

Universidade Federal do Rio de Janeiro

**NAS RUAS DE CIUDAD DEL ESTE:  
VIDAS E VENDAS NUM MERCADO DE FRONTEIRA**

Fernando Rabossi

2004

**NAS RUAS DE CIUDAD DEL ESTE:  
VIDAS E VENDAS NUM MERCADO DE FRONTEIRA**

Fernando Rabossi

Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Antropologia Social.

Orientador: Prof. Dr. Federico Guillermo Neiburg

Rio de Janeiro

2004

Rabossi, Fernando

Nas ruas de Ciudad del Este: Vidas e vendas  
num mercado de fronteira / Fernando Rabossi, 2004.  
xv, 318f.: il.

Tese (Doutorado em Antropologia Social) –  
Universidade Federal do Rio de Janeiro, Museu  
Nacional, Programa de Pós-Graduação em Antropologia  
Social, 2004.

Orientador: Federico Guillermo Neiburg

1. Mercado. 2. Fronteira 3. Comércio de rua 4. Práticas  
espaciais 5. Transações 6. Masculinidades 7. Paraguai – Tese.  
I. Neiburg, Federico Guillermo (Orient.). II. Universidade  
Federal do Rio de Janeiro. Museu Nacional. Programa de  
Pós-Graduação em Antropologia Social III. Título.

**NAS RUAS DE CIUDAD DEL ESTE:  
VIDAS E VENDAS NUM MERCADO DE FRONTEIRA**

Fernando Rabossi

Tese de doutorado submetida ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Antropologia Social.

Aprovada por:

---

Prof. Dr. Federico Guillermo Neiburg

---

Prof. Dr. Otávio Guilherme C.Alves Velho

---

Prof. Dr. Márcio Goldman

---

Prof. Dra. Lia Osório Machado

---

Prof. Dr. Gustavo Lins Ribeiro

=

Rio de Janeiro

Dezembro de 2004

*A Gregorio Villalba e familia*

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a todos aqueles que me ajudaram a conhecer o mundo que tentarei apresentar nas páginas a seguir. A Gregorio, com quem aprendi sobre os mesiteros, sobre Ciudad del Este e sobre a amizade. A ele e a Ramona, por me abrirem sua casa e, junto a Edgar, Liliana, Richard, Jessica e Jorgito, ter-me dado tanto quanto me deram. A Wilfrido, que além de responder minhas perguntas, me guiou por caminhos que eu não tivesse descoberto. A Edgar, Noni, Manuel, Carlos, Pato, Carlitos, Antonio, Ricardo, Siete, Leka e os outros mesiteros da Avenida San Blas, com quem aprendi e comparti muitas das coisas que me permitiram escrever o presente trabalho. A Bernardo e Sebastiana pelo tempo, as respostas e a hospitalidade. Aos outros amigos e conhecidos da rua e de San Rafael: Cesar, Hugo, Yeni, Carlos ‘cacique’, Daniel, Federico, Valerio, Elizardo, Christian, Ramón, Antolín e Francisco. A Evan, quem me ensino muito sobre Paraguai e a nosso amigo Rigmar. A Alberto, do hotel Mi Abuela, que sempre teve um lugar para mim. A Alcides, Miguel e a turma da oficina de Francisco em Barrio Obrero. A Ramona e Esteban, Ada, Osmar e Richard, que me acompanharam no primeiro tempo em Barrio Obrero, assim como a meus vizinhos, Nestor e René. A Julio e Marco, que botaram um sotaque portenho no bairro. A Sinfioriano, que me orientou nas procuras. A Mario, Cristóbal, Zenon, Santi, Benítez, Eleuterio, Gallito, Abdul, Luiz Antonio, Samir e todos os que me deram seu tempo em entrevistas e conversas. A Edith, cujo bar e atenção me deram um lugar em Vila Portes. A Vladimir e o pessoal da biblioteca municipal de Foz do Iguaçu. A Luis Veríssimo e o pessoal da DNER. A Martín Antonio Batista Torres, do Museo de Historia El Mensú. A Regina Coeli Machado, que além do apoio

que me deu com sua família, me permitiu manter um diálogo antropológico durante o trabalho de campo. Gregorio tinha razão, “Es difícil hacer amigos para después irse.” É difícil, sim. Espero pronto voltar.

Às instituições que tornaram esta tese possível. Em primeiro lugar, ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museo Nacional (UFRJ) e aos funcionários que fizeram o trabalho possível: Tânia, Luiz, Marcelo e Rita na secretaria e Carla e Cristina na biblioteca. Aos financiamentos recebidos através da Bolsa de Doutorado do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico; o Auxílio do Núcleo de Antropologia da Política (NUAP-PRONEX); o Auxílio Pesquisa 2001 (PPGAS, MN, UFRJ) e o apoio do Núcleo de Pesquisas em Cultura e Economia (NuCEC).

A todos aqueles que discutiram, questionaram e enriqueceram meu trabalho nas diversas oportunidades que tive de o apresentar. No Working Group on Urban Imaginaries in Latin America, Center for Latin American Studies, Duke University (abril, 2000). No Summerschool Genealogies of Modernity organizado pelo Interdisciplinary Network on Globalization, Amsterdam School for Social Science Research (University of Amsterdam) – em especial aos debatedores, Christophe Jaffrelot e Peter van der Veer (setembro 2001). Na sessão de “Identidades, Auto-imagens e Relações Interétnicas”, 23a Reunião Brasileira de Antropologia, Gramado, RS (junho 2002). Na sessão “Imigração e Diásporas” do Seminário Internacional “O Oriente Médio no Brasil, O Brasil no Oriente Médio” do Núcleo de Estudos do Oriente Médio, Programa de Pós-graduação em Antropologia e Ciência Política, Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ (outubro 2003). No GT “Conflitos e suas dinâmicas: abordagens etnográficas”, V reunião de Antropologia do Mercosul. Florianópolis, SC (dezembro 2003). No Fórum de Pesquisa “Cidades e Mercados: novas formas de conflito na espacialização das práticas sociais e econômicas”, 24a Reunião Brasileira de Antropologia, Olinda, PE –em especial a Luís Roberto Cardoso de Oliveira que discutiu os trabalhos da

minha sessão (junho 2004). Também, a Simone Texeira pelo convite para apresentar partes da minha pesquisa no Seminário do Programa de Pós-Graduação em Políticas Sociais, CCH, Universidade Estadual do Norte Fluminense, Campos de Goytacazes, RJ (junho 2003); e a Marcelo Abreu pelo convite a fazê-lo no seminário de historia econômica “Urbanização e favelas no Rio de Janeiro século XX”, Departamento de Historia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ. (dezembro 2003).

A meu orientador, Federico Neiburg, pela provocação permanente a aclarar as idéias, a pensá-las a partir do campo e as polir na sua expressão. Pelo trabalho metuculoso sobre as centenas de páginas que passaram pelas suas mãos. Por essa estranha qualidade que tem de transmitir entusiasmo e confiança ainda quando tudo esta por faze-se ou refaze-se. Pelo suporte concreto que me permitiu desenvolver e terminar esta tese. Pela enorme confiança depositada. Ao Núcleo de Pesquisas em Cultura e Economia que ele coordena e a todos seus integrantes; em particular a Ricardo Cruz, Eugênia Mota, Michele Markowitz, José Renato Batista, Pedro Silveira.

A Enrique Rodríguez Larreta, que foi quem me incentivou a fazer o doutorado no Museu Nacional e com quem fui discutindo aspectos da minha pesquisa desde que comecei a concebê-la. Além da bibliografia, das sugestões e das provocações, agradeço o dialogo que faz anos tem se transformado no espaço onde me treino na forma de conceber e interpretar o mundo. Ao espaço do Instituto de Pluralismo Cultural que ele coordena na Universidade Candido Mendes, que também foi meu espaço durante todos estes anos.

A Marcio Goldman, pelas discussões, pelas sugestões e por ter colocado a pergunta cuja incomodidade me acompanhou pelas ruas de Ciudad del Este e terminou me levando aos *mesiteros*: “Mas, você vai se colar em quem?” A Octavio Velho, quem junto a Marcio, me discutiui nas fases da qualificação e cujas duvidas e sugestões me guiaram neste trabalho.

A Mario Quintana, com quem comencei esta pesquisa numa mesa em Jakosberg falando

sobre a Misiones de Horacio Quiroga e os pneus brasileiros de contrabando que seguiam rumo a Alemanha durante a Segunda Guerra. A Jackson Lima da jornal *A Gazeta do Iguazu*, pelas dicas e esclarecimentos. A Fabrizio Azambuja, por me permitir publicar sua fotografia do movimento pela Ponte da Amizade (foto 27). A Gregg Hetherington. A Carlos Roberto Maciel Levy pelos primeiros meses no Rio. A Felix Rosemberg, pela gramática guarani e os livros. A meu irmão Solarz, pelo incentivo à criatividade. A meu querido Schuliaquer, pelo prazer da escrita.

A todos aqueles que aportaram sugestões e recomendações que enriqueceram este trabalho: Luiz Costa, Sara Alonso, Martin Ossowicki, Elena Welper, Frederico Oliveira Coelho, Marcelo Abreu, Sergio Nunes Pereira, Claudio Costa Pinheiro, José Gabriel Silveira Corrêa, Mariana Paladino, Paulo Gabriel Hilu, Gonzalo Lamana, Hernán Gómez, Laura Masson, Rolando Silla, Antônio Rafael, Jorge Villela, Andrea Lacombe, Maria Elvira Diaz Benitez. E a aqueles que me ajudaram com o trabalho final e a tradução: minha querida Maria Elizabete Santos Peixoto, Eugênia Motta e Guilherme José da Silva e Sá. Também, a Isabel Ostrower e Francisco Manhães. A todos os que me ajudaram com bibliografia, indicações e sugestões, o que inclui a mais do 50 % dos estudantes do PPGAS e quase todos os professores pelo que desisto de nomear a todos.

A Eduardo Rabossi, *mi viejo*, pelos livros, comentários e as discussões e pelas ganas de continuá-las. A ele e a *mi vieja*, Elsa Acebal, pela ajuda e o carinho de sempre. A Rosa Medina e Daniel Fernández, pelo carinho e suporte de sempre. A todos os meus: irm@s, cuñad@s, sobrin@s e ti@s por isto que nos mantém.

A Daniela Fernández Medina, minha melhor leitora, pelo amor de todos estes anos.

## RESUMO

RABOSI, Fernando. **Nas ruas de Ciudad del Este**: Vidas e vendas num mercado de fronteira. Rio de Janeiro. 2004. Tese (Doutorado em Antropologia Social) – Programa de Pós-Graduação em Antropologia – Museu Nacional – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2004.

A presente tese é uma análise do comércio em Ciudad del Este, Paraguai, importante centro comercial transnacional localizado no limite com Brasil. A mesma está centrada nos *mesiteros*, os vendedores de rua que constituem um dos atores mais visíveis e onipresentes da cidade. Partindo de uma descrição do espaço, dos atores e das relações que compõem o mercado localizado nos quarteirões próximos à saída da Ponte de Amizade que conecta a cidade com Foz do Iguaçu (BR), analisam-se aspectos-chaves para a compreensão do comércio de rua que permitem estudar as dinâmicas singulares de Ciudad del Este: como se faz para vender na rua (as práticas espaciais e as políticas do espaço); como se vende num espaço onde convergem múltiplas origens, línguas e moedas (a dinâmica das transações e a organização social das vendas); o que se faz além de vender (a sociabilidade da rua que ilumina as dinâmicas de gênero e dos valores sociais) e; quais foram as histórias do comércio nas ruas (os processos políticos, sociais e econômicos que fizeram delas espaços de oportunidades). A etnografia do comércio de Ciudad del Este permite abordar a transformação de um mercado de fronteira orientado a turistas em um centro comercial regional inserido em diversos circuitos comerciais. Os circuitos dos denominados *sacoleiros* (os compradores brasileiros que se provêm de mercadorias para revendê-las nas suas cidades de origem), são abordados a partir de novas perguntas que surgem das dinâmicas e as transformações do movimento comercial na cidade paraguaia. O funcionamento e desenvolvimento de um mercado das proporções e características de Ciudad del Este fornece assim, elementos relevantes para compreender as relações entre espaços, negócios e legalidade.

## ABSTRACT

RABOSSI, Fernando. **Nas ruas de Ciudad del Este**: Vidas e vendas num mercado de fronteira. Rio de Janeiro. 2004. Tese (Doutorado em Antropologia Social) – Programa de Pós-Graduação em Antropologia – Museu Nacional – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2004.

This work is an analysis of the commerce in Ciudad del Este, Paraguay, an important transnational marketplace at the border with Brazil. It focuses on the street vendors, the *mesiteros*, which constitute one of the most visible and omnipresent figures of the city. The work begins by describing the space, the actors and the relationships that compose the market localized on the blocks immediately after the entrance to the Puente de la Amistad (Friendship Bridge) that connects the city with Foz do Iguaçu, Brazil. It analyzes crucial aspects of street vending that will help to understand the dynamics of Ciudad del Este. How it is possible to sell in the street (spatial practices and the politics of space). How they sell in a space where buyers and sellers come from different origins, speaking different languages and using different monies (the dynamics of transactions and the social organization of commerce). What they do besides selling (street sociability and the dynamics of gender and social values). Which the stories of street vending were (political, social and economic processes that turn the streets a place of opportunities) The analysis of street vending shows the transformation of a frontier market oriented to tourists into a regional commercial center inserted in several circuits -specially crossing Brazil-; something that rises new questions for understanding them. The workings and development of a market like Ciudad del Este, with its scale and characteristics, brings out interesting elements to think about the relationships between space, businesses and legality.

## **LISTA DE QUADROS, FOTOS, GRÁFICOS, IMAGENS, MAPAS, TABELAS E APÊNDICES**

### **QUADROS**

Quadro 1 - Dubai e Ciudad del Este	20
Quadro 2 - Sobre o surgimento da Tríplice Fronteira	24
Quadro 3 - O Grupo Monalisa	59
Quadro 4 - O marco legal brasileiro para a entrada de mercadorias compradas no exterior	75
Quadro 5 – Algumas definições acerca de quem é a rua	119
Quadro 6 - Sobre a noção de letrado	143
Quadro 7 - Sobre a historia das camisinhas musicais	145
Quadro 8 - Aprendendo na rua	156
Quadro 9 - Jogando chinchón	163
Quadro 10 - Jogos de crianças e não tão crianças	165
Quadro 11 - San Cono	166
Quadro 12 - Narrativas sobre extorsões sexuais	189
Quadro 13 - Os primeiros anos de uma cidade.	202
Quadro 14 - Crescendo para o alto.	211
Quadro 15 - Expansão e apropriação.	222
Quadro 16 - As possibilidades da intermediação	233
Quadro 17 - Universos sacoleiros	266

### **FOTOS**

Foto 1 - Fotomontagem da vista de Ciudad del Este da Ponte da Amizade.	47
Foto 2 - Shopping Monalisa.	59
Foto 3 - O pianista de Monalisa tocando em um dos pianos à venda.	59
Foto 4 - Cambistas esperando pelos clientes na Rodovia Internacional.	62
Foto 5 - Trocando dinheiro, contando dinheiro e esperando por clientes.	63
Foto 6 - Parada de táxis no centro de Ciudad del Este.	66
Foto 7 - Fila de kombis de Transporte Alternativo na Rodovia Internacional	68
Foto 8 - Kombi circulando com a porta traseira aberta, lista para carregar mercadoria	69

Foto 9 - Mototaxis atravessando a Ponte da Amizade rumo a Brasil.	71
Foto 10 - Consertando o carrinho para poder continuar.	72
Foto 11 - Esperando ao patrão chegar com o veículo que o levará a Brasil.	72
Foto 12 - Mesa de roupa.	99
Foto 13 - <i>Caja e casilla</i> .	99
Foto 14 - A mesa de Gregorio.	101
Foto 15 - Venda de flores artificiais.	103
Foto 16 - Vendedor ordenando os tênis sobre exibidores.	103
Foto 17 - Vendedor ambulante de acessórios para carros na saída da ponte.	105
Foto 18 - Vendedora de frutas na entrada do Shopping Santo Domingo.	105
Foto 19 - Vendendo na fila dos carros rumo à ponte.	105
Foto 20 - Jogando uma partida de damas em uma rua de Ciudad del Este.	161
Foto 21 – Jogando chinchón depois do trabalho.	162
Foto 22 - Uma cerveja com amigos no centro.	168
Foto 23 - Músicos tocando na entrada de uma <i>casilla</i> .	170
Foto 24 - Fotografia da recém inaugurada Ponte da Amizade, 1965.	199
Foto 25 - 25º Aniversario de Ciudad Presidente Stroessner.	222
Foto 26 - Fotomontagem com as indicações da Receita Federal antes de ingressar na Ponte da Amizade.	258
Foto 27 - Dia de intenso movimento na Ponte da Amizade.	260
Foto 28 - Ônibus de turismo sendo revisado na Zona Primaria da Receita Federal na saída da Ponte da Amizade.	264

## GRÁFICOS

Gráfico 1 - Trânsito de veículos na Ponte da Amizade, na Ponte Tancredo Neves e no trecho Sta. Tereza – Céu Azul.	41
Gráfico 2 - Evolução da população do Departamento de Alto Paraná e de sua capital, Ciudad del Este.	213

## IMAGENS

Imagem 1 - Imagem por satélite da área de confluência das fronteiras internacionais de Brasil, Argentina e Paraguai.	7
--	---

Imagem 2 - Rodoviária Internacional de Foz do Iguaçu (Heitor).	237
--	-----

### **MAPAS**

Mapa 1 - Centro de Ciudad del Este e localização da cidade no Paraguai.	49
---	----

### **TABELAS**

Tabela 1 - Evolução do número de empresas exportadoras e seus empregados em Foz do Iguaçu	44
Tabela 2 - Evolução do número de visitantes na cidade de Foz do Iguaçu e no Parque Nacional do Iguaçu.	240
Tabela 3 - Estimativa da evolução de compristas em Ciudad del Este.	240

### **APÊNDICES**

Apêndice A - Planos de interseção na confluência dos limites internacionais de Paraguai, Brasil e Argentina.	305
Apêndice B - Sobre os dados e a forma em que foi construído o Gráfico 1 - Trânsito de veículos na Ponte da Amizade, na Ponte Tancredo Neves e no trecho Sta. Tereza - Céu Azul.	306
Apêndice C – Distribuição dos postos de venda na entrada do Shopping Santo Domingo, Ciudad del Este.	307
Apêndice D - Postos dedicados a produtos específicos.	308
Apêndice E - 'Bijouterie, roupas e outras coisinhas'	310
Apêndice F - Sulanca e muamba: A Feira de Caruaru	314

## SUMÁRIO

Agradecimentos	v
Resumo	ix
Abstract	x
Lista de quadros, fotos, gráficos, imagens, mapas, tabelas e apêndices	xi
Sumário	xiv
<b>PRÓLOGO</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>5</b>
Ciudad del Este: mercado transnacional de fronteira	6
Negócios, espaços e legalidades	12
Visões de um lugar maldito	21
No comércio de fronteira	29
Aclarações para a leitura	35
<b>CAPÍTULO 1 - ATRAVÉS DE UMA AMIZADE</b>	<b>37</b>
<b>1.1 Conexões</b>	<b>40</b>
1.1.1 O movimento pela ponte	40
1.1.2 ‘A maior área comercial da zona Oeste’: Foz do Iguaçu perto da ponte	43
1.1.3 O microcentro de Ciudad del Este	47
<b>1.2 Atores e dinâmicas do comércio de Ciudad del Este</b>	<b>50</b>
1.2.1 Um mundo de vendas para turistas	50
1.2.2 Mil e uma formas de ganhar a vida	56
1.2.2.1 As estruturas das vendas	57
1.2.2.2 Vendendo e comprando dinheiro	61
1.2.2.3 Um mundo de transportes: a infra-estrutura das passagens	65
1.2.2.4 Oferecendo segurança	72
1.2.2.5 Alquilando direitos e possibilitando passagens	73
1.2.3 Dinâmicas espaço-temporais	77
1.2.3.1 Os tempos particulares	82
1.2.3.2 Variações regulares: dinâmicas semanais e sazonais	86
<b>1.3 Conclusões</b>	<b>91</b>
<b>CAPÍTULO 2 - PRODUZINDO E OCUPANDO ESPAÇOS</b>	<b>95</b>
<b>2.1 Produzindo o espaço das vendas</b>	<b>98</b>
<b>2.2 Instalando-se</b>	<b>106</b>
<b>2.3 Disjunções da rua</b>	<b>109</b>
<b>2.4 Precariedade e apropriação</b>	<b>117</b>
<b>2.5 Conclusões</b>	<b>121</b>
<b>CAPÍTULO 3 - PREÇOS, CLIENTES E NEGOCIAÇÕES</b>	<b>123</b>
<b>3.1 Os produtos</b>	<b>124</b>
<b>3.2 Saber vender: estabelecendo preços, catalogando compradores</b>	<b>130</b>
<b>3.3 O jogo das negociações</b>	<b>137</b>
<b>3.4 “¿Camisinha musical, amigo?”</b>	<b>144</b>
<b>3.5 As regras da rua</b>	<b>150</b>
<b>3.6 Secretários e patrões: o mundo das relações</b>	<b>154</b>
<b>3.7 Conclusões</b>	<b>157</b>

	<b>CAPÍTULO 4 - PASSANDO NA RUA</b>	160
4.1	<b>Jogando</b>	161
4.2	<b>Compartilhando a bebida</b>	167
4.3	<b>O lugar das mulheres</b>	172
4.4	<b>Urbanidades e masculinidades: Dinâmicas em torno da bebida</b>	175
4.5	<b>Ter, mandar e fazer: Considerações em torno às relações de gênero</b>	185
4.6	<b>Conclusões: as possibilidades de um expansivo mercado de fronteira</b>	194
	<b>CAPITULO 5 - HISTORIA(S) MESITERAS</b>	198
5.1	<b>Abrindo a rua para as vendas: A historia de <i>lenteros e típicos</i></b>	199
5.2	<b>O chamado de Itaipu</b>	209
5.3	<b>Um novo destino para os paraguaios</b>	216
5.4	<b>Vantagens sacoleiras e problemas autoservices</b>	224
5.5	<b>O ocaso do tempo bazar</b>	231
	<b>CAPÍTULO 6 - CIUDAD DEL ESTE NOS CIRCUITOS SACOLEIROS</b>	236
6.1	<b>Notas e indícios sobre a expansão sacoleira</b>	237
6.1.1	Turistas	242
6.1.2	Estratégias comerciais	244
6.1.3	Monopólios e fragmentações	247
6.2	<b>Entre a concorrência e a complementaridade: Ciudad del Este nos circuitos sacoleiros</b>	251
6.2.1	Comércio e movimento	253
6.2.2	Cruzamentos e passagens	258
6.2.3	Bate-e-volta: O lugar de Ciudad del Este nas viagens sacoleiras	265
	<b>REFLEXÕES FINAIS</b>	270
	Diferenciais, possibilidades e circuitos	271
	Regulamentações, legalidades e oportunidades	275
	Conjunções e divergências	278
	Questionamentos e perspectivas	279
	<b>REFERÊNCIAS</b>	283
	Textos e artigos	283
	Jornais e revistas	296
	<b>GLOSSÁRIO</b>	302
	<b>APÊNDICES</b>	305

# PRÓLOGO

Assim como as cordas que sustentavam os toldos e os galhardetes no microcentro de Ciudad del Este formavam um denso emaranhado sobre as bancadas de milhares de vendedores e vendedoras instalados em suas ruas; também os sons e os odores, as imagens e os movimentos de todos os que ganhavam sua vida por aí formavam densas redes que lhe davam o tom particular a esse imenso espaço comercial localizado à saída da Ponte da Amizade que liga o Paraguai ao Brasil.

A música, multiplicada pelos equipamentos das bancadas de venda de CDs, estava por toda parte. E se bem se apresentava em uma enorme variedade de ritmos e canções, estavam aquelas que se começava a encontrar reiteradas vezes, virando uma esquina ou saindo de uma loja. A cabeça reconhecia as canções. As aprendia. Começavam os sons e já sabia o que viria. O teclado elétrico com o qual começa 'La tengo que olvidar' do grupo argentino-mexicano *Jambao* com seu ritmo de *cúmbia* - a base sem dúvida é o ritmo colombiano - mas em sua adaptação do sul (a 'música tropical' na Argentina ou a 'cachaca' no Paraguai). Ou os teclados elétricos mais sofisticados dos grupos mexicanos *Lalo y los Descalzos* e *Los Bybys*. Ou o acordeom dos *vallenatos* do grupo colombiano *Binómio de Oro*, como em 'Quiero que seas mi estrella', que tanto tocava em 2001. Grupos, todos eles e tantos mais, que se haviam apresentado ao vivo durante esse ano na Ciudad del Este e cujas músicas estavam ali presentes, no dia-a-dia da rua, debaixo das cordas e dos toldos, entrando pelos corredores das galerias. Acompanhando o movimento. Como os temas de *Bajo Palabra* - a banda argentina de *cúmbia* hip-hopeada - e as várias bandas argentinas de *cumbia villera* como *Damas Gratis* ou os *Pibes Chorros*, ou do parisiense filho de espanhóis *Manu Chao* e seu disco 'Próxima

estación...Esperanza’, que chegou à rua simultaneamente ao seu lançamento internacional. Mas também estavam *O Tchan* e *Chitãozinho & Xororó*, o funk carioca e a música sertaneja brasileira. E claro que não faltavam as polcas paraguaias, como ‘María Escobar’ que tinha sido regravada por *Oscar Pérez y La Alegre Fórmula Nueva* e que tinha estourado entre todos os paraguaios - mulheres e homens, jovens e velhos - com seus versos em guarani e sua fina poesia.

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.

Na rua, as misturas eram outras. Pela manhã, nos quiosques de comida brasileiros, o aroma de café com pão (misto quente ou pão na chapa). Entre os vendedores paraguaios, o aroma fresco do *tereré* (mate frio) antes do almoço. O cheiro da fritura das empanadas e do frango dos ambulantes. Os quiosques de comida dos paraguaios cheiravam a comida caseira, a molho e guisado (cominho e sopa) e à mandioca cozida que acompanhava todos os pratos. Cada tanto, envolvendo o caminhar das empregadas que trabalhavam nas lojas, perfume de mulher. À medida que avançava o dia, o cheiro de cigarro, de cerveja e *caña*. A transpiração dos que andavam. O lixo acumulando-se. Nos dias de chuva, a mistura de cheiros que vem do papelão das embalagens pisoteadas por milhares de pés, junto com o plástico e a poeira –

sempre a poeira - que com a água se torna barro e dá a cor dessa massa que vai ficando aprisionada em ruas e calçadas. Vermelho. Claro que, onipresente - especialmente na rota internacional que desemboca na ponte -, o cheiro do monóxido de carbono, de combustível queimado a cada aceleração dos milhares de kombis, táxis, motos, ônibus e caminhões. Junto aos veículos, o movimento das pessoas: andar, vender, comprar, acumular ou dividir as mercadorias para atravessar a ponte, voltar para comprar o que falta. Cruzar outra vez. Todos os dias.

No entanto, assim como o emaranhado de cordas que sustenta toldos e galhardetes não era permanente, tampouco eram permanentes as atividades naquele espaço. Com a desaceleração do ritmo às tardes, os vendedores começavam a desatar as cordas que estendiam os toldos que os protegiam do sol e da chuva, os dobravam e guardavam para voltar a colocá-los no dia seguinte. Limpavam suas mercadorias antes de colocá-las nas caixas das quais haviam saído pela manhã. Acontecia o mesmo com os equipamentos de música e as panelas, as máquinas para fazer churrasco grego e muitos estandes de venda. Sem os toldos, o céu se deixava ver de outra maneira e com o anoitecer, os cheiros, os sons e os movimentos se tornavam mais distinguíveis. Não por isso mais leves.

Lugar denso para os sentidos. De tanto movimento que, em um desses novos relatos de viajantes – as páginas de Internet de tantas pessoas que contam suas andanças pelo mundo –, um italiano começava seu relato sobre Ciudad del Este dizendo:

Questo confine sancito dal fiume Paraná è uno dei luoghi piú brullicanti dell'umanità del mondo intero. (Esta fronteira feita pelo rio Paraná é um dos lugares mais efervescente da humanidade do mundo inteiro).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> As palavras são do genovês Claudio Piacentini em um relato bem informado sobre aquela região e melhor formulado que muitas notas jornalísticas sobre ela. Para o relato completo ver Piacentini, 1999.

Este trabalho é sobre esse lugar. Sobre a forma como está organizado. Sobre como ganham sua vida algumas pessoas que trabalham ali. Sobre as vidas que são vividas. Sobre as relações que constituem esse espaço e que o tornaram possível: circuitos comerciais, migrações, ilusões e apostas governamentais. Sobre os limites e as definições que se atravessam e que se questionam, que se levantam e reproduzem.

# INTRODUÇÃO

Em termos demográficos e econômicos, Ciudad del Este é a segunda cidade em importância do Paraguai. Dado chamativo se considerarmos que foi fundada em 1957: quatrocentos e vinte anos depois de Assunção (1537), primeira cidade colonial e atual capital do país.

O crescimento vertiginoso dessa cidade fronteiriça localizada diante de Foz do Iguaçu (Brasil) está vinculado, entre outros processos, ao enorme dinamismo que adquiriu seu movimento comercial. Produtos importados dos mais variados lugares passaram a ser oferecidos em um mercado que foi crescendo junto a milhares de compradores que o transformaram em um dos centros comerciais regionais mais importantes da América Latina.

Esta tese é uma pesquisa sobre esse mundo comercial. Está construída a partir de uma de suas figuras mais visíveis e onipresentes: os *mesiteros*, como ali são chamados os vendedores de rua. Através deles descreverei e analisarei algumas características que nos permitirão compreender o funcionamento e a história desse mundo comercial.

Apresentar e analisar as dinâmicas de um mercado particular é o objetivo desta tese. Um mercado composto por imigrantes internos e externos, de origem rural e urbana, no qual ganham sua vida como vendedores ou carregadores, cambistas ou transportadores. Um mercado fronteiriço no qual se tira proveito dos diferenciais de preços e produtos entre distintos espaços nacionais, e onde milhares de compradores se abastecem de produtos. Um mercado transnacional para o qual afluem circuitos comerciais que articulam uma multiplicidade de espaços localizados em vários continentes através de comerciantes e mercadorias.

A abordagem etnográfica que caracteriza esta tese e que estrutura seus capítulos responde a uma escolha estratégica guiada por dois pressupostos. Em primeiro lugar, tratando-se de uma região que adquiriu um lugar de destaque nos meios de comunicação e nas agendas governamentais de segurança, é necessário ter um conhecimento que transcenda os lugares comuns reproduzidos nesses retratos. Em segundo lugar, tratando-se de formas de ganhar a vida no limite de diversas regulamentações dos intercâmbios, produzir uma análise que não tome como ponto de partida as definições legais ou as assunções do analista me parece fundamental.

A partir das questões que foram surgindo no campo, as respostas que fui construindo me guiaram aos problemas teóricos que aparecem em cada capítulo. Sei que muitas discussões poderiam ter sido mais desenvolvidas e melhor articuladas. Preferi, no entanto, construir um relato que desse conta dos elementos básicos para entender o funcionamento de Ciudad del Este enquanto mercado: sua dinâmica, a forma de suas transações e algumas características de suas relações. Conhecer como se constituiu e como funciona um mercado das proporções e das características de Ciudad del Este nos ajudará a refletir sobre as relações entre espaços, negócios e legalidade.

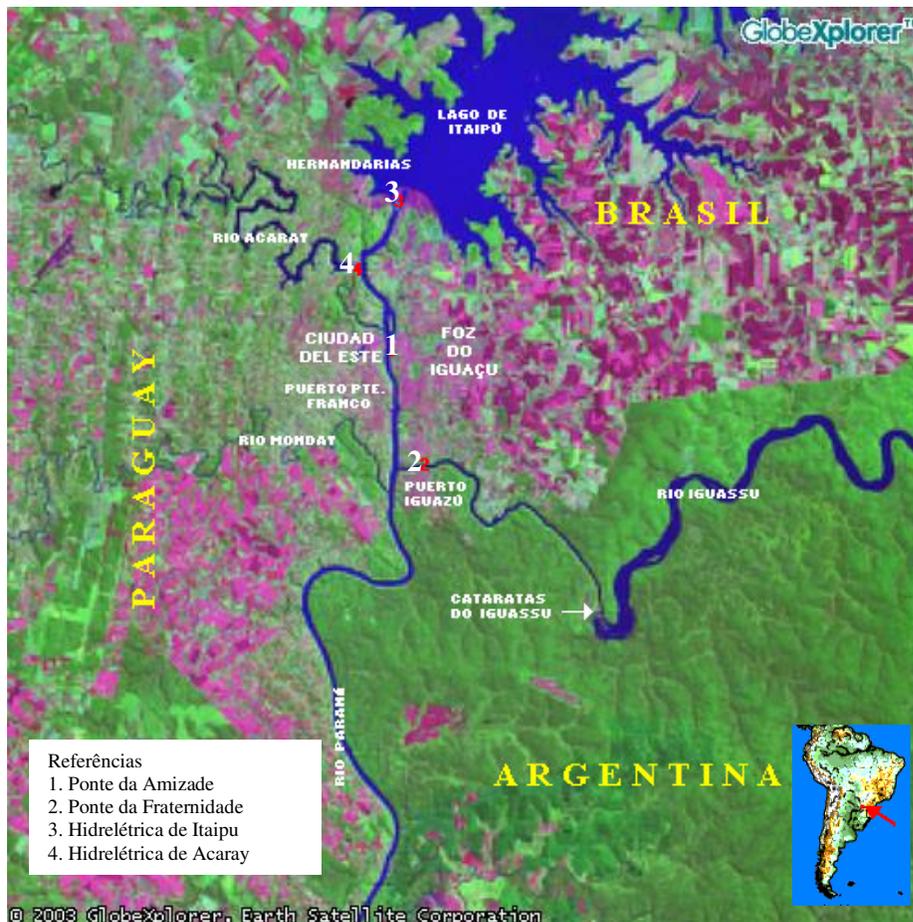
## Ciudad del Este: mercado transnacional de fronteira

Localizada no extremo oeste do Paraguai (PY), Ciudad del Este está separada pelo rio Paraná da cidade de Foz do Iguaçu, Brasil (BR) (**Imagem 1**). Diante dela e do outro lado do rio Iguassu está localizada a cidade de Puerto Iguazú, Argentina (AR).<sup>2</sup> Na confluência desses dois rios encontram-se os limites internacionais entre os três países. Sobre eles, as pontes que

---

<sup>2</sup> Escolhi denominar o rio na forma guarani [*i* (agua) *guasú* (grande)], para distingui-la de sua grafia no Brasil (iguazu), na Argentina (iguazú) e no Paraguai (yguazú).

unem os países: a Ponte da Amizade (Ciudad del Este – Foz do Iguaçu) e a ponte Tancredo Neves (Foz do Iguaçu – Puerto Iguazú), originalmente chamada Ponte da Fraternidade.<sup>3</sup>



**Imagem 2** - Imagem por satélite da área de confluência das fronteiras internacionais de Brasil, Argentina e Paraguai. As referências são minhas. Earth Satellite Corporation. GlobeXplorer 2003.

Ciudad del Este tem seu centro comercial localizado nas imediações da saída da Ponte da Amizade. Em seus estabelecimentos comerciais, galerias, shoppings e postos de venda de rua oferecem-se mercadorias que são, em sua grande maioria, produtos importados de diversas partes do mundo, especialmente do sudeste asiático. Um enorme mercado.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Uma apresentação considerando a população, tamanho e filiação político-administrativa por cidade, estado e país está no **Anexo 1**.

<sup>4</sup> Em 1995, de acordo com declarações de funcionários paraguaios, o montante das negociações realizadas em Ciudad del Este alcançava cerca de US\$ 15 bilhões por ano, o que a transformava na terceira cidade em

A densidade de sensações e relações que tentava transmitir no Prólogo, no entanto, não é uma particularidade exclusiva de Ciudad del Este. Descrições semelhantes aparecem em vários textos sobre outros espaços públicos de intercâmbio. Mudando de formas e de personagens, de conteúdos e de misturas, a confusão desses espaços é o que surpreende e onde o observador pode perder-se. Tal como Malinowski e de la Fuente observam em seu trabalho sobre os mercados do Valle de Oaxaca (México):

Al principio, el etnógrafo se pierde con facilidad y el trabajo de campo en un mercado de ningún modo resulta fácil. La dificultad estriba en el caos general del cuadro, combinado con la apabullante simplicidad de cada transacción concreta. Los árboles de ese caos impiden ver el bosque. La trivialidad y el objetivo inmediato de cada acto personal interrumpe cualquier desarrollo pleno de los problemas y en cierto modo paraliza la observación. (MALINOWSKI y DE LA FUENTE, [1941], p.25).

Anos mais tarde, Clifford Geertz expressaria o mesmo tipo de sensação falando de Sefrou (Marrocos):

To the foreign eye, a mid-Eastern bazaar, Sefrou's like any other, is a tumbling chaos: hundreds of men, this one in rags, that one in silken robe, the next in some outlandish mountain costume, jammed into alleyways, squatting in cubicles, milling in plazas, shouting in each others' faces, whispering in each others' ears, smothering each other in cascades of gestures, grimaces, glares – the whole enveloped in a smell of donkeys, a clatter of carts, and an accumulation of material objects God himself could not inventory, and some of which He could probably not even identify... sensory confusion brought to a majestic pic. (GEERTZ, 1979, p.129).

---

movimento comercial do mundo, depois de Miami e Hong Kong. A cifra calculada pela Receita Federal brasileira era de US\$ 5 bilhões, sendo sensivelmente menor mesmo que não por isso menos importante (*U.S. Latin Trade*, Joe Goldman, novembro 1995). A outra cifra que aparece recorrentemente em todos os artigos e trabalhos sobre aquela região é de 12 bilhões sendo citada como fonte a revista *Forbes* de 1994. Não encontrei o artigo e nunca vi citado o número ou os dados precisos. As estimativas de Reinaldo Penner, economista do Banco Central de Paraguai, baseados em dados produzidos por enquêtes do próprio banco e pelo cruzamento de dados declarados pelo Paraguai e pelos países que importam ali, esse movimento foi entre US\$ 4,375 e 4,038 bilhões em 1995 e entre US\$ 2,408 e 2,033 em 1998 (PENNER, 1998, p.17-24). Said al Din Barakat sugere um movimento entre US\$ 8 e US\$ 9 bilhões para 1995, com base em informação de empresários locais, número de lojas e gasto de compradores, (BARAKAT, 1999, p.37-45). Outros cálculos envolvendo estas e outras cifras são apresentados em Ribeiro, 2001:73-82. O desenvolvimento de um modelo de cálculo sobre o movimento comercial de países que operam comercialmente como re-exportadores com altos índices de importações e exportações não declaradas está desenvolvido, para o caso paraguaio, por Connolly, Devereux & Cortes, 1995.

Se bem essa confusão parece ser característica dos mercados em geral, cada um está inserido em tramas históricas e culturais específicas, articulando redes de intercâmbio e sistemas de produção que o particularizam. Nessas articulações emergem seus aromas característicos e suas combinações musicais, seus produtos e seus comerciantes.

A primeira característica chamativa de Ciudad del Este é sua própria localização. Cidade de fronteira, localizada no limite oriental do Paraguai, o desenvolvimento de seu comércio está associado a compradores que vêm de outros países, principalmente do Brasil. Sua fundação, de fato, está associada ao objetivo de aproveitar o movimento que possibilitaria a construção do corredor viário que uniria o centro do Paraguai ao Brasil. As palavras do Ministro do Interior paraguaio durante o ato de fundação expressam claramente esse plano estratégico:

Ya habéis oído, señores, las razones que han impulsado al Superior Gobierno, en ejercicio de atribuciones que le confiere la Constitución Nacional, para disponer la fundación de una ciudad, que será en el futuro una etapa intermedia en la nueva arteria vial, que partiendo de nuestra histórica ciudad capital llevará el aliento paraguayo a las costas del Océano Atlántico. (YNSFRAN, 1990, p.105).

É verdade, também, que movimentos comerciais que aproveitam a diferença de preços ou a disponibilidade de produtos que se pode encontrar do outro lado da fronteira sem pagar os impostos correspondentes – legalmente definidos como contrabando - são algo recorrente nos limites internacionais. Tal como assinalam Donnan e Wilson em sua revisão sobre a bibliografia produzida em e sobre limites internacionais, particularmente em antropologia:

One can barely open a book about borders without finding at least passing reference to smuggling and the clandestine movement of people and goods from one side of the national boundary to the other. This is because smuggling and the border are to some extent defined in terms of each other. (DONNAN & WILSON, 1999, p.100).

No entanto, nem todas as cidades cuja atividade comercial está direcionada à venda de produtos para aqueles que vêm do outro lado da fronteira alcançaram as proporções de Ciudad

del Este. Sua peculiaridade está vinculada à sua incorporação em circuitos comerciais transnacionais que articulam dito espaço com distantes lugares de produção e com centros comerciais localizados noutras partes do mundo, e por onde fluem pessoas de diversas origens e mercadorias das mais variadas procedências. Isto, por sua vez, permitiu ampliar as vantagens obtidas do outro lado do limite internacional para além do horizonte dos habitantes da fronteira, expandindo-se através de inúmeros circuitos comerciais por todo Brasil e outras partes de América Latina. Através destes circuitos, também, a cidade argentina de Puerto Iguazú incorporou-se intermitentemente, dependendo das conjunturas econômicas, na mencionada dinâmica comercial.

Cidade de fronteira e de cruzamento de circuitos comerciais, a dinâmica social desse espaço não segue as divisões marcadas pelo limite internacional. Não só pela presença de estrangeiros de tantas outras partes do mundo como também porque os padrões de residência e de trabalho não estão limitados por este limite. Muitos dos comerciantes estrangeiros vivem do lado brasileiro e cruzam a fronteira todos os dias para trabalhar em território paraguaio, assim como a maior parte dos empregados de comércio que são brasileiros e vivem em Foz do Iguaçu. Como os donos dos locais de comida brasileira ou os que trabalham passando coisas – os ‘laranjas’-, brasileiros que cruzam a Ciudad del Este esperando ser contratados pelos compradores que chegam todos os dias. Assim como os paraguaios que têm suas importadoras e estabelecimentos comerciais em Foz do Iguaçu e cruzam todas as manhãs para seus negócios do outro lado da ponte e igualmente, também, àqueles que se dedicam a trazer mercadorias de Foz do Iguaçu –os ‘paseros’-, paraguaios que durante o dia vão e vêm de uma cidade à outra. Seguindo o mesmo vaivém, todos os transportadores que trabalham em função do comércio: os mototáxis de ambos os lados, os táxis e as *kombis* paraguaias.

Em termos de comerciantes, empregados, vendedores, compradores, transportadores e interesses comerciais, as inter-relações entre ambos os lados são tantas que o limite

internacional pode parecer uma abstração em um espaço urbano contínuo.<sup>5</sup> No entanto, o quadro que emerge da dinâmica social e das trajetórias históricas é diferente e, nas interações que ocorrem através desse movimento comercial, também se mantêm limites claros reproduzindo-se diferenças e inscrevendo-las em terrenos de sociabilidade particulares. Independentemente dessas dinâmicas, ainda que desde o movimento comercial o limite internacional pode parecer uma abstração, não podemos esquecer que é precisamente por sua presença que tal movimento ocorre: o fato de cada cidade pertencer a estados diferentes (*ergo*, espaços econômicos diferentes) é o que cria os incentivos para que esse movimento suceda.

Neste sentido, essa dinâmica que se instaura pelo limite internacional – pela presença contígua de territórios sujeitos a regimes legais diferenciais dos quais derivam os controles das importações e as políticas impositivas, entre outros aspectos –, só pode desenvolver-se *apesar* desse limite internacional; isto é, apesar dos controles instaurados para regular o fluxo das mercadorias e das pessoas. Isto produz uma situação singular: o fato de ser um espaço de inter-relações que se estrutura a partir de diferenças. Ambos elementos se pressupõem e não se cancelam, contrariamente às imagens de alguns retratos que o apresentam como um espaço homogêneo.

Todos estes elementos são os que fazem de Ciudad del Este um lugar particular. Imenso mercado, cidade de fronteira, empório comercial transnacional, espaço de oportunidades para comprar ou vender. Características superpostas, potenciando-se e

---

<sup>5</sup> Alguns autores caracterizaram o espaço onde se encontram os limites internacionais de Brasil, Paraguai e Argentina como constituindo uma unidade urbana específica. Reinaldo Penner fala de “uma só área urbana das Três Fronteiras” (PENNER, 1998, p. 5). Carmen Ferradás fala de um “complex tri-national urban space” (FERRADÁS, 1998, p.12) e mais adiante como uma “unusual world city” (idem, p.18). A expressão mais clara desta consideração aparece em um trabalho de pesquisadores do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES). “À revelia das causas institucionais e/ou econômicas que provocam alterações nas oportunidades e reforçam a demarcação das fronteiras, o cotidiano das relações estabelece um pacto, ainda que informal, de cooperação e parcerias, não propriamente entre os três países, mas, sim, entre as três fronteiras. Um espaço que não pertence a nenhum país, um espaço do Mundo. Isso significa a própria negação da fronteira.” (KLEINKE ET. AL., 1997, p.160). Que haja inter-relações, no entanto, não significa pertencer a uma entidade comum. Neste sentido, a utilização do conceito de ‘cidades-gêmeas’ utilizado por Leticia Ribeiro (2001) é mais apropriado para analisar as relações entre Ciudad del Este e Foz do Iguaçu, pois permite analisar as interações sem subsumi-las em uma unidade.

desenvolvendo-se pela mão de milhares de pessoas que foram fazendo aquele espaço a partir de suas apostas, suas ilusões e suas realizações.

## Negócios, espaços e legalidades

Ali onde o comércio se desenvolve, o espaço é uma variável das oportunidades. A possibilidade de conseguir produtos que não se encontram ou cujos preços são menores noutra lugar sempre foi um dos motores do comércio, das grandes viagens e das caravanas (MEILLASSOUX, 1971; BRAUDEL, [1979] e [1986]; ABU-LUGHOD, 1989; CHAUDURI, 1990). Ciudad del Este ocupa um lugar fundamental como centro de provisão de mercadorias para milhares de pessoas que empreendem longas viagens para realizar suas compras. No entanto, não é por complementaridades ecológicas ou produtivas que isto ocorre.<sup>6</sup> Sua constituição está mais em sintonia com a descrição que Turgot dera há quase 250 anos para explicar a proliferação de feiras na Europa: menos o resultado do jogo imanente de ofertas e demandas e mais uma consequência política da ação dos príncipes, i.e. a possibilidade de estabelecer uma praça comercial isenta dos impostos e dos deveres que regulavam os intercâmbios em todos os lugares.

Ce n'est donc point au cours naturel d'un commerce anime par a liberte, qu'il faut attribuer ces foires brillantes où les productions d'une partie de l'Europe se rassemblent à grands frais, et qui semblent être le rendez-vous des nations. L'intérêt qui doit compenser ces frais exorbitants ne vient point de la nature des choses, mais il résulte des privilèges et des franchises accordés au commerce en certains lieux et en certains temps, tandis qu'il est accablé partout ailleurs de taxes et de droits. (TURGOT, [1757], p.294).

---

<sup>6</sup> O 'comércio externo' ou de longa distância, para Karl Polanyi, opera em função da complementaridade entre zonas climáticas diferentes (POLANYI, [1944], p.60). Em sua descrição, o mesmo aparece junto ao 'comércio local', o qual opera em função da complementaridade entre o campo e a cidade (idem). Ambos os casos estão associados à distância geográfica entre o lugar de produção e o lugar de intercâmbio. O acento na produção é colocado por Claude Meillassoux, que propõe abordar o comércio de longa distância como um mecanismo de divisão geográfica da produção (MELLIASSOUX, 1971, p.67). Lógica de complementaridades ecológica e produtiva que põe em relação localidades distantes a partir dos intercâmbios.

Os impostos e as regulamentações às que Turgot faz referência, não obstante, condensam abstrações de ordens diferentes daquelas que caracterizam Ciudad del Este. Ainda correspondem a um poder a caminho de territorializar-se em termos absolutos; um de seus meios será, precisamente, a construção do monopólio fiscal sobre um território delimitado por suas fronteiras. Em sua época, ainda os limites e as alfândegas não regulavam um espaço homogêneo, mas uma multiplicidade de particularismos que se plasmavam em diversos direitos e impostos. Ninguém melhor que um contemporâneo de Turgot, um abade francês que escreve a um amigo sobre a Inglaterra, para expressar aquilo que já estava começando a acontecer em alguns lugares e que, precisamente por isso, era motivo de profunda surpresa:

Esqueci-me de lhe dizer, ao descrever os caminhos, que não se vêm nem Repartições, nem Funcionários. Quando vier a esta Ilha, será revistado em Dover, conscienciosamente, após ou que poderá percorrer toda a Grã-Bretanha sem que lhe façam qualquer pergunta. Se assim tratam ou Estrangeiro, com mais razão ainda ou Cidadão. As Alfândegas são relegadas à circunferência do Reino. Lá somos revistados de uma vez por todas. (Abade Coyer, *Nouvelles Observations sur l'Angleterre par un voyageur*, 1749 apud Braudel, [1986], p. 267).

Assim como as feiras européias, o desenvolvimento do comércio de Ciudad del Este também está vinculado a determinados privilégios e franquias. Mas diferentemente delas, Ciudad del Este existe no mundo que se prefigura nas palavras do surpreendido abade Coyer: um mundo de territorialidades absolutas definidas por fronteiras nacionais.<sup>7</sup> Totalidades territoriais econômico-legais que, além de ser produzidas *com e por* seus mapas e suas bandeiras, sua língua e sua constituição, também são produzidas a partir de seus regimes de propriedade e de

---

<sup>7</sup> O mundo atualmente aparece dividido em sua totalidade por limites de unidades que, em quase todos os casos, correspondem a territórios políticos independentes, associados ou integrados. A idéia de mapa absoluto utilizada por Clifford Geertz para referir-se ao efeito dessa distribuição político-territorial é sugestiva (GEERTZ, 1995, p.21). Partindo dessa idéia, Ronald Stade assinala: “We live in an age of absolute maps. Political maps with their various fields of color that represent nation-states do not exhibit white spots anymore. The maps have become absolute because global political space now is ‘disjunct (no spot can belong to two), categorical (a spot either belongs or it does not), and exhaustive (no spot goes un-belonged)’.” (STADE, 1998, p.46).

suas moedas; de uma ordem jurídica e uma ordem fiscal<sup>8</sup>. Independentemente da organização da produção e da distribuição, essa territorialidade estatal é matriz dos intercâmbios no duplo sentido do termo: como molde e como articulação de variáveis que a produzem.<sup>9</sup>

Uma grande variedade de atividades se desenvolve aproveitando a existência dos diferenciais que emergem de semelhante organização, as quais podem tornar-se efetivas só se são burlados os mecanismos criados para mantê-la.<sup>10</sup> Nenhuma atividade é mais representativa do usufruto desses diferenciais que o contrabando, o qual supõe por definição a passagem pela fronteira: “Smuggling both recognises and marks the legal and territorial limits of the state and, at the same time, undermines its power.” (DONNAN & WILSON, 1999, p.105).

