidas caras. Esses rituais costumam ser extremamente longos. O resultado é a fartura e, muitas vezes, a embriagues. A maioria dos antropólogos que estuda o papel do relacionamento social passou por esses eventos durante o trabalho de campo, tornando o guanxi mais do que um conceito, mas também uma prática etnográfica. Isso porque, para etnógrafos, é difícil estudar sem praticá-la (cf. cap. V)

#### 4.5 O ESPÍRITO DO CAPITALISMO CHINÊS

Diante da abertura econômica da era Deng, da importância da diáspora para o seu crescimento e de todas as suas implicações macroestruturais em nível global, as quais anunciam a formação de um verdadeiro império chinês, renova-se a necessidade de problematizar uma questão que, desde longa data, paira sobre o contexto da Antropologia/Sociologia da China. Qual seja, a especificidade do seu capitalismo e o alto grau de personificação da burocracia. Talvez como em nenhum outro período da história, o debate iniciado por Max Weber no final do século XIX – em *As Religiões da China*<sup>68</sup>, obra escrita logo após *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* – tenha sido tão atual e pertinente. Em suma, discute-se se as relações pessoais prosperam ou desencorajam o desenvolvimento do capitalismo chinês.

Se é notório o fato de que conexões pessoais e confiança desempenham suma importância na conformação do mercado, na realocação de empregos, na prosperidade dos negócios e no ambiente de confiança de investimento (Granovetter, 1973, 1974), o que se discute aqui é a intensidade, a particularidade e a resistência dessa característica na China. Nesse sentido, impõem-se uma questão:

---

<sup>68</sup> O título original é Confucionismo e Taoísmo. A tradução para o inglês ficou como *As religiões da China*, para evitar os “ismos”.

podemos falar em “capitalismo chinês” (ou restringimo-nos apenas a capitalismo *na* China)? Se sim, qual é, então, a sua singularidade?

Não há qualquer novidade em dizer que capitalismo e *guanxi* andam de mãos dadas. Relações pessoais e familismo são fenômenos intrínsecos às negociações chinesas e vêm sendo estudadas há, pelo menos, um século. A motivação para este debate tem sua gênese naquilo que é conhecido como a “armadilha weberiana” (ver Holbig, 2000), uma vez que o autor acreditava que o personalismo seria um componente fatal para a prosperidade. Levada pelo caráter intrigante que os apontamentos de Weber despertavam, surgiu uma ampla e heterogênea corrente que inferiu que tudo aquilo que se acreditava impossibilitar o desenvolvimento do capitalismo na China era, justamente, a chave de seu sucesso:

a obrigação social derivada do parentesco e das filiações regionais assumiriam funções similares àquelas contidas à estrutura legal ocidental, mas em um contexto diferente (Gipouloux, 2002, p. 65).

#### 4.5.1 Da armadilha weberiana

Weber (1968) comparou a ética calvinista e confucionista<sup>69</sup> e inferiu que ambas possuem paralelos no que diz respeito a um tipo de conduta individual que tem como conseqüência a acumulação de capital. No entanto, apesar das duas éticas serem semelhantes no alto grau de racionalização dos sujeitos, o calvinismo traria o espírito do capitalismo, enquanto o outro não.

A obra está dividida em duas partes. Na primeira, Weber analisa as condições “materiais” da China (formação das cidades, leis, família, estrutura da burocracia, etc.) e, nesses aspectos, encontra características distantes, mas também próximas aos países europeus onde o capitalismo se desenvolveu sob a ética protestante. Logo, a barreira ao desenvolvimento do capitalismo estaria mais fortemente presente na mentalidade chinesa. O *tao*, doutrina que rege o confucionismo e taoísmo, valoriza a harmonia e equilíbrio do universo. Existiria, assim, uma tendência ao conformismo,

---

<sup>69</sup> A propósito, Weber entende o confucionismo mais como uma doutrina ética do que como uma religião. (Yang, 1968).

à aceitação do mundo tal qual ele é, como dado. Em consequência disto, o questionamento e a capacidade de transformação, imprescindíveis ao capitalismo, estariam prejudicados. Além disso, o legado confucionista tolera o misticismo e o mágico, aprecia a hierarquia, a aceitação da ordem, a polidez e, principalmente, a importância dos laços familiares e da ancestralidade. Na realidade, como pontua, Tan (2004), o capitalismo na China deve ter se constituído uma grande “dor de cabeça” para Weber, uma vez que ele igualmente encontrou uma habilidade para o lucro no Confucionismo, embora tenha fechado sua tese em torno da noção do insucesso.

O alto nível de reciprocidade no interior das redes e ajuda em casos de adversidades constituem fatores que não incentivam, por exemplo, o pagamento de dívidas, por exemplo. Os negócios no interior de esferas “familiares”, portanto, desestimulariam muitas variáveis intrínsecas ao *ethos* capitalista, já que “[para Weber] família desencorajaria individualismo e independência” (Gipouloux, 2002, p. 66), e “características como paternalismo, pessoalidade, oportunismo, flexibilidade não seguem o padrão ocidental de profissionalização e burocratização” (Redding, 1993, p. 03). Segundo Weber:

Para a mentalidade econômica, os princípios personalistas constituíram, indubitavelmente, uma grande barreira para a racionalização impessoal [...]. Eles vincularam os indivíduos aos seus grupos em vez de estimular a desenvolver tarefas funcionais (“empreendimentos”). Essa barreira estava intimamente ligada com a natureza da religião chinesa.. [...]. Isso foi um obstáculo à racionalização da ética religiosa, um obstáculo que os estratos educados da sociedade mantiveram em nome do interesse de sua posição. Isso possui consideráveis consequências econômicas no que se refere à autoconfiança, que é básica para os negócios, os quais acabam sendo pessoais, familiares ou semi-familiares (1968, p. 237).

Logo, todos esses aspectos apontados acima constituiriam empecilhos para o desenvolvimento do capitalismo pleno. Hoje, no entanto, ao contrário dessa afirmação, personalismo - “família” e *guanxi* - são encarados como uma das principais características de um “espírito do capitalismo chinês”, no momento em que há um reconhecimento acerca do papel das redes pessoais para o

desenvolvimento de certos setores produtivos chineses. Além disso, entende-se que “na cultura tradicional chinesa existe tanto a motivação quanto os valores para a performance econômica” (Tan, 2004, p. 207).

A especificidade dos negócios chineses dentro e fora do território nacional tem sido alvo de variadas análises (ver Chan, 2000; Delaune, 1998; Freedman, 1967; Gipouloux, 2000; MaMung, 2000; Mackie, 2000; Oxfeld, 1992; Redding, 1993; Schak, 2000; Tan, 2004; Wu, 2000; entre muitos outros). Uma boa parte dessa literatura está inserida no campo de discussão de “redes de negócios chinês” ou *Chinese overseas*. Isso explica por que muito antes do capitalismo existir na China, já se discutia longamente sobre ele. Afinal, a população chinesa além-mar tem sido caracterizada, há décadas, pela atividade comercial e negócios em famílias – fato este que, em certa medida, é recente no contexto da República Popular da China. Além disso, vale a pena repetir que as pesquisas sociais no continente chinês foram suprimidas durante o período do comunismo, restando aos sinólogos o estudo de sociedades ultramaras.

O amplo debate acerca de redes de negócios chinês, assim, tem se debruçado sobre as conexões pessoais locais e transnacionais e a sua importância para a prosperidade dos negócios – desde antigos colegas de escola que se reencontram e formam sociedade (ver Keister, 2002) até parentes que negociam entre o Paraguai e a China. Na realidade, somente a partir da década de 80 que esse tema vai se voltar para o próprio continente, quando o país coloca em práticas as reformas político-econômicas, sendo uma delas, a própria cooptação de investimentos da população da diáspora.

Nessa linha de pensamento mais contemporânea a respeito da discussão da teoria werberiana, Randall Collins, um dos mais reconhecidos críticos de Max Weber, pontua que a teoria do autor é um ponto de partida para o entendimento do capitalismo, mas ela é insuficiente, pois precisa ser complementada com novas análises. Isso porque, na realidade, não foi só o calvinismo que propiciou o desenvolvimento do capitalismo, já que “há outros exemplos onde nós podemos ver asceticismo motivado religiosamente e produtividade econômica” (1999, p. 76).

Muitos dos autores apontados anteriormente - mesmo considerando importante o papel das redes para o capitalismo (ao contrário do que inferiu Weber)

- seguem, direta ou indiretamente, uma linha weberiana de pensamento social, utilizando-se das noções de burocracia, racionalização dos indivíduos e religião e *ethos* capitalista. Minha própria análise segue no sentido de uma mentalidade ou um *ethos* empreendedor racional. Isso nos indica para um ponto chave desta discussão: se Weber errou ou acertou em seu julgamento, esta não é a questão a ser debatida, até porque hoje ela estaria fora do contexto histórico<sup>70</sup>. Trata-se de analisar a obra diante da conjuntura atual, a qual nos aponta para uma mudança radical da China, do capitalismo e do confucionismo desde que a obra foi escrita. O legado weberiano que nos interessa é justamente o debate incessante em torno das motivações religiosas e culturais para o espírito do capitalismo.

#### 4.5.2 Visões críticas sobre a apologia à família e à *chinesidade*

A “armadilha” weberiana provocou um fervor teórico, como observa Chan (2000), acerca da importância da base cultural chinesa para a economia: pesquisadores procuram ora comprovar a idéia de Weber acerca do insucesso, ora mostrar o contrário: o “não-espírito” era justamente o seu espírito. Nesta última posição, situam-se pesquisadores como Wong (1985, pg. 58), que inicia seu artigo com a impactante sentença de que “a essência da organização econômica chinesa é o familismo”; mas principalmente Gordon Redding - que escreveu a famosa obra *O espírito do capitalismo chinês* - que busca de modelos psicológicos para mostrar a predisposição chinesa de base confucionista para a prosperidade.

---

<sup>70</sup> Algumas entrevistas divulgadas em grandes jornais trazem um conteúdo sensacionalista acerca dessa questão. A primeira foi realizada com Boaventura de Sousa Santos pelo o Estado de São Paulo em 2007. A frase marcante destacada é “Weber errou”: “A China é a prova de que Max Weber errou. O grande sociólogo nos fez acreditar que o capitalismo só se desenvolveria no Ocidente, devido a uma série de fatores. Mas hoje temos uma China pujante em termos econômicos, porém politicamente anômala, uma China que combina economia de mercado com partido único comunista”. A segunda reportagem, de 2008, realizada pela Folha de São Paulo, traz um conteúdo muito semelhante através de uma entrevista com o notável especialista Jack Goody. Creio que a forma como foram divulgados tais materiais faz com que tenhamos em mãos apenas um criticismo “solto”, o qual despreza um debate que vem sendo tecido por um respeitável corpo teórico de especialistas, há quase um século, mostrando que a complexidade da questão está muito mais além do julgamento se Weber errou ou acertou. Aliás, se fosse esse o caso, a própria obra weberiana mostra que a China possuía muitas características propícias ao desenvolvimento do capitalismo e, é importante lembrar que, em momento algum, o autor infere incisivamente: nunca haverá capitalismo na China.

Na base da crítica a tais visões encontra-se, por exemplo, os argumentos de Chan (2000), Chan e Kui (2000) Li (2000), Cribb (2000), Mackie (2000), entre outros, de que história econômica da China não é marcada unicamente pelo sucesso, mas por muitos declínios e colapsos; e, nem sempre, a conformação familiar se constituiu necessariamente o principal lócus de negociação.

Uma outra posição contrária a tais celebrações acerca do sucesso negócios chineses baseadas na tese confucionista (harmonia, família, trabalho duro, grupos de orientação, laços emocionais, ética coletivista, etc.) é defendida por Susan Greenhalgh (1994). A autora entende que o renascimento confucionista pode se enquadrar nos movimentos pós-colonialistas, pois ambos “buscam políticas culturais emancipatórias que fornecem às culturas não-européias e americanas visibilidade e voz em uma nova ordem capitalista que é culturalmente mais fluida e complexa do que o capitalismo eurocêntrico do passado” (p. 747). No entanto, ambas as perspectivas são problemáticas, pois se configuram enquanto um discurso orientalista que visam a enquadrar os países orientais como opostos ao mundo ocidental. Além disso, enaltecer o “coletivismo étnico” possui implicações políticas, ao obscurecer desigualdades inerentes ao sistema familiar patriarcal, como as de gênero. Os negócios em família, enfim, não constituem uma persistência da tradição, mas uma reinvenção da mesma dentro das demandas de um contexto global.

As visões críticas a respeito do otimismo sobre a ética confucionista que conduz a prosperidade dos negócios chineses são fundamentais para o avanço dos estudos antropológicos contemporâneos. No entanto, considero relevante não esquecer que o entusiasmo acerca do espírito do capitalismo chinês trouxe significativas contribuições para a teoria social na medida em que desafiou a profecia fatalista werberiana e esboçou um modelo sociológico do capitalismo chinês, visando a preencher algumas lacunas acerca da incompreensão do sucesso em seus mais variados empreendimentos.

### 4.5.3 *Xinyong* (confiança) e redes chinesas de negócios

Só existe um “capitalismo chinês” na medida em que todas as formas de capitalismo são singulares, já que ele se adapta a regiões e culturas diferentes. O mecanismo de seu desenvolvimento entre populações chinesas e, posteriormente, na própria China, mantêm a característica de uma grande ênfase aos laços familiares ou pseudo-familiares. Não se pode ignorar o fato de que, apesar da ampla heterogeneidade da diáspora e da sua diferença social política e econômica em relação ao continente, estudos provam a proeminência do empreendedorismo em redes, agindo sob princípios semelhantes. Quando a China se abre, as formas de redes estabelecidas, na realidade, vão obedecer àquelas antigas regras de relacionamento cuja base é o centro familiar.

Na realidade, do confucionismo mantêm-se algumas formas de agir socialmente cuja origem comumente se atribua a essa doutrina. Todavia, é preciso fugir de estereótipos e generalizações superficiais. O confucionismo, hoje, é um discurso heterogêneo, disperso e multifacetado. Não se trata de um sistema cultural estático e uniforme, mas antes conveniente (Redding, 1993), uma retórica flexível (Wang *apud* Li, 2000) e maleável, adaptado pelos sujeitos e contexto em questão.

Em minha leitura acerca de uma releitura de um legado confucionismo no escopo econômico da RPC e da diáspora, eu destacaria o papel da lealdade e a confiança. Tais categorias constituem a base de sustentação das conexões pessoais. Fluxo de informações, “espírito” de harmonia e obrigatoriedade dos laços também são alguns dos aspectos que propiciariam o desenvolvimento dos negócios chineses e o acúmulo de capital. A personalização das redes e a reciprocidade conduzem os empreendimentos, criando um ambiente seguro de investimento e fluxo de capital em níveis locais e transnacionais. Na realidade, o papel da confiança é central e, conseqüentemente, extremamente debatido seja em contextos da diáspora, seja em economia de mercado na RPC. Nessa discussão, o tema de *guanxi* vem à tona novamente, no momento em que essa faceta é encarada como uma forma estendida de família que visa à proteção dos negócios.

Como pontuou Shack (2000), o enriquecimento de países asiáticos intrigou muitos ocidentais na tentativa de entender, por exemplo, como investimentos de

bilhões de dólares podiam ser baseados principalmente na confiança mútua. Tong e Yong (1998), que discorreram sobre a relação de *guanxi* e *xinyong* na RPC, entendem que os laços informais diminuem os riscos de transações, formam parcerias de cooperação que se sobrepõem à ameaça. Segundo eles, práticas de personalismo perpetuam-se desafiantemente, da mesma forma em que *guanxi* é infinitamente superior às leis impessoais (sobre as quais não se deposita fé), pois o elo pessoal é baseado em *ganqing*. Decisões econômicas, portanto, não são unicamente calcadas em princípios de mercado, mas em relações construídas com bebidas, comidas, presentes e cordialidade. Em ambiente de economia de mercado, o qual negligenciou o papel das relações pessoais, preço e amizade contam com pesos semelhantes. Assim, laços propiciam crédito, integridade, investimento. Sem *guanxi*, o tempo para se conseguir crédito pode ser imenso. A importância de contratos não-escritos simboliza a grande confiança no negócio na hora de comprar, importar, exportar. Fato este que acaba provocando um desconforto na hora de tratar com europeus, que depositam fé em acordos escritos (sobre tal conflito de visão de mundo, ver Wank, 2002). Na verdade, a confiança nas leis pessoais representa sempre uma grande desconfiança nas leis impessoais, bem como na vulnerabilidade de sistemas políticos (sobre variações do tema da confiança ver Chan e Tong, 2000; Gipouloux, 2000; Keister, 2002; Oi, 1985; Shack, 2000; Wilson, 2002; Wu, 2000).

Tais redes de negócio e confiança podem se desenrolar com múltiplos atores econômicos, não apenas entre empresários e/ou comerciantes. O contexto é que vai sinalizar o tipo de alianças necessárias. Nas populações da diáspora, como a de Ciudad del Este, há uma tendência a sobressair redes familiares, especialmente por se tratar de uma ambiente estrangeiro hostil. Chineses do Paraguai trabalham em família e importam de parentes e/ou amigos mantidos na terra natal. Já na RPC, o capitalismo teve que se ajustar a características extremamente arraigadas ao sistema cultural chinês, como a centralidade do poder nos agentes do estado e a força da burocracia e dos tecnocratas de um modo geral que se estende a todas as áreas da vida social.

#### 4.5.4 Alianças entre empresários e autoridades

Segundo Redding, “[Na China] existe uma estrutura na qual qualquer coisa significativa depende do favor oficial” (1993, p. 232). Ao passo que o país abre-se para a economia de mercado, o sistema estatal conserva determinadas práticas políticas, as quais, como mostradas anteriormente, tiveram seu auge durante a Revolução Cultural, quando autoridades do partido se alastravam por toda a nação detendo um poder fenomenal sobre as comunidades. Hoje, como lembra Wank (1996), a dependência para com as autoridades é ainda vital, herança de décadas de economia centralizada e planificada.

Uma malha composta por redes interligadas umas às outras é o que sustenta o desenvolvimento do processo de industrialização. A proteção e os favores mútuos remontam um sistema resistente, poderoso e, ao mesmo tempo, flexível e escorregadio. Estabelecer *guanxi*, contemporaneamente, é vital não apenas no efervescente universo do Delta observado, mas em Guangdong e na China como um todo.

As redes criam um circuito de obrigatoriedade e de ajudas recíprocas que podem se estender por uma vida inteira, visto que a espera do retorno dá-se em longo prazo. Segundo Redding (ibidem, p. 231-235):

Talvez a coisa mais significativa a ser entendida sobre a China hoje é que ela ainda mostra muitos elementos de uma sociedade pré-moderna. Ela é ainda, em essência, patrimonialista. (...) A China é dependente da ‘oficialização personalizada’. Sem usar *guanxi*, nada significativo acontece. (...) *Guanxi* é tão importante quanto sempre foi. (tradução minha).

A abertura para uma economia de mercado capitalista chama atenção para práticas informais em sentido lato, entrelaçando um alto nível de personificação das instituições políticas e econômicas, através do contato face a face de seus agentes - empresários e tecnocratas – que, desde a Reforma, constituem a nova elite da China (Li, 2000). A aliança entre autoridades (membros do partido, funcionários públicos, tecnocratas, policiais e demais autoridades) e empresários na RPC pós-abertura é um

fato notável e altamente complexo, pois envolve negociações e conflitos de visões de mundo fruto de distintos interesses e *backgrounds*.

Na verdade, é notório o fato de que, sem o *guanxi*, adquirir uma licença, por exemplo, pode demorar muito tempo, o que pode acontecer rapidamente caso se tenha bons relacionamentos. Logo, o *guanxixue* pode ser um processo extremamente demorado e custoso no momento de se ingressar numa relação. No entanto, uma vez formada, outros custos e temporalidades tendem a reduzir sobremaneira.

Por razões como estas, a economia do dom que existe nesse processo de clientelismo acaba sendo parte eficaz do capitalismo, na medida em que reduz inúmeros custos, bem como os riscos de uma intervenção abrupta da burocracia. Todo o processo de negociação pode ser extremamente penoso e até inviabilizado, no momento em que os agentes ligados ao Estado possuem variados mecanismos de controle sobre praticamente todos os recursos. (Smart, 1993).

Sob um ponto de vista bastante semelhante, Wank (1996) defende que o clientelismo moderno é uma forma de transação mercantil por excelência, estimulando a competição e inovação. O *guanxi* configura redes institucionais que colocam os empresários em sintonia com espinhosa burocracia, diminui a assimetria entre as duas esferas e, assim, não apenas estimula os negócios privados, mas cria conexões estáveis e forja canais de informações (sobre uma análise recente acerca do clientelismo na era pós-Mao, ver também Wank, 2002).<sup>71</sup>

Entender o mecanismo de *guanxi* entre esses grupos, enfim, ajuda a compreender como, diante de instituições econômicas “fracas”, foi possível um crescimento e enriquecimento extraordinário de diversos setores da nova China (Wu, 2000). Como já foi assinalado anteriormente, o *guanxi* é um processo, hoje, institucionalizado na era pós-Mao. Este tema das alianças será explorado no capítulo seguinte etnograficamente.

---

<sup>71</sup> Em um recente artigo, Wank (2002) revê as formas de clientelismo encontradas em sua pesquisa dos anos 80. Ele não acredita que os laços fortes perderam sua força com a abertura econômica, mas admite que mudaram. Retornando a Xiamen, ele encontra redes emergentes de clientelismo baseado na reputação, prestígio e mais pluralidade de poder, que visam proteger a ZEE contra, por exemplo, o poder do próximo Delta do Rio da Pérola. Laços fortes são importante para conseguir crédito, redução das taxas abusivas e exportar. Embora esses empresários ressaltem a importância das redes baseadas na localidade, eles não as denominam de *guanxi*, pois esta é considerada uma prática negativa.

#### 4.5.5 Guanxi mundo afora: clientelismos

Clientelismo é uma relação assimétrica diádica de reciprocidade, na qual os patrões disponibilizam os recursos que controlam (simbólicos ou materiais) em troca de algum tipo de apoio dos clientes. A deferência dos “inferiores” para com os “superiores” dá-se através de um sistema de honra, prestígio e poder.

A discussão sobre o espírito do capitalismo chinês possui muitos paralelos com o campo teórico que examina as relações entre patrões e clientes. Em países latino-americanos, por exemplo, Oliven (1980) mostrou que, nos anos 70, havia igualmente um questionamento acerca das possibilidades de o capitalismo prosperar, uma vez que os países possuíam uma herança cultural de relações pessoais, baseadas na patronagem, o que gerava uma visão fatalista sobre a modernização e o desenvolvimento brasileiro.

De forma semelhante ao atual debate da transição, nos anos 70, Ernest Gellner pontuou que, com o desenvolvimento do Estado, da sociedade civil e da democracia, o clientelismo desapareceria. No entanto, nos anos 80, uma nova onda de estudos emergiu, sugerindo o oposto, e Roginer, por exemplo, defende que o clientelismo é uma forma de reação à insistência do desenvolvimento do modelo estatal ocidental. Relações de patrões e clientes aparecem em estados democráticos e podem se constituir uma forma de complementaridade política, não sendo mais vistas como disfuncional à democracia, mas como uma outra forma de atividade política. (cf. Mitchell, 2006).

O guanxi estabelecido e cultivado com agentes do Estado chinês é uma forma de clientelismo comum a que existe em muitos países do mundo. Na realidade, a comparação do fenômeno na China com outras relações de patrões e clientes é uma tarefa frutífera e inesgotável. Segundo assinala Oi (1985) e outros autores, a especificidade chinesa é a de que os interesses individuais perseguidos ultrapassaram o escopo da subsistência (conforme manifestação clássica do clientelismo, em que patrões disponibilizam necessidades básicas) para, simplesmente, constituir-se no meio através do qual se pode conseguir “todas as coisas”. A forma como esse modelo foi espraiado nos tempos do comunismo fez com que, hoje, trate-se de uma “ciência do cotidiano” extremamente valorizada no

nível da consciência, não necessariamente vista como um “acesso pela porta de trás”, mas principalmente como uma arte de relacionamento humano que atinge as mais variadas esferas da vida social.

## NOTAS FINAIS

Primeiramente, quero pontuar que concordo com ponto de vista de que não se pode fetichizar o papel da família e de guanxi como fonte primordial da prosperidade dos negócios chineses, no momento em que os fracassos e falências de empreendimentos assim alicerçados constituem uma história não-contada da China (Chan e Tong, 2000).

Nesta tese, considero família e guanxi (extensão dos princípios da família) de extrema importância para os negócios, simplesmente porque, antes de qualquer fundamentação teórica, esta foi a realidade que surgiu para mim através da observação do universo empírico dentro e fora do país. No entanto, isso não significa dizer que tal importância se procede da mesma forma em cada um dos locais por mim observados, ao contrário, ela se adapta a contextos históricos e locais bastante adversos e nem sempre contínuos.

O ponto de vista institucional, de que guanxi constitui uma resposta a contextos sociais e históricos particulares, é incontestável. Na realidade, inúmeras pesquisas comprovam a sua ligação com um passado recente, principalmente quando mecanismos de poder e controle se fortaleceram durante a Revolução Cultural.

No entanto, a origem da força da lealdade dos laços pessoais na atualidade não pode ser atribuída apenas ao período do comunismo, uma vez que as populações da diáspora, muitas vezes ausentes daquela conjuntura, mantiveram formas de relacionamento e negociação social que obedecem a princípios muito semelhantes. Não se pode negligenciar, portanto, o fato de que existe uma matriz cultural que orienta, em alguma medida, as normas de comportamento social, de etiqueta e de uma ética indissociável de sentimento, obrigações, interesse e ganho material e imaterial (talvez os chineses consigam perceber melhor as confluências

entre essas categorias que os ocidentais, ao inventarem as concepções de economia e mercado [Hart *apud* Carrier, 1997], separaram).

Apesar da notoriedade da teoria da transição parcial encabeçada por Victor Nee, minha posição é de concordar com David Wank (1996 e 2002) de que não existe um mercado ideal, pois ele é sempre imperfeito e inacabado e, nesse sentido, o guanxi - este elemento cultural enraizado na mente popular - vai continuar sendo, por algum tempo, um aparato moral que preenche às suas lacunas, bem como uma ferramenta emocional que responde a um novo sistema econômico, o qual introduz valores ocidentais, baseados na legalização e no individualismo, por exemplo. Logo, o guanxi é parte do mercado moderno e não um vestígio do passado ou um componente feudal ou arcaico que tende a desaparecer.

Trocas, redes, favores e afetos como guanxi existem no Brasil, na Inglaterra, no Caribe, na Índia, nas Ilhas Tonga e Samoa... O fenômeno não é exclusivo ao mundo chinês. No entanto, ainda tais práticas que fazem parte da conformação de qualquer grupo humano, a sociedade chinesa em particular desenvolveu um vocabulário rico para classificá-las. Junto com isso estabeleceu normas e regras, ao mesmo tempo estritas e flexíveis, as quais estão explícitas diariamente no discurso popular e, talvez, como em nenhuma outra sociedade, vivas no nível da consciência, fazendo lembrar que a arte de cultivar guanxi é o meio primordial de se adquirir todas as coisas.

## V

**Muito além do “prato de arroz”*****Guanxixue* entre comidas, bebidas e artimanhas**

Uma vez explicitado teoricamente o universo de guanxi, quero fechar a análise do escopo chinês de nossa cadeia de mercadorias com dados etnográficos que versam sobre o “outro lado” do sistema de produção na China: a importância do relacionamento social entre a nova classe de empreendedores, a reprodução da etiqueta e dos cerimoniais no mundo dos negócios e a reordenação de micro e macro poderes nos novos tempos.

Inferir que existe um “outro lado” do sistema econômico não se limita em dizer apenas que existem relações pessoais entre empresários e autoridades que legitimam ações extra-burocráticas. Isso é notório. Já sabemos, por exemplo, que alianças constituem, em última instância, o motivo do preço baixo de mercadorias chinesas, pois são elas que permitem que o trabalho intensivo permaneça. É preciso agora ir além e mostrar como são construídos e negociados, no cotidiano, tais relacionamentos, poderes e códigos de dádivas, tocando no âmago da dimensão mais íntima do universo econômico. Deve-se, portanto, retratar a dimensão material do guanxi - os presentes, as comidas e as bebidas que circulam e mantêm o relacionamento social -; bem como descrever as palavras medidas, os gestos produzidos, a minúcia da interação.

Esse “outro lado” intimista só é alcançado a partir de uma etnografia da prática, a qual pressupõe que o pesquisador não é parte exterior do mundo que observa e, nesse sentido, ele interfere na própria realidade que participa. Para falar de guanxi, então, vou valer-me de minha própria iniciação nesse jogo social, ao

interagir em três redes de empreendedores, disponibilizadas a partir do rico capital social de minha intérprete.

No início desta tese, apresentei a forma como eu estabeleci *guanxi* com Feifei. Trata-se do nível primário de *guanxi* estabelecido em meu trabalho de campo, a partir de uma relação diádica. Na primeira parte deste capítulo, avanço em níveis mais amplos, versando sobre a formação de uma *guanxixiwang* – *guanxi* do *guanxi* – no momento em que reflito sobre os limites e as possibilidades do estabelecimento de relacionamento social com certos empreendedores a partir da mediação de Feifei. Na segunda parte do capítulo, aparentemente, vou deslocar a análise do universo de produtores e negócios para descrever um terceiro nível de *guanxi*: Feifei e sua rede social. Assim, reflito sobre as questões de gênero no mundo empresarial, cujo topo ainda mostra a proeminência do poder masculino.

## 5.1 FAZENDO GUANXI: TRÊS CASOS ETNOGRÁFICOS<sup>72</sup>

### 5.1.1 Entre jovens empreendedores

O controle sobre o trabalho de campo, em meu ponto de vista, significava um planejamento das ações e do tempo: faria uma entrevista ou alguma observação no dia e na hora marcada e, então, iria embora. Nesse pensamento, havia lugar para imprevistos e prolongamentos, mas sempre dentro de uma margem “prevista”. Até porque, como eu morava em Hong Kong e pesquisava em Shenzhen, deveria estar atenta, por exemplo, aos horários dos trens. Todavia, minha primeira lição de trabalho de campo foi compreender que o estabelecimento de relações sociais tinha um próprio tempo, tempo este sempre muito mais longo ao que eu podia imaginar.

Meu primeiro contato com informantes deu-se com jovens comerciantes de Shenzhen que conheci por acaso em virtude de uma festa do Ano Novo ocidental que Feifei me convidara para participar. Com os amigos de Feifei e de sua prima

---

<sup>72</sup> Nesse item do capítulo, vou apresentar momentos chave de minha interação entre três tipos de redes. Embora eu esteja descrevendo apenas um evento em particular, quero ressaltar que os mesmos foram alcançados através de um longo processo de negociação etnográfica, o qual foi precedido por semanas de diálogos e aproximações.

Kate, passei a noite até o amanhecer dançando Hip-Hop. Aos poucos, ia entendendo que aquele evento tinha certas regras das quais eu não podia fugir, como beber (foram pedidos aproximadamente dez litros de chá com uísque), aceitar o oferecimento de bebidas dos homens e, posteriormente, fazer uma refeição num restaurante, também ofertada. Além disso, cada informante fumou mais de uma carteira de cigarro ao longo da noite.

Cansar ou querer ir embora mais cedo - atos esperados devido os excessos da noite - eram tarefas inviáveis e consideradas mal-educadas, já que a sociabilidade tinha uma seqüência de cultivo e de desfrute. A pressa era falta de educação; e o tempo, uma dimensão fundamental. Essa foi minha primeira lição sobre guanxi. Naquela noite também entendi que o verbo inglês *to treat* me acompanharia por todo o trabalho de campo.

No restaurante, às cinco da manhã, enquanto comíamos um “churrasco” chinês de porco, gado, frango e rã, fui conhecendo os quatro rapazes que nos acompanhavam, sendo que três deles trabalhavam no ramo que eu estava interessada a pesquisar: celulares, brinquedos e enfeites de plástico. O quarto era Ian, 26 anos, hongkonês, mas que tinha sido criado na Austrália. Seu pai era dono de uma das mais importantes redes de relojoaria da cidade. Feifei levava-o junto para a festa e ele, portanto, também havia sido apresentado para os outros rapazes naquela noite. Ela era apaixonada por ele durante o período em que eu estava em campo: motivo das alegrias, da ansiedade e das lamentações.

Quando eu soube da profissão dos três jovens fiquei muito entusiasmada e não conseguia parar de pedir informações sobre o campo. Perguntava se era possível marcarmos uma entrevista, mas o assunto era desviado o tempo todo. Visivelmente, eles não queriam falar sobre o trabalho comigo – uma outra etiqueta, pois perguntar sobre ocupação pode ser considerado um ato invasivo entre pessoas que não se conhecem. Na semana seguinte, pedi à Feifei que mediasse um encontro de entrevista com os rapazes e ela assim o fez. Marcamos para o final de semana e eu comemorava meu primeiro passo dado. O encontro seria uma entrevista com os comerciantes. Feifei traduziria para mim e receberia os seus 500 yuan.

Para economizar o tempo de jovens que vivem sob a lógica da produtividade em que “tempo é dinheiro”, tratava-se de uma entrevista coletiva, marcada para as

19hs horas num lugar qualquer em Shenzhen. Pelas minhas contas, à meia noite eu estaria de volta a Hong Kong, até porque eles diziam que “não tinham muito tempo para isso”. Durante a semana, Feifei passou em minha casa para irmos a uma loja popular da redondeza. Ela explicou-me que seria muito educado de minha parte levar um presente para Hui (o principal entrevistado) já que ele se disponibilizara a nos conceder entrevista e a mesma aconteceria durante uma janta que ele desejava nos oferecer (*to treat*). Feifei escolheu uma camiseta cujo preço era promocional e o mais barato da loja. Imediatamente, ela disse para eu tirar a etiqueta com o valor, pois o jovem, assim como a grande maioria das camadas médias urbanas da China, usa preferencialmente roupas de marca. Quando Feifei viu que na etiqueta estava, não o preço da promoção, mas o original, mandou-me deixá-la e fingir que tinha “esquecido” de tirá-la, já que seria interessante que ele visse que levávamos um presente caro.

Às 15 horas de um sábado me encontrei com Feifei no lugar de sempre: na loja de conveniência Seven Eleven, numa das mais importantes estações de metrô de Hong Kong, Tsim Sha Tsui. Ali pegamos um KCR, trem que ligava Hong Kong à China em 30 minutos. Em retribuição ao que ela estava fazendo por mim por um preço abaixo do valor de mercado para tradução, dei a ela igualmente uma bolsa falsificada que comprei enquanto tentava fazer campo sozinha em LouHu. Ela, literalmente, dava pulos de felicidade com o agrado. Também paguei o tíquete do trem para ela, que ela fazia questão de ir de primeira classe.

Para minha surpresa e indignação, noutra estação, Ian entra no trem – ele ia junto para entrevista. Meu desconforto não era à toa: Ian não tinha nada a ver com a entrevista, estava indo como quem ia acompanhá-la em uma festa. Meu foco, estabelecido num contrato oral cujo pagamento deu-se adiantado, não era participar de um evento social, mas entender um pouco mais sobre a vida de jovens empreendedores chineses. Ambas de nós deveriam cumprir sua tarefa: tradução e pagamento. Contudo, pouco a pouco, eu via que Feifei convidava mais pessoas, não para uma entrevista coletiva, mas para um evento social, os quais eram raros na vida dela, já que trabalhava inclusive aos finais de semana.

A presença de Ian mostrava que ela aproveitava a situação para namorar em Shenzhen. Como já conhecia as artimanhas de Feifei, sabia que ela ficaria aos beijos

com o namorado e não traduziria nada, mas cobraria o mesmo. E foi isso, exatamente, o que aconteceu. Para completar meu estado raivoso, chegamos à Alfândega e lá estava a prima de Feifei nos esperando toda arrumada e maquiada como quem vai a uma festa: ela queria “ficar” com um dos rapazes que eu ia entrevistar. Assim, eu ia percebendo que a situação escapava de meu controle. Minha entrevista era apenas uma desculpa para um grande evento social de outras pessoas. E eu ainda pagava Feifei por isso.

Mais tarde encontramos-nos todos num restaurante tradicional de Shenzhen. Hui ofereceu o que tinha de melhor do restaurante e agraciou-me com carnes que eu gostava, como porco, gado e frango. Tomamos vinhos caros e brindamos muito. Ele também pedia uma série de especiarias para que eu experimentasse, já que o restaurante possuía a cozinha de todas as regiões da China. Todos me ensinavam os hábitos adequados à mesa cantonesa, como o mais importante, que é lavar as tigelas com o chá da mesa. De vez enquanto, em meio ao burburinho, Feifei dizia: *quer fazer tuas perguntas, então faça!* Eu explicava que havia um roteiro e que naquele local barulhento seria impossível se desenvolver qualquer conversa. Além disso, ninguém parecia estar interessado na entrevista.

Fomos então para um café perto do restaurante, também oferecido por Hui, que pediu sorvetes, tortas e outras guloseimas. Naquele lugar havia uma música alta e um ambiente de boate. Todos os entrevistados estavam acompanhados de garotas e não pareciam nem um pouco dispostos a falar. Sentia-me inconveniente. Eles estavam definitivamente contrariados e respondiam qualquer coisa em meio à barulheira. Hui, sensibilizado com o presente que ganhou e com minha insatisfação era o único quem se preocupava em responder, ao passo que Feifei não traduzia o que ele dizia. Passou-se mais de uma hora de muito esforço. Para eles, tudo estava dentro do normal. Para mim, uma calamidade. A essas alturas, já era meia noite e eu a dava adeus ao meu trem.

Enquanto eu tentava entrevistar Hui, Feifei ficava aos beijos com Ian. Eu a pedia insistentemente para traduzir o que ele dizia. Então, ela traduzia algumas palavras e anotava num papel em inglês, só que ela não sabia escrever em inglês (o que eu só descobri naquele momento) e rabiscava algumas coisas tão incompreensíveis que nem ela mesma entendia quando tentou me repassar. Mesmo

assim, muitas das impressões dos rapazes eu consegui extrair e as mesmas foram úteis para meu trabalho. Hui, por seu turno, não conseguia mais se concentrar em nossa conversa, pois tinha ciúmes de Feifei quando ela beijava Ian. Os dois a disputavam.

O segundo jovem entrevistado, Max, estava visivelmente nervoso e começou a suar frio durante minhas perguntas iniciais. Eu fiquei constrangido de causar aquele desconforto. A prima de Feifei, Kate, ficou muito enciumada com a situação e não parava de abraçá-lo enquanto eu o entrevistava. Ele, assim, queria se livrar daquele momento e ficar com ela. Eu chamava Feifei para que traduzisse as poucas palavras que ele me dizia: *Por favor, traduza o que ele diz!* E ela, então, sabendo que ele sabia algumas palavras em inglês, dirigiu-se a ele e saiu com uma de suas máximas: *Let's go! Practice your English!* E virou para o lado e voltou a beijar Ian. Sentindo que estava sendo inconveniente, parei de insistir com ele. O terceiro rapaz, John, estava interessado em mim. Como eu tinha dito um “não” muito direto na festa de Ano Novo e o reafirmado durante a janta, ele foi embora, pois era o único que sobrara. A essas alturas, eu já havia entendido que não havia lugar para entrevista e já sem tolerância, vontade ou força, desisti de seguir tentando em vão. Era a hora de ir para a casa.

Depois das duas sessões prolongadas de comidas e bebidas, agradeci e disse que, então iria embora. Percebi um murmurinho generalizado no ar até que Feifei disse-me que aquilo não seria uma atitude adequada, já que eles haviam se dispostos a falar e, principalmente, a pagar a janta. Por educação, eu deveria, portanto, acompanhá-los até o fim da noite. Até as seis da manhã, então, fiquei em um karaokê, ouvindo e, por vezes, balbuciando algumas letras de músicas chinesas que eu conhecia. Muitos *ganbei* (brinde tradicional chinês) se passaram. Eles repetiram o hábito de pedir uísque e misturar com chá gelado (cf. foto abaixo). Como estrangeira, eu era sempre o alvo dos dessas ocasiões. Tudo que eu tentava recusar soava como falta de educação, vindo de alguém incapaz de desfrutar daqueles momentos rituais. O resultado dos *ganbei* foi eu sendo levada aos braços para a casa, já com sol raiando, só conseguia parar de pé porque Feifei estava em um estado muito pior. Ela cobrou o valor integral de duas horas de entrevista, embora não

tenha traduzido quase nada e, daquele evento, ganhou também a janta e um presente de Hui, pessoa com a qual ela tinha relação de amizade.



Embora o evento tenha sido raso em seu objetivo inicial, desde a compra da camisa barata até minha embriaguez no final da noite, ele foi repleto de situações paradigmáticas do universo das guanxi e das suas relações de poder. Os presentes, a comilança, a bebedeira, o tempo de negociação e de compartilhamento de um evento social: tudo era muito característico das regras e das etiquetas das redes sociais. Além disso, apesar de as entrevistas terem sido, em si, frustrantes, poucas coisas seriam tão ilustrativas acerca do que significa o sucesso entre jovens empresários. Havia ali uma ritualização em torno da própria condição deles, já que sabiam, previamente, que meu objetivo era entender como sujeitos tão jovens, que tinham vindo da zona rural e cujas famílias ainda trabalhavam no campo, podiam ser tão bem sucedidos rapidamente. O que havia acontecido com a China que propiciara isso? Poucas palavras para explicar, mas antes, o oferecimento de bebidas e comidas, oferecimento este sempre levado ao esbanjamento, acompanhado de muito cigarro e demonstrações públicas de poder e masculinidade.

Voltando para a dimensão simbólica dos negócios que eu mencionei anteriormente, em meu ponto de vista, eu e Feifei tínhamos um contrato. Ela marcaria as entrevistas, nos reuniríamos, teríamos algum evento social introdutório. Eu pergunto, eles respondem, ela traduz. Eu pago, ela recebe. E caso surgisse convite para esticar no karaokê – algo que já estava fora do contratado - esse convite poderia ser aceito ou negado dependendo da vontade. Sem primas e namorados interferindo. No acordo, eu separava, assim, vida pública de privada.

Para Feifei e seus amigos, tudo era diferente. Os limites entre o afetivo e os negócios pouco importavam. A entrevista passava por uma negociação humana que extrapolava a frieza do contrato de compra e venda de um serviço. Tinha um tempo e regras a cumprir. Se eu sentia-me enganada pagando por uma tradução que não existiu, Feifei achava que tudo tinha transcorrido dentro da maior normalidade: era inviável não passar pela janta, tampouco não ir ao karaokê. Quando eu quis embora ela advertiu-me: *não é assim que funcionam as coisas!* Essa frase e os olhares recriminadores dos outros iam me dando o tom do universo em que me inseria.

Os negócios de qualquer natureza passam pela confiança na China e, para se alcançá-la deve-se cultivá-la. Estabelecer guanxi exige calma e cuidado. Seja a contratação de uma entrevista/tradução, seja a contratação de serviço por parte de uma empresa transnacional como a Microsoft, o princípio é o mesmo: não é a impessoalidade que impera nessa esfera, mas relacionamentos pessoais marcados por regras e etiquetas de comportamento.

### 5.1.2 Entre autoridades e empresários

Cheguei à China com uma idéia fixa: conhecer fábricas dos produtos que estudava. Passado os primeiros meses, percebia que se tratava uma tarefa quase impossível. Era hora de acionar Feifei novamente. Ela lembrou que conhecia um policial de Shenzhen que podia ajudar. Assim, a história que segue ilustra o mecanismo das guanxis, seja entre eu e os interlocutores (e o meio de acesso via Feifei), seja entre eles próprios e suas redes de negócios.

O pai de Feifei é um general aposentado do exército chinês. Ele mora em Beijing, mas é oriundo de Huibei. No passado, ele ajudou um jovem e ambicioso rapaz que chegara de sua cidade natal para trabalhar na capital. Shenzhen estava rapidamente passando de uma pequena vila para uma das cidades mais ricas da China e havia lá as melhores oportunidades de trabalho. O pai dela, ligado ao jovem graças ao vínculo de raízes regionais (*tongxiang*), acionou seus contatos em Guangzhou (capital de Guangdong) e conseguiu que o rapaz trabalhasse na polícia

de Shenzhen. Gao, hoje policial de alto posto, carrega uma dívida de gratidão com o pai de Feifei.

Gao gostaria de casar com Feifei. A família dela também possui a mesma vontade, mas ela se recusava e preferia viver como solteira em Hong Kong com seu filho adotivo de nove anos. Feifei, através de seu charme, acionou o policial para que eu conseguisse conhecer uma fábrica, uma vez que os policiais na China contemporânea, bem como demais autoridades locais, possuem “superpoderes” sobre o seu entourage, justamente graças a esse sistema econômico e social cuja engrenagem está entrelaçada a relações pessoais.

Para que eu cumprisse a saída de campo tal como planejava tínhamos que deixar Hong Kong de manhã para chegar a Shenzhen ao meio dia e almoçar com o policial, o qual nos levaria a alguma fábrica. Feifei decidiu sair no dia anterior ao meio dia (24 horas antes), pois queria encontrar um conhecido em Macau. Chegamos lá, passeamos, jantamos e fomos a um cassino, de onde Feifei não queria sair. Tarde da madrugada fomos para Zhuhai, outra ZEE fronteira com Macau, onde tinha hotel mais barato do que na antiga colônia portuguesa. Eu dormi pouquíssimas horas, num quarto e Feifei noutro com o seu conhecido. O excesso de Feifei no cassino, bem como o tempo prolongado em que ela passou em meu quarto perguntando se deveria ou não *make love* (zuo ai) com o rapaz, faziam-me olhar para o relógio e repetir para mim mesma: “tenho que acordar cedo amanhã para trabalhar”. O dia seguinte era especial para mim, além de conhecer um policial, eu visitaria uma fábrica. Queria estar com energia e com uma boa aparência para aquele momento que eu considerava formal.