Se bem supõe a passagem pela fronteira, o contrabando é a descrição de uma atividade mirada desde o ordenamento de um dos territórios unidos por dita prática. Do outro lado do

---

<sup>8</sup> Se as categorias de comércio local e do comércio externo (ou de longa distância) mencionadas por Polanyi supunham a relação de localidades a partir de intercâmbios derivados de complementaridades entre a produção e o consumo, a categoria de comércio interno utilizada pelo autor remete a esta nova configuração. (POLANYI, [1944], p.60). Diferentemente do comércio local e do comércio externo, o comércio interno não corresponde a outro tipo de relação espacial, mas sim a uma reorganização do espaço: a inclusão de todas as localidades dentro de um espaço no qual a distância se suprime – em termos abstratos – em um espaço único. Conceitualmente, é o espaço o que muda, se reorganiza em uma totalidade ordenada legal e institucionalmente na qual a produção e o intercâmbio de bens são regulados a partir de requisitos legais comuns e cargas impositivas. É só nesta configuração que, segundo Polanyi, o princípio de mercado opera como regulador da economia o que revela que o mesmo não é o resultado de sua própria dinâmica, mas sim que é o produto da intervenção política: “Internal trade in Western Europe was actually created by the intervention of the state.” (ibid, 63). A distinção de Polanyi é útil precisamente para sublinhar esta dimensão constitutiva da regulação na conformação de mercados nacionais, dimensão que nos leva a considerar a constituição concomitante de uma ordem econômica, política e social. A análise de Max Weber sobre a articulação entre Estado e sistema econômico continua sendo chave para a compreensão da conformação dessas totalidades econômico-legais (WEBER, [1922], p.1047ss). Observada desta perspectiva, a concessão de privilégios e franquias assinalada por Turgot não significa a ‘liberação das forças do mercado’ a seu livre jogo, mas sim que sua existência depende de novas e mais regulamentações para torná-las efetivas. Antes de tudo, a existência do livre mercado é uma retórica que não permite conceber os mecanismos de estruturação dos próprios mercados: regras, acordos e convenções que regulam os intercâmbios em um espaço determinado.

<sup>9</sup> Atividades aproveitando os diferenciais que emergem dela se encontram (ou encontravam) presentes tanto em países socialistas quanto capitalistas, com regimes centralizados ou descentralizados, funcionando com sistemas de preços regulados ou desregulados. Coloco este esclarecimento para assinalar que a relação entre negócios, mercado e capitalismo deve ser problematizada e não dada por assentada.

<sup>10</sup> Para uma formulação e descrição dos fluxos financeiros internacionais considerando os diferenciais econômicos, políticos e tecnológicos entre os estados, ver Machado, 1996.

limite, os que estão envolvidos nas transações não necessariamente estão envolvidos em atividades que contravêm as regulamentações. Assim, um importante centro comercial regional, do outro lado do limite pode ser a capital do contrabando. Ou o crescimento da capacidade exportadora de um país pode ser visto como a multiplicação de produtos de contrabando que inundarão o outro país.

Ademais dos problemas de perspectiva, a análise destas atividades (assim como de formas não reguladas ou irregulares de comércio ou de trabalho) se enfrenta com o pressuposto não questionado da forma normal da economia que deriva do respeito às regulamentações estabelecidas em um determinado território. Mas essa forma normal (que não deixa de ser um ideal), será o melhor ponto de partida para compreender aquilo que não se adequa a ela?

Poderíamos voltar a começar esta seção dizendo que ali onde o comércio se desenvolve, o espaço é uma variável dos negócios e que, ali onde o espaço é o produto de sanções legais e intervenções institucionais, os negócios estão imbricados com essas sanções e intervenções em um duplo sentido: são regulados por elas e abrem um campo de possibilidades para quem tome o risco de excursionar além dos limites que essas regulamentações estabelecem. Esses limites não são unicamente aqueles inscritos espacialmente na figura da fronteira. Uma vez estabelecido um espaço regulado como mercado interno ou nacional, também é através de regulamentações que se estabelece a forma em que os negócios devem ser conduzidos, permanecendo do outro lado das definições aquilo que não se adequa a elas e que é reconhecido como 'ilegal' ou, noutros casos, como 'informal'. O universo dos intercâmbios nas sociedades contemporâneas, longe de ser o resultado natural do funcionamento do mercado, é o produto das intervenções que o sancionam, o possibilitam e o regulam. Tal como dissera Karl Polanyi ([1944], p.68): "Regulations and markets, in effect, grew up together."

Reconhecer este caráter político da constituição dos mercados, não como realidades auto-reguláveis produto de leis naturais, mas como resultado de arranjos institucionais através de leis sancionadas e aplicadas (ou burladas), não nos deve levar a assumir uma definição exclusivamente normativa derivada do funcionamento ou do questionamento das regras. O ilegal, longe de ser o resultado do funcionamento anormal ou amoral da sociedade, faz parte das possibilidades abertas em um mundo definido pela lei. Isto é, legal / ilegal não é uma clivagem que permita diferenciar *a priori* setores do funcionamento do social ou universos preexistentes, *mas* sim que constitui o operador através do qual se produzem distinções, se reproduzem desigualdades e se aproveitam oportunidades.<sup>11</sup>

Mas voltemos à fronteira e aos diferenciais que se encontram do outro lado do limite. Aproveitá-los pode ser a ação de pessoas ou empresas. O estímulo a essa possibilidade pode ser objeto de políticas governamentais.<sup>12</sup> Esse foi o caso do Paraguai com sua política de importações. A partir do plano de estabilização acordado com o Fundo Monetário Internacional em 1956, o governo paraguaio eliminou as tarifas externas de exportação,

---

<sup>11</sup> Esta forma de considerar a lei está inspirada na noção de ilegalismo desenvolvida por Michel Foucault: "...o ilegalismo não é um acidente, uma imperfeição mais ou menos inevitável. É um elemento absolutamente positivo do funcionamento social, cujo papel está previsto na estratégia geral da sociedade. Todo dispositivo legislativo dispôs espaços protegidos e aproveitáveis em que a lei pode ser violada, outros em que pode ser ignorada, outros enfim, em que as infrações são sancionadas. (...) Ao final de contas, diria que a lei não é feita para impedir tal ou tal tipo de comportamento, mas para diferenciar as maneiras de tornear a própria lei." (FOUCAULT, [1975]b). A noção de ilegalismo está desenvolvida em *Vigilar y Castigar* (FOUCAULT, [1975]a, p.80ss). Para uma análise de dita noção, ver Fonseca, 2002, p.130ss.

<sup>12</sup> A alteração dos ordenamentos territoriais é o que muitas intervenções contemporâneas buscam aproveitar criando espaços alternativos à regularidade que esses mesmos ordenamentos definem. As áreas de livre comércio, de incentivos à produção, maquila, paraísos fiscais: todas elas são arranjos que instauram uma territorialidade nova na qual se redefine a articulação entre espaços, legalidade e processos econômicos. Arranjos estes que começaram a aparecer recorrentemente durante as últimas décadas e que longe de assinalar o declinar do Estado ou a generalização do mercado, o que assinalam é precisamente uma transformação nas regulamentações – nunca menos regulamentações – e nos espaços de sua inscrição. Sobre algumas transformações nos ordenamentos reguladores, ver Sassen, 1996 e 2000; Ong, 1999 (em particular, Capítulo 8). Para uma análise etnográfica de um dos exemplos em nível mundial de novos espaços transnacionais – o ‘Growth Triangle’ entre Indonésia, Malásia e Cingapura–, ver Lindquist, 2002. Para uma análise que apresenta essas transformações no caso brasileiro, Machado, 2000. Sobre a aplicação da lei de maquila no Paraguai, ver Ribeiro, 2001, p.82ss. Não devemos pensar, no entanto, que a produção de territorialidades alternativas como forma de produzir vantagens econômicas através de sanções legais é invenção contemporânea. Também são as feiras mencionadas por Turgot assim como tantos outros exemplos tais como os privilégios de Saint-Malo concedidos pelos duques de Bretanha (em 1230, 1384, 1433, 1473) e pelos reis de França (em 1587, 1594, 1610, 1644), ou os portos francos de Marselha e Dunquerque no s. XVII (BRAUDEL, [1986], p.318ss).

diminuiu os impostos às importações e nunca implementou uma política de desenvolvimento industrial baseada em um modelo de substituição de importações (HANRATTY & MEDITZ, 1988).<sup>13</sup> Brasil e Argentina, pelo contrário, implementaram este último modelo estabelecendo altos impostos ou diretamente proibindo a importação daqueles produtos cujas indústrias se pretendiam incentivar.

Estes elementos gerais da política econômica paraguaia desde a ascensão do General Stroessner ao poder, assumiram um caráter particular no caso da então Puerto Presidente Stroessner. Fundada em 1957, Puerto Presidente Stroessner foi localizada no lugar onde se encontrariam as rotas que estavam sendo construídas entre o centro do Paraguai e a costa brasileira. Resultado de uma série de acordos firmados durante as décadas de quarenta e cinquenta entre os governos paraguaio e brasileiro para a construção de um corredor que permitisse ao Paraguai ter uma saída por terra em direção ao Oceano Atlântico, a fundação da cidade foi um dos passos em sua materialização.<sup>14</sup> Sendo o ponto de entrada desse corredor para canalizar as exportações e importações paraguaias, Puerto Presidente Stroessner logo se transformou no canal privilegiado de entrada das mercadorias brasileiras e, mais tarde, da maior parte das importações que chegavam do exterior.

---

<sup>13</sup> A lei de Promoción de Inversiones para el Desarrollo Social y Económico (550/75) promulgada em 1975 e tendente a favorecer o desenvolvimento de indústrias e de áreas de prioridade (o Chaco paraguaio, a oeste do país) estava baseada na atração de capitais a partir da redução de impostos e outros incentivos para sua instalação no país.

<sup>14</sup> Com a visita do Presidente Vargas a Assunção em 1941, começou um processo de aproximação entre o Brasil e o Paraguai que mudaria o padrão de relações até então reinante na região. Além de uma série de acordos sobre intercâmbios comerciais, técnicos e culturais, naquele mesmo ano foram concedidas facilidades portuárias ao governo paraguaio no Porto de Santos. Em 1955, a Comissão Mista Paraguaio-Brasileira começou a construção da rodovia entre Coronel Oviedo (PY) até a margem do rio Paraná à altura de Foz de Iguazu. Em 1956, foram concedidas facilidades portuárias no Porto de Paranaguá. Em 1965, foi inaugurado definitivamente – pois já tinha sido inaugurado anos antes ainda sem terminar – a Ponte da Amizade unindo Puerto Presidente Stroessner e Foz do Iguazu; ponte construída e financiada pelo governo brasileiro. Em 1969, se inaugurou a rodovia BR-277 que une Foz de Iguazu a Curitiba, completando-se o corredor que ligava o centro de Paraguai com a costa brasileira. A presença de Stroessner na inauguração de uma rodovia nacional brasileira é compreensível à luz da declaração assinada com seu par brasileiro, Costa e Silva: “...reunidos no dia 27 de março de 1969, na cidade de Foz do Iguazu, para a inauguração da ‘BR 277 – Rodovia do Atlântico’, que integra, através da Ponte da Amizade, a estrada Assunção-Paranaguá.” (ESTADO DE SÃO PAULO, 27/03/1969a).

Uma série de medidas favorecendo a importação de produtos para ser vendidos aos turistas que chegassem à cidade começou muito cedo e foi desenvolvendo-se a partir de um regime que se baseia na concessão de exceções impositivas.<sup>15</sup> Conhecido como Regime Especial de Turismo, o mesmo começa a ser aplicado para benefício de algumas pessoas, se amplia para aqueles importadores que trabalham em Puerto Presidente Stroessner, logo depois se generaliza para outras cidades que contaram com alfândegas para, finalmente, ampliar-se a todos aqueles importadores que tiveram como objetivo realizar vendas a turistas de passagem pelo Paraguai.<sup>16</sup>

É certo que Ciudad del Este não foi o único espaço onde podem encontrar-se estratégias similares nem tampouco se trata de processos restritos à segunda metade do século

---

<sup>15</sup> A dificuldade presente nos trabalhos escritos sobre o comércio de re-exportação no Paraguai para caracterizar o regime a partir do qual começavam a beneficiar-se aqueles importadores que tinham por objetivo re-exportar os produtos importados, se corresponde com as indefinições que rodearam dito regime. No trabalho mais sistemático sobre o comércio de Ciudad del Este realizado no marco de um convênio com o Banco Interamericano de Desenvolvimento para o melhoramento das estatísticas nacionais, Reinaldo Penner caracteriza dito regime da seguinte maneira, sem mencionar ao longo do texto o número de leis ou regulamentações particulares: “Desde 1970 se sucedieron una serie de normativas sobre la reducción impositiva para el comercio de re-exportación y la modalidad de liquidación única de los impuestos antes de ingresar al país. Esta liquidación incluye todos los impuestos como los aranceles, el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto Selectivo al Consumo y el Impuesto a la Renta que conjuntamente representan menos del 10% del valor imponible. Dichas normativas constituyen el «Régimen de Turismo». Gracias a estas normativas, los comerciantes de Ciudad del Este fueron favorecidos fiscalmente para vender artículos importados a los turistas de compra que visitaban las tradicionales casas comerciales establecidas cerca del Puente de la Amistad. Paralelamente se fue desarrollando la actividad de importación y distribución a los comerciantes locales y, en creciente medida, a los comerciantes de distintos estados brasileños.” (PENNER, 1998, p.9). De acordo com o mesmo trabalho, dito regime se estendeu a todas as alfândegas do país, favorecendo o desenvolvimento do comércio de re-exportação ao longo da fronteira paraguaia. Em um artigo jornalístico publicado em 1996 em uma revista de Foz de Iguaçu, a dificuldade para caracterizar o sistema aparece bem formulada. Depois de referir-se as mudanças de nome da que terminará chamando-se Ciudad del Este, quem escreve a nota continua, “Mas as mudanças de nome nunca alteraram o status da cidade, que ninguém soube nunca qual é. Com certeza não é Zona Franca. Técnicos de vários ministérios, secretarias e departamentos quebram a cabeça para dizer o que foi que eles criaram. A Dirección Nacional de Turismo prefere dizer que Ciudad del Este é beneficiada por uma coisa chamada ‘Regime Especial de Turismo’.” (CLASSE 10, 1996, p.14). Uma análise das leis paraguaias sancionadas pelo congresso paraguaio desde a fundação de Puerto Presidente Stroessner mostra que a primeira concessão de uma zona franca em dita cidade data de 1960 através de um convênio firmado entre a Comissão de Administração de Puerto Presidente Stroessner e Foreign Markets Trading Corporation; convênio que foi aprovado e ratificado através da lei 624/60. Anos mais tarde, através da lei 273 de 1971 (ver também a lei 342/71), se cria uma Zona Franca Internacional cuja exploração é outorgada pelo Poder Executivo. Um trabalho sistemático sobre estes aspectos ainda não foi realizado.

<sup>16</sup> Em 1990 se estabeleceu o valor de 7% de carga impositiva para produtos importados que fossem vendidos a turistas que estivessem no país por menos de 24 horas. O objetivo explícito da redução das tarifas sobre artigos importados era conseguir uma redução das importações ilegais e estabelecer parâmetros para um controle mais efetivo ao limitar o tipo de comprador que podia ser beneficiário do regime. Ver Decreto 4395 de 15 de janeiro de 1990 do Governo Paraguaio. Para uma análise do comércio de re-exportação e seu impacto na economia paraguaia, ver Connolly, Devereux & Cortes, 1995.

XX. Canway no século XVI (CHAUDHURI, 1990), Macau ou Hong Kong no século XIX; Dubai (MARCHAL, 1997) ou Ciudad del Este no século XX; todas têm as características assinaladas por Turgot para descrever as feiras européias do século XVIII: espaços isentos de impostos ou favorecidos com prerrogativas especiais. Concentremo-nos em uma dessas comparações – o caso de Dubai, um dos sete emirados que compõem os Emirados Árabes Unidos - para visualizar algumas características especiais de Ciudad del Este que justificam os caminhos que esta tese percorrerá.

Dubai e Ciudad del Este compartilham muitas características (**Quadro 1**). Ambas são centros comerciais regionais cuja atividade está centrada na re-exportação de mercadorias produzidas noutras partes do mundo. Têm uma população de variadas origens que chegou atraída por esse movimento comercial. Os compradores que chegam o fazem como turistas e assim desejam ser considerados à hora de voltar para casa, ainda que as mercadorias compradas excedam o que em seus países de origem é considerado como bagagem de uso pessoal (aquele com o qual um turista pode ingressar no seu país).

A Dubai chegam os compradores de seus países vizinhos – do Irã, especialmente, e de outros países do Golfo Pérsico -, da África e dos países da Comunidade de Estados Independentes. A Ciudad del Este, principalmente, de diversas regiões do Brasil, mas os produtos que saem dali alcançam a Argentina, o Chile, o Uruguai, a Bolívia e os países andinos. Considerando os circuitos que alimentam, o que Dubai é em escala transcontinental, Ciudad del Este é em uma escala continental.

Vistas de dentro, no entanto, Dubai e Ciudad del Este diferem marcadamente. As balizas que marcam à primeira como uma das cidades de vanguarda na arquitetura contemporânea – as facilidades presentes em seu World Trade Center ou os luxos que guarda o hotel *Burj Al Arab* (um dos mais luxuosos do mundo) – não encontram paralelos em Ciudad del Este. A presença mais sofisticada no centro comercial de Ciudad del Este, o Shopping

Monalisa, não deixa de ser um espaço modesto comparado com os shoppings daquela cidade. Observada de seu centro comercial, Ciudad del Este mais tem a ver com os mercados informais que caracterizam tantas cidades da América Latina, da Ásia ou da África que com um dos centros comerciais mundiais mais dinâmicos dos anos 90. Para compreender isto é necessário entrar em Ciudad del Este e analisar as formas de seu desenvolvimento. A pergunta não é por quê Ciudad del Este não está na vanguarda da arquitetura contemporânea, mas sim tentar compreender como, havendo tido a dimensão comercial que teve, se desenvolveu nas formas como o fez.

Conhecer quem faz o comércio de Ciudad del Este e ingressar nas dinâmicas a partir das quais esse comércio opera é o que apresentarei ao longo da tese. Mas antes de abordar esses temas, é necessário considerar outra das dimensões que estrutura aquele espaço: o

#### Quadro 2 - Dubai e Ciudad del Este

A comparação entre ambas cidades tem como ponto de partida as dimensões e as formas de seu comércio. As cifras de Ciudad del Este – assim como do Paraguai em geral - são difíceis de serem calculadas. Tomando como base o trabalho de Reinaldo Penner que utiliza estimativas do comércio de re-exportação do FMI e do Banco Central de Paraguai, o valor das re-exportações para o ano de 1995 foi de US\$ 2,474 bilhões (PENNER, 1998, p.25). Como vimos, algumas fontes calculavam que esse movimento chegava a US\$ 12 bilhões. Pessoas vinculadas ao movimento comercial da cidade falam de não mais de US\$ 4 bilhões. Problema similar se encontra para as cifras do movimento comercial de Dubai. Cálculos realizados a partir de cifras disponíveis (leia-se, do cruzamento dos dados de exportação e importação declarados por Dubai e por seus sócios comerciais, i.e. o mesmo tipo de cálculo no qual se baseiam os números do FMI apresentados por Penner), as re-exportações de 1995 alcançaram o valor de US\$ 3,56 bilhões. No entanto, de acordo com outros analistas, esse movimento pode ter alcançado a cifra de US\$ 15 bilhões (MARCHAL, 1997, p.2). As comparações poderiam estender-se a outras dimensões derivadas do alto movimento financeiro, que colocam ambas as cidades na nova geografia do terrorismo internacional. Ambas cidades são consideradas pelo Departamento de Estado de EUA como lugares de arrecadação e distribuição de fundos para atividades de grupos terroristas islâmicos. Como reforçando estas suspeitas, depois do atentado produzido em 11/9 nos EUA, várias versões apareceram indicando que Osama Bin Laden – líder de grupo que supostamente realizou estes atentados - teria estado em ambas as cidades (em 2001 em Dubai, em 1995 em Ciudad del Este).

A conexão com Dubai que me guiou para esta comparação surgiu no trabalho de campo. Uma pequena lâmpada de óleo – aquela do conto de Aladim - estava localizada em um quadro na parede do escritório da Câmara de Comércio de Ciudad del Este. Os caracteres árabes apareciam traduzidos em inglês ao lado da lâmpada. *Chamber of Commerce, Dubai*. Diferentemente de outras marcas que apontavam para outras conexões existentes (por exemplo, os cartazes do Ministério de Turismo do Líbano com as imagens das ruínas de Baalbeck e de Aanjar, pendurados no hall de entrada ou o decalque com a bandeira do Líbano na porta de vidro, que inscreviam de outra forma a importante presença libanesa no comércio da cidade), a marca de Dubai apontava para conexões em construção, tal como apareceria com membros da câmara. Seu presidente e seu secretário haviam viajado dois anos antes pelo Oriente Médio com o objetivo de estabelecer contactos e relações com possíveis sócios. Dubai foi um dos destinos privilegiados.

estigma que pesa sobre a denominada Tríplice Fronteira – tal como é conhecida a área de confluência dos limites do Brasil, Paraguai e Argentina - e em particular sobre Ciudad del Este, derivado da inscrição pública daquela área como um espaço crítico em termos de segurança atravessado por uma profunda desconfiança sobre as pessoas, os grupos, as atividades e os produtos que por ali circulam.

## Visões de um lugar maldito

Os estereótipos guardam uma relação particular com aquilo que retratam: antes que derivar do objeto descrito, são descrições informadas por marcos avaliativos que ordenam de antemão a descrição. Neste sentido, aquilo que está implícito como contrário não-enunciado do estereótipo é parte constitutiva do mesmo. Por isso é que os estereótipos são veículos privilegiados para enunciar ideais de mundo ou imagens positivas do próprio mundo de quem fala. Os estereótipos são ferramentas: ordenam, classificam, hierarquizam. Compelem à ação. O Reverendo C.W. Abel, no início do século XX, descrevia os massim meridionais de Nova Guiné como “[S]alvajes, inhumanos y sin ley.”<sup>17</sup> E insistia, “Nada guía su conducta más que los instintos y las apetencias, y están gobernados por sus pasiones descontroladas.” Frente a semelhantes características, ensinar aos massim a ‘ser obedientes’, a ‘amar’ e a ‘civilizar-se’ era cumprir uma tarefa salvadora, ‘humanizante’. Bronislaw Malinowski usa as palavras do Reverendo Abel para ilustrar as versões “grosera[s] y desfigurada[s]” que sobre os indígenas tinham muitos contemporâneos seus no início do século XX. Utiliza-as, precisamente, na introdução de *Los Argonautas del Pacífico Occidental*, texto que passou a ser a referência canônica do método etnográfico, no qual o autor enfatiza a importância do trabalho de campo como forma de alcançar uma visão construída a partir da cultura investigada e não dos pressupostos do observador.

---

<sup>17</sup> C.W. Abel, *Savage Life in New Guinea*, London Missionary Society, *apud* Malinowski, [1922], p.28.

Se ao longo do globo as populações indígenas ainda hoje continuam ocupando um lugar privilegiado para a produção e reprodução de estereótipos, elas não são as únicas em gozar esse particular privilégio. Outras figuras, grupos e lugares também são ‘estereotípicamente produtivos’ e, como Malinowski havia assinalado, o trabalho de campo e o interesse em compreender esses mundos a partir de suas próprias categorias são alternativas necessárias em termos de investigação e fundamentais para construir outras imagens a partir das quais estabelecer novas agendas de problemas e de discussão.

Por sua ‘grosseria’ e ‘desfiguração’, alguns retratos sobre Ciudad del Este parecem formulados por herdeiros intelectuais do Reverendo Abel. Tomemos como exemplo as palavras que utiliza Jeffrey Robinson para começar seu livro *The Merger: The Conglomeration of International Organized Crime*.

The anus of the earth is cut into the jungle on the Paraguayan side of the Paraná River –a home-away-from-home for the South American drug cartels, Chinese Triads, Japanese Yakuza, Italian gangsters, Russian gangsters, Nigerian gangsters and Hezbollah terrorists– and is called Ciudad del Este. A city of two hundred thousand hustlers, whores, hoodlums, revolutionaries, thugs, drug traffickers, drug addicts, murderers, racketeers, pirates, mobsters, extortionists, smugglers, hit men, pimps and wannabes, it was the creation of Paraguay’s former dictator, Alfredo Stroessner. The same man who welcomed fugitive Nazis like Josef Mengele, he originally named it after himself and it remained Ciudad de Stroessner until he was deposed in 1989. (ROBINSON, 2000, p.13).

As palavras de Robinson são uma versão extrema dos estereótipos sobre Ciudad del Este, mas seu exagero permite introduzir-nos nos elementos que compõem o retrato recorrente sobre essa cidade reproduzido em meios de comunicação e em diversos trabalhos vinculados a segurança e estratégia.

Seguindo os meios de comunicação regionais e internacionais, a zona de confluência dos limites entre Brasil, Paraguai e Argentina parece ter-se transformado em um dos espaços que condensa todos os problemas de segurança contemporâneos. Terrorismo islâmico e

máfias transnacionais. Pirataria, contrabando, lavagem de dinheiro e de artigos roubados. Narcotráfico e tráfico de armas.

Se esta visão sobre a Tríplice Fronteira foi afiançando-se durante a década de 90 (**Quadro 2**), depois dos atentados do 11 de setembro de 2001 nos Estados Unidos, a mesma passou a ser um dos espaços privilegiados de pesquisa e reflexão no campo de segurança, os estudos estratégicos e as relações internacionais pela suposta vinculação entre formas ilegais de geração de recursos e o terrorismo internacional.

Na cartografia da criminalidade que aparece delineada nesses retratos, as três cidades localizadas a cada lado dos limites internacionais são incorporadas dentro da totalidade que constitui a Tríplice Fronteira, mas é Ciudad del Este a que aparece como seu centro. O “ninho da serpente”.<sup>18</sup> O “santuário da impunidade e da delinqüência internacional”.<sup>19</sup> Se as palavras de Robinson são uma versão extrema desse retrato, para compreendê-lo talvez seja útil deter-se nelas.

Se o que faz a Ciudad del Este o *anus of the earth* é a presença de punguistas, putas, meliantes, revolucionários, criminosos, traficantes de drogas, viciados, assassinos, assaltantes, piratas, bandidos, extorsionários, contrabandistas, valentões, proxenetas e arrivistas, além de integrantes dos cartéis de drogas sul-americanos, das tríades chinesas, da Yakuza japonesa, das máfias italiana, russa e nigeriana, e de terroristas de Hezbollah; convenhamos que Nova York e Miami, Londres ou São Petersburgo – assim como tantos outros lugares do mundo – também qualificam para receber o apelativo tão pouco sutil usado por Robinson. Com segurança, todas essas categorias se encontram nas cidades mencionadas. Inclusive, com maior densidade de pessoas pertencentes aos coletivos organizados mencionados pelo autor.

---

<sup>18</sup> Palavras do apresentador do programa jornalístico *Reporter Record* do 24 de maio de 1999 sobre o roubo de automóveis no Brasil (canal televisivo brasileiro Rede Record).

<sup>19</sup> Palavras do então Ministro do Interior argentino, Carlos Corach, pronunciadas durante o encontro de ministros do interior do MERCOSUR em Punta del Este, outubro de 1997 (*EL PAÍS*, 3/12/1997).

### Quadro 2 - Sobre o surgimento da Tríplice Fronteira

A região onde confluem os limites internacionais do Brasil, da Argentina e do Paraguai nem sempre foi conhecida como a Tríplice Fronteira. Antes dos anos 90, quando aparecia uma referência para denominar a região em seu conjunto, se falava de zona, região ou área das três fronteiras. Às vezes aparece a fórmula 'tríplice fronteira' para nomear aquela região (por exemplo, nos jornais locais ao final dos anos 80), também é utilizada como substantivo genérico, nunca como substantivo próprio. Uma fórmula que mostra a dificuldade de reduzir aquele espaço fronteiriço a uma unidade é aquela utilizada por um jornalista na década de 70, que dizia: "Em Iguazu/Iguazu/Puerto Presidente Stroessner, essa atividade [o contrabando] atinge características delirantes. Nesse ponto em que as fronteiras da Argentina, do Brasil e do Paraguai se encontram, nada se perde, tudo se trafica..." (BOJUNGA, 1978, p.202). A transformação no substantivo próprio 'Tríplice Fronteira' aparece a partir da suspeita da presença de terroristas islâmicos na região depois dos atentados na embaixada de Israel em Buenos Aires em 1992 e, particularmente, depois do atentado à Asociación de Mutuales Israelitas Argentinas em 1994. Em março de 1996, essa denominação será incorporada oficialmente pelos governos dos respectivos países no "acordo dos Ministros do Interior da República Argentina, da República do Paraguai e de Justiça da República Federativa do Brasil" firmado na cidade de Buenos Aires. No mesmo, partindo do interesse de "convenir medidas comunes, en la zona de la triple frontera, que une los países participantes en las Ciudades de Puerto Iguazú, Foz de Iguazú y Ciudad del Este". Finalmente, em janeiro de 1998, se firma o "Plano de Segurança para a Tríplice Fronteira" o qual estabelece a criação de uma série de comissões e ações específicas a serem implementadas na área.

Desta maneira, o substantivo próprio Tríplice Fronteira começa a ser utilizado para referir-se à confluência desses limites internacionais da mão de uma certa forma de retratar a área caracterizada pela falta de controle do movimento pelos limites internacionais que teria favorecido o desenvolvimento de todas as atividades ilícitas mencionadas. Essa denominação pressupõe a existência de uma área singular e participa de sua criação a partir de uma prática de nomenclatura que possibilita a emergência conceitual de um lugar ali onde estão relacionadas três cidades inseridas em tramas políticas, culturais, econômicas e demográficas relacionadas mas diferentes.

É certo que novas realidades costumam ser nomeadas de novas maneiras. No entanto, a novidade da Tríplice Fronteira não está dada pela novidade dos elementos que incorpora em seu retrato. A presença, anos antes, dos mesmos elementos, desqualificam dita interpretação. Por exemplo, sobre o terrorismo islâmico, as suspeitas que emergem após os atentados que apontam para a região já estavam presentes pelo menos desde 1970 quando o assassinato em Assunção de Edna Peer, funcionária do serviço exterior israelita, levantou suspeitas e investigações em Foz do Iguazu similares às contemporâneas. Sobre o contrabando, basta a citação de Bojunga antes citada. Sobre o tráfico de drogas, basta notar a implementação recorrente de operações policiais desde a década de 80. É claro que a região sofre uma tremenda transformação nas últimas décadas, transformação na qual alguns dos problemas assinalados mudam de escala e sua projeção internacional os coloca em outro plano. No entanto, o que me interessa destacar é que a novidade da Tríplice Fronteira se inscreve antes em transformações a nível mundial e regional sobre a percepção de determinados problemas, sua incorporação em novas agendas de segurança e sua utilização como estratégia de alinhamento político. Explorei estas questões em Rabossi, 2002 e 2003.

Seria possível argumentar que o distintivo não é a presença particular destas figuras, mas sim o fato delas "constituírem" Ciudad del Este. A cidade é o resultado dessas presenças. Todas juntas. No meio da 'selva'. Essa é a hipótese sustentada em muitas das denúncias sobre a Tríplice Fronteira e a razão aparente para entender como aquele espaço chegou a transformar-se em um dos pontos de maior movimento econômico regional. Com 'o mal' tão claramente identificado e circunscrito, não é de surpreender-se que pessoas 'de ação' se vejam

tentadas a acabar de raiz com ele, com propostas tais como o bombardeio da área, a explosão da Ponte da Amizade ou, inclusive, a invasão do Paraguai.<sup>20</sup>

Podemos aceitar que a estratégia de Robinson também é retórica: palavras de início de livro, elas buscam chamar a atenção sobre um fenômeno que o autor caracteriza como a reconfiguração do crime em um mundo globalizado onde espaços marginais passam a constituir-se em sítios privilegiados para o desenvolvimento da ilegalidade e onde a criminalidade se articula transnacionalmente de uma maneira nunca vista anteriormente. E aqui o pouco sutil Robinson passa a estar acompanhado dos muito mais sutis investigadores de segurança e de relações internacionais,<sup>21</sup> de jornalistas e de secretários de governo. Buraco de ilegalidade e de práticas criminais, o problema da Tríplice Fronteira é a ausência da lei. Por exemplo, falando sobre as formas de terminar com o financiamento a grupos terroristas, uma analista identificou as raízes do problema como sendo:

... the lack of government control in the area, the lack of resources to combat criminal activities and rampant corruption among bureaucrats and law enforcement officials. (MADANI, 2002).

Em outro artigo se assinala:

[L]a pérdida de control estatal de territorio a manos de organizaciones criminales y redes terroristas es clara en el caso de Ciudad del Este, al punto que un editorial periodístico paraguayo habla de «santuarios» y «territorios liberados» anidados en suelo nacional.” (BARTOLOME, 2002).<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> A possibilidade de usar força militar na Tríplice Fronteira foi sugerida em várias ocasiões por Francis Taylor, coordenador da luta antiterrorista do Departamento de Estado de Estados Unidos (*AMBITOWEB*, 2001; *AJB*, 2001; *JORNAL DO BRASIL*, 2001). A sugestão de mandar pelos ares a ponte foi feita em 1996 pelo deputado brasileiro Pauderney Avelino (PFL) como forma de acabar com o contrabando (*PARANÁ-ONLINE*, 2001). A necessidade de o Brasil considerar uma intervenção armada no Paraguai para acabar com a pirataria, o tráfico de armas e outros delitos foi colocada pelo deputado Josias Quintal (PMDB) em dezembro de 2003 em uma entrevista coletiva com outros membros da Comissão Parlamentar de Inquérito sobre Pirataria de Produtos Industrializados (*IPS*, 2003).

<sup>21</sup> Ver por exemplo Bartolome, 2002; Bartolome e Llenderrozas, 2002; Fields, 2002; Garrastazu e Haar, 2001; Madani, 2002; Mendel 2002, Hudson, 2003.

<sup>22</sup> Essa caracterização de fato corresponde a uma das definições do conceito de *área cinza* – emergente na década do 90 nos estudos de segurança internacional –, sugerido pelo autor para descrever a região. As definições de *área cinza* apontadas por Bartolomé são: como áreas onde o controle do território está nas mãos de organizações metade criminais - metade políticas; como áreas onde as fronteiras entre o interno e o externo, em termos de

Nas palavras de outro analista:

In Ciudad del Este, the absence of government control allows smugglers and money launderers to leverage disparity in the levels of law enforcement, import regulations, exchange rates, and tax rates between Paraguay and its neighbors.” (MENDEL, 2002).

Ausência de controle governamental, perda de controle estatal, corrupção e falta de recursos: os diagnósticos sobre a Tríplice Fronteira caracterizam um espaço definido pela ilegalidade. Se o problema é a ausência da lei, então a solução é torná-la presente. Levá-la. Reforçá-la. Efetivá-la.

Mas aqui começam os problemas, porque o postulado da ausência de legalidade se enfrenta com a presença numerosa de instituições e funcionários encarregados de efetivá-la. Dezesete instituições paraguaias estão localizadas na saída da Ponte da Amizade. A Delegacia da Receita Federal de Foz do Iguaçu é uma das mais importantes do Brasil. O controle, entrando na Argentina pela Ponte Tancredo Neves, é um dos mais rigorosos do país. Junto às instituições e funcionários que tomam conta das passagens também estão presentes nas três cidades as forças armadas de cada país, suas várias polícias, um comando tripartite de segurança, assim como agências de inteligência estrangeiras e locais. Inclusive, a ‘colaboração’ internacional em aspectos de segurança não é nova, como demonstram as operações da agência norte-americana antidrogas e de sua central de inteligência que se tornaram públicas e que remontam à década de 80.

É certo que a presença estatal não é garantia de cumprimento da lei. Afinal, a corrupção também é assinalada como um dos ingredientes essenciais do quadro Tríplice Fronteira. À ilegalidade dos ilegais se soma a ilegalidade das instituições que deveriam controlá-los, algo que vem complicar a situação, pois não haveria garantias públicas para estar ou atuar na fronteira. Aqui parados, no entanto, são mais as perguntas que surgem. Porque se esse estado de coisas é tão claro, não deixa de ser surpreendente o incentivo do governo norte-

---

segurança, se dissolveram e; como áreas de ‘não direito’ onde se refugiam e operam grupos criminais e terroristas (BARTOLOMÉ, 2002).

americano a suas empresas para trabalhar em Ciudad del Este, inclusive em fins de 2001 depois que funcionários do mesmo governo denunciaram recorrentemente aquele espaço como o assento do terrorismo internacional na América Latina.<sup>23</sup> Porque se é tão claramente o lugar por onde entra grande parte do contrabando no Brasil e o lugar de saída dos automóveis roubados desse país, como explicar os esforços do governo brasileiro para concretizar a projetada segunda ponte sobre o rio Paraná paralela à Ponte da Amizade?

Há uma inadequação entre o retrato da insegurança e ilegalidade e aquilo que se faz e incentiva naquele espaço fronteiriço. Não estou dizendo com isto que o que aparece como objeto das denúncias não ocorra ou que seja invenção dos meios de comunicação ou de funcionários interessados. O ponto que quero assinalar é outro. Que, antes que nada, as denúncias que informam o retrato da Tríplice Fronteira operam em função de modelos de ordem e de lei que talvez não sirvam para pensar o funcionamento efetivo da lei nem as atividades que se desenvolvem na fronteira. As inconsistências e contradições entre as agendas políticas e as agendas econômicas que emergem nesses retratos derivam de modelos contraditórios sobre o que é o mercado e o estado, a legalidade e o desenvolvimento econômico. Por isso é necessária uma abordagem que não assuma como ponto de partida as definições que informam esses retratos, mas sim que as incorpore como parte do universo a ser analisado. Essa é a estratégia desta pesquisa, a qual busca produzir um relato que tome como ponto de partida a positividade das práticas em vez da negatividade de certas definições; isto é, produzir um relato alternativo àqueles centrados na ilegalidade e na criminalidade como os elementos estruturantes daquele espaço.

---

<sup>23</sup> O incentivo aparece no guia comercial do Paraguai do Departamento de Comércio do Governo dos Estados Unidos. Na descrição diz: "Ciudad del Este will continue to be seen as the 'discount shopping center' of Mercosur. U.S. companies seeking to introduce their competitively priced or luxury products in Mercosur should consider a carefully vetted partner in Ciudad del Este. While this city is often recognized as a major center for illegitimate business activities, there are also serious business people, successfully representing high quality, well-known products and introducing these products via 'shopping tourists' into neighboring Argentina and Brazil." (USATRADE, 2001) O guia comercial por país é elaborado pelo pessoal de cada embaixada de acordo com os delineamentos estabelecidos pelo *U.S. Commercial Service*, agência do Departamento de Comércio. Nos guias se analisa a situação econômica de cada país e a situação política em função dos efeitos que elas possam ter sobre os negócios de empresas estadunidenses.

O outro registro de inscrição pública daquele espaço está misturado com a própria atividade comercial de Ciudad del Este e está vinculado à qualidade dos produtos ali comprados e por extensão, a tudo o que se relaciona com dito comércio. Inclusive, as pessoas.

Especialmente no Brasil, ‘made in Paraguai’ é sinônimo de produto falsificado ou de má qualidade e o Paraguai, em termos gerais, está associado a essa imagem.<sup>24</sup> Basta fazer uma busca com essa fórmula nas páginas de Internet brasileiras para ver os contextos em que a expressão ‘made in Paraguay’ aparece: quase sempre fazendo referência a algo que não é aquilo que se diz que é. Ou senão, fazer um acompanhamento nos meios de comunicação sobre a forma como aparece a categoria Paraguai e o paraguaio fora das notícias sobre esse país.<sup>25</sup>

Dada a centralidade que Ciudad del Este teve como centro de compras e fornecimento de mercadorias, o lugar que ela ocupa na geração dessa imagem é fundamental e tudo o que passa por ela compartilha dessa avaliação negativa, sejam produtos ou pessoas. Estas imagens são centrais para entender aquele espaço, porque elas constituem o lugar *tal como o lugar é* para muitas pessoas. E dada a importância que elas têm para muitos dos que ali vivem, as mesmas se constituem em um campo de impugnação e questionamento no qual se criticam, mas também se reproduzem muitos dos conteúdos presentes nessas imagens.<sup>26</sup>

Se os espaços fronteiriços costumam ter um *status* contraditório e às vezes marginal por sua localização em planos de interseção social e cultural, o lugar que ocupa Ciudad del

---

<sup>24</sup> Na Argentina também existe o mesmo tipo de associação, ainda que intuo que a mesma não esteja tão normalizada como em Brasil, se bem a forma como se formulam certas expressões sobre o Paraguai e o paraguaio pode ser ainda mais difamante que no Brasil. No Paraguai, os elementos que constituem esse retrato são englobados sob o conceito de ‘Paraguai mau’, conceito que faz referência a toda a gama de negócios ilegais desenvolvidos nesse país. ‘Mau’ é usado para nomear toda atividade realizada em forma distinta a como deveria ser, adjetivando tanto a atividade, a pessoa que a realiza como os objetos. A identidade do termo com a palavra portuguesa e sua proximidade com o espanhol (‘malo’) é inegável, contudo, a palavra é utilizada correntemente no guarani que tem forte interferência do espanhol - o denominado ‘jopara’.

<sup>25</sup> Um exemplo entre tantos, é o caso de um colunista de um jornal de Brasília que relata a irritação de seus amigos paulistas por ter chamado a cidade de São Paulo de uma “Nova York made in Paraguai” (*Correio Brasiliense*, 9/11/2000).

<sup>26</sup> Explorei algumas formas como são questionadas e também reproduzidas localmente as imagens sobre Ciudad del Este em Rabossi, 2002.

Este e a área de fronteira na qual está localizada, parece estar atravessada por uma multiplicidade de interseções que a tornam ainda mais contraditória e marginal.

## No comércio de fronteira

Além da importância que têm as imagens apresentadas na seção anterior para entender algumas das características do comércio desenvolvido em Ciudad del Este e das vidas das pessoas que ali habitam, elas estão vinculadas aos caminhos da investigação. O projeto original com o qual comecei o doutorado tinha por objetivo analisar os discursos globais sobre segurança e sua localização em um lugar que parecia condensar todos os problemas enunciados neles: narcotráfico, lavagem de dinheiro, pirataria, terrorismo islâmico e máfias transnacionais. Não conhecia a área e sua escolha estava associada ao retrato da Tríplice Fronteira.

Durante o primeiro mês de trabalho de campo (agosto de 1999), o movimento comercial centrado em Ciudad del Este me chamou tanto a atenção que decidi torná-lo o foco de minha pesquisa. Não só por sua magnitude e sua relevância para entender aquela região como porque detrás dos problemas presentes naquele retrato sempre estava esse comércio, já seja pelas práticas que o mesmo supõe quanto pelos grupos ali presentes.<sup>27</sup> A sensação naquele momento se tornou pergunta e reorientou a pesquisa: não teremos que conhecer essa dinâmica comercial em primeiro lugar?

Comecei a pesquisar como funcionava esse movimento. Não sobre o que aparecia recorrentemente nos meios de comunicação – narcotráfico, lavagem de dinheiro ou bens roubados, por exemplo - mas sobre aquilo que, se não houvesse o limite internacional, seria

---

<sup>27</sup> Assim, a presença árabe vinculada ao comércio é a condição necessária para a suspeita da presença de grupos terroristas islâmicos na região. A mesma participação de imigrantes chineses é a condição necessária para a suspeita de máfias orientais. A enorme circulação de mercadorias e pessoas está por trás do contrabando e das denúncias de todos os tráficos ilegais. A magnitude do movimento comercial também foi o que possibilitou o imenso movimento de divisas por trás das denúncias sobre lavagem de dinheiro e de envios irregulares.

considerado simplesmente como comércio.<sup>28</sup> Durante o segundo mês de trabalho de campo (setembro de 2000) comecei a mapear sistematicamente o comércio a partir das pessoas, esquemas e produtos nos espaços onde se localizava, em ambos os extremos da Ponte da Amizade. Em Ciudad del Este comecei a entrar no mundo emaranhado das ruas do microcentro tratando de encontrar critérios para organizar uma descrição do lugar: espaços e formas de venda, grupos e origens, serviços oferecidos e produtos. Em Foz do Iguaçu compartilhei hotéis e espaços de socialização depois das compras em Ciudad del Este com os sacoleiros e com eles viajei de volta ao Rio de Janeiro.<sup>29</sup>

Em 2001, realizei oito meses de trabalho de campo durante os quais vivi em Ciudad del Este. Se bem continuei analisando a dinâmica geral desse movimento, comecei a privilegiar o trabalho com aqueles que vendem nas ruas: os *mesiteros*. Interessava-me saber quem eram, o que faziam e como se relacionavam com aqueles que também ganhavam sua vida naquele espaço. A convite de um *mesitero* para viver com sua família em San Rafael, um bairro localizado ao lado da área comercial onde grande parte de seus habitantes haviam estado ou estavam ainda vinculados com esse comércio, me permitiu conhecer o mundo social e familiar de alguns deles. Essa convivência também me permitiu ter uma percepção mais clara de suas atividades e das dificuldades enfrentadas em um contexto de marcada retração comercial.

---

<sup>28</sup> Denominar as atividades que giram em torno dos intercâmbios de produtos importados em Ciudad del Este como sendo comerciais é uma escolha de ponto de vista anterior às definições legais. Para quem parte, por exemplo, da definição do estado brasileiro sobre as práticas dos compradores como ‘contrabando’ ou ‘descaminho’, minha posição poderia parecer hipócrita. No entanto, uma das questões que este trabalho coloca é precisamente a relação entre determinadas atividades e suas definições; relações que, postas no espaço da fronteira, nos apresentam uma série de elementos interessantes para pensar sobre a natureza dessas definições e das práticas que elas comportam.

<sup>29</sup> Como veremos, sacoleiro é o nome com o qual são conhecidos no Brasil os que viajam a outras cidades (Ciudad del Este em particular) para comprar mercadorias para revender em suas cidades de origem.

Continuei também minha relação com sacoleiros, com os quais realizei outras viagens durante 2001.<sup>30</sup> Em Ciudad del Este fui conhecendo as distintas categorias que possibilitam o movimento comercial - comerciantes, empregados de comércio, ambulantes, cambistas, mototaxistas, kombistas, taxistas, laranjas. Pude ver como se faziam as compras e quais eram as diferentes formas de passagem, de transporte e de armazenamento em ambos lados da fronteira.

Durante esse período também tentei recolher informação sobre a história e o desenvolvimento desse movimento comercial nos meios de comunicação locais e na bibliografia disponível nas bibliotecas públicas dessas cidades. Também realizei entrevistas e levantamento de dados nas instituições vinculadas ao controle e regulamentação das atividades através da fronteira no Brasil, no Paraguai e, em menor medida, na Argentina: alfândega, polícia, migrações, trânsito, impostos, trabalho e comércio.

Em um espaço sob vigilância e atravessado por práticas que muitas vezes podem ser penalizadas, a presença de um pesquisador pode ser vista com receio e desconfiança. Durante os dez meses de trabalho de campo, no entanto, nunca ocultei minha identidade nem a natureza de meu trabalho: uma pesquisa sobre o comércio e a fronteira para um doutorado em antropologia.<sup>31</sup> Algo que abriu a porta para longas indagações e conversas com muitas das pessoas que conheci sobre a antropologia, a universidade e a vida de estudante estrangeiro. Assim como me intrometi na vida de outros, sempre permiti que se intrometessem na minha.

---

<sup>30</sup> Acompanhei cinco viagens de Ciudad del Este ao Rio de Janeiro com sacoleiros que voltavam com mercadorias, o que me permitiu conhecer distintas formas como o comércio de fronteira é realizado, os problemas que enfrentam os sacoleiros e as formas desenvolvidas para lidar com eles.

<sup>31</sup> Pensar que ocultar o que se está fazendo garante um melhor acesso à verdade pressupõe algumas idéias singulares sobre as relações humanas e sobre a verdade. Em relação à forma de conceber as relações humanas, é uma grande ingenuidade pensar que as pessoas, em suas relações com outros (não pesquisadores), têm uma relação transparente de intercâmbio de informação. Por sua vez, esta estratégia participa de uma epistemologia particular: há uma verdade que pode ser descoberta que se esconde por debaixo das estratégias de ocultação dos outros e à qual se pode aceder a partir da ficção de uma relação. Se a antropologia é um conhecimento construído a partir do 'outro', então não pode negar-se se expor diante dele.

Um dos pensamentos que me perseguiram em meio das notas, conversas e observações, depois de sensações e revelações, era que aquilo que estava experimentando devia sofrer um processo de compactação e formatação tão grande que dificilmente o resultado poderia guardar alguma semelhança com esse mundo. Talvez por isso, me custou fechar este trabalho, se é que pode dizer-se que está fechado. Este esclarecimento, no entanto, é menos um comentário auto-indulgente e mais um chamado de atenção acerca dos limites e da representatividade de minhas formulações. Ao final desta introdução dou algumas indicações sobre os distintos registros utilizados no texto e sobre algumas escolhas a respeito da forma de apresentação. Seguindo a idéia de sinceridade metodológica,<sup>32</sup> na medida do possível tentei oferecer elementos que permitissem qualificar o material apresentado, assim como tornar transparente a forma como se articulam com os argumentos do texto.

A tese está organizada em seis capítulos. O Capítulo 1 (*Através de uma Amizade*) apresenta uma descrição geral do comércio de Ciudad del Este à luz do movimento através da Ponte da Amizade. Depois de descrever as áreas comerciais conectadas pela ponte tanto em Foz do Iguaçu quanto em Ciudad del Este, concentro minha atenção nesta última. Primeiro, analiso a forma como é concebido aquele espaço e as categorias utilizadas para descrever um de seus atores principais: os compradores. Estes elementos permitem visualizar certas características definidoras de um mercado direcionado a pessoas que chegam do outro lado da fronteira para comprar. Depois, analiso algumas estruturas que garantem seu funcionamento: as vendas, o transporte, o câmbio de moedas, a segurança e as passagens. Por último, analiso o funcionamento do mercado de acordo com as dinâmicas espaciais e temporais que permitem entender as intensidades variáveis do movimento.

---

<sup>32</sup> O artigo de Emerson Giumbelli (2002, p.93) chamou minha atenção sobre esta categoria utilizada por Malinowski para descrever “a necessidade de dar conta clara dos dados” ([1922], p.20), distinguindo entre as observações do autor, as descrições dos indígenas e as interpretações de um e outro. O termo que aparece na tradução em espanhol é “honradez metodológica” (ibid, p.32). Se bem pode parecer um conceito ingênuo, tratando-se de uma forma de produção de conhecimento baseada em relações e confianças, o mesmo tem mais profundidade do que aparenta. Todos sabemos quanto muda uma argumentação quando ‘esquecemos’ ou passamos por alto aquilo que não encaixa.

No Capítulo 2 (*Produzindo e ocupando espaços*) me concentro nos mesiteros e analiso como fazem para vender na rua. Depois de descrever as práticas espaciais que caracterizam sua atividade, apresento como operam as formas de ocupação do espaço, as quais nos permitem ingressar no campo de regulamentações e negociações que tornam possível estar na rua. Assim como sucede com outras categorias trabalhistas que fazem parte do movimento comercial de Ciudad del Este, as formas de ocupação do espaço dos mesiteros permitem abordar as condições de aceitação e regulação de práticas que, se bem possibilitam trabalhar na rua, o fazem de uma maneira que garantem a reprodução de um mundo marcado pela precariedade.

O Capítulo 3 (*Preços, clientes e negociações*) analisa como se vende em um espaço onde convergem múltiplas moedas, línguas, origens e milhares de vendedores. Através de atividades aparentemente simples como estabelecer o preço de um produto, negociar um troco ou promover uma mercadoria, é possível ingressar na dinâmica complexa das transações, nas quais se põem em jogo saberes que combinam conhecimentos sobre produtos, procedências dos compradores e valores das moedas, entre outros. Neste caso, a imagem do jogo é algo mais que uma expressão e aponta também para a forma como muitas das ações são realizadas. Uma atividade com regras nas quais o engano pode fazer parte das negociações e onde a maestria para fazê-lo depende da atenção e da capacidade de convencer o outro. Uma prática, também, constituída pela diversão. Por outro lado, em um espaço onde milhares de vendedores tentam ganhar a vida, operam certas formas de colaboração, regulação e interdependência que estruturam a organização social da rua.