Acordamos muito cedo e pegamos um barco muito velho para Shenzhen. Em menos de 24 horas fizemos uma ronda pela Foz do Rio da Pérola, o que, evidentemente, já me fez chegar muito cansada em Shenzhen. O policial, levando muito a sério o pedido de Feifei, apanhou-nos no porto com seu novíssimo carro Honda, que, por dentro, portava enfeites com a face de Mao Tse-tung. Ele, para não fugir a regra, convidou-nos para almoçar. Antes, porém, fez uma visita a um conhecido que trabalhava no mais luxuoso prédio empresarial de Shenzhen. Tratava-se de um dos mais famosos empresários da região, Liu, dono de uma grande fábrica de papéis. Gao levou um raro chá para ele, que o presenteou com um

conjunto de porcelana de valor incalculável. Liu nos oferecia o chá com todas as regras que o cerimonial exige, algumas delas peculiares à região cantonesa, além de servir frutas secas. Gao disse-me que estávamos ali para que eu conhecesse um empresário, já que eu estudava, grosso modo, economia da China. Minha vida acadêmica rotineira era motivo de exagero por parte de Feifei que, naquele circuito, dizia com sorriso doce e ingênuo, “meu pai é general, eu serei Mestre e ela é *boshi* (doutora) e já escreveu muitos livros no Brasil”. Ela também dizia que, “apesar de eu não aparentar”, minha família era muito importante e que meu pai era empresário, político e tudo mais que ela era capaz de imaginar.

Depois de o policial receber o presente raro que ganhou na visita, fomos almoçar e, para tal evento, Gao já havia convidado mais outros dois empresários, também renomados na região, Shang e Chang. Liu tinha reservado uma sala no interior de um dos melhores restaurantes de Shenzhen. Ele parecia muito familiar com o ambiente e demonstrava ser muito conhecido por lá. Na realidade, não pude me certificar se ele era dono ou não do restaurante, uma vez que grandes empresas costumam possuir seus próprios restaurantes para que os negócios sejam tratados (Wank, 1996).

Banquetes em ocasiões especiais são feitos em salas reservadas – pensadas como extensão da casa - nas quais há uma cozinha própria e algumas pessoas para servir exclusivamente. A mesa, na maioria dos casos, é redonda. Naquele evento, eu não conseguia esconder meu deslumbramento e fazia comentários e elogios no intuito de ser sociável, mas Feifei chutava-me por debaixo da mesa, alertando que eu deveria fingir que tudo aquilo era muito natural, para não denunciar que eu não tinha *background*, como ela dizia.

Chang e Shang (o dono de fábrica de recipientes de papel e o importador de vinhos, respectivamente) levaram igualmente presentes finos para o policial. Um deles, com ar e sorriso quase ingênuo, dizia-me: “relacionamento é muito importante na China, policiais são pessoas muito importantes, nunca sabemos quando iremos precisar da ajuda de um, é importante cultivar essa amizade”. E assim, o policial encheu o porta-malas do carro de relíquias e, ainda por cima, ofereceu, a mim e Feifei, um almoço de luxo pago por outra pessoa. Não havia naqueles gestos qualquer sentido de corrupção, qualquer pessoa era capaz de

entender que se tratava de um ato rotineiro de dádivas dentro de um cerimonial tradicional, que são os banquetes. Policiais deveriam ser bem tratados por serem úteis de diversas formas. Todavia, o limite entre as dádivas e a corrupção, sem dúvida, conforme já discutimos, é bastante frágil, pois conecta as pessoas umas às outras através de laços de obrigatoriedade.

Naquele almoço (cf. imagem abaixo), comemos passarinho, crocodilo, carne de gado (uma picanha preparada de um modo local) e lagostas, prato típico de Guangdong; além de inúmeras especiarias cantonesas e chinesas, algumas delas eu tinha que fingir calada que gostara aos olhos atentos de todas as pessoas que, paradas, esperavam-me provar e dar o veredicto. Assim, sucedia-se com tudo que chegava à mesa. Um dos empresários levou vinho canadense de sua importadora. As falas dos homens, durante aquele acontecimento, remetiam pouco ao mundo dos negócios, mas principalmente, o assunto preferido era sexo, contando piadas sobre o tamanho do pênis dos japoneses, o que, indiretamente, ressaltava a virilidade deles próprios. Sexualidade, poder e dinheiro, na realidade, eram o que eles estavam ritualizando.

Como em nenhuma outra situação semelhante, fui a personagem principal do *guanbei*. Tomei cerca de dez copos de vinho tinto, sob as palmas dos homens que, ansiosamente, esperavam ver o copo vazio. Nesses momentos, não se pode fraquejar, beber significa empinar um copo sem pausas. Eu pedia para parar, em vão. Graças a isso - aliado ao fato de eu estar muito concentrada e de olhos sempre arregalados tentando entender as conversas, as trocas de presentes e as rotineiras demonstrações de masculinidade e sucesso através de falas e gestos significativos presentes naquela ocasião – comecei a ter um “tique-nervoso” na testa e meu rosto ficou roxo. Os olhos bem abertos e a testa franzida (expressão de quem tenta prestar atenção em tudo que é dito) pareciam ter congelado para sempre. Eu tinha chegado ao limite de quem, para visitar uma fábrica, tinha saído de casa 24 horas antes, praticamente sem dormir e estava num almoço que já se arrastava por três horas. A causa principal de minha súbita reação corporal foi, além da ressaca seguida de bebida, o imenso autocontrole que eu tinha sobre minha fala, meus gestos e atitudes, fruto do meu medo de não saber me impor naquela situação tão ritualizada.



Eu queria dominar a etiqueta, pois isso é considerado uma virtude. No que se refere aos hábitos à mesa, as regras são extremamente antigas e variam de região para região. Num banquete, tudo é altamente posicionado e regrado. Em geral, diz-se que convidados são levados à mesa pelo anfitrião. Atenta-se para o assento de pessoas de acordo com critérios como antiguidade, riqueza, status e parentesco. O personagem principal deve ficar de frente para a porta. Também é dito que é importante ter modéstia e oferecer os melhores assentos. Já os *hanshi* devem estar alinhados, não se deve batê-los na tigela e não hesitar ao movimentá-los (habilidade que não é imediata para uma estrangeira). Evidentemente existem muitas regras, algumas levadas a sério, outras flexibilizadas dependendo da ocasião. No meu caso, embora os integrantes do banquete achassem “engraçadinho” a forma desajeitada como que eu me comportava, eu não conseguia relaxar, até porque minhas falas eram controladas pelo chute que recebia de Feifei por debaixo da mesa.

O meu “tique-nervoso” foi o estopim para terminar o infindável almoço, o qual eu tinha agradecido com um brinde, levantando o copo e dizendo a frase decorada: “*Xiexie ni men! Wo hen gaoxing, zhe ge wufan hen hao!*” (obrigado a todos, eu estou muito feliz, este almoço está muito bom). Gao disse a Feifei que tinha que trabalhar à tarde e que, portanto, outra pessoa nos acompanharia até uma fábrica. Ele apontou para Shang, o importador de vinhos, e ordenou: “*Leve as meninas onde elas quiserem!*”. E ele, pronto e sorridentemente, levantou-se e disse que nos levaria em seu carro. Peguei meus pertences que tinha deixado no carro de Gao e ele, por seu turno, encheu o porta-malas com os presentes raros que ganhou naquele almoço. Ao mesmo tempo, lembrou de dar algo para Feifei: outra especialidade de

chá, cultivado há muitos anos. Gao pediu que ela não esquecesse de entregar ao seu pai quando fosse para Beijing para as festividades do Ano Novo chinês.

No carro de Shang, eu me deitei, ainda com o profundo mal-estar. Enquanto tentava dormir, também fazia força para ouvir e compreender o que Feifei e ele conversavam. Quase desmaiada de embriaguez e cansaço, fomos até um atacado que comercializa relógios falsificados. Shang comprou muitos presentes para Feifei e, por isso, teve acesso à fábrica de fivelas da loja. Visitamos esse estabelecimento rapidamente, até que um amigo dele telefonou e disse que estava nos esperando.

Tratava-se de Xin, o joven dono de fábrica que enriquecera rapidamente. Fomos a sua fábrica em Longguan, por algumas horas, visitei todas as instalações (quartos, refeitório, etc.), analisei balancetes, conversei com empregados que, num feriado, trabalhavam até o anoitecer. Como já relatei, soube que ali pessoas recebiam cerca de 540 yuan (valor muito abaixo do salário mínimo de Guangdong, que gira em torno de 800 yuan, 100 dólares), da mesma forma como atuavam crianças de 12 anos. Xin falou-me, sem constrangimento, que, assim como fazia os produtos uma marca holandesa, fazia cópias dessa mesma marca para outros clientes. Ele disse-me também que eu tinha acesso livre para voltar quando quisesse. Essa liberdade, contudo, não era à toa: dava-se porque eu estava acompanhada de Shang, a quem o proprietário conhecia desde criança, quando viviam no interior da província de Fujian. Shang foi primeiro para Shenzhen e ajudou o antigo conhecido a encontrar casa para morar e, posteriormente, um loteamento para alugar, além do favorecimento através de contatos com a poder local, do qual qualquer negócio não prescinde. Em menos de três anos, com o suporte de *guanxi* dos amigos e da família, o jovem de Fujian passou a lucrar, para si, um milhão de yuan por ano.

A noite encerrou num restaurante popular de rua, em que comemos ensopado de carne de cachorro e ovelha, sentados no chão, perto do lixo. Cabe ressaltar que Feifei queria terminar o dia fazendo massagem, pois se dizia cansada e, então, fomos os três, para um *spa* típico chinês.

Depois de viajar parte da província num período de tempo de 24 horas, embriagar-me, visitar duas fábricas numa mesma tarde e comer cachorro, acabei numa sala de massagem tailandesa. Tentei evitar até o último minuto que aquilo acontecesse, mas Feifei pedia insistentemente a Shang, quem pagou toda conta a

massagem na luxuosa casa de massagem. Eu disse que esperaria no saguão e eles disseram que era melhor eu entrar, pois poderia demorar horas. Eu não tinha dinheiro para pagar aquele imponente lugar e nem havia sentido de fechar o dia numa banheira de hidromassagem. Aquilo soava intimista demais diante de um informante que, ao longo do dia, se comportara muito formalmente. De fato, o que mais me assustava era o fato de não saber se homens e mulheres se separavam naquele ambiente, nem a conotação sexual do lugar. Quando eu vi que havia espaços separados, senti um alívio indescritível e aceitei, enfim, o convite.

Dentro de pouquíssimo tempo, eu já havia passado intensamente por três eventos e espaços muito tradicionais na China: karaokê, banquete e *spa*. Este último costuma ser sediado em casas grandes cuja fachada se assemelha à de um cassino. Há todas as formas de tratamentos estéticos e relaxantes. Homens e mulheres se separam nas piscinas e saunas, mas se encontram nos restaurantes, nos bares, nas massagens e nas manicures.

Passei boa parte da noite aguardando e seguindo Feifei e, de vez enquanto, encontrava Shang, meu informante, de roupão e acenava para ele. Lá dentro, nas piscinas, sob massagens e tratamentos estéticos, a sensação era a mais estranha possível. De roupão, cochilando, eu sentava e aguardava Feifei cansar, mas ela era incansável. Muitas funcionárias me rodeavam e me ofereciam uma série de tratamentos, uma pegava no meu pé, a outra no rosto e assim iam anotando tudo na comanda. Eu desesperada, não podia calcular o valor daquilo. Feifei pedia absolutamente tudo. A cada vez que a via, ela passava com um creme diferente no rosto e no cabelo. Ela, mais uma vez, saía lucrando em dinheiro e serviços. Usava-se daquele que eu considerava “um informante” para lhe pagar aquele luxo. Se a força dos socos da massagem tailandesa não deixasse dúvidas, eu não acreditaria que tudo aquilo estava acontecendo de verdade. A certa altura, eu estava muito tensa, até porque, às 3 da manhã da China e 3 da tarde no Brasil, já havia gente preocupada com meu sumiço.

A dívida aceita a contragosto não se sucedeu impune, como eu esperava. Aquele empresário que, tão gentilmente passou o dia comigo me levando a fábricas e discorrendo sobre o papel da pequena e média indústria na China, no final da noite, de uma forma abrupta, convidou-me para passar uma noite com ele em um

hotel cinco estrelas e mais algum valor que, conforme eu negava, aumentava. Aquilo me feria na medida em que eu havia desempenhado um comportamento mais formal e cordial que conseguia, e isso passava desde a escolha da roupa que eu vestia até as palavras cuidadosamente ditas. Aquilo soava como desmedido, fora de lugar e invasivo diante das circunstâncias. Para ele não; nem para Feifei, que me chamava de “estúpida” a me ver negar a oferta. Perguntava-me onde eu havia errado. Na realidade, somente tempo depois, entendi que eu não havia errado, mas que havia naturalidade naquela oferta, o que informava sobre a concepção dos papéis de gênero ali estabelecida, bem como sobre o significado da retribuição em alguns contextos de negociação de guanxi feminina. O gesto de Shang era significativo sobre as relações de gênero estabelecidas na nova China empresarial.

Cheguei em Hong Kong quase de manhã, um tanto abalada. No outro dia, Shang telefonou-me e pediu que eu fizesse umas fotos como modelo de sua marca de vinhos, já que eu tinha um rosto jovem e ocidental. Ele me pagaria 5000 yuan. Eu, mesmo magoada, prontamente aceitei, disse que não cobraria nada, pois seria “*uma honra poder retribuir a gentileza do dia anterior*”, achando que isso era uma forma de saldar a dívida por ele ter passado um dia inteiro dirigindo pela província para que eu conhecesse uma fábrica. Achei que estaria jogando as regras de reciprocidade (*bao*) de guanxi. Ele, porém, disse-me com muita franqueza:

*se não quiseses dinheiro tudo bem, mas eu não te ajudei. Eu ajudei o policial que me fez um pedido e eu não pude recusar. Gao estava fazendo um favor a Feifei porque ele é grato ao pai dela. O que eu fiz foi para Gao e não para ti. Agradeça a Feifei.*

Assim exposto, eu não aceitei a oferta e não procurei mais por Shang.

### 5.1.3 Entre estrangeiros

Feifei tinha alunos italianos e proprietários de uma fábrica em Ping Hu (perto de Shenzhen), que era terceirizada para as principais grifes italianas. Trata-se da fábrica, já mencionada neste trabalho, que produz para a Dolce & Gabbana, Jeans Armani, Benetton, Sisley, entre outras importantes marcas italianas. Os proprietários eram familiares e/ou antigos sócios de figuras como Giorgio Armani.

Quando eles se estabeleceram na China, às cegas (como a maioria dos empresários estrangeiros que vai tentar prosperar naquele país), precisaram de muitos contatos, que Feifei, prontamente, acionou de norte a sul no país, especialmente para Marcello - o sócio mais jovem do grupo - para quem encontrou apartamento em Hong Kong, introduziu-o para empresários renomados de Shanghai, além de apresentar algumas amigas para que ele namorasse. Feifei, sabendo que eu estava interessada justamente nesse ramo de bens da pequena e média indústria da China, bem como pela questão das marcas em especial, colocou-me em contato com eles, o que durou algumas semanas, pois ela queria sempre “preparar” a situação. Na realidade, ela sabia que aquele contato era o seu mais valioso capital social e tinha que valorizá-lo.

Fomos ao primeiro encontro na sede da empresa em Hong Kong e ela, novamente, apresentou-me como doutora, autora, etc. Como estrangeira e fenótipo ocidental eu tinha alguns atributos que igualmente eram capitalizados por ela. Era interessante mostrar-se como alguém que detinha amizades estrangeiras (seja para os chineses, seja para os estrangeiros), o que lhe dava um aspecto de pessoa moderna e cosmopolita, como ela mesma dizia.

Eu me vesti formalmente para a ocasião, pois conheceria empresários que pertencem ao alto circuito da produção da moda mundial. Minha fala pausada e gentil acompanhada de sorrisos moderados e tímidos foi brutalmente contrastada com a frase introdutória de Feifei: “*Rose is single! Do you find her beautiful? Her boyfriend is hen gao, so tall!*”. Agora era eu quem a cutucava, dizendo que aquilo não fazia sentido algum. Feifei, por seu turno, também não estava relaxada, mas extremamente formal e tensa de estar naquele escritório, da mesma forma como estava no banquete. O assunto que ela desenvolvia não era fruto de descontração,

mas ocorria porque ela colocava intimidade em ambiente onde, para mim, não havia.

Minha vergonha era amenizada com os deboches deles sobre o comportamento desproporcional de Feifei, bem conhecido por todos. Marcello e Fabio olhavam-me tentando descontraír: “*You know, Feifei hen funle!*” (Feifei é loucal). A conversa fluiu naturalmente, direcionando-se para o rumo de uma entrevista formal. Posteriormente, pedi para visitar as fábricas e realizar entrevistas e, para tanto, perguntei o e-mail dos sócios, quando Feifei imediatamente disse que isso não era preciso, pois ela mediaria os contatos: tentativa frustrada, pois saí de lá com o cartão de visita e a sensação de liberdade, de quem, enfim, poderia negociar em língua inglesa e sem tanto autocontrole. A linguagem me libertava. Com o grupo de italianos constitui laços, participei de *happy-hours* da empresa, realizei entrevistas e igualmente visitei as fábricas. Tudo sem Feifei.

Ela, sempre que podia, fazia questão de ressaltar o quanto ela era bem relacionada. Como, nesse caso, tratava-se de estrangeiros, tentei, por mim mesma, estabelecer os contatos e, assim, pude perceber o quanto isso incomodava Feifei, que tentava controlar a situação sempre em seu poder, para demarcar sua centralidade e fazer-me dependente e endividada com ela.

## **5.2 REFLETINDO SOBRE GUANXI: LIMITES, TEMPORALIDADES, REGRAS, PODERES**

Os três estudos de caso supramencionados ilustram o processo de formação de guanxi: seu tempo, regras, hierarquias, poderes e cerimoniais. Para discorrer sobre tais categorias, optei por trazer à tona minha própria experiência de relacionamento, ao tentar acessar redes empresariais. Agora cabe tentar cruzar um pouco do que foi trabalhado no capítulo anterior com os dados que trouxe neste último.

### 5.2.1 Intimidade

Intimidade e economia possuem falsas fronteiras, como bem pontuou Viviana Zelizer em *The purchase of Intimacy*. A prática de guanxi une o que o ocidente apartou, ao crer que “intimidade corrompe a economia e a economia corrompe a intimidade” ou, mais explicitamente, “[crê-se que] a atividade econômica degrada os relacionamentos íntimos, enquanto a intimidade interpessoal torna a atividade econômica ineficiente” (Zelizer, 2005, p. 01). Esse dualismo não existe somente nas análises econômicas neoclássicas, mas também está imbuída no senso comum, no imaginário e nas práticas cotidianas.

Na realidade, a forma como foi conduzida a etnografia entre estrangeiros e chineses ilustra bem esse processo, no momento em que tudo que se passou de sociabilidade lúdica com o grupo de empresários italianos não se configurou enquanto dado de pesquisa, o que não se sucedeu da mesma forma com os empresários chineses. Isso não ocorre porque os fatos vividos entre estes últimos eram mais importantes ou exóticos do que aqueles com os estrangeiros, mas porque ali estavam em jogo diferentes visões de mundo acerca dos negócios e da intimidade. A minha própria participação nesses dois universos de negócios consegue ilustrar isso bem, pois ainda que houvesse intimidade em ambas as situações, as formas de conduzi-la eram diferentes.

Entre estrangeiros – incluindo-me nesta categoria – o lúdico era colocado em eventos separados do trabalho. Na realidade, as entrevistas que fiz com os italianos, bem como as visitas realizadas em suas fábricas não eram fatos dissociados de nossas saídas no fim da tarde em que conversávamos sobre outros assuntos. Ambos os eventos faziam parte da totalidade daquela interação, mas eram colocadas em âmbitos diferentes<sup>73</sup>.

No contexto de pesquisa com os chineses, porém, negócio, intimidade e sociabilidade aconteciam junto. A forma com que o pessoal convive com o impessoal e o racional – o econômico – foi percebida primeiramente através meu contrato com Feifei, no momento em que eu concebia entrevistas livres de beijos,

---

<sup>73</sup> Só assim conseguir entender, posteriormente, porque aquele almoço era considerado uma reunião de negócios sem, contudo, ter-se falado um minuto sequer sobre negócios.

bem como saídas de campo sem propostas sexuais. No entanto, os interlocutores raramente pensavam diferentemente. Assim, a primeira lição que eu tive sobre algo amplo como a noção de “negócio chinês” aconteceu quando eu mesma tornei-me ator econômico, possuindo expectativas sobre meus próprios contratos e acordos. Somente então pude alcançar a um segundo nível, qual seja, o entendimento das trocas mercantis que ocorrem entre os empresários no universo empírico e papel das relações pessoais nesse contexto. Assim consegui entender, por exemplo, porque aquele almoço com Gao e os empresários era considerado uma reunião de negócios sem, contudo, ter-se falado um minuto sequer sobre o assunto, mas antes sobre bebidas, amenidades e jocosidades. Como lembra Wank (1996), o tempo dispensado em um banquete acaba por deslocar a essência da instrumentalidade para a intimidade.

Por essas razões, estrangeiros que possuem interesse em investir na China frequentemente necessitam ser iniciados à arte de *guanxixue*, uma vez que negócios não prescindem da intimidade; ao contrário, o relacionamento próximo é quem traz a confiança. Acordos, certamente, são mais baseados em bebidas e comidas, do que em letras microscópicas escritas sobre um contrato. Concordando com Zelizer (2005), intimidade e economia são atividades complementares, e a primeira, muitas vezes, organiza a segunda, a qual cria, mantém e renegocia importantes laços pessoais, ao estabelecer obrigações e direitos entre os participantes.

### 5.2.2 Tempo e restrições

Com o primeiro caso, meu objetivo foi mostrar basicamente que estabelecer *guanxi* possui um tempo, que não é o imediatismo, mas o do cultivo, do desfrute e também do prazer. Ademais, o primeiro e o segundo juntos demonstraram claramente que os atores envolvidos não tinham qualquer interesse em estabelecer conexão comigo, pois isso fere a alguns princípios de *guanxi*: a quantidade limitada de laços, a falta de base e o benefício-mútuo.

Em primeiro lugar, é aconselhável possuir um número limitado (mas eficiente) de conexões para não ficar em débito com muitas pessoas (Chan e Tong,

2000). Portanto, não se faz guanxi com qualquer pessoa. Como já foi dito, eu e Feifei não estabelecemos laço aleatoriamente, mas sim a partir de nossa base anterior de estudante/professor. Tínhamos expectativas mútuas, como a troca de serviços por dinheiro, bem como a amizade fruto de pertencermos a uma mesma geração. Ao contrário de outros laços fortes que eu possuo, naquela relação o interesse não era sublimado.

Eu, na condição de pesquisadora, invariavelmente, não tinha nada a oferecer àqueles empresários e aos jovens comerciantes. Por mais que a cordialidade marcasse aquele encontro, sabia que se precisasse de algum deles posteriormente, esbarraria em uma série de empecilhos: *I am too busy*. Conforme duras palavras de Feifei:

Ninguém vai te abrir uma porta, por mais que eu fique inventando que você é rica, conhece pessoas importantes e é doutora. Olha como você se veste... Eles olham para você e vêem uma brasileira, eles nem sabem onde fica o Brasil no mapa... Por que vão abrir o mundo deles para você? O que eles querem com o Brasil? Você mesmo viu, já te apresentei dezenas de pessoas e quantas delas falam inglês? Nem inglês eles se interessam.

Tudo passa por mim, não se iluda. Nós duas temos guanxi, porque somos jovens, mulheres e você é minha aluna e eu preciso de trabalho. Eu tenho guanxi com Hui e Gao por outras razões.

Essas palavras possuíam um fundo de realismo impressionante. É claro que para além do pragmatismo que evoca, há o fato que Feifei desejava manter-me dependente dela, permanecendo como elemento centralizador, da mesma forma em que as relações na China não são estreitas e engessadas desse modo. Seus contatos constituíam sua moeda de troca. Assim como capitalizava seus contatos para me deter, usava de minha companhia para se promover para os outros. O que ela tinha de mais precioso era seu capital social, que negociava sua conversão em outros capitais.

Todavia, apesar de eu não ter estabelecido guanxi diretamente com nenhum dos membros das redes, é importante atentar para a facilidade como acessei uma fábrica através do contato com o policial. Um enorme esforço etnográfico se desfez num instante via poder da burocracia estatal encarnada na figura de um de seus agentes, o qual tinha muito claro o peso dos favores e através desse meio sabia

muito bem se beneficiar. Igualmente graças às relações de Feifei (guanxi da guanxi), visitei a fábrica dos sócios renomados no mercado internacional de grifes. A etnografia realizada por Mayfair Yang (1994) foi-me extramente reveladora nesse sentido e se assemelha à minha situação. Ela ela que acabou estudando guanxi, justamente após passar meses esperando a permissão oficial para etnografar uma fábrica e, após ter conhecido um agente do Estado – para quem atuou como intérprete quando ele foi para os Estados Unidos – todo o processo se apressou.

### 5.2.3 Karaokê, cigarros e homens de negócios

Nas duas primeiras redes apresentadas, tratava-se de “homens de sucesso”, representativos das novas classes sociais que emergiram a partir da expansão da região do Delta<sup>74</sup>. A ritualização de cada caso variava de acordo com o status econômico das pessoas envolvidas, bem como através das diferenças de geração: jovens tinham a sua forma de celebrar a comilança e a bebedeira no karaokê, enquanto os mais velhos e ricos não dispensavam o banquete tradicional. A pompa e a etiqueta variavam em cada situação, mas conservavam a matriz de significado, uma vez que karaokês, na China atual, constituem uma continuidade dos banquetes (os quais, por sua vez, quando sediados em salas privadas em restaurantes, mantêm uma relação com a hospitalidade caseira), ao ocorrerem em salas privadas que acomodam um pequeno grupo de pessoas e conferem ao evento um espírito de proximidade e intimidade, ao beberem e cantarem juntos.

Misturar negócios com banquetes, bebidas e mais recentemente com karaokê é uma antiga tradição em Taiwan. A maioria das pequenas e medias empresas consideram isso um importante aspecto no ato de fazer negócios. [...]. Karaokê são encontros importantes e estabelecem relações de confiança. [Um informante disse:] “Quando você bebe com alguém, você reduz a distância entre as pessoas”. (Shack, 2000, p. 121).

---

<sup>74</sup> A título de ilustração, os dez homens mais ricos da China possuem todos renda de mais de um bilhão de dólares. A mulher mais rica, em contraposição, possui capital calculado em 600 milhões e a décima mais rica em 20 milhões. (China by numbers, 2007 [dados de 2005]).

O papel da masculinidade é outro fato notável. Ser empresário “de sucesso”, ou seja, ser patrão, ter dinheiro e poder, é uma esfera muito mais restrita aos homens. Ao longo de todo o processo de pesquisa, foram poucas as mulheres que conheci que eram *laoban* (patroa). A “corrida empresarial” que existe na região do Delta parece obedecer a um recorte de gênero, pois reatualiza certos papéis masculinos, como o de provedor. Na condição de mulher, jamais pude contribuir com qualquer centavo em refeições, passeios ou qualquer outro evento. No entanto, estava consciente das conseqüências e das indesejadas ofertas as quais estava sujeita no momento em que aceitava as dádivas. Assim, de alguma forma, eu compartilhava de uma certa condição da mulher na sociedade e na economia chinesa. Não aceitar trazia implicações mais indesejadas do que desejadas frente a um sistema pouco flexível com o qual me deparava.

Todos os empreendedores chineses fumavam demasiadamente nas mais diversas ocasiões a que participei. O papel dos cigarros caros nas demonstrações de poder masculino é crucial e constitui-se, nos termos de Bourdieu (2000), um capital simbólico objetivado. Como mostra Wank (2002), trata-se de um bem singular que reifica desigualdades sociais, devido à carga de poder que ele representa no dia-a-dia. Para alcançar a dimensão do que esse poder significa é preciso entender a ênfase que o cigarro adquire na China em tempos de abertura econômica, na medida em que no passado recente tratava-se de um bem de luxo escasso, o qual só era alcançado via *guanxi* com o poder oficial. Como assinala o autor, por muito tempo, homens fumavam não apenas por prazer, mas pelo valor de troca que essa mercadoria tinha. Com a abertura econômica esse luxo se disseminou ao alcance de muitos, mas alguns ainda continuam extremamente valiosos e são usados como importante moeda de troca entre empresários.

Em negociações, compartilhar o fumo é parte do evento, tanto como comer e beber. Enquanto os jovens do karaokê fumavam cigarros mais comuns e baratos, no banquete todos os participantes deixavam uma carteira de cigarros nobres sobre a mesa. Gao exibia (e consumia muito) duas carteiras da marca Chunghwa cujo preço é de 400 yuan (100 reais). Trata-se de um cigarro paradigmático na China, que traz na capa a imagem da Cidade Proibida. Durante a Revolução Cultural, a empresa foi

estatizada, passando a produzir apenas para a cúpula do PCC<sup>75</sup>. Era, notoriamente, a marca preferida de Mao Tse-tung. O que nós podemos perceber, enfim, é não se traga apenas nicotina, mas fundamentalmente uma forte simbologia de poder e status.

#### 5.2.4 Banquetes, propinas e clientelismo

No segundo caso apresentado, havia um personagem central: Gao. Naquela ocasião ficou explícito o papel do policial em seu entourage. Ele era um agente de posto médio, mas bem relacionado com autoridades de várias províncias e status. Alguns pesquisadores entendem que guanxi com um baixo funcionário é mais útil por serem mais disponíveis (Yang, 1994), enquanto outros consideram irrelevante cultivar relacionamento com pessoas de pouco poder, mas com os altos quadros, que possuem, de fato, poder de decisão (Gold, 1985; Smart, 1993). Na realidade, a importância é dada no contexto e no acesso que cada um tem a bens e serviços. Gao era alguém estrategicamente posicionado e a fortuna que alcançara em seus 35 anos de idade deixava isso evidente. O poder que ele detinha era fenomenal, capaz de movimentar empresários de grandes empresas. Além dos inúmeros presentes que ganhou naquele evento, o banquete também lhe havia sido oferecido.

Para Yang (1994), banquetes fazem parte de uma economia do dom. Quando atuam como uma tática de estabelecer conexões, eles envolvem um nível maior de rituais e etiquetas do que comumente exigem. Nesses casos, não são eventos meramente sociais e, geralmente, envolvem trocas econômicas e políticas. Aquele que oferece um banquete torna-se superior moralmente e forma-se uma hierarquia fruto do ciclo do dom. Mas isso se torna particularmente interessante quando o “doador” ocupa uma posição inferior ao receptor (empresários detêm o capital econômico, mas são os agentes do Estado, em última instância, que possuem o poder de decisão) fazendo que a subordinação momentaneamente se inverta. Todos naquela ocasião ressaltavam a importância de ser estar ligado a um funcionário

---

<sup>75</sup> Fonte dessa última informação: reportagem de Hugo Restall, no *The Wall Street Journal*, Outubro de 2007.

estatal e cuidavam dessa relação através de presentes, não como quem oferece propina, mas como quem se resguarda para o futuro.

Conforme já ressaltai no capítulo anterior, ao passo que o poder dos oficiais continua soberano, houve uma inversão no que se refere à distribuição de bens raros e escassos. Em tempos de Revolução Cultural ofereciam-se banquetes às autoridades em troca de cigarros, bebidas, comidas, remédios. Hoje, são os agentes do governo que recebem tais produtos ao possuírem menos capital econômico do que os empresários. Eles continuam sendo agraciados com banquetes, mas também com outros presentes materiais, como no caso de Gao, com chás raros e bebidas caras. Todavia, existia alguém invisível e mais poderoso em toda aquela *guanxiwang* – o pai de Feifei, general do exército chinês. O policial, ao encher o porta-malas com seus presentes, tratou de separar as melhores especiarias e repassar para seu antigo ajudante. Na realidade, embora o doador de mercadorias tenha se invertido na China atual, os instrumentos de dominação das autoridades mudaram apenas de tom e não de importância. Hoje, eles redistribuem poder simbólico<sup>76</sup>.

Naquele evento, o banquete materializava a *guanxi* que, por sua vez, constitui-se um suavizante das relações sociais. Os interesses e os ganhos escorregam com facilidade nesse universo de dádivas ao longo prazo e, por isso, não soam como propina. Assim, os favores alcançados entre empresários e autoridades são classificados como fruto da amizade e seguem a lógica da antiga busca por *shouren*: pessoa familiar influente capaz de alocar objetos ou favores desejáveis devido à posição que ocupa. *Shouren* pode variar do patriarca na família que tem poder de convencimento ao alto quadro do Estado, o qual disponibiliza recursos (Yang, 1994).

Defendo que, embora *guanxi* e corrupção possam eventualmente se aproximar, não se trata necessariamente de sinônimos. Para os chineses, corrupção não exige a formação de um vínculo afetivo, tratando-se, portanto, de uma negociação considerada fria. Shang e Xin, por exemplo, contaram-me que conseguem sobreviver na cena mercantil através da sonegação de impostos via “boa

---

<sup>76</sup> O poder simbólico [...] o poder quase mágico que permite obter o equivalente daquilo que é obtido pela força (física ou econômica), graças ao efeito específico de mobilização, só se exerce se for *reconhecido*, quer dizer, ignorado como arbitrário (Bourdieu, 2000, p. 14).

vontade da gaveta”, como eles assim denominavam. Ou seja, se colaborassem com autoridades locais, metaforicamente colocando bens na gaveta, portas se abriam (outros informantes em outros contextos reafirmaram igualmente o sistema da “gaveta”). Hui também afirmava que a propina entre agentes locais e fabricantes era muito forte, principalmente no interior do país, fato este que acaba alicerçando a manutenção do comércio ilícito (como a falsificação), a disseminação de fábricas e fabriquetas e o crescimento vultoso de micro e médio empresários.

Ainda no tocante aos limites de guanxi e corrupção, vale a pena pensar um pouco mais sobre o exemplo de Gao. Ele recebia seus presentes de antigos conhecidos que ajudava e com os quais possuía forte *renqing*. As lembranças, as risadas, a intimidade da conversa e os presentes deixavam isso bastante claro. No entanto, essa forma de relacionamento estreito *sui generis* fez igualmente com que Gao enriquecesse rapidamente e alcançasse um patrimônio de um milhão de yuan (segundo Feifei). Nessas alianças, o que diferencia guanxi de corrupção e propina, basicamente, é a forma como as trocas são realizadas<sup>77</sup>: em momentos adequados e rituais públicos, espaçadas em longo prazo, sem nexos causais imediatos entre uma dádiva e outra. A ilegalidade torna-se imperceptível. Segundo Smart (1993), a diferença encontra-se na forma em que o presente é doado e, reside, portanto, na intenção do doador, tratando-se de uma economia do dom que, nesses casos, fortalece e complementa a instabilidade do mercado.

No clientelismo, em modo geral, os tratos pessoais e verbais se sobrepõem à suposta impessoalidade e formalidade estatal. “Clientes” se utilizam de um caminho mais acessível para algum recurso facilitado por alguém que possui poder, reputação e honra. Sistemas de patronagem ou clientelismo pressupõem um poder assimétrico, ainda que as trocas sejam mútuas. Na situação descrita, sabemos que capital econômico não necessariamente se traduz em poder simbólico.

No banquete que participei, os empresários, ao doarem bebida, chá, porcelana e refeição ao policial ganhavam *mianzi* (prestígio) com ele ao longo prazo. Propinas, ao contrário, que são esporádicas, não conferem capital social nem

---

<sup>77</sup> Sobre os limites de propina e guanxi, é interessante pensar sobre a sua interpretação cultural. Um empresário que dá dinheiro a um policial durante o Ano Novo chinês em um típico envelope vermelho (*hongbao*) dificilmente será acusado de corrupção, pois aquele é o momento adequado.

simbólico. Além disso, estavam sendo trocados bens adequados a uma etiqueta em um determinado ritual, e tudo isso cria um ambiente que os protege de virem a ser acusados de corruptos, no momento em que o próprio aceite implica grande modéstia. Quando um empresário entregou um presente ao policial na ocasião do banquete, o receptor aceitava a dádiva recuando ao mesmo tempo, sorria levemente de cabeça baixa e se dizia não merecedor. O aceite veio através da insistência do doador. Tudo era feito de forma mais pública possível.

Os agrados que o policial ganhou naquele almoço chocariam a muitos não-chineses. No entanto, como já pontuei, não creio que tais dádivas se diferenciam muito do presente que eu mesma levei a Hui quando queria pedir-lhe uma entrevista, ou do próprio pagamento à Feifei por horas (não) traduzidas. O retorno é esperado, mas nem sempre implica ilegalidade.

Pessoas acreditam muitas vezes que guanxi é uma maneira bonita de dizer corrupção. Mas não é. Ocidentais nem sempre entendem que na China os negócios podem ser desenvolvidos sob relações mais próximas e profundas, o que é diferente do padrão ocidental. (Fernandez e Underwood, 2006, p. 22).

Retomando os apontamentos de Wank (1996) acerca do papel das alianças, os laços clientelistas são difundidos na era pós-Mao, constituindo-se uma forma de mercado desviante da política central e, ao mesmo tempo, apontando a permanência da dependência do oficialismo e das relações verticais entre quadros do governo e sociedade. Protege-se, também, das mudanças abruptas do plano central, paradoxalmente, aliando aos seus agentes e mantendo um laço aberto e infundável. Uma vez que propinas são esporádicas e privadas e dádivas são contínuas e acontecem em cerimoniais públicos, essas formas de guanxi e clientelismo acabam sendo institucionalizadas no país e não é exagero dizer que sustentam boa parte do desenvolvimento econômico e da industrialização do Delta e da China. Trocas impessoais dão o tom de um desenvolvimento singular que muda muito pouco o sentido do poder de sua estrutura burocrática.

A consequência mais ampla desse sistema é a disseminação de práticas informais em sentido lato, fruto de uma sociedade composta por indivíduos que

acreditam mais no relacionamento do que na força da lei. No entanto, para além de toda a beleza de *renqing* e *yuanfen* presentes nas relações interpessoais, quando nos reportamos ao âmbito do trabalho, da produção e do capital, *guanxi* pode igualmente revelar uma face extremamente perversa cujo resultado é o enriquecimento de poucos e a exploração de muito – como se verá no capítulo seguinte.

O poder de Gao sobre pequenos e grandes empresários (de empresas nacionais ou mistas) e o simplório enfeite giratório presente em seu carro que ora mostrava a cara de Mao, ora a de Marx, dizem-nos muito sobre o período da transição. Ou melhor, versam sobre a forte presença e controle do Estado, da burocracia sobre a economia e da importância de manter-se ligado ao governo. A camaradagem almejada no nível do discurso, de novo, cede lugar à prática dos tão combatidos laços particularistas.

### 5.2.5 Guanxi “boa” para lucrar, *la guanxi*

Como os banquetes constituem uma importante tática de estabelecer *guanxi* no âmbito dos negócios multiplicam-se internacionalmente livros na área de Marketing, os quais ensinam como um empresário deve oferecer banquete numa negociação com chineses. Esses livros dizem o que oferecer, como se portar, se deve-se ou não aceitar os *ganbei*, o que falar e como falar e, sobretudo, alertam para o perigo de uma gafe e o quanto isso pode colocar tudo a perder. Trata-se de uma área do Marketing que aborda a “etiqueta chinesa nos negócios”. Há, inclusive, livros de versões de bolso ilustradas, tais como o título *Chinese Business Etiquette: The Practical Pocket Guide*.

Não cabe aqui discutir a eficácia de tais livros e manuais. É importante apenas perceber o quanto um elemento êmico da cultura chinesa é usado pelo Marketing para promover uma “fórmula de sucesso” na China. Tais publicações trabalham com representações sobre o mundo de negócios na China globalizada e contemporânea e o reconhecimento de que isso passa por antigos cerimoniais de regras bem definidas. A ideia que está por trás disso é de que “com *guanxi* seu

negócio irá prosperar”. O capítulo teórico anterior objetivou mostrar que estabelecer e cultivar *guanxi* é, antes de uma estratégia de marketing ao acesso de todos, um sistema cultural complexo, particularista e exclusivo<sup>78</sup>.

O modo *sui generis* do capitalismo chinês, especialmente expresso na formação e manutenção de *guanxi*, nos aponta duas direções. Por um lado, o capitalismo, de acordo com Sahlins (2004), “pôs-se a solta” mundo afora, porém ele foi incapaz de destruir as culturas periféricas, tendo que se adaptar a sistemas simbólicos locais. A economia de mercado não custou a cultura chinesa, ao contrário, ela teve de se adaptar a um sistema simbólico singular que supervaloriza as relações pessoais. Por outro lado, também é verdade que o acionamento de elementos ênicos (*la guanxi*) no âmbito das negociações contemporâneas pode ter um uso bastante pragmático, fazendo da cultura uma estratégia racional de otimização do capital, principalmente por parte dos investidores estrangeiros. Esta foi a maneira que o capital estrangeiro encontrou para se expandir na China.

Assim, *guanxi* não é apenas importante para os informantes contatados, nem somente para pequenos e médios empresários chineses, os quais seriam dependentes de autoridades locais, em contraposição a um suposto mundo da “legalidade” das empresas multi e transnacionais, as quais se caracterizariam pela impessoalidade, racionalização, autonomia em relação ao Estado, formalidade e cosmopolitismo. Abundam, igualmente, exemplos de publicações que exaltam a importância de *guanxi* para o sucesso na China, estabelecidas não apenas com autoridades, mas com os próprios empregados da empresa. Esses livros - usados aqui muito mais como vozes nativas - narram desde o estabelecimento da Coca-Cola até a “saga” da Microsoft na China. Este último chama-se *Guanxi: Microsoft, China e o plano de Bill Gates para vencer* e procura mostrar o quanto as relações pessoais múltiplas foram essenciais para se chegar ao sucesso no país.

---

<sup>78</sup> A esse respeito há uma questão que deve ser esclarecida. Manuais de etiqueta para os negócios podem muitas vezes bestializar a imagem do povo chinês, como manipuláveis facilmente através de alguns cigarros, bebidas e banquetes. Imagens retratam os chineses como dóceis através do ganho de presentes entre camaradas ou, em contraposição, um povo fechado com o mundo externo... Não quero aqui reiterar essa idéia superficial. Banquetes ajudam na conformação dos negócios, mas há de se lembrar que a eficácia do mesmo depende de uma performance complexa, de anos de aprendizado, em que a postura do interlocutor é sempre medida e testada. O que está em jogo em um banquete não são comidas capazes de seduzir qualquer chinês, mas antes o encontro de regras, poderes e etiquetas.

Guanxi significa relações de benefícios mútuos. (...) Na China, não há algo como puramente “relações de negócios”. Para ter sucesso nos negócios, você deve misturar relações formais com pessoais. Guanxi refere-se à delicada arte de construir e nutrir esses laços. Na antiga escola de negócios da China, isso pode ter conotação negativa, de favoritismo. Mas a mesma palavra pode significar profunda relação construída ao longo do tempo, o que é “boa guanxi”. Construir estas boas relações não foi fácil para a Microsoft e para Gates... (Buderer e Huang, 2006, p. 09).

Os autores tocam em algo familiar ao senso comum – a guanxi “boa” e a “ruim” – e terminam a sentença dizendo que Gates havia feito “boas relações”. Bons laços particularistas seriam as formas de se conseguir favores, sem que isso seja considerado corrupção para quem os pratica.

Diretores-executivos (CEO) de empresas como Airbus, Bayer, British Petroleum, Coca-Cola, GE, GM, Philips, Microsoft, Siemens e Sony, são igualmente unânimes em afirmar que nada é mais fundamental do que guanxi (“boa”) para se vencer na China, conforme mostrado em um estudo realizado por Fernandez e Underwood:

Construir e nutrir relações continua sendo importante entre negócios e agências governamentais. Cultivar relações com membros do governo é visto como positivo. (...) Jun Tang da Microsoft explica que uma das razões que guanxi continua sendo importante é que as leis de negócios chineses são escritas em opacos termos, deixando a interpretação em aberto para oficiais individualmente. ‘Leis chinesas não são muito especificadas, se os oficiais gostam de você, você tem um bom julgamento, por isso guanxi é super importante’. Uma companhia pode levar seis meses para aprovar algo, enquanto uma que tem guanxi pode levar duas semanas. (...) Wong, da Standard Chartered China, disse: “Muito seguido, aprovações são sujeitas a oficiais do Estado. Então isso pode ser muito demorado se você não tem bom relacionamento com os oficiais” (Fernandez e Underwood, 2006, p. 214, 215)

Nesses depoimentos em que estrangeiros forjam (*la*) guanxi, chama a atenção o nível de interesse que envolve o estabelecimento de relações. Oferecer um banquete não é considerado ilícito por parte desses depoimentos, mesmo que isso possa, indiretamente, ajudar no futuro a apressar um processo.

Logo, estrangeiros na China se utilizam desse elemento cultural com vistas à obtenção de lucro, cooptação de empregados, mas principalmente, redução do tempo de burocracia. Os informantes de Smart (1993), por exemplo, na tentativa de realizarem *joint ventures* (negócios entre chineses e estrangeiros) colocam que, através das etiquetas de guanxi um processo que levaria anos, pode ser apressado em três meses se construído sobre cigarros e banquetes. Segundo disse-me Marcello, o sócio da empresa que fabrica bolsas de grifes italianas:

Eu te diria que eu não preciso de guanxi para ganhar dinheiro, eu já tenho uma rede estabelecida internacional. Meus clientes são as milhares de lojas que existem no mundo inteiro. Eu tenho amigos aqui assim como tenho na Itália.