No Capítulo 4 (*Passando na rua*) analiso a rua como espaço de sociabilidade que transcende o trabalho e as vendas. Ali, jogos e bebidas são compartilhados de formas que nos permitem ingressar em questões que marcam profundamente Ciudad del Este: dinâmicas de gênero e de consumo que iluminam alguns dos valores que caracterizam aquele espaço

vinculados à origem rural de muitas das pessoas e à formação recente da cidade. Discutindo algumas destas dinâmicas, brasileiros e argentinos (argentinas, na verdade) aparecem como os referentes para refletir sobre as formas locais de relacionar-se e resolver conflitos entre os homens, assim como a forma ideal do que devem ser as relações entre homens e mulheres. Por trás destes valores, e das dinâmicas associadas a eles, se desenha o quadro de uma cidade recente cujo mercado garantiu a inserção de muitos imigrantes e possibilitou a reprodução de valores que a retração do comércio, claramente presente durante meu trabalho de campo, estava colocando em crise.

O Capítulo 5 (*História(s) mesiteras*) explora os processos sociais, políticos e econômicos que transformaram a rua em um espaço de oportunidades para milhares de pessoas que migraram para a cidade. A partir das trajetórias de alguns mesiteros, muitos elementos apresentados nos capítulos anteriores se articulam: as formas de ocupação e as regulamentações, os movimentos migratórios, as dinâmicas da competição e as maneiras de ingresso na rua. Através da história dos vendedores da rua analiso o desenvolvimento e as transformações do comércio de Ciudad del Este. As trajetórias dos mesiteros permitem iluminar a profunda transformação que significou a chegada de compradores-revendedores provenientes do Brasil, os sacoleiros. Transformação que está na base da enorme expansão comercial de Ciudad del Este e que, por uma série de mudanças internas e externas, sua diminuição é responsável pela decadência comercial que atravessa a cidade desde o final dos anos noventa.

No último capítulo (*Ciudad del Este nos circuitos sacoleiros*) analiso o lugar de Ciudad del Este à luz da dinâmica do movimento de compristas brasileiros. Primeiro, formulando algumas interpretações para compreender seu desenvolvimento. Depois, colocando Ciudad del Este junto a outros espaços de fornecimento de mercadorias nos circuitos comerciais que atravessam o Brasil. Por último, analisando o lugar que Ciudad del

Este tem na dinâmica concreta das passagens e das compras, assim como nas viagens de ida e volta dos lugares de origem dos sacoleiros. A intensidade vivida em cada passagem assim como o ritmo frenético das compras em Ciudad del Este, são tão só um momento dentro de viagens e de realizações que se localizam longe da fronteira.

## Aclarações para a leitura

A incorporação ao texto de diálogos, comentários e imagens visa ampliar a representação daquilo que aparece descrito com minhas palavras. Não por isso deixam de estar manipuladas por mim: retratadas e selecionadas, transcritas e recortadas. Sua presença, no entanto, permite outras leituras possíveis.

Os textos que aparecem sobre fundo cinza e com uma borda à esquerda (como este parágrafo) são notas de cadernos de campo. Geralmente apresentam uma situação ou um evento que ocorreu durante a pesquisa. Alguns dos extratos estão reescritos ou têm mais informação que nos cadernos. Prefiro distingui-los dessa maneira, no entanto, para assinalar uma proximidade maior com o registro no campo.

A reprodução dos diálogos e comentários das pessoas tenta guardar uma correspondência com as formas que aparecem nas gravações ou em minhas anotações. O modelo utilizado para a transcrição é a língua padrão, isto é, as palavras e as formas da gramática oficial. O interesse em manter o que a primeira vista poderiam ser considerados erros não busca assinalar o ‘mau uso’ da língua, mas sim apresentar o uso que a mesma tem em um país bilíngüe (Paraguai) e em um contexto multilíngüe (a fronteira).

A distância é muito grande entre as conversas gravadas e aquelas anotadas. Neste último caso, o que a memória ia guardando (as palavras, os temas, a ordem), era re-traduzido ou reordenado no formato de minha gramática e minhas regras quando as transcrevia como frases em minhas notas. Não me dei conta da força de meu *inconsciente gramatical* (para nomeá-lo de alguma maneira) até que a comparação de ambos os registros me permitiu vê-lo nitidamente. Especialmente, quando tinha falas gravadas e escritas da mesma pessoa, as

diferenças eram palpáveis. Não creio que por isso estas últimas deixem de ter valor, pois guardam uma correspondência com os temas tratados, as palavras e a ordem usada. Prefiro por isto colocar um símbolo ao lado das frases conforme o meio de registro. Aquelas que foram transcritas de gravações têm ao final o símbolo de um cassete ☎ e aquelas que foram transcritas de notas de campo têm ao final o símbolo de um bloco de notas ☐.

Escrever sobre uma cidade que mudou seu nome não deixa de causar certa confusão. A cidade foi fundada como Puerto Presidente Stroessner em 3 de fevereiro de 1957. Quando em 1973 foi designada capital do Departamento del Alto Paraná passou a chamar-se Ciudad Presidente Stroessner, ainda que o uso do nome anterior continuou, especialmente na imprensa. Em 3 de fevereiro de 1989, com a queda de Stroessner, a cidade passou a chamar-se Ciudad del Este.<sup>33</sup> Quando falo de situações que ocorreram antes de meados dos anos 70, uso Puerto Presidente Stroessner. Utilizo Ciudad Presidente Stroessner quando me refiro a situações entre os anos 70 e 1989. Quando me refiro a situações posteriores a 1989 ou quando me refiro a questões que, independentemente de seu início, se aplicam também ao tempo presente, uso o nome atual, Ciudad del Este.

As palavras que aparecem pela primeira vez no texto sublinhadas estão no glossário. Suprimi a convenção de citar palavras estrangeiras em itálico porque o texto estaria cheio delas, algo que reflete o cruzamento de línguas presentes naquele espaço e a confusão lingüística que sempre me guiou. Salvo onde aparecem os créditos correspondentes, as fotografias foram tomadas por mim.

---

<sup>33</sup> Não é por uma casualidade difícil de explicar a recorrência de 3 de fevereiro, visto que é uma data significativa no Paraguai: o dia de seu patrono, San Blas.

## CAPÍTULO 1

# ATRAVÉS DE UMA AMIZADE

*Manhã de sol em uma das concorridas ruas do centro de Ciudad del Este. Alguns carregadores paraguaios estavam em pé conversando – em guarani – e tomando tereré, enquanto esperavam por clientes ao lado de seus carrinhos. Muita gente passava andando pela rua, algumas levando grandes pacotes e sacolas. Na loja de ferramentas onde estava conversando com dois vendedores brasileiros, também se esperava por clientes. A frente do negócio era completamente aberta à rua assim como os fundos do mesmo que davam para o corredor de uma das tantas galerias do centro; aberturas que davam a sensação de estar em uma passagem mais que em um espaço fechado. O dono do negócio também estava ali; um libanês que rondava os 40 anos e que vivia em Foz do Iguaçu, Brasil. Justo havia chegado um compatriota seu com o qual começaram a falar –em árabe– quando de repente, um homem de uns 30 anos, pele negra, vestido de paletó e camisa, se deteve em frente ao local e abriu uma faixa de tecido amarrada nas pontas a dois paus que segurava com suas mãos. Como a faixa tinha uma inscrição escrita em árabe, um dos carregadores paraguaios que estavam a seu lado lhe perguntou –em português–, ‘Que diz aí?’ O homem respondeu, ‘Diz que Jesus Cristo está voltando. Ele é o Messias e só aqueles que nele acreditam terão vida eterna!’ Então, fechou o cartaz que passou a segurar com uma só mão e com a outra, tirando de seu bolso, começou a distribuir uns panfletos. Em espanhol aos paraguaios, em português aos brasileiros. O libanês que acabava de chegar o chamou e com um grave tom em sua voz lhe perguntou em um português com acento carregado, ‘Que você está fazendo? Por que tem escrito em árabe?’ Depois de alguns segundos de silêncio, o dono do negócio deu uma grande gargalhada relaxando a tensão que se havia criado. ‘Eu sou predicador e tenho que me fazer compreender por todos’, respondeu o homem dando-lhe um panfleto escrito em árabe. O dono do negócio a tomou e sem deixar de olhá-lo nos olhos, lhe perguntou com certa mistura de reprovação e explicação, ‘Você não sabe que aqui somos todos muçulmanos?’ O predicador saiu da loja. Era pastor da Igreja Universal do Reino de Deus, a poderosa igreja evangélica fundada no Brasil. ‘Tenho outro cartaz em chinês e um outro em espanhol’, me disse. ‘Aqui, a palavra de Deus tem que ser escrita em todas as línguas pra que seja compreendida.’ O panfleto –um papel dobrado ao meio produzindo quatro faces – tinha na frente uma fotografia da Ponte da Amizade, ponte que passa sobre o rio Paraná e conecta o Paraguai com o Brasil. Em seu interior, depois de dar alguns detalhes sobre a ponte, a argumentação era a seguinte: se já é difícil imaginar cruzar o abismo que separa ambos países sem essa ponte, como podíamos imaginar cruzar o grande abismo do pecado que nos separa de Deus sem a ajuda de Jesus Cristo? E concluía, ‘Jesus, a nossa Ponte da Amizade, o nosso Mediador, o Único Mediador entre Deus e os homens, pelo qual podemos nos salvar da inimizade, do abismo estabelecido pelo pecado’.*

A Ponte da Amizade, além de ser usada como metáfora e conceito pelo pastor e sua igreja para poder predicar, é utilizada diariamente por milhares de pessoas e veículos para circular

entre os territórios brasileiro e paraguaio, atravessando o enorme e profundo barranco por onde corre o rio Paraná a essa altura. Melhor dito, se é usado para poder explicar um assunto teológico é precisamente porque o mesmo faz sentido para todos aqueles aos quais o pastor se dirigia. Claro que, como a cena anterior nos permite ver, não são somente brasileiros e paraguaios os que circulam entre Brasil e Paraguai através dessa ponte.

Os cartazes e os panfletos em árabe e chinês que levava o pastor estavam dirigidos àqueles que têm seus comércios em Ciudad del Este, alguns dos quais vivem nessa cidade enquanto outros o fazem em Foz do Iguaçu. Mas não somente têm seus comércios e suas casas nessas cidades. A presença muçulmana se manifesta no tecido urbano através da bela mesquita Omar Ibn Al-Khatab em Foz do Iguaçu ou na mesquita do Profeta Maomé em Ciudad del Este. A presença oriental, na estátua de Chiang Kai Chek diante da prefeitura dessa cidade ou no templo budista de Foz do Iguaçu com a sua estátua de sete metros de um Buda que olha, com certo tom irônico, a Ciudad del Este. Essas são tão somente algumas das tantas manifestações físicas (praças, restaurantes, comércios, produtos) e institucionais (associações, centros culturais e câmaras de comércio) que mostram a presença de libaneses, chineses e também de coreanos, sírios, palestinos e hindus, entre outros.

Mas, o que faz toda essa gente nesse lugar? E por que esse enorme movimento através da Ponte? A casa de ferramentas onde o pastor se deteve para abrir seu cartaz era um dos 1750 estabelecimentos comerciais que –segundo autoridades e meios de comunicação– se encontravam funcionando no centro de Ciudad del Este em 2001. Salvo o predicador –e inclusive ele, poderia ser argumentado–, todas as pessoas que mencionei nessa situação estavam em função da atividade comercial desenvolvida em Ciudad del Este, centrada na venda de produtos importados para turistas. No entanto, o grande fluxo de compradores está composto por comerciantes ou intermediários e não por “turistas-turistas” –tal como

costumam ser distinguidos dos primeiros aqueles que realizam compras sem o interesse de revender os produtos ali comprados.

Lugar de comércio. Mercado. Ou melhor dito, mercados, considerando a separação que estabelece a fronteira e que faz dos espaços contíguos à ponte espaços comerciais com ofertas diferenciadas. Lugar de dinheiro e de todos os pecados, segundo o pastor. Para ele, um bom lugar para pregar. Talvez, como este trabalho tenta mostrar, um bom lugar para pensar. Sobre negócios. Sobre limites. Sobre intercâmbios no limite do regulamentado. Sobre as vidas daqueles que ganham sua vida através desses limites.

Mas para pensar com esse lugar, antes temos que conhecê-lo. O objetivo deste capítulo é apresentar algumas das formas em que esse mundo está estruturado. Ele procura mostrar a complexidade do centro comercial de Ciudad del Este em termos de participantes e atividades. Mas, como veremos a seguir, falar do comércio de Ciudad del Este significa falar de Foz do Iguaçu e do movimento através da Ponte da Amizade. Neste sentido, esta descrição nos permitirá compreender a escala e a complexidade das relações e dos intercâmbios que ocorrem através do limite internacional e o grau de inter-relação que existe entre ambos os lados.

A primeira parte deste capítulo tem por objetivo descrever esse lugar a partir do movimento sobre a Ponte da Amizade e as áreas comerciais que se conectam através dele em ambas cidades. Entrada que oferece uma primeira apresentação do cenário deste trabalho que nos permite incorporar elementos importantes para apreender o movimento comercial naquela fronteira, tais como a importância do comércio de Foz do Iguaçu para o Paraguai ou a importância que cada área comercial tem dentro de sua cidade.

A segunda parte se concentra no microcentro de Ciudad del Este, a área comercial direcionadas aos compradores que vêm do outro lado da fronteira. A descrição leva em conta três elementos: as categorias que organizam aquele espaço, a divisão do trabalho e os arranjos

temporais e espaciais que o estruturam. Estes três elementos nos permitem visualizar, a partir da complexidade de seu funcionamento, a característica definidora de Ciudad del Este: um mercado de fronteira de produtos importados cujo principal público compra para revenda.

## 1.1 Conexões

### 1.1.1 O movimento pela ponte

O movimento através da Ponte da Amizade é muito intenso. O diretor do escritório da Direção Nacional de Estradas e Rodagem (DNER)<sup>34</sup> em Foz de Iguaçu me indicava que o movimento registrado na ponte corresponde ao movimento de uma ponte urbana e não ao de uma rodovia – o corredor que formam a Rota Internacional VII (PY) e a BR-277 (BR) que ligam o centro do Paraguai com a costa Atlântica brasileira. Nas suas palavras:

O movimento que tem aqui, de fato, é o movimento de uma ponte urbana, como aquela de Recife. A existência da fronteira é o que torna este lugar diferente. Já com Argentina a coisa é diferente. Antes tinha muito movimento também, mas, depois do problema do peso argentino, deixou de ser atraente para os compristas. □<sup>35</sup>

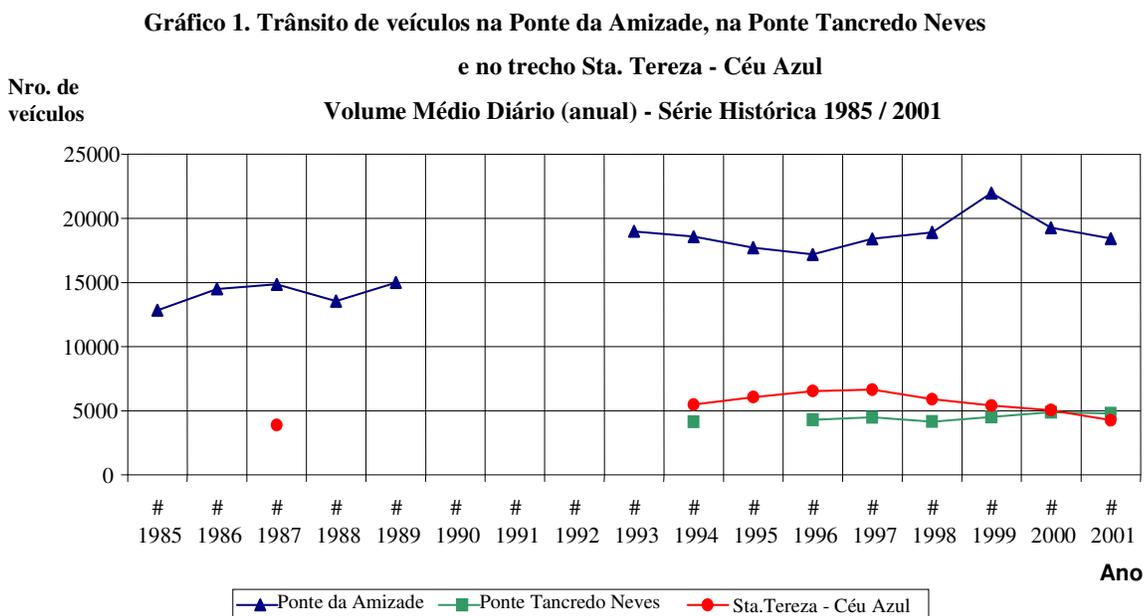
Para ter-se uma idéia do movimento do transporte na Ponte da Amizade entre Brasil e Paraguai é interessante comparar o número de veículos que transitam por lá com outros pontos relacionados a Foz de Iguaçu onde também são realizadas contagens de veículos: alguns quilômetros antes de chegar à cidade, sobre a BR-277 e na Ponte Internacional Tancredo Neves que liga Foz do Iguaçu com Argentina (Gráfico 1).<sup>36</sup> O trecho Santa Tereza –

---

<sup>34</sup> Em 2003, a DNER se transformou no Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes (DNIT), pertencente ao Ministério dos Transportes do governo federal brasileiro.

<sup>35</sup> A mesma descrição é dada por Kleinke et al., "...a Ponte da Amizade que, para Foz do Iguaçu e Ciudad del Este, é como uma avenida de um mesmo espaço urbano." (KLEINKE ET. AL. 1997, p.151).

<sup>36</sup> Os dados foram tomados do registro realizado por uma empresa particular para o DNER. Ele se baseia em um sistema de contagem por eixo que passa sobre um sensor que registra sua passagem. O gráfico seguinte foi realizado a partir de várias planilhas e estatísticas anuais do DNER. Os dados que faltam não estavam disponíveis ou as séries para construí-los não estavam completas. Sobre os dados e a forma em que dito gráfico foi construído, ver **Apêndice B**.



Céu Azul é uma medição sobre a BR-277 que é a principal via de ingresso a Foz de Iguaçu e que vai terminar na Ponte da Amizade. A diferença entre o movimento na BR-277 antes de chegar a Foz do Iguaçu e o movimento na Ponte da Amizade é enorme. Por exemplo, a média diária de veículos registrada no ano 2000 na Ponte da Amizade era de 19.283 enquanto que para o trecho Santa Tereza – Céu Azul a média era de 4.881 veículos. Para esse mesmo ano, a média diária registrada na Ponte Tancredo Neves era de 5.040 veículos.

Grande parte desse movimento se deve à quantidade de serviços de transporte que operam através da Ponte da Amizade, levando e trazendo pessoas e mercadorias. No ano 2001, de acordo com a média da DNER, 18.500 veículos e 20.000 pedestres, aproximadamente, atravessavam a ponte diariamente em ambos os sentidos.<sup>37</sup> Mas esses números não correspondem a 18.500 veículos ou 20.000 pessoas diferentes, mas são cifras que se desagregam de diversas maneiras. Por um lado, estão os que cruzam uma só vez e não voltam nesse mesmo dia –a minoria–, os que vão e voltam uma vez no dia –que trabalham em Ciudad del Este ou em Foz do Iguaçu e vivem do outro lado– e, aqueles que passam várias

<sup>37</sup> Dados proporcionados pela DNER aos meios de comunicação em setembro de 2001. A média de veículos está baseada nos mesmos dados do sistema de contagem utilizados para realizar o gráfico.

vezes seja carregando, levando ou conduzindo. Todos eles lhe dão esse tom de “ponte urbana” que mencionava o diretor da DNER.

Tanto movimento se torna compreensível a partir das áreas comerciais próximas à Ponte da Amizade. A posição que cada área ocupa na dinâmica de sua cidade é diferente, resultado da história e da orientação que cada cidade tem em termos de atividades e de espaços. Em Foz do Iguaçu, a área próxima à ponte é periférica dentro da cidade, sendo que o centro, que concentra a maior quantidade de serviços –as escritórios centrais dos serviços públicos e privados e o centro comercial da cidade–, está localizado a alguns quilômetros dali. Ao contrário, a área de Ciudad del Este próxima à ponte é o centro da cidade, onde se concentram os serviços privados (a maior quantidade de entidades bancárias e comércios) e, em seu limite, encontram-se os principais escritórios públicos.

Foz do Iguaçu foi fundada como colônia militar em 1889 e seu centro administrativo e comercial cresceu ao redor do lugar de sua fundação. As terras próximas à Ponte da Amizade permaneceram marginais a seu desenvolvimento urbano. Logo após a inauguração da ponte, essa área começou a urbanizar-se, desenvolvendo-se os bairros de Vila Portes e Jardim Jupira direcionados ao comércio com o Paraguai.

A fundação de Puerto Presidente Stroessner em 1957, como vimos na introdução, esteve vinculada à futura conexão com Brasil. O primeiro edifício de importância construído em Puerto presidente Stroessner reflete a centralidade desta conexão no desenvolvimento da cidade: o edifício da Aduana, ao lado da rodovia que chega à Ponte da Amizade. Aos lados dessa rodovia é que se desenvolve um dos pólos de crescimento da nova cidade e que conheceremos ao longo deste capítulo.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Até a década do 60, as relações entre Foz do Iguaçu e Puerto Iguazú (AR) (cidade que surge no início do século XX) eram as que estruturavam o movimento daquela região. Com a fundação de Puerto Presidente Stroessner e a construção da Ponte de Amizade, as relações entre esta e Foz do Iguaçu passaram a fazê-lo daí em diante. A construção da represa de Itaipu entre Brasil e Paraguai produziu um salto demográfico que acentuou a desproporção entre ambas cidades e Puerto Iguazú. Elementos para uma história daquele espaço fronteiriço podem ser encontrados em Klienke et.al. 1997; Ferradás, 1998; Barakat, 1999; Duarte, 1999; Sugamoto, 1999;

### 1.1.2 'A maior área comercial da zona Oeste' Foz do Iguaçu perto da ponte

Parados em Foz do Iguaçu, a via que culmina na Ponte da Amizade é a rodovia nacional BR-277. A mesma divide a região próxima à ponte em duas: para o norte a região de Jardim Jupira, para o sul Vila Portes. Segundo um cartaz da prefeitura localizado em uma de suas avenidas, os dois bairros formam “A maior área comercial da zona oeste.”<sup>39</sup>

O bairro de Jardim Jupira voltado para rodovia é uma zona com grandes casas comerciais. Na rua paralela à BR-277 e nas transversais que a comunicam com ela, misturadas com exportadoras, grandes estabelecimentos de comércio e depósitos, há várias residências, muitas delas habitadas por árabes e descendentes de árabes que trabalham na exportação de produtos brasileiros para o Paraguai. Seguindo em direção ao norte, começa a favela de Jardim Jupira.

Em Vila Portes, do outro lado da BR-277, em direção ao centro da cidade, encontra-se uma grande variedade de negócios: casas de roupa e tecidos (entre elas, várias casas de roupa usada), exportadoras de produtos alimentícios, comércios com artigos de bazar, casas de produtos agropecuários –hortifrutigranjeiros–, de maquinaria agrícola e industrial. Sobre a BR-277 há várias lanchonetes e guarda-volumes, que funcionam como depósito para aqueles que realizam suas compras em Ciudad del Este. Durante o dia, numerosos taxistas,

---

Souza, 2000; Ribeiro 2001 (especialmente, capítulo 2). O relato da fundação de Foz do Iguaçu está em Brito, [1938]. Um livro sobre a história de Foz do Iguaçu narrada por um protagonista é Lima 2001. Outros relatos locais que agregam elementos interessantes são Lima, 1998 e Müller, 1998. Sobre a fundação e desenvolvimento de Ciudad del Este ver Santos, 1983 e Ynsfran, 1990. Sobre Puerto Iguazú DMC-MPI, 1996. A partir de relatos de participantes das fundações e de viajantes, tentei produzir outra narrativa sobre as histórias de cada cidade em Rabossi, 2000.

<sup>39</sup> A 'zona oeste' do Estado de Paraná manteve-se até fins do século XIX relativamente à margem da ocupação regular do estado. Logo após a fundação da colônia militar de Foz do Iguaçu em 1889 e a outorga de títulos a empresas dedicadas à exploração do mate e da madeira, a mesma começa ser incorporada à dinâmica estatal. No entanto, é com a conjunção de um processo de nacionalização da fronteira e de colonização, a partir dos anos 40 do século XX que se produz uma ocupação exaustiva e efetiva de dita região. Dois trabalhos já clássicos sobre a ocupação do oeste paranaense são Oberg (1960) e Westphalen, Machado e Balhana (1968). O primeiro é um estudo detalhado de um dos empreendimentos privados de colonização que começou em 1946 com a formação da companhia Maripá e que derivou na fundação da cidade de Toledo. O segundo apresenta uma visão geral e histórica do processo de ocupação territorial de Paraná.

mototaxistas, vendedores de comida e de bebidas ocupam essa área. Em Vila Portes também há vários hotéis –alguns deles de vários andares - que trabalham especialmente com os compradores que vêm de outras partes do Brasil. Alguns compradores passam a noite neles, outros simplesmente os usam como lugar de apoio: deixam suas coisas, juntam suas compras, tomam um banho, descansam e saem de volta para o lugar de onde vieram.

O movimento de mercadorias de Foz do Iguazu a Ciudad del Este é enorme. Até metade da década de 90, as casas exportadoras de Foz do Iguazu funcionavam como representantes ou intermediárias de empresas brasileiras e eram elas que vendiam ao Paraguai.

Ainda hoje continuam fazendo isso, mas a escala e as formas de passagem mudaram. A evolução do número de empresas exportadoras e de empregados trabalhando nelas em Foz do Iguazu (**tabela 1**) permite visualizar isto claramente.

**Tabela 1 – Evolução do número de empresas exportadoras e seus empregados em Foz do Iguazu**<sup>40</sup>

Ano	Número de exportadoras	Número de empregados
1980	22	440
1985	59	1200
1990	193	3800
1995	349	7000

Desde 1995, com a entrada em vigência do MERCOSUR e outras transformações que modificaram a estrutura do comércio de exportação, grande parte desse movimento dá-se diretamente dos centros de produção no Brasil e atravessam a ponte rumo a outros lugares do Paraguai, principalmente a Assunção. As casas exportadoras localizadas em Foz do Iguazu –a maior parte delas em Jardim Jupira e Vila Portes– deixaram de ter a centralidade que tinham no comércio com Paraguai. Já em 1996, das 349 casas exportadoras que funcionavam em 1995, mais da metade havia fechado suas portas (BARAKAT, 1999, p.27).

Grande parte das compras e do transporte de mercadorias está nas mãos dos paseros. Os paseros –substantivação do verbo "pasar" - são paraguaios que se dedicam a transportar mercadorias de Foz do Iguazu a Ciudad del Este para vendê-las no Paraguai. De acordo com

<sup>40</sup> A tabela foi tomada do estudo de Saad el Din Barakat sobre a economia de Foz do Iguazu (BARAKAT, 1999, p.26) e está construída sobre dados da Prefeitura de Foz do Iguazu.

funcionários da Aduana paraguaia, umas 5.000 pessoas trabalhavam como paseros levando mercadorias de Foz do Iguaçu. Esta categoria inclui tanto os carregadores que levam sua mercadoria a mão, em carros ou em bicicletas, quanto aqueles que trabalham com veículos motorizados. Em termos sociais e organizativos, no entanto, estes últimos têm um perfil diferente dos primeiros assim como um grau de formalização muito maior.<sup>41</sup>

Em outros espaços fronteiriços paraguaios –como Encarnación (PY) / Posadas (AR)–, a figura de pasero inclui aqueles que levam mercadorias do Paraguai aos países vizinhos (SCHIAVONI, 1993; GRIMSON, 2003). No entanto, como veremos a seguir, o movimento de mercadorias de Ciudad del Este em direção a Foz do Iguaçu está na mãos de brasileiros.

O fluxo de mercadorias de Foz do Iguaçu a Ciudad del Este sempre foi importantíssimo; detalhe que não é menor se considerarmos que tanto no Brasil, na Argentina como em outros países, o olhar sobre aquela fronteira reproduzida nos meios de comunicação e pelos agentes governamentais está exclusivamente assentado no fluxo de mercadorias do Paraguai em direção ao Brasil. As palavras de Adônis da Cunha Ramos, chefe da Receita Federal em Foz do Iguaçu, que aparecem em uma entrevista de 1989 são ilustrativas. O jornalista pergunta se é possível fazer um cálculo em base ao contrabando incautado.

[Ramos] - Perto de um quinto da exportação do Paraguai por Foz do Iguaçu se dá de forma irregular, o que representa, mensalmente, entre 15 a 20 milhões de dólares. É mercadoria que entra no Brasil sem pagar taxas alfandegárias.

[Mazzarollo] - E o contrabando daqui para Paraguai?

[Ramos] - É ainda maior.  
(...)

[Mazzarollo] - Essa espécie de área de livre comércio existente no Paraguai afeta de alguma maneira o Brasil ou os interesses do seu fisco?

[Ramos] - Não. Esse comércio pode ser algo incômodo para o Brasil, mas é tolerado, e o papel da Receita Federal é modulá-lo. Em sua maior parte, os produtos ali vendidos são de má qualidade e tem pouca vida útil, às vezes nenhuma, de maneira que esse comércio não afeta nosso parque industrial. Os próprios cruzados despejados no Paraguai acabam voltando ao Brasil

---

<sup>41</sup> Em 2001, mais de 500 paseros que trabalhavam com veículos estavam filiados à Asociación de Transportistas de Cargas Unidos del Este, a qual tinha reconhecimento legal e local próprio (alugado). A maior parte paga impostos na aduana Paraguaia por importações menores.

através dos compradores paraguaios que aqui se abastecem. Os paraguaios gastam mais no Brasil do que os brasileiros gastam lá (*NOSSO TEMPO*, 21-27/07/1989).

A escala que adquire durante a década de 90 o fluxo de mercadorias do Paraguai ao Brasil parece reduzir a importância desta opinião. No entanto, o fluxo de mercadorias do Brasil ao Paraguai foi e continua sendo de enorme magnitude e de fundamental importância. Inclusive para a forma como se desenvolveu o comércio de Ciudad del Este.

No final dos anos 50 e considerando as possibilidades que a construção da ponte abriria, alguns comerciantes que haviam levado a produção industrial brasileira ao oeste do Paraná se localizaram em Foz do Iguaçu com a intenção de aproveitar um mercado virgem de produtos brasileiros: o Paraguai. Em sua maioria, eram imigrantes libaneses. Alguns eram recém chegados, outros já haviam andado pelo interior de Paraná e de São Paulo. Assim como no Chui (BR), por exemplo, onde os imigrantes árabes são os comerciantes que vendem a produção brasileira para o país vizinho, a instalação dos imigrantes nos bairros próximos da ponte está vinculada a essa dinâmica. A peculiaridade desta fronteira, no entanto, foi que as características da cidade vizinha permitiram que alguns deles também se instalassem do outro lado do limite, vendendo produtos importados para o comprador brasileiro. Junto às facilidades para estabelecer-se e a presença de conhecidos, esse duplo atrativo comercial foi o que transformou essa fronteira no pólo de atração de imigrantes do Líbano e de outros países de Oriente Médio depois que os conflitos naquela área se intensificaram. Assim, tanto o desenvolvimento de comércio de Ciudad del Este quanto uma das características mais significativas do mesmo –a presença árabe– estão ligados a Foz do Iguaçu.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Explorei esta dinâmica em Rabossi (2003b) onde analisei a imigração árabe a Foz do Iguaçu e Ciudad del Este. A comparação com o Chui baseia-se no trabalho de Denise Jardim, 2000.

### 1.1.3 O microcentro de Ciudad del Este



**Foto 1** - Fotomontagem da vista de Ciudad del Este da Ponte da Amizade.

Vista da Ponte da Amizade, Ciudad del Este parece uma grande cidade. Altos edifícios, alguns pintados em cores fortes. Tal como se vê na **Foto 1**, a maior parte deles está concentrada justo na saída da ponte que conecta a cidade com Foz de Iguaçu (a parte direita da imagem). É o centro da cidade ou, como lá é chamado, o *microcentro*. Uma área compacta que ocupa umas 10 quadras de comprimento por umas seis quadras de largura.

Uma vez que se chega a Ciudad del Este, logo depois de atravessar a ponte, no entanto, a ordem urbana delineada pelos grandes edifícios deixa de ter os traços estilizados que lhe imprime a distância.<sup>43</sup> Junto aos grandes edifícios há construções de diversos tamanhos e formas e, atravessando e ligando os edifícios, passagens e espaços abertos entre os quais se encontram, por exemplo, paredes improvisadas para ganhar um lugar no qual guardar as mercadorias. E na rua, toda uma infra-estrutura que ocupa as calçadas de forma permanente (caixas metálicas, exibidores) e de forma temporária (mesas de madeira e outras estruturas para colocar os produtos oferecidos).

<sup>43</sup> Em um folheto do Departamento de Relações Públicas da Prefeitura de Ciudad del Este de agosto de 2000, esse jogo entre distância e proximidade era utilizado para marcar ideais de cidade. O folheto é um chamado para juntar a lixo de forma seletiva e parte de uma fotografia das ruas do centro tomada de perto, com a pergunta “É a cidade que queremos?” Depois, fala do lixo que é jogado nas ruas do centro durante o dia concluindo que, se fosse jogado seletivamente, facilitaria a coleta. Por último, termina com outra foto tomada de longe com a seguinte epígrafe, “Esta é a imagem que devemos vender para benefício de todos.” É interessante reter o exercício epistemológico que está detrás deste folheto para não reproduzir em outro formato a sua aparente ingenuidade: ao fim e ao cabo a cidade é a mesma e o que muda é simplesmente a distância da qual é observada. A cidade não se limpa com a distância nem se suja com a proximidade, mas o que muda é a perspectiva da qual é observada produzindo visões diferentes.

Para muitas pessoas que chegam a Ciudad del Este, o espaço que se abre depois de cruzar a ponte da Amizade apresenta-se como um caos intimidante: postos e mais postos de venda na rua, negócios e galerias, construções irregulares, pessoas... Muitas pessoas. Vendendo, comprando, fazendo câmbio, carregando, cuidando. No entanto, aquilo que para muitos parece uma grande confusão para outros constitui um espaço inteligível a partir de suas atividades, seus códigos, relações e formas de organização. Usando as palavras de um brasileiro que trabalhou muitos anos como vendedor de rua em Ciudad del Este, “Aquilo lá parece uma bagunça, mas não é. Está organizado. As pessoas se conhecem, se respeitam. Agora não sei como é que está, mas quando eu trabalhava era assim.” Na seção seguinte apresentarei alguns elementos que nos permitirão compreender essa complexidade e sua organização. Começemos por uma visão geral desse espaço.

A estrutura funcional da prefeitura de Ciudad del Este está composta pelos mesmos departamentos que o resto das municipalidades paraguaias com uma exceção: o “Departamento Especial de Microcentro”. Falando com um de seus funcionários, me explicava o porquê do mesmo com as seguintes palavras:

A diferencia de otras ciudades [Ciudad del Este] tiene una peculiaridad muy especial que es la región del microcentro donde hay un enorme movimiento... Es muy cosmopolita... Eso prácticamente no es Paraguay. De ahí la necesidad de crear este departamento que, como su nombre lo indica –Departamento Especial de Microcentro– es el encargado de fiscalizar ese espacio ‘especial’ de la ciudad. □

Assim como no lado brasileiro, a via que começa na Ponte da Amizade estrutura espacialmente a área próxima à ponte. A rodovia Internacional VII (RI-VII) que entra em território paraguaio a partir da ponte divide em dois o espaço do microcentro. As laterais da rodovia, que a acompanham em todo seu trajeto dentro de Ciudad del Este, são a Avenida San Blas e a Avenida Monseñor Rodríguez. Fora do microcentro –passando o balão de Oásis (Mapa 1)–, esse caráter lateral em relação à RI-VII pode ser facilmente visualizado: a

separação entre cada uma dessas vias laterais e a rodovia está dada pela presença de canteiros centrais de grande amplitude, com gramados e/ou árvores. A diferença no microcentro é que o espaço desses canteiros, cuja arborização dava o apelativo a partir do qual a cidade era conhecida como “Ciudad Jardin”, foi sendo progressivamente ocupado por diversas construções.<sup>44</sup>

Chegando pela Ponte da Amizade, a avenida San Blas é a primeira via paralela em direção ao norte e a avenida Monseñor Rodríguez é a primeira via paralela em direção ao sul. Nos 300 metros até o balão do Monalisa –o shopping mais importante da cidade–, tanto as calçadas dessas avenidas quanto as da RI-VII propriamente dita, estão ocupadas por vendedores. A Av. Monseñor Rodríguez e a Av. San Blas continuam ocupadas por mais 500 metros se afastando dali.

Entre a RI-VII e ambas as avenidas, encontra-se uma fileira de construções de tijolos que a acompanham até uns 1000 metros depois da saída da alfândega. Estas construções ocupam um espaço em desnível de uma largura de 50 metros, estando encadeadas ao longo da avenida em todo esse tramo. As construções são de dois andares e têm pequenos negócios voltados para a rua, pátios internos onde funcionam lugares para comer (restaurantes e bares),



**Mapa 1** - Centro de Ciudad del Este e localização da cidade no Paraguai. O mapa está tomado de um sitio de promoção de comércios. Os canteiros centrais ocupados por construções estão representados em verde, como se fossem os canteiros originais.

<sup>44</sup> Os processos de ocupação destes espaços refletem formas particulares de manejo do poder no Paraguai, a relação dessas formas com categorias profissionais emergentes –os diversos trabalhadores da via pública– e os processos de reconhecimento e institucionalização das mesmas.

pequenos espaços verdes e escritórios, todos unidos por passagens e galerias que apresentam formas irregulares.

## 1.2 Atores e dinâmicas do comércio de Ciudad del Este

### 1.2.1 Um mundo de vendas para turistas

Pareceria um truísmo dizer que, enquanto espaço de intercâmbios, os mercados estão caracterizados pela presença de pessoas que oferecem produtos e outras que os procuram.<sup>45</sup>

De uma perspectiva comparativa, mudam as formas dos intercâmbios –diretos ou mediados–, assim como variam as formas de organização das vendas –a feira, o distrito comercial com seus comércios, as galerias, os shoppings center, os supermercados ou os *sites* de vendas de Internet.<sup>46</sup> Com a transformação das formas de organização das vendas, mudam as dinâmicas sociais que sustentam cada esquema e os sentidos que essas formas articulam. Não obstante, se mantém o fato de constituírem espaços onde se encontram os que oferecem e os que procuram.

Isto não quer dizer que, para os que participam nesses espaços, o significado de suas práticas seja o mesmo. Basta recordar a característica assinalada por Clifford Geertz em relação ao *suq* (bazar) de Sefrou: comprar ou vender não define identidades dentro do *suq* mas

---

<sup>45</sup> *Supply crowds* e *demand crowds* são as categorias usadas por Kart Polanyi para caracterizar os grupos que, junto com as taxas de intercâmbio (se são preços fixos ou através de mecanismos de preços desregulados), a competição e os elementos funcionais (o lugar físico, os bens intercambiados, as leis e os costumes) constituem um mercado enquanto instituição. Se somente um grupo está presente, melhor falar de *market-type institution* (POLANYI, 1957).

<sup>46</sup> Sobre a dinâmica das feiras na Idade Média ver Braudel [1979], p.15ss. Para a dinâmica das feiras do nordeste brasileiro, ver Palmeira, 1971 e Garcia, 1977 e 1984. Sobre os comércios que começam a ganhar o espaço das feiras nas cidades da Idade Média, ver Braudel [1979], p.45ss. Sobre o lugar das *arcadas* e galerias na cidade moderna, ver Hetherington, 1997. Sobre a emergência dos grandes mercados (supermercados), ver Miller, 1981. Sobre os shoppings centers enquanto tecnologia de vendas, ver Harvard Project on the City, 2001, p.124-183. Para uma discussão mais geral sobre o lugar dos shoppings centers na dinâmica da cidade, ver Rybczynski, [1995]: capítulo 9. Há uma infinidade de trabalhos sobre cada uma destas formas. Os autores citados –assim como em outras referências que incluem o levantamento da bibliografia sobre determinado tema– são aqueles que li. Há faltas –sem dúvida– mas preferi torná-las transparentes para ter idéia dos trabalhos que estão por trás de minha apresentação assim como das ausências que podem estar por trás de seus limites.

sim assinala ações intercambiáveis daqueles que o frequentam, os *sūwwāq*.<sup>47</sup> Como veremos a seguir, no caso de Ciudad del Este será todo o contrário: não somente há uma clara divisão de papéis entre compradores e vendedores, mas sim que o mesmo espaço está conceitualizado a partir dessa distinção. A característica assinalada por Geertz, no entanto, interessa metodológica e teoricamente. Metodologicamente, porque assinala a importância de conhecer as definições e as categorias das próprias pessoas que participam em ditos espaços de intercâmbio para nos aproximarmos, a partir delas, às formas como esses mercados estão estruturados. Teoricamente, porque abordá-los a partir de características estruturais –o truísmo do parágrafo inicial, por exemplo– pode levar-nos a reproduzir nossos modelos de mercado em espaços onde talvez não sejam pertinentes.

Para os que trabalham no microcentro de Ciudad del Este, não somente suas atividades estão vinculadas às vendas, mas o microcentro como um todo é considerado como um espaço de vendas. Não todos os que estão ali vendem e, observando as práticas dos que o fazem, é possível ver que eles também são compradores dos produtos que oferecem.<sup>48</sup> No entanto, a

---

<sup>47</sup> Usando suas palavras, “Buying and selling are regarded as a unitary activity to be looked at simultaneously from the wholly interchangeable perspectives of the man who is passing goods to a trading partner and the man who is passing money, a difference in itself of no essential import. (...) In the universe of the *suq*, which *is* a universe, and, conceptually at least, a closed one, all are *suwwāqs* of one sort or another. There is no general public.” (GEERTZ, 1979:185). De acordo com sua descrição, antes que compradores/vendedores, o contraste mais marcado no *suq* é entre aqueles que fazem (artesãos) e aqueles que comerciam (compradores/vendedores) (ibid, 183). Frank Fansellow - a partir de seu trabalho em Kalakkadu, estado de Tamil Nadu, Índia - questiona os limites de dita caracterização pelo fato de ser *folk economics*. A crítica está articulada a partir de considerações estruturais derivadas da organização do comércio, principalmente a partir da diferença entre produtos padronizados e não padronizados (FANSELLOW, 1990, p.251). Uma das conseqüências que Fansellow assinala da posição de Geertz é precisamente a razão pela qual o trabalho deste último me inspira, “One consequence of his attempt to present a view of the bazaar economy as the actors themselves see it (...) is that it deals with the actors in the bazaar as persons rather than in the respective economic roles in which they confront each other in particular transactions.” (idem). A crítica de Fansellow me ajudou a conceber melhor a posição que assumo para escrever este trabalho, o qual não parte de atores representando papéis, mas trata de pessoas vivendo; ganhando sua vida a partir de transações nas quais tentam ganhar dinheiro, aprender, mostrar e testar saberes, construir relações e articular sentidos. Há situações nas quais se atua –é verdade–, assim como há outras nas quais se joga. Possibilidades abertas a pessoas *qua* pessoas antes que papéis econômicos representados por atores derivados de suas posições nas transações.

<sup>48</sup> Todo vendedor é comprador (essa é a característica que articula a identidade dos participantes no *suq* assinalada por Geertz) a não ser que venda sua própria produção, algo bem raro em Ciudad del Este. Mesmo aqueles que produzem parte do que vendem –tal como os índios maká que vendem seus produtos de forma ambulante no microcentro–, compram quase todo o material que utilizam para realizar seus produtos. A população maká está localizada no microcentro, concentrada em um quarteirão do bairro Emiliano R. Fernandez. Os maká são um grupo da família lingüística matak-mataguayo. Os grupos indígenas mais numerosos do

concepção daquele espaço como um espaço de vendas deriva do comprador prototípico: alguém que não está ali, mas que chega de outro lugar. O termo utilizado para nomeá-lo é sugestivo: *turista*. Quando há pouco movimento, se costuma escutar dizer que “entraram poucos turistas”, descrição que costuma vir acompanhada de uma série de explicações de por que “não estão vindo turistas.”<sup>49</sup>

Tanto os paraguaios quanto os comerciantes estrangeiros que têm seus negócios em Ciudad del Este usam a categoria turista para referir-se aos compradores, da mesma maneira que os jornais paraguaios. De forma genérica, a categoria turista é utilizada para referir-se a qualquer pessoa que, atravessando a fronteira, chega à cidade para realizar compras.<sup>50</sup> Tanto em termos espaciais quanto sociais, o limite desempenha um papel fundamental nessa definição. “Entraram poucos turistas” é uma frase que nos confronta literalmente com os domínios de inscrição espacial e social definidos pelo limite: atravessaram a ponte –portanto, a fronteira– (entraram), estrangeiros que estão de passagem ou de visita (turistas).

“Lá no Paraguai são engraçados, chamam todo mundo de turistas. Passam carregando sacolas e falam pra eles... ‘Señor turista! Señor turista!’”<sup>51</sup> Não é difícil escutar este tipo de zombarias e comentários entre os brasileiros que trabalham em Ciudad del Este. Para muitos deles, chamar ‘turistas’ à maioria dos compradores brasileiros que vão a Ciudad del Este entra em contradição com o que vêm fazer: comprar mercadorias para depois revendê-las. Para eles há outras palavras, sacoleiros ou muambeiros.

---

Departamento de Alto Paraná são guaranis (ava e mbya), além de uma comunidade ache em Naranjal e da comunidade maká de Ciudad del Este. Para uma caracterização geral dos grupos indígenas do Alto Paraná, ver DGEEC, 2002, p.63-66.

<sup>49</sup> As explicações geralmente têm a ver com a cotação da moeda brasileira e com os controles aduaneiros. Às vezes, inclusive, com condições climáticas.

<sup>50</sup> Se bem não são poucos os paraguaios que compram em Ciudad del Este alimentando circuitos comerciais que se estendem ao longo do país, o comprador genérico de Ciudad del Este vem do outro lado da fronteira.

<sup>51</sup> As palavras são de Carlos, um brasileiro residente em Foz do Iguaçu que reparava artigos eletrônicos em Ciudad del Este.

Em português, sacoleiro (de sacola, bolsa) é aquela pessoa que viaja para comprar mercadoria para depois revender.<sup>52</sup> Muambeiro, por seu lado, aparece associado à pessoa que negocia com contrabando.<sup>53</sup> Muambeiro é uma palavra com conotações negativas enquanto a palavra sacoleiro nem sempre é negativa. Como veremos no Capítulo 6, a categoria sacoleiro não tem um perfil negativo quando consegue autonomizar-se de muamba e aparecer associada a comerciante. Algo que não sucede com aqueles que vão fazer compras em Ciudad del Este e que reforça o incômodo de muitos brasileiros que trabalham em Ciudad del Este em chamá-los turistas.

A categoria turista, no entanto, não é usada por ignorância ou ingenuidade. Os que trabalham no microcentro de Ciudad del Este são perfeitamente conscientes da diferença entre um comprador que está realizando compras para revenda e aqueles que não. De fato, a categoria turista se desdobra de acordo com essa diferença, sendo os primeiros chamados de compristas enquanto os segundos são turistas-turistas.

A categoria comprista é utilizada, tanto em Ciudad del Este quanto em Foz de Iguaçu,<sup>54</sup> para referir-se aos brasileiros que vão a Ciudad del Este para comprar mercadorias que depois revenderão em seus lugares de procedência. De fato, a palavra comprista é

---

<sup>52</sup> No uso que encontrei nos meios de comunicação brasileiros –pelo menos nos últimos 10 anos–, a figura do sacoleiro sempre aparecia associada a pessoas que compravam mercadorias em outra cidade para revendê-las na própria. Neste sentido, a definição que aparece no Dicionário Aurélio (Pessoa que compra mercadoria e a revende, com lucro, de porta em porta, ou em repartições, escritórios, etc.) fica muito próxima de *mascate* –mercador ambulante–, figura com a qual o sacoleiro não aparece associado no uso comum. Por outro lado, essa definição nada ajuda a entender sua associação com muambeiro.

<sup>53</sup> Muambeiro é aquele que negocia contrabando ou muamba. No Dicionário Aurélio, *muamba* aparece assim definida “[Do quimbundo (Angola). mu'hamba, 'carga'.] 1. Luso-afr. Espécie de canastra para transporte. 2. Furto de mercadorias de navios ancorados e de armazéns da alfândega. 3. Bras. Contrabando (2). 4. Bras. Boró2 (3). 5. Bras. Venda e compra de coisas furtadas. 6. Bras. Negócio escuso; velhacaria, fraude, furto, roubo. 7. Bras. N.E. Em certas zonas sertanejas, mochila e, p. ext., qualquer dos apetrechos dos soldados.”

<sup>54</sup> Em Foz do Iguaçu, a categoria comprista é utilizada especialmente entre aqueles vinculados com o comércio fronteiro –alojamento, transporte, alimentação.

portuguesa. Nos jornais paraguaios de circulação nacional, a categoria utilizada assume sua forma espanhola, denominando-os como turistas-compradores.<sup>55</sup>

A categoria turista-turista somente tem sentido em contraste com a figura do turista-comprista. A redundância da categoria, assim como a definição que sempre me foi dada – “verdadeiros turistas” –, pareceria coincidir com a observação de que usar essa palavra para referir-se a quem vai a realizar compras para revendê-las não se adequa a seu verdadeiro significado. No entanto, a persistência de seu uso adquire sentido tanto no desenvolvimento histórico do comércio de Ciudad del Este quanto em suas definições.

Mas antes de abordar estes aspectos, dois esclarecimentos são necessários. Em primeiro lugar, em Ciudad del Este o uso das categorias turista e comprista não exclui o uso de sacoleiro.<sup>56</sup> No entanto, sacoleiro não se opõe a turista, mas se subsume dentro dessa categoria. Entre os que usam ambas as categorias em Foz e em Ciudad del Este, as mesmas podem ser utilizadas indistintamente ainda que sacoleiro apareça mais nos diálogos sobre as transformações do comércio de Ciudad del Este, apontando –como veremos no Capítulo 5– para os efeitos negativos que teve para alguns. Em segundo lugar, poderíamos pensar que o uso de turista é uma estratégia para eludir o caráter negativo de sacoleiro ou muambeiro. Isto teria sentido se –tal como aparecia na zombaria antes mencionada– a categoria turista fosse

---

<sup>55</sup> Nos meios de comunicação de circulação nacional e no principal jornal de Ciudad del Este que está ligado a um desses jornais nacionais (o *jornal Vanguardia* ligado a *ABC Color*) se utiliza a categoria turista-comprador. Já os outros jornais de Ciudad del Este, o *Avance* e o *Paraná Noticias* – jornal publicado até o ano de 2000 – utilizavam a categoria turista-comprista. Como se seu localismo se expressasse também nos usos locais das palavras, muitas vezes portuguesas.

<sup>56</sup> Nos meios de comunicação paraguaios a utilização de ambas as categorias é recorrente. Três notas publicadas na mesma página de um jornal de Ciudad del Este são um bom exemplo disso. Em uma delas se descreve, “La actividad comercial en el microcentro fue nula prácticamente el viernes, cuando ya la afluencia de turistas debió aumentar, considerando la proximidad de las fiestas de fin de año, sin embargo, el panorama se torna cada día más desolador” (*AVANCE*, 17-18/11/2001a). O motivo assinalado para tão escasso movimento era a operação implementada pela Receita Federal no Brasil. Na nota sobre esta operação, a figura é outra (sempre entre aspas): “El operativo que se inició el jueves, en horas de la tarde, tomó por sorpresa a los ‘sacoleiros’ que intentaron cruzar hacia Foz do Iguazu luego de realizar sus compras en comercios de Ciudad del Este.” (*AVANCE*, 17-18/11/2001b). Em um pequeno quadro onde se descreve a operação, a figura volta a mudar: “Los fiscales fiscales retienen a los ómnibus para controlar si las mercaderías no exceden los 150 dólares permitido a cada comprista.” Para terminar mais adiante, “Aunque el riesgo de perder las mercaderías encima de la cota, son pocos los ‘sacoleiros’ que hacen la declaración.” (*AVANCE*, 17-18/11/2001c). Para o uso de turistas-comprista e sacoleiro ver, por exemplo, *Avance* 17-18/11/2001d. Para o uso de turista-comprador e sacoleiro ver, por exemplo, *DIARIO VANGUARDIA*, 20/12/2001.

usada efetivamente para dirigir-se a eles (“¡Señor Turista! ¡Señor Turista!”). No entanto, todas estas categorias geralmente são usadas em terceira pessoa; isto é, em contextos nos quais a pessoa referida não é o interlocutor de quem fala. Tanto na rua quanto nos negócios, as palavras para chamar a atenção de alguém ou para comunicar-se nas vendas costumam ser outras, geralmente direcionadas para marcar proximidade social. Vejamos então alguns elementos para entender a persistência do uso da categoria turista: o desenvolvimento histórico do comércio de Ciudad del Este e suas definições formais.