Mas guanxi, para nós, acaba sendo importante porque não vivemos em uma bolha, para conseguir alugar estes prédios foi muito difícil e demorado. Nós precisamos de funcionários chineses de confiança, de informação. [...] É importante para mantermos nossos funcionários nos locais de trabalho também.

Também contratamos pessoas que tenham guanxi entre elas, pois isso as fixa emocionalmente no emprego, senão vão embora logo [...]

Veja. Eu preciso me relacionar bem com o “guarda” dali... Eu não sou chinês e eles [as autoridades], como todos os policiais e autoridades da China, são sensibilizados com a pobreza da China e permitem que os façam cópias de tudo que aparece em nome de uma falsa pena dos mais pobres. Eles sempre vão proteger o que é deles. O Estado finge que não vê nada. Se o guarda dali não gosta de nós, nós teremos problemas, entende?

Na realidade, esses casos de médias e grandes empresas estrangeiras que se beneficiam do sistema cultural das guanxi, ajudam-nos a desmitificar a idéia de relações pessoais “fortes” marcam países em desenvolvimento e/ou democracias emergentes, em contraposição a um ideal de legalidade e impessoalidade presente nas companhias e países desenvolvidos, que se utilizariam apenas de “laços fracos” na realização de acordos e contratos.

### 5.3 COMO SE CONSEGUIR (QUASE) TODAS AS COISAS: FEIFEI E SUA REDE SOCIAL

O processo de transformação social fruto da abertura econômica fez com que a subjetividade dos indivíduos fosse profundamente afetada. Liberação sexual, afrouxamento dos papéis de gênero, consumo, consumismo, amor e padrões de beleza são algumas das esferas que mudam radicalmente ou, por que não dizer, dramaticamente.

Enquanto os homens lideram os postos empresariais, tecnocráticos e burocráticos, as mulheres lutam para alcançar uma posição de destaque dissociada do papel de esposa. Estudar cada vez mais, relacionar-se com parceiros escolhidos por conta própria e decidir sobre seus corpos e aparência constituem alternativas a uma sociedade em que ações e lições cotidianas e microscópicas ainda ensinam o homem a “prover”, de preferência, mais de uma mulher<sup>79</sup>.

É neste contexto social de plena mudança que quero discutir um pouco mais sobre Feifei e suas táticas de “conseguir todas as coisas”. A partir de seus exemplos, objetivo refletir sobre os papéis de gênero em uma China que se transforma bruscamente. Ao invés do ponto de vista de uma “insanidade”, o que eu quero mostrar é que ela era dotada de uma lucidez incrível em face da consciência de sua condição de mulher e mãe solteira. Feifei, na realidade, extrapolava, manipulava e exacerbava a sua própria condição.

Anteriormente, trabalhei dois níveis de nossa *guanxiwang*. No capítulo metodológico, refleti sobre Feifei e eu e, neste, nós duas e a sua rede social. Nesta seção, introduzo a forma como ela se relacionava os homens que ela conhecia ou que íamos contatando. Meu objetivo é refletir um pouco sobre guanxi feminina na esfera dos negócios – um tema que tem sido negligenciado na literatura social.

---

<sup>79</sup> Por duas vezes, na fila do supermercado, observei mães que entregavam o dinheiro aos filhos homens, para que eles aprendessem desde cedo que deveriam pagar todas as coisas como um sinal de boa educação masculina - conforme me disse uma das mães.  
Provérbio chinês: “obedecer ao pai em casa, ao marido quando casada e ao filho quando viúva”.

### 5.3.1 Gênero e Guanxi

Feifei não tinha o rosto mais bonito (não era alta/*gao* como ela dizia), mas tinha todos os homens que desejava; não estudava nem freqüentava as aulas, mas tirava as melhores notas; não recebia um bom salário, mas tinha apartamento, uma poupança invejável e bens caros. O bem mais precioso que ela possuía, na realidade, era a arte de *guanxixue*.

Na China, “*business theory*” pode ser igualmente lida como “*male business theory*”. O mesmo pode ser dito para *guanxi*. Patriarcas decidiam sobre o destino de suas famílias e principalmente sobre as mulheres. Em tempos de comunismo, uma ampla literatura mostra-nos que guardas vermelhos, brigadas e líderes de times camponeses eram sempre homens que trocavam favores e mercadorias com outros homens. Em economia de mercado, *business* é geralmente composto por *businessmen*, que vêm a se aliar com autoridades, também masculinas. Desse modo, as esferas de poder público vêm consolidando um monopólio viril ao longo dos tempos. A pergunta básica inquieta: e as mulheres?

Na verdade, atualmente, existe uma forte corrente de estudos feministas que busca mostrar a exploração feminina no universo fabril e no mercado de trabalho (ver Chan, 1998; Pun, 2003, 2005). O balanço geral das teorias retrata mulheres exploradas, e não exploradoras. Elas possuem *agency*, mas não a hegemonia. No escopo das teorias de *guanxi* propriamente dita, os laços particularistas aparecem para as chinesas mais no âmbito doméstico e privado, ao passo que *guanxixue* se mostra uma habilidade primordialmente pública e masculina. Mayfair Yang (1994), especialmente, separa *renqing* como uma prática feminina e rural e *guanxi* como masculina e urbana.

Evidentemente, o retrato da condição da mulher na teoria social é, em parte, o retrato da condição da mulher na sociedade chinesa. O domínio do poder masculino é um fato pouco refutável e, portanto, muitas das ações femininas de subverter esta ordem se configuram como *agency* nas esferas do mercado, do trabalho e das relações efetivas. No entanto, quero ir um pouco além desse quadro de amarras e, assim, esboçar uma crítica endereçada à possibilidade de enxergar

guanxi somente como uma arte masculina, uma vez que percebo tal prática como justamente uma forma de lidar com os papéis de gênero na contemporaneidade.

Logo, nesta seção, assim como no capítulo anterior, critico a separação de pragmatismo e sentimento, bem como a possibilidade de isso se reverter em um dualismo de gênero, na medida em que isso leva à rasa estereotipação que coloca mulheres sensíveis de um lado e homens racionais de outro. Assim, refuto a separação de guanxi e gênero, reiterada por Mayfair Yang (1994), bem como a idéia de que guanxi feminina é mais privada e doméstica. A história de Feifei nos dá instrumentos para questionar tais aceções. No entanto, concordo com a autora quando ela pontua que, quando mulheres se valem de relações pessoais para obter certos bens de personagens que detêm o acesso aos mesmos, o contradição esperado é, muitas vezes, o favor sexual.

Mulheres parecem desfrutar certas vantagens no público domínio da arte de guanxixue, uma vez que agentes do governo são frequentemente “guanxi-avos” e a maioria deles é composta por homens. [...]. Já que a maioria das posições de controle na sociedade é ocupada por homens, mulheres podem ficar um pouco longe da arte de guanxixue. Isso não significa que elas devem prover favores sexuais, mas que podem jogar com seu charme. (Ibidem, p. 83).

Algumas mulheres, como Feifei, usam o recurso do charme como moeda de troca, e isso é amplamente legitimado na sociedade frente ao papel masculino de provedor. No entanto, frente às inúmeras transformações atuais da China, não creio que charme e sexo sejam os *únicos* recursos que as mulheres possuem, apenas que se trata de *mais* um recurso.

### 5.3.2 Consumo e revoluções

Eu e Feifei tínhamos algumas divergências de visões de mundo. Era difícil de eu compreender porque ela se valia de tantos esforços, táticas e artimanhas para conseguir o que queria, principalmente quando se tratava de mercadorias. Para mim, se ela trabalhava e possuía um salário bom, seria muito mais simples e prático ir a uma loja e comprar o que desejava. Feifei, por seu turno, não conseguia entender

porque eu gastava dinheiro naquilo em que muitos homens podiam me prover. Conforme assinala Mayfair Yang: “Mulheres podem juntar dinheiro, porque não precisam comprar presentes ou bens porque elas podem usar seu charme pessoal como um substituto dos mesmos” (1994, p. 83).

Dois fatores explicam o ponto de vista de Feifei, e não somente dela, mas de suas amigas, primas e demais parentes. Para algumas mulheres, homens ainda podem se constituir um meio através do qual se adquire dinheiro e bens materiais. O poder e o charme feminino são demonstrados para outras mulheres justamente através do quanto que se ganha. Qualquer semelhança com práticas de concubinato, creio, não é mera coincidência.

Por outro lado, afora a questão de gênero, na China, consolidou-se uma idéia de que a forma de se conseguir coisas dá-se via relações pessoais e, como vimos anteriormente, isso se fortaleceu sobremaneira durante os anos do comunismo. Em ambas as motivações, quanto mais bens uma pessoa recebe, mais ela se acresce de *mianzi* (prestígio) em seu circuito de reciprocidade.

Por muitos anos, indivíduos perseguiram seus interesses materiais através das relações pessoais. Em uma sociedade em que bens de luxo eram condenados como sujos e burgueses, a busca pelos mesmos não era suprimida, mas antes suprida no mercado ilegal. Isso foi disseminado ao longo de todo o tecido social durante as reformas no campo pós-1949, quando os indivíduos agrupados em comunas ganhavam apenas os grãos e as sementes mínimas para subsistência. Oi (1985) argumenta que, na realidade, guanxi entre líderes de times e camponeses era uma prática singular de clientelismo, pois os envolvidos não objetivavam alcançar os recursos básicos de sobrevivência, uma vez que o Estado distribuía isso através da política da “tigela de ferro de arroz”. O que se almejava eram sempre os bens escassos, o luxo condenado: roupas, bicicletas, medicamentos, cigarros, conhaques, ingressos de cinema, permissões e licenças... Guanxi, assim, tornou-se um fenômeno endêmico da sociedade chinesa, e as crianças aprenderam, através da prática, que os laços particularistas eram ainda mais fortes e flexíveis do que a rigidez das regras do governo (Gold, 1985).

Hoje, ao contrário, estimula-se a riqueza individual, o empreendedorismo e a prosperidade material, despedaçando a política do “prato de arroz”. A

modernização trouxe o consumismo e o individualismo (ibidem) e o controle do estado é exercido mais de longe (Gold, 1985, Davis, 2000; Zhang e Ong, 2008). Bens escassos tornaram-se banais ou até excessivos. Estimativas crêem que, rapidamente, a China será o maior consumidor de bens de luxo do mundo (cf. Garner, 2005).

Gold mostrou que, na década de 80, a produção ainda não dava conta das demandas de muitas mercadorias. Havia longas listas de espera para produtos como televisão, por exemplo. Logo, na primeira década após a abertura, manter relações com autoridades era ainda fundamental para se passar na frente na ordem da espera. O autor entende que, na medida em que tais bens de luxo tornaram-se banais a partir dos anos 90, a necessidade de guanxi para se obter os mesmos passou a ser esvaziada de sentido. Minha etnografia com a rede social de Feifei, porém, mostra o contrário.

Ela poderia representar um caso isolado de quem aprendera em casa, sob a criação de um general do exército, que guanxi é importante para se adquirir bens desejados e/ou escassos. No entanto, suas amigas e suas parentes agiam de forma semelhante, na mesma medida em que os homens de diferentes circuitos que ela acionava demonstravam naturalidade e nenhum estranhamento sobre os seus pedidos e desejos. Nesse universo, percebemos que há uma confluência de dois fatores, conforme ressaltai anteriormente: o fato histórico e cultural de se usar guanxi para obter bens e o papel socialmente esperado do homem provedor.

Guanxi não deixa de ser importante para se conseguir bens escassos na contemporaneidade, mesmo que a renda per capita tenha multiplicado em grandes potências. Isso ocorre simplesmente porque o luxo, por sua definição, é uma necessidade ilimitada. Quando comidas e objetos básicos são supridos, outras necessidades são criadas. Sempre haverá um desejo intangível.

### 5.3.3 “Face aberta e coração tradicional”: acionando redes, contatos e amores

Alguns recursos que Feifei acionava seriam facilmente classificados como aquilo que, senso comum, é entendido como “distorção de guanxi”, “guanxi ruim” ou simplesmente “corrupção”: trocas mais privadas do que públicas, rasas e esporádicas que visam apenas ao ganho imediato. Assim ela agia quando oferecia dinheiro ao professor da disciplina do mestrado, que nunca frequentou, no intuito de passar de ano - e passava. Da mesma forma ela negociava com sua chefe, dona da escola de Mandarim, com os seus colegas de trabalho e aula, etc.

Outras formas de conseguir mercadorias eram igualmente utilizadas sem a necessidade de guanxi, mas sempre apelando para os homens. Ela era capaz de ganhar presentes inclusive de desconhecidos ou recém conhecidos estrangeiros, valendo-se apenas da rasa tática de fazer cara de desolada frente à vitrine. Lembro da primeira vez que realizamos uma saída de campo no shopping Louhu - quando ela convidou os meus colegas de classe para o “passeio” –, e que conseguiu ganhar do pai de um deles uma calça jeans de marca falsificada, esta agradecida aos pulos e com muitos beijos. Com os sócios da fábrica italiana, ela não se utilizava de rodeios e pedia bolsas que eram lançadas no mercado. Com seus presentes, ela exibia-se para sua prima e demais conhecidas. Quando eu visitei a fábrica e ganhei alguns presentes, Feifei foi tomada por uma inveja visível<sup>80</sup> e questionava-se como eu havia conseguido aquilo se eu não costumava agir como ela.

No entanto, noutras situações, Feifei se valia de laços mais profundos e/ou de táticas mais rebuscadas. Isso envolvia um plano de ação geralmente pautado por uma etiqueta mais complexa acompanhada de dissimulação e uma polidez intensa. Sua ação requeria muita espera e artimanha. Falas mansas e infantis, beicinhos, roupas sensuais, vitimizações, promessa de sexo e até curvaturas tradicionais davam o tom de suas investidas sempre bem sucedidas. É neste sentido que quero argumentar que guanxi, *ganqing* e amor andam de mãos dadas. Toda a habilidade de

---

<sup>80</sup> A questão da inveja merece nossa atenção, sendo capaz de revelar algumas das representações de Feifei. Na visita que procurei ajuda a uma a ativista feminista para o trabalho de campo e fui extremamente mal-recebida, Feifei classificou a atitude da pesquisadora como fruto da inveja que ela sentia de mim, pois eu chegara lá com uma bolsa Louis Vuitton e, ela, não sabendo que se tratava de uma réplica, acabou por sentir uma cobiça muito grande pelo produto caro que eu detinha...

se cultivar guanxixue pode estar presente nas mais íntimas relações afetivas. Amor é alienável, e a história de Feifei mostra isso com primor.

Ian, um ex-aluno, era o amor da vida dela, de quem ela ganhara rapidamente um relógio Chanel, uma carteira de marca e muito dinheiro, este sempre almejado cada vez mais. Todavia, isso era pouco, pois ela desejava mesmo era uma bolsa do último modelo da marca Gucci - a mais cobiçada entre as jovens hongkonesas e cantonesas, do valor de três mil dólares.

O rapaz de vinte e seis anos era sete anos mais jovem, virgem e dono de uma das maiores fortunas de Hong Kong. Ele era noivo de uma menina de 19 anos também virgem. As famílias – ambas imigrantes em Cingapura, mas de origem cantonesa e hongkonesa - haviam unido o casal e ele parecia muito conformado e satisfeito com a situação, exceto com a virgindade. Feifei, para os pais de Ian, era uma mulher que servia, no máximo, para a iniciação sexual do filho, uma mulher fora do mercado matrimonial das “boas famílias”: 33 anos, mãe solteira de um menino de sete anos.

Feifei sabia que dificilmente conseguiria casar com um chinês tal qual desejava: já tinha idade avançada, a fama de “mulher experiente” já havia a comprometido e, principalmente, ela era mãe de um filho que dizia que era adotado. Ela morava sozinha em Hong Kong, mas lá não mantinha nenhum amigo, pois era um lugar considerado “frio” e menos “puro” que o continente. A ilha era boa apenas para viver com seu filho, longe de fofocas e, principalmente, para ganhar dinheiro.

Feifei sempre dizia que seu filho era adotado, mas deixava escapar inúmeras vezes que o menino se parecia com os japoneses, ascendência da qual ela compartilhava. A forma como ela se referia ao filho e os motivos que levaram à adoção faziam-me suspeitar que ele fosse filho biológico e que a adoção era uma desculpa que ela havia encontrado para si e para a sociedade para justificar o fato de ela ter sido mãe solteira.

O intenso amor e sofrimento que Feifei demonstrava por Ian era revelador: ao mesmo tempo em que ela fazia de tudo para ficar com ele, sabia claramente os limites sociais que tal relação encontraria, principalmente, devido ao fato de ela ser mãe solteira. Por isso, ela sabia que o relacionamento tinha prazo de validade (o

tempo de a noiva voltar de Cingapura) e ela deveria aproveitar esse período para amar e ganhar presentes, e depois aceitar a fatalidade do seu destino.

O mesmo purismo que ela demonstrava ao chorar por Ian, pelo fato de ele não assumi-la, era mesclado com um pragmatismo intenso na busca de presentes, o que, na realidade, ela encarava como uma forma de compensação. Daquele relacionamento era consciente de que só levaria bens materiais. Tais presentes eram pedidos cada vez mais e negociados racionalmente em troca de sexo. Durante meses, ela não manteve relações sexuais com Ian, mas ia cedendo aos poucos conforme recebia o que desejava. Dinheiro, produtos de marca e outros agrados caros (como uma tradicional jóia de jade) iam gradativamente proporcionando ao rapaz a experiência de aprender a beijar, a tocar em uma mulher e a praticar sexo oral. O ato pleno (para ela entendido como penetração com beijo na boca) só viria com a bolsa Gucci, a qual se encontrava na vitrine de Times Square de Hong Kong.

Um final de semana, ela me convidou para ir a Macau, já que ela iria se encontrar com um antigo amigo. Eu aceitei na medida em que desejava conhecer a antiga colônia portuguesa e, assim, ficaria mais prático para irmos a campo em Shenzhen no dia seguinte, pois existia transporte marítimo bastante acessível de Macau para o continente. Eu aceitei ir sob a condição de fazer os meus programas: queria conhecer o centro histórico da cidade e os famosos cassinos da “Las Vegas oriental”. Definitivamente, eu esperava me separar de Feifei para nos encontrarmos apenas no outro dia para seguirmos viagem. Todavia, isso não foi possível, já que ela vivenciou alguns momentos ruins com seu amigo e me chamava para ajudá-la permanentemente.

Durante o dia de passeio pelo centro da cidade, ela disse-me que a mulher do amigo estava grávida e que, portanto, ele estava precisando de relações sexuais. Ela o ajudaria nisso em troca de um valor negociado sob inúmeras brigas e ofensas mútuas. Ele disse que não iria pagar o que ela pedia, pois ela estava com cara de velha e já mostrando rugas. Ela, então, dizia que ele tinha dentes ruins e mal-hálito. Eu ficava no meio dos dois, mediando as ofensas e negociações. Ela sempre chorava na frente dele, feito criança, com as coisas que ele dizia, pois, no fundo, queria manter certo romantismo na situação, o que eu percebia quando ela me levava ao banheiro e perguntava se eu o achava bonito, como quem está iniciando

um ingênuo jogo afetivo. De noite, ainda sob choros e pechinchas, eu fui ao cassino e ela iria para o hotel com ele, mas como Feifei não me largava, resolveu ir junto comigo. Percebi que ela começou a jogar compulsivamente e esse episódio foi importante para o desdobramento de uma série de outros que se sucedeu em sua vida posteriormente.

Quando ele disse que ela estava uma velha feia e que, por isso, pagaria menos, eu resolvi interferir frente ao choro humilhante que ela demonstrava, dizendo que ela não precisava passar por aquela situação. Todavia, em face à minha reação, ela, em lágrimas, piscava e ria para mim como quem dizia que estava fingindo sofrer para barganhar. Ela chorava para mim pedindo socorro e, incrivelmente ao mesmo tempo, ria do seu fingimento.

O comportamento intrigante em Feifei é que ela realmente sofria e realmente fingia sofrer. O valor que ela ganharia era muito inferior ao seu salário, não a ajudaria em nada substancialmente. Isso evidenciava que havia ali não estava em jogo apenas uma troca econômica, mas uma troca afetiva. Ao passo que ela simulava sentimento para ganhar dinheiro, ela também simulava pragmatismo para esconder, no fundo, uma esperança ingênua de relacionamento. Depois de horas de negociação, ela acabou “*zuo ai*” (fazer amor) parcialmente, realizando apenas sexo oral sem beijo na boca, porque esta última prática, em sua concepção de mundo, poderia atrair doenças. O valor que ele oferecia não merecia nada além disso.

Feifei insistentemente dizia-me que não era prostituta, mas antes uma moça de família muito tradicional e possuidora de um profundo background familiar, escolar e cultural. Como ela sempre dizia, era uma mulher de “face aberta e coração tradicional”. Prostitutas eram as imigrantes das Filipinas que viviam em Hong Kong. Estas realizavam sexo com qualquer um em troca de apenas dinheiro. Feifei se diferenciava alegando que ela, ao contrário, tinha se relacionado com um antigo amigo cuja esposa estava grávida. O rapaz era conhecido da infância na província em Hebei e, quando foi a Guangzhou, alugou um apartamento ao lado do que Feifei possuía por indicação da mesma. Ela dizia que se ela não fizesse esse favor a ele, o seu apartamento, que estava para alugar, não seria bem cuidado. Eu suspeitei que ele estivesse ameaçando danificar o imóvel se ela não colaborasse, no entanto, não sei até que ponto ela se valia desta desculpa para justificar moralmente para mim

porque aceitara a proposta. Em meio a essa trama de favores, o baixo valor cobrado se explicava e até perdia seu sentido.

Na semana subsequente, percebi que os sentidos de Feifei estavam voltados ao curto tempo que me acompanhara no cassino em Macau, mas que fora suficiente para apostar rapidamente alguns bons Hong Kong Dólares (HKD). Por algum motivo, na sexta feira seguinte, encontramos-nos na estação de Tsim Sha Tsui e ela disse que iria a Macau novamente, sozinha. Um detalhe me chamou atenção naquele encontro: ela apareceu com um visual chocante, para não dizer assustador. Sua face estava extremamente inchada e ela mal conseguia rir ou abrir os olhos. Extremamente feliz, contou-me que no dia anterior tinha realizado inúmeras aplicações de *Botox* e que, portanto, nunca mais ninguém a chamaria de velha. Feifei tinha apenas seus 33 anos...

Com a face inchada que ainda exigia cuidado e certo repouso, Feifei foi a Macau jogar e de lá só saiu quando eu a fui buscar pela segunda vez. Ela passou 48 horas dentro de um cassino, sem comer e sem dormir, apostando quase tudo o que tinha acumulado por uma vida inteira. A cena que me deparei ao chegar a Macau 24 horas após a sua saída era deplorável: um ser cansado e fracassado; um rosto inchado, destruído, monstruoso; um choro desesperador que culpava Ian por toda a desgraça que havia acontecido em sua vida.

Ainda tive que a esperar por mais oito horas. Ela sempre prometia que, imediatamente, iria embora. Ameacei ir embora sem ela e, a certa altura, assim o fiz. Voltei 24 horas depois e ela estava atirada, ainda tentando jogar e receber algum dinheiro de algum milionário que se sensibilizasse com ela. Ela, então, cedeu e foi embora comigo, destruída, arrasada...

Naquele final de semana ela perdeu quase tudo, o que a incitou a jogar mais e tentar recuperar o perdido. Por algumas vezes, quase em vão, ainda tentei tirá-la do cassino. Rapidamente, ela perdeu todo o seu patrimônio e a sua boa poupança. O seu excelente salário de professora de Mandarim se tornara pó frente ao que precisava repor - o que a desestimulava a trabalhar e a incentivava jogar, não mais nos finais de semana, mas todos os dias. Principalmente, para além de dinheiro, o que Feifei perdia era a esperança de viver e de amar. Conforme ela ia perdendo valores, constatava a crueldade de que dificilmente seria uma mulher para casar ou

que encontraria um homem chinês que a acolhesse para uma vida matrimonial. Aos poucos, começou a dizer que ela, uma filha de um poderoso general, seria, no máximo, uma concubina.

Desesperada, Feifei começou a pedir mais dinheiro para Ian, culpando-o pelo o que tinha acontecido em sua vida. Um dos recursos que ela encontrou foi acionar o policial, que lhe emprestou um valor razoável. Ela lembrou também dos jovens comerciantes que entrevistei, mas estes não possuíam capital a altura do que ela buscava. Posteriormente, lembrou que havia conhecido, em nosso trabalho de campo, empresários muito bem sucedidos. Ela telefonou inicialmente para Shang, a quem ela dizia que possuía guanxi, pois sempre que sua esposa precisava fazer compras em Hong Kong, ele a chamara para acompanhá-la. O empresário dos vinhos concedeu algum dinheiro. A grande quantia veio mesmo com o empresário da indústria de papeis, este um dos homens mais ricos do Delta.

Ela acionou as redes utilizadas para o trabalho de campo no intuito de repor seu prejuízo. Antes, durante o evento do banquete, eles eram Hui, Hu, Shang. Agora, com Feifei em necessidade, passaram a ser, simplesmente, *the bottle man, the paper man...* Com este último ela conseguiu negociar sexo em troca de uma boa quantia. Feifei, através de uma amiga que trabalhava em um hotel cinco estrelas, tentou ainda transar com um multimilionário que estava fazendo negócios em Hong Kong, mas este ela disse que não conseguiu aceitar porque, afinal de contas, “*ela não era uma filipina que fazia sexo com quem não conhecia*”.

O evento do cassino desencadeou uma procura frenética por dinheiro via relacionamento social. Tive dificuldade, inicialmente, de entender como ela conseguia telefonar para alguém, que tinha conhecido em um evento marcado por tanta polidez, e pedir dinheiro em troca de sexo, sem rodeios. Na realidade, no evento do banquete já estavam estabelecidas algumas regras das quais eu não suspeitava, como, por exemplo, o que se esperava de duas mulheres que estavam completamente fora do circuito empresarial e que, em se tratando de business, pouco tinham a colaborar.

Inicialmente, eu pensei que minha presença poderia ser vista formalmente, como uma pessoa estrangeira que pudesse despertar interesse no diálogo intercultural. No entanto, olhando para aquele evento e lembrando que aqueles

homens (uns dos mais ricos de Shenzhen) sequer falavam inglês (e não possuíam nenhum interesse em aprender), entendi que a vontade de expandir horizontes e fazer novos laços era realmente muito pequena e, inevitavelmente, duas mulheres ali significavam apenas a troca sexual. Feifei já sabia disso e, provavelmente, era por isso que agia com tanta sedução naquele momento, falando como uma boa moça e fazendo típicas curvaturas de submissão da mulher ao homem – gestos de profunda etiqueta feminina, mas que, naquele contexto, possuíam um fundo de conotação sexual. Com o charme desempenhado no banquete e na janta que se sucedeu, Feifei estava investindo no futuro da relação. Seu objetivo era, enfim, o mesmo que presente nos mais variados casos de *guanxi* masculina mostrado na longa literatura social: a busca por formas de empréstimos sociais. Conseguir uma bolsa Gucci em troca de sexo em tempos de economia de mercado não é diferente, portanto, de obter um cigarro em troca de banquete em pleno regime de economia comunista redistributiva. Bens escassos, enfim, são necessidades relativas.

### 5.3.4 A China, o crescimento e uma mulher

Feifei, ao conseguir repor os altos valores com os homens de suas diferentes redes sociais, voltou a jogar com o que recebia de volta até chegar ao seu limite humano. A última vez que a encontrei ela estava maltrapilha, com a face cansada e com o coração despedaçado. Primeiro, colocou seu filho em um colégio público de turno integral, dispensando a babá. Depois, vendeu todas as suas roupas e jóias. Finalmente, entregou seu filho para criação<sup>81</sup>. Feifei perdeu-se em sua conta bancária e em seu plano estratégico: acabou por realizar sexo pleno com Ian, sem nunca, contudo, ter ganho uma bolsa Gucci, como desejava - esta ela acabou comprando por conta própria no mercado *fake* de Shenzhen: “eu não preciso que nenhum homem compre nada para mim” - desdenhava...

Ela engravidou de Ian o chantageou, dizendo que iria contar para seus pais. Em troca pediu muito dinheiro, mas no fundo, concomitantemente, tinha

---

<sup>81</sup> Não soube ao certo para quem, creio que o entregou aos seus pais em Beijing, embora ela sempre dizia que, em crise, teria que “devolver” o filho que adotara.

esperanças de que ele assumisse e vivesse com ela. No período de sua crise pessoal, ela repensava sua condição de mulher e de apaixonada. O desprezo que recebia de Ian, os presentes que não compensavam sua carência em meio a sua falência financeira, faziam questionar sua própria sexualidade. Ela, então, perguntava-me: *será que eu sou lésbica?* Ao passo que questionava essa possibilidade em minha frente, ao dizer que eu era a única pessoa que a tratava bem, ficava claro a raiva que ela passou a desenvolver dos homens chineses, no momento em que seu destino mostrava pouca possibilidade de mudança.

Feifei tornara-se confusa sobre a sua vida e seu espaço social. Ao passo que ela queria saber se era lésbica por que, como dizia, “presently China is open”, ela estava consciente de que a sociedade era mais fechada do que aberta, ao menos para ela. Eu representava um mundo ocidental para ela. A minha vida privada era um modelo de “amor livre” e feito por “escolhas individuais”. Eu percebia que os fatos que eu contava de minha vida influenciavam-na muito e fazia querer duplicar em sua trajetória. Ela queria o relacionamento com Ian fosse semelhante ao que eu possuía. No entanto, era em mim que ela encontrava um pouco do que ela entendia por respeito. Aos poucos ela vestia-se como eu e demonstrava ciúmes de minha vida pessoal. Disse que me amava, mas exatamente na mesma hora também chorava por Ian ou sonhava que nós teríamos filhos com nossos namorados, que se tornariam bons maridos, e que ela me visitaria no Brasil no futuro.

A perda de dinheiro e a confusão de sentimentos, que se alternavam de um dia para o outro, era, na realidade, um comportamento exacerbado de sua própria condição de mulher. Uma mulher extremamente racional e ávida por dinheiro (sempre com uma calculadora em mãos), mas que era capaz com um romantismo imenso ao sonhar que se casaria e teria filhos com um homem rico (e alto). Uma mulher que praticava sexo com muitos, que se dizia aberta e que falava sobre sexualidade sem pausas, constringendo sempre a todos que o rodeavam; mas, ao mesmo tempo, era detentora de um purismo quase ingênuo ao crer que beijo na boca atraía doenças e que sexo jamais poderia ser realizado durante o dia, pois isso era uma atitude pervertida.

A China transformou-se revolucionariamente em direção a qualquer coisa de global e moderno. A velocidade desse processo é tamanha capaz de afetar

dramaticamente a subjetividade dos indivíduos. Antes, consumir e amar romanticamente eram atos condenados à custa de violência. Devia-se amar o partido, a nação e os camaradas; hoje se pode amar a tudo. Símbolos burgueses eram esfaqueados: tranças cortadas e porcelanas queimadas, ambos os atos realizados em praça pública. O vestuário padrão da população era composto pelo uniforme de revolucionário azul e verde-oliva usado pelas elites do partido comunista, copiados pelos Guardas Vermelhos e, conseqüentemente, alastrados por todo o tecido social. A vestimenta representava a consagração de um importante momento político e ideológico de uniformidade (Li, 1998). Poucas décadas depois, abundam marcas de grife, lojas de *botox* e implantes dentários. Encrespam-se os cabelos e as casas de manicures parecem estar em todos os lugares. Há um processo social claro que busca maior diferenciação e individualização. Em apenas 30 anos, libera-se tudo completamente, mas o governo continua a dizer volatilmente o que é certo e o que é errado via propaganda oficial.

Feifei deve ser entendida sempre como uma mulher que vive nesse contexto de profunda transformação social e que, certamente, possui muitas dúvidas ao viver numa sociedade marcada entre o “aberto” e o “fechado” nas mais diversas esferas, como o amor, a família, a economia. Uma das poucas certezas que ela possuía é que, em meio a arranha-céus e *looks* extremamente modernos, a exclusão histórica das mulheres da vida pública não foi eliminada. Ela sabe que dificilmente irá casar e que, por algum tempo, suas relações sociais deverão continuar a ser cultivadas a fim de resguardar seu porto seguro, sua fonte de adquirir bens e dinheiro.

## NOTAS FINAIS

No sentido de uma etnografia da prática, para falar sobre a importância de guanxi para a economia chinesa contemporânea, optei por trazer uma descrição minuciosa do processo de pesquisa que, ao mesmo tempo, estudava e praticava guanxi. Entendo que a experiência etnográfica constitui sempre uma alternativa ao risco de, ou cair no repetitismo das velhas questões sobre guanxi e negócios, ou

reiterar discussões teóricas polarizadas a respeito da natureza social ou cultural do fenômeno.

No capítulo III, por exemplo, refleti sobre o modo de produção chinês, isto é, sobre os alicerces sociais que subjazem o vantajoso fenômeno globalmente conhecido como “China Price”. Discorri sobre trabalhadores, populações flutuantes, patrões, mercadorias, enfim, sobre o universo fabril que configura o ponto de partida de nossa cadeia global de mercadorias. Este capítulo, por seu turno, conta a história que está por trás do acesso a esse universo composto por fábricas, empresários e mercadorias. Noutras palavras, como foi possível a uma estrangeira, por exemplo, adentrar em um estabelecimento em pleno domingo e ver crianças trabalhando em máquinas pesadas por volta das 21h.

Todavia, não se trata de uma discussão unicamente metodológica: a forma como procurei estabelecer e cultivar guanxi não fala apenas a respeito das viscitudes do trabalho de campo, mas também revela os mecanismos de inclusão, manutenção ou exclusão de sujeitos e redes mercantis nesse sistema. Minha escolha foi falar sobre poderes, riquezas e bens a partir da descrição da dimensão mais microscópica e íntima do universo do relacionamento social na China. O preço baixo de uma mercadoria é construído, não apenas sobre a exploração do trabalho, mas também sobre fatos prosaicos do cotidiano, em que sujeitos negociam em solo seguro através do compartilhamento de bebidas, comidas e cigarros. Entendemos, desse modo, o encontro complexo do Estado e do mercado, a forma como o capitalismo se expande, aliada a um idioma nativo de trocas, sentimentos, etiquetas e pragmatismos. A história de Feifei, trazida no final do capítulo, veio a complementar a análise, ao retratar o papel uma mulher nesse universo de grandes transformações sociais acarretadas pela abertura econômica.

## VI

## Pessoas e mercadorias e da China ao Paraguai



Estima-se que mais de 70% de capital estrangeiro que entra na China seja proveniente de populações chinesas ultramar<sup>82</sup>. A diáspora chinesa no Paraguai representa uma parcela desses investimentos. Como parte de um processo de circularidade econômica, em troca do dinheiro, os imigrantes chineses trazem mercadorias baratas que, via mercado popular, chegarão a um público brasileiro mais abrangente. No entanto, eles não trazem apenas bens da terra natal: eles trazem sua família, suas práticas culturais, seus modos de viver, seus conflitos, seus meios

---

<sup>82</sup> Dado divulgado pela United Nations Population Fund, no site: [www.unfpa.org](http://www.unfpa.org)

de negociar sob guanxi. Todos esses temas perpassarão este capítulo, que sai de uma *commodityscape* de produção no Delta e entra na descrição de outra, responsável pela sua distribuição: a de Ciudad del Este.

A análise que segue aborda a diáspora chinesa e o seu alcance a Ciudad del Este no Paraguai, relacionando este processo com as conjunturas socioeconômicas de Taiwan e da República Popular da China previamente discutidas. Fato este que se insere em um fenômeno mais amplo, que é a ampla da diáspora asiática para as Américas (Anderson e Lee, 2005). Assim, algumas peças vão se juntando e completaremos o quebra-cabeça que viabilizou que se formasse a cadeia de mercadorias na rota China-Paraguai-Brasil. Em um segundo momento, introduzo os dados etnográficos fruto da etnografia entre a comunidade chinesa. Trabalho sobre três níveis de análise: fragmentação e autocentrismo comunitário, negociações e tensões interétnicas e, enfim, a relação entre taiwaneses e chineses do continente (*mainlanders*). As discussões teóricas sobre família, negócios e o espírito do capitalismo reaparecem aqui sob novas roupagens empíricas.

## 6.1 DIÁSPORA CHINESA, TAIWAN E CHINA

### 6.1.1 Como a diáspora chinesa chegou ao Paraguai

A atividade comercial ou mercantil, contemporaneamente, tem sido um traço da diáspora chinesa, que representa cerca de 35 milhões de pessoas ultramar<sup>83</sup>. Ao longo dos séculos, houve várias ondas de emigração motivadas por diferentes razões e direcionadas aos cinco continentes. As motivações para tanto são muitas, tais como trocas comerciais, ocupação de tropas chinesas nos países vizinhos, convulsões políticas e guerras, crise econômica, território invadido por estrangeiros.

Diáspora é entendida aqui *lato-sensu*, significando a dispersão dos chineses mundo afora. Trata-se de um fenômeno bastante antigo: iniciando na Dinastia Ming

---

<sup>83</sup> Para Peter Li (2000), a população é de 37 milhões. Outras duas fontes citam o mesmo número (entre 30 e 35): *La Diáspora Chinoise* (2000), de Troillet; e *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*, organizado por Pierre Bonte et Michel Izar, no verbete escrito por Y. Live. Os dados são do ano de 2000.

(1368-1644) através da migração de comerciantes, continuando na Dinastia Qing (1644-1911) e tendo seu ápice no século XX (Li, 2000). A explosão da emigração chinesa para todas as direções começou no século XIX especialmente em virtude da Guerra do Ópio, obtendo assim uma dimensão planetária, e não apenas concentrada nos países do sudeste asiático, que representa entre 80 a 90% da diáspora. Esse fenômeno inaugura um campo extremamente amplo e antigo de discussão acadêmica em torno da noção de *Chinese Overseas*<sup>84</sup>.

O fluxo contemporâneo é representativo das novas manifestações da diáspora chinesa, a saber, aquelas que se deram entre os anos 70 e 80 em direção à América Latina ou aos chamados “países novos<sup>85</sup>” (Ma Mung, 2000; Pan, 2006; Trolliet, 2000). O mais antigo processo migratório deu-se para as ilhas do pacífico/sudeste asiático (incluindo Taiwan e Hong Kong) e, posteriormente, para Europa e Estados-Unidos. O Paraguai é um dos países novos que configuram a diáspora chinesa, abrigando cerca de dez mil chineses, número que, em tempos de prosperidade, já alcançou a faixa dos vinte mil<sup>86</sup>. No entanto, a sino-presença no Paraguai é completamente ignorada pelos estudos que procuram sistematizar a diáspora, como, por exemplo, a *Encyclopedia of Chinese Overseas*. Etnografias sobre esta colônia também são inexistentes. Há, portanto, uma grande falta de informações acerca a presença chinesa na América do Sul.

Em 1957, Ciudad del Este – capital do Departamento paraguaio do Alto Paraná – foi fundada e hoje constitui a quarta cidade demográfica e economicamente do Paraguai (Rabossi, 2004). Em 1975, inaugurou-se a Ponte da Amizade, unido as cidades brasileira de Foz do Iguaçu e paraguaia de Ciudad del Este, na região onde encontra-se a Tríplice Fronteira entre Brasil, Paraguai e Argentina. Esse acontecimento despontou como um horizonte propício à atividade comercial, já que havia um caminho aberto em uma fronteira internacional. Alguns imigrantes que estavam em São Paulo dirigiram-se para Ciudad del Este, mas a maioria é fruto de um rumo vindo direto da China.

---

<sup>84</sup> Até porque estudar *mainland* era um projeto inviável durante os anos do comunismo.

<sup>85</sup> Em se tratando de ondas da diáspora chinesa, “países novos” representam, por exemplo, países da América Latina e do Sul.

<sup>86</sup> Segundos dados fornecidos a mim por uma funcionária que trabalha no Consulado de Taiwan em Ciudad del Este.

Inicialmente, nos anos 70 e 80, os taiwaneses se estabeleceram em Ciudad del Este. Isso se deve ao fato de o Paraguai ser um dos 26 países do mundo que possui relação diplomática e reconhece a autonomia de Taiwan enquanto nação soberana<sup>87</sup>. Na realidade, antes de 1997 – ano em que se firmaram uma série de acordos comerciais e culturais entre os dois países – a única forma de troca existente era a facilitação de emigração de taiwaneses para o território paraguaio<sup>88</sup>. Sendo o Paraguai um dos países mais pobres do mundo, a diplomacia com Taiwan oferecia algumas vantagens para o país, seja através do crescimento econômico trazido pelo mercado imigrante, seja pelo próprio suporte financeiro que Taiwan fornece para que a sua soberania seja reconhecida e mantida frente à comunidade internacional.

A ilha de Taiwan, que reivindica sua independência, é território pertencente à República Popular da China, cujo ideal é de uma “China Una”, advogando pela política de “um país, dois sistemas” (*yi ge guo, liang ge zhi*)<sup>89</sup>. Antes da abertura econômica da RPC, a grande concentração de pequenas e médias indústrias que produzem mercadorias como bugigangas e falsificações dava-se na ilha de Taiwan. Logo, muitos daqueles produtos que hoje são rotulados como *made in China*, antes eram mundialmente conhecido como *made in Taiwan* e, por isso, a ilha configurava um exemplo de sucesso do “milagre asiático”, o qual era conduzido pelos quatro “tigres”.

Shack (2000) assinala que boa parte dos negócios que se expandiu entre as décadas de 50 e 70 em Taiwan eram pequenas e médias indústrias, quase “caseiras”, cuja base é informal, não-licenciada e não-regulamentada. No momento em que

<sup>87</sup> O Paraguai é considerado o país que detém as melhores relações com a Taiwan.

<sup>88</sup> As relações e ações de cooperação internacional iniciaram em 1957, mas começaram a tomar corpo a partir de 1995, através de um conjunto de ações estratégicas em diversas áreas e direções. Durante 1997, com a visita do então presidente de Taiwan, Lee Teng-hui, ao Paraguai, inúmeros tratados foram acordados: transporte aéreo, protocolo de facilitação comercial, convênio no setor agrícola, acordos de importação e exportação, etc. Em 1999, as capitais Taipei e Ciudad de Asunción assinam o *Convênio Hermandad* entre as duas cidades. Tais acordos propiciaram um novo rumo às relações entre os dois países. Entre Taiwan e Paraguai, antes da década de 90, havia apenas acordos formais que facilitavam a emigração de taiwaneses para o território paraguaio. Embora a grande maioria dos taiwaneses trabalhe como comerciantes/importadores, muitos deles começaram a desenvolver outros tipos de atividades voltadas para a terra natal e que dão suporte à comunidade taiwanesa. Nesse sentido, a diplomacia facilitou o estabelecimento de associações taiwanesas em Ciudad del Este, tais como, grupos organizados dos meios de comunicação, sindicatos, associação feminina de comerciantes, templo budista, ONGs, etc. Além do setor educacional: Ciudad del Este possui quatro escolas taiwanesas e, na maior delas, 250 crianças são alfabetizadas e formadas até o ensino médio.

<sup>89</sup> No final desta seção há um quadro que explica melhor a chamada “questão de Taiwan”.

todo esse mercado produzia mercadorias muito baratas e padronizadas, o critério da escolha de fornecedores era basicamente o da confiança (*xinyong*) e, assim, ocorria entre vínculos de parentesco, vizinhança, guanxi. É este modelo disseminado da terra natal que os imigrantes taiwaneses vão transplantar para Ciudad del Este e o mesmo servirá igualmente de inspiração para alavancar o crescimento econômico da RPC anos depois.

Estimulados pelo crescimento econômico da ilha, que fabricava produtos baratos em larga escala, taiwaneses de diversas etnias dirigiram-se ao Paraguai para comercializar, além-mar, aquilo que a terra natal produzia em abundância. Desse modo, iniciou-se a imigração chinesa para o Paraguai, responsável, (ao lado dos imigrantes sírio-palestinos) pela formação de um dos maiores centros comerciais do mundo no ramo de bugigangas e falsificações.

Conforme foi explicitado nos capítulos anteriores, com a abertura econômica da RPC, iniciou-se um processo de aceleração da industrialização, principalmente através do incentivo ao empreendedorismo e ao desenvolvimento da pequena e média indústria. Por diversas razões, a província de Guangdong encabeçou o crescimento, principalmente devido à sua localização e infra-estrutura voltadas para exportação. A vocação comercial e marítima da região deu o tom do desenvolvimento da China contemporânea, acarretando novas fortes ondas de migração interna e externa - processo que vem caracterizando a província há séculos.

“Populações flutuantes” de todo o país formaram o alicerce de mão-de-obra especialmente nas ZEEs. Ao passo que assim a província ia transformando velozmente vilarejos em megalópoles (como Dongguan e Shenzhen) graças ao contingente populacional que recebia, a própria população cantonesa foi levada a migrar em massa, não para outras províncias, mas para o exterior, conformando, desse modo, novas ondas da antiga diáspora chinesa.

A chegada dos chineses da RPC é tardia se comparada à dos taiwaneses, sucedendo-se aproximadamente uma década depois (anos 80 e 90). Foi somente através da abertura econômica e a cooptação do modelo taiwanês de crescimento (explorando a pequena indústria, a produção em massa de produtos baratos e a informalidade) que os cantoneses passaram a migrar em maior número a fim de

comercializar o que era produzido na região do Delta. Na medida em que muitos chineses de fora de Guangdong encontraram uma forma de sobrevivência migrando internamente para a província, os próprios cantoneses foram impulsionados e estimulados a sair do país para expandir globalmente o império do crescimento da região.

Formou-se, desse modo, uma comunidade chinesa em Ciudad del Este, basicamente, dividida entre taiwaneses e cantoneses, embora eu tenha encontrado também famílias vindas de Beijing e, especialmente, de Hong Kong. Devido às relações diplomáticas, os imigrantes vindos da ilha acabaram tendo uma série de direitos, ao passo que os cantoneses encontram-se em situação irregular. No entanto, isso não aponta para a fragmentação da comunidade em dois grupos, ao contrário, os dados empíricos sugerem que os indivíduos pertencentes a cada uma das regiões já possuíam laços prévios de parentesco e região. Afinal, 98% da população taiwanesa é composta por imigrantes chineses, cuja origem é o sul do país, especialmente das províncias de Fujian e Guangdong (Cooper, 2003). Assim, conforme vou argumentar mais profundamente adiante, a vida no exterior no Paraguai constitui, para muitos, uma China Una, uma forma de reunificar Taiwan e Continente, ainda que do outro lado do planeta.



Casa China acima; interior de uma loja, abaixo.

### Um pouco sobre a “questão de Taiwan”

Na República Popular da China, bem como em Taiwan, para designar o dilema da independência ou não da ilha, usa-se a expressão em mandarim *Taiwan wenti*. *Wenti* pode ser traduzido como assunto, questão ou problema. Segundo Cooper (2003), o fato de a ilha ser conhecida por diferentes nomes – Taiwan, Formosa, China Nacionalista, República da China (nome adotado pelo movimento separatista para designar a nação) – já indica que se trata de uma questão não-resolvida, questão esta que pode ser sintetizada no título de sua obra: *Estado-nação ou província?*. Vários referendos e pesquisas de opinião têm apontado que a própria população da ilha está dividida. A aceitação ou não da independência está relacionada, por exemplo, às trajetórias dos indivíduos e à intensidade de seu elo com a República Popular da China.

A complexidade da questão, que vai culminar na opinião pública taiwanesa (que vive na ilha ou fora dela) dividida entre os prós e os contras, tem sua gênese na própria história de Taiwan, cujo território teve idas e vindas de pertencimento à China. Nos seus primórdios, foi povoado pelos chamados “aborígenes”, oriundos do sudeste asiático e chinês. De 1624 até 1661, os holandeses ocuparam Taiwan. Posteriormente, sucederam-se dois séculos de controle chinês até 1895, quando o Japão invadiu o território. A partir de 1945, a China retoma o controle da ilha, que, desde então, adota o regime nacionalista.

Sob o ponto de vista étnico, especialmente de ancestralidade, Taiwan é primordialmente chinesa. A população atual é composta por 2% de aborígenes, 84% de “taiwaneses” (*hakkas* e *fukiens*) e 14% de *mainlanders*. Os chamados “taiwaneses” são aqueles que chegaram à ilha no século XVII, graças ao comércio marítimo. Eles são oriundos do sudeste chinês (*hakkas* da província de Guangdong e *fukiens* de Fujian, província do continente de frente para a ilha). Os *mainlanders* são os migrantes que se estabeleceram lá após 1949, quando se instaurou o regime comunista na China (Cooper, 2003). *Hakkas*, *fukiens* e *mainlanders* são majoritariamente Han, etnia majoritária da China.

A linguagem de Taiwan é o Mandarim. Após a Revolução Cultural, a RPC adotou os caracteres simplificados, enquanto que Taiwan seguiu com os tradicionais. No entanto, na fala, não há diferenciações significantes. As principais manifestações culturais da ilha (costumes, alimentação, festas, calendário) também são similares.

As questões identitárias, referentes à etnia e à cultura, são centrais na “questão de Taiwan” e possuem uso político e ideológico para ambos os lados. A República Popular da China, que não aceita autonomia da ilha, tem como princípio a idéia de que no mundo existe apenas *yi ge Zhongguo* (uma China). Ela admite, entretanto, a democracia taiwanesa, a pluralidade partidária e a condição de província autônoma ligada à China. Defende que é parte de seu território por uma questão histórica e cultural e que o movimento separatista infringe a integridade territorial da China. Devido a tal posicionamento, lançou a “Lei anti-separação” que dá direitos à invasão armada frente aos movimentos separatistas.

O fato de Taiwan ser majoritariamente composta pela etnia Han (e que a mesma ser caracterizada por um legado de 5000 anos de história) é usado ideologicamente para justificar a unificação por parte das autoridades da RPC (Brown, 2003). Dados de campo apontaram que os imigrantes taiwaneses que não endossam o separatismo, também se utilizarão desse discurso a fim de justificar sua posição oposta. Assim, a cultura pode ser manipulada por ambas as posições para fins políticos, constituindo-se enquanto capital étnico.

O governo taiwanês repudia a lei anti-separação, alegando ter o direito de decidir seu rumo através de caminhos democráticos. Alega também que 90% da população taiwanesa concorda que somente Taiwan pode decidir seu caminho. Na luta política pela independência, conforme pontuou Brown, a presença aborígene, a experiência democrática e as influências do ocidente são usadas politicamente como sinais de uma identidade singular, de uma nação própria, que não possui apenas a China como referência (Ibidem).

### 6.1.2 A Tríplice Fronteira, Ciudad del Este e uma Chinatown diferente

A Tríplice Fronteira (*Triple Frontera*) é uma área caracterizada, sobretudo, pela diversidade cultural. Imigrantes chineses, árabes (majoritariamente sírio-palestinos) e coreanos convivem com brasileiros, argentinos e paraguaios/guaranis. Ademais, turistas latino-americanos, norte-americanos e europeus circulam intensamente por lá no intuito de visitar as Cataratas do Iguaçu, os cassinos e o comércio popular de Ciudad del Este.

A região é conhecida pela violência e ilicitude e assim vem sendo construída a caricatura de um “lugar maldito” (Rabossi, 2004). Nos meios de comunicação de massa especialmente, ela é retratada como abrigo de terroristas árabes (especialmente após o 11 de setembro), lócus da máfia chinesa e centro de contrabando, pirataria, prostituição, tráfico de armas e narcotráfico. No entanto, antropólogos que vêm construindo etnografias na região têm mostrado que, para além de tais narrativas saturadas, a fronteira é um espaço que abriga, sobretudo, aproximadamente uma dezena de diferentes etnias, entre moradores, turistas e consumidores. Principalmente, destaca-se a rica coexistência pacífica de uma multiplicidade de línguas, moedas<sup>90</sup>, costumes e religiões (ver Albuquerque, 2008; Béliveau, 2008; Karam 2008; Montenegro, 2008; Montenegro e Béliveau, 2006; Macagno, 2006; Rabossi 2004, 2008, entre outros...).

Mas o emaranhado de sons não era apenas produto da música, mas também das vozes nas conversas e nas promoções dos vendedores que ofereciam seus produtos, nas negociações de preços, nas consultas ou nas discussões. E aí, as línguas e os *switches* entre elas, os entendimentos e os mal-entendidos. O guarani e o espanhol. O português, o árabe e o chinês – mandarim, cantonês ou taiwanês. O inglês, o hindu e o coreano. As notícias em árabe na rede Al-jazeera – antes que ficasse famosa com a guerra do Iraque - em algum canto das casas de eletrônicos ou dos estandes de programas de jogos de computador. As transmissões em português da Rede Globo, na tela gigante da praça de alimentação do Shopping Vendôme, onde se misturavam os cheiros de feijão e churrasco dos restaurantes brasileiros, com o cheiro de massa de *esfiha* e quibe do restaurante Líbano (Rabossi, 2004, p. 02).

---

<sup>90</sup> O transporte urbano, por exemplo, aceita regularmente o Real, Guarani, Peso Argentino e Dólar.

Desde a construção da Ponte da Amizade e a chegada dos imigrantes na década de 70, Ciudad del Este tornou-se rapidamente um dos maiores centros comerciais do mundo, movimentando uma economia não regulamentada calculada entre vinte a quarenta milhões de dólares por dia, dependendo da época do ano. Pela Ponte, estima-se que passe diariamente de trinta mil a quarenta mil pessoas diariamente<sup>91</sup>. A cidade, que vive para o seu mercado, possui aproximadamente dez mil lojas formais e informais para um contingente de 250 mil habitantes, além do amplo comércio de rua realizado pelos *mesiteros* (ver Rabossi, 2004).

O dia em Ciudad del Este é extremamente agitado e intenso e, geralmente, marcado pelas altas temperaturas que, na estação do verão, passam de 45 graus Celsius cotidianamente. Cruzar a Ponte da Amizade – um exercício realizado por mim diariamente, uma vez que eu morava no lado brasileiro de Foz do Iguaçu - é uma tarefa desafiadora, que exige paciência e muitas escolhas pelo meio de transporte mais rápido: mototáxi, *kombi*, táxi, ônibus, a pé, etc. O controle da fiscalização do lado brasileiro produz filas gigantescas de veículos na saída do Paraguai. Assim, atravessar um quilômetro de ponte, em casos extremos, pode durar até quatro horas dentro de um veículo.

As vantagens dos preços extremamente baratos é o que abarrota o comércio da cidade de consumidores, estes divididos entre os turistas esporádicos que compram em varejo e os sacoleiros permanentes, cuja maioria é composta por brasileiros e argentinos que compram em atacados para a revenda nos mercados populares de suas respectivas cidades.

Tudo pode ser encontrado com a maior variedade, preço baixo e facilidade naquela cidade: miudezas para a casa, decoração diversa, brinquedos de todos os tipos, aparelhos eletrônicos e de informática, cosméticos, roupas, ferramentas, bebidas, perfumes e demais bugigangas e falsificações. Trata-se justamente dos produtos paradigmáticos da pequena e média indústria da China contemporânea.

---

<sup>91</sup> Estes dados foram obtidos em entrevista que realizei com funcionários do setor de comunicação da Receita Federal de Foz do Iguaçu, a quem agradeço a gentileza por todo um turno dispensado comigo, bem como pelo material cedido.

No Brasil, lojas do “R\$ 1,99”, camelôs e demais estabelecimentos comerciais populares são compostos basicamente por mercadorias que vêm do Paraguai<sup>92</sup>.

Os imigrantes são proprietários de estabelecimentos comerciais; os empregados são paraguaios, brasileiros ou argentinos. Assim, a grande concentração de shoppings e lojas da cidade, que vendem majoritariamente produtos importados pelos diversos grupos de imigrantes, fez de Ciudad del Este o maior pólo distribuidor da América do Sul de produtos chineses. Trata-se de um centro cuja energia é, ao mesmo tempo, centrípeta (dinheiro e pessoas) e centrífuga (mercadorias e pessoas).

É importante ressaltar a importância desse mercado para as economias da América do Sul, uma vez que ele é responsável pela distribuição de renda entre centenas de milhares de famílias e micro-empresas que vivem formal ou informalmente do comércio, bem como pela popularização de certos bens de consumo, os quais hoje são facilmente acessíveis aos grupos populares - tema trabalhado em minha Dissertação de Mestrado, na qual desenvolvi uma longa etnografia sobre o camelódromo de Porto Alegre e suas ligações com Ciudad del Este via “trabalho formiga” dos sacoleiros (ver Pinheiro-Machado, 2005).

Para o Paraguai especialmente, a importância de Ciudad del Este é vital. Trata-se um país devastado pela Guerra do Paraguai na segunda metade do século XIX cujo PIB atual de aproximadamente 28 bilhões<sup>93</sup> constitui um dos mais baixos do mundo, possuindo 40% da população abaixo da linha da pobreza. Se as estimativas aproximadas da Receita Federal brasileira (calculadas por amostragem de apreensão) estão corretas, somente o que sai do Paraguai e entra anualmente no Brasil em mercadorias corresponde a um valor que pode alcançar ao equivalente de até 50% do PIB paraguaio (14 bilhões por ano, 35 milhões por dia), embora grande parte deste montante não seja contabilizado no Produto Interno por não ser regulamentado.

---

<sup>92</sup> Segundo relatou-me o Embaixador do Brasil na China, Sr. Luiz Augusto de Castro Neves, que tinha sido anteriormente Embaixador do Brasil no Paraguai, as mercadorias chinesas chegam ao Paraguai via terrestre, através do entreposto concedido ao Paraguai pelo governo brasileiro, em 1941, no Porto de Santos. O Brasil não tem o direito de intervir ou fiscalizar os contêineres. Ele também relatou que todas as noites pousam no aeroporto de Ciudad del Este, ou em pistas alternativas, muitos aviões de carga de procedência completamente irregular.

<sup>93</sup> Fonte: [indexmundi.com](http://indexmundi.com)

Logo, a importância dos imigrantes nesta conjuntura é fundamental, uma vez que eles são mediadores entre um mercado produtor chinês e um público consumidor sul-americano. Quando pensamos em uma cadeia global de mercadoria no âmbito da rota China-Paraguai-Brasil, os imigrantes constituem atores centrais, peças chave e decisivas que unem e aproximam os extremos de tal cadeia. No caso dos chineses estabelecidos em Ciudad del Este, eles importam as mercadorias de seus contatos mantidos na China e as vendem para os comerciantes brasileiros, que as revendem, enfim, no país.

Desse modo, a imigração chinesa no Paraguai aproxima-se à do sudeste asiático e distancia-se da que existe em países ricos como Estados-Unidos, França, Inglaterra, uma vez que representa uma fatia significativa da economia nacional. O sucesso pode ser medido pelo fato de que “comparando o padrão de vida, é notório que a taxa média chinesa é maior que a população nativa” (Liao, 2000, p. 225). Trabalho árduo como motivação cultural interna e condições locais favoráveis como fatores externos contribuem para tal prosperidade.

Se muitas comunidades de imigração chinesa são consideradas heterogêneas por não seguirem um único padrão geográfico, dialetal ou étnico – em Cingapura, por exemplo, há uma predominância das províncias de Fujian e Guangdong, totalizando oito dialetos (Chan, 1995) – em Ciudad del Este, as manifestações culturais são mais díspares, pois reúnem pessoas de longínquas regiões, diversificando muitos dialetos, costumes, posições religiosas e políticas. Por outro lado, há uma grande homogeneidade no que concerne às práticas de trabalho desenvolvidas. Os chineses de Ciudad del Este vivem exclusivamente para o comércio. Aliás, segundo Troillet (2000) e MaMung (2000), que analisaram profundamente a diáspora, uma das suas principais marcas na atualidade é o desenvolvimento do pequeno comércio, onde as esferas da casa, do lazer e da loja se confundem. De fato, as práticas comerciais têm sido uma das maiores características da diáspora chinesa. Na fronteira, praticamente todos os chineses não só trabalham em lojas, mas também vendem o mesmo tipo de mercadoria. E nessa atividade muitos tiveram sucesso, alguns fizeram fortuna.

A produção teórica existente sobre *Chinatown*s, mostra-nos o quanto elas são importantes para compreender a diáspora, ao recriarem a sociedade e a cultura

chinesa sob o ponto de vista dos grupos migrantes (ver, por exemplo, Lin, 1992; Live, 1992; Rath, 2006; Waldinger e Tseng, 1992; entre muitos outros). Em geral, elas se caracterizam por serem antigas (desde o século XIX), agregarem várias gerações e uma população que trabalha em diversos ramos de negócios e comércio.

No entanto, embora haja um número significativo de chineses (dez mil) em uma cidade de 250 mil habitantes, o agrupamento dos mesmos não chega a se configurar uma *Chinatown* – o modelo clássico de ocupação urbana da imigração chinesa - ao menos nos moldes das tradicionais agremiações existentes em Nova Iorque ou Paris, por exemplo. Mesmo havendo templos, restaurantes, escolas, associações e jornais chineses; bem como podermos escutar, a todo o momento, a Língua Chinesa por Ciudad del Este e, muitas vezes, termos a impressão de estar na China, ao ver até placas de trânsito em Mandarim, tais estabelecimentos não necessariamente situam-se em uma rua ou bairro separados, caracterizados pela proeminência da presença chinesa. Eles encontram-se próximo ao convívio paraguaio e misturados às lojas dos imigrantes árabes (ainda que haja algumas divisões de shoppings mais ou menos chinês ou árabe).

Ainda no que diz respeito a uma certa “homogeneidade” de características da comunidade, também no concernente ao aspecto geracional, há uma paridade muito grande. A maioria é composta por casais da primeira geração que possuem entre 40 e 50 anos de idade, e os seus filhos adolescentes ou jovens. Como dito acima, lá encontramos sempre o mesmo tipo de loja e mercadorias. Não há diversificação profissional, sequer lojas ou restaurantes de produtos chineses para turistas, como há nas *Chinatowns* de Nova York, São Francisco, Londres ou Paris. Os poucos restaurantes que lá existem são para servir a comunidade, possuindo uma ambiência nada acolhedora aos turistas. Toda a imigração, portanto, gira em torno da comercialização de bugigangas e falsificações<sup>94</sup>.

Sob o ponto de vista da política econômica internacional, a comercialização de produtos chineses baratos - responsável pela economia da diáspora em diversas

---

<sup>94</sup> Esse tipo de comércio característico de Ciudad del Este também costuma estar presente nas *Chinatowns*, mas nelas não se desenvolve de forma hegemônica como em Ciudad del Este. A *Canal Street* em Nova York, por exemplo, é um dos centros chineses mais famosos do mundo no comércio de imitações de marcas globais. No entanto, nas comunidades chinesa de Londres

partes do mundo - é altamente controlada, vigiada e combatida. Contudo, ao mesmo tempo em que os estudos sobre a China constituem um campo vasto acadêmico, esse crucial impulso da diáspora contemporânea ainda não foi amplamente discutido.

As implicações - em âmbito político, econômico e social em dimensões planetárias - provocadas por esse tipo de comércio são ainda incalculáveis. No aspecto referente à diáspora, estimulou centenas de milhares de pessoas a emigrarem da China e se alastrarem mundo afora até mesmo em locais jamais ocupados anteriormente por chineses. Mudou, também, a cara das antigas *Chinatowns* e demais metrópoles com importante sino-presença. Imigrantes estabelecidos e *outsiders* (Elias, 2000) agora têm de conviver com suas diferentes formas de comercializar e diversificadas mercadorias. Mundialmente, o consumo de certos bens se popularizou ao acesso de todos e novas formas de mercado e trabalho informais têm sido criadas e reinventadas em escala planetária.



Imagens de Ciudad del Este



### 6.1.3 A formação de um império chinês de conexões translocais

O império da economia chinesa deve muito a sua ampla diáspora. Movimentações bilionárias movem-se, muitas vezes, em solo seguro entre redes de parentesco e demais laços de guanxi. Conexões co-étnicas existentes em níveis transnacionais atuam no processo de importação/exportação, e a China é o centro financeiro de tais operações. A respeito de tais redes chinesas, Francois Gipouloux comenta:

por uma questão de fato, o império chinês tem sido, há tempos, uma estrutura multinacional, descentralizada. Essa estrutura polimorfa e flexível é a camada da base para um novo tipo de império chinês, bem adaptado aos requerimentos da globalização (2000, p.68).

O mais rico proprietário de estabelecimento comercial em Ciudad del Este importa alguns contêineres ou, no máximo, possui uma ou duas fábricas na terra natal. Se pensarmos em termos de volume de movimentação financeira e investimento que Ciudad del Este representa para a China, chegaremos a números ínfimos, residuais, imperceptíveis. No entanto, se olharmos sob o prisma das motivações que orientam os imigrantes a manterem seu vínculo econômico e emocional com o lugar de origem conseguimos entender um pouco de uma importante faceta da formação do império chinês.

Com a abertura econômica, o país, notoriamente, trabalhou no sentido de cooptar as comunidades chinesas ultramar, oferecendo vantagens e facilidades de investimento, liberdade de ir e vir e anistia num sentido amplo. Sino-fortunas voltaram à China, assim como ocorreu em Hong Kong. A orientação máxima do crescimento – a primazia da exportação – não se deu aleatoriamente, mas tem fluído entre redes que conectam a República Popular às mais diversas localidades onde se encontram comunidades chinesas, novas e antigas.

Hoje, na diáspora, sobressai-se uma orientação para a terra natal, mas nem sempre isso foi assim. O centramento comunitário que gera prosperidade - defendem alguns autores - é fruto de um contexto histórico específico. Ao longo dos séculos, houve ondas de estreitamentos e afrouxamentos dos laços (Chan,

2000), e contemporaneamente se destaca o papel centralizador do Estado (Li, 2000). Fortes características como negócios em famílias e em redes e investimento na China, portanto, não são atemporais ou locais. Elas correspondem à insegurança de determinadas instituições na China (corrupção e nepotismo das dinastias, ênfase na burocratização, falta de base legal, etc.) e no país que se migra (discriminação, hostilidade, medo dos estrangeiros, etc.), proporcionando a dependência dos co-étnicos. Fracassos, rupturas e desentendimentos constituem a história não contada da diáspora. Criticando a visão culturalista sobre os negócios, Chan aponta que:

para um culturalista, a família é o coração dos negócios. A família é frequentemente vista como uma fonte, capital cultural e econômico na raiz de um negócio. Relacionamentos sustentados por fortes laços de sangue são seguidamente pensados como extensões que vão além do núcleo da família, incluindo colegas, amigos e outras formas de afinidades baseadas em vários atributos sociais. E, é claro, a família é central para o pensamento confucionista que valoriza obrigações, lealdade, reciprocidade e paternalismo. Como tal, não é difícil ver o conceito de rede sobreposto ao de família. De fato, o argumento culturalista é que o capital cultural fornece assistência na formação de auto-ajuda, ajuda mútua entre grupos, como a rotação de crédito. Como resultado, no estudo da diáspora chinesa e da suposta proliferação de guanxi, a propensão cultural dos chineses em suplicar guanxi em seus negócios e acordos sociais tem sido repetidamente comentado (Chan, 2000, p. 10).

Chan e Kui (2000), assim, questionam a homogeneização da diáspora presente nas análises como a de Gordon Redding, pontuando que esse tipo de visão acaba por cristalizar a imagem de um povo que (1) sempre deseja voltar à terra natal, (2) que as relações entre os imigrantes são leais e próximas por uma afinidade à China e, finalmente, (3) que possuem semelhante background e sentimentos confucionistas.

Concordo que tais características não são dadas homogeneamente e que, principalmente, vão muito ao encontro àquilo que o pesquisador deseja ver em seu campo, muitas vezes, obscurecendo a diversidade que existe na multifacetada realidade empírica. Porém, o ponto chave nesta discussão quando se volta para o campo de Ciudad del Este é que tais características de centramento comunitário e familiar foram justamente as encontradas e exaltadas pelos informantes durante o

processo etnográfico. Meu ponto de vista é o de mostrar que o autocentramento não é um fato *a priori*, mas antes construído a base de um grande esforço que visa a mediar os conflitos e anular os “dissidentes”.

Retomando uma vez mais minha posição explicitada no capítulo IV, o ponto de vista “institucional” é certamente necessário e convincente, menos romântico e essencialista. No entanto, creio que não podemos negligenciar o legado cultural confucionista que, em alguma medida, permanece no discurso popular, versando sobre a importância da família, da harmonia e de uma vida equilibrada (leia-se confucionismo como um código manipulável e flexível). Recorrer ao referencial cultural ajuda a entender as formas de “associação” comunitária que a diáspora vem se caracterizando ao longo dos séculos, bem como os mecanismos de negócios que se sustentam sobre laços particularistas - mesmo que isso não seja um fato homogêneo que corre fluido e sem percalços no curso da história. A cultura muda, transforma-se e é manipulada, embora também permaneça e se reproduza.

Entendo que o ponto de vista que enxerga a formação das conexões como uma resposta a determinadas conjunturas sociais deixa a desejar quando tentamos entender porque é este o recurso geralmente buscado, e não outro. Além disso, a forma fenomenal que capital social de *guanxi* desempenha na China dentro e fora do território nacional na conversão em capital econômico devem ser analisadas como fruto de uma motivação que vai além do momento histórico atual, principalmente quando laços de parentesco reais ou fictícios são responsáveis pela formação de um novo império econômico mundial. As motivações culturais de fundo religioso, tal como pontuou Weber (com conclusões às avessas quando se refere à China) merecem nossa atenção.

Assim, conforme venho pontuando, entendo que o ponto de vista cultural e institucional são complementares. Análises clássicas sobre grupos étnicos fornecem, em meu ponto de vista, uma saída simples para este dualismo, uma vez que entende-se que os indivíduos manipulam, negociam, recriam suas identidades e pertencimentos conforme o contexto, acionando traços diacríticos culturais a fim de dar sentido à determinada experiência vivida. A cultura não é a causa que liga os sujeitos, mas a consequência dessa ligação. (Barth, 1969; Cunha, 1987). “Em suma, a cultura não é algo dado, posto, algo dilapidável também, mas algo constantemente

reinventado, recomposto, investidos de novos significados” (Cunha, 1987, p. 101). Se hoje, a terra de origem seduz os imigrantes, por questões conjunturais, é igualmente verdade o fato de que é possível reelaborar, no campo da cultura, o pertencimento em relação à China, acionando características singulares como, por exemplo, guanxi, familismo, confucionismo, além de outros traços, como alimentação, linguagem, etc. E esses traços identitários só vão fazer sentido diante do contato interétnico.

A China é diversa entre si, e mais diversa ainda fora do território nacional. A comunidade do Paraguai se distingue drasticamente do que encontrei nas grandes cidades do país: de um despojamento completo a um consumismo exacerbado, por exemplo. Como diz um informante, Sr. Li, dono de uma loja de relógios em Ciudad del Este: “A China que eu vejo na televisão não é a mesma do meu coração”. Da mesma forma, na própria comunidade, taiwaneses se desentendem com cantoneses, bem como filhos brigam com pais por possuírem diferentes visões acerca das relações interétnicas. Há fragmentação e descontinuidade. Mas há algo mais amplo que faz com que os chineses de Ciudad del Este mantenham-se conectados com a terra natal e conectados entre si. Existe a idéia de um pertencimento a uma mesma origem, ainda que cada indivíduo conceba esta China diferentemente. Em contexto de imigração, isto fica mais evidente, uma vez em que, fora do território nacional, procura-se recriar o país; e é esse fato, em última instância, que faz com que a comunidade árabe não seja igual à chinesa, tampouco a chinesa semelhante à paraguaia, e assim por diante...

Quando Sahlins (2004) sistematizou diversas etnografias para desenvolver seu argumento de que a imigração internacional e remessas de dinheiro constituíam uma estratégia de enriquecimento, mas, sobretudo, de fortalecimento da cultura, ele trabalhava o caso de pequenos grupos étnicos que não foram aniquilados pela globalização e pelos centros hegemônicos. Quero argumentar, então, que o caso chinês é paradigmático, na medida em que o princípio das redes transnacionais é muito semelhante ao analisado pelo autor, com a peculiaridade de que, através deste recurso, não é apenas possível “sobreviver”, mas ajudar a formar uma das nações mais ricas e poderosas da atualidade.

Mantendo-me fiel ao que o trabalho de campo apontou em Ciudad de Este, enfatizo o papel da família como norte da vida dos imigrantes e como fonte segura de investimento e fluxo de capital. As redes são fortificadas o através de inúmeras estratégias. No âmbito econômico, são vendidos produtos globalizados, mas fabricados e importados da China, preferencialmente de parentes e ou amigos. Além disso, os imigrantes realizam praticamente nenhum investimento financeiro em Ciudad del Este. A venda homogeneizante de grande quantidade de produtos de massa a preço muito baixo reduz a concorrência e, ao mesmo tempo, dificulta que alguém externo às redes sociais consiga entrar nesse sistema de informação e mercado. No interior das famílias, existe um fluxo constante de dinheiro, seja para trazer um parente para o lugar onde se está, seja para ajudá-lo ou visitá-lo.

Na cidade para o qual se imigrou, no caso Ciudad del Este, a comunidade esforça-se para manter-se unida, e o maior exemplo disso é a evitação de relações próximas com estrangeiros: brasileiros, paraguaios e árabes. O nível do isolamento pode ser medido através de uma comparação com a comunidade sírio-libanesa. Por mais que esse contingente esforce-se para dar continuidade a sua cultura em diversos níveis da vida social, eles estão totalmente integrados na sociabilidade local. Morando na fronteira, por exemplo, rapidamente eu fazia contato e amizade com imigrantes libaneses “naturalmente”; com os chineses isso não acontecia dessa forma<sup>95</sup>.

A comunidade chinesa de Ciudad del Este parece ser apenas um meio onde se pratica o mandarim, onde se estuda, alimenta-se, realizam-se trocas entre compatriotas e, assim, mantém-se ligado sentimentalmente ao universo de origem. Parece haver pouco apego a essa comunidade. A maioria dos informantes demonstra um desprezo pelas pessoas que a compõem e também pela cidade em si. O que vale, entretanto, é a família. É nela que a confiança e a amizade emergem como valores perenes. A proximidade física é relativizada. Está-se sempre pronto para migrar novamente.

Os imigrantes têm parentes não só na China, mas em diversos países. Se o valor principal é a família e o trabalho, e ela está espalhada, a transnacionalidade

---

<sup>95</sup> Um libanês professor de árabe em Foz do Iguaçu contou que 90% dos seus alunos eram brasileiros que namoravam árabes.

passa a ser uma categoria importante para compreender o que une esses sujeitos. Entretanto, como assinala Jardim (2000), o transnacionalismo pode remeter à idéia de autonomia em relação ao país de origem, em que indivíduos concebem-se enquanto globais, cosmopolitas ou que possuem um estilo de vida que a dominar vários códigos culturais. Esse não é o caso dos imigrantes chineses que, uma vez que o trânsito internacional está geralmente relacionado à própria família - fazendo com que os sujeitos estejam “ainda mais vinculados às decisões da parentela e, portanto, não produz uma autonomia em outra unidade doméstica” (Ibidem, p. 68).

Assim, a forma de viver e construir a globalização pelos informantes não corresponde à identificação a uma “cultura global” ou a qualquer processo de desterritorialização, visto que, como tenho ressaltado, uma idéia de China aparece como um elemento que costura, dá sentido às redes familiares. Por isso, a noção de translocalidade é interessante, uma vez que remete a uma dimensão local que pode ocorrer, simultaneamente, em diversos espaços do globo. A localidade de Ciudad del Este é transnacional na medida em que os imigrantes estão predispostos a migrar novamente e recriar o local comunitário em São Paulo, Toronto, Nova Iorque...

## **6.2 ASPECTOS COTIDIANOS DOS CHINESES EM CIUDAD DEL ESTE**

### **6.2.1 A “taiwanização” da vida cotidiana**

Sob o ponto de vista cultural mais abrangente, as diferenças entre taiwaneses e chineses não são muito perceptíveis. Isso porque ambos os grupos compartilham de celebrações e hábitos similares. Em ambientes privados, são falados dialetos e/ou outras linguagens, como o cantonês, mas na vida social, todos os grupos são aptos a falar o mandarim. Entre eles, comemora-se juntamente o Ano Novo lunar, apreciam-se comidas e o modo de prepará-las, fala-se sobre Confúcio e seus ensinamentos. Embora haja, evidentemente, diferenças entre subgrupos (inclusive de origem étnica), a comunidade esforça-se para manter-se concentrada. Taiwaneses e chineses freqüentam exatamente os mesmos lugares, lugares estes nos quais os estrangeiros não têm acesso. Remetendo ao modelo clássico de Evans-Pritchard (2002) sobre segmentação e coesão, taiwaneses e chineses podem se opor em

determinadas situações, mas frente aos paraguaios tendem a unir-se e colocar-se em oposição ao outro grupo.

Os taiwaneses do Paraguai são de origens diversas (*mainlanders, fukiens e hakkas*). Todavia, eles se dizem taiwaneses ou apenas chineses. A relação cotidiana dos dois grupos (a partir da vizinhança do comércio, dos espaços de sociabilidade e das trocas afetivas) vai promover reelaborações identitárias e reaproximações entre ilha e continente, ainda que no lado oeste do planeta. Nesse sentido, é importante perceber que, nesse caso, identidade está relacionada a um contexto social de interrelações, não remetendo à etnia, que, em se tratando de taiwaneses e chineses, é completamente plural.

Brown (2003) defende o ponto de vista de que identidade é um processo que se constrói primordialmente no cotidiano e não somente ancestralidade e na similitude étnica. Para a autora, que analisou a formação de identidade taiwanesa, tal idéia servira para mostrar que, na Taiwan contemporânea, novos fatos políticos, econômicos e sociais vão dando contornos a novas identidades de uma nação singular.

Uma das maiores incompreensões a respeito de identidade é a visão amplamente aceita que etnia e identidade nacional são baseadas em ancestralidade comum e/ou cultura comum e, portanto, que a identidade é alicerçada na antiguidade. (p. 02)

Esse mesmo argumento, pois, pode ser usado para inferir que, no Paraguai, o que acontece é justamente o contrário a uma formação de identidade taiwanesa. Ou seja, o que unem chineses e taiwaneses não é o fato de serem oriundos da etnia Han, tampouco de compartilharem um passado remoto. Da mesma forma, a própria diversidade de sub-origens de Han é amenizada em nome de uma “conscientização chinesa”.<sup>96</sup> Identidades são conformadas nas experiências e as negociações vividas na prática, face a face, diariamente. É o troco que o vizinho consegue, a ajuda para conseguir moradia, o almoço no mesmo restaurante, a união conjugal dos jovens,

---

<sup>96</sup> Expressão usada por Chun (2007) para se referir ao processo contemporâneo de construção de identidade entre hongkoneses e chineses.

etc. que, processualmente, vão aproximando os dois grupos numa mesma configuração social.<sup>97</sup>

Todavia, num contexto de imigração, em que os traços diacríticos da cultura são acionados com maior intensidade frente ao contato com o Outro, a etnia e a ancestralidade também serão resgatadas e usadas para um fim muito particular: o de marcar fronteiras entre “chineses” e “latino-americanos”.<sup>98</sup> Aqui, diferentemente do que inferiu Melissa Brown, ancestralidade vai ser importante para a construção de identidades, mas isso não é um fato dado, mas antes construído e resgatado.

Assim, enquanto capital étnico e histórico, a China com sua meta narrativa sobre seu passado de “cinco mil anos civilização e sabedoria”, indubitavelmente, oferece instrumentos distintivos mais poderosos do que a Taiwan nacionalista. Nesse sentido, “ancestralidade e cultura são termos ideológicos em que etnia e identidade nacional são acionadas”. (ibidem, p. 02).

A questão econômica também é fundamental na compreensão do pertencimento taiwanês para com a RPC na atualidade. Todo o poderio que a China tem demonstrado ao planeta em face ao seu avassalador crescimento econômico, desperta interesses múltiplos nos indivíduos e grupos econômicos, fazendo aumentar o desejo e ao mesmo tempo a necessidade do vínculo com a China. No Paraguai esse fato é bastante claro. Atualmente, tornou-se obrigatório (devido ao preço) importar os bens, não mais de Taiwan, mas de Guangdong e, nesse sentido, quando os negócios se darem através de laços de *guanxi*, será necessário forjar (*la*), resgatar e cultivar laços com cantoneses em Ciudad del Este ou na China.

Muitos negociantes taiwaneses não querem ficar de fora daquilo que se anuncia como um novo império mundial e, assim aproveitam as inúmeras oportunidades que surgem de se fazer dinheiro e, nesse processo, vão redescobrimo motivações para manter-se ligados ao continente. A questão econômica é

---

<sup>97</sup> Sob este ponto de vista, seria interessante pensar sobre a hipótese de Lin et al (2006) sobre a formação de identidade em Taiwan. Na mesma direção de outros autores apresentados aqui, eles acreditam que etnia não define identidade no caso taiwanês - etnia Han e seus inúmeros subgrupos. Eles entendem que identidade é formada por ciclos de influências que se dá no âmbito de vizinhança. Embora tal idéia seja limitada ao escopo geográfico, ela é útil para pensar as mútuas influências na relação diária de taiwaneses e chineses em Ciudad del Este.

<sup>98</sup> “A Escolha de dos tipos de traços diacríticos que irão garantir a distinção do grupo enquanto tal depende dos outros grupos em presença e da sociedade em que se acham inseridos, já que os sinais diacríticos devem poder se opor, por definição, a outros de mesmo tipo”. (Cunha, 1987).

praticamente inevitável, pois poderio estrangula muitas vezes os taiwaneses, deixando-os sem muita margem de escolha e obrigando-os a comercializar com a China.

Por outro lado, se tenho inferido que chineses e taiwaneses estão bastante próximos na comunidade e que isso vai influenciar num posicionamento que tende à simpatia pela reunificação, não significa, sob hipótese alguma, ausência de conflito e hierarquia interna. Além disso, há fortes grupos políticos separatistas em Ciudad del Este, embora numericamente não sejam tão expressivos. A simpatia pelo ideal de *yi ge Zhongguo*, portanto, não se trata de um processo homogêneo, apenas se destaca no todo. Nem mesmo os adeptos à unificação estão totalmente convencidos, visto que a diplomacia entre Taiwan e Paraguai vai oferecer alguns benefícios para os taiwaneses.

Embora muitos informantes me respondessem que a diplomacia “não serve para nada”, quando eu mudava o tom da pergunta, as respostas começaram a mudar e a se complexificar. Conversando com imigrantes taiwaneses e indagando-os sobre as suas diferenças com os chineses, por um instante, a diplomacia saía do que parecia um “obscurantismo inútil” e se tomava de sentido e funcionalidade.

Os taiwaneses acabam tendo uma série de direitos sociais. O principal deles é a legalização da imigração e o visto de moradia paraguaia. O suporte legal se traduz em aparato moral. Estar legalizado significa ter poderes e direitos especiais, cujos imigrantes da RPC estão desprovidos. Além disso, promove a segurança de poder recorrer ao consulado em caso de violência, bem como a regularização das lojas e da importação de mercadorias. Sai-se da posição de contrabandista e entra-se na de empresário.

Os imigrantes da RPC, entretanto, estão em condição ilegal: a moradia e o estabelecimento comercial tornam-se mais difíceis (ou pelo menos mais caras). Além disso, os jornais chineses que lêem são de Taiwan, o sindicato também. Seus filhos necessitam estudar na escola taiwanesa, onde princípios budistas e o Mandarim tradicional (e não o simplificado da RPC) são ensinados. Forma-se, portanto, uma hierarquia entre os próprios chineses, fundamentada na legalidade, em que a cidadania é o elemento chave das relações sociais distintivas. Logo, se na RPC os taiwaneses são conhecidos pejorativamente como pertencentes a uma “província

rebelde”, a configuração estabelecida no Paraguai permite que essa posição se inverta, sendo os chineses, agora, os novos rebeldes. Existe, nesta situação, uma reclassificação dos estados das coisas, que reordena status, interfere diretamente no entendimento do que é “ser chinês”, e aponta para a formação de identidades políticas.

Embora taiwaneses e chineses realizem práticas de trabalho semelhantes e comercializem exatamente com as mesmas mercadorias (bugigangas e cópias, importadas dos mesmos lugares), os primeiros passam a entender que são “mais legais” que os segundos. Estar legalizado, bem como a crença budista, faz com que taiwaneses sintam-se mais pessoas mais “honestas”, “sérias” e “respeitáveis” - citando algumas das expressões ditas a mim. Sr. Lui lembrava que sua religião não admite a cópia (falsificação): isso seria roubo. Em suas palavras: “Mao Tse-tung disse: não pode ter religião! Então, pessoa sem religião pensa que pode tudo... sem religião, pessoa não tem limite”. As próprias mercadorias, mesmas que trazidas pelo mesmo importador, eram alvo de maior ou melhor status dependendo de quem as comercializava.

Relatadas tais disjunções, poder-se-ia concluir que os taiwaneses desejam a independência de Taiwan, pois possuem uma série de aparatos sociais e políticos (legalidade, direitos, escolas, sindicatos, jornais, templos) que os legitimam e os tornam independentes dos chineses. No entanto, a maioria dos taiwaneses que contatei é contra a separação. As pessoas a favor, em geral, são ligadas às associações políticas que têm ligação direta com os partidos em Taiwan. Os demais imigrantes, inclusive, não gostam sequer de tocar na questão, endossando os princípios da RPC, ao dizer que a China é uma só. Eles dizem que as diferenças são apenas políticas e o povo é o mesmo: *ye ge xin!* (um só coração). Minha condição de gaúcha, pertencente a um estado que possuiu movimentos separatistas ao longo de sua história, era sempre acionada nesses debates. Na comparação feita pelo Sr. Wan: “Tu não gosta de ser brasileira? Então, da mesma forma que tu gosta de ser brasileira, eu gosto de ser chinês...”.

Uma cena observada na sua loja foi bastante interessante nesse sentido. Não é raro clientes entrarem na loja e, ao verem o proprietário chinês e a decoração típica, fazerem perguntas sobre a China, especialmente neste período histórico atual. Certa

vez, um turista argentino estava a barganhar com Sr. Wan. Ele, de todas as formas, tentava realizar a venda, baixando o preço e segurando o freguês pelo braço para não deixá-lo ir embora. No meio da conversa, ele foi indagado sobre a questão de Taiwan. Visivelmente exaltado pela polêmica, repetia sem parar: “um país, duas políticas; um comunista e outro democrático”, “mesma linguagem”, “mesma cultura” e assim por diante. O turista com ar irônico desafiava o proprietário dizendo o contrário. O desfecho da situação foi Sr. Wan tomando as mercadorias da mão do cliente e o colocando para fora da loja.

Se os taiwaneses gozam de uma posição mais favorável em Ciudad del Este, as razões da separação acabam se esvaziando. Afinal, por uma questão de lógica política, os movimentos separatistas emergem quando uma parte se sente prejudicada pelo todo ou por outra parte. Mas em Ciudad del Este a relação de poder entre taiwaneses e chineses é invertida. Portanto, aceitar a separação significaria abrir mão de uma “cultura de cinco mil anos”, conforme sempre ressaltado, bem como dos benefícios de comercialização com a China, hoje uma das nações mais ricas do mundo.

Os imigrantes, longe da terra natal e das discussões políticas mais calorosas, apegam-se ao legado da civilização chinesa e isso constitui a maior referência de vida desses sujeitos. Separar os países significaria, para os mesmos, aceitar não se pertence mais à China, o que acarretaria em uma mudança identitária e na própria segregação na comunidade chinesa de Ciudad del Este que, embora com suas hierarquias e diferenças, esforça-se para manter-se centrada. Legalizados os taiwaneses já são e possuem no território local o reconhecimento de sua posição. Acreditam possuir uma superioridade que se constrói a partir das noções de antiguidade (no Paraguai), de legalidade e de moralidade. Então, para que mudar? Mais do que deixar de *ser chinês*, parece mais convincente manter as coisas como estão no Paraguai: ligado à China e, ainda por cima, ocupando patamar diferenciado na comunidade.

A vontade da unificação também existe entre os chineses do continente. Estes, quando entrevistados, sempre dizem que não há qualquer diferença entre os dois grupos e que a independência é um assunto irrelevante que nem vale a pena ser discutido. No entanto, essa posição versa sobre justamente a sua condição na

comunidade, pois o desprezo pelo separatismo e pelas “questões de Taiwan” é, talvez, a forma mais marcante de esvaziar as diferenças, deslegitimar a hierarquia e a superioridade proclamada pelo outro grupo.

Para esses imigrantes vindos da RPC, também ocorre uma reordenação do que é *ser chinês* em Ciudad del Este. Necessariamente, deve-se rever os princípios budistas, freqüentar os templos, voltar ao Mandarim tradicional ensinado nas escolas e freqüentar as festas promovidas pelo consulado de Taiwan. Assim, *ser ou fazer-se chinês* no Paraguai passa, paradoxal e inevitavelmente, pelas esferas socializantes taiwanesas. Podemos, então, falar que estamos diante de um processo de *taiwanização* dos imigrantes da República Popular.

Na data que se tem como marco da independência de Taiwan, o governo sempre promove comemorações em todas as comunidades ultramaras. Em Ciudad del Este, em 2005, houve uma grande festa, realizada com o dinheiro do consulado, que se encarregou de mediar as atrações que viriam de Taiwan (grupo folclórico de dança). Tive a oportunidade de acompanhar uma parte da festa e o que mais me surpreendeu foi encontrar os informantes da República Popular da China divertindo-se como se estivessem numa festa chinesa qualquer. Disseram-me que na cidade não há nada o que fazer e essa era uma oportunidade ímpar de encontrar toda a comunidade. Os taiwaneses, por seu turno, também não pareciam muito engajados com o cunho político e ideológico da festa. Todos se aproveitavam da situação e a reelaboravam conforme seus próprios interesses.

### **6.2.2 Valores em tensão: harmonia, geração e “paz familiar”**

Ao longo de minhas conversas introdutórias com os informantes, as noções de harmonia e equilíbrio eram frequentemente acionadas por eles. As ações cotidianas deveriam ter, sobretudo, moderação e evitação de excessos e imediatismos. A moral chinesa era contraposta, assim, à imoralidade e promiscuidade latino-americana.

Por algum tempo, tive a sensação que tal discurso sobre a moral e a ordem harmônica do mundo era conflitante com tantas manobras ilícitas pelos informantes

realizadas: paga-se propina para os fiscais, compra-se a cidadania paraguaia, adquirem-se carros roubados e sonega-se mais de 90% do imposto de importação, que já é ínfimo no Paraguai. Todas essas práticas são naturalizadas na vida cotidiana. Além disso, ao mesmo tempo em que existia uma fala onipresente entre os informantes que valoriza os iguais, em outros momentos parecia haver um desprezo imenso em relação à comunidade.