Depois de fundada Puerto Presidente Stroessner e, especialmente, depois da inauguração da Ponte da Amizade, duas atividades começaram a direcionar-se a brasileiros, a argentinos e –independente de sua procedência– àquelas pessoas de visita nas Cataratas do Iguazu: o comércio (artigos importados e artesanais) e o jogo em sua forma de cassino (proibido no Brasil). Até a década de 80, o perfil majoritário dos que iam fazer compras em Puerto Presidente Stroessner era o daquele que compra produtos para consumo não comercial. Os esquemas de introdução de mercadorias para a revenda no Brasil não estavam associados a pessoas que viajavam ao lugar. A partir dos anos 80, começa a crescer o número daqueles que compram com o fim de revenda, passando a ocupar ao final dessa década o lugar central entre aqueles que chegam à cidade. O que me interessa assinalar aqui é que, visto da Ciudad del Este, existem continuidades que equiparam o turista-turista ao turista-comprista. Ao fim e ao cabo, ambos chegam do outro lado da fronteira, em uma passagem transitória, para realizar compras.<sup>57</sup> Claro que o *para que* dessas compras importa –se são para consumo ou para revenda– e marca diferenças que se expressam em diferentes preços e tratos. No entanto, o motivo para ir a Ciudad del Este é o mesmo (comprar) e as práticas espaciais para fazê-lo também (atravessar a fronteira, buscar os produtos, comprar, voltar a atravessar a fronteira).

---

<sup>57</sup> Uma das primeiras diferenças que aparecem aos olhos dos vendedores de Ciudad del Este é a relação diferencial com essa temporalidade. A transformação mais significativa a seus olhos é a transformação do caráter ocasional da visita dos turistas-turistas no caráter regular das viagens dos turistas-compristas, algo que permite a emergência de *clientes* (ver Capítulo 3 e 5).

Constitutivas dessa história, a definição do regime jurídico que permitiu o crescimento de Ciudad del Este como centro comercial –*Regime Especial para Turismo*– assim como as definições dadas externamente ao tipo de comércio ali desenvolvido –*turismo de compras*– estão entrelaçadas com as categorias usadas para caracterizar os freqüentadores daquele espaço. Por exemplo, na publicação da Organização Mundial de Comércio que passa em revista às políticas comerciais de cada país, a descrição do Paraguai é precisamente essa: “Paraguai is a regional center for shopping tourism” (WTO, 1997:1-2), detendo-se no lugar que ocupa Ciudad del Este nesse esquema (ibid., 10).

A forma como é concebido aquele espaço e as categorias utilizadas para descrever seu comprador apresentam o traço central do comércio de Ciudad del Este: um mercado cujos produtos e compradores estão definidos pela presença da fronteira. Observando a divisão do trabalho presente no microcentro de Ciudad del Este esse traço aparece à luz de uma pluralidade de atividades tendentes a possibilitar os intercâmbios e as passagens através da fronteira. Nela me concentrarei a seguir.

### 1.2.2 Mil e uma formas de ganhar a vida

A expansão do comércio de Ciudad del Este supôs, além da ampliação da oferta de produtos, o desenvolvimento de uma infra-estrutura para que as compras e as vendas pudessem ser realizadas. Junto às vendas de produtos –com todos os trabalhos a elas vinculados que se expressam em empregados de comércio, carregadores, embaladores, limpadores, além daqueles vinculados à construção– existe toda uma série de atividades derivadas do caráter fronteiriço do mercado de Ciudad del Este que envolvem o câmbio de moedas e as próprias passagens entre países.

Nesta seção me concentrarei em cinco áreas fundamentais para visualizar esse ir e vir e poder apreender sua complexidade. As descrições estão construídas a partir da rua, lugar

privilegiado de meu trabalho de campo, por isso partirei das atividades que nela ocorrem para depois ir entrando nos edifícios e nas estruturas menos visíveis.

### 1.2.2.1 As estruturas das vendas

Tal como mencionava na seção anterior, se de uma perspectiva comparativa a organização das vendas foi variando e multiplicando suas formas ao longo do tempo, Ciudad del Este, na atualidade, parece condensar todas elas. Diferentemente das expectativas unilineares de desenvolvimento, o comércio de Ciudad del Este mostra a coexistência de formas organizativas que vão multiplicando-se e sobrepondo-se.

Carregando suas mercadorias sobre seus corpos, caixas, bolsos ou canastras; são centenas os vendedores ambulantes andando pelo centro da cidade.<sup>58</sup> Alguns passam com carros vendendo comida ou bebida –salsichas, churrasco grego, sorvetes, mosto.<sup>59</sup> Também na rua, mas ocupando um lugar particular, estão os mesiteros. Com suas mercadorias colocadas sobre suas *mesitas* (diminutivo de mesa, estruturas desmontáveis de madeira) ou sobre caixas e outras estruturas permanentes que instalaram na vereda, os mesiteros são os responsáveis pela densa ocupação das ruas do microcentro. Os cálculos mais modestos durante o ano 2001 falavam de 1500 mesiteros trabalhando na rua, outros falavam de mais de 4500. Localizadas também na vereda, as *casillas* (quiosque) já têm outro status, gozando das vantagens que um espaço interior oferece para guardar e atender, por menor que ele seja.

Ocupando os quarteirões há comércios e mais comércios. Muitos estão localizados nas galerias e se esparramam pelos andares conectados por escadarias e corredores. Principal forma de ocupação do espaço no microcentro, as galerias constituem a possibilidade de

---

<sup>58</sup> É difícil falar de números de ambulantes que trabalham no microcentro precisamente pelo carácter móvel e irregular da prática. Para ter uma idéia das dimensões tomemos, por exemplo, o número de ambulantes que trabalhava exclusivamente em uma área do centro: o recinto da Aduana. Em outubro de 2001 eram 300 pessoas que estavam habilitadas para trabalhar ali. Os que trabalham na área total do microcentro eram muitos mais.

<sup>59</sup> No Paraguai, mosto é suco de cana de açúcar (*caldo de cana*).

dezenas de locais ali onde entrariam somente uns poucos sobre o terreno no qual a construção está localizada. Divisão do espaço que pode ser revertida e então as paredes são demolidas, os corredores incorporados e nos grandes espaços resultantes se formam os *autoservices*: gigantescos estabelecimentos comerciais que ocupam a metade de um andar ou um andar inteiro de uma galeria, onde se podem encontrar desde brinquedos, utensílios domésticos, presentes, artigos de papelaria, até artigos eletrônicos pequenos e médios.

Algumas galerias concentram vários negócios de um ramo em particular, outras têm pisos especializados em computação, telefonia celular, bebidas, presentes. As que têm muito movimento têm um andar ou, ao menos, uma grande área dedicada à embalagem das mercadorias vendidas. Em outras, a variedade de produtos é a regra.

Muitas das que até aqui chamei galerias são, segundo seus cartazes e às definições de seus administradores, *shopping centers*. Considerando sua autodenominação, Ciudad del Este tem uma enorme quantidade de shopping centers: pelo menos mais de vinte.<sup>60</sup> Funcionalmente, alguns deles –a Petisquera, Casa China, Casa Nipón, Macedonia - são mais parecidos com os que em outros lugares são chamados lojas ou ‘*department stores*’: grandes casas comerciais, divididas em áreas por produtos e atendidas por empregadas/os identificadas/os com o mesmo uniforme. Se com algo se parecem em forma, estrutura e tipo de produtos é com os *free shops* de aeroportos e navios. Monalisa, que com seus vários andares e locais é considerado como o shopping center por excelência do microcentro, tem também essa estrutura (ver **Quadro 3**).

---

<sup>60</sup> É interessante notar que, para os habitantes de Ciudad del Este, ‘o shopping’ da cidade é o Shopping Mirage, o qual está distante da ponte, não está direcionado aos compradores que chegam do outro lado da fronteira e sua característica principal é ser um espaço de recreação e encontro, contando com cinema, discoteca, bares e espaços de jogos como boliche e bilhar.



**Foto 2** - Shopping Monalisa (o edifício azul).

inaugurada como shopping center em 1995 (**Foto 2** e **Foto 3**). Nessa década também, o grupo estabeleceu vários comércios em shoppings de Assunção – a loja La Gioconda (1991) e as butikues Afrodhite no Mall Excelsior (1994), no Shopping del Sol (1995), no Mariscal Lopez Shopping (1996). Em 1998, inaugurou escritórios de distribuição em São Paulo.

Ao final dos anos noventa, o grupo Monalisa se diversificou estabelecendo uma agência de turismo (Sin Fronteras Viajes), oferecendo o primeiro provedor de Internet na Ciudad del Este (Newnet) e inaugurando o Colegio Francés del Alto Paraná Jules Verne, também nessa cidade. Desde o início dos anos noventa, um dos filhos de Faisal, Shariff Hammoud, se transformou em uma das caras mais visíveis do comércio de Ciudad del Este como presidente da Câmara de Importadores do Alto Paraná.

### Quadro 3 - O Grupo Monalisa

Faisal Hammoud, originário do Líbano, estabeleceu seu primeiro comércio em Ciudad del Este no início dos anos setenta. Em 1975 realizou a primeira remodelação e alguns anos depois incorporou novas marcas e empregados. Já como Grupo Monalisa, começou nos anos oitenta a funcionar como importadora e distribuidora abrindo escritórios em Nova York. Em 1989, criou-se uma central de distribuição em Ciudad del Este e uma fábrica para a produção de exibidores (Home Deco). Nos anos noventa, o grupo abriu escritórios de coordenação e expedição em Miami e em 1992 começou a reforma da casa de Ciudad del Este,



**Foto 3** - O pianista de Monalisa tocando em um dos pianos à venda, um Steinway. A oferta de produtos em Ciudad del Este é mais diversificada e complexa do que aparece em muito retratos.

Os outros shoppings centers têm a característica de ser um conjunto de comércios e outros serviços localizados em uma área construída e administrada por uma única firma, algo que se aproxima mais à definição padrão de shopping center. No entanto, não apresentam o universo fechado que caracterizaria a experiência dos shoppings centers contemporâneos,<sup>61</sup> nem a abertura e o espaço dos *megamalls*.<sup>62</sup> Neste sentido, lugares como Minha Índia, King

<sup>61</sup> Essa é a característica assinalada pela equipe de The Harvard Project on the City, analisando particularmente o primeiro passeio de compras fechado –Southdale Shopping Center em Minneapolis, construído em 1956 por Victor Gruen–, a “completely weather-protected, covered and climatized public area”, tal como seu construtor o descreveria no momento de sua inauguração. De acordo com os autores, “Unlike the department store, the mall is the first retail type to exist because of air conditioning. The enclosed mall would be a physical impossibility without air conditioning; no other type before it had overachieved such depths of interiority and such an extent of artificial climate.” (HARVARD PROJECT ON THE CITY, 2001, p.132). É considerando sua dimensão e sua interioridade –resultante do ambiente climatizado– que Monalisa é o edifício do microcentro de Ciudad del Este mais identificado como um shopping center pelos compradores que chegam à cidade. Além da temperatura, essa interioridade se sente em um elemento central que o diferencia da rua e dos estabelecimentos que ficam abertos a ela na Ciudad del Este: sua permanência à margem do pó que tudo toca e suja. Discuto a presença do pó no capítulo seguinte.

Fong, Jebai Center, Americana, Continental, Hijazi, Lai-Lai ou Vendôme se parecem mais com grandes galerias que com shopping centers.<sup>63</sup>

Proliferação de formas físicas imbricadas com formas particulares de organização e comercialização. Os produtos importados foram a oferta fundamental desde o início da atividade comercial direcionada aos compradores que chegavam do outro lado da fronteira. Com o tempo, alguns comerciantes passaram a ser representantes exclusivos de tal ou qual marca e produto, sendo distribuidores ou vendedores diretos. Os comerciantes, trabalhando em locais ou na rua, passaram a ser intermediários entre os importadores e os que chegavam à cidade.<sup>64</sup>

Para ter idéia da dimensão das importações, vejamos o caso de uma casa importadora conhecida por sua localização no centro da cidade e por representar algumas famosas marcas internacionais.<sup>65</sup> No início dos anos noventa, a importadora contava com duzentos empregados, chegando a ter mais de duzentos e cinquenta nos momentos de maior movimento. Durante meu trabalho de campo, ela tinha somente vinte empregados. A média de

---

<sup>62</sup> Espaços construídos e administrados por uma firma com vários edifícios com as características dos shoppings fechados, além de ruas, parques e outros espaços recreativos que constituem a totalidade do *mall*. Em sua descrição e análise da Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, é o que Beatriz Jaguaribe denomina *mega-shopping centres*. (JAGUARIBE, 1998, p.140).

<sup>63</sup> O Jebai Center mereceria um estudo particular. É um complexo que ocupa um quarteirão inteiro –em desnível– composto por vários andares de galerias e dois edifícios de apartamentos conectados em seu último andar. Inaugurado em 1977, foi conceitualmente uma inovação em relação à articulação de comércio, residências e escritórios.

<sup>64</sup> Apesar da desaceleração da atividade presente durante meu trabalho de campo, uma das boas formas de entrar no comércio era precisamente intermediar diretamente entre importadores e compradores (isto é, saltando as formas de intermediação já estabelecidas do comércio nas ruas ou nos locais). Vagando pelos estabelecimentos comerciais, escutando o que um cliente quer comprar e conhecendo os preços que é possível conseguir com um importador direto, é possível realizar bons negócios. É preciso ser discreto –para que os comerciantes não se dêem conta–, saber onde conseguir as coisas e ter o capital ou os meios para poder levar a mercadoria para o cliente e depois pagar ao importador. As pessoas que conheci trabalhando dessa maneira eram de origem árabe, brasileira, chilena, argentina. Uma conhecida que havia começado a trabalhar assim durante meu trabalho de campo deixava a sua filha como garantia, pela qual, com seus 14 anos e uma beleza promissora, já havia recebido –brincando e nem tanto– várias propostas de comerciantes para tê-la como esposa. Deixar prendas como garantia é uma prática bastante comum com outras mercadorias nas quais os paraguaios também trabalham. Dois rapazes que trabalhavam diretamente com fábricas de cigarros deixavam seu automóvel como garantia para retirar as cargas que iam entregar. Uma vez que voltavam com o dinheiro, podiam levar o automóvel.

<sup>65</sup> Os dados foram proporcionados por empregados da parte contábil da importadora que trabalharam durante a década de 90 e por empregados que estavam fazendo isto durante o trabalho de campo.

faturamento nas épocas de auge oscilava entre três e três milhões e meio de dólares mensais, dos quais entre 20 e 25% representavam lucro líquido. Das cinquenta importadoras mais importantes do Paraguai no início dos anos 50, mais de quarenta estavam localizadas em Ciudad del Este. A importadora da qual estou falando não estava entre elas.

Na época de maior auge comercial (1994-95), mais de 6.000 estabelecimentos comerciais estavam localizados no microcentro. Durante 2001, uns 1.750 estavam abertos. Mas por trás desses números se desenha um universo profundamente diferenciado. Por um lado, o comércio pequeno de balcão e dono, com alguns empregados que mostram os produtos e atendem pedidos. Por outro lado, o comércio maior com uma área de exposição e empregados que dão assistência aos compradores. Também, os autoservices, verdadeiros supermercados de produtos, onde o comprador passa com seu carrinho de compras e enche ele de mercadorias. E além destes esquemas, há aqueles que atendem aos que compram em Ciudad del Este mas não chegam à cidade e cujas compras vão por meios cuja infra-estrutura não está localizada nesses quarteirões do microcentro.<sup>66</sup>

#### 1.2.2.2 Vendendo e comprando dinheiro

Com a inauguração da Ponte da Amizade e o início de um tráfego regular de um lado a outro da fronteira, começaram a aparecer os cambistas; pessoas que trocavam dinheiro para aqueles que queriam dispor de moeda local ou de dólares para realizar compras ou então, para trocá-los ao regressar a seu país. Segundo a memória dos mais antigos que continuam no ramo, os primeiros cambistas começaram a trabalhar a partir de 1966, localizados perto da ponte. Após nove anos (em 1975), instalou-se a primeira casa de câmbio em Puerto Presidente Stroessner.

Das cinco associações de cambistas que operavam em Ciudad del Este em 2001, a mais importante era a Asociación de Trabajadores Cambistas. Em 1998, as associações de cambistas do Paraguai se uniram e formaram a Confederación de Trabajadores Cambistas.

---

<sup>66</sup> Sobre os esquemas de contrabando via aérea, ver Capítulo 6.

Esse mesmo ano, o Banco Central reconheceu o trabalho de cambistas autônomos, para o qual deviam estar registrados em uma das associações que formavam a confederação. Como trabalhadores autônomos passaram a tributar anualmente como pessoas físicas. Dos 1.005 cambistas registrados na Confederación e reconhecidos pelo Banco Central, aproximadamente 600 trabalhavam nas ruas de Ciudad del Este, principalmente no microcentro. Ainda que haja variações entre o capital que cada cambista possui, a média gira em torno de US\$ 2.500.<sup>67</sup>

O trabalho de cambista tem seus ritmos e seus perigos. Ao fim e ao cabo, ficar sentado na rua esperando por clientes com uma bolsa cheia de dinheiro pode ser uma atividade insegura (**Foto 4 e Foto 5**). Pelas manhãs os cambistas passam para pegar seu dinheiro nas sedes onde o guardam e se dirigem em grupo a seus lugares de trabalho todos os que trabalham em uma determinada área. Ali ocupam seu lugar em cadeiras ou banquetas, às vezes debaixo de uma sombrinha, se não têm proteção do sol. Cada um tem seu lugar que os demais respeitam. Por sua vez, cada uma das associações de cambistas da cidade trabalha em uma área determinada que é respeitada pelos membros das outras associações.



**Foto 4** - Cambistas (sentados) esperando pelos clientes na Rodovia Internacional em direção à ponte. En os bolsos que tienen cruzados sobre o cuerpo guardan o dinero.

Esta localização diferencial também cria especializações quanto ao tipo de moeda que se comercializa. Os cambistas que aparecem na **Foto 4**, por exemplo, trabalham com aqueles que se dirigem a Foz do Iguaçu, os quais costumam procurar reais. Por este motivo, estes cambistas vendem mais reais que outra moeda. Aqueles que trabalham perto da ponte ou nas quadras de maior

<sup>67</sup> Esta média me foi dada pelo presidente da Asociación de Trabajadores Cambistas e confirmado por outros cambistas.

movimento de sacoleiros costumam especializar-se na compra de reais (por exemplo, os que aparecem na Foto 5). Seus clientes são principalmente brasileiros que, com reais na mão, procuram dólares ou – em menor medida– guaranis.



**Foto 5** - Trocando dinheiro, contando dinheiro e esperando por clientes.

Estas especializações na compra e venda das distintas moedas possibilitam melhores preços entre os próprios cambistas. Aqueles que compram reais de sacoleiros os vendem aos cambistas dedicados a vender reais aos que vão para Foz de Iguaçu, entregando por sua vez a moeda que os outros precisam (dólares ou guaranis). Isto permite que os custos de intermediação diminuam, com melhores preços tanto para quem compra quanto para quem vende.<sup>68</sup> Por estas diferenças, os cambistas conseguem complementar-se, evitando ter que recorrer às casas de câmbio para prover-se da moeda que mais trabalham. Somado a isto, o fato de trabalhar de forma independente –sem os gastos de aluguel ou de empregados– permite-lhes diminuir a brecha entre o preço de venda e o preço de compra de uma moeda, e assim, oferecer um melhor preço para seus clientes.

Muitos cambistas têm clientes regulares, brasileiros que chegam para fazer compras ou paraguaios de todas as atividades e, inclusive, comerciantes estrangeiros. As casas de câmbio trabalham com quantias maiores ou com aquelas pessoas que têm medo de trocar dinheiro na rua, que desconfiam do dinheiro ou da taxa de câmbio que possam receber. Geralmente os turistas preferem fazer a troca nas casas de câmbio, enquanto que muitos sacoleiros com

<sup>68</sup> Diminui-se a brecha de câmbio, o que favorece a ambos. Por exemplo, no início de dezembro de 2001, em uma financeira da cidade R\$ 1 era comercializado a Grs. 1.780 para a compra e a Grs. 1.840 para a venda. Diminuindo a brecha a 1.800 e 1.820, respectivamente, um cambista que vendia R\$ 1.000 obtinha Grs. 20.000 mais do que teria obtido na casa de câmbio. Por sua vez, o cambista que comprou dele economizou uns Grs. 20.000 em comparação com o que teria que gastar em uma casa de câmbio.

experiência de compras em Ciudad del Este preferem fazê-la com *seu* cambista.<sup>69</sup>

O parâmetro para a fixação do preço de cada moeda é dado pela cotação que apresentam as casas de câmbio, algo que nos remete a conexões que colocam Ciudad del Este em um território mais amplo cujo centro de referência não é a capital do país, mas o centro regional financeiro: São Paulo. Tal como um deles me explicara:

...nosotros no tenemos medios para informarnos [das cotizações] directamente y ellos [as casas de câmbio] a través de Internet se están informando constantemente por el movimiento del mercado brasilero, especialmente de San Pablo, ¿verdad? Que es el... marca... prácticamente para todos... para todo el Brasil. Para nosotros también.

Visto a partir dos cambistas, o movimento financeiro de Ciudad del Este poderia parecer pequeno, mas para ter uma visão de sua dimensão devemos considerar seus bancos e suas casas de câmbio, os fluxos de dinheiro entre um e outro lado e as estruturas que os possibilitam. A sofisticação e dimensão deste movimento transcende este trabalho, mas para ter elementos para concebê-lo devemos considerar os mais de 20 bancos que funcionam na cidade, assim como as casas financeiras que superam a dezena.<sup>70</sup>

Como no caso das vendas de produtos, a proliferação e complexidade que adquiriram as estruturas de câmbio e serviços com dinheiro em Ciudad del Este não foi um processo de substituição, mas sim de superposição. Junto aos cambistas, se multiplicaram as casas de câmbio e a eles se somaram os bancos e as financeiras. Junto à compra e venda de dinheiro cresceram as estruturas e as formas de depósito, de compensação, de passagens e de garantias. Abriram-se bancos e financeiras, proliferaram contas de brasileiros no exterior nos bancos

<sup>69</sup> O uso de diferencial das moedas nos contextos de compra e venda é analisado no Capítulo 3.

<sup>70</sup> Os bancos que tinha registrado em levantamento realizado em 2000 eram Banco Alemán Paraguayo, Banco Amambay S.A., Banco Central do Paraguai, Banco Comercial Paraguayo S.A., Banco Continental S.A., Banco Corporación S.A., Banco de Asunción S.A., Banco do Paraná S.A., Banco do Brasil S.A., Banco do Estado de São Paulo, Banco Financeira S.A., Banco Holandés (membro do Grupo ABN - AMRO), Banco Lloyd Bank PLC, Banco Nacional de Fomento, Banco Nacional de los Trabajadores, Banco Paraguayo Oriental de Inversiones, Banco Real del Paraguay, Banco Regional S.A., Banco Sudameris Paraguay S.A., Banco Unión S.A., Banco Par S.A., Banco Sur S.A., Banco Finansud S.A., Citibank S.A. Sobre a crise do sistema financeiro paraguaio na década de 90 e o lugar que nela tiveram algumas das instituições aqui citadas ver Insfrán Pelozo, 2000. Sobre a relação entre comércio e setor financeiro em Ciudad del Este ver Penner, 1998.

brasileiros autorizados a trabalhar com câmbio de divisas, cresceram as empresas transportadoras de valores que todas as tardes voltam ao Brasil com grande parte do dinheiro gasto pelos sacoleiros.<sup>71</sup> Até aparecem empresas que garantem no Paraguai os cheques brasileiros pré-datados.<sup>72</sup> Em finais dos anos 90, depois de uma série de denúncias e comprovações sobre evasão e lavagem de cifras milionárias provenientes do Brasil, uma série de medidas começaram a estabelecer limites às atividades financeiras até então realizadas.<sup>73</sup>

### 1.2.2.3 Um mundo de transportes:

#### A infra-estrutura das passagens

Se parte do dinheiro move-se através da Ponte da Amizade em caminhões de valores, outra parte o faz através da grande variedade de meios de transporte que movem pessoas e mercadorias. O desenvolvimento desses meios foi acompanhando o movimento comercial. Seguindo seus fluxos. Movendo-o e potencializando-o.

Os táxis foram os primeiros que começaram a trabalhar com o fluxo turístico que se dirigia ou voltava de Puerto Presidente Stroessner para comprar ou para jogar no cassino. Com eles começaram os primeiros ajustes no funcionamento através da fronteira restringindo, tanto os taxistas brasileiros quanto os paraguaios, a possibilidade de pegar passageiros do outro lado da fronteira.

---

<sup>71</sup> Em um dos poucos estudos realizados sobre Ciudad del Este com dados de primeira mão (uma enquête realizada pelo Banco Central del Paraguay em 1998), Reinaldo Penner assinala a propósito dos efeitos que a circulação de divisas tinha para cada lado da fronteira, “...las utilidades son transferidas a cuentas en bancos de Foz de Yguazú, lo cual favorece al sistema financiero del país vecino. Para el propósito, existe un intenso tráfico de vehículos blindados que transportan gran parte del valor resultante de las ventas diarias de Ciudad del Este a Foz de Yguazú. Entre 1991 y 1997 se habrían transferido unos US\$ 900 millones al Brasil.” (Penner, 1998, p.29).

<sup>72</sup> Por exemplo, no auge das vendas de Ciudad del Este, a empresa brasileira de garantia de cheques Teledata abriu uma filial no Paraguai. O objetivo era facilitar as compras dos brasileiros no Paraguai e oferecer vantagens e garantias aos comerciantes ali instalados (*FOLHA DE SÃO PAULO*, 11/04/1995).

<sup>73</sup> Na metade dos anos noventa, quando no Brasil uma série de comissões parlamentares de investigação relacionadas a atividades financeiras trouxe à luz surpreendentes irregularidades do movimento de divisas, Foz do Iguaçu / Ciudad del Este apareceu como um dos eixos de evasão de divisas mais importantes do país assim como de reintrodução de dinheiro cuja procedência não era de todo clara (as comissões foram a *CPI dos Precatórios*, a *CPI do Sistema Financeiro* e a *CPI do Narcotráfico*). A partir de 1996, uma série de medidas – tanto a nível nacional quanto a nível local– começaram a limitar muitas das atividades desenvolvidas até então. Para uma análise sobre a lavagem de dinheiro, onde se localiza Ciudad del Este em diversos esquemas de evasão e lavagem de divisas, ver Machado, 1996.

No entanto os desenvolvimentos foram diferenciados. Em Foz do Iguaçu, os táxis nunca chegaram a ocupar o lugar que os ônibus e veículos de turismo tiveram para o transporte de turistas.<sup>74</sup> Em Puerto Presidente Stroessner, pelo contrário, os táxis foram o meio de transporte de quem chegava por sua conta à cidade para realizar compras. O número atual de táxis de cada cidade reflete essa diferença. Em 2001 havia uns 1300 táxis autorizados a trabalhar em Ciudad del Este, sendo maior o número de motoristas, pois não todos eram proprietários. Grande parte desses táxis trabalhava no microcentro realizando o trajeto Ciudad del Este-Foz do Iguaçu com os compradores que voltam com suas compras. O número de táxis em Foz do Iguaçu durante 2001 era de 367.



**Foto 6** - Parada de taxis no centro de Ciudad del Este (Av. Adrián Jara e Piribeby).

Em Ciudad del Este, os táxis estão organizados em paradas (**Foto 6**).<sup>75</sup> Nas paradas, a distribuição de passageiros funciona em ordem de chegada: os ‘punteros’ são os que chegam primeiro e têm o direito de

<sup>74</sup> Comparado com Ciudad del Este, o crescimento dos táxis em Foz do Iguaçu foi bem pequeno. Em 1977, dois anos depois da fundação da Associação Profissional dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários de Foz do Iguaçu, havia 104 táxis trabalhando em 13 paradas (*REVISTA MOSAICOS*, 1977a). Em 1987, dez anos mais tarde, o número de táxis era 128. Em uma entrevista, o presidente do sindicato explicava este pequeno número com as seguintes palavras, “Poderiam ser mais os taxistas, se não houvesse a concorrência desleal dos que invadem o mercado de trabalho, transportando sem autorização. São os chamados ‘piranhas’ –carros particulares, de agências de turismo e viagem e mesmo carros oficiais quando altas autoridades vêm a Foz do Iguaçu.” (*NOSSO TEMPO*, 22-30/05/1987). Se bem a frota de táxis triplicou seu número entre 1977 e 2001, é preciso levar em conta que a população de Foz do Iguaçu aumentou seu tamanho quase oito vezes desde 1970.

<sup>75</sup> A parada, além de ser um ponto de concentração, de táxis é organização institucional: para poder trabalhar como taxista é preciso pertencer a alguma delas. As paradas são associações que devem juntar –pelo menos– entre 10 e 15 pessoas. Elas são mantidas pelas cotas sociais que pagam seus associados com as que se cobrem os gastos da rádio –e rádio operadores–, o banheiro –e faxineiros–, e a administração da parada. Por sua vez cada parada contribui com sua cota à associação da que faz parte, fundos que são utilizados para a manutenção da sede e da infra-estrutura a partir da qual a associação leva adiante as gestões de documentações, aposentadorias e outros assuntos. A principal associação de taxistas –Taxistas Unidos del Este (TAUDE)– aglutinava uns 1200 táxis (1500 taxistas) distribuídos em 40 paradas. A Asociación de Profesionales Taxistas del Alto Paraná

sair com o primeiro cliente. Claro que isso não inclui os ‘clientes’ particulares de cada taxista –aqueles compristas que preferem trabalhar com o mesmo taxista de confiança. De qualquer maneira, a maior parte do movimento se dá ao calor da voragem das compras: compristas apressados com mercadorias para encher os baús e o interior do veículo.

À multiplicação do número de táxis e taxistas começaram a somar-se outras formas de transporte. Quando em fins dos anos 80 apareceram motoristas de kombis para transportar pessoas e mercadorias, começou uma disputa para poder trabalhar entre eles e os taxistas.<sup>76</sup> Finalmente, na metade dos 90 foram reconhecidos pela prefeitura e passaram a funcionar com os requisitos exigidos até então aos taxistas: a Junta Municipal aprova cada permissão que deve ser homologada pela Intendência. Mas o funcionamento do transporte alternativo não somente significou uma reconfiguração do transporte dentro de Ciudad del Este como, ao estar basicamente orientado à passagem de compristas para o Brasil, supôs uma alteração do equilíbrio até então estabelecido com o transporte do outro lado da fronteira.

Cada vez que entram no Brasil com passageiros, as kombis paraguaias de transporte alternativo devem entregar o *Manifiesto de Pasajeros* no posto de fiscalização do Instituto de Transportes e Trânsito de Foz do Iguaçu (FOZTRANS) -o organismo municipal que regula o trânsito na cidade brasileira. O *Manifiesto* é uma pequena planilha na qual os passageiros devem anotar seu nome e seu documento (também deveria preencher nacionalidade e sexo, mas esses itens costumam ser deixados incompletos). A planilha é carimbada pelo fiscal de FOZTRANS em um posto fixo perto da ponte. Se são fiscalizados em outro ponto de Foz de

---

(APROTAP) contava com uma das paradas mais importantes do microcentro, a rua Piribebuy, aglutinando 68 táxis em 2001.

<sup>76</sup> Se bem no 2001 participavam de espaços organizativos comuns (a Federación de Transporte Público de Ciudad del Este), muitos taxistas ainda se queixavam do transporte alternativo por constituir uma competição desleal visto que não trabalhavam com tarifas reguladas nem estavam organizados em paradas.

Iguaçu e estão levando outros passageiros podem ser multados, pois não é permitido pegar passageiros do lado brasileiro.<sup>77</sup>

Há várias associações de transporte alternativo em Ciudad del Este, todas elas compostas por kombis que trabalham quase exclusivamente na passagem de pessoas e mercadorias em direção ao Brasil. O número de transportes alternativos reconhecidos no ano 2000 era ao redor de 1000, dos quais em 2001 trabalhavam tão somente uns 600. Segundo os próprios kombistas –tal como são conhecidos os que dirigem kombis e trabalham no transporte alternativo–, o motivo era a falta de trabalho.<sup>78</sup>

Diferentemente dos taxistas que trabalham em paradas fixas onde esperam por seus clientes,<sup>79</sup> a forma em que os kombistas conseguem passageiros consiste em entrar em uma fila em alguma das artérias que desemboca na ponte e, no trajeto, recolher passageiros e mercadorias



(Foto 7). Coladas ao cordão da calçada, as

**Foto 7** - Fila de kombis de Transporte Alternativo na Rodovia Internacional em direção à Ponte da Amizade.

<sup>77</sup> O papel com o selo da fiscalização fica em poder do motorista para ser mostrado em caso de que se o peçam de novo, por isso a Foztrans não tem estatísticas do movimento de kombis e táxis paraguaios. O controle à volta se faz por ‘amostragem’, ao igual que a Receita Federal. Nas palavras de um fiscal de Foztrans, “Não podemos controlar todas as vans porque senão a fila chegaria até Curitiba.” Outros elementos também vão operar na restrição dos controles, como os problemas de jurisdição que me assinalara uma empregada de FOZTRANS: “Na Br-277 nos não podemos controlar porque é rodovia federal, quem faz a fiscalização aí são os órgãos federais.”

<sup>78</sup> “Ser kombista dejó de ser negocio. Los que hoy siguen en este trabajo son los que realmente se ganan el pan de cada día transportando gente de Ciudad del Este a Foz de Iguaçu.” (Carrillo, presidente da Federação de Transporte alternativo do Este) (PARANÁ NOTÍCIAS, 23/08/2000). Segundo Carrillo, em 1997, por exemplo, se chegava a faturar entre 300 e 400 reais em um dia de muito trabalho (especialmente, quarta e sábado). Em 2000, com sorte se chegava a ganhar 50 reais. Por esse motivo se acabaram toda uma série de mecanismos especulativos em relação aos meios legais para poder trabalhar: negociados para poder conseguir as autorizações ou aluguel de patentes por parte de funcionários municipais, por exemplo.

<sup>79</sup> Os taxistas que perambulam pelo centro buscando seus passageiros –geralmente taxistas de paradas de outros bairros que se dissolveram– são chamados ‘pomberos’ (do português, *pombeiro*, ambulante de pombas ou galinhas ou comerciante que comerciava com os índios). Os ‘pomberos’ e os ‘kombistas’ são considerados pelos taxistas ‘regulares’ como os responsáveis pelo caos de veículos do microcentro e pela competição desleal.

filas começam até 500 metros antes da área onde se conseguem os passageiros: desde um pouco antes do balão de Monalisa até a Aduana (ver **Mapa 1**). Antes de começar a disputar os passageiros, a espera pode ser longa, chegando a ser de horas. Aproximando-se à área onde se conseguem clientes, os acompanhantes dos motoristas promovem os veículos para cruzar, especialmente os compristas brasileiros que chegam à RI-VII com suas mercadorias. Se o trânsito está lento, a promoção não



**Foto 8** - Atrás da motocicleta, kombi circulando com a porta traseira aberta, lista para carregar mercadoria. O que corre de camiseta azul é o ajudante do motorista que conseguiu um novo passageiro -o de remera branca - para cruzar.

precisa ser às corridas como sucede quando o movimento de carros acelera (**Foto 8**). “Brasil?”, perguntam, “Vamos a Foz?” “Le llevo?” Muitos diretamente agarram as caixas dos compristas e fazem o gesto de guardá-las. O preço se negocia na hora; se há acordo, o gesto se transforma em ação concreta e a mercadoria é guardada na parte detrás da kombi ou entre os passageiros. Assim, se vai completando o veículo e uma vez cheio se começa a avançar em direção a ponte. É preciso conseguir passageiros antes de chegar à ponte porque depois não há volta atrás: é preciso atravessar a ponte e voltar, coisa que em um dia de muito movimento pode significar horas perdidas em somente uma viagem. Uma vez localizados passageiros e mercadorias na kombi, fica o caminho da ponte, que, dependendo do dia, do movimento e dos controles, pode durar minutos ou mais de uma hora.

Além de táxis e kombis também estão os ônibus que conectam as cidades de Ciudad del Este, Foz do Iguazu e Puerto Iguazu; os denominados ônibus urbanos internacionais. Em 2001 havia quatro linhas paraguaias, duas brasileiras e duas argentinas. As mesmas operam

através de um convênio internacional que garante a possibilidade de funcionamento sem restrições, estando sob jurisdição federal.<sup>80</sup> Para operar, as mesmas devem ter um seguro internacional e estão obrigadas a trabalhar com as moedas dos países que atravessam. O preço é estabelecido com acordo dos organismos de controle de cada lado. Quando se produzem flutuações no valor das moedas de cada país, o reajuste deve ser aprovado por ditos organismos. Por esse motivo, em momentos de desvalorização de alguma moeda, muitas vezes convém pagar em uma ou outra até que se aprove o reajuste correspondente.

Também estão os ônibus intermunicipais que são os ônibus de turismo alugados para excursões de passeio dentro do Brasil, utilizados pelos compristas brasileiros para chegar até Ciudad del Este e retornar a suas cidades de origem. Somente podem cruzar a fronteira aqueles ônibus que têm seguro de responsabilidade civil; se não, têm que ficar do lado brasileiro. Este seguro garante que, em caso de acidente, os proprietários do ônibus se responsabilizam –até certo limite– pelos passageiros que viajam nele.<sup>81</sup>

A todos estes ônibus, táxis e kombis é preciso agregar os automóveis particulares, os caminhões de carga e as camionetes que transportam mercadorias brasileiras ao Paraguai.<sup>82</sup> Com tanto veículo e movimento não é surpreendente que as filas que se formam para atravessar esses 500 metros que separam uma alfândega da outra alcancem vários quilômetros e cheguem a durar horas.<sup>83</sup>

---

<sup>80</sup> No caso brasileiro, a DNER era o organismo estatal que administrava o transporte coletivo intermunicipal e internacional. Já o transporte coletivo no âmbito municipal é administrado pela Prefeitura de Foz do Iguaçu através da FOZTRANS. Para uma descrição do transporte coletivo em Foz do Iguaçu ver Tonello, Alves e Omairi, 1992.

<sup>81</sup> Em 2001, o seguro mínimo exigido equivalia a R\$ 1.900.000 por ônibus.

<sup>82</sup> O transporte de mercadorias de Foz do Iguaçu a Ciudad del Este não é realizado em táxis ou kombis, mas em veículos especializados nesse movimento, que são de origem paraguaia.

<sup>83</sup> Problema que começa a se delinear na década de 70 e que em fins dos anos 80 até é motivo de piada. Por exemplo, no ano 1987, em uma seção de comentários e piadas de um jornal de Foz do Iguaçu, uma fotografia mostra um grande engarrafamento na entrada da Ponte da Amizade do lado brasileiro. Na fotografia, saindo dos automóveis, vários balões de histórias em quadrinhos onde aparecem comentários: “Engarrafamento dá status” “Saco!” “Será que dá para passar o videocassete hoje?” “A vida de muambeiro é dura...” “E o grosso do contrabando, por onde passa?” (*NOSSO TEMPO*, 9/10/1987).

Na metade da década de 90, em Foz do Iguaçu, começaram a aparecer motociclistas oferecendo-se para atravessar a engarrafada ponte. Se bem ao princípio eram poucos –uns trintas, segundo os primeiros que começaram no trabalho–, mais e mais se foram somando para oferecer-se como transportistas, tanto do lado brasileiro quanto do lado paraguaio. Com o tempo formaram associações para negociar com as autoridades algumas balizas mínimas de



**Foto 9** – Mototaxis atravessando o Puente de la Amistad rumo ao Brasil. Os edificios que se vem são de Ciudad del Este.

trabalho. Antes que as regulamentações fossem aprovadas, já existiam diferentes acordos entre os mototaxistas e algumas autoridades que ordenaram o funcionamento do serviço.

Legalizados desde o ano 2000, os mototaxistas de Ciudad del Este eram 150, todos eles trabalhando com o movimento comercial do centro de Ciudad del Este. Assim como os cambistas, taxistas e kombistas, para poder ser mototaxista é necessário estar associado a alguma das associações que os agrupa. Os mototaxistas brasileiros que trabalhavam durante o 2001 em função do movimento entre ambas cidades eram uns 300 agrupados na Associação de Moto-Taxis da Ponte da Amizade.<sup>84</sup>

Os mototáxis são usados de diversas maneiras. Por um lado, muitos brasileiros – empregados no comércio de Ciudad del Este ou compristas– cruzam em mototáxi para evitar o engarrafamento na ponte e chegar mais rápido (**Foto 9**). Dependendo do tipo de mercadoria

<sup>84</sup> A outra grande associação que trabalhava em Foz do Iguaçu durante 2001 reunia uns 150 mototaxistas que trabalhavam na zona do centro. Segundo estimativas de mototaxistas, havia mais de 1100 mototaxistas em Foz do Iguaçu trabalhando no transporte de mercadorias ou pessoas. Para uma análise dos conflitos e as contradições colocadas pelo funcionamento do serviço de mototáxi através da fronteira, ver Rabossi, 2003c.

que trazem, alguns compristas preferem voltar também em mototáxi. Se bem há mototaxistas que trabalham passando mercadoria, em geral costumam ser motociclistas que não pertencem às associações de mototáxi.

A todos estes meios de transportes, devemos adicionar as centenas de carregadores que ganham a vida levando mercadoria daqui para ali (Foto 10 e Foto 11). Carregar e descarregar, levar até o táxi ou até o lugar onde se vai a tomar a kombi ou o coletivo, inclusive –dependendo dos controles– cruzar até Brasil com um carrinho.<sup>85</sup>



**Foto 10** - Consertando o carrinho para poder continuar.



**Foto 11** - Esperando ao patrão chegar com o veículo que o levará a Brasil.

#### 1.2.2.4 Oferecendo segurança

Paralela à alta concentração de atividades comerciais e financeiras no centro de Ciudad del Este, há uma enorme concentração de guardas particulares de segurança. Se bem à noite sua presença é mais visível por serem das poucas pessoas que ficam no microcentro, a maior parte deles trabalha durante o dia oferecendo segurança aos estabelecimentos comerciais, casas de câmbio, bancos, galerias e, inclusive, dentro de escritórios. Não me estenderei em detalhe nos esquemas de segurança, no entanto, é importante visualizar sua presença.

A quantidade de pessoas armadas no microcentro da cidade é, para muitos observadores, um sintoma do clima hostil e violento da cidade. Cada comércio mediano, cada

<sup>85</sup> Em geral é usada a palavra portuguesa para nomear ao carro de mão utilizado para carregar a mercadoria. Alguns carregadores que conheci se autodenominavam ‘carrinheiros’.

casa de câmbio e cada galeria têm, pelo menos, um guarda. Já os estabelecimentos maiores têm mais de um. As distintas empresas de segurança se distinguem por uniformes de diferentes cores, algumas tendo um perfil mais padronizado que outras, inclusive no que diz respeito ao tipo de arma que carregam os guardas.

A Cámara de Seguridad Privada del Alto Paraná agrupava no ano 2001 a 27 empresas dedicadas ao transporte de valores, custódia e investigações privadas. Um dos interesses na conformação do ‘grêmio’ –tal as palavras utilizadas por alguns de seus membros– era eliminar às empresas e particulares que oferecem serviços de segurança sem os requisitos legais e funcionais necessários.

#### 1.2.2.5 Alquilando direitos e possibilitando passagens

Além dos distintos tipos de vendedores, cambistas e financistas, transportistas e carregadores, guardas e empregados de segurança, uma categoria fundamental no comércio de Ciudad del Este são os laranjas: brasileiras ou brasileiros que ganham dinheiro pondo a disposição de outros seu direito de ingressar mercadorias do exterior como se fossem próprias.<sup>86</sup> Alguns trabalham em esquemas mais regulares, como por exemplo, para um mesmo ‘patrão’ que vem fazer compras em dias determinados. Outros fazem isso em esquemas mais estruturados trabalhando em grupos que garantem a chegada do produto ao outro lado da fronteira. Outros simplesmente esperam em algum ponto em particular de Ciudad del Este, em geral na entrada de algumas galerias e autoservices, para que algum comprista os contrate. Difícil estimar o número de laranjas trabalhando em Ciudad del Este. Centenas com certeza, milhares talvez. O

---

<sup>86</sup> Ademais da fruta e da cor, uma das acepções de *laranja* no português brasileiro é “(Gíria) Agente intermediário, especialmente no mercado financeiro, que efetua, por ordem de terceiros, transações geralmente irregulares ou fraudulentas, ficando oculta a identidade do verdadeiro comprador, ou vendedor.” (DICCIONARIO AURELIO, 2001). No caso dos laranjas de Ciudad del Este há algo mais que intermediação em jogo, como veremos continuação.

assunto é que a presença laranja não é regular, mas sim que, em termos de trabalho e serviço, é a mais sensível às variações sacoleiras.

Entender o trabalho de laranja é começar a ingressar na dinâmica do comércio fronteiriço, sua relação com os balizamentos legais que o regulam e as formas emergentes para acomodar-se a eles. Um sacoleiro que vem de outra cidade traz grandes quantidades de dinheiro.<sup>87</sup> Suponhamos que uma vez que está em Ciudad del Este compra tudo o que necessita, passa a alfândega e o revistam: somente poderia ingressar US\$ 150 livres de impostos e perderia o resto, pois seria confiscado ou teria que pagar os impostos de importação correspondentes (ver **quadro 4**). Diante disto, a alternativa é fracionar a passagem de mercadorias, realizando várias viagens e/ou contratando a outros para que o façam. Este último é o trabalho dos laranjas.

Que o laranja não é somente um transportador fica refletido em duas questões que estão vinculadas à possibilidade de exercer o direito de ingressar essas mercadorias: não ter sido ‘cadastrado’ –ser registrado como tendo utilizado o direito de ingressar sua quota nesses 30 dias– e ser cidadão brasileiro.<sup>88</sup>

---

<sup>87</sup> Por exemplo, de dois roubos reportados em jornais locais a ‘compristas’, um foi pela soma de US\$ 3000, o outro de R\$ 10.000. Uma confusão/roubo que presenciei em um ônibus, envolvia a soma de US\$ 6000.

<sup>88</sup> Ser ‘cadastrado’ implica constar no registro da Receita Federal. Uma vez que alguém é detido para fiscalização, tem que se apresentar no balcão da Receita Federal para declarar o que traz. De fato, é o momento para apresentar o formulário de Declaração de Bagagem Acompanhada (DBA) no qual são detalhados os produtos que se está trazendo, procedimento padrão nos aeroportos que quem entrou no país através deles conhece. O tema é que em Foz do Iguaçu as pessoas não chegam com um DBA e fazem sua declaração no balcão com o fiscal da Receita Federal que está controlando, quem revisa as mercadorias e seu valor. De acordo com a avaliação do fiscal, a pessoa pode passar com suas mercadorias, as mercadorias podem ser retidas (para ser liberadas com o pagamento dos impostos correspondentes ou com algum acordo particular com o fiscal) ou, confiscadas. Em teoria, toda pessoa deveria ser cadastrada, mas isso não é um procedimento que se aplique sistematicamente, ficando a critério dos fiscais. Em termos concretos, ser cadastrado significa ter o nome inserido no terminal de computador que têm os fiscais no balcão. De acordo com os fiscais com os quais falei, o registro –uma vez ingressado– se mantém por trinta dias e depois é eliminado automaticamente. Por esse motivo, não se guardam registros das pessoas cadastradas. Assim como em outras situações nas quais a lei é aplicada para marcar a excepcionalidade de uma situação, a exigência de DBA e o cadastramento obrigatório foram alguns dos sintomas de uma operação de controle desencadeada pela Receita Federal no final de 2001. Formulários de DBA estavam apoiados em uma mesa a caminho da ponte e um cartaz indicava a obrigatoriedade de completar o formulário para poder retornar ao Brasil. Durante a mesma operação, se tentou fazer um cadastramento sistemático de todos os que eram fiscalizados. Essa aplicação da lei como forma de marcar a excepcionalidade de uma situação também é utilizada pela Polícia Federal e a Receita Federal quando declaram um protesto (em geral vinculadas a reivindicações salariais).

#### Quadro 4 - O marco legal brasileiro para a entrada de mercadorias compradas no exterior

A Instrução Normativa SRF nº 117 de 6 de outubro de 1998 é a que regula o tratamento tributário e os procedimentos de controle aduaneiro aplicáveis aos bens dos viajantes brasileiros ao exterior. Os bens que constituem a bagagem dos viajantes provenientes do exterior (a denominada ‘bagagem acompanhada’) estão isentos de impostos de importação e de impostos sobre produtos industrializados enquanto se tratem de: livros, folhetos e periódicos; roupas, calçado, artigos de higiene e beleza para uso próprio em quantidade compatível com o tempo de estadia fora do país e; outros bens cujo valor não exceda os 150 dólares dos Estados Unidos. A ‘cota de isenção’ (tal como é chamada pelo pessoal da Receita) de US\$ 150 se aplica a aqueles que ingressam ao território brasileiro por via terrestre, fluvial ou lacustre. Para aqueles que o fazem por via aérea ou marítima, a cota é de US\$ 500. A exceção não é transferível a outra pessoa nem somável e a mesma somente pode ser utilizada uma vez cada 30 dias, algo verificável uma vez que alguém é ‘cadastrado’ no registro da Receita Federal.

Se os bens que traz um viajante excedem o montante da ‘cota de isenção’, deverá pagar o imposto de importação calculado em 50 % sobre o valor excedente à ‘cota’. Por exemplo, se é trazido um bem cujo valor é de US\$ 200, a diferença que resta depois de descontada a ‘cota de isenção’ é de US\$ 50. Se o imposto de importação é o 50 % de US\$ 50, então o montante que se deveria pagar como imposto por uma mercadoria de US\$ 200 é US\$ 25. O mesmo se aplica a todos os bens trazidos pelo viajante uma vez que tenha usufruído a exceção dentro dos 30 dias anteriores.

Não são considerados como ‘bagagem acompanhada’ bens com fins comerciais ou industriais, nem tampouco veículos terrestres ou aquáticos a motor ou aeronaves, bebidas ou cigarros brasileiros destinados à venda no exterior, bebida ou cigarros ingressados por um menor de idade, nem tampouco aqueles bens comprados em comércio francos no momento de ingressar ao país. Os bens comprados em ‘loja franca’ (Duty Free Shop) do aeroporto brasileiro de desembarque entram sem pagar impostos contanto que seu valor não exceda os US\$ 500 e os bens sejam como máximo: 24 unidades de bebida alcoólica (12 iguais como máximo), 20 pacotes de cigarros estrangeiros, 25 charutos ou cigarros, 250 gramas de tabaco, 10 unidades de artigos para tocador e 3 unidades de relógios, brinquedos, jogos ou instrumentos elétricos ou eletrônicos.

No momento de entrar ao país, todo viajante deve apresentar a Declaração de Bagagem Acompanhada (DBA). Em caso de apresentar-se uma declaração falsa ou inexata ou quando o viajante optar pelo canal para quem nada tem a declarar quando esse não fosse o caso, é passível de multa de 50 % do valor excedente ao limite da quota, além do pago do imposto de importação correspondente [Lei 9532, 10/12/1997].

Somente se podem pagar os impostos de importação durante o ingresso ao território brasileiro na área de controle alfandegário, a denominada Zona Primária. A ‘zona primária’ corresponde à área perimetrada onde se encontra a alfândega, enquanto que as zonas secundárias são os postos de fiscalização que estão fora de seus limites.