Na condição de brasileira que estuda a China, a retórica confucionista fazia sentido. Trata-se de um discurso sobre si que, na vida cotidiana prática, necessita ser negociado, reordenado. Na realidade, não há contradição em falar de harmonia e equilíbrio e realizar ações ilegais, uma vez que estas também exigem ordenação simbólica. Para eles, o ilícito deveria ocorrer dentro de um suporte suavizante das relações de *guanxi*, de confiança construída ao longo do tempo. A própria Feifei, na China, quando desejava pagar o professor para passar de ano, dizia que isso deveria ser feito com cuidado, pois a troca exigia *pingheng* (equilíbrio), afinal, ela era uma pessoa de “face aberta e coração tradicional”. Quando Sr. Liu, vendedor de brinquedos e professor de Mandarim, contou-me que comprou de seu irmão um carro roubado, não havia ali qualquer dilema ético. No entanto, quando Sr. Wan teve que pagar propina a um paraguaio desconhecido, o ato soou como uma grande ofensa moral, capaz de certificar a “safadesa” do povo nativo, conforme dizia.

Sobre os conflitos entre a comunidade, a falta de harmonia nas relações parecia ainda maior. Entre tantos exemplos há o do Sr. Quing, por exemplo, proprietário de um dos mais importantes shoppings da cidade, que falou-me que fugia dos eventos sociais com os compatriotas, pois não suportava as *fofocas*, a *malícia* e a *inveja* dos chineses (palavras por ele citadas). Sr. Chuen, um militante apaixonado pela causa taiwanesa separatista, sempre dizia que os continentais não são pessoas confiáveis. Opinião compartilhada pelo Sr. Liu, quando afirma que a prática de pirataria só ocorre entre os “comunistas”. Cheng, redator do jornal chinês da cidade, em conversa, disse-me que se um compatriota vê outro passando dificuldade, vai ficar parado dando risada, esperando ele falir. Em contrapartida, a fala que valoriza a preeminência dos chineses era infinitamente maior, e eu tinha noção de que a mesma ocorria com mais intensidade em minha frente.

O ponto a que quero chegar é que as formas identitárias mais amplas, étnica ou nacional, não necessariamente se traduzem em um sentimento de comunidade, mesmo que a mesma atue de forma centrada. Ou seja, o discurso nativo de que os chineses possuem superioridade étnica não é elemento suficiente para que o vizinho compatriota seja considerado um amigo, tolerado ou sequer digno de confiança. Segundo as teorias de guanxi, o mundo exterior é geralmente visto como ameaçador e a confiança move-se em solo não de laços generalistas comunitários, mas de particularistas. Mesmo assim, é importante lembrar que o vizinho compatriota desconhecido é ainda mais confiável do que um estrangeiro. Estamos, assim, no terreno das identidades relacionais: uma fala articulada que valoriza os iguais frente ao Outro, e um universo cotidiano no qual sujeitos conflitam na disputa comercial e na sociabilidade diária.

**[Rosana]:** a comunidade é muito unida. Se alguém precisar de dinheiro, alguém vai emprestar, por exemplo?

**[Paulo Li]:** Sinceramente, NÃO! São, são... muito egoístas. Esse tipo de ajuda, de emprestar dinheiro, só pode acontecer dentro de família, mas não para fora da família. Com meus parentes em Taiwan, eu ajudo eles virem para cá, mas com amigo é mais difícil. Se você está aqui e precisar, quem vai te oferecer é a família. A colônia chinesa é separada, muito diferente da japonesa, árabe ou coreana. Mas a nossa colônia é muito mais fechada que as outras, dá para entender?

No entanto, nas esferas da família e dos negócios é fundamental que haja estabilidade. Deve-se evitar os conflitos e cultivar a boa convivência social, mesmo que superficial, mantendo o quadro das relações pessoais saudável. No escopo familiar, principalmente, que a idéia de harmonia, estabilidade nas relações, fica bastante clara. Os jovens possuem clara consciência de que os pais dão o máximo de si para que não haja casamento interétnico, pois isso seria fonte conflitos na família, uma vez que princípios e práticas seriam questionados.

**[Rosana]:** a família aceita casamentos com brasileiros ou paraguaios?

**[Paulo Li]:** Esse é o problema de geração. Se eu casar com uma brasileira, a geração dos meus pais, não aceita um estrangeiro, mas para mim não são estrangeiros. No fundo, no coração deles, essa raiz de chinês já está muito plantada, não são como nós. Eles não aceitam... A cultura para eles tem que estar no coração mesmo, para evitar problemas familiares e facilitar a comunicação.

Paulo Li é um jovem taiwanês que vive o drama comum a muitos jovens de segunda geração de imigrantes. Ele falava-me que se sentia brasileiro, paraguaio e chinês ao mesmo tempo. A segunda geração quer, evidentemente, relacionar-se com o universo social onde cresceu, mas os pais relutam, pois entendem que a família é o centro da vida e fonte segura dos negócios. Para manter, os filhos conectados a esta realidade, inúmeras estratégias comunitárias são acionadas, como a educação dos filhos em escola chinesa.

### **6.2.3 Reconstrução da sociedade chinesa: educação e lazer**

Fragmentação comunitária não esvazia a idéia de auto-centramento Trata-se de idéias distintas, porém muito próximas. A primeira diz respeito ao sentimento de pessoas ou famílias em relação aos compatriotas e aos níveis de agregação que isso envolve. A segunda refere-se a como tais indivíduos e famílias “fazem-se” chineses fora da China. Em outras palavras, embora não cultivem nenhum sonho de igualdade e coletividade, ao contrário respeitam as individualidades e prezam a competição, os imigrantes não se misturam com realidade local. Eles procuram, sempre, manter seus espaços de socialização, sociabilidade e mercado primordialmente “chineses”.

Em Ciudad del Este, há quatro escolas de ensino fundamental e médio, onde as crianças e jovens estudam, em língua chinesa, todas as disciplinas básicas. Numa delas, 250 alunos estão matriculados. Nessas escolas, as crianças são alfabetizadas em chinês. Não há sequer uma palavra escrita em espanhol ao longo da instituição.

As crianças e jovens estudam nessas escolas até completar o ensino médio. Alguns informantes que possuem filhos pequenos, e que possuem condições para

tanto, os mantêm em duas escolas. Lily, cujos dois filhos realizam dupla jornada de estudos, sempre me dizia que uma escola era a “verdadeira” (a chinesa) e a outra era uma estratégia para conseguir emprego no futuro e entrar numa universidade.

Porém, o esforço maior é sempre feito na escola chinesa, o que prejudica o desempenho na brasileira (em Foz). Embora a educação dos filhos seja o objetivo maior de vida dos imigrantes, a opção nem sempre é mais propícia para tal intenção, ao menos no que se refere ao futuro universitário. Enquanto observava a escola chinesa, algumas meninas de 16 anos vieram, escondidas, falar comigo e pediram para marcar um encontro. Uma delas me telefonou mais tarde e pediu aulas particulares de português, história e geografia do Brasil. Disse que elas e suas amigas não podiam correr o risco de não passar no vestibular, mas que suas mães não podiam saber das aulas. Eu fiz qualquer menção de que ela era inteligente, o que causou reação imediata: *eu? Sou a pessoa mais burra do mundo, sou a mais burra de minha turma* (no Brasil). O tom era de alguém totalmente desacreditada. Respondi que tentaria ajudá-la. Retornei a ligação, mas fui recebida com evitação pela jovem, que provavelmente tinha contado aos pais sobre suas intenções.

O fato narrado aponta para alguns conflitos existentes entre os jovens que, pressionados pelos pais a estudar, são conscientes de que o ensino que receberam é pouco instrumental ingressar numa universidade brasileira. A solução, para muitos, como Paulo Li, é fazer faculdade em Taiwan. Como a questão geracional em Ciudad del Este é muito parecida, de imigrantes que possuem filhos crianças ou adolescentes, é difícil dizer qual é a tendência da segunda geração, se seguem no comércio ou se estudarão para diferentes profissões. Os dois jovens que conheci em idade universitária, tinham estudado, mas em cursos que oferecessem alguma instrumentalidade para a própria continuidade do ofício dos pais: Paulo Li tinha cursado administração e comércio exterior e Michael Ling, seu amigo de origem cantonesa, estudara Direito em Ciudad del Este, com especialidade em Direitos Autorias em Assunção.

Em relação ao lazer deve-se fazer algumas ressalvas também. A grande maioria dos informantes não costuma sair de casa para fazer qualquer atividade. Às vezes vão ao templo budista, independente de ser adepto ou não. Restaurante e bares são poucos em Ciudad del Este. Os estabelecimentos de comida chinesa

servem para a comunidade em horário de expediente. O cassino é uma alternativa para alguns.

A diversão e o prazer passam sempre pela comida, esta preparada com muito tempo. Banquetes podem ser feitos ao curso de dias. Estes prazeres serão sempre apreciados no interior das casas, das famílias ou amigos próximos. Trocas de alimentos, tal como é comum no interior da China, também são freqüentes e ocorriam diariamente entre vizinhos de lojas, que ofereciam ervas ou alguma especiaria.

Os imigrantes saem pouco de casa por muitas razões. A lógica da poupança é uma delas. Lily negava todos os meus convites para sair ou jantar. Todo o restaurante pensado, ela fazia os cálculos do preço. “Dar-se ao luxo” de vez em quando era algo raro. Vinte reais era muito caro para gastar em uma alimentação, mesmo que desejasse muito. Eu insistia nos convites e ela logo perguntava: *quanto?* Após achar que ela estava me evitando, recebi um convite para sair: ver o desfile das escolas de samba de Foz do Iguaçu, que era gratuito.

Afora os sujeitos de família abastadas, que costumam ostentar bens de consumo de luxo e usufruir todos os espaços de lazer de Foz do Iguaçu, os informantes caracterizam-se pela grande humildade, modéstia e privação. Por isso, conseguir enquadrá-los em uma classe social era uma tarefa bastante desafiadora para mim – conforme vou discutir no item seguinte.

Os imigrantes na maior parte do dia trabalhavam. A carga horária dentro de loja varia entre 10 a 11 horas, pois o comercio começa às 5/6hs da manhã (horário em que os ônibus de sacoleiros estão chegando) e fecha às 3/4hs da tarde (quando deixam os ônibus). Minha grande curiosidade era descobrir o que eles faziam depois das 3 da tarde: aonde iam? Segundo diziam, geralmente não iam a lugar nenhum e ficavam em casa vendo televisão, ou preparando refeições. Os canais a que assistiam não eram paraguaios ou brasileiros, mas sempre chineses via satélite. Esses canais, do Partido Comunista, de Taiwan ou da religião budista, estão em todas as casas e em todas as lojas. Apesar de possuírem o costume de ler o jornal de Ciudad del Este e acompanhar as notícias locais, a leitura preferida era a do jornal chinês (escrito em mandarim), produzido numa redação que existe na cidade. Desse modo, os imigrantes mantêm-se conectados sentimentalmente à China.

Nem sempre era fácil conversar com Lily, pois ela conhecia pouco de política, de cinema ou até mesmo de assuntos variados que aconteciam no Brasil, apesar de ela ter uma loja em Foz do Iguaçu e seus filhos estudarem lá. Os informantes em geral, no entanto, sabiam de notícias que afetam diretamente as suas vidas, como o controle aduaneiro com precisão, das políticas fiscalizatórias, das apreensões, etc.

A comunidade ainda possui lojas de DVD, de iguarias e restaurantes chineses para dar suporte às suas vidas. Há também alguns salões de beleza cujas técnicas para lavar e secar o cabelo se diferenciam totalmente das brasileiras e inclusive da *hipermodernidade* dos salões que existem na China atualmente. Não se faz propaganda para que paraguaios, brasileiros ou demais turistas consumam nesses locais. Raramente eu era bem-recebida enquanto consumidora - o que demonstra que tais estabelecimentos não necessariamente primam pelo lucro, mas pela própria convivência comunitária. Toda esta atmosfera propicia pouco (ou quase nenhum) contato intercultural para além do circuito da loja entre consumidores e comerciantes.

O extremo de tal condição pode ser ilustrado através do fato de que a grande maioria dos imigrantes (geração dos pais) não domina as línguas locais, português e espanhol, mesmo depois de 20 anos de imigração. Nem as professoras das escolas supracitadas sabem falar espanhol. Elas são, em geral, mulheres dos comerciantes e não detêm formação profissional na área de educação. Dão aula por considerarem que alguém deve desempenhar esse papel na comunidade. Os imigrantes sabem, entretanto, a linguagem do comércio, que os possibilita falar com seus empregados paraguaios e clientes brasileiros.

Todavia, a clausura não é apenas fruto do desejo da preservação da cultura, mas se mistura a uma série de outras motivações, como a confiança necessária para a prosperidade dos negócios, o medo da máfia e a condição de ilegalidade de muitos imigrantes, especialmente os cantoneses. Eles reclamam de estarem a mercê da população nativa, sendo freqüentemente vítimas de assaltos ao saírem na rua durante a noite, pois são visados como pessoas ricas na cidade. A condição ilegal de alguns imigrantes faz com que estes tenham poucas condições de reivindicar segurança pública ou mesmo recorrer a polícia em caso de assalto. Além disso,

existe uma máfia que é responsável por alguns assassinatos que ocorreram na cidade, o que vai agravando o estado do medo vivido pelos imigrantes. O auto-centramento, portanto, é um mecanismo de proteção *lato-sensu*.

#### 6.2.4 Classe social, dinheiro e o retorno à China

*A ganância ilimitada de ganhos não se identifica com o capitalismo, nem com seu espírito. O capitalismo se identifica com a restrição e controle dos impulsos “irracionais”.*

Max Weber, na A Ética Protestante

Riqueza e classe social: duas categorias difíceis de definir, sobretudo porque podem variar absurdamente de um contexto para outro. O que define a riqueza? Os bens? O patrimônio material e financeiro? Classe é ainda um terreno mais escorregadio. Qual o limite entre a média e a alta? Embora existam critérios objetivos para definir tais conceitos, sabemos que, no Brasil, a “aparência” (o que se mostra ser e ter em termos de bens e comportamento) é um critério chave nas avaliações interpessoais. Há também, por exemplo, uma variação imensa entre a classe média de Porto Alegre e Rio de Janeiro; a brasileira, a paraguaia, a norte-americana, a indiana...

Uma classe e a própria riqueza só se definem dentro de um contexto específico, no qual os sujeitos inseridos em tal realidade vão definir e redefinir critérios de distinção e é a própria dinâmica social que oferecer os meios para que se hierarquize pessoas, grupos e classes. A hierarquização é um processo comparativo por excelência que distância os sujeitos uns dos outros através dos diferentes tipos de capital que possuem ou deixam de possuir.

Em um dos países mais pobres do mundo, para os paraguaios, ser chinês é ser rico. Isso fica claro em qualquer conversa com um nativo, que vêem nos imigrantes uma classe opressora e abastada. Para os meus informantes eu era rica, pois viajava de Porto Alegre para Foz do Iguaçu com facilidade. Depois que fui à China, passei a ser vista, definitivamente, como alguém “endinheirada”. Na

realidade, posteriormente, descobri que, na comunidade, a possibilidade de visitar a China é um definidor chave de classe social.

Incomodava-me muito não conseguir classificá-los em uma classe. Eram pobres, médios ou ricos? Se usava os bens e patrimônio como critério, não saía do mesmo lugar: todos eles tinham, mais ou menos um carro Toyota velho, uma Van, uma ou duas lojas, quatro funcionários, um apartamento, um depósito, televisão a cabo, computador e filhos em escola privada. Falando dessa forma, poderiam ser considerados enquanto pertencentes à classe média, segundo critérios objetivos do IBGE. Entretanto, levando em consideração o baixo custo de vida do Paraguai e as facilidades de se conseguir carros no mercado de veículos roubados, o critério de bens não era definidor de muita coisa.

Além disso, entre todos eles há um despojamento em relação a bens materiais e ao consumo. Eu sabia que o que aparentavam não representava o que tinham. Além disso, sempre ia aparecendo mais alguma propriedade. Lily, que tinha dito vender o que tinha de patrimônio por causa da crise e que costumava proferir um discurso de miserabilidade, sempre tinha mais um bem escondido. Quando eu pesara que ela não tinha mais nada, ainda havia um depósito particular cheio de mercadorias, a tal ponto de vender atacado para comerciantes. Sr. Wan, que também queixava-se da vida, um dia falou que voltaria para a China se conseguisse vender os quatro andares que detinha em um prédio...

Consumo e gosto pelo dinheiro definitivamente não andam de mãos dadas. Para os informantes são noções excludentes. Eu sempre ficava impressionada com a necessidade onipresente da fala da poupança. Para os chineses isso ocorre porque eles “pensam no futuro (e os brasileiros não, conseqüentemente)”. Podia fazer calor, chover e correr o risco de assalto que Lily preferia atravessar sempre a Ponte a pé, mesmo portando muitas sacolas. Ela sempre me condenava com o olhar quando eu pedia para pegarmos um ônibus.

Poupar é guardar com carinho o dinheiro, este sempre tão falado e desejado. Se, conforme mostrou Oliven (2001), os brasileiros possuem dificuldade de falar sobre dinheiro, um pudor e um alto nível de constrangimento; os chineses, ao contrário, demonstravam postura oposta ao indagarem-me sempre a respeito de quanto eu ganhava. Os informantes questionavam o valor de minha bolsa de

doutorado e faziam cálculos no lápis de como eu viveria na China, o quanto eu poderia guardar desse dinheiro, e concluíam rapidamente: “você é rica!”. É interessante perceber que a diferença entre mim e os informantes é apenas a forma explícita ou implícita de perguntar sobre a posição social, uma vez que ambos estávamos tentando enquadrarmos uns aos outros.

Por todos esses motivos, era muito difícil classificá-los numa classe social. Além disso, em suas trajetórias, houve um decréscimo de vida imenso em virtude da fiscalização aduaneira e da queda brutal de lucros. Por isso, muito dos informantes, ficaram com mercadorias e bens encalhados, não tendo condições de sair do Paraguai. A riqueza podia ser medida, portanto, enquanto possibilidade de mobilidade, e tal possibilidade está completamente relacionada ao capital social de cada um, ao tamanho e eficácia das redes.

Aqueles que possuíam uma rede familiar que os sustentasse, podiam transitar mundo afora. Outros, como Lily e Wan, não conseguiam sair do Paraguai. Ir à China é sonho máximo de todos eles, não para morar (pois estranham muito as transformações a que a China passou nos últimos anos), mas para visitar anualmente. Nem todos, entretanto, conseguem realizar tal projeto. Faz quinze anos que Lily não vê seus pais. Há, contudo, aqueles como Lenita, que vivem um trânsito internacional intenso.

O que difere essas pessoas é a história de cada uma delas na comunidade (a antiguidade), o produto que vendem e o ponto da loja. Embora Lenita tenha uma loja no interior de uma galeria, ela vende cosméticos de grandes marcas. Sr. Li, por exemplo, que todo ano vai à China com toda família, tem uma loja situada na melhor esquina da cidade e vende relógios de grife. Qualquer pessoa, entretanto, que entrasse na escondida loja de Lily e conhecesse minimamente o gosto de massa brasileiro, saberia que ela ficaria com suas modestas bolsas encalhadas – e era isso que acontecia.

Embora a grande maioria seja dono de loja, há alguns chineses empregados. Esse era o caso do cantonês Yang que, apensar do baixo salário pago por ser patrão hongkonês, conseguia manter sua filha em São Paulo para estudar na USP. Cheng já foi dono de loja, mas devido a um percalço afetivo (segundo ele mesmo conta) perdeu tudo e agora é funcionário de um jornal. A situação de empregado é bastante

delicada para quem culturalmente está acostumado a poupar. Afinal, ganha-se muito pouco, visto que manter um funcionário paraguaio é muito mais barato que um chinês. Lily, por exemplo, contratava crianças ou adolescentes a um preço de 200 reais.

Os chineses sempre culpam a si próprios por serem empregados. Entre eles não há a lamúria de um sistema injusto, pois entendem que todos tiveram oportunidades parecidas. O problema é algum vacilo na trajetória individual e, por isso, acham-se merecedores de tal condição e que só o trabalho árduo poderá revertê-la. Como num jogo de roleta, a aposta é responsabilidade do jogador e a sorte ou azar faz parte do destino de cada um.

A partir do entendimento de que o sonho máximo era visitar a China ou mandar seus filhos estudarem lá, aliando ao princípio que o bem-estar social é obtido quando as pessoas conseguem minimamente realizar seus projetos de vida, passei a tomar esse critério como definidor de fronteiras sociais entre a comunidade chinesa, no que tange ao sucesso profissional. Há, definitivamente, um abismo entre aqueles como Lily e Yang, que há 15 anos sonham em visitar a terra de origem, e aqueles que viajam anualmente ou até mensalmente. Abismo não apenas financeiro, mas que muitas vezes se reverte no próprio conhecimento das transformações a que o país tem passado nas últimas décadas. Eles partilham, certamente, de “Chinas” bem diferentes.

Jardim (2000) em seu trabalho com os imigrantes árabes no sul do Brasil, mostrou que as viagens para a terra de origem são quase que peregrinações, verdadeiros processos ritualísticos de iniciação costumes locais. O projeto desenvolvido pelos pais ocorre de forma muito semelhante entre chineses e os árabes analisados pela autora, pois são encaradas como um aprendizado, uma espécie de reencontro com a cultura. Para os jovens, entretanto, nem sempre isso ocorre com o mesmo entusiasmo: ao passo que esperam essa chance, muitas vezes sentem que a viagem pode ser dramática, no sentido de um conflito identitário. Às vezes, um imigrante sente-se mais estrangeiro fora do que no Brasil.

A diferença entre a situação mostrada por Jardim é que grande parte de seus informantes tinha realizado tal projeto e isso era feito até para se aprender a linguagem (segundo pude observar o mesmo ocorre na comunidade libanesa de

Ciudad del Este). No caso dos informantes chineses, que já eram alfabetizados em chinês, isso ainda era um discurso futuro, pois a faixa etária majoritária é de crianças de aproximadamente dez anos. Mesmo assim, até os mais pobres, que não têm condições deles próprios de viajarem, ressaltam a importância de se poupar para atingir tal objetivo.

Os adultos se caracterizam por uma modéstia incrível, no consumo principalmente. Por trás disso, passa um forte discurso moral sobre os usos inteligentes do dinheiro contra a perversidade da ostentação. Gastar naquilo que consideram futilidade é altamente repreendido. Sr Wan dizia-me que roupa era para proteger e comida para alimentar e pronto. O que fugia disso era o mundo das aparências que ele tanto gostava de dizer que caracterizava o “cinismo” latino-americano. Não foi apenas dele que percebi concepções embuídas de tal lógica.

No entanto, são pessoas como essas as responsáveis pela distribuição dos bens mais desejados objetos da sociedade de consumo. Ao passo que condenava ferozmente o gasto supérfluo, sabia com perfeição quais “bolsas da *Hello Kitty*” deveria importar. A moral do despojamento, entretanto, não era a mesma entre os jovens, que portavam todos os objetos da moda: especialmente aparelhos de MP3 e roupas de marca. Jovens e adolescentes usando os mais caros produtos, o que, todavia, não dizia muito sobre sua condição social, visto que seus pais estavam inseridos num mercado em que tais bens de luxo eram adquiridos a quase nada. Aparelhos eletrônicos, roupas, informática, carros, enfim, tudo é vendido a um preço muito baixo no Paraguai, especialmente para quem conhece o comércio local.

Há, evidentemente, chineses muito ricos. Só fui entender que meus informantes não estavam nessa posição ao ver a ostentação das classes altas. Essas pessoas, contudo, eram inacessíveis. Eu só as via na rua, quando estavam paradas em seus carros caros de vidros escurecidos. Também encontrava os abastados no cassino de Ciudad del Este - um excelente lugar para se fazer campo, pois era um dos poucos lugares de lazer que eles freqüentam ao acesso de todos e era possível observar a rede de agiotas paraguaios que os cercam. Nesse ambiente, se eu me dispusesse a apostar, era possível interagir com os mesmos na mesa da roleta, mesmo que eles arrisassem um valor mais ou menos 400 vezes mais alto que o meu.

A única pessoa desse nível financeiro que entrevistei foi o Sr. Qing - gerente e proprietário de famoso shopping. Passei uma manhã tentando falar com suas secretárias, vencendo inúmeras salas blindadas que eram tomadas por seguranças com metralhadoras. Desisti. Enquanto almoçava no próprio shopping, fui abordada por um dos seus funcionários que perguntava o que eu queria. Senti-me acuada e tive que disfarçar para não fraquejar. Ele impunha sua presença física e olhava-me nos olhos fixamente. Ria ironicamente: *sabe como é que é, né, chinês é tudo desconfiado*. Ele disse, então, para eu retornar no outro dia, e assim o fiz.

Sr. Qing, falava pouco, seu colega falava muito, mas era reprimido. A conversa foi altamente ritualística, cheia de etiquetas e silêncios desconcertantes. Eu tinha que me policiar para não tocar na questão da importação. No final, perguntei o nome dele que até então não sabia. Sr Qing pergunta por que eu queria saber. Uma voz surge do nada: *eu te disse que chinês é tudo desconfiado...*

De fato, meu objetivo não era estudar os grandes importadores, uma vez que eles se constituem uma minoria cuja realidade socioeconômica é bastante diferente da grande parcela de pequenos e médios comerciantes da comunidade. Todavia, era interessante perceber tal desigualdade e a construção de sujeitos ricos enquanto personagens intocáveis e inacessíveis, inclusive para a própria comunidade: “eu não participo dos eventos daqui, porque há muita fofoca e, principalmente, porque tem sempre alguém que vem me pedir alguma coisa” - ele complementava.

Por outro lado, admito que me divertia com o mundo que cercava os poderosos. Se eles não eram acessíveis, não faltavam brasileiros “amigos” para dar depoimentos. O grupo de bajuladores que os cercava era impressionante. Era só eu entrar no táxi que o motorista já me contava das amantes que tal chinês tinha, de quanto ele pagava de pensão para o filho não registrado, etc. Também havia um agiota que ia para cassino no mesmo transporte que eu. O tom da conversa era sempre o mesmo: chineses são desconfiados e fechados, mas ele detinha toda a intimidade do mundo com os ricos.

Este último se intitulava despachante e contador, mas também agiota. Fazia os vistos para toda a família de um magnata. Inclusive, dizia que sempre ia para a China com o patrão. Era o seu “homem” de confiança. Pelo que pude perceber, isso de dava em grande parte graças às inúmeras manobras ilegais que propiciava. Na

realidade, ser amigo de um imigrante rico é algo que possibilita poder e ascensão a certos brasileiros. Estar ao lado do dinheiro era, de certa forma, uma estratégia de usufruí-lo e de fazer coisas que o salário jamais permitiria, como ir à China. As histórias que ele contava eram fantásticas, tentando convencer-me que era milionário. Milhares de dólares perdidos e recuperados na roleta. Todavia, eu sabia que não levava nem um centavo para jogar, ficava olhando os outros e apertando a mão dos chineses (até para mim ele pedira dinheiro para jogar). Sua distração era ver os carros chegarem e dizer quanto cada um detinha de fortuna. O capital que esse homem detinha era sua relação com um chinês rico. E isso é a realidade de muitos homens e mulheres nativos da fronteira.

### **6.2.5 Máfia e proteção**

Existe uma linha tênue e entre o discurso de vitimização e a aceitação dos chineses em relação à máfia. Embora muito se acuse indiscriminadamente o comércio aduaneiro como “mafioso”, por movimentar contrabando e bens falsificados, o que é definido enquanto tal é uma organização criminosa que visa a oferecer proteção aos imigrantes em diversas situações. Ela tem sua base na China e possui algumas pessoas que controlam na fronteira. A grande maioria é coagida a pagar por isso, a custas de chantagens e ameaças de morte, estas não são raras na comunidade, basta citar o dia em que a região estava agitada em torno do corpo de um homem que aparecera no rio. Segundo contavam os boatos, tratava-se de um comerciante que se negava a pagar por proteção e vinha sofrendo ameaças há bastante tempo. O que realmente está por trás deste sistema é tarefa da qual eu tentei não entender, por uma questão básica de segurança pessoal.

Segundo Michel Misse, ao versar sobre o tráfico de drogas, o sistema de proteção próprio é intrínseco aos mercados ilegais:

Como qualquer mercado ilícito, não pode haver regulação legal, nem resolução judicial (estatal) dos conflitos. Estratégias aquisitivas ilegais ou criminosas são investidas nesse mercado com vistas a oferecer proteção, sejam partidas pelos próprios controladores do

varejo, sejam produzidas, sob a forma de extorção, pelos agentes encarregados da sua repressão legal (2006, pg. 110).

Na configuração de Ciudad del Este, numa região de fronteira internacional, os informantes estão sujeitos a fiscalizações e controle de dois países. Nessa lógica, na qual a sonegação de impostos (na importação e na venda) é uma rotina e a venda é de produtos falsificados, torna-se necessário uma força paralela ao Estado. Assim, ao mesmo tempo em que repudia a chantagem (se não pagam a proteção a família é ameaçada), os imigrantes necessitam desse apoio de co-étnicos, caso sintam-se ameaçados por outra esfera. A máfia, então, emerge da própria lógica do sistema de um ambiente ilegal.

No entanto, a ilegalidade anda lado a lado com a lógica estatal. Se é verdade que a corrupção está espalhada no tecido político em diversos países, no Paraguai especialmente esta prática está muito mais arraigado à cultura política cotidiana. Pelo menos no que tange a sua condenação moral. É possível, por caminhos ilegais, comprar a legalidade. E isso é prática generalizada, pois constitui uma forma de arrecadação do Estado. Há uma aceitação e necessidade muito grande por parte das autoridades paraguaias no que se refere ao mercado de bugigangas e falsificações, mesmo que ocorra através da sonegação. Os empregos, o dinheiro que circula, os turistas são fatores que contribuem para uma sobrevivência da fronteira.

Muitos dos informantes incentivam seus filhos a estudar Direito para que trabalhem em prol do comércio, como foi o caso do jovem Michael Ling que conheci. Em Ciudad del Este o anúncio mais freqüente nos jornais chineses é de escritórios de advocacia especializados em “Direitos Autorais” para os momentos em que não é mais possível negociar com o Estado.

回教徒居多數的土耳其，全國各地最近出現眾多類似抗... 瑪斯主專巴人立法議會... 的第一波回應，而首當... 其衝的將是以遺產稅金... 畫。

**Lu & Asociados, ABOGADOS**  
 ATTORNEYS AT LAW  
 Propiedad Intelectual · Civil · Delito Económico

**東方律師事務所**  
 E-mail: andreslu@ucic.net.py

**CIVIL Y COMERCIAL (民法及商業法)**  
 Juicio Ejecutivo (強制執行有價證券)  
 Divorcio, Sucesiones (離婚及親屬關係·遺囑及遺產繼承)  
 Indemnizaciones por Danos y Perjuicios (民事責任及損害賠償)

**PROPIEDAD INTELECTUAL (智慧財產權)**  
 Registro de Marcas (申請商標註冊)  
 Nulidad de Marcas (取消商標登記)

**Juicio Penal de Marcas y Evasion Impositiva**  
 (仿冒商標刑事案件及逃稅刑事案件)

**LABORAL (勞工法)**  
 Juicios Laborales (勞資糾紛處理)

Ed. Omni Center\_piso 7 oficina C(市中心)  
 Telefono: 595- 61- 518.488 Fax: 595- 61- 518558 (國台語均可)  
 Celular : 0973 501-501 Andres Lu(陸律師)

美天...  
 【中央...  
 近銀河系...  
 的生命存在...  
 華府卡...  
 星是根據...  
 分、年齡...  
 讓地球之...  
 勝博爾...  
 望遠鏡對...  
 跡象的假...  
 路易的奧...  
 長...  
 電腦...  
 持有...  
 觀光局...  
 編號...  
 種類...  
 ASLIN

Anúncio de Escritório de Advocacia em Ciudad del Este, no jornal taiwanês Diário Chuan Shin.

Esse fato nos aponta para um sistema complexo de proteção e legalidades, lógicas que se sobrepõem umas às outras (máfia, redes de advogados e Estado), acionadas em diferentes momentos e contexto. Para uma investigação branda, os advogados entram em cena. Para um beco sem saída, a máfia. E há ainda o Estado que ora aceita, ora condena as práticas comerciais.

### 6.3 PARAGUAIOS, BRASILEIROS E CHINESES: AJUSTES E REAJUSTES DAS RELAÇÕES INTERÉTNICAS

O grande discurso acerca da moral dos chineses pode não fazer sentido na China. Ele só agrega significado se tramado num contexto de relação interétnica. É frente aos latino-americanos, a vida na fronteira e no exterior, que os chineses constroem-se e concebem-se enquanto chineses. Como é comum à situação de migração internacional, o contato com a diferença faz reafirmar certos traços diacríticos da cultura.

### 6.3.1 Chineses e paraguaios e vistos a partir das relações diplomáticas

As minhas abordagens sobre a questão da diplomacia se realizaram com pessoas diversas, entre taiwaneses, chineses e paraguaios. Procurei ouvir vários grupos e posicionamentos, tanto em situações de entrevistas formais, quanto nas situações mais banais possíveis, nas quais os depoimentos espontâneos eram-me ditos.

As primeiras vezes que abordei essa questão, durante minhas imersões em campo iniciais, tornaram-se marcantes tanto porque as respostas que obtive eram evasivas e frustrantes, quanto pelo o quão significativo era tal evasão. Sob o ápice do calor de 46 graus, presa dentro de um ônibus na Ponte da Amizade, num congestionamento que já durava mais de uma hora, resolvi falar com cobrador paraguaio. Depois de um tempo de conversa:

- *O teu país é amigo de Taiwan, não é?*

- [gargalhadas...] [Grita para o motorista]: *A mocinha aqui tá perguntado se o Paraguai é amigo de Taiwan.* [gargalhadas gerais]

Depois foi com o mesiteiro (vendedor de rua), que vende água nas beiradas da Ponte:

- *Como é a relação do teu país com Taiwan?*

- [olha de lado com descrédito, com o canto do olho] *Quer saber? A gente só se fode...*

No outro dia, ao encontrar Lenita:

- *Me fala mais sobre as relações diplomáticas entre Taiwan e Paraguai...*

- *Tem a associação de mulheres, tem o jornal... hum, deixa eu ver o que mais...*

Essas conversas prosaicas iam apontando um caminho através do qual podíamos perceber que ali havia estabelecido uma forma de conflito - conforme já ressaltai em outras passagens deste capítulo. Microscópicos episódios mostravam que o discurso falado dos grupos que vivem em Ciudad del Este era muito diferente àquilo que os meios de comunicação anunciavam como uma grande amizade entre Taiwan e Paraguai.

Posteriormente, essas impressões iniciais foram se confirmando. Em situação de entrevista formal, Alejandro (marido de Yeni), disse-me que a relação entre Taiwan e Paraguai é *falsa*, pois o único interesse em jogo seria o dinheiro (no caso do Paraguai) e a diplomacia (no caso taiwanês), e que seu país faz qualquer coisa por dinheiro e, por conseguinte, a cooperação desencadeava uma série de atos corruptos que, segundo segundas suas palavras, “envergonhava a população paraguaia”.

Na sala de redação do jornal taiwanês no Paraguai, eu esperava encontrar uma resposta mais formal e oficial do editor Cheng e, portanto, mais otimista. Solicitei: “Por favor, me fale das conseqüências das Relações Diplomáticas entre Taiwan e Paraguai para o povo de Ciudad del Este”. Ele olhou-me com deboche e respondeu: “Quê? Isso não existe! É só dinheiro! Quem se dá mal é a gente...”.

Depois de inúmeras respostas muito semelhantes, as quais através da evasão evidenciavam desprezo, foi possível entender que os diferentes grupos que vivem em Ciudad del Este interpretam as relações diplomáticas entre Taiwan e Paraguai áspera e ironicamente, como se fosse uma “farsa”, ou melhor, um jogo de interesses políticos que pouco se reverte em direitos ou benefícios para as pessoas comuns. Todavia, ao contrário de uma relação diplomática que em nada afeta, mobiliza ou repercute na sociedade civil, a bilateralidade entre Paraguai e Taiwan, no contexto das relações sociais Ciudad del Este, não é um fato indiferente. Ao contrário: ela é comentada o tempo inteiro, mas como algo que traz lucro apenas para poucos. E, independente de quem está falando, esse pouco é sempre o “outro” - paraguaios ou taiwaneses.

Na realidade, conforme mostrei anteriormente, os dois grupos possuem uma relação extremamente tensa, fruto de uma indiferença crônica, ainda que tenha se passado mais de 20 anos de contato e convivência muito próxima. Tal contato áspero, do âmbito da interpessoalidade, traduz-se imediatamente em descrédito nas estâncias mais amplas políticas entre os dois países. Ou seja, a partir do momento em que o contato face a face é quase dramático, há uma tendência à generalização, baseada na experiência prática, que se estende à esfera política das relações diplomáticas - esta sempre acusada de ser movida por interesses financeiros e que em vez de ajudar, acaba por trazer prejuízos à sociedade.

A conseqüência de tal conflito acaba sendo uma reaproximação de chineses e taiwaneses. O repúdio às formas “latinas” de vida entre tantas outras coisas, faz com que muitos taiwaneses, ao buscarem um legado cultural que os legitimem e lhes confirmem distinção, sintam-se cada vez mais chineses.<sup>99</sup>

Na realidade, as impressões encontradas no discurso espontâneo traduziam não apenas um quadro de relações sociais tensas, mas a constatação de que as relações bilaterais possuem um objetivo econômico e comercial. No momento em que se reconhece que diplomacia assume uma característica de “relações pragmáticas” - conforme definição de Leifer (2001) sobre a diplomacia da ilha com países do leste asiático - a própria noção de soberania taiwanesa fica esvaziada. O que está em jogo nessas negociações não é identidade nacional taiwanesa e isso parece ser claro para os diferentes grupos que habitam Ciudad del Este.

Nesse sentido, observando as esferas públicas e/ou oficiais, percebemos claramente que existe um abismo entre o discurso público formal, que prima pela cordialidade, e os depoimentos espontâneos dos cidadãos. O editorial do jornal Vanguardia, no início de 2006, pede a inclusão de Taiwan na Organização Mundial da Saúde: “Urge la Participación de Taiwán en la OMS”. Noutros meios de comunicação paraguaios, encontramos manchetes e texto como o seguinte:

**Paraguay y la Republica da China: respeto, convivencia y unidad de propósito.** (...) Otro punto de unión lo constituyen esos hombres y mujeres que hoy constituyen en mi país, la pujante colonia china, que con su trabajo y dedicación honran a los nativos de este suelo y sirven de ejemplo y estímulo a mis compatriotas. (Fala do Embaixador do Paraguai ao jornal Chino Libre)

Para os informantes, depoimentos e idéias como essas soam como deboche ou até insulto. Imigrantes e paraguaios estão longe de possuírem uma relação harmoniosa. Os dois grupos tornarem-se interdependentes por habitarem uma mesma configuração. “Preguiçosos” e “cínicos” são os adjetivos amenos usados pelos chineses e taiwaneses para classificar os paraguaios. Os mais duros são “corruptos”, “safados” e “ladrões”. Já os paraguaios consideram os imigrantes

---

<sup>99</sup> Não se trata de uma afirmativa generalizante. Evidentemente existem outros posicionamentos. Há muitos taiwaneses que apóiam a autonomia, ferozmente ou não. Conheci também imigrantes que possuem boas relações com paraguaios e brasileiros.

“parasitas” e “sanguessugas”, por se aproveitarem do país para fazer dinheiro sem, contudo, investir nele. Além disso, ambos os grupos alegam sofrer práticas racistas.

Os taiwaneses também reclamam da violência a que estão sujeitos vivendo no Paraguai. Devido a isso, Sr. Cheng falou-me que era impossível acreditar numa relação diplomática entre os dois países, no momento em que seus compatriotas estavam sujeitos a uma situação permanente de medo no país “amigo”.

*Eles [políticos] fazem acordo de avião, de venda, ficam se visitando e puxando o saco, mas nós aqui se saímos na rua somos assaltados por eles [paraguaios]... Esse negócio aí só serve para dar dinheiro para o Paraguai, em troca de apoio político. Não era para a gente ter proteção? O nosso consulado não era para nos ajudar? A gente está a mercê desses paraguaios...*

O depoimento de Paulo Li revela uma face curiosa dos efeitos das trocas diplomáticas na vida cotidiana, em que o dinheiro dado pelo consulado acaba por prejudicar os taiwaneses e “empoderar” os paraguaios.

*O meu país tem relações diplomáticas com o Paraguai. Como nós estamos todos em Ciudad del Este, tem o nosso consulado aqui. Então era para a gente ter melhorias aqui. Mas não, muito pelo contrário. Isso é pior para a gente, sabe por quê? Porque Taiwan dá dinheiro para cá. Os paraguaios dizem que não tem dinheiro, o que eles fazem com esse dinheiro? Compram carro para polícia. E com os carros novos da polícia eles pegam os taiwaneses, ficam mais eficientes para nos pegar e dizer que somos ilegais, ou contrabandistas. Não! Eles não nos prendem, apenas ganham um dinheirinho para o final de semana... Daí a gente vai ao consulado e pede para sair dessa, daí o consulado ajuda.*

Por outro lado, os paraguaios também se sentem prejudicados. Como existe uma dependência financeira em relação tanto aos empregos oferecidos pelos chineses, quanto ao dinheiro do consulado, são os imigrantes que acabam possuindo maior poder na dada configuração. O maior exemplo disso é que eles não falam a língua espanhola, mas os paraguaios acabam, por necessidade, aprendendo o Mandarim. É uma total inversão de poder e correlações de forças. Além disso, um jornal de circulação local acusa o governo municipal de Ciudad del Este de racismo para com os próprios paraguaios, afirmando que existe um processo cada vez mais claro de valorização dos imigrantes e discriminação dos nativos. Dada essa realidade

vivida na experiência prática, enfim, torna-se difícil para os indivíduos crer na eficiência e seriedade das relações diplomáticas.<sup>100</sup>

### **6.3.2 “Calores de Juventude”: relações afetivas e representações de gênero que unem e separam “otários” e “promíscuas”**

Não é possível ainda dizer se a segunda geração vai começar a se misturar, ou se o desejo por mistura é uma fase transitória da trajetória dos sujeitos. Um episódio observado fez-me entender que após atingirem a vida adulta, especialmente através do casamento, pode começar a haver uma reprodução e incorporação dos princípios e lições dadas pelos pais sobre os riscos da mistura e a futilidade do consumo. Todavia, seria impreciso dizer que se trata de uma tendência, já que pessoas na faixa etária dos 30 anos – idade que sai da juventude e entra na vida adulta - não são muitas na comunidade.

Paulo Li teve uma namorada brasileira. Seus pais, em total desagrado, mandaram-no para Taiwan, onde se formou. No entanto, lá não se sentia chinês, pois era excluído das redes de amizade. Na fronteira, diz sentir-se menos exótico e estrangeiro do que em seu próprio país de origem: “não importa se meus olhos são diferentes, eu me sinto igual aos outros, não vejo diferença, sou de tudo um pouco” - dizia ele.

Numa manhã que passei com o Sr. Cheng na redação do jornal chinês, algumas situações e falas foram bastante paradigmáticas. Ele tem 32 anos, uma faixa etária rara na comunidade, e vivencia justamente todos os conflitos de valores geracionais entre a fase de transição da vida jovem à adulta. Durante nossa conversa,

---

<sup>100</sup> Todavia, se nos afastarmos um pouco dos jogos das interações sociais e olharmos para alguns indicativos, podemos perceber que existem resultados concretos de tal cooperação. Nos últimos anos, Taiwan ofereceu bolsas de estudos para paraguaios que se formaram nas universidades taiwanesas. Esse país também exportou em grande volume para o Paraguai. Contudo, se a configuração local discursa sobre uma assimetria de poder que tende para o lado taiwanês, isso parece refletir também no âmbito das relações econômicas de exportação, pois o Paraguai compra muito mais do que vende, e isso é motivo de reivindicações políticas. Por outro lado, pela primeira vez na história, o Paraguai conseguiu exportar tecnologia de ponta e isso ocorreu, obviamente, para Taiwan.

citei o caso de Paulo Li e ele, nervoso, acendeu um cigarro, balançou a cabeça e disse:

*São os calores da juventude, todos são assim, mas quando crescem descobrem o que é melhor para si. Casamento tem que ser com uma mulher chinesa, pois elas pensam como nós, nos dão suporte para crescer. Eu sei como é isso. Todos são assim no começo. Ele não sabe nada da vida ainda. Brasileiras e paraguaias são sanguessugas, imediatistas, levam qualquer homem à miséria.*

Graças a uma coincidência etnográfica, o telefone tocou justamente naquele momento. Ele resmungava, fumava ainda mais e suava frio ao telefone. Desligou e começou a falar em tom de desabafo:

*Era minha ex-mulher... Quer mais dinheiro...  
Te digo uma coisa: todo o chinês que casa com uma paraguaia fica pobre. Eu não conheço nenhum que não tenha ficado, porque mulher paraguaia tira nosso dinheiro. Vocês, latinos, só pensam no hoje, no hoje.  
Saí da China pobre e juntei 20 mil dólares em pouco tempo aqui, até casar com uma paraguaia, que tomou todo meu dinheiro.  
Eu dava tudo para ela: perfumes, casa, carro, cremes, tudo de primeira linha. Tinha 60 pares de sapato e 30 blusas. Eu nunca comprei nada para mim só para ela e meu filho. Mas ela sempre queria mais e mais e mais, nunca estava satisfeita com o que tinha.  
[Rosana]: Mas por que tem que dar?  
Eu tinha que dar o dinheiro que ela pedia, porque era minha mulher, responsabilidade minha, não podia ter a mãe dos meus filhos queixando-se de mim para meu filho. Hoje eu não tenho nada e nenhum chinês que casou com mulher latina tem, porque vocês pensam só em ser feliz hoje porque são jovens, não pensam no dia da amanhã.  
Sabe por que as famílias não gostam que a gente case com estrangeiras? Porque sabem que isso faz a gente se desviar. Mulher latina é boa para se divertir, são fáceis e têm corpinho bonito, são alegres. Mas para casar não dá. Hoje eu quero uma mulher chinesa para casar e conseguir reestruturar minha vida e estar concentrado para juntar dinheiro para mim e para o estudo de meus filhos.*

Esse depoimento, como nenhum outro, expressa uma visão de mundo bastante particular e masculina. Os latino-americanos são vistos como imediatistas e os chineses como persistentes. A mulher é fonte de uma tentação quase diabólica. Ela é fútil e “fácil”. Mesmo assim, ele continua alimentando a coleção de sapatos, celulares e cremes de sua ex-mulher, pois acredita que possui um vínculo inquebrantável de responsabilidade com a família, através do qual não deve apenas pagar o estudo do filho, mas também deixar a mulher satisfeita para que não

reclame dele para o filho. Por fim, a mulher chinesa, com todas as suas virtudes, aparece como a fonte de segurança de uma vida estável.