Ao ingressar bens que excedam o valor da ‘cota de isenção’ e não os apresentar a fiscalização, o viajante pode ter sua mercadoria ‘apreendida’ (operação denominada legalmente ‘pena de perdimento’) ou ‘retida’. No primeiro caso, o viajante perde seus bens, ficando os mesmos à disposição da Receita Federal, a qual estará encarregada de leiloá-los ou distribuí-los entre organizações de bem público ou destruí-los -como é no caso de mercadoria falsificada. No segundo caso, os bens ficam retidos para ser liberados depois do pagamento do imposto correspondente.

Quando é que os bens se perdem e quando são retidos? Especificamente apontado na Instrução Normativa 117, serão submetidos a ‘pena de perdimento’ (art. 34) cigarros e bebidas brasileiras destinadas à venda no exterior e bebidas ou cigarros ingressados por um menor de idade (os itens V e VI do art.3). Que ocorre com os outros bens não considerados como ‘bagagem’? Também podem ser sujeitos à ‘pena de perdimento’ ainda que aqui depende da consideração do fiscal, pois é a partir de sua avaliação que a mercadoria será considerada como com fins não pessoais (comerciais ou industriais). Dita avaliação é realizada, tal como aparece na Instrução Normativa SRF 117/98, considerando os ‘...bens cuja quantidade, natureza ou variedade configure importação ou exportação com fim comercial ou industrial.’ (art.3 inciso I). Por exemplo, quantidade (1500 escovas de dente), natureza (uma peça de maquinaria industrial), variedade (20 rádios pessoais da mesma marca).

Outras sedes de controle da Receita Federal presentes na região –como o aeroporto de Foz do Iguaçu ou o Posto Bom Jesus em Medianeira– são Zonas Secundárias, onde não se pode pagar impostos de importação nem preencher o DBA. Nesse caso, se uma pessoa tenta passar com mercadorias que não foram declaradas ou se a declaração é falsa, os bens são ‘apreendidos’.

Até aqui o que diz a instrução normativa. O que ocorre praticamente? “Que acontece se eu chego na Ponte com 300 dólares de mercadoria? Os 150 que excedem a quota são apreendidos ou retidos?” perguntei a uma funcionária da Receita Federal. Com um sorriso de cumplicidade, ela me respondeu, “Isso depende da pessoa que faz a fiscalização... Se ele quer te dar a possibilidade de pagar os impostos ou não”. Como veremos, a relação entre o balizamento legal e as práticas não é precisamente o de uma correspondência perfeita.

Ser cadastrado limita a possibilidade de trabalhar como laranja. O problema é que passando várias vezes por dia, a chance de ser detido para ser controlado é alta. Se o primeiro medo de um laranja é ser detido na alfândega e perder tudo, o segundo medo é o de ser detido e cadastrado, pois implica que, se for detido nos próximos 30 dias, quase indefectivelmente perderá tudo. Isto é, uma vez desfrutado o direito de ingressar com mercadorias tal como estabelecido pela lei (coisa que somente é registrada uma vez que se é cadastrado), o laranja se transforma em um mero transportador. Poderíamos dizer que, na maior parte do tempo o laranja é um transportador *de fato*, mas é o direito de usar sua *cota* o que lhe garante ser contratado como tal. Este direito emerge e é útil para o comprista em caso do laranja ser controlado pela Receita Federal. Se for controlado e cadastrado, então o trabalho que oferece o laranja fica comprometido para ser efetivo nos 30 dias seguintes.

O outro aspecto que permite iluminar a natureza peculiar do trabalho de laranja é a nacionalidade. Alguns paraguaios se dedicam a passar uma das coisas que, por definição, ninguém poderia ingressar em número excessivo: cigarros. No entanto, não há paraguaios que se dediquem a ingressar mercadorias do tipo das que vêm comprar os sacoleiros e para as quais contratam aos laranjas. Os laranjas são brasileiros. Por quê? Dentro dos ônibus, em várias situações que presenciei nas quais compristas pediam a passageiros se podiam passar algumas mercadorias que tinham em excesso como sendo próprias, escutei advertências em relação à nacionalidade do passageiro. “Toma cuidado... eles são paraguaios. Se param a gente, pegam tudo deles.” Uma das tantas vezes que me pediram que passasse mercadoria para alguém no ônibus que voltava a Foz do Iguaçu, me perguntaram se era brasileiro. Ao responder que não era, o pedido se desvaneceu. Não me perguntaram de onde era. Não importava.

Argentinos e, principalmente, paraguaios são os estrangeiros que maior presença têm e que também poderiam trabalhar ingressando mercadorias no Brasil. Legalmente como

estrangeiros podem passar com mercadorias se estão em trânsito. Se o fizessem e fossem detidos pela Receita Federal, os argentinos poderiam alegar que estão indo para o seu país, por isso não compete à alfândega brasileira revistá-los, pois serão revistados em território argentino. Se isto ocorre, deverão demonstrar que estão em trânsito apresentando documentos de ingresso ou de saída ao Brasil, questão que supõe uma série de registros controlados e regulados pela Polícia Federal que limitam a possibilidade de embarcar-se nesse tipo de prática. Os paraguaios, por sua quantidade e dedicação ao movimento comercial através da ponte, são os que poderiam trabalhar ingressando mercadorias em Foz do Iguaçu. No entanto, não o fazem pelo simples motivo de um paraguaio ingressando mercadoria a Brasil dificilmente está ‘de passagem’ (e se o está, deve demonstrá-lo). Por esta razão, se está ingressando muita mercadoria e é detido na alfândega, geralmente perde tudo. A não ser, é claro, que seja um importador autorizado.

Isto nos permite entrever melhor o que caracteriza a relação entre trabalhar de laranja e ser brasileiro e é que somente pode exercer o direito de ingressar mercadorias estabelecido pela lei brasileira um cidadão brasileiro. Daí que o que o laranja faz não é somente transportar mercadorias para outro, mas também –e principalmente– usar seu direito para ingressar em seu país mercadorias trazidas do exterior.

### 1.2.3 Dinâmicas espaço-temporais

Considerando a origem, lugar de residência e lugar de trabalho dos que participam no comércio de Ciudad del Este, o movimento através da Ponte da Amizade é de uma enorme complexidade. No apartado anterior, *Mil e uma formas de ganhar a vida*, apresentei algumas atividades e estruturas que permitem começar a entender seu funcionamento. No entanto, esta apresentação esteve articulada a partir de um espaço particular –o microcentro– e de dois registros temporais: um registro sincrônico e algumas considerações diacrônicas sobre

algumas das formas de trabalho ali presentes. O tempo deste apartado é outro. Não é tempo histórico nem tampouco presente atemporal, mas sim tempo e espaço em funcionamento.<sup>89</sup> O comércio de fronteira em movimento. Talvez seja a melhor maneira que a confusão e multiplicidade que aparecia na seção anterior comece a adquirir sentido. Começamos descrevendo um dia de trabalho.

De madrugada no microcentro estão os guardas que cuidam dos negócios, todos eles paraguaios que vivem em Ciudad del Este ou nas imediações. À medida que vai chegando o amanhecer começam a abrir-se os negócios. Chegam seus donos ou os responsáveis pelos mesmos, em sua maioria chineses e árabes, mas também paraguaios e brasileiros, coreanos e hindus.<sup>90</sup> Vários deles vivem em Foz de Iguaçu, portanto têm que atravessar a ponte. Aqueles que vivem em Ciudad del Este -muitos chineses e árabes o fazem no centro da cidade - chegam caminhando de suas casas próximas; outros vêm de bairros mais confortáveis que ficam mais afastados.<sup>91</sup>

Do lado brasileiro também começa o movimento. Os paraguaios donos e empregados das exportadoras localizadas em Vila Portes cruzam a Foz do Iguaçu em seus veículos ou a pé.

---

<sup>89</sup> Esta relação entre espaço e tempo na dinâmica social (o que poderíamos chamar um olhar espaço-temporal do social em movimento) é a perspectiva que reconheço em trabalhos como os de Mauss e Beuchat, [1904-5]; Evans-Pritchard, [1940]; Bohannan & Bohannan, 1968. No caso dos mercados, essa atenção às dinâmicas espaço-temporais é constitutiva, tal como aparece em alguns trabalhos clássicos da antropologia (MALINOWSKI & DE LA FUENTE, [1941]; SKINNER, [1964]; BOHANNAN & BOHANNAN, 1968; GEERTZ, 1979). Como lugares de intercâmbios, os mercados não podem ser pensados fora de sua espacialidade. Como práticas de intercâmbio, o que neles ocorre não pode ser pensado fora de sua temporalidade. Para uma análise da relação entre consumo e temporalidade que permite pensar as variações estacionais aqui analisadas, ver Appaduari, 1997 (capítulo 4). Uma leitura instigante sobre as transformações nos regimes de valor a partir das reconfigurações espaço-temporais e as conseqüências que têm para a forma como os coletivos sociais são imaginados é Lee & LiPuma, 2002.

<sup>90</sup> Segundo dados levantados por uma enquête encomendada pelo Banco Central do Paraguai realizada em junho de 1998 com 146 empresários (registrados com alvará havia tão somente 2552 estabelecimentos comerciais, em funcionamento o número seria 7000), a distribuição por origem dos donos dos comércios era: paraguaio 28%; oriental 27%; árabe 24%; brasileiro 11%; outros/não especificados 10%. De acordo com Penner – que analisa os dados - 72% dos comerciantes do microcentro é de origem estrangeira. Deles, 30% residia em Foz do Iguaçu. (PENNER, 1998).

<sup>91</sup> O Country Club, a beira do rio Paraná, é o bairro mais rico de Ciudad del Este. Outros bairros de residência dos setores sociais mais altos são o bairro Boquerón, a beira do Lago de la República, e alguns dos bairros construídos pela Itaipu Binacional, empresa encarregada da construção e gerenciamento da represa hidroelétrica de Itaipu.

Assim como os *paseros* e as *paseras* (são muitas as mulheres que assim trabalham) que começaram seu ir e vir através da ponte. O resto dos comerciantes de Vila Portes e Jardim Jupira que vivem em Foz de Iguaçu, assim como os empregados e as empregadas, chegam dos bairros localizados nessa mesma cidade. Vários comerciantes –especialmente árabes– vivem ali mesmo.

Em Ciudad del Este, os guardas de segurança particular chegam a pé ou em pequenas camionetes que fazem a distribuição de seus empregados nas casas que vigiam. Com os donos e encarregados dos negócios, às vezes antes que eles, chegam os empregados dos comércios. Os paraguaios e paraguayas (são mais mulheres que homens as empregadas no comércio) vêm de diversos bairros da cidade. Os brasileiros e brasileiras (que guardam uma proporção parelha) cruzam de Foz do Iguaçu sendo, até setembro do 2001, o grosso dos empregados de comércio do microcentro.<sup>92</sup>

Muitos donos e encarregados dos negócios que vivem em Foz do Iguaçu cruzam a fronteira em seus veículos. Alguns chegam nos ônibus interurbanos que circulam entre Foz do Iguaçu e Ciudad del Este. A maioria dos empregados brasileiros que trabalha em Ciudad del Este chega em ônibus até Vila Portes e atravessa a ponte caminhando ou em mototáxi. Em algumas áreas do centro, muitos dos postos de comida na rua são de brasileiros que também vêm de Foz do Iguaçu, assim como também o são alguns restaurantes e lanchonetes dentro das galerias. Se bem os há, são poucos os brasileiros que trabalham no microcentro e vivem em Ciudad del Este.

---

<sup>92</sup> Em setembro de 2001, à luz de um conflito que terminou pondo em discussão a nacionalidade dos empregados e as condições legais para poder trabalhar, as cifras utilizadas nos meios de comunicação brasileiros e paraguaios falavam de 5.000 brasileiros nos comércios do centro, representando 80% do total de empregados (uns 6.250 empregados no total). Em um estudo para o Banco Interamericano de Desenvolvimento realizado em 1995 (citado em Penner, 1998:29) fala-se de 23.950 empregados no comércio do microcentro, 65% dos quais viviam em Foz do Iguaçu. Segundo declarações do presidente da Cámara de Comercio de Ciudad del Este em 1996, 80% daqueles que trabalhavam no comércio de Ciudad del Este –patrões e empregados– retornava pelas tardes a Foz do Iguaçu, onde residiam (declarações de Hussein Teiyen, *CLASSE 10*, 1996, p.13). Teiyen é a grafia que aparece na reportagem, sobrenome que aparecerá escrito nos outros meios de comunicação em quase todas as variantes possíveis. Algo que ocorre com quase todos os sobrenomes árabes da região e, em menor medida, com os orientais.

Dos bairros próximos ao microcentro –San Rafael, San Agustín– e mais afastados –Barrio Obrero, a Reina, a Blanca, Kilómetro 7– chegam os mesiteros e mesiteras que começam a montar suas mesinhas, os que têm *casillas* e todos os que trabalham nas ruas do centro: ambulantes, preparadoras de tereré, vendedores de loteria, carregadores, engraxates (que em sua maioria são crianças). Também chegam os cambistas –todos eles homens e paraguaios– e se instalam em seus respectivos lugares, alguns com seus bancos ou cadeiras onde se sentarão durante o dia esperando os clientes que precisem trocar seu dinheiro por alguma outra moeda.

Os taxistas, mototaxistas e kombistas paraguaios (homens, todos) se preparam também para começar seu dia de trabalho. Os taxistas chegam a suas paradas oficiais, os mototaxistas ocupam seus pontos tradicionais de parada e os kombistas começam a descer rumo à ponte, esperando encontrar os compradores que retornam a Foz do Iguaçu com suas mercadorias.

As e os laranjas brasileiros –são mais mulheres que homens– cruzam a Ciudad del Este onde se localizarão na entrada de alguma galeria ou autoservices ou, senão, em alguma das lanchonetes dentro das galerias. Ali esperam por algum patrão (sacoleiro ou sacoleira conhecida) ou que algum comprista os contrate para cruzar. Os compristas brasileiros vão chegando nos ônibus interestaduais que os trouxeram de distantes cidades. Aqueles que cruzam nesses ônibus esperarão passar toda a mercadoria em uma viagem para o qual, além de esperar que todos terminem suas compras e carreguem suas coisas no ônibus, devem esperar o momento mais propício para cruzar, quando a fiscalização na alfândega brasileira esteja menos rigorosa. Outros compristas cruzam caminhando, em mototáxi ou em ônibus locais. Alguns fazem isso várias vezes, comprando e carregando suas compras, multiplicando o número de passagens para adequar-se à quota estabelecida pela lei brasileira para ingressar mercadorias para uso pessoal. Outros contratam laranjas para passar com eles, multiplicando o número de pessoas para passar poucas vezes. Todos voltam a Foz, acumulam sua

mercadoria nos guarda-volumes perto da ponte ou em algum hotel próximo e voltam a cruzar, caminhando, em algum mototáxi ou aproveitando o retorno de um táxi ou kombi paraguaios.<sup>93</sup> Assim continuarão até completar as compras. A variedade é a norma: há mais homens, mas as mulheres não são poucas. Entre eles há jovens e velhos.

Esse movimento continuará até as 4 da tarde. A partir daí, pouco a pouco, os negócios começam a fechar suas portas e os caminhos andados serão desandados para voltar a casa, sejam aos vários bairros de Ciudad del Este e de Foz do Iguaçu ou às cidades que esperam aos sacoleiros. Aquilo que foi convergindo durante o dia começa a divergir lentamente com a chegada da tarde.

Vendo todo este movimento, é compreensível esse caráter de ‘ponte urbana’ que assinalava o diretor local da DNER no início deste capítulo. No entanto, esse movimento não cancela o limite internacional que atravessa, mas sim que se estrutura a partir dele. Reproduz e amplifica o limite ao mesmo tempo em que o cruza e o relativiza.

Algo similar sucede com as trajetórias que convergem no microcentro de Ciudad del Este. Diferentes procedências, religiões e línguas, experiências urbanas e rurais que se cruzam e que se encontram. Algo, no entanto, que não necessariamente significa homogeneização nem cosmopolitismo. Inclusive durante o dia há circuitos que se mantêm separados. A comida é um claro exemplo. O principal público dos restaurantes brasileiros ‘a quilo’ ou ‘buffets’ das galerias e dos postos brasileiros de comida na rua são brasileiros, já sejam compristas ou empregados dos comércios, laranjas ou comerciantes. Já os bares (*copetines*) e outros postos de comida paraguaios trabalham principalmente com paraguaios. Outras comidas, outros

---

<sup>93</sup> Pelas regulamentações em uso, os táxis paraguaios voltando a Ciudad del Este não podem procurar passageiros do lado brasileiro. Por esse motivo, uma maneira de ‘salvar el viaje’ (como escutei dizer alguns taxistas) que de qualquer forma devia ser feito para voltar a Ciudad del Este, era cobrar um preço módico para atravessar a ponte. Assim, se em sentido Foz do Iguaçu – Ciudad del Este estavam cobrando entre R\$ 5 e R\$ 15 em 2001, em sentido contrário cobravam R\$ 1. Por essa razão, quando pegavam passageiros faziam isso dentro da área da alfândega brasileira (onde não há fiscais de trânsito). Claro que, por esse mesmo motivo, alguns paraguaios e brasileiros ficam esperando na entrada da ponte pedindo que os levem, pois de qualquer maneira o táxi terá que atravessá-lo. Nesse caso, é difícil negar a viagem a um conhecido e oferecer a viagem também pode ser um gesto de generosidade para pessoas mais velhas ou com alguma mulher bonita.

gostos, outros públicos. Os restaurantes chineses e árabes com seus públicos predominantemente chinês e árabe, respectivamente. Se é assim durante o dia do mercado onde a interação é necessária para realizar os intercâmbios, quando o dia de trabalho começa a fechar-se as divergências parecem dilatar-se.<sup>94</sup>

Não é que os limites entre as diversas trajetórias que se encontram em Ciudad del Este sejam fixos nem tampouco que a hibridez seja o resultado óbvio das interações. Talvez seja melhor pensar a partir de relações seletivas. Momentos de maior abertura para as relações, outros muito mais difícil de incorporar(-se). Espaços caracterizados pelas relações e outros marcados pelas diferenças.

### 1.2.3.1 Os tempos particulares

Se bem a descrição anterior nos permite ter uma visão geral dos ritmos temporais e espaciais, a dinâmica concreta –os dias particulares– soma outras complexidades. O primeiro elemento a ter em conta é a variação dos horários de início e finalização das atividades. Se bem durante 2001 o movimento nas ruas do centro começava a partir das 5h, o grosso das atividades começava às 7h e terminava às 16h, estendendo-se até depois das 18h o fechamento de postos e locais.

No entanto, médias são padrões estatísticos e em um espaço tão sensível às variações, as particularidades talvez sejam mais importantes. Vejamos, por exemplo, uma folha de propaganda do Mercado Bom Bom, um autoservice localizado no Shopping Ásia, no microcentro de Ciudad del Este.<sup>95</sup> Além de nos informar as ofertas dessa semana de julho de 2001, trazia os horários em que funcionava: “Seg. Quinta e Sexta 6:00 Hrs - Terça, Quartas às 5:00 e Sábados às 4:30 Hrs. - Fechamos todos os dias às 17:00 Hrs.”

---

<sup>94</sup> No Capítulo 4, abordarei estas dinâmicas a partir dos vendedores da rua paraguaios.

<sup>95</sup> Os panfletos de propagandas são entregues na rua por pessoas que os distribuem entre os visitantes que vão chegando à cidade.

O início das atividades desde tão cedo no ano 2001 havia começado a marcar-se em junho: os sacoleiros estavam chegando antes e os negócios se acomodaram a seus horários. As explicações –que, como todas as explicações dali, nunca se apresentam únicas e consensuais– apontavam em duas direções. Estavam os sacoleiros e comerciantes que diziam que era para encurtar o dia de compras em Ciudad del Este e empreender o retorno no mesmo dia, poupando assim os gastos de alojamento em Foz do Iguaçu. Mas também estavam os que assinalavam que era, simplesmente, para evitar os controles, já que de madrugada havia menos fiscais da Receita Federal trabalhando na Ponte da Amizade.<sup>96</sup>

O certo era que aos sábados, o dia de maior movimento de sacoleiros, os autoservices abriam cedíssimo. Se para os empregados que vinham de Foz do Iguaçu era um esforço chegar a essa hora, para os paraguaios que viviam na mesma cidade –paradoxalmente– era mais grave. Em Ciudad del Este, as 4h30 do anúncio era mais de madrugada que em Foz do Iguaçu pelo fato de que havia uma hora de diferença em território paraguaio. Abrindo às 3h30, os preparativos para o dia de trabalho começavam quase pela noite do dia anterior e, visto que em alguns lugares não havia meios de transporte público funcionando a essa hora, alguns comércios e autoservices deviam enviar um transporte para buscar seus empregados.

As folhas de propaganda entregues nas ruas de Ciudad del Este permitem vislumbrar dois aspectos particularmente significativos da temporalidade do comércio de Ciudad del Este: sua aceleração e seu deslocamento.<sup>97</sup>

Sua aceleração –ou se se prefere, a alta velocidade na mudança das ofertas– pode ser percebida em algo que aparecia em muitas das propagandas impressas: elas vinham com a

---

<sup>96</sup> A adequação horária ao momento em que os controles estavam menos estritos se observava durante outubro do 2001 em sentido inverso. O movimento das kombis e camionetas que traziam produtos de Brasil era realizado da madrugada até as 7 da manhã, momento no qual começavam sua jornada de trabalho os empregados da alfândega paraguaia. Assim, as exportadoras de comestíveis no atacado localizadas em Foz do Iguaçu, seja em Vila Portes –muitas delas de paraguaios– ou as outras casas de exportação de Jardim Jupira, começavam suas atividades entre as três e as 4 da manhã em horário paraguaio.

<sup>97</sup> Para uma análise da relação entre a propaganda e a experiência do espaço e o tempo na cidade tomando Manchester como exemplo, ver Cronin, 2001.

data de validade das ofertas, as quais geralmente correspondiam a esse mesmo e único dia.<sup>98</sup> Essa aceleração estava vinculada ao alto grau de movimento em termos de vendas assim como de reposição de mercadorias. Precisamente, quando esse movimento começou a desacelerar-se em algumas ramas de vendas, a prática de colocar uma data nas folhas de propaganda começou a deixar de ter o peso que tinha. Quando comecei a realizar minha pesquisa em Ciudad del Este, em 1999, essa prática era quase generalizada independentemente do ramo ou do tipo de negócio. Já em 2001, quase todos os autoservices haviam deixado de imprimir a data nas folhas de propaganda de suas promoções, ficando essa prática quase exclusivamente restrita às casas de informática. Junto à alta variação de preços e ofertas, também está a variação da demanda de determinados produtos que contribui para essa aceleração. Esse foi o caso, por exemplo, no início de 2001 com a crise energética no Brasil e a conseqüente explosão na demanda e na oferta de lâmpadas de baixo consumo elétrico.

O que denominei de deslocamento do comércio do microcentro pode ser percebido nos horários de funcionamento dos negócios impressos nas propagandas dos estabelecimentos comerciais: a hora indicada era a brasileira. O horário do comércio do microcentro é o horário do lugar de seus compradores e não o de sua localização, algo que estabelece um deslocamento particular entre espaço e tempo no centro da cidade. De fato, muita gente que compra em Ciudad del Este nem sequer sabe que ali é uma hora mais cedo.<sup>99</sup>

---

<sup>98</sup> Alguns só têm o dia impresso. Outros têm uma legenda do tipo, “Preços válidos somente para o dia [data]” ou inclusive mais precisos, “Preços válidos somente para esta quarta-feira [data]”. São poucos os que promovem “enquanto durarem os estoques”.

<sup>99</sup> É uma hora mais cedo? Assim como o espaço não tem a cor que no mapa nos permite distinguir Paraguai de Brasil, tampouco o tempo tem alguma marca do fuso horário assumido a cada lado da fronteira. Ambas percepções somente são possíveis a partir dos mecanismos que os produzem e naturalizam. A fronteira é um desses mecanismos, associada a todas as técnicas e procedimentos para sua produção. No microcentro de Ciudad del Este o peculiar é que, apesar da presença das instituições que encarnam essas técnicas e são encarregadas de implementar os procedimentos que possibilitam a emergência de um espaço e um tempo específico, sua implementação não é um fato, mas sim o fantasma que possibilita determinada economia política das tolerâncias e das arbitrariedades na qual os funcionários dessas mesmas instituições estão parados em um lugar privilegiado para poder desfrutar dela.

No entanto, antes que ser o resultado óbvio da presença do comprador que vem do outro lado da fronteira, essa configuração espaço-temporal deriva de um processo de transformação que remonta à década de oitenta e que teve como consequência a adoção do horário brasileiro para o funcionamento comercial. O primeiro indício disto foi o comentário recorrente que voltava uma e outra vez nas conversas com aqueles que trabalhavam em Ciudad del Este em relação à mudança de horário do comércio. Antes funcionava até tarde na noite, pelo menos até a meia-noite ou uma da madrugada. Na década de setenta, quando esse movimento se consolidou, o trabalho tinha outro ritmo e as pausas também. Se noite (tempo) era o que faltava para poder sair –como vários vendedores me disseram–, havia outras atividades e horários para o descanso e a diversão, como por exemplo, os descansos depois do almoço ou uma pausa às tardes para jogar futebol no *Maracanãzinho*.<sup>100</sup>

Mas por que se deixou de trabalhar à noite? Os turistas deixaram de ir? Não. Mudaram os horários porque mudaram os turistas e junto à mudança do horário e de *turista* também mudou o comércio do microcentro. As palavras de Jackson Lima, jornalista e guia turístico, são reveladoras. Entre 1977 e 1981 trabalhou em Foz do Iguaçu de onde saiu para retornar em 1987. A transformação do comércio de Ciudad del Este era profunda:

O charme anterior do comércio paraguaio é que funcionava à noite - o forte era à noite. Isso, no regime de compras para o turismo, significava que o comércio noturno era uma adição às excursões noturnas que iam para o cassino. Quando voltei com os colegas [1987], organizei uma ida ao Paraguai à noite e tudo estava mudado. Todas as lojas fechadas. Ciudad del Este havia se civilizado à brasileira. Horários brasileiros. Das 9h às 18h e não segundo a maneira paraguaia que incluía a ‘santa siesta’. Dai comecei a notar que tudo havia mudado. (Jackson Lima, comunicação pessoal)

A mudança de horário é um índice entre outros dessa transformação. Outras mudanças assinalam a transformação ‘à brasileira’. Um deles é a língua que –tal como aparece nos

---

<sup>100</sup> Assim era chamado o estádio improvisado onde seria construída a piscina para a Administración Nacional de Puertos. Hoje em dia é uma galeria.

panfletos de propaganda– sempre é português. Outro é a proliferação de empregados brasileiros nos estabelecimentos. Com o dinheiro é ligeiramente diferente. Em 1999, todas as ofertas –assim como os preços nos comércios– estavam em dólares norte-americanos. Mas em 2001, depois de alguns anos de desvalorização da moeda brasileira, os dólares começaram a ceder espaço às ofertas em reais como forma de atrair mais clientes. Expresso em dólares ou em reais, os comerciantes de Ciudad del Este pensam no comprista brasileiro.

Brasileiro, sim, mas se consideramos que grande parte dos turistas-turistas que chegavam à cidade também era de brasileiros, seria melhor chamar essa transformação como ‘à sacoleira’ antes que ‘à brasileira’. Mudanças que, como veremos a continuação, também supuseram a introdução de outras temporalidades.

### 1.2.3.2 Variações regulares: dinâmicas semanais e sazonais

Visto ao longo da semana, o movimento no microcentro de Ciudad de Este está marcado por distintas intensidades. As quartas-feiras e sábados são os dias de maior movimento que é quando chega o maior fluxo de compristas brasileiros.<sup>101</sup>

Mas, por que quartas e sábados? Sai-se terça-feira da cidade onde se vive, se compra na quarta em Ciudad del Este, quinta se volta e se entrega ou se coloca à venda a mercadoria, sexta-feira se sai outra vez rumo a Ciudad del Este, sábado se compra, domingo se volta e segunda-feira se entrega ou se coloca à venda a mercadoria. Esse ritmo semanal é a explicação mais corrente entre sacoleiros e trabalhadores de Ciudad del Este para a intensidade de

---

<sup>101</sup> De acordo com uma matéria de 1994 –ano de auge no funcionamento comercial de Ciudad del Este–, a diferença entre quartas e sábados e o resto dos dias da semana era mais do dobro. Seguindo a informação proporcionada pela Receita Federal, a matéria diz: “Nos dias de pico de movimento na ponte, às quartas e sábados, mais de 50 mil brasileiros cruzam a fronteira –contra uma média de 20 mil nos dias considerados normais–, apostando na possibilidade de escapar da fiscalização.” (*FOLHA DE SÃO PAULO*, 1994a). As descrições daqueles que trabalhavam em Ciudad del Este concordavam com essa imagem. Um brasileiro que por anos foi mesitero expressava isso graficamente: “Você não sabe o que era o movimento lá. Sábados? Tinha três filas de ônibus de turismo e lá em Cidade do Este chegavam até o elevado lá acima [km 4 ½]. E caminhar? Só assim! [baixa os ombros, cola os braços ao corpo e dá passos que não chegam a passar o outro pé] Caminhar na ponte era impossível! Carregando as mercadorias... só assim” [volta a caminhar da mesma maneira]. □

quartas e sábados. Tal como havia expressado um sacoleiro, “Se você tem uma loja e lá vende os produtos, então sai terça, quarta compra, quinta coloca, sexta-feira volta... Eu já fiz isso, tinha uma loja de telefonia. Mas é muito sacrifício, muito trabalho, você viaja duas vezes por semana. Eu já não faço mais isso.” □

Falando de quarta e sábado, não posso deixar de achar muito singular este parágrafo escrito em 1761 por Jaques Savary des Bruslons sobre as feiras de Paris, “É verdade que nas grandes cidades as feiras tendem a ser diárias, como em Paris, onde, em princípio (e muitas vezes de fato), só deveriam realizar-se às quartas e aos sábados.”<sup>102</sup> Milhares de quilômetros e 240 anos separam aquela Paris desta Ciudad del Este e, no entanto, aquilo que as aproxima, talvez seja a explicação para dita convergência: a organização do tempo.

Os sete dias da semana não são iguais e com o domingo como dia de descanso no calendário católico, quartas e sábados configuram o par de dias opostos imediatamente anteriores ao dia de descanso. Em relação às viagens a Ciudad del Este, quartas e sábados terminam sendo a equação que mais dias ou frações de dias hábeis deixa para colocar e vender a mercadoria, deixando livre uma parte do domingo no lugar de procedência.<sup>103</sup>

A dinâmica temporal derivada da organização da semana, no entanto, não é a única explicação. Para alguns sacoleiros o mais importante é o número: compra-se às quartas e sábados precisamente porque são os dias de maior número de sacoleiros, o que torna mais difícil ser parado na alfândega pela quantidade de pessoas que está passando. Pouco importa saber porque alguma vez começou a ser às quartas e aos sábados, se compra nesses dias

---

<sup>102</sup> Jaques Savary des Bruslons, *Dictionnaire universel du commerce*, 1761, III, col. 778 (apud BRAUDEL, [1979], p.16).

<sup>103</sup> Comparemos por exemplo com outras intensidades que presenciei no campo, esta vez em Foz do Iguaçu. Em agosto de 2000 vários argentinos trabalhavam com veículos levando compradores argentinos de Puerto Iguazú aos comércios de Foz do Iguaçu (especialmente aos bairros de Puerto Meira, Vila Yolanda e Boicy). Os dias de maior movimento eram as sextas-feiras à tarde e sábados, nos quais alguns motoristas realizavam até três viagens. Precisamente, sextas-feiras à tarde e sábado são dias associados ao perfil do comprador: habitantes de Puerto Iguazú que, tendo terminado a semana de trabalho, realizavam as compras do mês, da quinzena ou da semana.

porque tantos outros o fazem. Antes que organização temporal, o número é resguardo e proteção.

Em 1999, quando comecei com esta pesquisa, o movimento que havia quartas e sábados era, para mim, verdadeiramente incrível: filas e filas de ônibus na Ponte da Amizade, milhares e milhares de pessoas andando pelas ruas de Ciudad del Este e juntando suas mercadorias em Foz do Iguaçu para empreender o retorno a seus lugares de procedência. À luz desses dias, o movimento durante o resto da semana parecia modesto. Em comparação, em 2001 foram muito poucos os sábados e as quartas verdadeiramente movimentados. Sempre havia muito mais movimento nesses dias que no resto, no entanto, a falta de realização da expectativa por ‘aqueles sábados e quartas de outros tempos’ era para comerciantes e mesiteros uma marca mais da decadência comercial que se atravessava.

No entanto, durante 2001, independentemente do fluxo concreto de compristas, as quartas e os sábados eram os dias de maior movimento do microcentro. Não somente se viam muitos mais laranjas ou transportistas que trabalhavam diretamente com os compristas. Também comerciantes, mesiteros e ambulantes, cambistas e até postos de comida se adequavam à intensidade marcada pelas quartas e sábados. Inclusive, o reflexo dessa intensidade se amplificava como impulsos elétricos pelo território brasileiro. Segundo muitos sacoleiros, quintas-feiras e domingos a polícia brasileira estava muito mais atenta: maior presença policial nos terminais de ônibus e nas rodovias, maiores cuidados daqueles que voltavam com suas mercadorias.<sup>104</sup>

Assim, a dinâmica instaurada pela frequência das quartas e sábados escapa dos motivos que os compristas têm para viajar esses dias e se consolida como uma textura de atividades desigualmente distribuída ao longo da semana. De uma perspectiva sincrônica, a

---

<sup>104</sup> Pelo que pude ver nas viagens de Ciudad del Este, essa presença policial nem sempre é resultado de decisões institucionais, mas sim que, em muitos casos, ocorre por decisão de membros das mesmas para aproveitar o movimento de sacoleiros, cobrando seus pedágios particulares. São esses pedágios particulares os mais sensíveis às intensidades sacoleiras.

causalidade pouco importa: a questão é que o funcionamento do microcentro está sincronizado por essa intensidade. As segundas-feiras, por exemplo, um dia ‘meio morto’ (como era descrito particularmente durante 2001), alguns mesiteros e ambulantes diretamente não iam ao microcentro, assim como vários cambistas e comerciantes. Preferiam permanecer em sua casa –onde não gastavam nem em viagens nem em comida– ou aproveitavam para trabalhar em alguma outra coisa.

Claro que, de uma perspectiva diacrônica, a causalidade –o fluxo dos compristas e seus motivos– não somente permite entender a intensidade de quartas e sábados. Também pode ser a pegada das mudanças futuras. Pois é precisamente por eles e para eles que o comércio de Ciudad del Este se foi direcionando até chegar à situação contemporânea que era sua dependência do fluxo de turistas-compristas. Precisamente por isso, os domingos eram particularmente apreciados por alguns mesiteros e comerciantes. Considerados como os dias da semana que escapavam a essa temporalidade sacoleira, os domingos eram dias de turistas-turistas. Nas palavras de um mesitero: “¡Da gusto trabajar los domingos! Los domingos vienen turistas de verdad, gente que está buscando alguna cosa, familias... Los chicos hacen comprar mucho a los padres, ellos quieren todo.”<sup>105</sup>

Se o fluxo de compristas que chega à cidade é o que pauta seu ciclo semanal, também marca as intensidades de seu ciclo anual. A época anterior às festas de fim de ano é o momento de maior movimento, especialmente em novembro e dezembro.<sup>105</sup> Durante 2001, ao processo de decadência progressiva que vinha marcando-se desde 1995, se somaram uma série de problemas que impediram que se efetivassem em início de novembro –como

---

<sup>105</sup> O grande conflito que ocorreu em setembro de 2001, que incluiu o fechamento da ponte por manifestantes paraguaios e mais tarde por brasileiros, começou precisamente pela perspectiva de que o fluxo de fim de ano seria interrompido por causa de alguns reparos na Ponte da Amizade. Até o chanceler paraguaio solicitou ao governo brasileiro postergar as obras a pedido dos comerciantes de Ciudad del Este, os quais, em suas próprias palavras, “argumentaron al Gobierno nacional que las mayores ventas de productos a turistas se realizan en los últimos cuatro meses del año’ (de setiembre a diciembre).”(ABC, 11/09/2001).

aconteciam em outros anos– a reposição de estoques e a aparição dos produtos natalinos.<sup>106</sup>

Logo em princípio de dezembro começou o movimento das festas, ainda que se viu desestabilizado sistematicamente pelas operações da Receita Federal.

As luzes de natal (os *pisca-pisca*) e os brinquedos para as crianças são a marca das festas, enquanto que outros produtos que têm saída todo o ano aumentam significativamente suas vendas, como as bebidas. Os brinquedos, assim como a música –antes em cassetes, durante meu trabalho de campo em CD’s– também se inscrevem em outra temporalidade: aquela marcada pela moda. Algo que se expressa em figuras determinadas (os Teletubbies de 1999 passaram a ser os Pokemon do 2000) como em produtos (os rollerball de 1999 passaram a dividir com os scooter, durante 2001, o lugar privilegiado dos brinquedos sobre rodas).

Há outras datas que condensam movimento ou, ao menos, a expectativa do mesmo: o início das aulas nas escolas –algo que é diferente para cada país–, as férias de inverno, o dia da criança. Além dessas intensidades marcadas por estas datas, existe também uma diferenciação sazonal das ofertas que se condensa em determinados produtos. Quando chega o outono, alguns postos e comércios começam a vender artigos de inverno: luvas, meias de lã, gorros e mantas. Quando se aproxima a primavera, um dos artigos por excelência do verão começa a ganhar os postos e os comércios: os ventiladores. Algumas dessas ofertas se sobrepõem com as festas e são os presentes para o verão como, por exemplo, toda a gama de produtos para brincar no água (desde salva-vidas e flutuadores até piscinas infláveis).

A variação nas intensidades e a complexidade das relações que se assomam à luz do movimento diário, semanal, sazonal e anual iluminam a complexidade que está por trás do funcionamento do comércio de Ciudad del Este. Sua textura emerge do cruzamento de uma série de circuitos que conectam bairros e cidades atravessando caminhos e fronteiras. Seu

---

<sup>106</sup> Os problemas foram os protestos de setembro de 2001 que mencionava na nota anterior, as denúncias sobre terrorismo pós - 11/09 e as operações deflagradas pela Receita Federal.

ritmo altera entre momentos frenéticos e outros de tranqüilidade. Diariamente. Semanalmente. Anualmente.

### **1.3 Conclusões**

São várias as conexões e as questões que passam através da Ponte da Amizade. Em primeiro lugar, conexões de um grau e uma escala dificilmente apreensível a partir do simples retrato dos sacoleiros-contrabandistas ou da fronteira-marginalidade.

Foz do Iguaçu e Ciudad del Este compartilham algo mais que a Ponte da Amizade. As áreas comerciais próximas à ponte estão direcionadas ao outro lado da mesma. No entanto, a forma como estão organizadas e os produtos que vendem é bem diferente. Os nomes expressam isso. Casas de exportação e comércios em Foz do Iguaçu: levam e vendem produtos do lugar onde estão localizados –Brasil– ao outro lado da fronteira, às vezes diretamente ou utilizando pessoas que realizam o transporte, os paseros. O turismo nada tem a ver com este comércio, nem aqueles que nele estão envolvidos nem nas formas utilizadas para passar. Em Ciudad del Este são casas de importação e comércios: trazem e vendem produtos de outras partes do mundo e, em teoria, os compradores chegam à cidade para buscá-los. Para ingressá-los em seu país, os compradores às vezes utilizam pessoas que realizam o transporte e que assumem a propriedade da mercadoria, os laranjas. Vistos de Ciudad del Este, os compradores são pessoas de passagem pela cidade. Todos turistas, sim. Mas estão os turistas-turistas e os compristas que ganham sua vida revendendo esses produtos. Diferença que tem uma matriz histórica: se a cidade foi um centro comercial para turistas-turistas, em um momento passou a ser um centro de provisão de mercadorias para fornecedores e revendedores. Nos capítulos seguintes, conheceremos quando e como se produziu essa transformação e quais foram as conseqüências que teve para o comércio de Ciudad del Este.

Foz do Iguaçu e Ciudad del Este são mercados de fronteira, mas ao observá-los conjuntamente é possível ver as diferenças profundas que os articulam: os sujeitos ativos na passagem através do limite (o vendedor ou o comprador), onde se localiza a infra-estrutura das passagens, de onde são as mercadorias vendidas. Se bem as formas das passagens podem parecer as mesmas, os balizamentos legais nos quais se inserem estabelecem diferenças que se refletem nas estruturas e nas ficções utilizadas para realizá-los. O contraste nos permite perceber melhor as especificidades que caracterizam o objeto de interesse deste trabalho: o comércio de Ciudad del Este.

Através das variações temporais vimos que o comércio de Ciudad del Este não somente pensa, mas sim que se modula a partir desses compristas que vêm do Brasil, algo que tem conseqüências fundamentais nas atividades e as formas como o comércio funciona. O mundo está constituído por um vocabulário de comércio e de fronteira articulado em eixos semânticos definidos: vendas, passagens e personagens em movimento. Mesiteros e autoservices. Ambulantes e galerias. Importadoras. Cambistas. Taxistas, mototaxistas, kombistas e ônibus de turismo. Laranjas. Turistas, compristas, muambeiros, sacoleiros.

As estruturas que conformam o comércio de Ciudad del Este foram ganhando novas formas ao longo de seu curto tempo. No entanto, umas não substituíram a outras, mas sim se foram sobrepondo. Competindo, mas também se articulando.<sup>107</sup> Vimos isso no caso das estruturas das vendas, nos transportes e nos serviços relacionados com moedas e finanças, mas também com os próprios compradores: a aparição dos compristas não significou a desapareição dos turistas-turistas. Coexistências temporais que permitem entender a complexidade daquele espaço: menos o resultado de seu isolamento e caráter marginal e mais

---

<sup>107</sup> As palavras de James Ferguson na conclusão de seu trabalho sobre os mineiros de cobre em Zâmbia, expressam o mesmo tipo de aproximação e de experiência de investigação. Depois de traçar um percurso pelos aspectos etnográficos analisados, conclui: "I have been less interested in constructing a developmental sequence of social and cultural forms than in exploring their temporal coexistence; less interested in a succession of "typical" forms over time than in an understanding of the whole spread (...) of diverse modes of getting by that may exist at any one moment, and how that spread is affected by political-economic shifts over time." (FERGUSON, 1999, p.136).

a consequência de incorporações múltiplas e sucessivas em diversos circuitos comerciais, migratórios, de inversão e de controle institucional.

Nem tudo é uma questão de números que se vão somando, mas sim que a forma em que o movimento é realizado está na base de sua multiplicação, a qual responde a uma preocupação qualitativa: minimizar os riscos a partir da adequação relativa ao que estabelece a lei. O paradoxal é que a multiplicação que esta preocupação gera –transportes e laranjas– dificulta o controle. A quantidade impõe, de fato, um limite ao controle sistemático, em parte pela impossibilidade concreta de ser realizado, assim como porque a decisão de realizá-lo tem muitas implicações: enfrentar-se com milhares de pessoas, interromper o fluxo entre os países, deter o movimento de uma série de circuitos a partir dos quais milhares de pessoas ganham sua vida. Elementos estes que necessitam, além da infra-estrutura necessária para poder realizá-los,<sup>108</sup> da decisão política para intervir em um espaço no qual se cruzam interesses que se localizam municipal, estadual, nacional e internacionalmente.

Outro elemento que merece destaque pelas consequências que tem em relação à regulação e institucionalização do que ali sucede é a presença de associações, sindicatos e federações em quase todas as atividades que fui apresentando. Algo que abre um conjunto de perguntas sobre as formas de organização interna desse movimento que aparecerão nos próximos capítulos.

O microcentro de Ciudad del Este é um mercado recente que sofreu profundas transformações, uma imensa expansão e desde metade da década do 90 uma lenta, mas permanente, decadência. Suas categorias e seus tempos são marcas dessas mudanças. É hora

---

<sup>108</sup> A infra-estrutura não é um detalhe menor, tal como reflete a reação aos controles que muitas vezes aparecem nos meios de comunicação. No final de 2001, por exemplo, depois de controlar sistematicamente os ônibus intermunicipais que voltavam ao Brasil, os tripulantes de um deles atearam fogo a sua mercadoria na área da alfândega gerando um conflito de envergadura que se descomprimiu liberando a passagem dos ônibus que estavam esperando para passar (*A GAZETA DO IGUAÇU* e *FOLHA DE LONDRINA* 16/11/2001). Dada a quantidade de pessoas e veículos envolvidos, para o pessoal da Receita Federal controlar situações desse tipo se torna difícil com um número sempre limitado de pessoal.

de conhecê-los a partir de pessoas concretas. Nos capítulos que seguintes vou fazê-lo a partir daqueles que vendem em suas ruas: os mesiteros.

## CAPITULO 2

# PRODUZINDO E OCUPANDO ESPAÇOS

As ruas do microcentro de Ciudad del Este não são simplesmente lugares de circulação de pessoas e de veículos. Elas são também um dos cenários privilegiados no qual essa parte da cidade se constitui como mercado. Além de carregadores, cambistas, transportadores, guardas, “laranjas” e compradores, milhares de vendedores oferecem seus produtos nas calçadas e nas ruas, fixos ou andando através delas.

Cristóbal,<sup>109</sup> um dos primeiros vendedores que no final da década de 60 começou trabalhar nas ruas, assim descrevia a enorme transformação que significou essa forma de ganhar a vida particularmente para aqueles que vinham do interior.<sup>110</sup>

Para ellos fue muy radical, personas que allá [en ‘sus valles’] no tuvieron cinco, diez mil guaraníes; acá de la noche a la mañana vino y tuvo. Y no solamente diez, tuvo cincuenta y cien mil guaraníes. Personas que vinieron a encontrar el whisky, vinieron a encontrar mujeres, de distinto tipo y... vinieron, también trabajaron, ganaron, tuvo su vehículo, en fin... Ya se fueron a su valle, a su pueblo, en fin... Con su noviecita, con su coche, en fin, ya con zapato, con un poco de dinero.<sup>111</sup> Cambiaron, cambio... entonces, detrás de esos, se iba uno y venían 10. ‘La pucha, fulano de tal en 6 meses, en un año vino ya con su novia, su coche y con poco de plata... en fin, yo también me largo detrás de ellos.’ Así se fueron poblando la calle y esta es la gran fábrica que tiene Ciudad del Este. ☒

<sup>109</sup> Cristóbal chegou a Puerto Presidente Stroessner em 1968, proveniente de Assunção onde também trabalhava como vendedor ambulante. A sua trajetória como vendedor de rua está apresentada no Capítulo 5.

<sup>110</sup> Em Ciudad del Este –e, pelo que pude perceber, no Paraguai em geral– é comum dizer ‘de sus valles’ para fazer referência ao lugar particular de procedência das pessoas do interior.

<sup>111</sup> O sapato como símbolo da cidade e acesso a determinados bens de consumo ia ser contrastado em outro momento pelo mesmo vendedor com outros tipos de calçado característicos do interior e do mundo rural, “Fijate vos de que no... no llegaron a usar un zapato. Tenían su zapatilla o su alpargata y vino acá en tan poco tiempo...” [naquele momento chegou alguém e o comentário ficou cortado para ser retomado na frase citada no texto].

Considerar a rua e, particularmente, o comércio desenvolvido nas ruas como ‘a grande fábrica de Ciudad del Este’ é uma caracterização, no mínimo, peculiar. Peculiar porque o trabalho daqueles que ganham suas vidas nelas dificilmente poderia ser assimilado ao trabalho nas fábricas levando em conta alguns dos seus elementos característicos, seja considerando o resultado que ele implica (um trabalho de transformação da matéria), ou considerando o tipo de relação que este trabalho supõe (relações salariais estruturadas a partir de um contrato).

No entanto, assim como as fábricas foram o lugar privilegiado de inserção da população rural que migrou para as cidades em tantas outras partes, as ruas de Ciudad del Este ocuparam esse lugar no caso daqueles que chegaram de diversas partes do Paraguai, especialmente do interior. A fala de Cristóbal captura esse sentido.<sup>112</sup>

Ao final da década de 70 e inícios dos anos 80, contudo, essa caracterização devia ser outra. A construção da hidroelétrica de Itaipu era, naquele momento, o grande atrativo para milhares de pessoas provenientes de diversos lugares do Paraguai e do Brasil que chegavam a procura de trabalho. Mas durante a construção da hidroelétrica (aqueles que não conseguiram emprego) e especialmente após o término de sua construção (aqueles que conseguiram emprego, mas que com a finalização da obra foram demitidos), a rua foi se transformando no espaço de possibilidades de inserção de diversas formas de ganhar a vida, as quais -muitas vezes- foram muito mais rentáveis que o trabalho na barragem.

Está claro que esta visão de longo alcance não está construída exclusivamente a partir do privilégio de quem observa o passado a luz do presente. A trajetória de Cristóbal autoriza essa interpretação a partir da sua experiência: mais de trinta anos vendendo, inicialmente na

---

<sup>112</sup> A fábrica, como espaço por excelência do trabalho nas sociedades modernas (pelo menos até a segunda metade do s. XX), forma parte de um imaginário também mobilizado em Foz do Iguaçu a través dos chamados para desenvolver o turismo, descrito como ‘a indústria sem chaminés’. Neste caso, não é a fábrica senão o coletivo de sua produção -a indústria-, a forma de nomear o espaço produtivo e laboral por excelência. Esta maneira de conceber a aposta ao turismo como forma de desenvolvimento local no é nova e ainda continua sendo mobilizada em discursos políticos e jornalísticos. Já em 1974, Foz do Iguaçu era descrita localmente como um exemplo de cidade desenvolvida a partir da ‘indústria sem chaminé’: o turismo (*REVISTA PAINEL*, 1974, p.15).

rua como ambulante, depois vendedor fixo e finalmente no local por ele construído em lugar cedido pela prefeitura.

Mas não era unicamente como espaço de trabalho e incorporação daqueles que chegaram à cidade que as ruas se aproximavam da fábrica no discurso de Cristóbal. As ruas também apareciam como um espaço de produção de um produto bem particular.<sup>113</sup> Segundo ele, também foi na rua que Ciudad del Este foi produzida. Assim sendo, os trabalhadores da ‘via pública’ (dentre eles, em particular, a primeira associação de vendedores) foram partícipes ativos na produção de Ciudad del Este.<sup>114</sup> Observando a partir do comércio que se encontra nas ruas do microcentro, talvez encontremos um dos lugares e uma das atividades privilegiadas de onde Ciudad del Este foi produzida, pelo menos durante as últimas décadas.

Neste capítulo analisarei essa ‘grande fábrica’ considerando suas dimensões espaciais. Em quanto espaço de vendas, a rua deve ser apropriada e acondicionada pelos vendedores para poder realizar seu trabalho. A centralidade que as práticas espaciais têm para os vendedores de rua deriva desta condição.<sup>115</sup> A análise está articulada a partir de duas

---

<sup>113</sup> Como assinalava na nota anterior, este uso metafórico da fábrica e da indústria também aparece do outro lado do rio. Em 1995, por exemplo, justificando o pedido aos deputados e senadores brasileiros para que pressionassem ao governo federal a fim de rever a redução da quota de bagagem acompanhada (de US\$ 250 para 150), o Secretário de Indústria e Comércio da Prefeitura de Foz do Iguaçu assinalou, “Cidade del Este funciona como uma indústria para o Brasil. Os produtos dos sacoleiros chegam ao consumidor brasileiro 20% mais baratos e são comprados, na maioria, por pessoas de baixa renda” (*FOLHA DE SÃO PAULO*, 25/11/1995).

<sup>114</sup> As referências são várias. Por exemplo, falando dos vendedores que começaram trabalhar como ambulantes e que formaram a primeira associação de vendedores da qual Cristóbal era presidente, ele concluiu “...hemos formado prácticamente esta ciudad.” Falando da sede social da associação, os recitais e os campeonatos esportivos nela realizados, “Nosotros hicimos Ciudad del Este. No le vimos nacer, pero hicimos.” Falando dos partidos de futebol nos inícios dos 70 entre diversos atores do microcentro, “Así fuimos haciéndonos, digamos, creciendo con la ciudad, y hoy en día podemos decir que estamos, acompañando el crecimiento y hoy también acompañando el decaimiento comercial de Ciudad del Este.” Falando da primeira associação de vendedores, “Nosotros colaboramos para la construcción del empedrado de la Avenida San Blas, hemos comprado piedras... en fin, por eso te digo, nosotros somos parte de los que hicimos Ciudad del Este.”  ‘Trabajadores de la vía pública’ foi a categoria utilizada por Cristóbal para mencionar, não só aos vendedores, senão também a cambistas, carregadores e transportadores.