Depois do casamento frustrado, o pai de Cheng mandou dinheiro para que ele fosse se recuperar da decepção em Taiwan. Novamente, a comparação com os latino-americanos é acionada em contraste com a estabilidade da família chinesa:

*Eu cheguei lá e não via meu pai há anos, mas eu sabia que podia contar, que lá eu teria ao acolhimento da coisa que fiz. Meu pai me olhou e não disse nada, me abraçou forte e eu sabia o que tudo aquilo significava. É diferente de vocês que ficam de conversinha, se abraçam toda hora, são cínicos. Mas depois dão um tapa pelas costas. A gente não precisa disso, naquele abraço estava todo o amor.*

Não é raro, entretanto, homens adultos manterem relacionamentos extraconjugais com funcionárias jovens, brasileiras ou paraguaias. Na realidade, isso é bastante comum. O casamento é que deve ser evitado. Circula o boato na fronteira de que Hu, conhecido em Foz do Iguaçu como “China da Motinho”, filho de um comerciante local abastado, foi deserdado pela família ao casar-se com uma brasileira. Disse-me, certa vez, que não se considerava mais chinês, e é curioso o fato de ter concorrido a deputado estadual em 2006 com o slogan: *China: sou brasileiro e não desisto nunca.*

Era realmente impressionante perceber o fascínio que os chineses tinham pelas mulheres paraguaias ou brasileiras. Circula a fofoca de que a maioria dos homens tem “funcionárias amantes”. Isso revelava um duplo estereótipo: de que a mulher latina é boa e fácil para sexo, ao passo que a chinesa era adequada para centrar o projeto de um homem e fornecer estabilidade.

Ao passo em que existe um contingente de mulheres que vê os chineses enquanto uma oportunidade de melhorar de vida, conseguindo bens e dinheiro, aumenta a fúria dos mesmos para com as latinas. O universo feminino que os ronda faz parte de uma ampla cadeia de prostituição feminina que existe na fronteira (a mesma que trabalha para sacoleiros). Logo, a forma com que os homens chineses concebem as mulheres latinas é generalizada a partir da experiência prática de suas vidas, em que muitas mulheres desejam definitivamente uma vida que consideram confortável.

Assim, embora a postura de “empreendedores de sucesso” que mantêm relacionamentos fora do casamento seja bastante semelhante à realidade que eu encontrei no campo na China (especialmente no que diz respeito ao seu caráter público e provedor de prestígio), no que se refere às escolhas sexuais femininas, o contexto encontrado foi bastante divergente. Esta visão, de que purismo e estabilidade são obtidos através da mulher chinesa, se diferente um tanto da postura de mulheres como Feifei, por exemplo. Aliás, mulheres como ela não resistiriam na comunidade provinciana. A razão é simples: na pequena Ciudad del Este, há um controle muito mais forte sobre as mulheres, fazendo com que qualquer atitude se torne muito mais pública, alvo de fofoca e punição instantânea. Relações mantidas fora do casamento provavelmente existem, mas atuam dentro de um ambiente extremamente privado, de segredos e estratégias de dissimulação.

Enquanto alguns homens chineses falavam sobre a facilidade da mulher latina, relacionando isso a uma inferioridade e fraqueza étnica, os brasileiros falavam sobre a “trouxisse” dos chineses que pagavam tudo para as mulheres. Em um universo de estereotipações, havia otários de um lado, e promíscuas de outro.

Manter mulheres fora do casamento é um fato público apenas reservado ao universo masculino. As mulheres cuidam do casamento, o que não significa que não possuem relacionamentos extraconjugais escondidas. Isso também era fonte de fofoca nas minhas corridas de táxi. Um motorista contava-me a história de várias chinesas que levava em sigilo para se encontrar com brasileiros. Em uma delas, era ele mesmo o protagonista:

*Elas adoram um brasileiro, sabe como a gente é, né? Não quero dizer que a gente é melhor, mas que a gente é, é, né? Uma vez veio uma aqui, me levou escondida para o fundo de um depósito, colocou um quimono, abriu ele e daí eu dei um trato, né?*

O nosso ponto não é saber o limite entre a fantasia e o verídico deste caso. O interessante é que ele revela um pouco do imaginário acerca das trocas e das tensões arraigadas ao mercado de relações afetivas entre homens e mulheres chineses ou brasileiros.

Há homens chineses casados com latinas, mas conheci apenas uma mulher chinesa que se casou com um paraguaio. Cheguei até ela justamente por ter se tratado de um caso famoso e raro na vida local. Yeni é casada com Alejandro. Ela chegou da China e foi trabalhar no cassino, onde ele também era funcionário. Eles possuem dois filhos, que segundo ela, vão estudar na China também. Pergunto, então, sobre como era sua vida na comunidade, e ela fornece-me uma resposta simples e direta: *não sou mais considerada chinesa*.

A mulher chinesa tem uma responsabilidade imensa no que concerne à transmissão cultural: é ela quem educa, cozinha e ajuda na loja. Por isso, algumas delas possuem um poder imenso na relação conjugal e comercial. Não encontrei vítimas, mas mulheres estrategistas, que se fechavam entre si para desprezar as nativas. Todas elas trabalhavam nas escolas ou nas lojas. No cassino paraguaio, elas dominam a cena, apostando muitos dólares na roleta. A postura de uma mulher apostando dinheiro, fumando e bebendo, transparecia um poder surpreendente, que ia contra a qualquer imagem de submissão. Como disse Lenita a respeito do seu vizinho que tinha uma amante paraguaia: *“a mulher dele sabe e não ta nem aí, ela acha que ele é um bobão”*.

### **6.3.3 “Perspicácia” e “jeitinho”: negociações e tensões no escopo comercial**

O embate de visões de mundo entre chineses e latino-americanos não se revelava apenas no mercado das trocas afetivas. Na realidade, no contato das relações interétnicas afluía uma faceta quase dramática marcada pela hostilidade. As possibilidades de trégua, negociações e alianças, porém, eram sempre viáveis.

A noção de tempo, conforme tenho apontado, estava na raiz de todo o conflito. De um lado, a “perspicácia chinesa”, de outro, “o jeito latino”. Eram essas as visões que se impunham, de forma acusatória. Ouyang (2002) sublinha que o conflito entre chineses e franceses, no escopo comercial, dava-se graças às suas diferenças de “linguagem temporal”. A autora mostra que os chineses prezam pontualidade como fonte de respeito e que, portanto, o atraso pode gerar de atrito.

Todavia, não é o tempo cronológico a maior fonte de descompasso nas relações sociais de Ciudad del Este: é o tempo de vida, de se construir um projeto,

de se usufruir um bem adquirido. Tudo o que se ganha, poupa-se pensando no tempo futuro. O usufruto está no amanhã. A crença operante é que o único caminho para construir algo é o do “dia após dia”.

Por essas razões, para os chineses é bastante conflitante lidar com paraguaios e brasileiros que não necessariamente possuem a mesma relação com os usos do dinheiro e o ritmo de trabalho. Conforme observei em trabalho anterior, os sacoleiros, que são os consumidores dos chineses, caracterizavam-se pelo gasto imediato do lucro: o que se ganhava era imediatamente revertido em presentes caros para a rede de amigos ou parentes, como uma forma de demonstração de afeto, mesmo que isso significasse ficar sem capital para fazer retroalimentar a cadeia comercial. A idéia do gozo imediato aliada ao fato de “sermos todos imortais”. Isso, entretanto, não pode ser generalizado a toda população brasileira, no máximo a certos grupos populares (Pinheiro Machado, 2005).

No entanto, é interessante observar quando esses princípios temporais e morais são acionados. Um imigrante, ao ganhar algum dinheiro, raramente vai gastá-lo imediatamente em nome de algum prazer, e isso está arraigado a um sistema simbólico profundo. Por outro lado, encurtar certos caminhos *a la jeitinho* é perfeitamente cabível, como, por exemplo, ao invés de seguir a lenta burocracia dos Estados brasileiro e paraguaio, utilizar-se de alguma rede que consiga documentos falsos ou de maneira mais rápida. Não se trata de uma contradição do nível do discurso e da prática, por que ambas as formas de agir coexistem. Na realidade, existem vários códigos temporais e morais operando, os quais são acionados em distintos contextos da vida.

A relação diária entre paraguaios e chineses acaba se caracterizando, então, por um conflito velado, mas que muitas vezes podemos observar nas situações mais ordinárias possíveis, como a vivenciada por mim, na pequena loja do Sr. Wan. Eu estava sentada entre ele e um humilde funcionário do governo paraguaio, que cobrava algumas taxas de regularização da loja.

Enquanto o paraguaio segurava documentos e notas fiscais, Sr. Wan falava-me:

*Latinos, paraguaios são burros: ganham um dinheirinho e já enchem o carro de gasolina no final de semana e vai pra praia, depois não têm dinheiro para comer, chinês pensa no futuro. Latinos são maus, safados e egoístas. Te dão sorrisinho, dizem que são teus amigos, mas depois....*

Ao falar-me essas palavras (a idéia de cinismo latino muito semelhante à apontada por Sr. Cheng), Sr. Wan estava utilizando uma estratégia narrativa para dar uma mensagem ao paraguaio que desejava cobrar alguma conta. A mim, enquanto pesquisadora, só cabia ouvir e concordar com tudo que ele dizia. De certa forma, a minha concordância significava uma legitimação das suas idéias.

O paraguaio fingiu que não ouviu os insultos e, então, inesperadamente falou-me, com ar humilde: *Toma um dólar*. E eu, surpresa com a atitude, perguntei:

- *Mas por quê?*

- *Tu não és estudante?*

- *Sim, sou!*

- *Então! Estudantes são todos pobres! Toma esse dólar que tu vai precisar para tomar uma Coca-cola quando cansar deste calor da cidade. E assim tu sempre vai lembrar que um dia um paraguaio te ajudou.*

Ao agradecer a dádiva, salientando a gentileza e a solidariedade do gesto, eu estava, de forma indireta, respondendo as agressões que meu informante fazia aos paraguaios. Nenhum dos dois falou diretamente o que pensava, ambos dirigiram-se a mim para expressar que queriam dizer para o outro. Nesse episódio, fui mediadora de um conflito que ocorre nas entrelinhas, de forma não-pública e se arrasta ao longo dos anos.

A interação entre paraguaios e chineses é a mais complicada de todas, pois envolve a relação patrão-empregado, bem como autoridade local e empresário, gerando uma correlação assimétrica de poder. Se chineses falam pouco espanhol, não é raro ver um paraguaio dominando o mandarim. A maioria dos comerciantes possui funcionárias que trabalham há uma ou duas décadas para eles, constituindo-se ao mesmo tempo uma relação de lealdade e distanciamento. Um motorista de ônibus, ex-funcionário de loja, disse que havia largado o emprego, pois não

agüentava mais, depois de dez anos, diariamente ter que abrir a bolsa antes de sair para checar se nenhum objeto tinha sido roubado.

A população nativa necessita de forma vital dos empregos diretos oferecidos pelos imigrantes, bem como da cadeia indireta promovida pelo comércio. Os chineses (e árabes também) possuem o capital econômico, detendo melhores condições de vida do que os altos funcionários do governo paraguaio. No entanto, os nativos detêm seus mecanismos de resistência. A cobrança de propina dos policiais e oficiais do Estado, assim como os assaltos podem ser encarados como estratégias de ação dos “fracos” que, embora fracos, controlam certos instrumentos de força e poder do Estado<sup>101</sup>.

O “mercado de ilegalidades” – carros roubados, vistos falsificados, sonegação de impostos – une paraguaios e chineses e os tornam interdependentes. Ambos necessitam um dos outros e das facilidades do sistema, pois criou-se ali uma estrutura de corrupção, dificilmente de ser revertida. O ilegal é totalmente naturalizado. O ciclo é vicioso: o que mantém o comércio são os preços baixos, os preços baixos são frutos da sonegação. Legalizar esse comércio significaria liquidá-lo.

## UMA REFLEXÃO FINAL SOBRE A ‘ÉTICA CONFUCIONISTA’

*Se a família vive em harmonia,  
Todos os negócios irão prosperar...*  
(Provérbio chinês)

Como foi mostrado no capítulo III, alguns autores tiveram grande importância ao inferir que o “confucionismo” não barraria o desenvolvimento do capitalismo ou, falando menos generalizantemente, da prosperidade de negócios chineses. Enquanto o comunismo dominava a política do território nacional ou o período da

---

<sup>101</sup> Por outro lado, não se pode negar que existem negociações e acordos em diversas esferas comerciais entre chineses e paraguaios. Ambos são interdependentes.

transição se iniciava, uma série de estudos sobre as mais diversas ramificações da diáspora mostrou que as comunidades (especialmente do sudeste asiático) caracterizavam-se pela atividade comercial e mercantil e, que, muitas vezes, o sucesso era uma marca das mesmas. Passou-se, assim, a encarar a ética confucionista não mais como o elemento que desencoraja os empreendimentos, mas como o espírito em si dos negócios. Como já vimos, esferas da família e de guanxi - e toda a ética que envolvem de abnegação, lealdade e obrigação -, foram citadas como estímulos à acumulação de capital, ao contrário do que inferiu Max Weber.

Neste capítulo procurei mostrar que, em contexto de imigração e contato com o Outro, valores diacríticos confucionistas são acionados, manipulados e negociados na prática a fim de dar sentido à vida no exterior. Tais características da cultura chinesa ajudam no projeto de vida pautado pelos ideais de privação e poupança, o qual é comum entre diversos grupos étnicos em contexto de migração internacional. Estes princípios, por sua vez, contrastam-se com a forma com que os chineses enxergam os latino-americanos (e eu ainda acrescentaria que se distancia da própria vida urbana da terra natal). A família aparece como centro da vida social e dos negócios e, nesta instituição, percebo que se passam algumas condutas que se assemelham justamente à ética protestante: trabalho árduo, perspicácia, frugalidade, privação, autocontrole e, por conseguinte, acúmulo de capital.

Com isso, não quero inferir que protestantismo e confucionismo são mais próximos do que Weber supôs. Uma comparação de meus atuais dados de campo com a obra de Weber não sustenta esta afirmação, que merece uma contextualização bem mais abrangente. Desejo apenas, finalizar esta análise traçando alguns paralelos entre ambas as éticas que, por possuírem similitudes, este esforço comparativo pode se tornar um exercício interessante, instigando a novos debates.

Embora o consumismo seja intenso na China contemporânea, quando os informantes deixaram a terra natal, mesmo em período de transição, tratava-se ainda de uma prática não disseminada, uma vez que foi apenas na metade dos anos 90 que o partido incentivou, temeroso com a produção de excedentes, o sonho conspícuo, liberando a população para o consumo (Davis, 2000; Pun, 2004). Assim, a atitude dos informantes - de tomar o consumo como alvo maior de condenação moral e, ao

mesmo tempo, comercializar mercadorias da moda – é análoga à própria sociedade chinesa no período em que emigraram (anos 70 e 80): produzir sem consumir.

O gasto individual com certos desfrutes é evitado e visto com desprezo: um verdadeiro desvio do autocontrole e do equilíbrio. Por outro lado, a relação com o consumismo é sempre muito próxima e ambígua. É esta prática que sustenta o mercado dos imigrantes. O consumo dos outros é necessário e vital, embora negue-se tais deleites para uso individual. Informantes, que repudiam o gasto em nome da segurança da poupança futura, em última instância, trabalham para o consumismo, mediando uma produção de mercadorias chinesas e um uso brasileiro das mesmas. As mulheres latinas, nesse contexto, aparecem como uma tentação ao ideal de vida de contenção, uma possibilidade desvio ao chamamento que, no caso chinês não é divino, mas mundano.

Como desse Confúcio: “existe alegria em se alimentar com simplicidade e dormir em qualquer lugar”. Poupar é sempre em nome de um projeto futuro, em geral, em nome da educação dos filhos. Não esbanjar, viver sem excesso e moderadamente significa equilíbrio e isso trará harmonia, esta compartilhada em nível familiar. Desse modo, para os chineses, a poupança é o resultado da perspicácia e da vida equilibrada e sem excessos. Ou seja, sem gasto conspícuo. A devoção ao trabalho árduo é o caminho para tanto. Traçando um paralelo com a ética calvinista, que toma austeridade com valor máximo de vida a fim de alcançar a salvação divina, a poupança e a acumulação de riqueza, na interpretação weberiana, não pode ser um fim em si mesmo, embora sejam decorrência do trabalho árduo e da privação individual e vistas positivamente como resultado da predestinação (Weber, 2004).

A diferença entre o confucionismo e o calvinismo no que diz respeito à poupança pode ser sintetizada na noção de divino e não-divino. Para o primeiro, ela é o fim a ser alcançado através de uma vida de privação. O gozo, ainda que usufruído pelas gerações futuras, tem um caráter mundano. No calvinismo, ao contrário, o trabalho árduo e a privação devem ser o ideal de vida do indivíduo e, assim, a poupança é apenas uma consequência natural que aponta que a missão na terra foi bem cumprida e a salvação é alcançada. Assim, por motivações até opostas

(divino e mundano), as duas éticas vão se assemelhar no que se refere à relação do ser humano para com o desfrute dos bens materiais.

O consumo sob o ponto de vista da ética calvinista deveria possuir fins puramente práticos e utilitaristas, cujo objetivo era saciar as necessidades básicas dos seres humanos. Embora esse discurso sobre o consumo ostentatório dos chineses se assemelhe com a ética calvinista, dentro de uma lógica de base confucionista a irracionalidade do gasto conspícuo está no risco de se perder de vista a segurança futura, o que pode trazer desequilíbrio para a família. Busca-se a riqueza sem culpa, pois a mesma, por exemplo, pode servir para solucionar eventuais problemas que venham a surgir no interior da família. No calvinismo, conforme pontuou Weber em inúmeras passagens da *Ética Protestante*, os sujeitos, embora acumulem capital, possuem uma relação desconfortável e culposa com a riqueza, pois ela tem caráter tentador de desvio da missão predestinada por Deus.

Assim, a devoção ao trabalho, por seu turno, enquanto prática norteadora de vida e sinônimo de virtude espiritual, em muitos aspectos se assemelha à ética confucionista, pois pressupõe uma conduta de vida submetida ao autocontrole, à privação de prazeres mundanos e a imposição de uma jornada de trabalho árdua. O trabalho constitui-se uma esfera englobante: sentido da vida, esfera social englobante na qual se desenrola boa parte da sociabilidade e da socialização. A racionalidade confucionista e calvinista compartilham, neste sentido, a idéia do dever do indivíduo em relação à carreira, da obrigação que ele se impõe perante a atividade profissional graças à submissão de conduta de vida consciente (Weber, 2004). Tal sentimento, juntamente com a abdicção do lazer e do ócio, será decisivo para a acumulação de riqueza.

A questão do consumo está, pois, diretamente relacionada ao ócio e aos prazeres mundanos. Não podem, portanto, “dar-se ao luxo” do supérfluo, seja por seu caráter de desperdício, seja ainda pelo incômodo sentimento de culpa que provoca. Isso justifica as razões pelas quais evita-se o gosto em lazer, o sono em excesso, a compra de vestimentas novas, o sacrifício corporal de se atravessar a Ponte a pé sob qualquer condição. Para a ética calvinista, o ócio e a perda de tempo com luxos desnecessários era o maior dos pecados. Os indivíduos deveriam dormir no máximo oito horas por dia e até mesmo os esportes eram repreensíveis, ao passo

que representavam um desperdício de tempo e de produtividade sobre determinada vocação predestinada. Os imigrantes chineses, embora não vejam o desperdício de tempo como um perigo à salvação divina, também concebem como condenáveis o ato de despender dinheiro e tempo em lazer. De forma semelhante, também impera um código de conduta moral onde a renúncia de hoje é a glória de amanhã, não no plano divino pós-morte, mas no campo terreno do desfrute das gerações futuras.

Poupar significa segurança e proteção em sentido amplo: educação, retorno à China, recurso às adversidades, etc. Assim, assegura-se um equilíbrio na família, independente do que representa a extensão da mesma. Em ambiente considerado hostil, a rede de parentesco é o suporte que ajuda a um novo processo de diáspora. Age-se boa parte do tempo em torno dessa esfera, reproduzindo, no Paraguai, o modelo da sociedade chinesa “*relation-guanxi-based*”, que é a forma intermediária entre o individualismo e o coletivismo. Isso explica por que, mesmo sendo considerada uma comunidade fechada, a colônia chinesa é fragmentada.

Hierarquias múltiplas, diversidade de origem, disjunções e diferentes formas de cidadania e legalização entre os imigrantes convivem em universo que, acima das diferenças, deve propiciar espaços capazes de formar novas alianças (como as matrimoniais), evitando, assim, o contato interétnico. Diferentes formas de China são concebidas e vividas – budista ou comunista, unificada ou separada, moderna ou tradicional, taiwanesa ou cantonesa –, mas é de um mesmo lugar que as mercadorias vêm e o dinheiro vai. O investimento não nos diz respeito apenas a uma razão prática, mas principalmente, a uma orientação simbólica que dá sentido a vida dos sujeitos e, minimamente, fornece um senso de comunidade.

Eu gostaria ainda de terminar este capítulo fazendo duas observações. Primeiro, as características encontradas que se assemelham a ética protestante é comum entre vários grupos étnicos em situação de imigração internacional. O papel do confucionismo, então, é ajudar e dar sustentação à vida de privação e contenção, uma vez que seus princípios vão ao encontro deste ideal. Segundo, as dimensões étnicas e culturais aqui explicitadas são fundamentais para o entendimento do sucesso alcançado nos negócios, como tenho defendido, mas não se constituem o único fator explicativo. Há razões de mercado que se explicam pelo próprio mercado, e uma delas encontramos nos capítulos anteriores, no modo de produção

chinês, capaz de produzir, através da mão-de-obra intensiva, uma infinidade de mercadorias a preço irrisório. O oportunismo nos imigrantes em importar as mesmas e venderem-nas por atacado a preço ínfimo preenche uma lacuna de mercado que existia na América do Sul, popularizando produtos eletrônicos, computadores, enfeites e utensílios para a casa e brinquedos - como aqueles desajeitados Papai-Noéis que se mexem...

## VII

### O fim ou o recomeço?

#### Novos destinos para pessoas e bens

Uma cadeia global de mercadorias é viabilizada por uma série de fatores que permitem que bens e pessoas sejam trocados em escala mundial. Atores estão conectados por redes e por oportunidades de mercado. Ela funciona como uma engrenagem que integra diferentes tipos de atores e, como uma *commodity ecumene*, une produtores, distribuidores e consumidores de distintas etnias e lugares (Appadurai, 1996).

Retomando a expressão de Ribeiro (2007), o mercado de Ciudad del Este é um dos “nós” deste sistema. Quando ele é afetado, as conseqüências são reverberantes e possuem micro e macro alcance. Neste capítulo, quero mostrar os efeitos do controle aduaneiro do estado brasileiro, que se intensificou a partir de 2002/2003, com o intuito de diminuir o contrabando vindo do Paraguai. Primeiramente, contextualizo esse processo sob dados de minha vivência etnográfica na fronteira e, desse modo, outros atores vão aparecer – os sacoleiros – uma vez que este grupo é responsável pelo destino final das mercadorias que nascem na China. Quando se procura desfazer esse nó, os seus vetores vão ser reordenados, e, através de um mecanismo auto-regenerativo, alternativas contra-hegemônicas (Ribeiro, 2006) de sobrevivência são pulverizadas. Novos rumos para mercadorias, novos destinos para pessoas. Ambos procuram caminhos que fogem da lógica estatal dominante de controle de bens contrabandeados e falsificados. O mercado sobrevive, mas é dinâmico e se adapta a conjunturas favoráveis. Como em

uma planta podada, o corte vai fazer ressurgir novas ramificações para direções diversas.

A pesquisa sobre a fiscalização iniciou no ano de 2003, quando passei a viajar para o Paraguai junto a excursões dos sacoleiros da cidade de Porto Alegre em virtude de minha dissertação de mestrado. Naquele período, quando os informantes foram parados pela polícia enquanto eu os acompanhava em viagem, sentimos na pele um processo que entrava em vigor e *com* vigor (cf. descrição do quadro abaixo). Posteriormente, morando em Foz do Iguaçu, batidas da fiscalização tornaram-se banais para a vida dos fronteiriços. Eu mesma não sei dizer quantas vezes já fui revistada. O comércio passou a ser estrangulado e isso era um fato visível, quase palpável. Para alguns, a vitória da legalidade; para outros, uma tragédia. Em 2006, vivenciando esse processo, realizei, enfim, pesquisa com agentes da Receita e Polícia Federal, tanto na Ponte da Amizade quanto em suas sedes<sup>102</sup>.



Atravessando a Ponte da Amizade de mototáxi

---

<sup>102</sup> Observei, por exemplo, a rotina de trabalho de controle, os depósitos de contrabando e meios de transporte, bem como assisti a destruição de produtos apreendidos como cigarros e Cds. Além disso, realizei entrevista com os agentes e através dos mesmos, coletei alguns materiais.

## 7.1 ETNOGRAFIA DA FISCALIZAÇÃO

### A SAGA GEERTZIANA

[Trecho da dissertação de mestrado, 2005]

Durante a madrugada, Chico arrumava sacolas com suas mercadorias, eram nove no total. A Receita Federal, quando não barra a passagem na fronteira Brasil/Paraguai, permite no máximo duas. Ele trazia brinquedos e alguns remédios falsificados dentro deles. Eu, antes de viajar, em retribuição à confiança que eles demonstraram em me deixar ir junto, disse a Chico e Carminha que eles poderiam usar a minha cota de 150 dólares que a Receita Federal permite que cada cidadão brasileiro gaste no Paraguai – eu viajava como laranja.

Quando eu acordei, às 5 horas da manhã, Chico me deu três bagagens. Ele ficaria com mais três e as três restantes o Caco traria. Pedi que as minhas sacolas só portassem mercadorias lícitas, portanto, sem remédios. Como eu as recebi já fechadas e prontas, confiei nele. Chico suava frio, estava com muito medo da operação. Nunca tinha o visto tão nervoso. Nosso ônibus saiu às 6 da manhã da rodoviária de Foz. Nele estavam vários sacoleiros. Todas as sacolas do bagageiro eram exatamente iguais. Divertimo-nos com umas freiras que viajam junto, que também portavam sacolas paraguaias. A cada posto policial que passávamos, um alívio. Eu fazia prece a cada um deles. Há uns cem quilômetros de Foz, estávamos prestes a passar pelo posto mais temido por todos: o que tinha o policial Mateus, um famoso *carrasco* dos sacoleiros.

Não teve erro. Olhei pela janela vi o tal Mateus sinalizando para o ônibus parar. Na nossa frente, tinha uma fila de tantos outros ônibus, todos multados. Comecei a ensaiar o que ia dizer. As freiras rezavam. Chico estava realmente desesperado. Já calculava os prejuízos de dois mil dólares perdidos em mercadorias. Os policiais começaram a chamar os donos das sacolas, um a um. “*De quem são essas bagagens?*” - Perguntaram. Levantou-se uma menina loira, com sotaque e feições do interior do Estado do Rio Grande do Sul, “cara de anjo”. Pensei: “*essa não tem jeito de muambeira*”. O policial revistou e levou-a para uma sala, deu uma notificação de contrabando, responderia a processo. “*De quem são essas aqui?*” – perguntaram de novo. Levantaram as freiras, dirigiram-se para a sala e foram enquadradas. “*De quem são as malas listradas?*” – questionaram de novo. Ninguém se manifestou. Segundos de suspense. Todos começaram a me olhar, inclusive o Chico, que me cutucou: “*vai lá são as tuas, tchê?*” Desci com as pernas trêmulas. Logo depois perguntaram pelas malas de Chico e Caco.

Esperei alguma fração de segundo para ver se Chico diria que a mercadoria era dele. Não disse. Eu e Mateus, face a face. Ele perguntou, então: “*são tuas essas sacolas, menina?*” Eu comigo mesma: “*Não, não e não*”. Pensei um pouco e me veio duas cenas distintas na cabeça, cada uma delas de um lado, cada uma correspondia a um código diferente que eu igualmente partilhava: uma me dizendo para responder que SIM e a outra me dizendo para responder que NÃO.

No meu lado direito, estavam os meus pais e minha irmã mais velha advogada: “*Minha filha, se te pegarem com mercadoria contrabandeada, diz que não são tuas. Não seja trouxa. Ninguém precisa se ferrar por causa de uma pesquisa. Imagina, tomar um processo, ninguém vai acreditar que tu não é contrabandista*”. Pensei nisso. No lado esquerdo, estava o Geertz, a sua esposa e mais algumas dezenas de balineses fugindo da polícia numa briga de galos. Meu imaginário “tudo pelo nativo, tudo pela Antropologia”.

Decidi ficar com Geertz e, então, respondi: “*são minhas mesmo*”. Fui para a salinha muito abalada emocionalmente. Supliquei para me safar daquela situação e a lentidão do computador também ajudou. Felizmente, ele disse: “*vai, vai. Te manda daqui, nem me viu...*” Pulei de alegria e abracei meus companheiros de viagem.

### 7.1.1 Percorrendo os descaminhos

Em abril de 2006, eu estava retornando à Foz do Iguaçu para dar seqüência ao trabalho de campo. Tomei um ônibus regular da rodoviária que saía de Porto Alegre às seis da tarde e chegaria ao destino às oito da manhã do outro dia. O ônibus estava repleto de sacoleiros, muitos deles eram meus antigos conhecidos e informantes, o que tornou a viagem descontraída e amigável. Depois de uma noite tranqüila de viagem, já dia claro nas proximidades da cidade de Medianeira no Estado do Paraná, fomos acordados com voz de assalto. Além de dois sujeitos que já havia embarcado no ônibus, outros dois entraram no caminho. Muitos tiros sem direção, ameaças, gritos e atos de violência ao longo de uma hora em que fomos reféns no intuito de saciar a vontade dos jovens assaltantes: tirar todo o dinheiro que os sacoleiros levavam para compras. Na voz daqueles que nos atacavam, havia um ódio explícito para com os comerciantes – um alvo direto e bem conhecido por eles. Estes, por sua vez, mesmo sob tiros, gritos e agressões, escondiam o dinheiro como uma forma de revolta, protesto e integridade. Alguns rapidamente colocavam o dinheiro entre os assentos, enquanto mulheres escondiam-no em suas calcinhas. Vômitos, choros, ofensas e suplicas davam o tom daquele ambiente.

Depois de perceberem que não havia mais dinheiro, aparelho eletrônico ou demais objetos valiosos para levarem<sup>103</sup>, os quatro jovens deixaram o ônibus. Em estado de desespero, pânico e também de euforia, seguimos em direção à Polícia mais próxima, dentro de um ônibus que parecia que tinha sido devastado por um tornado ou uma guerra. Enquanto dois turistas portugueses que estavam no ônibus foram levados ao posto de saúde por provável problema de pressão alta, eu, em completo estado de choque, tentava convencer os passageiros de que tínhamos que entrar na justiça contra a empresa de ônibus que deixara embarcar sujeitos com documentos de identificação insatisfatórios. Os sacoleiros, porém, demonstravam estar quase indiferentes ao ocorrido. Além disso, estavam extremamente irritados em ter que parar na Polícia e perder ainda mais tempo no dia de compras no Paraguai.

---

<sup>103</sup> De mim particularmente, foi roubado todo meu material de pesquisa que eu carregava na bagagem de mão: gravador, livros e computador.

Entre eles, os comentários eram mais ou menos os seguintes:

- *Essa é a minha terceira vez...*

- *Só? Iiiii, essa já é a minha sexta!* - ironizava a antiga muambeira enquanto acendia um cigarro atrás do outro.

- *Agora a gente é roubado na ida e na volta* [referência à fiscalização na fronteira].

- [um rapaz se orgulhava ao contar] *Eu salvei 500 dólares. Esses eram muito amadores!*

- *Ah, dessa vez foi 'light', semana passada ficamos todos pelados até eles se convencerem que não tinha dinheiro nas calcinhas.*

Então, eles lembraram que poucos meses atrás tinham perdido um colega de profissão, morto em um desses assaltos que aconteciam com frequência. Havia certo conformismo indescritível entre aquelas pessoas, cuja violência era banalizada na vida cotidiana, na execução de um ofício que colocava a vida permanentemente em risco. Na realidade, não se tratava de conformismo, já que eles estavam visivelmente arrasados com o assalto. O que existia, de fato, era um sentimento de impotência. Eles sentiam-se fora-da-lei e, por isso, não dignos de serem ressarcidos. Mas principalmente, viam-se frente a frente a uma polícia inimiga, a mesma que, nos últimos anos, tem trabalhado cada vez mais para acabar com o trabalho deles. Após a queixa na polícia, enfim, a constatação já esperada: os assaltantes eram ex-sacoleiros.

A situação vivenciada em campo não é um ato isolado ou atípico. Ao contrário, como tentei mostrar, tornou-se rotina na vida de centenas de milhares de sacoleiros brasileiros, os quais são atacados, na maioria das vezes, por ex-colegas. Trata-se do resultado mais imediato das ações de fiscalização. Um contingente imenso de antigos sacoleiros e, principalmente, de *laranjas*<sup>104</sup> viram-se desempregados e migraram diretamente para o crime, lucrando ao atacar os comerciantes que permanecem resistindo na profissão, já que o know-how que possuem são justamente os meios através dos quais esse comércio se desenrola.

---

<sup>104</sup> Chama-se de “Laranja” os profissionais que passam com mercadoria para outras pessoas, evitando assim ultrapassar a cota permitida por lei de compras no Paraguai.

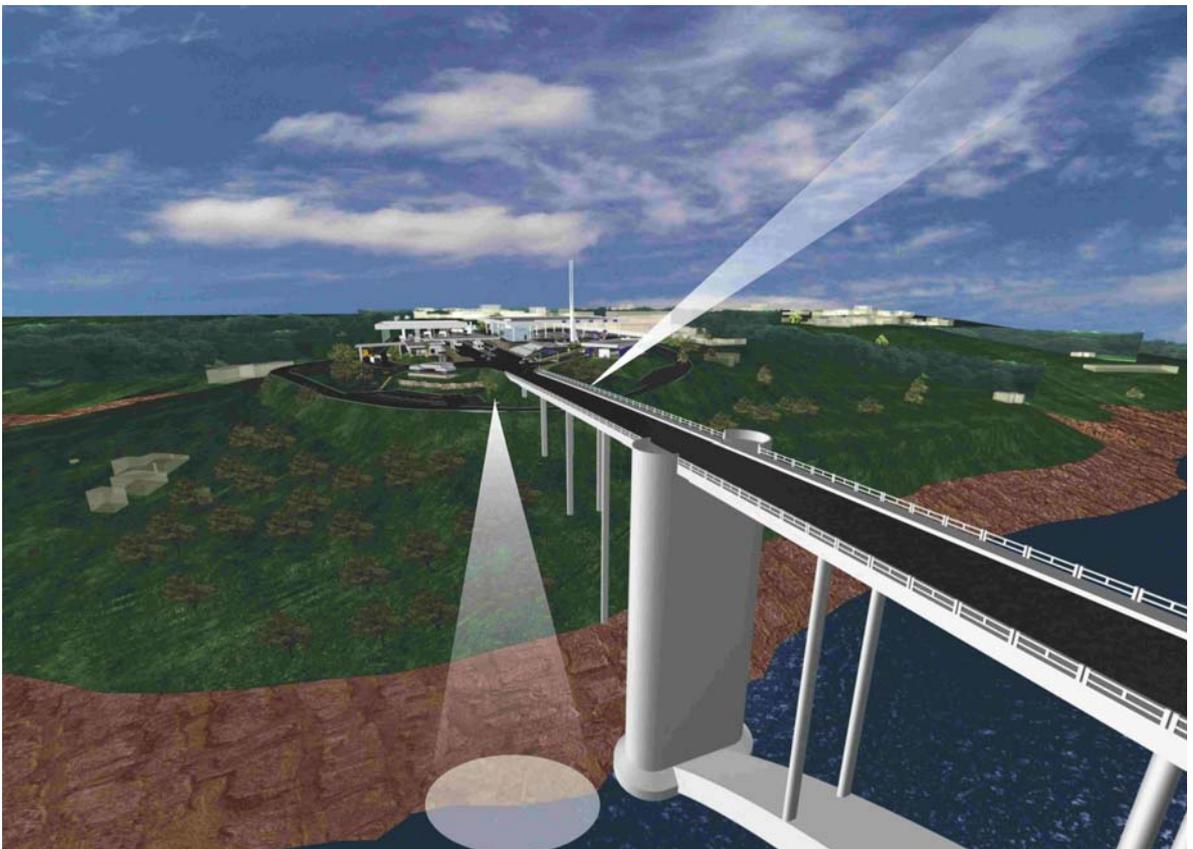
O que vem ocorrendo na fronteira Brasil/Paraguai é fruto de um amplo processo social, o qual foi intensificado a partir de 2002, quando governo brasileiro declarou uma verdadeira guerra contra o contrabando que vem do Paraguai. Iniciou-se uma série de operações de controle, de proporções jamais realizadas nas fronteiras nacionais. O trabalho tem sido feito através de ações conjuntas e simultâneas entre a Receita Federal e as polícias federal, estadual e rodoviária. O monitoramento das fiscalizações conta com a ajuda de satélites, helicópteros, funcionários novos e um serviço de inteligência especializado. Além da construção milionária de uma nova aduana, extremamente equipada, que entrou em funcionamento no lado brasileiro da Ponte da Amizade no final de 2006.

### **7.1.2 Práticas fiscalizadoras**

Como Donnan e Wilson (1999) ressaltam que fronteiras internacionais constituem símbolos de poder: torres, guardas e armas procuram impor limites e medo, testando permanentemente a soberania das nações. No Brasil, tal jogo de forças começou a ficar cada vez mais forte, chegando ao ponto de, em 2006, cogitar-se a construção de uma muralha entre Brasil e Paraguai como uma forma de contenção do comércio entre os dois países na Ponte da Amizade<sup>105</sup>. Através do controle do contrabando, a nova política fiscalizadora brasileira é, sem dúvidas, uma forma de demonstração de controle sobre o território e, também, de poder do Brasil sobre o Paraguai. A nova aduana é a exemplar nesse sentido, ao lembrar uma construção de guerra, de estratégia e segurança máxima.

---

<sup>105</sup> Idéia esta que não foi levada adiante, por conter um caráter de extrema intolerância entre a relação dos dois países.



Imagens do projeto da nova aduana no lado brasileiro da Ponte. Fonte: Banco de dados da Receita Federal

No final de 2003, o governo federal decretou que todos os ônibus que fossem pegos com contrabando seriam apreendidos e multados. Isso se constituiu um golpe quase fatal para os sacoleiros, pois ao recair a responsabilidade sobre as empresas de transporte, ficava mais difícil alguém querer realizar esse serviço. As excursões para o Paraguai começaram a reduzir consideravelmente desde então, tendo reflexo no movimento da Ponte da Amizade e no fluxo de pessoas de toda a região da Tríplice Fronteira. As operações sobre os veículos na região têm sido extremamente eficientes em seu objetivo, pois conta com a ajuda de satélites capazes de identificar qualquer veículo que transite pelas rodovias<sup>106</sup>.

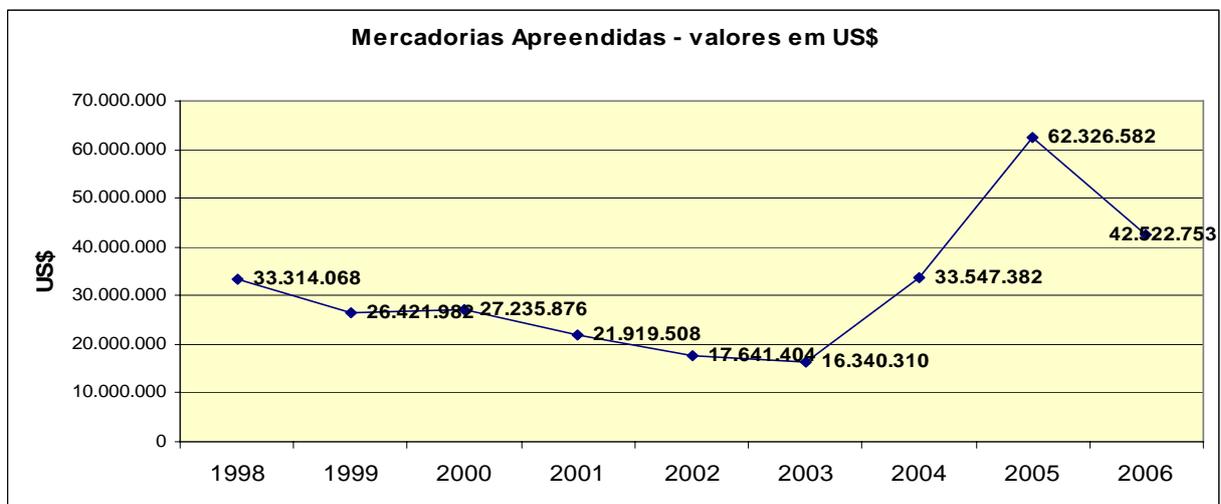
A eliminação dos comboios de ônibus foi uma das ações que mais teve impacto sobre o comércio local. Os sacoleiros se reuniam numa determinada hora perto da Ponte e deixavam a cidade todos juntos, formando uma imensa fila de cerca de quatrocentos veículos pelas estradas. Se a Polícia Rodoviária parava um, começava uma espécie de “rebelião”: todos os ônibus buzinaavam e os sacoleiros saíam gritando. Nesse sentido era quase impossível deter um veículo: centenas e até milhares de sacoleiros frente dois ou três policiais. Pouco a pouco, começou-se a parar um a um e a aumentar o número de agentes policiais. Junto com isso, novas instruções normativas foram sendo colocadas em prática, como a que multava as agências de turismo que realizavam o transporte de mercadorias do Paraguai. Nesse contexto, uma nova instituição aparece, então, para apoiar o controle: a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

Iniciaram-se também operações sobre os hotéis que guardavam as mercadorias dos sacoleiros. Além disso, as “rotas alternativas” ou “caminhos viscerais” – estradas abertas em região coberta pelo mato – começaram a ser cercadas. Novas vagas foram abertas em concurso para trabalhar na fronteira (cerca de 90) para a Receita e Polícia Federal. O serviço de inteligência foi aprimorado, investigando os novos caminhos do “descaminho”, bem como os funcionários que realizava atos corruptos - muitos deles foram afastados.

---

<sup>106</sup> “A Receita Federal do Brasil apreendeu na região de Foz do Iguaçu, no Paraná, 3.075 veículos no ano passado, um aumento de 27% sobre 2007. Em valores, as apreensões de automóveis somaram US\$ 29.938.534,00. Uma parte do bom desempenho das apreensões pode ser atribuída ao Projeto Fronteiras, lançado em 2001, a partir de uma parceria entre a Fenaseg, a Secretaria Nacional de Segurança Pública (SENASP), a Receita Federal do Brasil, a Polícia Federal e a Polícia Rodoviária Federal”. Fonte: [www.fenaseg.org.br](http://www.fenaseg.org.br). Matéria acessada em 14/01/2009.

Renovou-se o grupo de agentes em nome de uma política fiscalizadora sem precedentes no Brasil. O número de apreensões começou a aumentar gradualmente, conforme tabela a seguir. O número de 42 milhões de dólares representa até o período de julho de 2006. Ou seja, levando em consideração o aumento de apreensões em épocas festivas de final de ano, naquele ano o índice chegou perto dos 100 milhões, representando um aumento de aproximadamente 600%, comparando com 2003. Conforme foi-me dito em entrevista a agentes da própria Receita, acredita-se que isso corresponda entre três a cinco por cento de tudo o que passa pela fronteira.



Fonte: Receita Federal, 2006

(Abaixo) Depósitos de ônibus apreendidos. Imagem concedida pela Receita Federal.



### 7.1.3 Agentes e poderes

Entre agosto de 2006, impressionada com a queda de movimento da região da Tríplice Fronteira, realizei algumas incursões etnográficas nos órgãos estatais a fim de compreender esse processo sob o ponto de vista dos agentes da Receita e Polícia Federal. Iniciei indo à própria Ponte da Amizade, procurando os agentes que ali trabalhavam.

Conversando com os policiais que ficavam a postos na aduana brasileira, eu procurava entender a visão dos mesmos a respeito dos comerciantes de baixa renda que viam-se, naquele momento, passando por inúmeras dificuldades financeiras, conforme apontava a etnografia que eu vinha conduzindo com sacoleiros. Perguntei a um policial, Silva<sup>107</sup> (53 anos), como ele se sentia ao apreender as mercadorias de um pequeno comerciante, ou seja, se tal prática havia se tornando natural ou se ainda sentia compaixão. Ele respondeu: *“pena? Que nada! A gente vai ficando frio com o passar dos anos. Se a gente pode, a gente derruba o cara e pisoteia, pisoteia em cima bem no pescoço”* [risadas gerais]. Eu continuei o assunto dizendo que a lei possibilitava uma margem negociação ao agente no discernimento de “maior” ou “menor” contrabando, ou seja, em alguns casos havia a possibilidade de “deixar passar” a mercadoria. Ele, porém, respondeu dizendo que, depois de algum tempo de serviço, passou a enxergar a todos como *“um bando de marginais safados e corruptos”*. Havia, naquelas palavras, um desprezo explícito para com os comerciantes, fruto de uma “frieza institucional” adquirida ao longo dos anos.

Evidentemente, não se pode generalizar tal sentimento para toda a relação entre agentes e comerciantes. Trata-se, sobretudo, de uma visão institucional encarnada e reproduzida. Da mesma forma em que observei momentos de confronto, ao longo da pesquisa também pude perceber que, no âmbito das relações interpessoais face a face, existem inúmeras formas de trocas econômicas e efetivas entre policias e comerciantes que emergem de um contato cotidiano permanente<sup>108</sup>.

---

<sup>107</sup> Nome fictício.

<sup>108</sup> Em uma viagem a Ciudad del Este com os sacoleiros, conheci, por exemplo, um comerciante que era casado com uma policial da região.

Há espaços para a micro-solidariedade entre os dois grupos, embora se sobressaia um universo de conflito, ressentimento e repulsa.

Noutro momento da etnografia, procurei as sedes da Polícia e Receita Federal em Foz do Iguaçu. Nesta última, fui recepcionada por um setor responsável em passar as informações sobre as operações. Realizei entrevistas com alguns funcionários, os quais falavam sobre a fiscalização totalmente em termos normativos. Não havia debates ou questionamentos, mas sim as regras da instituição que representavam. Tudo aquilo que estava “fora-da-lei” deveria ser combatido. A visão que demonstravam sobre o assunto parecia bastante limitada ao escopo de atuação da Receita: *aqui a gente combate o contrabando, as questões sociais dizem respeito à outra esfera de poder*, conforme dizia um entrevistado. Não havia um lado humano a ser preservado em se tratando de fiscalização, no momento em que tais humanos eram considerados corruptos e, nesse sentido, vistos como seres moralmente degradados.

Ao questionar sobre o desemprego e a violência que aumentara na proporção do controle, um funcionário demonstrou-se irritado com minha indagação: *a gente faz nosso trabalho, que é apenas cumprir a lei, e tem gente que acha que somos culpados, isso é um absurdo!* Na realidade, o que eu questionava era o fato de, se por um lado as ações se caracterizavam por ser conjuntas entre as polícias e os poderes municipais, estaduais e federal, por que, então, não havia uma política social paralela também conjunta?<sup>109</sup> Para fiscalizar e punir a integração funcionava, o que não ocorria com a mesma intensidade quando se tratava de políticas públicas que visem agir sobre as conseqüências desse processo<sup>110</sup>.

---

<sup>109</sup> É importante pontuar que cada uma das instituições envolvidas possui tarefas e funções bem definidas e que há um permanente campo de distutas de poderes entre as mesmas. Não quero inferir que se trata de uma união harmoniosa. Ao contrário, em 2006, por exemplo, os jornais noticiavam alguns conflitos entre as Polícias Civil e Federal, pois autoridades da primeira acreditavam que a fiscalização acarretava, noutro momento, maior violência urbana e criminalidade.

<sup>110</sup> Na realidade, como é notório, a fiscalização obedece a pressões que não dizem respeito apenas ao escopo de interesses nacional. Inúmeras multinacionais, por exemplo, pressionam o governo federal por políticas mais duras em relação ao combate ao contrabando e pirataria e, por isso, certos bens são mais ilícitos que outros, dependendo do poder de barganha das grandes empresas. Ou seja, muitas vezes o interesse sobre a fiscalização sobre o contrabando pertence à esfera do econômico e não do social.

Alguns dos funcionários que trabalham na Receita Federal são jovens recém concursados que realizam seu ofício acreditando na importância do que fazem para a sociedade brasileira. Muitos deles começam a carreira sentindo que estão na posição do “bem” que combate o “mal” - colocando em oposição legalidade e ilegalidade como blocos estáticos e impermeáveis. Nesse contexto, a palavra “ilícito” é repetida automaticamente por alguns agentes para classificar sem discriminar diferentes tipos de comerciantes e diferentes tipos de mercadorias. A questão da dimensão moral parece ser pouco levada em conta. Nesse discurso padronizado, o “ilícito” não distingue o contrabando de armas e do de brinquedos, por exemplo. Na realidade, tratava-se de sujeitos que trabalham na intenção de fazer cumprir a lei. Parecia existir ali a falta de indagação acerca das questões que polêmicas da lei, as quais nos possibilitam pensar sobre a legitimidade de certos atos ilegais.

Ao longo de uma entrevista com um funcionário, a qual teve duração de duas horas, era possível perceber que era reproduzido um discurso caloroso sobre o ilícito, mas ao mesmo tempo, havia um conhecimento limitado ao que concerne à cadeia produtiva dos bens que a Receita combatia naquelas operações de fronteira. Sabia-se com muita propriedade que eles vinham do Paraguai, e os meios como entravam no Brasil, no entanto, havia poucas informações de onde vinham as mercadorias que chegavam a Ciudad del Este e como chegavam. Sobre as fábricas na China e a mediação e importação dos migrantes que vivem na fronteira, sabia-se muito pouco, uma vez que isso escapava do campo de atuação da Receita.

Ao mesmo tempo em que isso pode se constituir uma visão isolada e individual, também pode ser representativa de um espírito de pensar e agir institucional. Desconhecer a cadeia das mercadorias (seus fluxos, seus agentes gente, suas motivações e seus significados múltiplos) faz com que empregos informais não sejam considerados empregos. Idéia esta ressaltada na entrevista. Assim, os mecanismos de controle podem se tornar ainda mais autoritários, quando se encara o grupo em questão como um “bando fora-da-lei”.

Vivendo em Foz do Iguaçu, descobri que eu morava no mesmo prédio de alguns novos funcionários da Receita e da Polícia Federal. Na redondeza, eu era classificada como alguém que pertencia à “turma do contrabando”. Eu e meus vizinhos conversávamos e ajudávamos uns aos outros em nossos apartamentos,

como uma boa política de vizinhança. Com alguns deles eu fiz amizade, pois se travam de pessoas de universos próximos ao meu: jovens de classe média, formados em universidades federais há pouco tempo, pertencentes a grandes capitais e que tinham prestado concurso para Receita e Polícia para ingressar ao mercado de trabalho.

Era entusiasmante ver as boas intenções e a excitação inicial que eles demonstravam no novo emprego. Eles, definitivamente, pareciam querer conversar sobre o trabalho e aprender mais sobre o universo que adentravam sob uma perspectiva mais “humana”. Um vizinho em especial - que costumava encontrar no elevador com seu habitual visual jovem esportivo - mostrava-se receptivo em ajudar a pesquisa dizendo que era para eu visitá-lo na Ponte da Amizade para ver o cotidiano de trabalho, da mesma forma que dizia que sacoleiros se constituíam um grupo de pessoas que “não eram pessoas ‘maus’, mas faziam aquilo para sobreviver”.

Já em meus últimos dias de campo, eu estava em Ciudad del Este com Lenita, que me convidara para tomar café em Foz do Iguaçu. Ela tinha comprado alguns enfeites para decorar sua casa e eu levava uma sacola para ajudá-la (eram dois ursos de pelúcia). Decidimos atravessar a Ponte da Amizade de ônibus de linha, quando o mesmo foi abordado para uma rotineira batida policial. Todos os sacoleiros e demais passageiros viveram a habitual tensão de um momento de fragilidade como aquele. Nesse meio tempo, entrou um policial gritando, em toda sua demonstração de autoridade. Era o meu vizinho, com voz adulterada e uma postura atípica. Não era mais o simpático sujeito esportista, mas um policial federal - um agente detentor do poder. O boné, os óculos escuros, a arma, a voz enaltecida e a cabeça erguida o transformam radicalmente, fazendo-me questionar se realmente tratava-se da mesma pessoa. Ele entrou no ônibus, revistou um a um. Eu abri minha sacola de cabeça baixa, ele olhou o brinquedo que eu carregava fez uma expressão de quem estava perdendo tempo com “pouca coisa”. Não me reconheceu e saiu do ônibus com seu peito estufado, falando alto com o colega, sabendo que o silêncio e as cabeças cabisbaixas no ônibus eram fruto do medo de sua autoridade. No lado de

dentro do ônibus, a lamentação marca o tempo após a batida. O discurso dos revistados era padronizado: *queremos trabalhar e o governo não quer deixar*<sup>111</sup>.



Policiais na Ponte da Amizade. Autor: Juca Varella. Folhaonline, Julho de 2004.

O episódio narrado traduz a um momento de rotinização da fiscalização, que, segundo Vianna (2005, pg. 21) é condição da própria soberania, na medida em que a representação do poder e das obrigações soberanas baseia-se no pressuposto de sua intervenção constante e, sempre que considerado necessário, que isso ocorra das maneiras mais emblemáticas. Naquele momento ritualístico da batida policial, o agente/vizinho encarnara seu personagem. Apesar de ser um funcionário jovem, em pouco tempo já havia aprendido e reproduzido a “frieza” necessária para lidar com a situação. Embora se renovassem os agentes, o *ethos* de poder e autoridade parecia não mudar. Em outra situação fora da batida, os vizinhos explicavam que eram advertidos pelos colegas mais velhos de que “não se pode dar mole para vagabundo”.

Na realidade, esse evento retrata um quadro dramático de tensão e negociação que se aflora no encontro cotidiano dos agentes do Estado e dos milhares de comerciantes que tentam passar a Ponte da Amizade. O entendimento entre as duas partes é escasso. Da mesma forma como autoridades consideram sacoleiros “vagabundos”, estes não dão crédito a instituições e agentes estatais –

<sup>111</sup> “Queremos trabalhar e o governo não quer deixar” é o título da chamada dos protestos realizados por sacoleiros na Ponte da Amizade.

como ficou claro no momento do assalto - considerados igualmente como corruptos e “sanguessugas”<sup>112</sup>, com uma clara referência às rotineiras práticas de propina.

Essa situação de aparte entre autoridades e comerciantes gera intolerância e, muitas vezes, atitudes extremas, como a que foi noticiada em Foz do Iguaçu em 2006, quando agentes da Receita Federal foram seqüestrados. O resultado de ações como essa é ainda mais repressão, bem como a reatualização se estereótipos sobre o grupo atingido pela fiscalização.

## **7.2 NOVOS RUMOS**

### **7.2.1 Conseqüências I: cadeia de empregos**

Pensando em termos mais estruturais, a fiscalização crescente, sem respaldo de política de empregos paralela significativa, tem alcançado resultados polêmicos sob o ponto de vista social. Isso porque durante quase três décadas de efervescência, o comércio de Ciudad del Este sustentou uma cadeia gigantesca de trabalhadores não apenas do setor informal, mas também do formal (ver Pinheiro-Machado, 2008). As cidades fronteiriças da região da Tríplice Fronteira dependeram, por muitos anos, desse mercado - que propiciou a criação de milhares de empregos em hotéis, restaurantes, transporte e lojas. A tabela abaixo ilustra alguns empregos propiciados por aquele comércio no eixo observado de Porto Alegre-Ciudad del Este/Foz do Iguaçu.

---

<sup>112</sup> Na linguagem dos sacoleiros de Porto Alegre, policiais federais são chamados de mosquitinho com referência à sanguessuga e à prática de propina.

<b>Porto Alegre e cidades da Tríplice Fronteira</b>	
<b>“Setor informal”</b>	<b>“Setor Formal”</b>
<u>Camelô legalizado</u>	
Camelô irregular	
Funcionários de banca	
Ambulantes (alimentos)	Hoteleiro e funcionário de hotéis
Cavalo (aqueles que montam as bancas)	Comércio de lazer e entretenimento (cassinos, etc.)
Seguranças do camelódromo	
Seguranças dos depósitos de mercadorias	Casas de Câmbio
Funcionários de empresas piratas	
<u>Sacoleiro</u>	Proprietários e funcionários de restaurantes e bares
Mesitero (camelô do Paraguai)	
Laranja...	
“Assistente de laranja...” (aquele que ajuda um laranja a carregar mercadorias).	Empresas de excursão para o Paraguai
“Assistente do assistente do laranja...”.	
Carrinheiro	Lojistas de Ciudad del Este e funcionários de lojas
Mototáxi	
Transportadores de van	Atacados e lojas que vendem produtos do Paraguai
Freteiro	
Vendedores de alimentos da Ponte	
Guia de excursão	Demais tipos de comércio
Informantes (quem é pago para dar informações sobre a fiscalização).	
Intermediários (sacoleiros que não trabalham para si).	

Um exemplo da influência da fiscalização sobre o sistema de empregos na Tríplice Fronteira pode ser visto claramente na primeira vez que fui a Foz do Iguaçu em tempos de fiscalização. A impressão era que estávamos adentrando em uma cidade fantasma. Os donos de pequenos hotéis, na frente dos seus estabelecimentos, paravam o ônibus e perguntavam apreensivos: “*cadê os sacoleiros?*”. Os restaurantes populares, já esvaziados, não conseguiam manter o mesmo número de funcionários trabalhando. A onda de fiscalização gerou inúmeros protestos e bloqueios na Ponte da Amizade, reunindo diversos setores afetados. No entanto, tais movimentos foram residuais comparados à força e aos objetivos avassaladores com que o Estado vem impondo sua presença nos últimos anos.

**Prezado Companheiro**

**“SACOLEIRO”**

Nesta Quarta-Feira, dia 19/11/2003, vamos nos mobilizar e fazer uma grande manifestação pacífica contra os abusos aplicados pelo Governo Federal. Queremos Trabalhar e o Governo não quer deixar. O Governo não distribui renda e não gera empregos, e não quer que o povo trabalhe! Chega de Imposição! Abaixo a repreensão! Viva a nossa união!

Local da manifestação: cabeceira da Ponte da Amizade! Das 8:00 às 12:00hs. Vamos lá!

Os *laranjas*, que não chegam a ser sacoleiros ou comerciantes profissionais, mas “carregadores” de mercadorias - constituem, sem dúvida, a parte mais frágil da cadeia de empregos sustentada pelo comércio. Por isso, a falta de trabalho incita a procura por empregos mais informais e precários ainda.

Aqueles que atravessam a fronteira com cigarros são chamados de “cigarreiros”. É possível dizer que essas pessoas situam-se em uma das mais baixas posições hierárquicas. Afinal, um cigarreiro é um *laranja* que nunca busca mercadoria para si, mas para um outro intermediário que, enfim, venderá para um grande comerciante de cigarros falsificados. Em minhas viagens, conheci dois cigarreiros. Eles eram jovens nordestinos, com não mais de 18 anos de idade. Seus corpos eram repletos de marcas de tiros. Ambos contaram-me que ganhavam três reais por dia e que só faziam aquilo porque já tinham filhos para sustentar e, com aquele dinheiro, poderiam, ao menos, comprar leite. Concordavam que, se pudessem, abandonavam esse trabalho.

Um veio da Paraíba, outro da Bahia. Ambos tinham a esperança de melhorar de vida no comércio da fronteira. Chegando lá, só conseguiram ser cigarreiros e necessitam enfrentar as dificuldades do ofício, burlando o combate ao contrabando de cigarros, que é rigoroso. Então, os trabalhadores envolvidos nesse comércio inventaram uma forma alternativa de entrar com ele no Brasil: abriram as grades da Ponte, criando um buraco. Um cigarreiro joga as caixas (de 1 metro quadrado) de cigarro pelo orifício, enquanto outro espera lá embaixo. A distância entre a Ponte e o solo é de aproximadamente 20 metros. Enquanto uns jogam e os outros aguardam lá embaixo, a polícia da fronteira fica atirando. Assim, muitos morrem seguidamente. Além disso, segundo foi-me relatado pelos próprios cigarreiros, muitos dos que esperam a mercadoria no solo acabam falecendo com as caixas que, de uma altura muito grande, caem sobre suas cabeças. Dos dois que conheci, um tinha perdido o irmão assim; o outro, vários colegas. O primeiro dizia continuar no trabalho, alegando não ter outra opção; o segundo dizia abandonar: ia comprar bronzeadores e óculos escuros em Ciudad del Este e, como ambulantes, vendê-los no litoral catarinense.

A Receita Federal, em seu discurso público, toma os *laranjas* como um dos alvos a ser combatido com prioridade. Grande parte das ações é dirigida a eles, através do entendimento que o contrabando entra no Brasil graças ao “trabalho formiga” realizado por aquele contingente. Todavia, as conseqüências desse processo têm trazido resultados paradoxais: ao passo em que se legaliza o comércio, a ilegalidade se fortalece na mesma proporção. Ou seja, os *laranjas* se especializam, cada vez mais, em burlar a lei. Alguns que eu conhecia chegavam a ter cerca de dez carteiras de identidade para mostrar na Receita (pois cada brasileiro só tem direito a comprar 350 dólares por mês em mercadorias sem fins comerciais). Além disso, a Declaração de Bagagem Acompanhada (DBA), com seu devido carimbo oficial, também começou a ser falsificada, chegando a enganar os agentes federais por um longo período.

O mecanismo de controle que visa aos fins e não a base da questão social do emprego acaba desestabilizando todo um sistema que, mesmo dentro de um quadro de práticas não regulamentadas, funcionava de forma estruturada. Sabe-se, hoje, que a maioria dos *laranjas*, por exemplo, não vai procurar empregos formais e se

enquadrar numa lógica legalista. Desse modo, a violência tem crescido expressivamente em Foz do Iguaçu, as redes formais fecham suas portas gradativamente e, assim, estampa-se uma ferida aberta na fronteira, fruto de uma crise social imensa. O assalto que sofremos é um resultado imediato desse processo.

A criminalização é o resultado mais perverso. Os moradores da calma Foz do Iguaçu, ainda não se acostumaram a viver sob a cultura do medo que paira nas grandes cidades brasileiras. Hoje a cidade fronteiriça de apenas 250 mil habitantes tem um índice de favelização surpreendente. O desemprego é grande nas áreas voltadas para os sacoleiros e para comércio: hotéis, restaurantes e bares, ônibus, mototáxis e táxis, demais transportes. A quantidade de setores afetados diretamente pela fiscalização é imensa. Morar em Foz do Iguaçu em 2006 significava ouvir diariamente lamentações vindas dos mais diversos sujeitos. A Receita Federal, por seu turno, alega que a fiscalização não está gerando violência, mas acabando com ela, no momento em que contrabando é crime e, portanto, uma forma de estímulo à violência.

### **7.2.2 Conseqüências II: mudanças em mercados populares brasileiros**

O camelódromo da cidade de Porto Alegre abrigava cerca de 450 vendedores regularizados pela Prefeitura Municipal para um contingente de centenas e até milhares de não-regulamentados que se instalavam nas redondezas - estes eram chamados de “caixinhas”, pois trabalhavam sob caixas de frutas, facilmente desmontáveis em caso de uma batida da fiscalização.

Como em muitas cidades brasileiras, o início do mercado informal de rua de Porto Alegre deu-se juntamente com a formação da cidade, através da venda de frutas, peixe, artesanato e outras miudezas. Com a surgimento de Ciudad del Este, os vendedores mais antigos contam que viveram o período da “mina de ouro”: iam ao Paraguai com facilidade semanalmente em suas próprias excursões e traziam de dois a cinco mil dólares de “novidades”: uísques, videocassetes, “3 em 1” (aparelho de som), enfeites para a casa, brinquedos. Nos anos 90, com as mudanças na sociedade brasileira, o mercado informal de rua aumentou sobremaneira, abarrotando as ruas do centro.

Políticas higienistas que visam a enquadrar este comércio popular também vêm sendo aplicadas desde a formação deste mercado em seus primórdios, muitas delas sem sucesso ou de sucesso passageiro. O tempo passa, a cidade se moderniza, mas o espírito de retirar este comércio das ruas continua muito semelhante, seguindo o velho intuito de “limpar” o bairro. Nos anos 2000 especialmente, iniciou-se uma política municipal de influência federal (esta por sua vez de influência internacional) no sentido de combater estritamente as mercadorias pirateadas. Desse modo, muitos vendedores mudaram a fachada de suas bancas, retirando as cópias de produtos de marca. Na realidade, CDs e cigarros são os produtos mais combatidos, uma vez que encontramos facilmente objetos esportivos falsificados, como bonés e camisetas da Nike.

O camelódromo de Porto Alegre é um mercado *made in China* paraguaio por excelência. Isso significa que produtos como falsificações de grifes de luxo, corriqueiras na China e comum em São Paulo e Rio de Janeiro, são raros. O que há, de fato, são bugigangas de marca desconhecida ou cópias de produtos como relógios, perfumes, bonés. No Paraguai não encontramos facilmente bolsas Louis Vuitton, Dior, D&G, Chanel. Da mesma forma, estes produtos só existem em Porto Alegre nas mãos de alguns chineses e coreanos que recém chegaram à cidade e possuem suas próprias redes para importar tais mercadorias da Ásia.

Todavia, com a intensificação do controle aduaneiro, muitos camelôs estão mudando seu rumo de Ciudad del Este para a 25 de março em São Paulo, embora aqueles que se intitulam “autênticos camelôs” são resistentes à mudança. A viagem fica mais cara e demorada (de 14 para 20 horas/de 150 para 250 reais), mas possui a vantagem de se trazer as mesmas mercadorias sem a caracterização de descaminho, na medida em que a compra dá-se dentro do território nacional e é possível trazer nota fiscal. Com isso, as próprias mercadorias vão mudando e alguns deles acreditam que “são de melhor qualidade do que as paraguaias”.

Em um primeiro momento de fiscalização forte da fronteira (2003), o discurso dos camelôs era de que o camelódromo ia acabar, as famílias se desmembrar, enfim, a vida arruinar. Em uma viagem a Ciudad del Este, quando a fronteira parecia uma região fantasma, um informante chamado Chico (29 anos) disse ao chinês que lhe fornecia chaveiros: “acabou, é o nosso fim!” - atitude que

provocou pânico em seu interlocutor. Os anos passaram e ele continuou indo ao Paraguai, só que mais espaçadamente, e hoje, com a construção nova aduana que passa pente fino nas compras, ele é um entre milhares de “famosos” comerciantes (ou contrabandistas para mídia) que aparecem nos telejornais atravessando suas mercadorias de lancha ou canoa sob ameaças de tiros da polícia - o que tornou o comércio muito mais “emocionante” e “adrenalítico”, conforme palavras ditas recentemente por ele.

Os camelôs de Porto Alegre resistem ao amplo processo de fiscalização. Os mais jovens e aventureiros se adaptam aos meios ainda mais arriscados de sair de Ciudad del Este. Por outro lado, as dificuldades crescentes (lanchas, assaltos e batidas) desanimam os comerciantes que possuem mais “anos de pedra”. Estes, alegando cansaço, passaram a ir a São Paulo como forma de um “status superior” alcançado ao longo dos anos<sup>113</sup>. *“Eu não sou moleque, eu só trago coisa boa, tudo de São Paulo, tudo dentro da lei”*, dizia o antigo camelô Amir, o que era complementado por Jurema, a qual entendia que *“O Paraguai é uma chinelagem [status inferior], São Paulo é coisa muito chique”*...

No início de 2009, após anos de tentativas, foi inaugurado o Centro Popular de Compras, cujo projeto foi feito em permanente diálogo com os vendedores, os quais impuseram parte de suas exigências através da realização de reuniões semanais com agentes da Prefeitura. Assim, os comerciantes, divididos entre os temerosos otimistas e os relutantes pessimistas, foram removidos para um shopping após décadas de rua. Eles receberam CGC, cursos profissionalizantes de marketing e vendas<sup>114</sup> (do SENAC), cartas de crédito do Banco do Estado do Rio Grande do Sul e do Banco do Brasil, bem como foram incentivados a trabalhar com todos os cartões de crédito. O esforço de legalização de cima para baixo é imenso. A mudança é vista muita ambigüidade por parte dos vendedores que, por um lado, temem diminuir o ritmo de vendas e sentirem-se “enjaulados” e, por outro,

---

<sup>113</sup> Machete do Jornal O Estadão, 08 de Fevereiro de 2009: “SP toma o lugar do Paraguai como paraíso das muambas. Polo distribuidor de contrabando e produtos falsificados, região central atrai camelôs e lojistas de todo o País”.

<sup>114</sup> Embora os professores do curso tenham dito, por razões notórias, que eram os camelôs que deveriam lhes ensinar a vender. Na realidade, os comerciantes contaram-me que não aprenderam nada no curso de interessante, que lhe foram dito obviedades, mas que se divertiram muito dentro de uma sala de aula. O curso gerou piadas diversas.

comemoram a possibilidade de sair da chuva e do sol, dos extremos da temperatura do sul do Brasil e, principalmente, por possuírem um banheiro que possam utilizar, diminuindo as doenças fruto do trabalho na rua.

Em minha primeira visita ao CPC (Fevereiro de 2009), entusiasmados com o status de micro-empresários e exibindo as máquinas de cartão de crédito recém adquiridas, meus antigos informantes falaram-me da possibilidade de começar a realizar importação direta da China, através de uma empresa que rondava o shopping popular. A idéia estava seduzindo a muitos, mas se contrastava com a dura realidade da queda de vendas trazidas com a saída das ruas.

Praticamente nenhum vendedor mudou o seu ramo de mercadorias, estas continuam as mesmas bugigangas *made in China*, só que o status de comercialização (contrabando) mudou para alguns. Logo, as duas pontas de nossa cadeia foram afetadas brandamente com as tentativas de desatar o “nó” da fronteira. Nas ZEEs, tais mudanças são imperceptíveis em face do poder que a China desempenha na cadeia, de seu volume de produção e exportação, bem como da fatia que o Paraguai representa na bilionário economia cantonesa. A zona fronteiriça, por sua vez, é profundamente atingida e as alternativas à crise vão possuir efeitos reverberantes.

A cadeia desvia seu rumo, se adapta, se regenera. O comércio *made in China* permanece em seus fluxos e fricções, mas procura novas rotas e, agindo como o sangue no organismo, ao encontrar uma artéria bloqueada, procura e cria novas ramificações para seguir.

### **7.2.3 Conseqüências III: novos rumos migratórios**

No lado paraguaio da fronteira, paraguaios também sentem na pele o desemprego. Diminuindo o movimento dos sacoleiros, as lojas de muitos imigrantes vão fechando, as quais se caracterizam por empregar brasileiros, argentinos, mas principalmente paraguaios. Os imigrantes chineses e árabes ou tentam desenvolver outra atividade em Foz do Iguaçu ou migram para outros países, onde possam desenvolver suas atividades. No ano de 2008, o comércio ainda se mantém, embora tenha perdido boa parte do movimento de outrora.

Com o aperto da fiscalização, os imigrantes chineses têm se dirigido a outros lugares a fim de dar continuidade à atividade comercial. Brasil, Canadá e Estados Unidos são os destinos mais freqüentes como alternativa à crise fronteiriça. Segundo dados obtidos no consulado taiwanês de Ciudad del Este, estima-se que já houve cerca de 20 mil chineses vivendo e investindo na Tríplice Fronteira entre os anos 80/90, mas hoje a metade desse número já abandonou a região. Assim, novos fluxos da diáspora chinesa vão sendo gerados.

Quando retornei a Foz do Iguaçu em 2005, era possível ver a decadência refletida no cotidiano comercial da Tríplice Fronteira com um todo. O efervescente clima da fronteira já não era mais como antigamente. Em uma das viagens de retorno ao campo, encontrava-me ansiosa para atravessar a Ponte e rever Lily. Atravessei a Ponte de *mototaxi* para chegar mais rápido a Ciudad del Este. Já preparando o sorriso do reencontro, dirigi-me imediatamente à galeria onde era a sua loja, mas só encontrei o deprimente ambiente de luzes apagadas, pedaços de papelão espalhados e uma placa dizendo: ALUGA-SE.

Lily tinha fechado a sua loja no Paraguai que vendia bolsas e miniaturas de perfumes *Dior* e aberto uma menor em Foz do Iguaçu. A readaptação uma estratégia frente à fiscalização que, pouco a pouco, acabou com seu público consumidor. Sr. Lui fechou sua loja de produtos de decoração e abriu uma escola de Mandarim no lado brasileiro.

A crise econômica e social aberta no tecido fronteiriço fez emergir um personagem muito conhecido: o “Miranda”. O Miranda era comentado por todos os informantes e a sua presença era cada vez mais freqüente: era o cliente mais freqüente. Na realidade, esse personagem é uma expressão jocosa que se refere aos consumidores que, conforme linguagem compartilhada por sacoleiros e imigrantes, somente “*mira*” a vitrine e “*anda*”. A loja de Lily na famosa Avenida Brasil de Foz do Iguaçu era cheia deles: durante horas, os clientes só chegavam, perguntavam o preço e iam embora. De fato, esses comerciantes trabalharam, por anos, com o mercado de atacado. A passagem para o varejo significa uma queda grande poder aquisitivo com a perda da clientela, o que é visto como desesperador, uma vez que o volume de importação requer uma quantidade mínima. A brincadeira do Miranda, portanto,

reflete uma dramática realidade: a falta de compradores, o declínio do comércio local que fez, por muitos anos, circular emprego e renda na região.

Na realidade, mudar o comércio para Foz do Iguaçu é a solução mais simples, menos rentável e vivida principalmente entre aqueles que detêm menores condições financeiras para investir em outras cidades mais longes (Curitiba, São Paulo ou noutros países), ou não possuem uma rede transnacional de sustentação. Assim, as famílias mais pobres, em situação adversa e sem proteção de redes, têm apenas o Brasil como horizonte, pois se trata da alternativa mais barata e a readaptação dos filhos (em termos de socialização e linguagem) é menos dramática.

Guanxi ainda é uma fonte de suspiro para os comerciantes menos endinheirados. Lily, em sua modesta loja, permitia que um cantonês falido de sua cidade natal montasse uma banca de rua em frente ao seu estabelecimento. Em retribuição, ela demitiu um funcionário brasileiro e o camelô passou a cuidar da loja quando ela precisava. Para os comerciantes abastados, laços de guanxi são vitais para um futuro deslocamento.

Conforme já mencionei, ela veio de uma pobre família do interior da província de Guangdong. Os tempos áureos dos sacoleiros faziam com que ela importasse um contêiner por mês e tivesse uma vida de prosperidade na fronteira. Hoje, a mercadoria encalhada está no depósito para ser revendida aos comerciantes que resistiram. A loja no Paraguai fechou e apenas a de Foz do Iguaçu mantém-se aberta. Durante as noites em que eu costumava estar com ela, eram raros os fregueses que apareciam. E estes compravam no máximo cinco dólares. Ela montou uma banca de sorvetes também, mas sua pouca habilidade no ramo fez com que tivesse também prejuízo.

Um dia, estávamos sentadas na calçada em frente a sua loja e ela me pergunta: *Como é Porto Alegre?* Eu respondo que considero uma cidade boa de se viver. Ela se interessa e diz que vai para lá. Um mês depois, ela fala, novamente, que vai à Porto Alegre. O discurso começou a ficar cada vez mais sério, perguntando-me preços de aluguéis e possibilidades de lucros. Se Lily vai ou não para Porto Alegre ainda é uma incógnita, mas a questão que se coloca é que essa possibilidade é real para ela. O fator decisivo nessa decisão era justamente a relação que detinha comigo. Ao contrário da grande maioria dos chineses de Ciudad del Este, Lily só tem

parentes na China. Ela veio apenas com seu jovem marido e os dois filhos nasceram na fronteira. Eu era o seu contato mais próximo.

Segundo foi-me informado no consulado taiwanês de Ciudad del Este, cerca de 50% dos chineses já abandonaram a fronteira e estão indo (ou retornando) a São Paulo, aumentando o comércio da famosa 25 de março. Cidades como Porto Alegre, cuja presença chinesa era ínfima, agora começa a receber, dia a dia, novos imigrantes.

Uma vez que os capitais social e econômico são convertidos um no outro, o tamanho da renda e da rede dos imigrantes é o que vai possibilitar, em última instância, o deslocamento em escala mundial. Lily sabia, por exemplo, que sem guanxi, a chegada a Porto Alegre seria incerta, situação diferente da emigração de Guangdong, pois contava com tios taiwaneses no Paraguai (os quais ela não conhecia pessoalmente antes de deixar a China). Para muitos, ficar no Brasil é mais barato e a readaptação dos filhos (em termos de socialização e linguagem) é menos dramática.

As famílias mais ricas, de importadores e fabricantes, têm condições de se deslocar com mais facilidade. Lenita e seu marido vivem entre China, Estados Unidos, São Paulo, Rio de Janeiro e Foz do Iguaçu. A Sra Yan, uma informante de origem hongkonesa, tem um filho que cuida uma loja no Canadá, um outro no Paraguai e o marido está sempre viajando em busca das mercadorias. A vida dela é um trânsito constante entre esses países. Ela tem um sobrinho que também cuida da loja paraguaia e a família deste encontra-se em São Paulo.

Os destinos que mais aparecem em meus diários de campo eram Estados Unidos, Canadá e México, onde alguns imigrantes possuem negócios ou demais parentes. Toronto, por exemplo, tem recebido muitos comerciantes de Ciudad Del Este, os quais, no Canadá, vão desenvolver o mesmo tipo de atividade. A antiga *Chinatown* de Nova Iorque, por exemplo, hoje se confronta com um novo contingente de imigrantes que chega não para abrir restaurantes, tampouco para vender mercadorias típicas chinesas: eles comercializam produtos típicos da pequena indústria da China, como as falsificações e/ou produtos baratos de baixa qualidade. O mesmo acontece com inúmeras outras *Chinowns*. Além disso, outras começam a se formar na atualidade em cidades cuja presença chinesa era escassa. Os imigrantes

do Paraguai, assim como outros cujo know-how está baseado nesse ramo *made in China*, vão procurar novos lugares onde possam continuar trabalhando e onde tenham suporte financeiro e emocional.

Os laços particularistas também ajudam na proteção comercial, ao formarem-se redes de sustentação que burlam a ordem do Estado, da legalidade e do mercado capitalista hegemônico. Assim, a coibição do comércio na fronteira faz apenas com que haja uma mudança espacial da atividade (movendo pessoas e objetos), para onde haja melhores condições e facilidades, estas sempre vindas de um contato mantido e preservado. Assim, confiança e guanxi constituem remédio para o vácuo da base legal. Onde o sistema legal engessa, as redes emergem como sustentação.

A importação e o comércio, sempre com foco na China, são realizados através de amigos ou parentes. Como o preço geralmente é muito semelhante, é a confiança que vai definir a escolha dos fornecedores. Cabe lembrar que as próprias fábricas na China desse ramo, em geral, não são sociedades anônimas, mas centenas de fabriquetas interligadas. O lucro de parte de uma economia gigantesca é gerado no interior de sistemas de parentesco e amigos que concentram a produção, importação e distribuição de mercadorias.

Por fim, a presença chinesa na fronteira faz parte de um todo mais amplo e interconectado. Quando se mexe numa peça do sistema, o efeito é reverberante. Entender a dinâmica social de Ciudad del Este pode ser uma chave para compreender as mudanças que ocorrerão em muitas cidades e países que, pouco a pouco, recebem novos grupos de imigrantes que deixam o Paraguai.

A importância dos imigrantes, não apenas dos chineses, mas também dos sírio-libaneses, é vital para a manutenção do comércio fronteiriço. Eles são mediadores de um mercado internacional, ligando diferentes países e pessoas através de bens. No momento em que muitos abandonam a região em virtude da falta de clientes para os seus negócios, toda Tríplice Fronteira perde e necessita-se adaptar-se a um novo período pós-fiscalização.

## NOTAS FINAIS

A presença do Estado através de uma política de fiscalização tem efeitos de todas as escalas. Ela toca no âmago da vida cotidiana de pessoas comuns, bem como produz macro fatos sociais. Por um lado, sacoleiros brasileiros têm que achar alternativas para continuar como comerciantes, repensando possíveis cidades para buscar mercadorias. Famílias de imigrantes planejam desde a despesa da escola das crianças (da escola privada para a pública?) até uma mudança radical de vida ao decidir migrar novamente. Moradores da Tríplice Fronteira colocam alarmes em suas casas, temem sair à noite, seguram cada vez mais firme a bolsa que portam. Por outro lado, numa perspectiva mais ampla, temos um universo social cujos índices de desemprego aumentam na mesma proporção que a violência urbana. Além disso, fluxos migratórios internacionais são redesenhados, há uma permanente rediaporização, tendo influência em dinâmicas locais de inúmeros outros países.

Não se trata aqui de tecer uma apologia ao contrabando. Busquei discutir os efeitos da fiscalização sobre o universo da fronteira através da desalentadora constatação de que políticas sociais paralelas de realocação de empregos não ocorrem na mesma intensidade que o controle, ao menos é este o discurso proferidos pelos locais. No âmbito normativo, ponto de vista adotado pelos grandes meios de comunicação, existe uma Ponte da Inimizade, um lugar corrompido que deve ser “purificado”. No entanto, sob um olhar antropológico da fronteira, interessou-me mostrar que, graças às trocas comerciais, milhões de pessoas têm organizado e dotado suas vidas de sentido. Um olhar mais próximo à fronteira mostra que, ao invés de uma ambiência caótica, há um sistema que, apesar de muitas vezes precário, funciona de forma estruturada e auto-regulável.

Evidentemente, entre as formas de atividades informais criadas no âmbito do comércio da Ponte da Amizade, existem redes de exploração, trabalho infantil e comércio de drogas e armas. No entanto, uma fiscalização unilateral sem amparo de políticas públicas não parece extinguir tais problemas, mas apenas deslocá-los. Quando se age abruptamente sobre o sistema comercial da fronteira desestrutura-se uma rotina consolidada ao longo das últimas décadas. Nessa rotina, é interessante lembrar que, para além do contrabando e do ilícito tão ressaltado, milhares e até

milhões de sujeitos construíram seus mundos em um universo marcado pela acomodação da diversidade cultural através da convivência pacífica de inúmeras etnias e nacionalidades.

## Considerações Finais

Uma opção para este tese teria sido acompanhar a biografia ou vida social de um único objeto, assim como é convencional nos estudos contemporâneos de cadeias globais de mercadorias. Eu elegeria, então, falar sobre os relógios, já que se trata de um produto paradigmático do mercado estudado. A tese começaria narrando a antiga arte chinesa de copiar e exportar relógios, a qual teve o seu ápice no século XIX. Depois, descreveria densamente a fábrica de fivelas visitada, as relações de trabalho, os tipos de relógios produzidos entre cópias, réplicas e originais e, então, passaria para o atacado de Shenzhen. Finalmente, analisaria a especializada loja do Sr. Li em Ciudad del Este, pensando desde os seus consumidores que revendem no Brasil o que lá compram.

O leitor teria encontrado, assim, um recorte mais definido em torno de um único objeto. Haveria uma linearidade coerente e pouco discutível. Todavia, tal linearidade seria meramente alegórica, uma vez que o relógio que se observou sendo montando em Shenzhen provavelmente teve outro destino (que não Ciudad del Este), o qual nem mesmo o dono da fábrica tem a exata clareza onde situa-se. Os produtos do Sr. Li certamente não vieram do atacado que visitei, mas da importadora taiwanesa de Paulo Li, a qual tem trabalhado a partir dos portos de Dongguan e Xiamen.

Nesta tese, optei pelo caminho mais difícil na construção de um objeto de pesquisa, mas considero que ganhei em amplitude, ao refletir sobre várias facetas de cada uma das *commodityscapes* estudadas. O mercado que une China-Paraguai-Brasil não se restringe apenas a comercializar relógios ou a qualquer outro produto isoladamente: trata-se de um conjunto diverso de mercadorias, os quais versam

sobre a pluralidade de um mercado cujo marco é o gigantesco universo produtor da pequena e média indústria do Delta do Rio da Pérola.

A noção teórica e metodológica de uma cadeia global de mercadorias foi resgatada, aqui, como um norte que vai desde a produção na China até a fronteira Brasil/Paraguai, abordando diferentes feixes analíticos, os quais se relacionam a uma realidade empírica completamente ampla e plural. Apresentei distintos atores, eventos microscópicos e histórias prosaicas, procurando mostrar sujeitos concretos sem dissociá-los dos grandes processos sociais em que estão envolvidos.

Os banquetes, a vida amorosa de Feifei, as disputas dos imigrantes, entre tantos outros fatos narrados, não se distanciam da análise de um amplo processo econômico globalizado. Ao contrário, trata-se de pensar o mercado como um fato social total (Mauss, 2003), uma vez que, sob um ponto de vista antropológico, a atividade mercantil atinge as mais variadas esferas da vida, da mesma forma em que um modo de produção - e suas relações e forças produtivas - é afetado e transformado pela cultura.

No escopo de nossa análise, o que une a região do Delta a Ciudad del Este são as mercadorias, obviamente através de sua relação dialética com pessoas. Embora seja relevantemente argumentado que mercadorias possuam espírito, vida e biografia, eu estou consciente de que segui uma postura conservadora: falei mais do espírito, da vida e das biografias de indivíduos (e é claro que não se trata de escolhas excludentes). Se os bens produzidos em massa são os mesmos em ambas as *commodityscapes*, o universo que os rodeia é composto por pessoas, histórias e realidades bastante diferentes. Como citei no início deste trabalho, entre a China e o Paraguai há autonomia e fragmentação entre cada um dos lugares etnógrafos. Todavia, há também importantes vínculos e continuidades.

Eu quero finalizar esta tese remontando algumas dessas continuidades da cadeia que, de forma dispersa e multifacetada, são dadas na realidade empírica e foram apresentadas ao longo de capítulos bastante diversos entre si. Vou me deter em dois eixos analíticos, procurando pensar a cadeia de forma mais global. Primeiramente, faço uma síntese dos processos sociais que viabilizaram que se formasse um circuito no âmbito China-Paraguai-Brasil (cf. mapa explicativo no final

desta seção) Em um segundo momento, vou analisar as categorias a laços pessoais e reciprocidade, uma vez que sua importância foi ressaltada ao longo de toda a cadeia.

### **Mercado, diáspora e globalização: um encadeamento final acerca dos grandes processos**

No século XIX, enquanto o Delta do Rio da Pérola detinha um dos maiores comércios marítimo do mundo, Ciudad del Este não existia e os mercados metropolitanos populares do Brasil vendiam artesanato, peixe, frutas e verduras, miudezas - assim como os que rodeavam o Mercado Público da cidade de Porto Alegre.

O que acontece hoje em nível altamente veloz e interconectado é fruto da expansão dos fluxos da globalização que, no caso de nossa rota, viabilizou a união desses espaços através do mercado, o qual induziu migrações internacionais, dos chineses para o Paraguai; bem como outras formas de deslocamentos pontuais de sacoleiros, que - assim como congolesees vão a Paris (MacGaffey e Bazenguissa-Ganga, 2000) ou nigerianos à Londres (Hannerz, 1999) - vivenciam uma experiência internacional para buscar mercadorias.

O ponto de partida para entender esse sistema, insisto, encontra-se na gênese do mercado cantonês. As bases foram preparadas no passado. O *Canton System* aproveitou suas artérias marítimas e desenvolveu uma das maiores regiões portuárias do mundo, caracterizando-se pela exportação. Trata-se de um sistema que, desde sempre, nunca mostrou contornos nítidos entre formalidade/legalidade e informalidade/ilegalidade, até porque era esse duplo estatuto do mercado era extremamente vantajoso.

Ainda sobre esse mercado do Delta, Dikotter (2007) mostrou, através de sua detalhada pesquisa, que existiu - para além do ópio, da cerâmica e da prata - uma rica e longa história do comércio chinês de cópias e bugigangas, o que aponta para um verdadeiro fascínio que os chineses possuíam por bens estrangeiros. Esses produtos, que já eram feitos através do modelo de mão-de-obra intensiva, popularizaram bens de consumo para a China e para inúmeros países que o *Canton*

*System* abrangia. Não se tratava de uma face marginal à economia regulamentada, mas de uma importante faceta da política nacional, a qual via nas cópias uma alternativa para diminuir a importação.

Portos em abundância não representam apenas a saída de mercadorias, mas igualmente a saída de pessoas. O efervescente mercado cantonês está diretamente ligado à diáspora chinesa, fazendo com que a província singularizasse-se por intensos fluxos migratórios internacionais, os quais começaram no sudeste asiático e, posteriormente, ampliaram-se para países europeus e americanos.

Com o declínio do *Canton System* e, posteriormente, com o comunismo, o sistema fabril de cópias e demais bugigangas foi sufocado em nome de outro modelo de desenvolvimento nacional. No entanto, não houve uma ruptura, apenas um deslocamento, uma vez que Taiwan e Hong Kong deram continuidade a esse modelo de produção em massa. Isso explica porque, há poucas décadas atrás, bugigangas de camelôs vinham acompanhadas do “*made in Taiwan*”.

Em 1957, o Paraguai e a ilha de Taiwan começaram seus vínculos diplomáticos, os quais basicamente serviam para a facilitação migratória. Em 1975 a Ponte da Amizade foi inaugurada e isso constituiu um marco na atração de comerciantes, já que havia ali um caminho aberto em plena fronteira internacional. Imigrantes chineses de São Paulo e outras localidades dirigiram-se a Ciudad del Este frente a um comércio promissor, mas houve, principalmente, um intenso fluxo direto vindo de Taiwan. Com os imigrantes sírio-palestinos, foi-se formando, a partir dos anos 70, um dos maiores centros de comercialização de pequenos bens, cópias e bugigangas do mundo.