<sup>115</sup> Esta abordagem centrada nas práticas espaciais não é estranha à tradição antropológica. Lembremos, por exemplo, a análise de Bronislaw Malinowski da agricultura nas ilhas Trobriand que, segundo o autor, constitui um dos jogos territoriais dentro do quadro maior que incluiria os modos de assentamento, as formas de uso de caminhos e passagens, poços de água e recreação ou o significado de lugares mitológicos e centros mágicos (MALINOWSKI, 1935, p.320). Se o conceito de ‘territorial games’ utilizado por Malinowski aponta, precisamente, para a articulação entre regras e práticas em configurações territoriais específicas –algo adequado ao tipo de análise que apresentarei-, preferi utilizar o conceito de práticas espaciais já que ele tem um caráter

perguntas. O quê significa, em termos práticos, vender na rua? Para respondê-la, descreverei as estruturas materiais utilizadas e as tarefas realizadas diariamente pelos vendedores, elementos a partir dos quais emerge uma das características definidoras das vendas na rua: a necessidade de produzir diariamente um espaço onde as mesmas possam ser realizadas. Esse trabalho de produção permanente do espaço de vendas é facilitado, em muitos casos, por uma infra-estrutura permanente de *cajas* (caixas) e *casillas* (quiosque) que permitem guardar e expor as mercadorias. Em seguida surge a pergunta: como é que se ocupa o espaço? Partindo da instalação de uma dessas estruturas, analisarei as formas em que o espaço das ruas é apropriado e as relações e os marcos que possibilitaram essa ocupação. Levando em conta os marcos institucionais e as práticas espaciais dos vendedores, aparece uma das características marcantes do comércio de rua: ainda que o grau de apropriação e intervenção do espaço da rua pelos vendedores seja enorme, as condições de ocupação mantêm uma precariedade que garante a reprodução de um sistema de indefinições que exige intervenções e tolerâncias; isto é, o espaço sempre possível da arbitrariedade das autoridades.

## 2.1 Produzindo o espaço das vendas

Entre os vendedores que trabalham na via pública estão aqueles que percorrem as ruas com seus produtos –os ambulantes– e aqueles que trabalham localizados num lugar específico. Estes são conhecidos como mesiteros, palavra que deriva da estrutura onde colocam suas mercadorias em exibição para a venda, uma ‘*mesita*’ (diminutivo de mesa em espanhol) que costuma ser composta por uma ou duas tábuas que se apóiam sobre um suporte móvel (tipo cavalete) (**Foto 12**). Dependendo da mercadoria utiliza-se diversos exibidores sobre a *mesita*.

---

mais genérico ao não reduzir, exclusivamente, as dimensões espaciais a configurações territoriais. A noção de práticas espaciais está inspirada em De Certau, 1984 (Troisième Partie: Pratiques D’Espace).



**Foto 12** - Mesa de roupa. Neste caso são duas mesas, a maior delas está apoiada sobre a mais pequena que aponta para o lado da rua .

A despeito do nome nem todos os mesiteros trabalham em *mesitas*, sendo que muitos têm estruturas permanentes construídas sobre a calçada. Uma dessas estruturas permanentes são as *cajas*, caixas metálicas com portas na frente, geralmente com uma prateleira interna.

Como aparece na **Foto 13**, a *caja* está fixada no chão através de estacas coladas com cimento. Além de facilitar a exposição das mercadorias funcionando como suporte para sua exibição (tal como aparece na **Foto 14** mais a diante), a *caja* serve como depósito onde as mercadorias podem ser guardadas atrás de uma porta com fechadura ou cadeado. Quando o dia termina, o que não entra nas *cajas* – exibidores de madeira ou bancos, por exemplo – é guardado sobre as mesmas ou ao seu lado (**Foto 13**).

Aqueles que não dispõem de uma *caja* têm que guardar suas *mesitas* e seus produtos em algum



**Foto 13** - *Caja* (izq.) e *casilla* (der.). Atados ou encadeados sobre a *caja* estão os exibidores, as tabuas, os cavaletes e os bancos: a infra-estrutura dos mesiteros que não tem caixa ou o complemento de aqueles que têm. A diferença entre a *casilla* e a *caja* é clara: a primeira é uma construção fechada com uma cortina metálica. A mesma é suficientemente grande como para trabalhar dentro dela. A *caja*, pelo contrario, é utilizada para guardar a mercadoria e os elementos de trabalho e como suporte para expor os produtos à venda.

depósito, na *casilla* de algum companheiro ou pagar àqueles que trabalham retirando *mesitas* e mercadorias para trazê-las no dia seguinte.<sup>116</sup> Todos esses esquemas supõem custos ou relações que têm que ser mantidas e alimentadas, além do maior esforço que implica guardar as coisas para tirá-las da rua, seja para colocá-las numa *kombi* ou em algum depósito próximo.

Além das *mesitas* e das *cajas*, existem as casillas que são estruturas metálicas de maior tamanho onde é possível atender em seu interior (Foto 13). Muitas delas têm um balcão atrás do qual se encontra o vendedor de onde atende aos clientes. Segundo dados do *Departamento Especial de Microcentro* da prefeitura no ano 2001 existiam mais de 500 *casillas* no microcentro.

O número de mesiteros trabalhando em Ciudad del Este –isto inclui aos que têm uma *caja* ou trabalham com sua *mesita*– é mais difícil de calcular. Segundo um censo realizado em 1998 pela *Federación de Trabajadores de la Vía Pública* havia uns 6000 mesiteros trabalhando no microcentro. Durante meu trabalho de campo, em 2001, os números que recolhi variavam muito. Alguns dirigentes mesiteros diziam que seriam 3000 trabalhando naquela época, enquanto outros achavam que essa cifra não chegava a 2000. Os dados que me deram na prefeitura (*Departamento Especial do Microcentro*) aproximavam essas cifras diferenciando-as a partir da intensidade semanal do movimento comercial. Em torno de 3000 mesiteros nos ‘dias de auge’ –quartas-feiras e sábados– e 1500 no resto dos dias da semana. Ainda assim, segundo o encarregado desse departamento “...es difícil saber a ciencia cierta porque mucha gente viene y después desaparece.”

---

<sup>116</sup> Um conhecido que trabalhava guardando a mercadoria dos outros, chegava pelas tardes na sua *kombi* VW, esperava que carregassem as mercadorias e as mesas –o mesitero ou alguém que o fizesse por ele– e no dia seguinte, bem cedo, trazia elas de volta. Cobrava um dólar americano por dia. Outros mesiteros guardavam sua *mesita* e suas mercadorias em depósitos nas galerias. Em outros casos, distribuíam seu material nas *cajas* e *casillas* dos companheiros próximos. *Mesitas* e exibidores acostumavam ficar na rua, encadeados numa *casilla* ou *caja*.

Ainda que as práticas espaciais e comerciais de mesiteros e ambulantes sejam diferentes, ambos realizam vendas na rua, o que pressupõe a permanente produção de um espaço para que elas possam ser realizadas.<sup>117</sup> Mesmo estando ocupado de forma fixa, como é no caso das *cajas*, esse espaço tem que ser diariamente acondicionado, pois as mercadorias não podem ficar expostas durante a noite. Mais adiante tratarei de outras conexões históricas e estruturais entre ambas formas de vendas na rua que permitirão tratá-las conjuntamente (no começo como ambulante das vendas na rua, e como mecanismo de incorporação no presente). Agora, concentremo-nos no trabalho de produção do espaço para as vendas a partir da descrição de uma manhã de outubro de 2001.

*Eram algo mais das sete da manhã e Gregorio já havia aberto sua caja na calçada da Avenida San Blas.<sup>118</sup> Com ajuda de Manuel, quem trabalhava ao seu lado e costumava chegar bem cedo, sacou da prateleira da sua caja uma tabua que colocaram sobre a superfície da mesma. Sobre a tabua havia vários produtos guardados nas suas embalagens. Da parte de embaixo da caja, Gregorio tirou outros produtos e foi procurar na casilla de Edgar -o filho de Ramona, sua mulher- dois grandes caixas de papelão com mercadorias, o toldo com que ia cobrir a caja, seu banco e o pequeno exibidor que usava para expandir a superfície de exibição. Apoiado sobre a porta de sua caja e sobre um pequeno cavalete de madeira, o exibidor de forma escalonada dava um efeito cascata*



**Foto 14** – La mesa de Gregorio.

<sup>117</sup> Esta forma de espacialização das trocas do comércio de rua corresponde àquela presente em feiras e mercados em espaços públicos, forma de espacialização que contrasta com as vendas em espaços fechados como as lojas. Essa continuidade está na base da percepção do comércio de rua como uma forma pré-moderna cuja persistente existência é o elemento a ser explicado. Algo que está relacionado antes com ideais do que deve ser a cidade e a sociedade que com desenvolvimentos históricos concretos, tal como a proliferação e efervescência do comércio de rua em tantas partes do mundo parecem demonstrar. Sobre o comércio de rua em Estados Unidos ver Duneier, 1999; Morales, 2000; Stoller, 2002a e 2002b. Sobre África do Sul ver Natrass, 1987; Nesvåg, 2000. Sobre França ver MacGaffey & Bazenguissa-Ganga, 2000. Sobre Turquia ver Varcin, 2000. Sobre a Índia ver Jhabvala, 2000; Sharma, 2000; Rajagopal, 2002. Sobre Barbados ver Cutsinger, 2000. Sobre México ver Castro Nieto, 1990; Cross, 1998.

<sup>118</sup> La primera palabra que Gregorio uso para referirse a su caja fue 'guardovolume', palabra de origen portugués. Sin embargo, generalmente es llamada de 'caja' por la mayoría de las personas que trabajan en la calle, inclusive por Gregorio.

*que permitia a exposição de maior quantidade de mercadorias (Foto 14). Com ajuda de mais alguém, pendurou o toldo atando ele na casilla onde Manuel trabalhava, numa corda que atravessava a rua e numa casilla na calçada de enfrente. O toldo, de cor laranja, era uma lona plástica daquelas utilizadas para cobrir cargas de caminhão.*

*Gregorio começou, então, a ordenar suas mercadorias, tirando elas das embalagens e as colocando sobre a tabua e o pequeno exibidor. Algumas embalagens iam ficando como suporte dos produtos, outras eram guardadas. Assim, os produtos que Gregorio vendia foram sendo dispostos no sue espaço de venda.<sup>119</sup>*

*Depois de dispor todos os produtos, Gregorio colocou as caixas de papelão com as embalagens no canto entre a escadaria e a parede da galeria que ficava na sua frente. De fato, nos 10/12 metros de largo que ocupava a escadaria da galeria só duas pessoas ocupavam os cantos contra a parede. Gregorio, que estava localizado enfrente de um deles, o usava para colocar as caixas com as embalagens depois de ter instalado suas mercadorias.<sup>120</sup> Com tudo acomodado, estava pronto para esperar um bom dia de vendas.*

Diferentemente de uma loja que abre diariamente suas portas ao público, as vendas na rua são realizadas num espaço que não pode ser fechado após o término do dia de trabalho. Se a ocupação desse espaço por diversas estruturas fixas facilita as tarefas dos mesiteros, isso não altera a necessidade de acondicioná-lo diariamente. Assim, retirar os produtos e dispô-los para sua exposição é o começo do dia de todo mesitero. Limpá-los e voltar a guardá-los inicia o final da jornada de trabalho. Com a ajuda de um espanador ou de um pano os mesiteros tiram a poeira e logo guardam os produtos nas suas embalagens ou em caixas maiores.<sup>121</sup>

<sup>119</sup> Sobre os productos, ver Capítulo 3.

<sup>120</sup> Na parede oposta, no outro canto da escada, era Antonio quem usava esse espaço, quem também tinha sua *caja* frente a escadaria. Porém, Antonio usava esse canto como espaço de vendas, utilizando um exibidor colocado contra a parede onde colocava suas mercadorias. No **Apêndice 3** apresento um diagrama com a distribuição dessa parte da rua

<sup>121</sup> Vermelha e sempre presente, a poeira inunda tudo em Ciudad del Este. A poeira é uma das características apontadas por muitas pessoas (especialmente brasileiros, mas também paraguaios quando estão autocríticos) para sublinhar o caráter atrasado de Ciudad del Este. O argumento baseia-se na comparação com Foz do Iguaçu onde efetivamente há menos poeira, pelo menos no centro da cidade. Algo que nem sempre foi assim, tal como aparece na presença do mesmo tipo de queixas presentes em Foz do Iguaçu tempo atrás. Por exemplo, em uma crônica de 1973, reproduzida vinte anos depois, um habitante de Foz do Iguaçu queixava-se da “poeira, barro e fina lama” questionando a falta de asfaltado na cidade, no tanto em nome de seus habitantes senão por aqueles que chegavam na cidade e nela gastavam seu dinheiro: os turistas. “[D]eixar que inocentes que vêm dar-nos dinheiro, mostrar-nos alguma alegria e um pouco de beleza sem qualquer satisfação numa cidade limpa e confortável – é o cúmulo! (...) É como enfiar na bolsa do turista e com a outra lançar-lhe poeira na cara.” (REVISTA PAINEL, 1993, p.1-2). Contudo, aquilo que o asfaltado parece ter conseguido em Foz do Iguaçu (a eliminação da poeira), do outro lado do rio não teve o mesmo efeito. As características particulares dos solos de uma região que foi fortemente desflorestada é condição necessária para explicar a presença de tanta poeira mas não para compreender as diferenças entre um lado e outro. A presença diferencial de poeira tal vez seja explicada pelos processos de urbanização de cada cidade. No caso de Foz do Iguaçu, o processo de transformação urbana marcado pela construção de Itaipu foi realizado de forma mais abrangente. Em Ciudad del Este –pelo menos no microcentro– o processo de urbanização foi fragmentado, com uma temporalidade desigual e variada,

As formas de disposição e apresentação das mercadorias variam entre os vendedores. Alguns investem mais tempo e esforço para conseguir um efeito mais chamativo e assim atrair mais compradores (Foto 15 e Foto 16). Para alguns deles isto configura o espaço de apresentação do seu cuidado e dedicação



**Foto 15** – Venda de flores artificiais. As caixas onde as flores estão expostas são as mesmas onde são guardadas no final do dia. Os exibidores onde as outras flores estão penduradas são -na sua maioria- de metal ou de madeira.



**Foto 16** - Vendedor ordenando os tênis sobre exibidores colocados acima de sua caixa.

registra no microcentro, assim como a forma em que operam os serviços de limpeza e coleta de lixo ajudam entender essa diferença. No artigo sobre os imaginários em torno daquele espaço fronteiriço (como espaço selvagem da natureza ou como um selvagem espaço urbano), Carmen Ferradás surpreende-se com a preocupação com a sujeira (coleta de lixo, urina em público e tráfego) considerada como “the most intolerable problems of the city” expressados por membros de associações locais em uma reunião na qual iam se discutir os problemas da cidade (FERRADAS: 1998, p.19). Segundo a autora, preocupados antes com “the wilderness within” que com a legalidade das trocas, essa preocupação expressaria o interesse dos comerciantes e poderosos por disciplinar aos recém chegados que ocuparam o espaço público da rua e por evitar que sejam uma concorrência que compita com seus negócios. Essa interpretação, porém, é questionável à luz de três elementos que a contradizem. Primeiro, os recém chegados não são tão ‘recém chegados’ ao espaço da rua. Segundo, os negócios dos comerciantes e poderosos não necessariamente vêm-se afetados pela concorrência que os mesiteros colocam. Terceiro, “the wildernes within” em forma de sujeira é um problema permanentemente levantado pelos trabalhadores da rua.

peçoal.<sup>122</sup>

Uma série de elementos incide profundamente sobre o espaço que ocupa cada mesitero impondo problemas que outros, localizados a poucos metros de distância, não têm que enfrentar.

or outro lado, o enorme movimento que se

<sup>122</sup> Uma análise sugestiva e detalhada da montagem das bancas de outros vendedores de rua está desenvolvida na delicada etnografia sobre os camelôs de Porto Alegre realizada por Rosana Pinheiro Machado (2003).

Tratando-se de uma atividade que pressupõe passar o dia no mesmo lugar, esses elementos têm um impacto imenso no dia a dia dos mesiteros. Por exemplo, estar na calçada que recebe sol pela manhã ou pela tarde, ou estar em frente a um prédio que bloqueia o sol transforma radicalmente o cotidiano do espaço de trabalho, tornando-o particularmente frio no inverno (se não recebe sol) ou fazendo-o extremamente quente durante o verão (se o recebe).<sup>123</sup> É claro que a presença direta de sol não é o único fator que afeta o clima de cada espaço. Em áreas cobertas frente a pequenas lojas a circulação de ar é muito limitada, o que particularmente no verão se transforma em lugares de muito calor. Estar na entrada de uma galeria onde a circulação de ar é maior torna os lugares muito mais frescos, ainda mais se a galeria tiver varias entradas. Estar sob uma área descoberta implica ter que instalar diariamente uma lona, tal como aparecia no caso de Gregorio.<sup>124</sup> Estar localizado nas ruas com muito movimento de veículos implica em estar exposto aos refugos de caminhões, caminhonetes, carros e motocicletas, o que significa aspirar diariamente os gases por eles emitidos e enfrentar mais sujeira do que a sempre presente.<sup>125</sup> Todos estes fatores influem profundamente em cada espaço de trabalho e, junto à multiplicidade de relações sociais que distinguem cada local específico contribuem para a conformação densa e diferenciada que caracteriza o microcentro de Ciudad del Este.

---

<sup>123</sup> A temperatura média no mês mais quente –janeiro- varia entre 32° (máxima) e 21° (mínima) e no mês mais frio –junho- entre 22° e 11°, respectivamente. Porém, as médias escondem as grandes variações que podem ocorrer, chegando em verão a máximas acima de 40° e no inverno a mínimas embaixo de -1°.

<sup>124</sup> A proteção do sol é fundamental já que os produtos expostos ao sol perdem sua cor e, quando estão elaborados em materiais plásticos, podem perder até sua forma.

<sup>125</sup> Uma pessoa que trabalhava sobre a Rodovia Internacional assinalava precisamente isso: “Mucho vehículo que echan esos humos que vienen a parar... que contamina el aire, entonces nosotros, mucho de eso, estamos tragando también, ¿no? Ese es el problema social que nosotros vivimos también, ambiental.”<sup>126</sup> A quantidade de gases emanados diariamente na Ponte da Amizade e ao longo da Rodovia Internacional é impressionante. Especialmente nesta última, que é um plano inclinado rumo ao barranco do rio Paraná, os veículos que ingressam ao Paraguai o fazem em subida produzindo uma maior combustão. Agregado a isto, uma grande quantidade de veículos em condições precárias de manutenção eleva ainda mais os índices de poluição.

Se a produção do espaço no caso dos vendedores localizados em lugares específicos se traduz na montagem diária de uma estrutura para a oferta dos produtos, e que deve ser desarmada ao final do dia, para aqueles que trabalham de forma ambulante a produção desse espaço se traduz na circulação permanente com os produtos na procura de



**Foto 17** - Vendedor ambulante de acessórios para carros na saída da ponte.

compradores. Os ambulantes geralmente levam suas mercadorias com eles e, no final da jornada, as levam de volta para suas casas. A maioria usa bolsões (Foto 17), mas também existem aqueles que usam caixas ou cestas (como fazem os vendedores de chipa,<sup>126</sup> frango, verduras e frutas) (Foto 18). A vantagem da mobilidade é poder estar nos lugares em que turistas



**Foto 18** – Vendedora de frutas na entrada do Shopping Santo Domingo.

ou outros possíveis compradores se concentram; seja em lugares específicos (como na entrada de alguns centros comerciais) ou onde os possíveis compradores ficam retidos (no trânsito, por exemplo– Foto 20).



**Foto 19** – Vendendo na fila dos carros rumo à ponte.

<sup>126</sup> *Chipa* é um pão feito com farinha de mandioca (amido), muitas vezes com queijo.

## 2.2 Instalando-se

Vender na rua implica em produzir diariamente o espaço para as vendas. Os mesiteros fazem isso localizados em um lugar específico. Mas, como é que esse lugar é ocupado? Tentarei responder essa pergunta à luz da instalação de uma *caja* que aconteceu durante o trabalho de campo.

Perguntando a um mesitero como se chegava a ter uma *caja* na rua, ele me deu o exemplo de um companheiro que trabalhava ao lado dele: “Él quiere poner una caja metálica. La va a poner y pueden hacerle problema, pero estamos nosotros para defenderlo. Así es que se hace.” □ Tal como ele me havia vaticinado, dias depois aconteceria a instalação.

*Quando começaram fechar as lojas e a rua ficou livre para o trânsito, chegou um caminhão. Na carreta, uma caixa metálica: duas portas na frente, fechadura, pintada de vermelho brilhante. No transporte do caminhão até sua futura localização, participamos várias pessoas. Era pesadíssima. Além de quem tinha encarregado a caixa e de quem a trouxe, estavam os mesiteros amigos e companheiros junto a outros amigos que sempre estavam por lá. Mais de dez pessoas terminamos ajudando no processo de instalação da caixa em sua nova posição. A tarefa não foi fácil já que o lugar aonde ia a ser emprazada –entre uma casilla e outra caixa–, resultou ser pequeno demais para seu largo. Por essa razão, não se podia arrastá-la até sua nova posição senão que se teve que levantá-la e colocá-la entre a casilla e a outra caixa, fazendo força de um lado e do outro para que pudesse entrar.*

*Colocada no seu lugar, baixar ela até sua posição sobre o chão não foi fácil, fazendo-se pressão contra a caixa e a casilla que, a pesar de estar fixa e numa base de cimento, se movia pela força que havia que fazer. Para evitar que a caixa perdesse sua forma e que a sua porta saísse de esquadra, quem trouxe a caixa colocou um metal entre a porta e seu marco.*

*Quando a caixa entrou, posicioná-la de forma correta levou muito tempo. Primeiro foi baixá-la até o chão, depois endereçá-la. Parecia muito alta em comparação com as outras e que, a diferença destas, a caixa que estava sendo instalada tinha patas. Porém, uma vez na sua posição, o sentido das patas ficou mais claro: a pessoa que trouxe a caixa começou quebrar a calçada embaixo de uma das patas. As mesmas eram as estacas que logo iriam ser fixadas com o cimento que cobriria os buracos. Uma vez feitos os buracos no chão, a caixa foi empurrada até sua posição final. Dias mais tarde, a pessoa que tinha feito a caixa e a instalação, voltou para encher os buracos com cimento e assim fundiu de forma definitiva a caixa ao chão.*

*Durante a instalação, uma vez que a caixa ficou no seu lugar e quem a estava instalando começou com os buracos no chão, as pessoas apartaram-se um pouco. Quem ainda tinha que terminar de guardar sua mercadoria, foi terminar de fazê-lo. Os outros sentaram-se sobre outra caixa e nas banquetas e começaram a jogar chinchón.<sup>127</sup> Desde que havia chegado a caixa se estava bebendo cerveja. Durante o chinchón, o dono da caixa invitou varias cervejas.*

<sup>127</sup> *Chinchón* é um jogo de baralho muito comum nas ruas de Ciudad del Este. Uma descrição do jogo está no Capítulo 4.

*No meio da instalação, como lembrando de minha pergunta de dias atrás, o mesitero que havia começado explicar a forma em que o espaço da rua era ocupado agregou: “Así se hace acá, Fernando. Si viene alguien ahora se puede armar lío, pero si no, una vez que está instalada ya es difícil que le quiten.” Ninguém chegou naquele momento e a caja ficou instalada. Dias depois, quando por ali passou o fiscal municipal que cobrava a taxa diária aos mesiteros, fez o que sempre fazia: cobrou a taxa pela ocupação desse espaço e continuou seu percurso. O mesitero era o mesmo. Agora tinha sua caja.*

A instalação da *caja* permite abordar alguns elementos que operam nos processos de ocupação da rua. Ainda que seja uma ação decidida individualmente, a instalação se insere num campo de relações e regras que sustentam as práticas dos mesiteros. Quem instalou a *caja* já trabalhava nesse lugar há muito tempo. Antes de instalar a *caja*, trabalhava com uma mesa desmontável que armava e desarmava todos os dias. A decisão de instalar a *caja* estava vinculada à necessidade de ter um espaço para poder guardar sua mercadoria. Se antes não havia tido essa necessidade era porque alugava a *casilla* que ficava no seu lado, onde além de possuir a mercadoria que ali vendida, guardava o restante que oferecia na mesa e os cavaletes sobre os quais a instalava. O problema que se apresentou na segunda metade de 2001 foi que o dono pediu a *casilla* de volta para começar ele mesmo a trabalhar nela. No dia em que esvaziou a *casilla*, antes de devolvê-la, estava tomando uma lata de cerveja.

[yo] - Dejás la casilla.

[mesitero] - Mejor, unos 600.000 guaraní menos de gasto, al final era eso...

[yo] - ¿Pero te pone mal dejarla?

[mesitero] - Me pone mal por lo que significa. Antes tenía varias casillas, tenía 10.000, 13.000 dólares guardados en mi casa, y ahora... ¿Qué tengo? No se si alcanzo a 300 dólares... Y ahora tengo que cerrar acá. (pausa) Para qué gasté todo, ¿no? Farra, bebida... qué voy a hacer. □

A instalação da *caja* era mais uma marca da crise a que atravessava o comércio de Ciudad del Este e que ele já sentia há tempos atrás. Fazia anos que vendia CDs e nove meses antes de instalar a *caja* ele havia começado a vender relógios, pois a venda de CDs não rendia como

antes.<sup>128</sup> Desde então ele trabalhava na *casilla* com os CDs, e na mesa que tinha ao seu lado com os relógios.

Aos olhos de seus companheiros, e dele mesmo, a instalação da *caja* representava a melhoria do espaço que usava para seu trabalho fazia anos. Melhoria esta que tinha que assumir para se adequar às novas condições que a devolução da *casilla* traria para ele. Mas então, por quê poderia haver problemas? Quem poderia lhe criar problemas?

Ninguém questionava que esse era seu lugar e, em teoria, o melhoramento do mesmo não era proibido. O problema era que aparecessem fiscais da municipalidade que podiam impedir a instalação e até fechar a *caja*. Mas, por quê? As explicações que recolhi posteriormente foram várias. Alguns assinalaram que para instalar a *caja* faltava autorização municipal. Outros agregaram que o problema era que para poder pedir a autorização seria preciso ter todos os papéis que autorizavam vender em um determinado local: processo de autorização que quase todos começaram, mas que quase ninguém completou, ou, se completaram em algum momento não estava atualizado. Um fiscal municipal foi mais longe na sua explicação: a possibilidade de instalar novas *cajas* ou *casillas* havia sido suspensa.<sup>129</sup> Ainda que divergindo nos motivos todos coincidiam num ponto: se aparecessem fiscais da prefeitura podiam impedir a instalação e, inclusive, fechar a *caja*.

Essas explicações não surgiram espontaneamente, elas me foram dadas posteriormente por mesiteros e funcionários. Na verdade se as minhas perguntas encontraram diversas respostas, as mesmas nunca constituíram para os mesiteros caminhos alternativos que pudessem ter sido tomados para instalar a *caja* evitando o medo dos problemas ocasionados com a chegada dos fiscais da prefeitura. Os problemas com os quais o mesitero que estava

---

<sup>128</sup> O contraste entre os ‘bons tempos’ de bonança econômica e a retração econômica que atravessava Ciudad del Este em 2001 era constante, claro que as conseqüências existenciais não eram iguais para todos. Quê se fez com o dinheiro das boas épocas –como se gasto, em que, para que- e que conseqüências teve para a vida presente, constituem uma dimensão fundamental para entrar em certos valores e lógicas sociais que tem operado e que continuam operando; algo que veremos mais nos próximos capítulos.

<sup>129</sup> Coisa que no me foi confirmada no *Departamento Especial de Microcentro*, onde trabalhava esse fiscal.

instalando a *caja* poderia enfrentar não eram tanto porque ele estava atuando de forma irregular –em termos legais– mas sim porque a forma regular de instalar uma *caja* supunha a possibilidade desses problemas.

A frase que um deles me dissera durante a instalação, ‘así se hace acá’ pode parecer uma simplificação, mas na verdade diz muito mais que a obviedade do enunciado. A frase completa captura os dois elementos essenciais presentes não só na instalação da *caja*, mas em muitos outros processos que operam ao redor do comércio de Ciudad del Este. Por um lado, a instabilidade constitutiva das ações (“Si viene alguien ahora se puede armar lío...”) derivada de marcos legais que não estabelecem claramente uma forma definida de fazer as coisas. Por outro lado está a política de fato (“...una vez que está instalada ya es difícil que le quiten.”) que se instaura em um espaço caracterizado por essa instabilidade.

A idéia de política de fato não deve ser pensada em oposição a uma política de direito, e sim como uma forma particular de entrelaçamento entre regras e indefinições. Entrelaçamento que, para quem quer realizar uma melhoria no seu espaço de vendas, implica na necessidade de operar um ato cuja validade pode ser questionada enquanto o realiza, mas cujo resultado fica legitimado como ato consumado. Verificaremos estes elementos em detalhe.

## 2.3 Disjunções da rua

Pela ocupação de um lugar particular da rua os mesiteros pagam uma taxa diária à Prefeitura cujo valor era de 500 guaranis (US\$ 0,125) durante 2001. Os fiscais encarregados de cobrar percorrem mesa por mesa ao longo do dia. O espaço padronizado de uma *mesita* –definido em postura municipal- é de 0,80 x 1,20 m. Como muitos mesiteros ocupam o espaço de duas ou três *mesitas*, pagam a taxa multiplicada pelas vezes correspondentes. O comprovante entregue a cada mesitero tem descrita a definição do termo pelo qual a prefeitura arrecada esse

dinheiro: “Canon diario por permiso de Ocupación Precaria de Bienes del Dominio Público Municipal.”<sup>130</sup>

A taxa paga pelos mesiteros está estabelecida nas posturas municipais que regulamentam a quantidade a ser cobrada e a forma como deve ser usado o espaço. Para os mesiteros o pagamento diário da taxa legitima de forma legal sua ocupação do espaço. “Nosotros estamos legal. Pagamos nuestro canon diariamente...” é um comentário que, com outras palavras ou em diferente ordem, me disseram do forma recorrente.

Porém, em outros comentários dos próprios mesiteros, junto a essa ‘legalidade’ aparece um déficit de segurança e estabilidade. Pagar a taxa não os tira da situação precária na qual continuam trabalhando, tanto em relação à ocupação do lugar de trabalho quanto a outras seguridades e possibilidades.<sup>131</sup> Se o pagamento da taxa representa a permissão institucional para trabalhar na rua, também é um sintoma da forma que essa permissão tem: sua

---

<sup>130</sup> Uma das acepções técnicas da palavra ‘canon’ em espanhol é precisamente o pagamento pelo desfrute de uma propriedade, particularmente do Estado. Os termos da definição pagados pelos mesiteros seguem os lineamentos estabelecidos no artículo 123 da *Ley Tributaria Municipal* (Lei 620) e a *Ordenanza* No. 027/98 da *Junta Municipal de Ciudad del Este*. A tarifa estabelecida nessa postura municipal é definida como tarifa única de quinhentos guaranis pelo espaço de uma *mesita*. O comprovante também tem alguns itens a serem completados: Nome e sobrenome, Localização, Mesitero, Ambulante, Setor, Data, Assinatura e Selo. Na prática, o recibo só é completado com o nome pelo qual aquele mesitero é conhecido (pode ser nome, sobrenome ou apelido) e a data.

<sup>131</sup> O reconhecimento e a regulação municipal conseguido pelas categorias laborais emergentes em Ciudad del Este –mesiteros, ambulantes, cambistas, *mototaxistas*, *kombistas*- parece não garantir completamente a percepção de estar dentro da legalidade. No caso dos cambistas, essa garantia apareceu depois do reconhecimento do governo central, algo que permite entrever diferentes intensidades na legitimidade das instituições governamentais. Falando com um cambista sobre a taxa municipal que pagavam mensalmente à municipalidade lhe perguntei se podia considerar-se que, pelo fato de pagarem essa taxa, eles estavam reconhecidos formalmente pelas autoridades. Ele me respondeu referindo-se ao novo tributo nacional que haviam começado a pagar:

Así es, reconocidos por el estado paraguay. Por el estado paraguay como trabajadores formales, legales. Es decir, a partir de que nosotros estamos pagando el tributo, justamente ya... somos legales, ¿verdad? Porque anteriormente pagábamos una tasa, acá a la municipalidad. Solo eso. Pero hoy día ya estamos pagando un tributo al estado paraguay. Pero ese tributo no se paga...así, por asociación, sino ya es un tributo unipersonal, como normalmente es... O sea, como persona física estamos tributando. No como persona jurídica. Somos un ente jurídico, es cierto, ¿verdad? Pero sin embargo pagamos unipersonalmente, así, como persona física. [26]

Estas percepções permitem perceber uma distribuição desigual de legitimidades, onde o governo central aparece como ‘o Estado’ e o governo municipal como outro ator local, com seus interesses e limitações. Não devemos imaginar, tampouco, Assunção e o governo central como um ‘centro exemplar’ (GEERTZ, 1977) porque ele também é questionado recorrentemente por denúncias e suspeitas que informam as miradas desde Ciudad del Este. Contudo, é certo que a distancia entre regulamentos emanados de Assunção re-introduzem uma distancia que permite imaginar uma lei menos sujeita às negociações particulares. Algo que, como veremos, não é o caso das regulamentações municipais.

precariedade. Mas a precariedade não deriva do sentido jurídico do termo –aquilo que se tem sem título e se deixa por tolerância ou mercê– mas da forma em que o próprio processo de consignação e ocupação funciona realmente. Para trabalhar como mesitero dever-se-ia iniciar um processo na prefeitura solicitando um determinado lugar para vender.<sup>132</sup> Primeiro se apresenta o pedido pela ‘mesa de entradas’ da Prefeitura. Logo, um fiscal verifica se o espaço solicitado esteja ocupado pela pessoa que fez o pedido -não por outra pessoa- e se esse espaço é possível de ser destinado para vendas na rua. Depois, a *Junta Departamental* se pronuncia sobre a posse para que esta seja legalmente reconhecida. Uma vez regularizada a situação, o beneficiário paga uma taxa mensal e tem direito de usufruir desse espaço por um ano.

A prática, porém, era outra. O encarregado municipal da fiscalização do microcentro assim descrevia a situação:

Son pocos los que hicieron la solicitud. En verdad la mayoría vive en una permanente situación irregular. Nosotros [os fiscais municipais] lo que hacemos es controlar que ellos [os mesiteros] no se excedan, intervenimos si avasallan el derecho de los otros. La mayor parte de nuestro trabajo tiene que ver con eso, lograr establecer un equilibrio y armonía entre ellos. Nosotros desde la municipalidad les alentamos a que regularicen su situación pero ellos no lo hacen. □

Quando perguntei por quê os mesiteros não se regularizavam, a primeira explicação do funcionário foi cultural: “En guaraní hay un dicho que es *oparei*, que significa *así nomás*. Y acá todo es *así nomás*. El paraguayo no se preocupa, mientras no le molesten, él sigue.” □ A conversa continuou e insisti sobre a mesma questão com outra pergunta. Se se regularizar outorgava maior segurança, por quê não fazê-lo? Segundo ele, por não querer pagar a taxa de forma mensal já que, segundo a postura que regula as vendas na rua, uma vez que está em vigência, a taxa tem que ser paga mensalmente. “Prefieren estar como están y pagar cuando van a trabajar”, i.e. diariamente. Então, o funcionário retirou de uma gaveta uma pilha de

<sup>132</sup> A descrição do procedimento que apresento a continuação está construída a partir das posturas municipais e da forma em que me foi explicada pelo encarregado do departamento que fiscalizava o microcentro.

pastas amarelas correspondentes a processos abertos por mesiteros para se regularizar. Segundo ele, muitos desses processos estavam parados no mesmo lugar: iniciaram o pedido, o fiscal foi conferir se estavam no local solicitado e não encontraram o solicitante. O pedido ficava parado. Insisti em por quê fazer isso? “Por cada solicitud, ellos reciben una contraseña y cuando obtienen la contraseña ya está.<sup>133</sup> Porque después, cuando va el fiscal, ellos le muestran y dicen que ya iniciaron el trámite. Son artimañas. Artilugios. Subterfugios para mostrar que están en regla. Pero son pocos los que terminan el trámite. Les interesa la contraseña para mostrar al fiscal.” □

Para os mesiteros, a percepção da situação era mais simples. Uma vez que alguém se estabelece num lugar –com o aval de alguma das associações que tomam conta desse espaço–, começa o processo na prefeitura, obtém sua ‘contraseña’ e pronto. Se já é difícil que um fiscal peça a ‘contraseña’ uma vez que alguém já está instalado, muito menos vai lhe pedir informação acerca da evolução do processo na prefeitura. Para os fiscais, se alguém está instalado num determinado lugar é porque tem o acordo da associação e dos mesiteros que trabalham naquele espaço, isso reduz a tarefa do fiscal a uma dimensão estritamente de arrecadação: se o mesitero paga a taxa correspondente, pode ficar ali trabalhando.

Quando há conflitos por um determinado espaço, os fiscais podem ser chamados para intervir, mas geralmente os problemas são solucionados pela associação que toma conta do lugar em questão ou que representa aos mesiteros envolvidos.<sup>134</sup> Tal como um dos funcionários do *Departamento Especial de Microcentro* resumira, a questão da ocupação da rua pelos mesiteros, “Funciona un poco como derecho adquirido... Lo que nosotros hacemos

---

<sup>133</sup> A ‘contraseña’ é o comprovante com o número do processo que está em tramitação na prefeitura para obter a permissão para vender na rua.

<sup>134</sup> Durante meu trabalho de campo nunca presenciei uma disputa por um lugar. Com a caída nas vendas, a pressão sobre o espaço da rua se descomprimiu. Os relatos sobre os conflitos pelo espaço geralmente assinalavam aos companheiros e as associações como as instancias primarias de resolução de conflitos. Os problemas que chegaram até a prefeitura geralmente estavam vinculados a conflitos sobre espaços onde as associações superpunham-se. Estas superposições são possíveis porque as associações funcionam por critérios de especialização por produto e de espacialização por áreas. Sobre o desenvolvimento das associações de mesiteros ver Capítulo 5.

es evitar peleas entre ellos por el uso del espacio, reconociendo a aquel que estaba trabajando con anterioridad.” □

O direito adquirido, contudo, tem suas regras e dinâmicas ligadas à Prefeitura, mas não necessariamente às posturas e regulamentações. Observando o procedimento de ocupação na perspectiva dos mesiteros vimos aparecer um elemento pouco mencionado até aqui: as associações.<sup>135</sup> As associações são um marco organizativo fundamental para compreender a ocupação da rua e, no entanto, tal qual as posturas e regulamentações municipais, na dinâmica cotidiana parecem ser completamente prescindíveis para entender o seu funcionamento. Se até aqui não tinham sido mencionadas, as associações nos acompanhavam desde o início ressoando nas palavras do mesitero com que comecei a descrição da instalação da *caja*: “...pueden hacerle problema, pero estamos nosotros para defenderlo.” Se o ‘nosotros’ se referia concretamente aos companheiros que compartilhavam aquele espaço e que ajudaram na instalação, vindo do presidente da associação que congregava os mesiteros daquela área, esse ‘nosotros’ também podia ser interpretado como sendo a associação.

O ‘nosotros asociación’ pode ser ativado em algumas situações e sem dúvida teria sido ativado se tivesse havido problemas durante a instalação da *caja*. Ativar esse coletivo significa assumir o lugar de representante da associação para poder discutir com as autoridades. Geralmente, isso acontece em situações específicas tais como ameaças de expulsão de um local particular, problemas pela instalação de estruturas ou conflitos em relação às mercadorias, por exemplo. Se uma das facetas das associações é essa dinâmica contextual vinculada a problemas pontuais, outro aspecto menos visível, porém crucial para entendê-las é que as associações foram (e ainda são) os meios organizativos de acordo com a

---

<sup>135</sup> Eram várias as associações de mesiteros que funcionavam durante meu trabalho de campo, entre elas estavam a Asociación de Mesiteros de la Avenida San Blas; o Sindicato de Vendedores Feriantes de Ciudad del Este; a Asociación de Comerciantes de Ciudad del Este – Lenteros Unidos; o Sindicato de Trabajadores Vendedores de Artículos Electrónicos, Musicales, Culturales, Revistas y Afines en la Vía Pública del Alto Paraná; a Asociación de Trabajadores Fronterizos del Este; a Asociación de Trabajadores de Golosinas; a Asociación de Vendedores de Cosméticos; a Asociación de Vendedores de Artículos Típicos; a Asociación de Vendedores de Mercería; o Sindicato de Mesiteros Unidos.

prefeitura para ordenar a ocupação do espaço. Neste sentido, enquanto entidade a associação tem uma importância fundamental no momento em que alguém tenta conseguir um lugar específico para vender na rua, mas não durante sua vida cotidiana como associado.

Ainda que em outras épocas as associações controlassem firmemente o espaço, não foi assim durante meu trabalho de campo. A desaceleração do movimento comercial relaxou a tensão sobre a rua e o lugar que as associações detinham no controle do espaço não aparecia no cotidiano. Durante 2001, por exemplo, conheci vários mesiteros que ocupavam um espaço na rua sem estarem afiliados em nenhuma associação. Contudo, falando sobre os momentos em que outros começaram a trabalhar e, especialmente, com aqueles que não conseguiram um lugar, a importância que tiveram as associações se revelava de forma marcante.

Em teoria, a possibilidade individual de ocupação de um espaço para vender é mediada pelo pertencimento a uma associação de mesiteros. Quando, na década de 70, o trabalho dos vendedores foi permitido, um dos requisitos foi a formação de associações às quais era obrigatório se afiliar. Estabelecido um limite máximo por associação a rua ficou fechada para outros vendedores, sendo que essas associações -junto às autoridades- regulavam a ocupação do espaço. Quando as duas primeiras associações foram superadas pela pressão cada vez maior de outros vendedores e pelos arranjos que as ultrapassaram, a rua abriu-se a novos vendedores, dos quais exigia-se formar suas próprias associações, que passaram a aglutinar os novos vendedores e a controlar o espaço junto às velhas associações.<sup>136</sup>

As associações foram a chave de acesso à rua. Essa era, ainda durante meu trabalho de campo, sua principal razão de ser. Por exemplo, explicando o caráter do Sindicato de Trabajadores Vendedores de Artículos Electrónicos, Musicales, Culturales, Revistas y Afines en la Vía Pública del Alto Paraná, seu presidente assim o caracterizava:

El sindicato por lo menos no, no, no está trabajando como un sindicato, porque, solamente nosotros sindicalizamos para trabajar en

---

<sup>136</sup> Análise esses desenvolvimentos no Capítulo 5.

la calle. No tenemos ninguna cooperativa, no cooperamos juntos, solamente, trabaja uno para cada uno en la calle y tenemos un local pero... ese local, solamente es para hacer reuniones con los muchachos.”<sup>137</sup>

Falando sobre as outras associações, outro dirigente me explicava:

Todas son asociaciones, ¿me entendés? Todo se fundó acá en las calles porque necesita de la asociación, entonces se fundo la asociación, entonces todas las asociaciones están reconocidas por el Ministerio de Justicia y Trabajo. Legalmente constituido, cada dos años hay elecciones para elegir nuevos dirigentes, para elegir nuevo presidente...”<sup>138</sup>

Este ‘efeito associativo’ –a formação de associações no processo de regulação de uma categoria profissional– foi parte de todos os processos atravessados pelas categorias emergentes em Ciudad del Este, sejam cambistas, mesiteros, *kombistas*, *mototaxistas*, *paseros* ou ambulantes.<sup>137</sup> A aceitação e regulação de cada categoria implicaram na constituição de associações que passaram a representá-las frente às autoridades, jogando um papel fundamental na regulamentação do trabalho e posteriormente na implementação dessas regras.<sup>138</sup> No caso dos mesiteros, dada a centralidade do espaço para a realização das vendas,

<sup>137</sup> Esse ‘efeito associativo’ aparece também nas análises sobre vendedores de rua em outras partes do mundo. No caso da Cidade de México estudado por John Cross, as organizações são o resultado das pressões administrativas que exigem aos vendedores estar afiliado numa associação reconhecida para poder ocupar um determinado lugar. O trabalho de John Cross questiona uma visão estendida nas análises do comércio de rua –e da denominada ‘economia informal’ em geral– que explica seu surgimento e desenvolvimento exclusivamente a partir de fatores econômicos. Questionando esse pressuposto, Cross analisa o comércio de rua histórica e etnograficamente, considerando os vendedores de rua enquanto atores políticos e abordando as suas formas de articulação e resistência frente ao Estado. Se por momentos as associações surgem como expressão dos interesses dos vendedores em contextos repressivos (“...the process of becoming organized is itself a political process that usually starts when an unorganized group of vendors without permits are repressed by the city;” CROSS, 1998, p.147), na análise mais ampla e de longa duração, o desenvolvimento associativo dos vendedores é resultado da interação com o Estado (ibid., capítulo 5). “Clearly, the state is intimately involved in the structuring of street vendors interests, not only through the creation and enforcement of regulatory norms, but also in the political process by which it foments the creation of street vendor organizations in order to encourage loyalty to the PRI, the regime or the particular interests of specific officials.” (ibid., p.249). Segundo Cross, o caso por ele analisado permite extrair elementos que transcendem o local e nos fornece elementos para pensar a partir de elementos estruturais como a dinâmica instaurada entre o tipo de integração estatal e a prática política de grupos não representados nos enquadramentos políticos tradicionais. Que esse ‘efeito associativo’ deriva de questões estruturais que transcendem as particularidades locais fica claro ao vê-lo operar em situações bem diversas, sob distintos estilos de governo –autoritários ou democráticos– e sob auspício de distinto tipo de políticas –‘populistas’ ou ‘desenvolvimentistas’ (como no caso de México até os 80) ou ‘neoliberais’. Além do México dos 90, este último tipo de políticas é claro no caso de vendedores de rua de Bridgetown (Barbados), onde o chamado por uma associação forte e representativa por parte das autoridades governamentais é uma das exigências do Estado para poder fazer cumprir seus planos de re-ordenamento urbano baseados em uma reconversão inspirada nos planos de estabilização do Fundo Monetário Internacional (CUTSINGER, 2000).

<sup>138</sup> Falo de aceitação e não de reconhecimento porque se trata do ato de consentir uma prática que até então era ignorada ou considerada fora da lei. O reconhecimento não necessariamente implica consentimento com aquilo

as associações foram encarregadas da distribuição e do reconhecimento de um lugar para seus associados.

As diferenças entre os procedimentos descritos pelos fiscais municipais e os mesiteros começam adquirir sentido à luz de uma série de contradições emergentes do processo de regulamentação do trabalho nas ruas. A primeira contradição é entre indivíduo e associado: o sujeito elegível das posturas municipais é um indivíduo particular. Não há menção nem espaço para as associações nos procedimentos nelas descritos. Contudo, são as associações que têm, junto à prefeitura, o controle do espaço.

Esta contradição entre o indivíduo das posturas e o coletivo das práticas de concessão e controle do espaço remete a outra contradição, neste caso de ordem temporal. O mundo das posturas e das regulamentações se constitui como ato de fundação que inaugura o reconhecimento e a implementação de uma nova forma de trabalho. Com a sanção dessa postura municipal, em teoria, o tempo começaria ser contado a partir de sua implementação. Porém, sabemos que o reconhecimento do trabalho na rua é anterior a sua regulamentação, chegando-se ao momento da sanção da postura através de uma série de processos que passaram da repressão à aceitação e da associação à regulação. Algo que poderíamos resumir dizendo que o tempo fundador da postura está embutido no processo que levou a sua sanção. Se esta observação é válida para qualquer acordo ou regulamentação, o particular neste caso é que as formas de organização e regulação que se condensaram anteriormente e que formam parte efetiva da regulação da rua implicam na impossibilidade de aplicar algumas das regras estabelecidas nas posturas municipais. No momento de implementação da postura o mundo já estava constituído e na aceitação dessa constituição se assentam as bases para a reprodução de um sistema que não corresponde àquilo nelas estabelecido.

---

que é reconhecido. Por exemplo, as políticas de repressão ao comércio de rua implementadas em muitas cidades do mundo partem do reconhecimento dos vendedores como pessoas que atuam fora ou contra a lei.

Estas duas contradições –indivíduo/associado e tempo fundacional/processo histórico– permitem entender a disjunção entre o marco legal e as práticas, que caracteriza o trabalho nas ruas de Ciudad del Este. As posturas municipais são o marco de legitimação do trabalho, mas não o marco de regulamentação da atividade. Isto cria a situação que antes mencionei a propósito da instalação da *caja*: dado que o que se faz não está de acordo com o estabelecido nas posturas, a possibilidade de ‘ter problemas’ sempre existe. Configurando-se o espaço daquilo que anteriormente denominei ‘instabilidade constitutiva das ações’. No caso dos mesiteros, e de muitos dos que participam no comércio de Ciudad del Este, a instabilidade constitutiva das ações deriva da operação de distintos marcos reguladores: alguns derivados dos processos que levaram à organização do trabalho, outros contemplados nas posturas, outros, inclusive, emergentes de consensos particulares entre alguns dos interessados. Os aspectos indefinidos ou contraditórios entre esses distintos marcos reguladores são contrabalançados a partir de uma política de fato a qual, por sua vez, reproduz as condições de precariedade.

Nas considerações sobre a propriedade do espaço e as práticas em torno da infraestrutura instalada para realizar as vendas, suas características se expressam de uma forma ainda mais palpável.<sup>139</sup>

## 2.4 Precariedade e apropriação

Primeira questão: de quem é o espaço da rua? Tanto mesiteros como fiscais municipais consideram a rua como um espaço público. A diferença é que para os primeiros o público é antes de qualquer coisa *de todos*, enquanto que para os fiscais o público é antes de mais nada *municipal*. Se os primeiros enfatizam o coletivo social que constitui o público –entre os quais

---

<sup>139</sup> Para uma apresentação atualizada sobre as discussões antropológicas em torno às relações de propriedade, ver Hann, 1998. A análise a seguir está informada por uma consideração das relações de propriedade no seu sentido genérico de variedade de possibilidades de ter e usar um objeto ou recurso e não exclusivamente no seu sentido restrito de possuí-lo.

também estão eles-, os segundos sublinham o sujeito institucional que aparece como titular desse espaço público: a prefeitura (**Quadro 5**).

Embora estas concepções do público articulem diferentes tipos de demandas sobre o espaço,<sup>140</sup> ambas reconhecem a impossibilidade de alienação exclusiva do espaço da rua em termos de propriedade privada individual.<sup>141</sup> Mas ainda sendo inalienável o espaço da rua é passível de ser apropriado para poder usufruí-lo, estabelecendo-se assim a disputa sobre o controle da rua.

Legalmente, a Prefeitura tem o controle sobre o espaço da rua. Porém, como vimos na seção anterior, a partir da aceitação do trabalho dos mesiteros e da formação das associações como requisito para poder obter um lugar, a Prefeitura passou a compartilhar este controle com as associações. Todavia, o que isto significa para o funcionamento concreto da rua, e que conseqüências tem no lugar particular de trabalho de um mesitero?

Se as *mesitas*, *cajas*, *casillas* e inclusive os locais construídos sobre os passeios públicos têm ‘dono’ segundo as posturas municipais todos estes passam a ser da prefeitura terminado o período de habilitação.<sup>142</sup> No entanto, tal como começou a aparecer à luz dos procedimentos de instalação na rua já apresentados, os lugares não são ocupados considerando-se os períodos de habilitação estabelecidos nas posturas.

---

<sup>140</sup> O que sucede a partir da definição de distintos sujeitos de ação. No caso do público como *de todos*, a apropriação do espaço deriva do direito que tem os mesiteros sobre algo que também lhes pertence e pelo reconhecimento da própria agência enquanto sujeitos para proceder a sua apropriação. No caso do público como *municipal*, é a Prefeitura o sujeito ativo que entrega o espaço em usufruto aos mesiteros.

<sup>141</sup> Ou, utilizando a expressão de Maurice Bloch, “exclusive private property” (BLOCH, 1975).

<sup>142</sup> O artigo 21 da *Ordenanza* No. 08/86 establece que “Al fenecer el período de habilitación otorgada, todos los puestos de venta, de cualquier tipo de construcción de que se trate, aún cuando fueren construidos con el peculio propio de los vendedores, pasarán los mismos al dominio Municipal, sin que la Municipalidad deba abonar suma alguna por tales construcciones ni tan siquiera en concepto de indemnización.”

Assim, aquilo que devia ser temporário torna-se permanente, e essa permanência afirma as condições precárias de apropriação. Como os procedimentos estabelecidos nas posturas não são aplicados, a apropriação não tem seu limite temporal definido nelas. Isto permite que haja uma ocupação de longa duração que torna plenamente concebível, por exemplo, instalar uma *caja* no espaço no qual trabalhou-se por anos, tal como vimos no exemplo apresentado. Mas essa mesma duração é também a emergência de uma situação que não se ajusta ao estabelecido nas posturas transformando a ocupação em uma situação de permanente exceção. Por mais paradoxal que possa parecer, precariedade e permanência se retroalimentam nas condições de apropriação da rua no microcentro de Ciudad del Este.

Considerando o grau de intervenção sobre o espaço da rua, e o que supõe em termos de apropriação, a instalação de estruturas permanentes poderia parecer um ato para reforçar o direito de um mesitero sobre um lugar particular. Mesmo que seja assim em termos práticos,<sup>143</sup> esse direito já estava garantido pelo reconhecimento dos companheiros e da associação a que

**Quadro 5 – Algumas definições acerca de quem é a rua**

O encarregado da fiscalização do *Departamento Especial de Microcentro* assim descrevia a questão do espaço no centro, “En la vereda, todo lo que está plantado y clavado es de la municipalidad y ella da ciertos espacios en usufructo para su explotación. Pero el espacio sigue siendo municipal.”<sup>[6]</sup> O mesmo tipo de definição foi dada por um dirigente mesitero quando perguntei de quem eram as coisas que estavam na rua, porém quando terminou, aclarou: “La mesita pertenece a la Municip... No... la mesita pertenece a nosotros, el espacio es lo que pertenece a la Municipalidad, porque es dominio público. Es de todos.”<sup>[6]</sup> Da Prefeitura, sim, mas de todos. O fato de ser de todos é a característica definidora do público assinalada pelos mesiteros, ainda quando se questiona a própria presença precisamente pelo fato de estar utilizando um espaço que não é só deles mas também dos outros. (“La calle no es... para mi no es... no es para la gente... así, por ejemplo, la calle es de todos. Nosotros no es que por querer estar en la calle... Estamos, como te digo, porque no tenemos trabajo.”<sup>[6]</sup>). Claro que geralmente, o fato que seja de todos é o que possibilita articular a justificativa de ocupar um espaço em particular. Por exemplo, falando dos que começaram questionar aos primeiros mesiteros instalados no passeio público (os canteiros que separam a via central da Rodovia Internacional das suas vias laterais), um dos que estavam instalados respondia, “Ellos vinieron y encontraron esto acá y tienen que respetar, convivir, esto es un derecho que hemos adquirido de hecho. Nosotros sabemos que esto es un predio público, que es de todos, pero entre esos todos estamos nosotros y eso es lo que muchos no quieren reconocer. ‘¿Por qué tienen ellos y yo no?’ es el problema.”<sup>[6]</sup>

pertence. Por outro lado, essas estruturas não evitam a possibilidade de remoção e a perda dos

<sup>143</sup> Certo é que a presença de estruturas permanentes dificulta, tanto em termos práticos quanto simbólicos, os planos de desalojo que possam ser aprovados pela prefeitura.

investimentos realizados pelo mesitero em infra-estrutura (perigo que está sempre presente).<sup>144</sup>

A construção de estruturas permanentes produz, sim, um valor que enquanto as condições de ocupação não sejam alteradas, pode ser trocado ou usufruído como aluguel ou venda. Durante minha estada não soube de nenhum caso de venda do espaço de uma *mesita*, mas sim de *cajas* e *casillas*.<sup>145</sup> Aqui, outra vez, as particularidades de cada lugar alteram as possibilidades e as condições para alugá-las ou vendê-las. Por exemplo, os donos de um negócio que estava sendo aberto em 2001 na Av. Monseñor Rodríguez, propuseram comprar a *caja* do mesitero localizado frente a eles. Queriam comprá-la para retirá-la e ganhar assim maior visibilidade na rua. O mesitero pediu US\$ 4.000. O comerciante ofereceu 3.000. O mesitero pediu 3.800 e fecharam acordo por 3.500. Tão logo comprou a *caja*, o comerciante a retirou e instalou barras de metal para evitar que alguém pudesse se instalar novamente. O mesitero, por sua vez, comprou outra *caja* na mesma calçada onde havia trabalhado até então. Por sua nova *caja* pagou 700 dólares.<sup>146</sup>

O espaço ocupado pelos mesiteros pode ser dotado de estruturas permanentes, a posse do mesmo pode durar anos e, inclusive, o lugar e a infra-estrutura podem ser vendidos. No entanto, as condições de apropriação desse espaço não alteram a condição de precariedade. Se

---

<sup>144</sup> Durante 2001, por exemplo, uma *caja* desocupada foi retirada da frente de uma instituição nacional por ordem das novas autoridades dessa repartição. As outras *cajas* que estavam ocupadas iam ser desalojadas mas finalmente se chegou a um acordo para que os mesiteros pudessem seguir trabalhando. (Nessas situações é que o ‘*nosotros asociación*’ mencionado anteriormente é ativado). No ano 2002, as novas autoridades da Prefeitura de Ciudad del Este iniciaram um processo de demolição das estruturas construídas no passeio público aos lados da Rodovia Internacional. Essas estruturas incluíam galerias de grandes proprietários e locais dos primeiros mesiteros que se instalaram nos locais cedidos pela prefeitura. Desconheço a situação atual desse processo e o alcance que teve.

<sup>145</sup> Conheci casos nos quais o dono da mesa a deixava em consignação e a pessoa que ficava responsável por ela repassava parte dos ganhos para o proprietário da mesa. Anos antes, quando o movimento era maior, a venda de espaços ocupados por estruturas desmontáveis parece ter sido mais comum. De qualquer forma, por muito tempo, a importância das associações na regulação do espaço limitou esse movimento.

<sup>146</sup> “Todos los de por ahí no podían creer el negocio que hice” dizia, feliz da sua própria sorte e habilidade. Mas a diferença entre a venda e a compra não foi o único negócio no qual ele ganhou. Um cambista amigo lhe pediu emprestado parte do dinheiro ganhado. Os juros do empréstimo ainda lhe rendiam um ingresso mensal. “Todavía recibo un buen interés. La verdad que fue un buen negocio.” □

as condições atuais de posse concedem algumas garantias em termos de apropriação do espaço (temporalmente falando e em relação às condições em que essa apropriação pode ser efetivada), tais condições reafirmam a insegurança permanente da sua posse ao reproduzir as condições precárias de ocupação.

Tal qual ocorre com a instalação, o aluguel e a venda de *cajas* e *casillas* também nos coloca frente a um sistema que, ainda tendo certo apoio na legalidade estabelecida nas posturas municipais (a possibilidade de usufruir o espaço e de melhorá-lo em função das vendas), implica ações encontradas com essa mesma legalidade. De fato, o sistema descansa em uma série de arranjos que foram sedimentando-se paralelamente à dinâmica comercial da cidade e que, na sua prática concreta, deriva sua legitimidade de uma ordem relacional cuja validade apóia-se no reconhecimento das partes e cuja garantia se assenta nas associações de mesiteros, nos vizinhos e companheiros de trabalho e, um pouco mais distante, na prefeitura.

## 2.5 Conclusões

A centralidade que tem as dimensões espaciais no comércio de rua está implícita em seu próprio nome: uma atividade realizada em uma localização específica. Essas dimensões foram analisadas a partir das conseqüências que têm para a atividade (a necessidade diária de produzir o espaço das vendas) e das práticas que garantem a possibilidade de realizá-las (as formas específicas de ocupação do espaço).

A própria palavra usada no Paraguai para denominá-los, mesiteros, remete a uma dimensão espacial: um espaço que é produzido através de suas *mesitas* para realizar as vendas, como também de *cajas* e *casillas*. Comparado com o espaço fechado das lojas, o comércio de rua tem uma descontinuidade que se expressa na produção periódica do espaço de vendas e que deriva do caráter público do espaço no qual esse comércio tem lugar. No caso de Ciudad del Este, a possibilidade de se estabelecer de forma regular em um lugar particular está

relacionada aos marcos reguladores estabelecidos entre mesiteros e autoridades. No Capítulo 5 analisarei os processos através dos quais foram se produzindo esses marcos. Neste momento me interessou apresentar a prática concreta de ocupação do espaço como uma maneira de ingressar nas formas em que são articuladas regras e práticas no comércio de rua em Ciudad del Este.

A quantidade de vendedores que trabalha nas ruas é enorme e o grau de apropriação que têm sobre esse espaço é radical se levarmos em conta o tipo de estrutura permanente que é instalada e os regimes de venda e aluguel dessas estruturas e dos lugares ocupados pelos mesiteros. Porém, existe um déficit de estabilidade derivado das condições em que os marcos reguladores são estabelecidos e que amplificam, paradoxalmente, as condições de precariedade bem como o grau de apropriação da rua. Se a precariedade, em seu sentido genérico de pouca estabilidade, é a característica na forma pela qual a rua é ocupada, então a política de fato que mencionei a propósito da instalação da *caja* é uma necessidade para poder atuar. Como numa estrutura dinâmica que só existe em movimento, o trabalho dos mesiteros – a ocupação do espaço ou as melhorias do mesmo, por exemplo - é possível a partir das ações que atualizam as possibilidades de fazer num mundo caracterizado pelo indefinido e pelo contraditório. Focalizar estas dinâmicas, contudo, não deve nos fazer esquecer que as mesmas têm sentido em função do que possibilitam: as vendas na rua. Nelas, me concentrarei no capítulo a seguir.

### CAPITULO 3

# PREÇOS, CLIENTES E NEGOCIAÇÕES

À densidade da ocupação do centro de Ciudad del Este soma-se a densidade de sua atividade diária. Gente daqui para lá acompanhando, carregando e se movimentando. E entre todos esse ires-e-vires, se encontram os *mesiteros* e os ambulantes oferecendo seus produtos e realizando suas vendas.

Como as de qualquer lugar, as vendas que ocorrem nas ruas de Ciudad del Este não são o resultado óbvio do jogo de abstrações tais como ofertas e demandas. Por não serem óbvias e sucederem no espaço da complexidade que começamos a visualizar, são muitas as coisas para se explicar. Afinal, como se consegue comprar e vender num espaço onde as distintas procedências vêm acompanhadas de distintas línguas e moedas? Como se vende num espaço onde os preços não estão dispostos publicamente mas são estabelecidos e negociados em cada transação? Que elementos entram em sua formação? Que sucede com a desconfiança sobre a qualidade dos produtos que têm muitos compradores? Em um mundo de centenas de vendedores, como se atrai os clientes? Que tipo de relações os vendedores estabelecem entre si? E com os clientes?

Apontarmos para a dinâmica das vendas na rua nos permitirá observar o funcionamento concreto de um mercado no qual vendedores e compradores não são abstrações, mas pessoas distinguidas a partir de um conjunto de clivagens que operam correntemente e que estão na base, por exemplo, da formação dos preços. Antes que um mecanismo auto-regulado, os preços nas ruas de Ciudad del Este estão imbricados com as pessoas envolvidas nas transações. Estas, por sua vez, são mais do que a negociação de um

preço e a obtenção de um produto e, através delas, se vislumbra um mundo de valores e relações no qual milhares de pessoas ganham sua vida vendendo e comprando.

### 3.1 Os produtos

Pergunta básica antes de abordar como é a dinâmica das vendas: o que é que se vende? Os produtos oferecidos na rua são muito variados. Tomemos como exemplo o espaço enfrente da galeria Sto. Domingo.<sup>147</sup>

*Antes de chegar à entrada da galeria, Ricardo tinha uma casilla onde vendia cigarros, bebidas, biscoitos e guloseimas. Na casilla próxima a de Ricardo, Pato e Manuel vendiam CD's. Ao lado, Pato tinha uma mesa onde vendia relógios junto a qual estava a caixa de Gregorio (Foto 14 - Capítulo 2) quem tinha uma grande variedade de produtos que incluíam brinquedos (pistolas de balas de plástico, carrinhos e motos, cartas, walky-talkies, iô-iô, cubos mágicos, bolas de tênis), rádios, lanternas, algum ventilador, capas para celular, calculadoras, transformadores e adaptadores elétricos, antenas para televisão, relógios de parede e despertadores, um medidor de pressão sanguínea, bomba de bicicleta, lupas, isqueiros de cozinha, microfones, pilhas, brincos e camisinhas.*

*Próxima a de Gregorio estava a caixa de Ramón, que vendia o mesmo tipo de produtos que o primeiro. Entre esta e a próxima caixa ficava o espaço para passar da rua à calçada, espaço que se correspondia com a entrada da galeria. Ali, Antonio colocava um exibidor desmontável onde vendia seus CD's. A primeira caixa depois desse espaço era a do outro Antonio. Nela só guardava os produtos que colocava no exibidor que tinha no canto da escada da galeria Santo Domingo: no inverno haviam sido luvas, gorros e cachecóis; no verão eram brinquedos, pisca-pisca e –pelas poucas vendas que houve durante 2001– também bebidas que mantinha frias numa geladeira de isopor. Ao lado da de Antonio, Leka tinha sua caixa onde vendia material variado como Gregorio mas tinha uma oferta importante de facas e navalhas.<sup>148</sup> O irmão de Leka, Sete, vendia a seu lado brinquedos e eletrônicos pequenos, entre eles alguns vibradores.<sup>149</sup> Além de ocupar sua caixa para exibir sua mercadoria, Sete tinha uma mesita enfrente a sua própria caixa localizada contra a parede do primeiro comércio depois da galeria Sto. Domingo. Depois de sua caixa havia um espaço livre e em seguida uma casilla que esteve fechada durante todo 2001. Sobre ela, Carlos tinha seus exibidores com CD's. Ao lado dessa casilla, sobre uma mesa desmontável, dois irmãos vendiam mercadorias variadas como as de Gregorio. Ao lado, também em uma mesa desmontável, Carlitos vendia mercadoria variada com predominância de rádios, câmaras*

<sup>147</sup> Para a distribuição espacial dos postos, ver **Apêndice C**.

<sup>148</sup> *Leka* significa velho em guaraní. Era o vendedor de mais idade nessa área.

<sup>149</sup> O irmão de Leka era chamado Siete devido ao lugar onde vivia: quilômetro 7. Os bairros de Ciudad del Este e seus arredores vindo pela Rota Internacional são conhecidos a partir do quilômetro em que estão localizados, isto é, o ponto de interseção que os mesmos têm com a Rota Internacional. O ponto zero onde se inicia a contagem é a saída da Ponte da Amizade.

*fotográficas e óculos escuros que eram apresentados num exibidor móvel sobre a mesa. Na casilla seguinte, Edgar vendia CD's.*

Tal como se pode ver a partir da descrição, alguns vendedores de rua trabalham exclusivamente com um tipo de produto enquanto que outros o fazem com uma ampla variedade. Há os que vendem exclusivamente calçado desportivo, roupa (especialmente camisetas, calças, meias e roupa de baixo), sapatos, produtos artesanais do Paraguai, relógios, brinquedos, patins e patinetes, óculos escuros, rádios, cosméticos, facas, varas de pescar, ferramentas, cigarros, vídeos, acessórios para automóveis, acessórios para telefones celulares, bolsas, flores de plástico.<sup>150</sup> Durante meu trabalho de campo, os CD's eram um dos produtos singulares mais oferecidos nas *mesitas* e *casillas* das ruas.<sup>151</sup>

Aqueles que trabalham com produtos variados, às vezes têm algum preponderante (como no caso de Leka e Carlitos, na descrição anterior, por exemplo).<sup>152</sup> A variedade dos produtos oferecidos não é o resultado de uma soma aleatória, mas a acumulação de experiências que incluem a história de cada vendedor, o auge das distintas mercadorias que tomaram conta de Ciudad del Este, ou a incorporação de produtos com demandas específicas. Vejamos estes três elementos começando pelo último deles.

Os produtos na mesa de Gregorio têm demandas contextuais específicas: os cadeados e as camisinhas, ambos orientados para as pessoas que trabalham no centro. Os cadeados são muito utilizados entre mesiteros e outros trabalhadores de rua para guardar suas coisas. Fáceis de perder ou de quebrar pelo seu uso cotidiano, os cadeados têm bastante saída, especialmente quando termina o dia de trabalho. A venda de camisinhas têm um ritmo mais particular. Gregorio tinha algumas camisinhas disponíveis em exposição que vendia especialmente

<sup>150</sup> Para uma visão dos postos dedicados a produtos específicos, ver **Apêndice D**.

<sup>151</sup> Por exemplo, em novembro de 2001 entre 150 e 200 pessoas vendiam CD's nas ruas. Além deles havia os comércios nas galerias e os grandes atacadistas (produtores ou distribuidores).

<sup>152</sup> Os termos utilizados pelos mesiteros para referir-se aos objetos que vendiam eram 'produto' e 'mercadoria'. Os mesmos eram usados indistintamente.

durante os dias de chuva. Quando chove, os comércios fecham antes e, tal como me dissera e a experiência demonstrara, empregados e empregadas, comerciantes e outros trabalhadores aproveitam. “Los muchachos pasan y llevan dos o tres. Saben que les vendo caro pero igual compran por que los van a usar... Con esas cosas sobrevivimos.”□

Houve diversas febres de produtos que caracterizaram as vendas em Ciudad del Este das quais a rua não ficou alheia. Cigarros. Roupas (imitações das marcas Fiorucci e Calvin Klein). Cosméticos (as marcas argentinas Rayito de Sol e Corpulane). Depois foi o tempo dos ‘championes’, nome genérico para calçado desportivo no Paraguai.<sup>153</sup> Logo foram as ferramentas. Paralela a alguns destes auges, teve a febre das fitas cassetes e, mais adiante, dos filmes em videocassete. Durante meu trabalho de campo eram os CD’s.

Falando com os mesiteros, os produtos muitas vezes serviam como suporte para narrar suas experiências e histórias na rua. O primeiro produto que venderam tem um lugar privilegiado, sendo às vezes um gênero (como perfumes, cigarros ou brinquedos) e outras vezes um produto específico (como as câmaras Polaroid, os cosméticos Rayito de Sol ou os cigarros Carlton). Apesar de vender outros produtos, alguns continuam vendendo aquele com que começaram, como que demonstrando sua lealdade ao objeto que lhes abriu o mundo das vendas.

Se alguns continuam vendendo aquilo com que começaram, a maior parte dos vendedores de rua já mudaram de ramo e de produto, inclusive reiteradas vezes. Ricardo, por exemplo, começou vendendo ‘pochetes’ e chaveiros.<sup>154</sup> Uma vez que conseguiu um lugar para instalar sua *mesita*, foi vendendo outros produtos. Primeiro foram fitas cassetes, depois brinquedos, mais adiante ferramentas. Logo adquiriu uma *casilla* onde começou a vender

---

<sup>153</sup> O mesmo nome – *championes* - para referir-se ao calçado desportivo é usado no Uruguai. Na Argentina, se chamam *zapatillas*. No Brasil, como na Venezuela, são *tênis*.

<sup>154</sup> Em Ciudad del Este as bolsas de cintura são chamadas com a palavra usada no Brasil - *pochete*-, palavra de origem francesa (*pochette*). Os argentinos as chamam *riñoneras*, palavra utilizada pelos vendedores para promover sua mercadoria aos turistas dessa origem.

cigarros, bebidas e a preparar churrasco grego.<sup>155</sup> Junto aos cigarros começou a vender guloseimas. Atualmente, em sua *casilla* vende cigarros, guloseimas, biscoitos e bebidas. Tal como ele resume: “Yo ya vendí todo, todo lo que puedes encontrar por acá, salvo relojes, eso nunca trabajé. Pero el resto, creo que todo vendí.” □

A experiência de Ricardo pode ser mais variada que outras, no entanto permite capturar uma característica recorrente entre os mesiteros: a alternância de produtos que vendem. Trata-se de uma relação de oportunidades: se um produto tem boa saída é este que se prefere vender. Desta forma, há tanta repetição de mesiteros trabalhando com os mesmos produtos e, por isso, quando algo se vende bem se difunde rapidamente nas *mesitas* e *casillas*. Todavia, as oportunidades têm seus limites. Mudar de ramo ou de produto supõe realizar um investimento que, para aqueles que já estão vendendo na rua, só pode ser realizado depois de vender as mercadorias que se investiu previamente.<sup>156</sup> Para aqueles que começam a trabalhar na rua, a possibilidade de investir em produtos que se vendem bem depende do dinheiro que dispõem para poder realizar as primeiras compras.

Uma das formas para mudar de produto é diversificar gradualmente a variedade com que se trabalha. Claro que não é tão fácil. Há que reorganizar saberes –lugares onde comprar, preços, qualidades– e enfrentar dificuldades. Se diversificar a oferta pode ampliar as possibilidades de realizar mais vendas em geral, também pode perder o cliente que está buscando um produto específico e que prefere parar na mesa que se especializa nele.

---

<sup>155</sup> O churrasco grego (shawarma, kebab e outras variantes) seria um interessante tópico para analisar a dinâmica de alguns fluxos culturais (alimentares e de sabores), sua localização e reprodução em diversos espaços. Tanto em Foz do Iguaçu como em Ciudad del Este, todas as máquinas que consegui identificar eram de origem brasileira. Várias fábricas produzem máquinas ambulantes para churrasco grego (principalmente em São Paulo), entre elas L.M. Maquinas e Equipamentos Ltda., Formeq Ind. Com. Ltda., Cruzado Maquinas Ltda. Segundo comerciantes de Foz do Iguaçu, algumas dessas fábricas importavam suas máquinas a vários países árabes.

<sup>156</sup> Este era o dilema dos vendedores de CD's no final de 2001 quando se desencadeou uma operação que – em teoria – ia acabar com a possibilidade de vender CD's copiados em Ciudad del Este. O argumento de muitos vendedores era que, por mas que quisessem trocar de produto, só poderiam fazê-lo vendendo os CD's que tinham e que haviam investido.

A venda de cada produto supõe relacionar-se com negócios e lugares de compra específicos. Daí que as trocas de produto tenham servido para conhecer novos circuitos de comercialização, com seus locais, importadores e comerciantes. Esta característica permite que frente ao pedido de um cliente, alguém que não tenha o produto geralmente sabe onde conseguiu-lo, seja por própria experiência ou pela de algum companheiro. Assim, não é incomum ver os mesiteros saírem em busca de algo que não têm na mesa, mas que sabem onde pode estar.

Esta relação histórica com diversos produtos, assim como a relação com aqueles vendidos pelos companheiros mais próximos –algo que vamos ver adiante–, está na base do conhecimento sobre os produtos que se encontra entre os mesiteros. Um conhecimento que em alguns casos chega a graus de precisão muito específicos: desde distinguir os sucessivos modelos de uma marca de telefone celular pelo número do modelo –e conhecer a capa correspondente– até saber em que CD está a canção que um comprador está buscando. Claro que esses conhecimentos vão variar enormemente, reconhecendo-se quem sabe mais sobre algum produto: é ele a quem se reporta quando alguém não sabe ou tem uma dúvida sobre um produto.

O lugar onde os mesiteros compram os produtos que vendem depende do tipo de mercadoria. Aqueles que, como Gregorio, vendiam mercadorias variadas, geralmente compravam nos autoservices. Produtos particulares continuam sendo comprados de importadores ou em comércios dedicados a um ramo específico. No caso dos CD's, por exemplo, havia vários negócios e provedores. Já no caso dos produtos artesanais paraguaios, os esquemas de provisão envolviam circuitos de produção e comercialização que conectavam diversas regiões do Paraguai.

Exceto estes últimos, a disponibilidade de produtos na rua depende do que trazem os importadores e permanece limitada aos estoques de mercadorias que chegam e que às vezes

não são repostas. Esta dependência em relação aos importadores impõe limites às vendas tanto no que se refere à disponibilidade de produtos como aos preços. Questionando esta dependência, Bernardo –um mesitero que se havia cansado de trabalhar com óculos e artigos eletrônicos e mudou para os produtos artesanais– dizia:

El negocio del importador es traer mercadería como esta mesa, vende hasta acá a 10, después las ventas paran, entonces vende el resto a la mitad, total él ya ganó con lo anterior y ahora lo que le importa es hacer algo de dinero con aquello que le sobró. Al final lo termina vendiendo a 2. Por eso, se compra barato, [uno] se pone a vender pero después, cuando [los importadores] venden a 2, le liquidaron [a uno] con los precios y tiene que perder. ☐

Estes aspectos foram mudando com os ritmos de vendas na cidade. Bernardo, por exemplo, mudou de ramo num momento de grande movimento que garantiu a possibilidade de fazê-lo. Com a mudança, ganhou mais controle sobre o fluxo de mercadorias escapando assim das limitações de produtos e preços impostas pelos esquemas de importação. Entretanto, para outros mesiteros, os limites impostos por essa dependência se tornaram oportunidades. Produtos que às vezes não foram vendidos num determinado momento foram os mais rentáveis depois de haver acabado na cidade. Assim, as limitações impostas por importadores e atacadistas foram contrastadas com outras estratégias tais como guardar mercadorias para vender quando não houvesse mais na cidade ou comprar nos momentos em que o negócio para o importador não estava no valor do produto, mas na reposição de certo dinheiro e então esperar que a oferta dessa mercadoria acabasse com o que se repusera com o preço inicial.

A compra e reposição de mercadorias depende do ritmo das vendas. Durante 2001, num contexto em que todos caracterizavam como de pouco movimento, o ritmo de reposição era particularmente lento tanto na rua como nos negócios. Chegados princípios de novembro começou a renovar-se globalmente o estoque dos autoservices e então, *mesitas* e *casillas* começaram a dispor outros produtos.

A reposição é permanente quando há muito movimento e, se sobra dinheiro, pode-se tentar sorte com novas alternativas. Entretanto, a venda de novos produtos está geralmente vinculada a sua presença em outros postos. De fato, um produto novo que se vende bem se difunde rapidamente entre os diversos postos da rua. Claro que vender aquilo que todo mundo vende não significa fazer as mesmas vendas, mas varia de acordo com as formas que cada vendedor tem para vender. Na rua, há que saber vender. Vamos acompanhar algumas situações de compra e venta e a seguir algumas explicações sobre ‘como vender’ para

entender como funcionam as vendas nas ruas. Vender é um fazer em que emergem práticas classificatórias e onde se põem em jogo diversas formas de promoção e negociação; onde se desenrolam valores e se jogam temporalidades.

### 3.2 Saber vender: Estabelecendo preços, catalogando compradores

*Novembro. Gregorio comprou novos produtos para sua mesa. Uns mini-rádios de forma arredondada com parte de seu corpo em acrílico de cor transparente e outros quadrados e prateados com um certo aspecto digital. Pagou US\$ 1 e US\$ 1,50 respectivamente e o preço que ia pedir por eles era R\$ 15. Até R\$ 10 os deixava.<sup>157</sup> Também trouxe umas lanternas em forma de chave inglesa –pequenas e grandes– que tinham uns vidros coloridos guardados na tampa das pilhas para trocar a cor da luz. Ioiô de três tipos: o ‘professional’ –tal como o chamava Gregorio– que quando chegava ao final da corda ficava rodando sobre si mesmo, o comum e, o ‘saca-chispas’ ou chispante. Por último, trazia uns isqueiros para cozinha em acrílico de cor transparente através do qual se podia ver a carga de gás que tinham.*

Fazia tempo que Gregorio não trazia tantos produtos novos todos juntos. Aproximava-se o final do ano e, como todo mundo em Ciudad del Este, esperava que as vendas melhorassem. Aquele dia houve mais movimento de turistas e compristas nas ruas, mas isso não proporcionava um grande impacto nas vendas dos mesiteros. Ao começar a guardar sua mercadoria Gregorio queixava-se.

*Enquanto ele ia tirando o pó das mercadorias para guardá-las, Gregorio se queixava de um vizinho que vendia o mesmo tipo de produtos que ele. “Ese no sabe vender... Vendió 8 de estos [isqueiros de cozinha] por R\$ 6. Salen 35 centavos [de dólar]... No ganó casi nada..” “Perdió,” agrega outro.<sup>158</sup> Gregorio continuou, “Si el no estuviese acá, yo estaría así... lleno de mercadería.”*

Os motivos pelos quais uma pessoa pode querer vender abaixo do preço de custo, sem margem de lucro ou com uma margem de lucro mínima variam. Desde a necessidade de ter dinheiro no bolso –apesar de saber que se está perdendo considerando a inversão realizada–<sup>159</sup>

<sup>157</sup> O câmbio desse dia era US\$ 1 = R\$ 2,57 = Grs. 4.550. A moeda utilizada no texto é a expressada nas situações. Neste caso, Gregorio comprou os rádios num autoservice. Independentemente da moeda que utilizou para pagar, os preços estavam em dólares e, em geral, é essa moeda que é utilizada para contar os gastos realizados na compra de mercadoria. A moeda que geralmente é usada para colocar os preços é o real, algo que está em relação com os compristas que chegam em maior número à cidade: brasileiros. O uso de dólares e reais não está limitado à presença de clientes que utilizem ditas moedas; neste sentido, poderia ser dito que são moedas de uso geral. A utilização de guaranis e pesos argentinos vai depender da presença de um cliente que as utilize, neste sentido se poderia dizer que são moedas de uso contextual.

<sup>158</sup> No câmbio desse dia, o preço de custo dos 8 magicklic era de US\$ 2,8 e os vendeu por US\$ 2,33.

até utilizar o preço de um produto como forma de conseguir a venda de outro por um lucro bem maior que compensa a perda no lucro dos outros produtos. Diferentes necessidades que se expressam em diferentes estratégias por trás das quais se começa a vislumbrar distintas idéias sobre como se deve vender.

Segundo Gregorio, ‘saber vender’ é o que lhe permitiu manter sua família trabalhando como mesitero. Falando um dia em seu posto me dizia: “Con estas porquerías yo mantengo a mi familia... [fez uma pausa como para enfatizar a correção e continuou] No que sean porquerías, pero que es mercadería que no vale mucho... [fez outra pausa, como que estabelecendo a conexão com suas palavras iniciais] ...con eso siempre conseguí mantenerla. El secreto está en saber vender, la mayoría no sabe vender.” Mais adiante iria me explicar o que para ele significava saber vender:

Mirá. Yo compro esta mercadería [pega um pedaço de madeira de gaveta e quebra em dois]. Estos dos productos son igual, uno es mas chico que el otro pero son igual y valen lo mismo. Si alguien viene, pregunta, “¿cuánto sale?” [começa um diálogo] “Mire señora, este acá sale 7 real. Y este otro le sale 12.” “Pero ¿por qué tan caro este?” “Porque este es mejor calidad, es profesional, este otro no.” “Ah!” Y vos le mostrás y todos quieren llevar el mejor y termina llevando el más caro, aunque salen lo mismo. Por eso yo tengo tantas pilas. Cuando vienen a comprar pilas, yo le ofrezco, [começa outro diálogo] “Tiene esta que sale 1000 guaraní, esta otra 1500, estas ya salen 3 real, esta otra sale 5 real y tiene esta por 7 real...” “Pero, ¿porque tanta diferencia de precio?” “Le voy a contar a usted... Esta que sale 1000 le va a durar una hora, esta otra ya le va a durar 3 hora, la de 3 real, le va a durar unas 10 hora. Ya la de 5 real le dura todo el día. Y estas otras que son la mejor, le va a durar por varios días. Pero lleve esta de mil si quiere.” “No” “Lleve esta que sale barato.” No, no, voy a llevar la mejor, para que dure más.” Así es que se vende. Todas salen igual, más o menos igual. □

Se essa diferenciação dos produtos a partir dos preços é efetiva é porque tal estratégia converge com as dúvidas de muitos compradores sobre a qualidade dos produtos.<sup>160</sup> Como

<sup>159</sup> Dito interesse deriva de contextos específicos –pagamentos ou investimentos– mais do que da necessidade de recuperar ainda que seja parte do investimento antes que ela perca valor, caso particularmente comum na venda de bens perecíveis.

<sup>160</sup> Se a desconfiança sobre a qualidade dos produtos rodeia Ciudad del Este em termos gerais, a mesma se distribui desigualmente de acordo com o grau de conhecimento que se tem dela enquanto mercado. Os

saber que produto é melhor se não se conhece?<sup>161</sup> Considerando que um dos índices da qualidade de um produto é seu preço, distinguir os produtos a partir dos mesmos é uma boa estratégia para estabelecer diferenças entre eles.

Claro que nem todos os produtos são iguais em termos de preços de custo e –de fato– os mesiteros têm distintas formas para distingui-los. No caso das pilhas, além das variações nos preços de custo, elementos como o peso ou a terminação servem como parâmetros para medir qualidades e desempenham um papel na determinação de um preço. Para alguns, quanto mais pesada, melhor a pilha. Para outros, terminação completa de metal em seu pólo positivo é índice de melhor qualidade em comparação com aquelas que terminam em plástico e só têm o contato de metal. Em produtos como as pilhas, que também são utilizados pelos próprios mesiteros, há uma experiência prática que lhes permite estabelecer diferenças que logo servem para estabelecer distinções de preço.

Mas essas diferenciações de preços a partir da qualidade dos produtos e dos produtos a partir dos preços são só algumas das práticas que convergem no estabelecimento dos mesmos. Depois da explicação de Gregorio sobre como vender, lhe perguntei como era que calculava quanto ganhar sobre cada produto: “Eso depende, va mucho en el cliente. Y en cuanto se vende. Mucha gente no sabe vender, tiene miedo de pedir un precio alto, pero ahí se gana sino..... No tiene sentido trabajar para quedar ganando muy poco.” □

---

compristas regulares, além de distinguir espaços de vendas de acordo com o tipo de mercadoria assim como produtos e qualidades, não tem a expectativa de que um produto de marca oferecido a R\$ 10 seja o mesmo produto que o oferecido na mesma cidade num comércio autorizado a R\$ 50. No caso dos turistas e dos compristas ocasionais, a desconfiança (que é permanente) vai acompanhada de uma ingenuidade interessada (pensar efetivamente que o produto oferecido a R\$ 10 pode ser efetivamente o mesmo produto que se vende a R\$ 50).

<sup>161</sup> Neste sentido, a dinâmica comercial nas ruas de Ciudad del Este bem poderia ser caracterizada pelo que Arjun Appadurai chamou de *bazaar-style information searches*, inspirando-se no trabalho de Clifford Geertz sobre a economia de *bazaar* em Sefrou, Marrocos. Ditas buscas, que têm correlações institucionais e culturais definidas, caracterizam qualquer espaço de intercâmbio onde a qualidade e a valorização dos produtos não é estandardizada, seja porque eles podem variar enormemente em qualidade ou quantidade ou bem, pelo caráter volátil dos preços (APPADURAI, 1986, p.43). Mais adiante incorporarei o conceito de bazar para interpretar uma fase particular do comércio de Ciudad del Este e discutir algumas características dessas procuras de informação.

“*Va mucho en el cliente*” significa como o cliente é categorizado em função de uma série de elementos. Comparemos duas situações que envolveram a negociação pelo mesmo produto: os novos rádios que Gregorio havia colocado em sua mesa. A primeira começou pela manhã.

*Apenas colocou os rádios na mesa, um paraguaio quis comprar um dos rádios coloridos. Gregorio lhe pediu Grs. 20.000, o outro lhe ofereceu Grs. 8.000. Gregorio baixou o preço a Grs. 18.000. Se não havia realizado vendas durante esse dia, preferia manter um preço alto. Ao longo do dia foi realizando algumas vendas. O homem voltou e lhe ofereceu Grs. 9.000. Gregorio não aceitou. Voltou outra vez mais tarde e lhe ofereceu Grs. 13.000. Gregorio não vendeu. Quando ao final do dia lhe perguntei por que não havia vendido, me respondeu “¿Vos viste Fernando? El hombre quería comprar la radio, pero quería pagar muy poco. Si yo le vendo por 8.000, ¿qué gano? ¿1000 y poco? No se puede trabajar para reponer mercadería... no sirve así.”*

A segunda situação sucedeu pela tarde.

*Ao final da tarde eram poucos os vendedores que permaneciam na rua com seus produtos em exibição. Gregorio havia começado a guardar seus produtos quando uma mulher se deteve em frente a sua caixa. Ela estava procurando um presente para um menino então Gregorio lhe mostrou um celular e uma moto de brinquedo, mas ela queria algo mais importante. Terminou comprando um dos rádios coloridos que Gregorio havia trazido este dia. “A usted se la dejo por 15.000 guaraní”, lhe disse. Terminou vendendo –com pilhas– por Grs. 16.500.*

Gregorio havia começado o dia com uma oferta pelo mesmo tipo de rádio que venderia ao terminá-lo. Os dois clientes eram paraguaios. A diferença de preço que o homem terminou oferecendo não era tanta em relação ao preço que Gregorio terminou cobrando à mulher (Grs. 13.000 a última oferta do homem, Grs. 15.000 o preço que cobrou à mulher). No entanto, aos olhos de Gregorio havia uma questão de atitude e de temporalidades. De atitude, porque o homem queria comprar o rádio, mas queria pagar muito pouco, enquanto a mulher queria comprar um presente que fosse importante. Ela queria levar um presente para dar a alguém e o rádio, ainda sendo mais caro, era melhor que outras possibilidades. O homem queria comprar o rádio –o queria, sem dúvida– pela menor quantidade de dinheiro. Mas também havia uma diferença de temporalidades já que uma coisa é começar o dia vendendo por muito pouco e

outra coisa é terminá-lo vendendo por não tanto. Sutilezas, sim, mas que fazem o maior sentido na rua e que formam parte das variáveis que constituem um preço.

Recapitulando, um preço não só é formado tendo em conta quanto se pagou pelo produto que vai ser vendido e quanto se espera obter por ele, mas também por variáveis tais como quem é a pessoa (se tem ou não tem dinheiro de acordo com a apreciação do vendedor), qual é sua atitude, qual é o momento do dia ou qual é a necessidade de dinheiro no bolso que se tem.<sup>162</sup>

Junto a estes critérios gerais que operam nas ruas de Ciudad del Este para o estabelecimento de um preço, outro conjunto de distinções mais específicas jogam um papel fundamental. Depois de realizar aquela venda e continuando sua exposição de como vender, Gregorio me disse, rematando a lição: “Hay que saber vender. Y si vos ves que tiene dinero, ahí le pedís más... ¿Curepa? ‘Mirá, 10 pesos’ entonces. Ahí se gana.” □

Chama-se os argentinos de *curepa* ou *curepi*,<sup>163</sup> e se é certo que a maioria dos argentinos que estão de compras em Ciudad del Este são turistas de passeio pelas Cataratas del Iguassu isso não significa que em termos de posições sociais sejam de classe alta, tal como a associação Argentina-preço alto pode fazer supor. A questão era que, em termos regionais, os salários argentinos eram muito mais altos em função da paridade cambiária entre o peso

---

<sup>162</sup> A única constante presente é o preço de custo o qual, uma vez pago, é invariável. Mas que seja constante não significa que funcione estabelecendo o limite de toda venda, tal como vimos anteriormente em relação às vendas abaixo de seu valor. Neste sentido, o preço de custo opera como marco de referência.

<sup>163</sup> Em guarani *curepi* significa pele de porco (*cure*: porco; *pire*: pele). Quando se fala da pele de um animal específico se pode utilizar o sufixo *pi* associado ao nome do animal como em *vacapi*, que é igual a *vacapire* (pele de vaca). Sempre que perguntei por que se usava esse apelido me responderam que desde a guerra da Tríplice Aliança chama-se assim aos argentinos. Escutei duas versões do porquê desse apelido. Para alguns, os quepes que os soldados argentinos usavam era feito de couro de porco. Para outros, eram as botas que eram de couro de porco. Nunca ninguém me disse que se usava *curepa* ou *curepi* porque se associava aos argentinos com alguma característica do porco, algo que tende a ratificar a proveniência histórica do apelido. Os argentinos que conhecem o apelido o acham discriminatório (ver também GRIMSON, 2002, p.69 para as reações em Posadas, Misiones). Pergunto-me se não tem a ver com a sensação desagradável de ver-se chamado a partir da parte de um animal que, tanto na Argentina como em outros lugares, é associado com sujeira ou gula. É interessante notar que entre os paraguaios que escutei falar de porcos – geralmente, pessoas com origem campesina – o primeiro significado associado ao animal era a cor da pele: rosa. Por exemplo, a uma adolescente conhecida que lhe diziam *curepi*, a chamavam assim porque quando nasceu era de pele clara e rosada. Antes do que a sujeira, a cor da pele do animal. Para alguns comentários que escutei entre as pessoas do bairro onde vivia – onde eram criados alguns porcos – os significados associados ao animal estavam longe de ser aqueles presentes em outras partes.

argentino e o dólar, sendo a moeda mais forte em comparação com o real e o guarani até fins de 2001. Por isso, ‘*Mira, 10 pesos*’ é mais que a simples tradução de um preço a uma moeda determinada e constitui a expressão de uma avaliação que combina procedência (*curepa*), valor da moeda (*peso*) e possibilidades de compra (*tiene dinero*).<sup>164</sup>

Assim, se as categorias que servem para distinguir os compradores seguem critérios nacionais –*curepa* o argentino, *rapai* o brasileiro,<sup>165</sup> *gringo* o estrangeiro–, a forma que estas assumem quando trata-se de vender é uma combinação da procedência do comprador com a moeda específica considerada na sua relação com o dólar americano. Com os estrangeiros-dólar é com quem se arrisca um preço maior, logo com os argentinos-peso (até final de 2001), mais atrás com os brasileiros-real e por último com os paraguaios-guarani. Assim, as variações de preços podem ser enormes. Um refrigerante pode valer R\$ 0,50 (US\$ 0,27) para um brasileiro ou 1 peso (US\$ 1) para um argentino. Um relógio pode valer R\$ 15 (US\$ 5,8) ou 15 pesos (US\$ 15).

Tão importante como esses dois critérios –procedência e valor da moeda– e combinando-se com eles, um outro critério importante na formação do preço é o grau do conhecimento que o comprador tem do mercado. Isto é, um turista-turista está de passagem, não conhece onde se conseguem as coisas nem tampouco sabe as variações dos preços. Por outro lado, um comprista ou sacoleiro tem um conhecimento preciso dos produtos, dos preços

---

<sup>164</sup> Vou denominar valor da moeda ao preço pago por outra moeda em determinado momento.

<sup>165</sup> Em Ciudad del Este, chama-se os brasileiros de *rapai*, uma versão guaranizada de *rapaz* (muchacho). A terminação ‘i em guarani é diminutivo ainda que neste caso pareça corresponder simplesmente a uma pronúncia guaranizada e não a um diminutivo já que a pronúncia não é *rapa’i* mas *rapai*.

e suas variações, além de dedicar-se também à compra e venda de produtos.<sup>166</sup> Neste sentido, os brasileiros não só tinham o real desvalorizando em 2001 mas muitos dos que circulavam pelas ruas de Ciudad del Este tinham um contato cotidiano com sua dinâmica comercial. Esse contato era o que tornava ainda mais difícil, aos olhos dos mesiteros, conseguir realizar boas vendas com eles.

O conhecimento da dinâmica comercial não só inclui saber sobre produtos e preços, lugares de vendas e oportunidades. Como veremos em seguida, também significa compreender as formas em que as negociações são realizadas. Saberes e formas que não só se jogam no estabelecimento do preço, mas em toda a transação. Uma negociação pelo troco do pagamento de um relógio é um bom exemplo disto. Mas antes de passar a ela, vamos resumir os elementos até aqui apresentados.

O preço que um mesitero dá a um possível comprador não é independente dele e inclui sua avaliação a partir de uma série de critérios que se desdobram (atitude | status | procedência | valor de sua moeda). Assim, além do custo do produto, do lucro esperado, do momento e da necessidade de dinheiro em efetivo, também o comprador vem incorporar-se no processo que leva à formação do preço.

O preço é, antes de mais nada, um valor que expressa uma relação entre um objeto e uma quantidade de dinheiro, o qual –geralmente– desempenha o papel variável no estabelecimento de dito valor.<sup>167</sup> Que o preço não seja independente do comprador implica

---

<sup>166</sup> Ou em todo caso, se pressupõe esse conhecimento. A dinâmica de “*I know that you know...*” descrita por Hannerz em sua caracterização das redes de perspectivas inspirado em Alfred Shutz é um bom modelo para pensar esta dinâmica de saberes e suposições de saberes (HANNERZ, 1992: 64-68). Em situações em que a categorização do outro desempenha um papel fundamental na estruturação da interação, o que um pressupõe que o outro sabe (e que este sabe que um sabe e assim sucessivamente) é crucial para entender a forma em que a relação se desenvolve. Neste sentido, o *sacoleiro* pode não saber qual é o preço de uma mercadoria em particular ou não ter a menor idéia sobre os preços e mercadorias das que se está falando, todavia no momento de estabelecer um preço, o fato de saber que o comprador é comerciante e frequentador de Ciudad del Este estabelece limites ao preço pretendido.

<sup>167</sup> Digo geralmente porque o objeto também pode transformar-se em variável se se altera a quantidade ou qualidade, algo característico dos mercados de produtos perecíveis. É importante esclarecer que estou falando de como se estabelecem os preços dos produtos que são vendidos e não dos preços em geral (o espaço da teoria do valor em Marx, por exemplo). Problema etnográfico e localizado, geralmente focado na dinâmica dos

que ambos estão entrelaçados: o mesmo se forma com e a partir dele ou dela se a compradora é mulher. Antes de ser o ponto de equilíbrio entre uma oferta e uma demanda determinada, nas ruas de Ciudad del Este o preço é um valor que expressa uma relação entre um objeto, uma quantidade de dinheiro e um comprador potencial.<sup>168</sup>

### 3.3 O jogo das negociações

*Pato tem uma mesa de relógios. Na casilla ao lado vende CD's junto com Manuel. Dois brasileiros se aproximam da mesa de relógios. Pato, o dono da mercadoria, lhes atende. Um deles compra um relógio e paga com 20 reais. Pato não tem troco e pede a seu companheiro Manuel. Em guarani lhe disse a quantidade de reais que tem que devolver: R\$ 4. Manuel só tem R\$ 3 e dá a Pato, que por sua vez dá ao brasileiro.*

[comprador brasileiro] - São quatro (*lhe disse sem segurá-los e negando com a cabeça*).

[Pato] - Mas deixa um pra mim, o chefe (*apontando Manuel*) fica com 3 e eu fico com um.

[comprador brasileiro] - Não meu amigo, cobra o que a gente falou.

[Manuel] - Não seja pão duro.

[comprador brasileiro] - Não amigo, são quatro de troco, senão eu deixo ele [o relógio].

[Pato] - Então fala com o patrão (*devolvendo os três reais a Manuel*).

[Manuel] - Não seja pão duro (*insiste Manuel dirigindo-se à casilla de CD's para ver se encontra um real*).

[comprador brasileiro] - Eu deixo ele.

*Pato e Manuel efetivamente não têm 4 reais para dar de troco.*

[Pato] - Então dá um real pra devolver você 5.

[amigo do comprador] - Mas aí você tem que devolver 6.

[Pato] - (*rindo*) É cara... esse foi à escola.

---

mercados particulares e nos bazares à luz dos quais emerge um quadro mais complexo nas negociações onde fatores como tamanho, qualidade, cor, unidades de medida e de moeda passam a ter um lugar fundamental (ALEXANDER & ALEXANDER, 1987, p.59; GEERTZ, 1978, p.31). De acordo com esta perspectiva etnográfica, assumo a definição de mercadoria proposta por Arjun Appadurai que, seguindo a Igor Kopytoff [1986] a define, não como um tipo de objeto senão como uma fase ou situação em sua trajetória. Appadurai vai propor que "...the commodity situation in the social life of any "thing" [is to] be defined as the situation in which its exchangeability (past, present, or future) for some other thing is its socially relevant feature." (APPADURAI, [1986], p.13). A definição proporcionada por John Davis é complementar a esta visão, não desde o ponto de vista do objeto, mas desde as categorias usadas para classificá-lo. "The category commodity is defined by function: it is like the category toys, and is a subset of 'all things' distinguished by the judgement that they are exchangeable. We subdivide the category 'exchangeable things': some are good for selling, others for giving, others for both." (DAVIS, 1992, p.42).

<sup>168</sup> Parafrazeando o título do artigo de Haidy Heismar sobre subastas de 'arte tribal', *What's in a price?* (HEISMAR, 2001), poderíamos responder que o que constituem os preços da rua de Ciudad del Este são objetos – produtos e dinheiro – e pessoas.

*Tomam os cinco reais, o brasileiro dá um tapinha nos ombros de Pato.*

[Pato] - Ese es letrado! (*referindo-se ao outro brasileiro enquanto que eles já estão descendo a rua*). (Sobre letrado ver **Quadro 1**)

*Pato anda alguns passos com eles e depois volta.*

[Pato] - Solo dos dólares le hice a ese reloj.

[eu] - Pero que... ¿le sacas más en general?

[Pato] - Si, mucho mas, a veces 10 dólares por lo menos. A los argentinos da gusto venderles, con algunos argentinos podés hacer hasta 30 dólares, o 20...

[eu] - ¿En un reloj?

[Pato] - Si, en un reloj.

[eu] - ¿Y con los brasileiros?

[Pato] - No, con los brasileiros... Con algunos sí pero en general, ellos saben todo.

‘Ellos’ são os compristas, os sacoleiros, os brasileiros que vão fazer compras em Ciudad del Este. Eles ‘sabem todo.’ Aqueles brasileiros que não sabem e que também ‘da gusto venderles’ são precisamente compradores ocasionais: igual aos argentinos, turistas visitando Foz do Iguaçu e as Cataratas. Com eles se espera realizar as melhores vendas.<sup>169</sup> Por isso, os tempos em que o comprador mais comum era *turista-turista* eram recordados com nostalgia por muitos mesiteros. Mas antes de julgar a atitude dos mesiteros em relação aos turistas, é bom recordar o comentário de Jennifer e Paul Alexander em seu trabalho sobre os mercados de Prembum, Java central, “From a trader’s point of view, asymmetries in the distribution of information are not a deficiency of the market but the condition which makes it possible for her to obtain a reasonable living.” (Alexander & Alexander, 1991:505).

A simetria enquanto a distribuição de informação entre sacoleiros e mesiteros era o que Pato assinalava quando dizia que os primeiros sabiam tudo. Mas não só de preços, produtos e locais de vendas se compõem os saberes que compartilham mesiteros e sacoleiros;

<sup>169</sup> Esta relação entre o tipo de comprador –ocasional e regular– e o tipo de negociação pelo preço se adequa à descrição de vários autores sobre as formas de negociação em diversos mercados. (GEERTZ, 1963 y 1978; ALEXANDER & ALEXANDER, 1987; 1991). Precisamente, os mercados para turistas são a realização por excelência desse caráter ocasional, possibilitando maiores margens de lucros derivadas de assimetrias na distribuição de informação e aproveitando as diferenças lingüísticas, monetárias e culturais.

também das formas em que se jogam as transações. Voltemos à negociação pelo troco para ver os detalhes que nos vão permitir compreender isto.