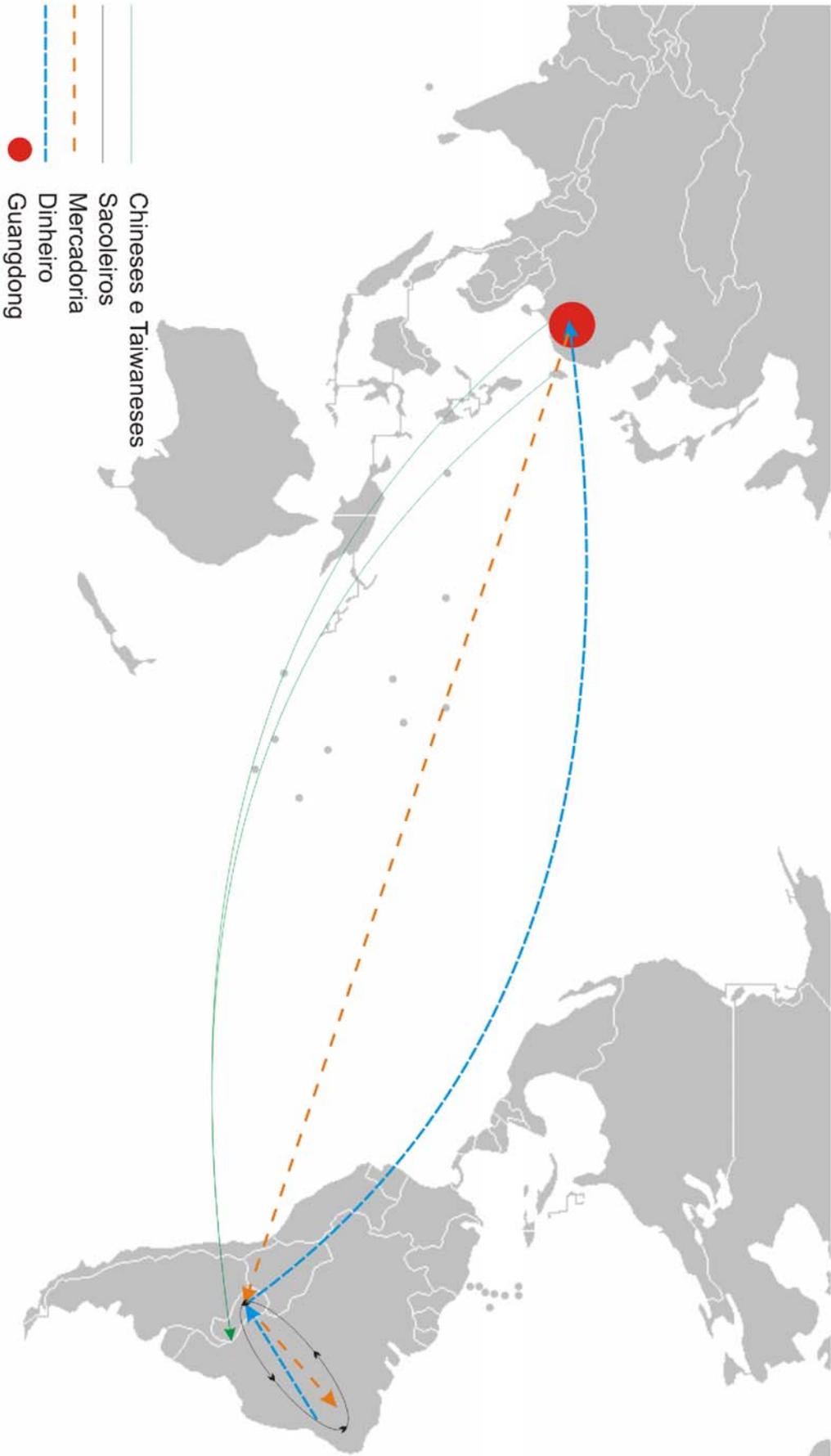
No início dos anos 80, o governo chinês começou a implementar as reformas vindas com a abertura econômica. O foco do desenvolvimento deu-se através da maximização das antigas qualidades mercantis do Delta do Rio da Pérola. Abriram-se zonas, cidades e costas inteiras, as quais passaram a ser consideradas especiais para a produção e para a exportação. Incentivou-se a indústria local, a qual retoma o seu *know-how* na ênfase na produção de cópias e bugigangas domésticas. A mão-de-obra intensiva seguiu como modelo para a produção em massa, impondo-se como uma alternativa à miséria do campo.

Milhões de pessoas da China dirigiram-se à Guangdong durante a reforma, ao passo que muitos cantoneses saíram do país, formando uma das mais recentes ondas da diáspora chinesa, a qual se caracteriza, em parte, pela comercialização de cópias e produtos que, contemporaneamente, são extremamente combatidos pelo sistema mundial em nome da política de Propriedade Intelectual. Ao mesmo tempo em que o governo central parece se enquadrar em tais padrões internacionais, o país demonstra ignorar e incentivar - no âmbito das relações pessoais da política local, cotidiana e face a face - a produção de cópias e outros produtos caracterizados pela utilização de caminhos informais ou idealmente ilegais.

Cantoneses, nesse contexto, a partir dos anos 80, dirigiram-se ao Paraguai e aliaram-se aos taiwaneses, formando uma comunidade marcada por uma série de hierarquias de múltiplos níveis - concepções políticas, religiosas, cidadania e riqueza - que se ajustam na vida diária e no contato interétnico. De um lado, taiwaneses possuem uma série de direitos especiais em virtude da diplomacia; por outro lado, Taiwan, para muitos, não se impõe mais como o local mais vantajoso para a importação, o que faz reviver vínculos com a RPC. Dessa forma, com seu sedutor poder econômico, a China têm cooptado as populações ultramar e, com elas, tem criado um verdadeiro império, o qual mantém uma relação dúbia com o sistema hegemônico mundial.

Com as recentes intervenções estatais brasileiras no escopo da fronteira Brasil/Paraguai, o comércio de Ciudad del Este vem sofrendo mudanças radicais e, portanto, sendo enfraquecido. Muitos comerciantes brasileiros têm deixado de ir ao Paraguai e optado por São Paulo, por exemplo. Os imigrantes que se vêem estrangulados com a crise fronteiriça rumam a novos lugares de oportunidades. O final de nossa cadeia é profundamente afetado, mas o início mostra-se intocável. Não estamos diante do fim de uma cadeia, mas de um concreto processo de alterações e ramificações.

### Fluxo de pessoas, mercadorias e dinheiro no circuito China - Paraguai - Brasil



## **A informalidade dos laços pessoais da China ao Brasil**

Um dos temas que perpassou toda a tese foi o dos laços pessoais que ocorrem entre chineses. A análise abrangeu desde o universo produtor na China às lojas distribuidoras do Paraguai. Discutimos, então, *guanxi* e família. No entanto, quando os brasileiros compram os produtos dos chineses e enchem suas famosas sacolas listradas de bugigangas, todo o seu percurso comercial – da saída da Ponte da Amizade até a venda em uma banca de camelô – será inviabilizado sem redes amplas de ajuda mútua, de solidariedade e de clientelismo. Esse foi o tema de minha dissertação de mestrado, que discorreu sobre as estratégias e os vínculos que sustentam o desenvolvimento de um trabalho árduo, incerto e, por vezes, perigoso.

Na realidade, a importância das redes de ajuda mútua e de confiança é fundamental a qualquer atividade econômica que envolve mecanismos informais. Trata-se de fatos indissociáveis. Embora eu tenha dado uma grande ênfase aos laços pessoais entre os chineses (e isso se deve a razões óbvias), tal importância não é menor entre camelôs e sacoleiros brasileiros. Mas é diferente. Reciprocidade - para além da obrigatoriedade do círculo da dívida de dar, receber e retribuir - possui diversas formas de se manifestar, bem como pode ter maior ou menor ênfase, dependendo de contextos específicos.

Analisemos, sinteticamente, a nossa cadeia completa, abrangendo até os comerciantes populares no Brasil. É possível dizer que a importância dos laços pessoais possui diferentes tonalidades ao longo de nosso circuito. Em termos generalizantes, na China, ela dá-se *a favor* do Estado; no Paraguai, *em paralelo* ao Estado; no Brasil, *contra* o Estado. Essas diferenças de nuances falam ao mesmo tempo dos meios através dos quais os laços pessoais são empregados, bem como da forma com que, historicamente, a informalidade é concebida em cada um desses países. Esse último aspecto se refere apenas aos discursos historicamente produzidos sobre a mesma, no momento em que a economia informal tem um papel vital de alocação de renda e empregos da China ao Brasil.

No Brasil, há um combate permanente, no âmbito da fala oficial, de combater a pirataria, a informalidade e o contrabando. Foi construída uma forte carga negativa moral sobre esse comércio popular. Isso significa que os

trabalhadores são vistos como sujeitos que ocupam uma posição à margem da legalidade e suas tarefas necessitam burlar, cotidianamente, regras, poderes e agentes estabelecidos. Quando as trocas ocorrem com agentes do Estado, elas aparecem na forma de propina – esporádica e sem vínculo afetivo. Esse encontro pessoal entre comércio e Estado, conforme observei na pesquisa anterior, caracteriza-se pelo contato áspero e ressentido de ambas as partes. A reciprocidade contínua nasce entre iguais e visa a preencher lacunas básicas de crédito, de saúde, de negociação diária. Como no Brasil a importância do relacionamento social não é um fato institucionalizado como na China, quando o círculo da dádiva é rompido entre parceiros, uma categoria moral acusatória muito comum aparece: a de “íngrato”. Isso significa que a ajuda fornecida, evidentemente, espera retribuição, mas, ao mesmo tempo, ela não será necessariamente cobrada. Contenta-se em quebrar o vínculo e lamentar a ingratidão alheia, embora esta dificilmente seja esquecida.

A forma como o relacionamento social se estabeleceu na China ao longo de sua história fez com que a noção de ingratidão (*bu lingqing de*) tivesse pouco lugar, uma vez que a importância de guanxi é bastante consciente. O tempo de se cultivar uma relação é proporcional ao tempo de se desfazê-la. A obrigatoriedade das dádivas ocorre de forma mais estrita, na medida em que a sociedade chinesa desenvolveu uma extensa etiqueta na arte do relacionamento social. Reitero, não se trata de dizer que reciprocidade é mais importante na China do que em outro lugar, apenas que ocorre de forma explícita.

Quando esse sistema institucionalizado de dádivas é transposto ao âmbito dos negócios, ele acaba gerando um grande nível de atividades informais *lato-sensu*. Isso significa que, tanto os empreendedores entre si, quando eles em relação às autoridades, formam uma rede ampla de sustentação e ajuda mútua. Assim, propinas não se configuram enquanto tal, já que as trocas ocorrem em longo prazo, colocando o interesse no mesmo universo dos sentimentos de *renqing* e *ganqing*. Autoridades e empresários estão engajados em um mesmo modelo de desenvolvimento nacional. O papel do governo chinês é muito mais o de legitimar esse sistema, uma vez que aceita o produto gerado por tais relações pessoais que desenrolam no âmbito mercantil, tais como a manutenção do trabalho intensivo.

Trata-se de um Estado que possui diferentes visões, se comparado ao Ocidente na contemporaneidade, acerca da informalidade e da produção de cópias.

Se com a abertura econômica, a arte de *guanxi* passou a ser soberana entre empresários e autoridades, mostrando uma nova roupagem da antiga forma de clientelismo nos tempos de Revolução Cultural, noutros países a sua manifestação dá-se de forma diferente. No Paraguai, *guanxi* é igualmente importante, mas noutro sentido. Não parece haver sinergia entre as autoridades e os imigrantes, no momento em que o controle sobre as atividades econômicas é bastante frouxo: taxas de importação são ínfimas e, mesmo burladas, propinas são rapidamente negociadas a valores também baixos. Quando as taxações são popularizadas, a noção de informalidade se esvazia, já que a transposição do ilegal para o legal é facilmente realizada. As redes de solidariedade, portanto, vão ser fortalecidas no âmbito do parentesco, uma vez que o ambiente para o qual se migrou é considerado hostil. A confiança aparece na família - lócus de circulação de dinheiro e crédito.

Essas diferentes tonalidades acerca da importância das relações pessoais de ajuda mútua devem-se à forma como os Estados enxergam a informalidade, mas também às próprias posições de poder que os diferentes atores ocupam ao longo da cadeia. Empresários chineses, mesmo que pertencentes à pequena indústria, estão em uma posição de maior poder e privilégios, encabeçando um gigantesco grupo que faz do Delta do Rio da Pérola uma das maiores potências econômicas mundiais. Na ponta extrema da cadeia, estão pequenos comerciantes brasileiros pertencentes a classes populares. Os imigrantes ocupam um lugar intermediário nessa disjunção de uma cadeia, que, mesmo não ocorrendo no centro hegemônico da economia mundial, produz suas próprias desigualdades, entre produtores e distribuidores. A fiscalização atual do Estado brasileiro é capaz de mostrar com precisão tal hierarquia, pois as conseqüências ocorrem gradativamente do meio para o fim, deixando ileso a economia do Delta, uma vez que o fluxo de importação da China ao Paraguai é ínfimo se comprado ao volume total de saída de bens daquele país.

Por fim, tais diferenças supracitadas vão produzir diferentes valores sobre as mercadorias. São essas diferentes formas de relações pessoais, de associação entre Estado e mercado, de noções sobre informalidade e de posições de poder ocupada ao longo da cadeia, que vão definir, em última instância, o valor dos bens, não

apenas monetário, mas também simbólico e moral. Enfim, as disparidades entre esses universos simbólicos – que versa sobre a diversidade e a desigualdade de quem comercializa, como comercializa e porque comercializa – vão constituir marcos classificatórios que fazem com que uma mesma mercadoria seja *mais* ou *menos* legal, dependendo do contexto em que circula. São esses critérios que fazem com que, no Brasil, um relógio “Cucci” seja perseguido como uma falsificação da Gucci; mas, no outro lado do mundo, essa mesma mercadoria seja exaltada como uma forma de legalidade e criatividade nacional.

### **Comentário Final**

Atualmente, existem muitas campanhas em todo o mundo que visam a combater o consumo de produtos baratos chineses, do tipo “1,99”. Apela-se para a responsabilidade do consumidor-cidadão, ao mostrar a sua parcela de culpa na sustentação do “trabalho escravo” na China. Esse tipo de campanha, ao meu ver, parece duplamente equivocada. Primeiro porque desvia o foco de responsabilidade de um mercado que é global e interconectado cujo interesse do *China-Price* e da mão-de-obra intensiva encontra-se muito além dos produtos do 1,99. Segundo, porque se os consumidores pudessem combater essa forma de trabalho, eles teriam que parar de consumir, simplesmente, tudo. Tudo o que rodeia o nosso universo e é *made in China*. Não consumiríamos mais bugigangas, mas também não tomaríamos mais remédios, não teríamos computadores e nem embarcaríamos mais em aviões Airbus – tudo produzido do mesmo modo que os relógios Cucci. Nós vivemos, hoje, um movimento China-Mundo.

Embora o trabalho intensivo seja uma realidade extremamente dolorosa, subjazendo o preço barato das mercadorias produzidas na China, existe um mundo imenso para além da exploração: redes globais de trabalho, famílias, vidas, projetos bem sucedidos de ascensão social, fracassos, sonhos, pessoas comprando produtos que jamais puderam comprar antes, etc. Enfim, como toda grande e complexa questão social, trata-se de um universo que apresenta várias características, positivas e negativas.

Esta tese procurou dar conta dessa realidade plural, apresentando várias de suas facetas, valorizando sempre a vida dos atores envolvidos em parte desse processo. Mostrei de uma rota, um circuito uma cadeia de mercadorias e pessoas no âmbito China-Paraguai-Brasil. Sabe-se, porém, que existem infindáveis possibilidades de caminhos que partem desde os mercados e portos de Guangdong. Dar continuidade ao estudo deste sistema, concebendo-o de forma global e interconectada, é, ainda, uma necessidade urgente frente às mudanças contemporâneas que ele vem impondo às dinâmicas cotidianas das mais diversas localidades do globo.

## Referências Bibliográficas

ABU-LUGHOD, Lila. 2002. “Do Muslim Women Neally Need Salving?”. *American Anthropologist*, 104 (3), p. 783-790.

AIJMER, G. HU, V. 2000. *Cantonese Society in a Time of Change*. Hong Kong: The Chinese University Press.

ALBUQUERQUE, JOSÉ L. 2008. “Identidades e fronteiras em movimento”. Paper apresentado no IX Congreso Argentino de Antropologia Social. Posadas, Argentina.

ANDERSON, W. LEE, R. (orgs.) 2005. *Displacements and Diasporas*. New Brunswick: Rutgers University Press.

APPADURAI, AJURN. 1999. “Disjunção e diferença na economia cultural global”. In: *Cultura global*. M. Featherstone (org.), Petrópolis: Vozes, p. 311-328.

\_\_\_\_\_. 2006. “Introduction: commodities and the politics of value”. In Appadurai, A. *The Social Life of Things. Commodities in cultural perspective*. Cambridge: Cambridge Univesity Press. p. 3-63.

ANGLE, STEPHEN. 2002. *Human Rights and Chinese Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.

ANTONY, ROBERT. 2005. “Piracy in early modern China”. *ILAS Newsletter* (Maritime Piracy). N. 36. p. 07.

BARTH, FREDRIK. .1969. “Introduction”. In F. Barth (ed.) *Ethnic Groups and Boundaries*. Boston: Little, Brown.

BENJAMIM, WALTER. 1980. “A obra de arte na época de suas técnicas de reprodução”. In *Os Pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, p. 04-28.

BHABHA, HOMI. 2005. *O local da Cultura*. Belo Horizonte: Editora da UFMG.

BELIVEAU, VERÓNICA. 2008. “Dinámicas sociales, dinámicas fronterizas”. Paper apresentado no IX Congreso Argentino de Antropologia Social. Posadas, Argentina.

BELLO, DAVID. 2003. "The Venomous Course of Southwestern Opium: Qing Prohibition in Yunnan, Sichuan, and Guizhou in the Early Nineteenth Century" *The Journal of Asian Studies*, Vol. 62, No. 4, p. 1109-1142

BESTOR, NESTOR. 2000. "How Sushi Went Global". *Foreign Policy*, No. 121, p. 54-63

\_\_\_\_\_. 2001. "Supply-side sushi". *American anthropology*. 103 (1), p. 76-95.

BIAN, YANJIE. 2002. "Institutional holes and job motilities". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 117-136.

BOURDIEU, PIERRE. 1996. "A ilusão biográfica", In: Ferreira, Marieta de Moraes & Amado, Janaína (coord.). *Usos & abusos da história oral*. Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getulio Vargas, p.183-191.

\_\_\_\_\_. 2000. *O Poder Simbólico*. Bertrand Brasil: Rio de Janeiro.

\_\_\_\_\_. 2001. "The forms of capital". In. Granovetter, M. Swedberg, R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Westview Press: Boulder. p. 96-111.

\_\_\_\_\_. 2004. *A Produção da Crença*. Rio de Janeiro: Zouk.

\_\_\_\_\_. 2006. *Outline of a theory of practice*. Cambridge University Press: Cambridge.

BROWN, M. F. 1998, 'Can Culture Be Copyrighted?' *Current anthropology*, vol. 39, no. 2, p. 193-222.

BROWN, MELISSA. 2003. *Is Taiwan Chinese?* Berkeley, University of California Press.

BUDERI, R. HUANG. A.G. 2006. *Guanxi*. New York, Simon & Schuster.

CATINOT-CROST, LAURENCE. 2002. *La Chine Impériale*. Atlantica, Anglet.

CARRIER, JAMES. 1997. "Introduction". In. Carrier, J. *Meanings of the Market*. Oxford: Berg.

CH'NG D. 1993. "The overseas Chinese entrepreneurs in Asia: background business practices and international networks". Committee for Economic Development of Australia.

CHAN, ANITA. 1998. "Labor Standars and Human Rights". *Human Rights Quartely*. N. 20, p. 886-904.

CHAN, K. B. TONG, C.K. 2000. "Singaporean Chinese Doing Business in China". In: CHAN, Kwok Bun (ed.) *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 71-85.

CHAN, K. B. KUI, N. B. 2000. "Myths and Misperception of Ethic Chinese Capitalism". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 285-308.

CHAN, KWOK BUN. 1990. *Fire and Smoke. Chinese in Montreal*. Hong Kong: The Chinese University Press.

\_\_\_\_\_. 1995. *Stepping out. The making of Chinese entrepreneurs*. Singapore: Prentice Hall.

\_\_\_\_\_. 2000. "Introduction". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 1-14.

CHAO, P. 1983. *Chinese Kinship*. London, Boston and Melbourne: P. Kegan.

CHUN, ALLEN. 2007. "Ethnicity in the politics of unreal". *Taiwan in Comparative Perspective*, v. 1, p. 76-86.

COLLINS, RANDALL. 1999. *Weberian Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

COOPER, JOHN. 2003. *Taiwan. Nation-State or Province?* Boudler, Westview.

CRIBB, ROBERT. 2000. "Political Structures and Chinese Business Connections in the Malay World". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 176-192.

CUNHA, MANUELA C. 1987. *Antropologia do Brasil*, Brasília, Brasiliense.

DAVIS, D. (Org). 2000. *The Consumer Revolution in Urban China*. London: University of California Press.

DE CERTEAU, Michel. 2002. *A invenção do cotidiano*. Petrópolis: Vozes.

DELAUNE, FLORENCE. 1998. *Entreprises Familiales Chinoises em Malaisie*. Villeneuve D'ascq: Presse Univertitaire du Septentrion.

DIKOTTER, FRANK. 2007. *Things Modern*. London: Hurst & Company.

DONNAN, H. WILSON, T. 1998. *Border Identities: Nation and State at International Frontiers*. Cambridge: Cambridge University Press.

\_\_\_\_\_. 1999. *Borders: Frontiers of Identity, Nation and State*. Oxford: Berg.

- DUTTON, MICHAEL (org.). 2000. *Streetlife China*. Cambridge: Cambridge.
- DYKE, PAUL. 2005. *The Canton Trade*. Hong Kong: Hong Kong University Press.
- ECO, HUMBERTO. 1984. *Viagem na irracionalidade Cotidiana*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.
- ELIAS, NOBERT. 2000. *Os Estabelecidos e os Outsiders*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- EVANS-PRITCHARD, E. 2002. *Os Nuer*, São Paulo, Perspectiva.
- FALLERS, L.A. 1967. *Immigrants and Associations*. Paris: Mouton.
- FANG, C. and DEWEN, W. 2003. "Migration As Marketization: What can We Learn from China's 2000 Census Data?" *China Review* 2, p. 73-93.
- FEI, HSIAO-TUNG. 1980. *Peasant Life in China*. London: Routledge Ana Kegan Paul.
- FERNANDEZ, J. UNDERWOOD, L. 2006. *China CEO*. Singapore: John Wiley & Sons.
- FONSECA, CLAUDIA. 2002. *Família, Fococa e Honra*. Porto Alegre: Ed. da UFRGS.
- \_\_\_\_\_. 2007. "Apresentação. De família, reprodução e parentesco: algumas considerações". *Cadernos Pagu*, N. 29, p. 09-35.
- FORBES, D. K. 1989. *Uma visão crítica da geografia do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil.
- FOSTER, ROBERT. 2005. "Commodities Futures". *Anthropology Today*, VOL 21 NO 4, p. 08-12.
- \_\_\_\_\_. 2006. "Tracking Globalization: Commodities and Value in Motion." In *The Handbook of Material Culture*. Eds. C. Tilley et. al. London: Sage. p. 285-302.
- FREEDMAN, MAURICE. 1967. Immigrants and Associations. Chinese in Nineteenth-century Singapore. In: FALLERS, L. *Immigrants and Associations*. Paris: Mouton. p. 17-48.
- FREIDBERG, S. 2004. *French Beans and Food Scares: Culture and Commerce in an Anxious Age*. New York: Oxford University Press.

FRIEDMAN, Jonathan. "Ser no mundo: globalização e localização". In: FEATHERSTONE, Mike. *Cultura Global*. Petrópolis: Editora Vozes, 1999.

GARNER, J. 2005. *The rise of the Chinese consumer*. London: Credit Suisse.

GASCOIGNE, BAMBER. 2006. *The dynasties of China*. Robinson: London.

GERNET, JACQUES. 1990. *Le monde chinois*. Paris: A. Colin.

GEERTZ, Clifford. 1999. "Os usos da diversidade". *Horizontes Antropológicos*. n. 10. Porto Alegre. p. 13-34.

\_\_\_\_\_. 2003. *O Saber Local*. Rio de Janeiro: Editora Vozes.

GINZBURG, CARLO. 1987. *O Queijo e os Vermes*. São Paulo, Companhia das Letras.

GIPOULOUX, FRANÇOIS. 2000. "Networks and Guanxi: Towards an informal integration through common business practices in greater China". In: CHAN, Kwok Bun (ed.). *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 57-70.

GOLD, THOMAS. 1985. "After Comradeship: Personal Relations in China since the Cultural Revolution". *The China Quarterly*, No. 104, p. 657-675

GOLD, T. GUTHRIE, D. WANK, D. (Orgs). 2000. *Social Connections in China*. Cambridge: Cambridge University Press.

GRANET, MARCEL. 2004. *O Pensamento Chinês*. Rio de Janeiro: Contraponto.

GRANOVETTER, MARK, 1973. "The strength of weak ties". *American Journal of Sociology*, 78, p. 1360-80.

\_\_\_\_\_. 1974. *Getting a Job*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

GREENHALGH, SUSAN. 1994. "De-Orientalizing the Chinese Family Firm". *American Ethnologist*, Vol. 21, No. 4, p. 746-775

GUO, XUEZHI. 2001. "Dimensions of Guanxi in Chinese Elite Politics". *The China Journal*, No. 46, p. 69-90

GUTHRIE, DOUG. 2002. "Information Asymmetries and Problem of Perception". In: Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 37-56.

HANNERZ, ULF 1999. "Cosmopolitas e locais na cultura global". In: M. Featherstone. *Cultura Global*. Petrópolis: Editora Vozes.

- HANDLER, R. 1986, 'Authenticity', *Anthropology Today*, vol. 2, no. 1, p. 2-4
- HANSEN, KAREN. 2002. "Commodity Chain and the International Secondhand Clothing Trade". In J. Ensminger (ed). *Theory in Economic Anthropology*. Oxford: Alta Mira Press.
- HANSER, AMY. 2002. "Youth job searchers in urban China". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 137-162.
- HARNEY, ALEXANDRA. 2008. *The China Price*. New York: The Penguin Express.
- HENKEN, TED. 2005. "Entrepreneurship, informality, and the second economy: Cuba's underground economy in comparative perspective". *ASCE*, p. 360-374.
- HOLPING, HEIKE. 2000. "Trust and its Limitations". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 14-34.
- HOWELL, JUDE. 1992. "The myth of autonomy". In Smith, C. Thompson, P. (eds). *Labour in transition*. London: Routledge, p. 205-226.
- HUGHES, ALEX. 2001. "Global Commodity Networks, ethnical trade and governmentability". *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, Vol. 26, No. 4, p. 390-406
- HWANG, KWANG-KUO. 1987. "Face and Favor: The Chinese Power Game" *The American Journal of Sociology*, Vol. 92, No. 4, p. 944-974
- INDA, JONATHAN and ROSALDO, RENATO. (ed). 2002. *The Anthropology of Globalization: A Reader*. Malden, MA: Blackwell Publishers
- JACOBS, BRUCE. 1979. "A Preliminary Model of Particularistic Ties in Chinese Political Alliances: Kan-ch'ing and Kuan -hsi in a Rural Taiwanese Township". *The China Quarterly*, No. 78, p. 237-273
- JARDIM, DENISE. 2000. "Diásporas, viagens e alteridades: as experiências familiares dos palestinos no extremo sul do Brasil". *Horizontes Antropológicos*. 14, p. 39-70.
- KARAM, JOHN. 2008. "Soberania em Evidência". Paper apresentado no IX Congresso Argentino de Antropologia Social. Posadas, Argentina.
- KEET, P. 2007. *The Tokyo look book*. Tokyo: Kodansha.

KEISTER, LISA. 2002. "Guanxi in business groups". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 77-96.

KING, AMBROSE. 1991. "Kuan-his and Network Buildings". *Deadalus*, 120, p. 63-84.

KIPNIS, Andrew B. 1996. "The Language of Gifts: Managing Guanxi in a North China Village" *Modern China*, Vol. 22, No. 3, p. 285-314

\_\_\_\_\_. 1997. *Producing Guanxi: Sentiment, Self and Subculture in a North China Village*. Durham: Duke University Press.

\_\_\_\_\_. 2002. "Practices of guanxi. Production and Practices of Ganqing avoidance". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 21-36.

KLEINEN, J. OSSEWEIJER. 2005. "Piracy and robbery in the Asian seas". *IILAS Newsletter* (Maritime piracy). N. 36. p. 06.

KOPYTOFF, IGOR. 2006, "The cultural biography of things: commoditization as process". In: Appadurai, A. *The Social Life of Things*. Cambridge University Press, p. 64-94.

KWOK-SING, LI. (Org.). 1995. *The Glossary of Political Terms of RPC*. Hong Kong: The Chinese University Press.

LAUTIER, Bruno. 1991. "Introduction" e "Lês travailleurs n'ont pas la forme", in B. Lautier, C. Miras e A. Morice, *L'état et l'informel*, Paris, L'Harmattan, pp. 5-76.

LEE, CHING KWAN. 2008. "Rights activism in China". *Contexts*. N.7. v.3, p. 14-19.

LEIFER, MICHAEL, 2001. "Taiwan and South-East: The Limits to Pragmatic Diplomacy", in Richard Edmonds e Steven Goldstein (org.), *Taiwan in the Twentieth Century*. Cambridge, Cambridge University Press.), p. 173-186.

LÉVI-STRAUSS, CLAUDE. 1975. *Antropologia Estrutural*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.

LI, CHENG. 2000. "Credentialism versus Entrepreneurism". In: CHAN, Kwok Bun (ed.). *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 86-111.

LI, PETER. 2000. "Overseas Chinese networks: A reassessment". In: CHAN, K. B. (ed.) *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 261-284.

LI, X. 1998. "Fashioning the Body in the Post-Mao China". In Brydon, A. Niessen, S. (Eds). *Consuming Fashion*. New York: Berg. p. 71-90.

LIAO, SHAOLIAN. 2000. "Ethnic Chinese Business People and Local Society". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 224-233.

LIN, JAN CHIEN-CHEN. 1992. "Changing Patterns of Chinese Labor and capital Flow to US". *Revue Européenne des Migrations Internationales (The Chinese Diaspora in Western Countries)* 3, p. 73-90.

LIN, TSE-MIN et al. 2006. "The neighborhood influence on formation of national identity in Taiwan", *Political Research Quarterly*, v. 59, n. 01, p. 35-46.

LIVE, YU-SION. 1992. "The evolution of the urban presense and of economical activities of the Chinese in Paris". *Revue Européenne des Migrations Internationales (The Chinese Diaspora in Western Countries)* 3, p.155-174.

LINDHOLM, C. 2002, 'Authenticity, Anthropology, and the Sacred'. *Anthropological Quarterly*, Vol. 75, No. 2, p. 331-338.

LOMNITZ, LARISSA ADLER. 1988. "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model". *American Anthropologist*, New Series, Vol. 90, No. 1 p. 42-55

MACAGNO, LORENZO. 2006. "Comunidades muçulmanas e narrativas da alteridade na Tríplice Fronteira". In. *Anais da 30ª Reunião da ANPOCS*, Caxambu.

MACGAFFEY, J. BAZENGUISSA-GANGA, R. 2000. *Congo-Paris*. Oxford: James Currey. Indiana: Indiana University Press.

MACHADO DA SILVA, L. A. 2002. "Da informalidade à empregabilidade: reorganizando a denominação do mundo do trabalho". *Caderno CRH*, 37, p. 81-109.

MACKIE, JAMIE. 2000. "The economic roles of the southeast Asian Chinese". In: CHAN, Kwok Bun *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Singapore: Prentice Hall. p. 234-260.

MALINOWSKI, BRONISLAW. 1980. "Preface". In Hsiao-Tung Fei, *Peasant Life in China*. London: Routledge and Kegan Paul.

MaMUNG, EMMANUEL MA. 2000. *La diáspora chinoise géographie d'une migration*. Paris: GéOphrys.

MaMUNG, EMMANUEL. 2000. *La diaspora chinoise géographie d'une migration*. Paris: GéOphrys.

MARCUS, GEORGE. 1995. "Ethnography in/of the World System: The emergency of Multi-Sited ethnography". *Annual Review of Anthropology* 24, p. 95-117.

MAUSS, Marcel. 2003. *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosac & Naify, 2003.

MESSER, Eller. 1993. "Anthropology and Human Rights". *Annual Review Anthropology*. N. 22. p. 221-249.

MITHELL, JON. 2006. "Patrons and Clients". In: *Encyclopedia of Social and Cultural Anthropology*. p. 416-417.

MILLER, DANIEL. 1995. "Consumption and Commodities" *Annu. Rev. Anthropol.* 24, p.141-161

\_\_\_\_\_. 2007. "Consumo como cultura material". *Horizontes Antropológicos*, n 28, p. 33-64.

MISSE, MICHEL. 2006. *Crime e violência no Brasil contemporâneo*. Rio de Janeiro, Lúmen Júris.

MONTENEGRO, VERÓNICA. 2008. "El evangelio transcultural para árabes en la Triple Frontera". Paper apresentado no IX Congreso Argentino de Antropología Social. Posadas, Argentina.

NAIM, MOISES. 2006. *Ilicito*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

NEE, VICTOR. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State". *American Sociological Review*, Vol. 54, No. 5, p. 663-681

\_\_\_\_\_. 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 37, No. 1, p. 1-27

\_\_\_\_\_. 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China" *The American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4, p. 908-949.

\_\_\_\_\_. 1998. "Norms and Networks in Economic and Organizational Performance". *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association, p. 85-89

NEE, V. MATTHEWS, R. 1996. "Market Transition and Societal Transformation in Reforming State Socialism". *Annual Review of Sociology*, Vol. 22, p. 401-435

NEE, V. YOUNG, F. 1991. "Peasant Entrepreneurs in China's "Second Economy": An Institutional Analysis". *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 39, No. 2, p. 293-310

NOTAR, ELIZABETH. 2006. "Authenticity Anxiety and Counterfeit Confidence: Outsourcing Souvenirs, Changing Money, and Narrating Value in Reform-Era China". *Modern China*; 32; p. 64-98.

OI, JEAN. 1985. "Communism and Clientelism: Rural Politics in China". *World Politics*, Vol. 37, No. 2, p. 238-266

OLIVEN, RUBEN GEORGE. 1980. *Urbanização e mudança social no Brasil*. Petrópolis: Editora Vozes.

\_\_\_\_\_. 2006. *A Parte e o Todo. A diversidade cultural no Brasil-Nação*. Petrópolis: Editora Vozes.

ONG, AIWA. 1999. *Flexible Citizenship*. Durham & London: Duke University Press.

\_\_\_\_\_. "the pacific shuttle". 2002. In : *Anthropology of Globalization*. In da e Rosaldo (orgs.) Malden, MA: Blackwell Publishers, p.172-197.

ONG, A. LI, ZHANG. (eds). 2008. *Privatizing China*. Ithaca and London: Cornell University Press.

OXFELD, ELLEN. 1992. "Individualism, Holism, and the Market Mentality: Notes on the Recollections of a Chinese Entrepreneur". *Cultural Anthropology*, Vol. 7, No. 3, p. 267-300

OUYANG, JUNYI. 2002. "Differences culturais autor du terme 'ponctualité'". In: *Entreprises et vie quotidienne em Chine*. L. Zheng and D. Desjeux (ed). Paris: L'Harmattan. p. 55-64.

PAN, LYNN. (org.). 2006. *The encyclopedia of Chinese overseas*. Singapura: Didier Millet.

PINA-CABRAL, JOÃO DE. 2002. *Between China and Europe. Person, Culture and Emotion in Macao*. London: Continuum Book

PINHEIRO-MACHADO, R. 2005. *La garantía soy yo. Redes locais e transnacionais de comércio popular – camelôs e sacoleiros (Brasil-Paraguai)*. Dissertação de Mestrado, PPGAS, UFRGS.

\_\_\_\_\_. 2007. "A ética confucionista e o espírito do capitalismo". *Horizontes Antropológicos*. N. 28, p. 145-174.

\_\_\_\_\_. 2008. "China-Paraguai-Brasil: uma rota para pensar a economia informal". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Vol. 23 n.67, p. 117-133.

PINTO, PAULO A. P. 2006. O Ressurgimento da Influência Político-Cultural Chinesa - O Interesse para o Brasil. <<http://www.ilea.ufrgs.br/nerint/>>. Disponibilidade: 15/06/2006.

PORTES, A., CASTELLS, M., BENTON, L, eds. 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

POTTER, PITMAN. 2002. "Guanxi and the PRC legal system". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 179-198.

PRICE, SALLY. 1989, *Primitive Art in Civilized Places*, Chicago, University of Chicago Press.

PUN, NGAI. 2003. Subsumption or Consumption? The Phantom of Consumer Revolution in "Globalizing" China. *Cultural Anthropology*. N.18 (4), p. 469-492.

\_\_\_\_\_. 2005. *Made In China*. Durham: Duke University Press.

QI, ZHOU. 2005. "Conflicts over Human Rights between US and China". *Human Rights Quarterly*. N. 27. p. 105-124.

RABOSSI, FERNANDO. 2004. *Nas ruas de Ciudad del Este*. Tese de doutorado. Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

\_\_\_\_\_. 2008. Retratos, experiencias y relaciones en la Triple Frontera. Paper apresentado no IX Congreso Argentino de Antropologia Social. Posadas, Argentina.

RATH, JAN. 2006. "The force of regularization in the land of the free". Paper apresentado na conferência Migrations between East and West. Xiamen, China.

REDDING, S. GORDAN. 1993. *The spirit of Chinese capitalism*. Berlin, New York: de Gruyter.

RIBEIRO, GUSTAVO LINS. 2003. "Cosmopolíticas". *Postimperialismo, Cultura y Política en el mundo* contemporáneo. p. 17-35. Barcelona: Gesida editorial.

\_\_\_\_\_. 2003. "Cultura Direitos Humanos e Poder". *Série Antropologia*. N. 340. p. 1-15.

\_\_\_\_\_. 2007, "El sistema mundial no-hegemónico y la globalización popular". *Série Antropologia*, N. 410. Universidade de Brasília, Brasília

\_\_\_\_\_. 2006. "Other Globalizations. Alter-Native Transnational Processes and Agents". *Série Antropologia*, N. 389. Universidade de Brasília.

ROPETERSON, ROLAND. 1999. "Mapeamento da condição global: globalização como conceito central". In *Cultura global*. M. Featherstone (org.). Petrópolis: Vozes, p. 23-40.

SAHLINS, MARSHALL. 1972. *Stone Age Economics*. London: Tavistock Publications.

\_\_\_\_\_. 1997. "O Pessimismo Sentimental e a Experiência Etnográfica: Por que a cultura não é um objeto em via de extinção?" *Mana* 3, p. 103-150.

\_\_\_\_\_. 2004. "Cosmologias do Capitalismo. O setor transpacífico do sistema mundial". In: *Cultura na Prática*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ.

SAID, EDWARD. 1996. *O Orientalismo*. São Paulo: Cia. Das Letras.

SAMPSON, STEVEN. 1987. "The Second Economy of the Soviet Union and Eastern Europe". *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 493, The Informal Economy, p. 120-136.

SCHEFOLD, R. 2002, 'Stylistic canon, imitation and faking'. *Anthropology Today*, vol. 18, no. 2, p. 10-14.

SHACK, DAVID C. 2000. "Networks and their uses in the Taiwanese Society". In: *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Edited by Chan. Singapore: Prentice Hall. p. 112-129.

SHANG, ZHIYING. 2006. An axio-interpretation of the Confucian Ethical Spirit. *Culture Heritage and Contemporary Change*. Série 3, Volume 3, 1997. Disponível em: <<http://www.crvp.org/pubs.htm#series3>>. Acesso em: 05 nov 2006.

SMART, ALLAN. Gifts, 1993. "Bribes, and Guanxi: A Reconsideration of Bourdieu's Social". *Cultural Anthropology*, Vol. 8, No. 3, p. 388-408

\_\_\_\_\_. 1997. "Oriental despotism and sugar-coated bullets" In J. Carrier (ed), *Meanings of the market*. London: Berg, p.159-195.

SMITH, ANTHONY D. 1999, "Para uma cultura Global?". In *Cultura global*. M. Featherstone (org.). Petrópolis: Vozes, p. 183-206.

SOLINGER, D. 1999. *Contesting Citizenship in Urban China*. Berkeley e Los Angeles: University of Califórnia Press.

STAFFORD, CHARLES. 1999. *Separation and Reunion in Modern China*. Cambridge: Cambridge University Press.

STARK, DAVID. 1992. "Bending the bars of the iron cage". In Smith, C. Thompson, P. (eds). *Labour in transition*. London: Routledge, p. 41-71.

STOCKARD, JANICE. 1989. *Daughters of the Canton Delta*. Stanford: Stanford University Press.

TAN, CHEE-BENG. 2004. *Chinese Overseas, Comparative Cultural Perspectives*. Hong Kong: Hong Kong University Press.

TAUSSIG, M. 1993, *Mimesis and Alterity: A Particular History of the Senses*, London: Routledge.

TONG, CHEE KIONG. YONG, PIT KEE. 1998. "Guanxi Bases, Xinyong and Chinese Business Networks". *The British Journal of Sociology*, Vol. 49, No. 1, p. 75-96

TROLLIET, PIERRE. 2000. *La diaspora chinoise*. Paris: Puf.

VANN, ELIZABETH. 2006. "Limits of Authenticity in Vietnamese Consumer Markets". *American Anthropologist*, Vol. 108, No. 2, p. 286-296.

VELHO, OTÁVIO. "Relativizando o Relativismo". *Novos Estudos CEBRAP*, n. 29, 1991, p. 121-131.

VIANNA, ADRIANA. 2005. "Direitos, moralidades e desigualdades: Considerações a partir de processos de guarda de crianças" In *Antropologia e Direitos Humanos*. Niterói: EdUFF, p. 13-68.

VOGEL, ERZA. 1965. "From Friendship to Comadanship". *The China Quarterly*, 21, p. 46-60.

WACQUANT, LOIC. 2002. *Corpo e alma. Notas etnográficas de um aprendiz de boxe*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.

WALDINGER, ROGER. TSENG, YENFEN. 1992. "Divergente Diasporas: the Chinese Communities of New York and Los Angeles compared". *Revue Européenne des Migrations Internationales (The Chinese Diaspora in Western Countries)* 3, p. 91-116.

WANK, DAVID. 1996. "The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City". *The China Quarterly*, No. 147, p. 820-838.

\_\_\_\_\_. 2000. "Cigarettes and Domination in Chinese Business Networks". In. Davis, D. (ed). *The Consumer Revolution in Urban China*. London: University of California Press, p. 268-286.

\_\_\_\_\_. 2002. "Business-State Clientelism in China". In. Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 97-116.

WEBER, MAX. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

\_\_\_\_\_. 1968. *The Religion of China*. New York: A Free Press Paperback.

WENGROW, DAVID. 2007, "Prehistories of Commodity Branding", *Current Anthropology*, vol. 49, no. 1, p. 07-34.

WENGROW, DAVID. (ed) 2009. *Cultures of Commodity Brands*. Cambridge: Cambridge University Press.

WILSON, SCOTT. 2002. "Face, norms, and instrumentality". In: Gold, T. Guthrie, D. Wank, D. (eds). *Social Connections in China*. Cambridge University Press: Cambridge, p. 163-178.

WONG, SIU-LUN. 1985. "The Chinese Family Firm: A Model". *The British Journal of Sociology*, Vol. 36, No. 1, p. 58-72

WU, WEI-PING. 2000. "Transaction Cost, Cultural Values and Chinese Business Network: An integrated approach". In: *Chinese business networks. State, Economy and Culture*. Edited by Chan. Singapore: Prentice Hall. p. 35-56.

XIA, YONG. 2000. "Human Rights and Chinese Tradition". In: Dutton (org.). *Streetlife China*. Cambridge: Cambridge. p. 23-30.

YAN, YUNXIANG. 1996. "The Culture of Guanxi in a North China Village" *The China Journal*, No. 35, p. 1-25

\_\_\_\_\_. 1996. *The flow of Gifts*. Sanford: Stanford Univ. Press.

YANG. C.K. 1968. "Introduction". *The Religion of China*. New York: A Free Press Paperback, p. xiii-xliii.

YANG, MAYAIR MEI-HUI. 1994. *Gifts, favors & banquets*. London: Cornell Univ. Press.

\_\_\_\_\_. 2002. "Mass Media and Transnational Subjectivity in Shanghai: Notes on (Re)Cosmopolitanism in a Chinese Metropolis". In *Anthropology of Globalization* Edited by Inda and Rosaldo. Malden, MA: Blackwell Publishers, p. 325-349.

ZELIZER, VIVIANA. 2001. "Human values and the market". In: Granovetter, M. Swedberg, R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Westview Press: Boulder. p. 146-162.

\_\_\_\_\_. 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton e Oxford: Princenton University Press.

ZHANG, LI. 2001. *Strangers in the city*. Stanford: Stanford University Press.

ZHENG, L. DESJEUX, D. (ed). 2002. *Entreprises et vie quotidienne en Chine*. Paris: L'Harmattan.

ZIEGER, C. 2007. *Favored Flowers*. Durham, NC: Duke University Press.