A situação aparentemente foi simples: Pato não tinha troco e seu companheiro Manuel só tinha três reais, então tentou permanecer com o real que faltava para completar o troco que tinha que devolver. Frente à negativa do comprador brasileiro, tentou sensibilizá-lo com a desculpa de que o dono da mercadoria ficaria com todo o lucro (R\$ 3). Se deixasse o real que faltava para completar o troco, o vendedor poderia permanecer com algo. Mas sabemos que Pato era o dono dos relógios. Isto é, frente à negativa do brasileiro de deixar esse real, sua primeira reação foi jogar o rol de empregado colocando Manuel no lugar de chefe. Essa associação não se deu por casualidade. A figura de empregado é às vezes usada para ganhar um pouco mais sobre o produto que se vende.<sup>170</sup> De fato, colocar-se no lugar de empregado justifica o pedido de um preço maior, pois quem mais ganha não é quem vende mas sim seu patrão. Sempre que vi alguém desempenhar o papel de empregado, o cálculo era explicitado, assim quem escutava podia visualizar claramente a questão. Isto é, se explicitava o custo e o lucro do dono, deixando claro quanto iria ser o lucro do empregado (custo + lucro do dono +

---

<sup>170</sup> A figura de empregado às vezes também é utilizada para escapar da responsabilidade pelo posto ou mercadoria ou para se vingar de algum cliente difícil. Um brasileiro que foi mesitero muitos anos no Paraguai e que hoje vive em Foz me contava a seguinte anedota referindo-se a um tipo de argentino de visita muito freqüente por essa área: 'los viejitos', tal como ele chamava aos aposentados em excursão pelas Cataratas que, segundo sua experiência, eram especialmente duros para negociar os preços. [O espanhol e o português estavam mesclados na narração]:

Uma vez eu tinha um desses viejitos... ¿Cuánto cuesta esto? Dois con cinquenta. Ah no! Muy caro!... Y por cantidad ¿cuanto me deja? Bom... si vai levar muitos, então, dois con vinte. No! Muy caro. Bom, o máximo que eu posso fazer é 2. Muy caro! Mas isso é o máximo que eu posso fazer para ganhar alguma coisa. Então aí eu falo, Mire, si quiere esperar al dueño, fue al banco, él le va a dejar por 1,80, yo por menos no puedo. Aí, el viejito fica esperando, 5 minutos, 10 minutos... Y el dueño? Ya viene, ya viene. 15 minutos, media hora esperando... e não tinha nenhum dono... se o dono era eu! [Ele ri]. □

lucro do empregado).<sup>171</sup> No caso de Pato, o custo não apareceu, o lucro do dono era tudo que ia permanecer de lucro e o do empregado seria zero... A não ser, claro, que o comprador deixasse esse real para quem lhe estava atendendo.

O cálculo apresentado por Pato foi [custo] + 3 + 1? Sendo que o que fica para esclarecer não é uma incógnita em sentido matemático mas uma dúvida cuja resolução pode ser dada pelo comprador: sabendo que 3 reais ficam para o patrão, não vai deixar o real ao vendedor?

O interessante é perguntar-se de onde sai esse 3. Tal como aparecia na descrição da situação, Pato ganhou com esse relógio um pouco mais de R\$ 5 (US\$ 2). Mas então, de onde vem esse 3? Era a quantidade que tinha para devolver-lhe como troco, faltava 1. Essas foram as cifras disponíveis no momento que passaram a formar o cálculo para explicar de maneira simples porque o real que o comprador deixaria ia ser uma forma justa para Pato ganhar algo, já que o resto, seria levado pelo dono da mercadoria.

Visto detalhadamente, nada disso se sustenta, mas no jogo imediato da transação as cifras parecem fazer sentido, assim como parece ser justo deixar um real para um empregado. Esses jogos rápidos com números e argumentos razoáveis são algo presente nas transações da rua e os compradores brasileiros não estão alheios a eles. Algo que pode se ver, não tanto na negativa do comprador em deixar R\$ 1 –coisa que poderia ter decidido independentemente de ter se dado conta do blefe–, mas nas palavras do amigo do comprador ao ser pedido R\$ 1 para

---

<sup>171</sup> O comentário de Carraher et.al. sobre o uso das verbalizações nas transações em uma feira de Recife, ainda que inserido em outras discussões (oralidade e aprendizagem), é interessante para o exemplo aqui discutido. “Ao fazer os cálculos do valor da compra e demonstrar que a quantidade de troco dado é correta, os feirantes o fazem oralmente, explicitando os passos de seu raciocínio como parte da ética da relação vendedor-freguês.” (CARRAHER ET.AL. [1988], p.145). A existência de dita prática –explicitar publicamente as contas para devolver o troco como ‘parte da ética da relação vendedor-freguês’–, é precisamente o que torna possível sua manipulação no caso aqui analisado. Este tipo de interpretação está em sintonia com a caracterização de Florence Weber sobre o uso da escritura nos universos domésticos por ela analisados como mecanismo para fixar o sentido dos intercâmbios (WEBER, 2002, p.164 ss.), claro que neste caso o mecanismo é a verbalização de elementos da transação os que estão em jogo. Se nos casos apresentados por Weber a utilização do conceito de ‘ritual’ pode ser apropriada, neste caso deveríamos estender o significado de ritual equiparando-o com toda prática significativa.

receber R\$ 5 de troco. “Mas aí você tem que devolver 6.” Cinco ou seis... um real mais, um real menos. O mesmo tipo de jogo utilizado por Pato minutos antes. Daí seu riso e comentário posterior.

A situação descrita permite refletir sobre três elementos centrais na dinâmica das vendas na rua: a natureza das operações, a moralidade das ações e o sentido das mesmas. Pensar que o que sucedeu nessa negociação foi uma série de confusões seria reduzir a capacidade e o controle que quiseram impor sobre a situação cada um dos que nela participava. Tampouco devemos imaginar pessoas sobrecarregadas de fórmulas para serem usadas dependendo de cada situação. A velocidade em que sucedem situações deste tipo é surpreendente e sua eficácia repousa precisamente nessa rapidez.

Antes de descrever essa situação, chamei ela de ‘formas em que se jogam as transações’. Depois de descrevê-la e tendo que caracterizar o que Pato havia tentado fazer, surgiu a palavra blefe. Blefar. Enganar. Mentir com as cartas. Talvez seja o jogo a melhor forma de entender a dinâmica de algumas transações nas ruas de Ciudad del Este.

Igual a alguns jogos de cartas em que mentir faz parte do jogo, nas transações na rua algumas mentiras não são atos condenáveis, mas também fazem parte das mesmas; isto é, das possibilidades e das formas disponíveis para negociar. Claro que, tanto nas cartas como nas vendas, há outras mentiras que são condenáveis. Mudar as cartas ou agregar naipes de outro baralho. Mudar a mercadoria que se diz haver vendido ou passar como verdadeira uma moeda que não era. Dizer que sejam condenáveis não significa dizer que não sucedam. O ponto é que se são descobertas não terminam com uma batidinha nas costas ou com risadas, tal como vimos na situação descrita. A diferença entre as mentiras admitidas no jogo das transações e aquelas que não são firma-se precisamente nessa diferença: poder rir-se uma vez descoberta a mentira (apesar da seriedade que ganhar ou perder pode ter para cada um) ou, passar o limite que leva a uma disputa.

Não por casualidade a imagem do jogo apareceu. Pato a havia colocado quando o amigo do comprador pediu R\$ 6 de troco. Primeiro disse, “Esse foi à escola!” e depois completou, “Esse é letrado.” Como veremos no próximo capítulo, os jogos são parte da dinâmica cotidiana da rua. Neles, quando alguém tenta enganar e é descoberto é chamado *letrado* (**Quadro 6**).<sup>172</sup> A forma em que são realizadas as ações pelas quais alguém é assim chamado importa: as intenções de enganar os outros jogadores se dá de forma pública. Se se presta atenção, a ação pode ser descoberta já que é realizada à vista de todos.<sup>173</sup> No jogo das transações opera o mesmo tipo de lógica: se se presta atenção aos argumentos e aos números, pode-se descobrir a trapaça.

Aqueles que percebem ditas estratégias mas que não as consideram como parte do jogo das transações –que as suspeitam como estratégia dos vendedores e não como recurso para poder negociar– são os mais desestabilizados pela situação. Da mesma forma que para quem mentir com as cartas não pode fazer parte do jogo, para muitos turistas e outros compradores os blefes não podem ser outra coisa que mostras de desonestidade. De fato, é a percepção da assimetria na informação sobre os produtos e os preços reproduzida nas formas da negociação. Pensando em termos de simetrias e assimetrias na distribuição de informação, a caracterização das redes de perspectivas descritas por Hannerz aqui também é útil (1992:64-68). Dizia anteriormente que no caso dos sacoleiros, os mesiteros pressupõem o saber que eles têm sobre preços e produtos, independentemente de cada caso particular. No caso dos turistas, que não encontram na rua os meios para achar a informação sobre as mercadorias presentes em outros espaços –standardização de produtos e sistema de preços públicos–, é seu

---

<sup>172</sup> “Letrado este Fernando!” me diziam quando me surpreendiam querendo enganar sobre o *chinchón* (sobre o jogo, ver adiante). “Es muy letrado ese Elizardo! ¡Hay que estar siempre atento!” diziam de outro, por exemplo.

<sup>173</sup> No *chinchón*, um jogo que consiste em formar pernas e escadas, a situação mais comum em que alguém era chamado de letrado era quando se tentava apresentar uma perna ou escada como se fossem jogos completos quando na verdade não eram (por exemplo, apresentar una escada de diamantes com algum coração). No jogo das damas, se chamava de letrado alguém quando havia um movimento que era inválido. Sobre os jogos, ver Capítulo 4.

#### Quadro 6 - Sobre a noção de letrado

Em espanhol, a palavra letrado associa-se a dois significados: pessoa instruída ou advogado. No dicionário há oito acepções. Cinco são adjetivos e estão vinculadas com instruído (escritura e leitura), exceto uma que diz “que presume de discreto y habla mucho y sin fundamento”. As três últimas acepções são substantivos: advogado, jurista ou assessor jurídico (REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, 2001). Nos meios de comunicação paraguaios, letrado é regularmente usado como sinônimo de advogado. (Para alguns exemplos, ver *DIARIO VANGUARDIA* 11/10/2001 y 9/11/2001; *ABC* 19/12/1998 y 20/11/2001; *NOTICIAS*, 13/12/2001).

Durante situações de jogo em que aparecia, letrado era definido como *esperto* (à brasileira) ou *vivo* (à argentina), palavras que remetem a alguém engenhoso, astuto, perspicaz. Nunca a escutei definida como enganador. No entanto, em Ciudad del Este a *esperteza* ou *viveza* expressa na palavra *letrado* não se limita a uma qualidade intrínseca do indivíduo mas se conjuga com a instrução, tal como aparece nos comentários de Pato (‘esse foi a escola, esse é letrado’). Sempre que me definiram letrado em contextos que não eram os do jogo, essa dimensão de *esperteza* ou *viveza* aparecia vinculada ao uso das palavras.

- “¿Letrado? Letrado es uno que en vez de un arma o de intentar pegarte para quitarte lo que quiere, te engaña con palabras.” Essa foi a definição que me dera um vendedor de bebidas frente a minha pergunta de que significava. Havia acabado de usá-la para concluir a situação vivida com dois clientes. Eles haviam estado tomando cerveja e se aborreceram porque o vendedor quis cobrar, algo que interpretaram como um sinal de desconfiança. Quando insisti, lhe deram uma corrente de ouro como forma de pagamento a qual se revelou falsa depois de raspá-la. Então intercedeu-os e pegou o relógio de um deles. Se depois lhe pagassem iria devolver; senão, permanecia com ela. “Letrado, acá hay mucho letrado,” foi a conclusão.

- “Que roba al hombre y dice que no roba”, foi a definição de uma menina de dez anos.

- “Alguien que quiere aprovecharse de vos, pero sólo con palabras, el que quiere vivirte pero convenciéndote”, foi a definição de um mesitero depois de utilizar a palavra para referir-se aos funcionários da municipalidade.

Que o sinônimo de advogado seja utilizado popularmente com estes sentidos diz bastante respeito à relação entre poder, lei, educação e engano. Relação que se condensa numa idéia que escutei reiteradas vezes entre os mesiteros e em geral em Ciudad del Este: “Los abogados son ladrones con diploma.”

desconhecimento o pressuposto. Se o sacoleiro sabe que o mesitero sabe que ele sabe, o turista sabe que o mesitero sabe que ele não sabe.

Para quem reconhece ditas estratégias como uma forma disponível para negociar, não é a honestidade o que está em questão nestes casos. A honestidade se coloca em outras ações assim como as indignações por sua falta também.<sup>174</sup> Uma descrição em sintonia com o tipo de dinâmica e moralidade por mim descrita aparece num dos trabalhos dos Alexander em Prembum, Java. “Little emphasis is placed on a vendor’s honesty for, given the competitive nature of bargaining, it is expected that both buyer and seller will make unreliable assertions in the process of bluff and counter-bluff. It is frequently asserted that pious Muslims seek just

<sup>174</sup> Um trabalho que mostra uma profunda carga moral ao deparar-se com estas dinâmicas é o de Frank Fansellow, para quem nos mercados de produtos não-estandardizados (característica que distinguiria, segundo ele, ao bazar) os ‘escrúpulos’ não são recompensados e a ‘falta de escrúpulos’ termina sendo a estratégia mais racional para conseguir competir no bazar (FANSELOW, 1990, p.262). Pergunto-me até que ponto algumas dificuldades para compreender certos jogos nas transações não estão associadas a uma visão pós-weberiana que, partindo da vinculação entre protestantismo e capitalismo, considera como a condição normal dos negócios aquela condensada na ‘ética protestante’. Caberia perguntar-se até que ponto o protestantismo, por ser uma das variáveis fundamentais para caracterizar as formas que tomaram alguns desenvolvimentos sociais baseados numa ética particular, não passou a informar visões normativas de como funciona o mercado, ou ao menos, pressupostos que informam como deveria funcionar.

prices and are more circumspect in their claims, but it is commonly recognised that lying is widespread in the pasar [bazar ou mercado] and is an integral part of haggling. The only honesty demanded in the pasar is that the bakul [vendedor] provide the agreed quantity of goods and that customer pay the agreed price.” (ALEXANDER & ALEXANDER, 1987, p.44). Contudo, não devemos esquecer que esta é uma dimensão das transações que emerge no jogo das negociações. Assim como se desconfia também há que construir confianças. Também há que seduzir e atrair. Há que convencer para poder vender.

### 3.4 “Camisinha musical, amigo?”

Uma das ofertas que mais chamam a atenção nas ruas de Ciudad del Este é a de camisinhas ou preservativos musicais. Se o cliente é brasileiro então a oferta é: “Camisinha musical, amigo?” e se é argentino e jovem: “Forro musical, flaco?” As pessoas riem, olham desconfiadas, mas também perguntam. Há como uma dupla sensação, de incredulidade e de curiosidade.

- ¿Cómo profilácticos musicales?
- Si, cuando usted está terminando, sale una música.
- ¡Nooo!
- Si, mire.

Então o vendedor coloca na orelha do pretendido cliente um pacote de preservativos do qual sai uma música. Aí a dúvida... Será que é possível?

Segundo seu suposto inventor (**Quadro 7**),<sup>175</sup> os preservativos musicais são um exemplo da ‘invenção’ que os mesiteros têm que ter para poder vender. Mas além de ser um divertido

---

<sup>175</sup> Digo suposto porque não conheci nenhum mesitero ou ambulante que pudesse me confirmar a história que Cléber me contou, coisa que não é de se estranhar num universo de milhares de pessoas onde produtos e estratégias de venda se difundem rapidamente. Conhecendo Cléber, creio efetivamente em sua história. De qualquer maneira, o que me interessa assinalar aqui –a criatividade e o desfrute das estratégias criadas para vender– é independente de quem as inventa.

### Quadro 7 - Sobre a história das camisinhas musicais

Cléber é, segundo ele mesmo me contou, ‘o inventor do preservativo musical’. Brasileiro, ele mora desde 1984 em Foz do Iguaçu. Fala perfeitamente espanhol, tanto com sotaque paraguaio como com sotaque argentino. Viveu cinco anos no Paraguai e trabalhou como mesitero em Ciudad del Este durante muitos anos. Atualmente tem um ‘refeitório popular’ –tal sua própria definição já que, segundo ele, aquilo não chega a ser um restaurante. O mesmo trabalha como *buffet*; sistema no qual se paga um preço que dá direito a uma porção de alguma carne dentro de certa variedade que é oferecida junto a saladas e diversos acompanhamentos frios ou quentes que a pessoa se serve quantas vezes quiser. O sistema de buffet é o sistema econômico mais comum em Foz do Iguaçu, ainda que haja também alguns restaurantes *a kilo* (o sistema econômico mais comum em outras partes do Brasil), nos quais a pessoa se serve da quantidade que quer e paga pelo peso. O refeitório de Cléber ocupa um salão muito grande num primeiro piso, situado na esquina da avenida principal do centro de Foz do Iguaçu. Sobre a avenida, na esquina, há um local comercial, mas ao lado da escada que sobe ao refeitório, Cléber atende numa *lanchonete* onde se vendem sanduíches, refrigerantes, sorvetes e cerveja. A trajetória de Cléber mostra as possibilidades de lucro que existiam no final dos anos 80 e início dos 90 trabalhando no comércio de Ciudad del Este, inclusive como mesitero.

Segundo Cléber, a história do preservativo musical começa no final dos anos 80 com a epidemia da AIDS que começava a aparecer na mídia. Nos programas da televisão brasileira se recomendava o uso de preservativos. Por aquele então, ele já vivia em Foz do Iguaçu e cruzava todos os dias para trabalhar em Ciudad del Este. Nessa época os preservativos eram caros no Brasil e ele pensou que em Ciudad del Este deveria conseguir mais baratos. Cruzou como todos os dias e antes de montar sua mesa passou por uma farmácia. Os preservativos efetivamente eram mais baratos e assim comprou uma caixa e, quando terminou de armar sua mesa, a colocou em exibição entre os brinquedos que era o que estava vendendo nessa época (antes vendia ferramentas). Os outros mesiteros que trabalhavam junto a ele chegaram e perguntaram, “Qué es eso?” Ele respondeu:

“Preservativos! Camisinhas! Condomes!” “Ja, ja ja”, todos riam, porque... se no Brasil era caro, lá ninguém comprava. “Vocês me deixam com meus preservativos.” Então aí vem o negocio da invenção. Porque para vender você tem que inventar, o mesitero tem que inventar. Aí vem o primeiro, fica olhando... camisinhas... “Da aí uma”. “Mas olha que essas aí são camisinhas musicais, tocam uma musiquinha.” Aí, todo mundo ria então, que acontecia? O cara comprava para ele porque era barato e levava outra para seu amigo com o conto aquele da camisinha musical. E aí a caixa acabou. Comprei outra e todos os meus companheiros começaram a olhar e compraram também. Teve caras que voltavam e falavam, “Olha, aqueles que você me vendeu estavam falidos!” “Mas, o senhor quando acabou não fez AhhhhAHHHH!?” O cara ria e... “Da mais um punhado aí!”. Agora está cheio lá... quem dera. Eu comecei com essa historia e agora todo mundo conhece o tal das camisinhas musicais! ” □

É interessante a forma como são apresentados os preservativos musicais numa das primeiras reportagens de jornais sobre sacoleiros no Brasil. “A grande novidade do fim-do-ano em Porto Stroessner é a camisinha musical. Trata-se de um preservativo que ao ser molhado toca uma música. O preço gira em torno de Cz\$ 2000.” -Cz\$ 2000 equivaliam a US\$ 1,75 (FOLHA DE SÃO PAULO, 18/12/1988c).

exemplo da criatividade para as vendas é também uma boa maneira de entrar nas formas de abordar os clientes e suas reações.

Os mesiteros e ambulantes de Ciudad del Este não têm uma atitude passiva frente à quem anda pelas ruas do centro. Se por alguns momentos espera-se pelos clientes, muitas vezes aborda-se quem passa. É nesta abordagem que se esboça a primeira leitura sobre a

procedência da pessoa: a roupa, o estilo de andar e –principalmente– estar atento às palavras. Logo, tenta-se falar com a pessoa em sua própria língua.<sup>176</sup> Se parece brasileiro:

- Amigo, procurando alguma coisa?
- Quer CD? Tem bom preço!
- Brinquedos pra as crianças?
- Amigo, que precisa?

Se parece argentino então é em espanhol, utilizando muitas vezes palavras e formas características do espanhol falado na Argentina:

- Perfume, ¿perfumes, chicas? Carolina Herrera, Calvin Klein...
- Macho, ¿querés medias?
- Los portacompact, muchacho.
- Señora, las medias, los pañuelos... dos por el mismo precio te hago.
- Amigo, ¿querés ver alguna cosa?<sup>177</sup>

As promoções nas ruas de Ciudad del Este têm duas características: são incisivas e personalizadas.<sup>178</sup> Incisivas no sentido da insistência e busca de atenção. Personalizadas já

---

<sup>176</sup> Esta adequação lingüística em relação ao cliente aparece claramente descrita no marco de uma nota sobre Itaipu, num pequeno quadro sobre Ciudad del Este, “Shopping is the name of the game and Ciudad del Este is a frenzied market where traders shove their usually cheap plastic gadgets at you and talk in any language until you understand.” (*GEOGRAPHICAL MAGAZINE*, 1996, p.13). Pelo que vi, no entanto, buscar diferentes línguas como meio de sintonizar com a língua do cliente só ocorre quando o cliente é de difícil categorização, algo não tão comum. O potencial aberto pelo uso de diferentes línguas é reconhecido por todos. Um dia sentamo-nos com Gregorio –a pedido seu– para escrever os números em inglês e as frases mais comuns utilizadas nas vendas. Se o bilingüismo –guarani e espanhol– já é um esforço para muitos, o contexto multilingüe da fronteira impõe uma exigência maior em que o inglês já passa a ser um motivo de risada. Um mesitero assim me descrevia esta complexidade lingüística, “Porque nosotros, los que estamos en la calle, casi no somos profesionales, somos procurar, por lo menos por necesidad para vender, porque hay algunos que otra personas, que viene, ni siquiera sabe hablar bien en guaraní, y tiene que aprender portugués, castellano, y alguna vez hasta ingles (se ríe).” ☹ Na rua quase não há relação com o chinês e o árabe, e em geral são os empregados de comerciantes dessas origens os que aprendem algumas frases e palavras.

<sup>177</sup> Seguindo o trabalho de Grimson, o mesmo tipo de dinâmica aparece em Encarnación, cidade paraguaia que fica em frente de Posadas, Argentina. “Además de las tiendas, las veredas están ocupadas por los mesiteros (vendedores callejeros). El “turista” pasea entre la ropa y los relojes, los zapatos y los walkman, los artículos de limpieza y las verduras. Los múltiples vendedores en cada cuadra convocan a los argentinos a comprar: “¿Qué busca, señor?” , “Una ropita, señora?”, “Cinco por dos, cinco por dos”. Las interpelaciones sólo se interrumpen cuando se está concretando una venta.” (*GRIMSON*, 2002:102).

<sup>178</sup> Para quem conhece o centro do Rio de Janeiro, é interessante notar a diferença que existe entre os vendedores localizados no Mercado Popular da Uruguaiana (Camelódromo, tal como é conhecido) e aqueles que estão estabelecidos nas calçadas das ruas do centro desta cidade. Entre os primeiros, são poucos os que andam promovendo seus produtos fora de sua exibição e geralmente só depois que alguém se detém no posto de vendas recebe alguma atenção do vendedor. Por outro lado, entre aqueles que estão nas calçadas do centro, a promoção dos artigos realiza-se comumente a viva voz. Como se a transitoriedade fosse a fonte da necessidade de promoção, que no caso das ruas do centro do Rio de Janeiro deriva tanto dos clientes que estão de passagem como do lugar onde se vende (sempre em movimento devido às políticas de repressão ao comércio ambulante). A forma da promoção, entretanto, é pública e generalizada em vez de personalizada como no caso de Ciudad del Este. E nesta última, a transitoriedade não deriva do movimento dos vendedores –pensemos em toda a estrutura

que são menos uma promoção pública do que se vende –como em outros mercados– e mais uma abordagem personalizada do possível comprador. Esta interpelação a uma pessoa em particular –aquela que passa ou que se acompanha– é o que está por trás da proliferação de substantivos nominais que aparecem recorrentemente na abordagem e no trato com os possíveis compradores, tais como amigo, muchacha/o, flaco/a, chica/o, señor/a ou *che ra'a*.<sup>179</sup>

Este estilo incisivo e personalizado que adquirem as promoções em Ciudad del Este está vinculado ao tipo de pessoa que pode tornar-se comprador: alguém que está de passo e que vai cruzar-se com vários outros mesiteros e ambulantes que querem vender seus produtos. Claro que sentir-se abordado por gente que oferece coisas insistentemente deixa nervoso muitas pessoas que vão comprar em Ciudad del Este, especialmente aos turistas. Alguns reagem incomodados. “No quiero! Ya te dije!” ou “No, no y no” se escuta dizer das pessoas que aceleram o passo, escapando de mesiteros e ambulantes.<sup>180</sup>

Aqueles que têm uma relação regular com Ciudad del Este –os empregados brasileiros que trabalham na cidade mas que vivem em Foz do Iguaçu ou os sacoleiros que vão regularmente– não parecem sentir-se assediados como os turistas ou sacoleiros que estão

---

permanente de vendas nas ruas de Ciudad del Este– e sim das características dos possíveis compradores: pessoas de passagem que vão fazer compras. Para uma caracterização geral do comércio ambulante no Rio de Janeiro ver Melo & Teles, 2000.

<sup>179</sup> A palavra *ra'a* significa amigo em guarani, ainda que sempre a escutei em sua forma pronominal, *che ra'a* – meu amigo. A forma independente mais utilizada na rua –tanto falando guarani como espanhol– era *cuate*. Usa-se *che ra'a* para marcar proximidade da mesma maneira que se usa *che amigo* ou *che cuate*, ainda que nesses casos o uso pareça restrito a uma proximidade real em termos de relação (i.e. amigos ou conhecidos). O uso de *cuate* –palavra de origem náuatle muito utilizada no México e na América Central, que significa camarada ou amigo íntimo– revela conexões com tradições hispano-falantes geograficamente distantes mas fortemente presentes no Paraguai. A presença da música mexicana –contemporânea e tradicional– está fortemente arraigada tal como demonstram os shows de grupos mexicanos que se apresentam nos palcos paraguaios, o conhecimento das letras dos *corridos* mexicanos e sua execução nas rodas musicais informais e, inclusive, a existência de *mariachis* que podem ser contratados para festas e eventos –tal como mostram em seus avisos classificados alguns diários de Assunção. Algo também comum em outros países da América Latina.

<sup>180</sup> “[L]o que en realidad nos quita el respiro son los vendedores ambulantes cargados de perfumes, nos siguen paso a paso” comenta Marcela Espíldora em uma matéria para uma revista de turismo chilena publicada em 1997 na qual retrata, de maneira aguda, a dinâmica das vendas nas ruas de Ciudad del Este. Falando dos vendedores, assinala: “Salen a la siga de la clientela y por pocos dólares prometen placer con ritmo de samba y lambada. La economía de mercado nos olfa bien hasta que abrimos un frasco de perfume.” A referência ao “placer con ritmo de samba y lambada” tem a ver com a forma em que lhe ofereceram os ‘preservativos musicais’. Segundo lhe disseram: “Al usarlo se escucha samba y lambada” (*REVISTA VOLARE*, 1997).

começando. Que te ofereçam algo parece não incomodar quando alguém simplesmente está dirigindo-se a algum lugar, seja o negócio em que se trabalha ou em que se vai comprar. Talvez o hábito faz com que o assédio de ambulantes e mesiteros deixe de incomodar. Mas também é certo que são menos abordados. Que a curiosidade do comprador não-regular se sente e se lê no andar ‘procurando’ e ‘olhando’; no interesse de ver aquilo que se vende mas sem querer escutar as ofertas e as palavras que vêm e não param e para as quais muitas vezes se carece de ferramentas para avaliá-las (se os preços convêm ou se os produtos valem a pena). A curiosidade abre margem para a oferta e a promoção. O caso dos preservativos musicais é o melhor exemplo dessa tensão. O possível comprador desconfia, parece uma piada mas, não se escuta música saindo do pacote de preservativos que puseram na sua orelha? Será que funciona mesmo? Comprará uma então?

É por isto que essa estratégia incisiva e personalizada, por mais que possa incomodar, é a forma de estabelecer um contato num mundo de pessoas de passagem e de centenas de vendedores. A questão é saber que o outro se interessa pelo que se vende seja pelo objeto em si ou pelo preço pelo qual é oferecido. Se há alguma resposta que não seja uma negativa rotunda e reiterada, a porta fica aberta para o diálogo. O fato de perguntar pelo preço de algo abre espaço para uma série de ofertas ou promoções das quais o interessado não escapa tão facilmente. Desde a lógica de quem vende, uma vez que alguém perguntou alguma coisa indica que está interessado: trata-se, então, de discutir o preço ou a quantidade.

Para os ambulantes, oferecer a mercadoria é a melhor maneira de poder comunicar o que se vende.<sup>181</sup> A vantagem da mobilidade é que se pode estar nos lugares em que os turistas ou os possíveis compradores se concentram; seja em lugares específicos como a entrada de

---

<sup>181</sup> Não digo a única porque alguns ambulantes carregam sua mercadoria, sendo seus próprios corpos o espaço de promoção de seus produtos, tal como víamos nas fotos 6, 7 e 8 (capítulo 2). Os guarda-sol (chapéu tipo sombrinha) são levados na cabeça; os cabos para baterias ou as capa para volante são colocadas no colo ou no ombro; as bolas de futebol som carregadas em bolsas de rede; algumas comidas são levadas em cestas sobre a cabeça.

algun shopping, galeria, ou ponto de ônibus ou onde os possíveis compradores estejam parados nos engarrafamentos de trânsito. Para aqueles situados num lugar, como os mesiteros ou aqueles que têm casillas, a forma de oferecer seus produtos é promovê-los quando as pessoas passam.

Porém, essa forma personalizada e insistente que assumem as promoções é tão somente uma dimensão das mesmas. Como no início desta sessão aparecia a propósito dos preservativos musicais, as mesmas também são um espaço de graças e cumplicidades, de contestação e diálogos. Às vezes exclusivamente entre mesiteros e ambulantes –em geral em guarani–; às vezes entre eles e os possíveis compradores –na língua destes últimos. As intenções variam desde simples piadas para chamar a atenção –a partir do outro ou envolvendo-o– a diferentes maneiras de contestar um maltrato ou desinteresse. Os exemplos são incontáveis e dependem de cada situação. Por exemplo:

- “Vibradores, vibradores,” foi a oferta de um ambulante que não vendia vibradores a uma mulher que se incomodou quando ele lhe insistiu com os perfumes que vendia. Implícito ficou o corolário da mensagem: o seu nervosismo derivava da sua insatisfação sexual. Os outros ambulantes riram muito. A cara da mulher se endureceu e apertou o passo.
- “Opium, opium,” foi a oferta de um dos ambulantes a um turista branco e loiro –gringo– de aspecto ‘alternativo’ (calças verde militar, sandálias, mochila colorida), o qual começou rir depois de escutar a oferta.
- Depois de não se mostrar interessado nos produtos que vendia –perfumes e isqueiros-, um ambulante perguntou a um turista argentino:
  - [Ambulante] - ¿Ya compraste cámara? [fotográfica ou filmadora]
  - [turista] - Estoy yendo ahora.
  - [Ambulante] - ¿Dónde?
  - [turista] - Allá, del otro lado.
  - [Ambulante] - Noooo! (disse agarrando-se a frente em sinal de preocupação) Eso es todo falsificado! (Todos riram) Tenés que venir conmigo que yo tengo originales!<sup>182</sup>
- “¿Señorita, le puedo ayudar con algo?” Pergunta um mesitero a uma mulher argentina que já devia ter passado dos 50 anos. Ela sorri –louvada– e lhe pergunta uns preços. Os outros

---

<sup>182</sup> Muitos vendedores ambulantes e alguns *mesiteros* trabalham como promotores de casas de eletrônicos e fotografia. Têm faixas dos negócios que promovem e se a pessoa se interessa, eles a acompanham até a casa que promove a faixa. Se o interessado compra, recebem uma comissão pela venda. Assim, às fórmulas de abordar os clientes, se somam outras como “¿Quiere ver cámaras filmadoras?” “¿Artículos electrónicos?”

mesiteros riem e quando a mulher se vai lhe perguntam... “¿Señorita?” O mesitero responde rindo, “Hay que saber tratarle a los clientes.”

Claro que nem sempre os códigos são compartilhados e às vezes se produzem confusões. O emprego das palavras não só depende de saber seu conteúdo, mas há um uso e decodificação contextual que também o constitui. Isto faz com que algumas palavras entrem em terrenos de interpretações complicados: aquilo que é irrelevante para muitos, para outros se torna uma ofensa. Um argentino que perguntou pelo preço de um carregador de Zippo, recebeu como resposta um preço muito alto segundo seu parecer.

[mesitero] - ¿Cuánto quiere pagar?

[argentino] - No, está bien (e continuou a andar).

[ mesitero] - ¡Dos con cincuenta! (gritou, mas o homem seguiu caminhando).

- ¡Dos! (insistiu, mas o homem seguiu).

- ¡Andá, guachi!

O homem parou, olhou para atrás com cara de raiva para o mesitero por uns segundos, deu meia volta e continuou andando.

Situações que se repetem durante o dia, aqui e ali, e que contribuem para a densidade que se experimenta nas ruas de Ciudad del Este. Densidade que para o turista pode ser o substrato divertido de uma jornada de compras, tal como aparece na descrição de uma jornalista: “En Ciudad del Este se pasa bien, pero hay que ir con el ánimo de arrancarles a los ambulantes. Si está de humor, puede divertirse con su ingenio y simpatía.” (*REVISTA VOLARE*, 1997). Ou bem, pode ser uma das formas de experimentar o sufoco –inclusive hostilidade– que pode apresentar uma rua de Ciudad del Este.

### **3.5 As regras da rua**

Até aqui fomos vendo diversas dimensões das vendas nas ruas, desde os produtos que se vendem, as formas de promoção, negociação e estabelecimento de preços até as diferenças derivadas dos distintos perfis de compradores. Mas, como se faz para vender num espaço

cheio de vendedores situados um ao lado do outro e –muitas vezes– oferecendo as mesmas mercadorias?

Já escutamos algumas queixas sobre mesiteros que vendiam o mesmo tipo de produtos e baixavam e baixavam os preços com tal de fazer alguma venda. E essa não foi a única queixa que escutei durante o trabalho de campo. Algumas queixas se referiam à competência, outras as formas em que eram atendidos por outros vendedores; ambas estavam vinculadas ao modo como se vendia e sobre o que se fazia para consegui-lo. No primeiro caso, eram queixas sobre os preços que um companheiro colocava em suas mercadorias ou sobre a forma de atrair clientes não respeitando a prioridade de outros mesiteros. No segundo caso, eram queixas pela forma com que atendiam outros vendedores dos quais eles compravam bebidas, comidas ou cigarros.

Até metade dos anos 80, quando o número de vendedores localizados na via pública era muito menor, havia um acordo que estabelecia o mínimo que se podia ganhar sobre as mercadorias. Por disposição das associações de mesiteros, abaixo desse mínimo não se podia vender para evitar que a competência entre eles se julgasse por baixo de um certo limite de lucros. Com o enorme crescimento do número de mesiteros esses acordos deixaram de ter eficácia. Mas se os preços deixaram de estar regulados por códigos compartilhados, há outros princípios que se tendem a respeitar.

Não atrair um possível comprador enquanto está sendo abordado por outro vendedor é um desses princípios. Em geral se respeita a relação que estabelece um vendedor com um possível comprador, ainda que se esteja atento para ver se o comprador –não satisfeito com o preço ou não encontrando o que buscava– todavia segue interessado em comprar. Uma vez que alguém se mostra interessado em realizar uma compra com um mesitero, não se intervém para atrai-lo até que este se afaste do primeiro. O contrário é considerado como um ato desonesto. Um mesitero conhecido, quando estava a ponto de fechar uma venda de vários

CD's –muito baratos– e relógios –mais caros–, recebeu a surpresa que ia lhe amargar o dia: outro mesitero localizado a metros de distância dele chamou o comprador e lhe deu outra oferta pelos relógios. O comprador só levou os CD's do primeiro –cujo preço estava subvalorizado para vender os relógios– e comprou os relógios do segundo. Quando encontrei o primeiro mesitero no final do dia ele estava indignado. Era uma pessoa especialmente tranqüila e esse dia não havia sido nada mal: havia ganhado uns US\$ 60 em vendas. O outro mesitero lhe pediu desculpas, mas a indignação continuava.

Me llamó el otro para pedirme disculpas... Pero no puede ser, es la envidia. Yo si veo a alguien que está vendiendo bien, me alegro, hasta lo ayudo para que haga una buena venta, pero ¿cómo lo va a llamar para ofrecer un precio más barato? Tiene que esperar que termine y después que le ofrezca lo que quiera. Pero no puede llamarlo. Dan ganas de... uno entiende porque la gente se le sube a la cabeza y después pasan las cosas. Es envidia. No pueden ver que uno está haciendo una cosa y le va bien. La envidia es el peor pecado. El peor pecado. Y acá hay mucha gente que tiene envidia. Hasta robar es diferente, pero la envidia es el peor. ☐

Não roubar um cliente regular de um companheiro é outro princípio. Um *cliente* propriamente dito é um comprador regular que mantém uma relação estável com um determinado mesitero.<sup>183</sup> Aquelas mais próximos que vendem o mesmo tipo de produtos respeitam esta relação, isto é, não tentam roubar o cliente de seu companheiro. Por exemplo, os vendedores de CD's que estavam mais próximos e que eram amigos de um vendedor que tinha um cliente regular que levava grande quantidade de CD's diziam que nunca pensaram em tirar-lhe o cliente. Todavia, os vendedores da calçada enfrente já haviam tentado várias vezes. O comentário de um dos amigos mais próximos que também vendia CD's é revelador dos pressupostos que informam este princípio, a contradição entre proximidade e quebra da confiança: “Amigos son... Pero imaginate... ¿cómo van a hacer eso?”

Outras regras operam na venda de produtos de outros mesiteros. Se um comprador está buscando um produto e na mesita onde parou não encontra, o vendedor vai buscar com outro

<sup>183</sup> Como veremos no Capítulo 5, este tipo de relação só foi possível depois do aparecimento dos sacoleiros.

mesitero ou em algum comércio. Depois dá a parte correspondente ao dono da mercadoria e fica com a diferença que pode ter obtido.<sup>184</sup> Vender para outros é algo comum. Quando alguém deixa seu posto –para ir ao banheiro ou para realizar compras, por exemplo–, os vizinhos se ocupam dos compradores que podem chegar e interessar-se pelos produtos daquele que não se encontra. Se sabem os preços que um companheiro põe em suas mercadorias e se o ocasional vendedor vende acima do mesmo, este último fica com a diferença. Se ele se aproxima para atender o comprador e não sabe o preço da mercadoria, pergunta a alguns dos vizinhos. A pergunta é formulada e respondida em guarani, o que permite manejar à vontade a informação (a maior parte dos clientes não fala essa língua) e assim, sobre o preço de venda, poder agregar um *plus*. O guarani é um meio privilegiado para intercambiar informação sem que os não falantes de guarani compreendam.

Se não assumir a responsabilidade da mercadoria de outro mesitero durante sua ausência já é questionável, aproveitar-se da ausência de um companheiro para vender a própria é ainda mais condenável. Vejamos o exemplo de um mesitero que vendia mercadorias iguais às de seu vizinho. Um comprador começou a olhar uns produtos que ele também tinha mas na mesa de seu vizinho, o qual havia saído. O mesitero se aproximou para atendê-lo e terminou mostrando-lhe os mesmos produtos mas de sua própria mesa. Outro mesitero que estava comigo olhou indignado e me explicou, “Pero ¿cómo le va a ofrecer la de él, si el otro estaba mirando las cosas del otro?” O companheirismo é um valor que se põe em jogo à vista dos demais e que é avaliado a partir da relação com os outros. A rua é o cenário onde muitas dessas avaliações também têm lugar.

---

<sup>184</sup> Jennifer e Paul Alexander, em seu trabalho em Java central, caracterizam este tipo de prática como um índice do respeito à relação entre um vendedor e um comprador uma vez que se iniciou uma discussão por um artigo ou um preço determinado. “Once a bakul [trader] begins bargaining with a customer, other traders do not intervene, and a customer may only bargain with one trader at a time, although customers will often move from one trader to another and back again. One indication of the strength of this convention is that a vendor who does not have the specific commodity her customer requires, often borrows it from another stall, splitting the proceeds with the owner.” (ALEXANDER & ALEXANDER, 1987, p.46)

### 3.6 Secretários e patrões: o mundo das relações

O mundo dos vendedores de rua é complexo e diferenciado. Até agora fomos vendo diferenças horizontais que se expressam nas infra-estruturas, nas localizações, nos produtos e nas formas de vender. Chamo-as horizontais porque são diferenças entre pares. Mas também há diferenças verticais que estruturam a rua, definidas em geral pela propriedade da mercadoria. Ou se é patrão de si mesmo ou se trabalha para outro. Alugar uma *casilla* ou uma *caja* não muda o status de vendedor mas sim as condições para trabalhar na rua. Entretanto, trabalhar na mesa ou na *casilla* com as mercadorias de outra pessoa já significa uma mudança de status: se trabalha para um patrão. Nas ruas de Ciudad del Este essa posição é descrita com um termo, secretário.<sup>185</sup>

A definição mais comum que escutei de secretário é aquele que te ajuda em tua mesa. As atividades enumeradas para descrevê-lo vão desde cuidar da mercadoria, ajudar a desenrolá-la e guardá-la, oferecê-la e vendê-la, preparar o tereré ou servi-lo, conseguir trocado, pagar contas ou fazer trâmites. Che patrón [meu patrão] é a contrapartida do secretário: o dono da mercadoria para quem se trabalha.

Conversando sobre essas figuras com vários mesiteros, alguns comparavam a figura de secretário com a de empregado para marcar sua especificidade. Um empregado é uma pessoa que recebe um salário para cumprir uma ou várias funções e cuja relação, em primeiro lugar, é com o negócio do patrão. Este caráter mais formal da relação do empregado com o negócio era descrito com uma referência simples: a um empregado não se pode mandar fazer ‘las cosas del patrón’. A diferença do empregado, o secretário mantém um grau de intimidade com

---

<sup>185</sup> A figura de *funcionario* ou *empleado* que aparece entre os camelôs de Campinas no trabalho de Camilo Braz remete a uma definição similar, caracterizada pela propriedade da mercadoria. Segundo ele, *funcionario* é aquele que trabalha com a mercadoria do dono de um box –tal como é chamado o local de vendas (BRAZ, 2002, p.34). Quando um box é alugado por ausência prolongada, o dono da mercadoria retira-a, estabelecendo uma relação não de funcionário mas de locatário.

o patrão e com seu negócio envolvendo-se –sendo envolvido– em questões pessoais que transcendem o funcionamento do negócio.

A relação secretário-patrão é uma relação hierárquica personalizada na qual alguém que começa na rua vai incorporando-se em sua dinâmica. Por este motivo, a figura de secretário pode estar mais associada aos jovens que começam a trabalhar na rua ainda que – como veremos– não se esgote nesse grupo geracional.

Há três formas de trabalhar com as mercadorias de outros: no posto de vendas com o patrão, como ambulante com sua mercadoria ou, no posto de vendas sem o patrão. O primeiro caso corresponde à figura típica do secretário jovem que se inicia na rua e que cumpre todas as funções que enumerei anteriormente e que caracterizariam a figura de secretário (**Quadro 8**). No caso dos que começam a trabalhar como ambulantes com a mercadoria do patrão, o fazem assim até que conseguem um lugar no qual começam como mesiteros. Trabalhar de ambulante muitas vezes é o passo seguinte de fazê-lo com o patrão em sua mesa. Ter alguém que circula com sua mercadoria –secretários ambulantes– amplia o espaço de vendas do patrão; mas por sua vez, o trabalho de ambulante permite ao secretário desenvolver-se mais claramente de forma independente.

Uma vez que se instala de forma independente entramos no terceiro caso indicado sobre as formas de trabalhar com as mercadorias de outros. Trabalhar num posto de vendas de forma independente com a mercadoria de outro pode ser resultado de um processo progressivo de superação da relação secretário-patrão ou pode ser o início dessa relação. O primeiro caso é o resultado desse processo de autonomização do secretário que começou a andar com a mercadoria do patrão vendendo como ambulante e que termina instalado em sua mesa, muitas vezes com a ajuda do patrão mas cada vez com maior independência. No segundo caso –que marca o início da relação– é quando alguém começa a trabalhar na mesa de outro, i.e. trabalha no posto de venda com a mercadoria do patrão assumindo a

responsabilidade da mesma. Dentro deste caso, todos os que conheci eram pessoas adultas que trabalham por uma comissão das vendas.

Este caráter adulto parece ter sido a forma original no desenvolvimento da figura de secretário. Depois que na década de 70 se permitiu vender na rua pertencendo a alguma das duas associações que organizaram o trabalho, a rua fechou-se num número limitado de mesiteros que tinham direito a ter seu espaço de vendas. Tal como veremos no Capítulo 5, os vendedores que se incorporaram posteriormente o fizeram trabalhando para os mesiteros já estabelecidos, ou seja, como seus secretários.

A figura de secretário também se mantém para indicar, numa relação entre conhecidos, aquele que trabalha a mercadoria de outro ou inclusive, aquele que recebe empréstimos de uma mesma pessoa em mais de uma ocasião.

Com o tempo, as relações secretário-patrão podem inverter-se, transformando-se aquele que era patrão em secretário de seu anterior secretário. Se esta inversão sucede –e tem sucedido com frequência, segundo dizem–, indica um dos elementos que forma constitui a relação por trás da figura de secretário: a proximidade que se estabelece entre duas pessoas.

#### **Quadro 8 - Aprendendo na rua**

O filho de um mesitero amigo ia começar a trabalhar como secretário quando deixei o campo em dezembro de 2001. Durante o ano, depois da escola, muitas vezes aparecia no posto de seu pai e ficava brincando e conversando com os outros mesiteros e comigo, flertando com a filha de uma vendedora e ajudando a desmontar a mesa de seu pai. Depois que terminaram as aulas em dezembro, começou a trabalhar com o vizinho de seu pai, quem tinha uma mesa de relógios. Estava entusiasmadíssimo com o fato de começar a trabalhar de maneira regular ganhando algo de dinheiro.

Muitos dos garotos ou adolescentes que se vê trabalhar de forma independente nas ruas de Ciudad del Este não estão sozinhos no espaço da rua mas sua mãe, seu pai ou ambos também estão trabalhando não muito longe de onde eles estão. Tendo esta infra-estrutura de trabalho na rua, muitos filhos acompanham seus pais ou algum deles e ajudam em suas atividades. Também jogam, conhecem e vão estabelecendo suas relações. Os meninos usam dinheiro e aprendem a manejá-lo com muita habilidade. Não é incomum ver sair de seus bolsos reais, dólares, guaranis e pesos argentinos.

Os meninos e jovens que acompanham seus pais ou conhecidos começam a integrar-se na dinâmica comercial da rua a partir da observação, das relações que começam a estabelecer com outros mesiteros e de sua circulação por aquele espaço. A rua é um espaço repleto de atividade e de acontecimentos que apresenta um enorme atrativo para quase todos os meninos que conheci. Formalmente, o ingresso na atividade comercial começa quando se transformam em secretários de algum adulto que tem uma mesa ou *casilla*. Como secretários vão aprender a dinâmica dos negócios, ajudando seu patrão e começando a vender suas mercadorias. Em geral, a figura de secretário não é usada para referir-se a um filho ou filha que colabora com as coisas de seus pais. Como se começar a trabalhar de verdade significasse distanciar-se das relações de parentesco.

Uma vez que a relação entre secretário e patrão se transformou numa relação entre pares, a relação persiste e pode-se transformar num dos canais para conseguir crédito ou mercadorias. Dependendo para onde se dirige esse fluxo, a antiga relação pode reverter-se. Um velho mesitero me explicava essa situação da seguinte maneira:

Porque, [o secretário] quizás se despertó, vio de que esto iba... importante, progresó y entonces se independizó y empezó él hacer su vida comercial y ahora está mejor que aquella persona que lo recibíó, ¿verdad? Hay mucho ejemplo de eso, miles de ejemplos. ☐☐

Se a relação entre secretário e patrão implica posições desiguais, a mesma não necessariamente se congela numa estrutura hierárquica, conformando tanto um mecanismo de incorporação na rua como um meio de desenvolvimento de confiança que posteriormente alimentará as relações. Tanto as relações patrão-secretário como as regras que regulam a competência e o companheirismo remetem à forma de estruturação das vendas na rua: não um espaço anônimo, mas sim um universo atravessado por relações e avaliações extremamente personalizadas.

### 3.7 Conclusões

Assim como no capítulo anterior surgiu um vocabulário espacial centrado em lugares (*mesas*, *cajas* e *casillas*) e ações (*pôr*, *instalar*, *ocupar*), o que foi aparecendo neste capítulo corresponde ao vocabulário de uma atividade que emerge como resultado de determinado tipo de ações e que é realizada a partir de certas relações. Os verbos caracterizam a atividade: *vender*, *comprar*, *ganhar*, *perder*, *deixar um produto a determinado preço*, *fazer um lucro sobre determinado produto*. As relações envolvem *clientes e vendedores*, *companheiros*, *secretários e patrões*; sendo que os sujeitos destas relações são definidos por um conjunto de variáveis: *curepa*, *rapai ou gringo*, *turista-turista ou comprista*, *com dinheiro ou sem dinheiro*, *surpreendido ou conhecedor do mercado*, *menino*, *jovem ou velho*, *homem ou mulher*, *amigo ou invejoso*. Nas ruas de Ciudad del Este, os conteúdos sociais que emergem nas transações

refletem um mundo em movimento no qual se expressa um complexo espaço de fronteira, e onde é possível reconhecer regras e relações que organizam seu funcionamento, desde as formas de regulação da competência até as diversas formas de incorporação na atividade.<sup>186</sup>

Os preços das mercadorias nas ruas de Ciudad del Este dificilmente podem ser compreendidos como o resultado do equilíbrio abstrato de ofertas e demandas.<sup>187</sup> Os diferentes elementos que entram em jogo no estabelecimento de um preço refletem as condições nas quais opera o comércio de Ciudad del Este onde se cruzam compradores de procedência diversa, falando diferentes línguas e usando moedas distintas. É precisamente no jogo com estas variáveis, inscritas corporalmente na figura do comprador e decodificadas a partir de formas de andar, estilos de vestir, línguas e entonações, que os vendedores estabelecem um preço. Com aqueles que não sabem, se tenta obter mais. Com aqueles que são reconhecidos como freqüentadores de Ciudad del Este, se aceita que sabem tanto quanto eles.

A distinção descrita no Capítulo 1 entre turistas-turistas e compristas começa a adquirir sentido em termos de vendas, de possibilidades e de relações. Se com os primeiros se espera realizar melhores vendas, há que atrai-los e convencê-los a partir de diversas formas e estratégias de promoção. Com os compristas as relações são mais contraditórias: conhecedores de Ciudad del Este e difíceis para negociar, no entanto é com eles que relações mais estáveis foram possíveis e que os transformaram em clientes (no sentido regular do termo). A informação –sobre produtos, sobre preços e sobre locais de venda– é fundamental

---

<sup>186</sup> Ponto de partida e não de chegada: o caráter social das transações. A ênfase no social apontado em muitos trabalhos antropológicos e sociológicos sobre economia me produz a mesma sensação que a ênfase na construção dos coletivos sociais e as identidades culturais. Quando se apresentam como conclusão, ambas ênfases não deixam de ratificar em importância aquilo que pretendem criticar, reproduzindo a partir de sua crítica o fantasma que pretendem exorcizar. Como se o econômico –se aceitamos chamar com este nome alguma coisa que tem a ver com o fazer dos homens em sociedade– pudesse ser de alguma maneira que não fosse social. Como se os coletivos e as identidades pudessem ser de alguma forma que não fossem construídas. Sim, é certo que alguns economistas e alguns essencialistas pensam de outra forma. O ponto é que continuar discutindo esses pontos de partida reproduz uma agenda de temas que continuam pautando as discussões. Importa sim, que tipo de relações se condensam nesse social particular que se expressa nas transações.

<sup>187</sup> Claro que limitar-se a questionar esse modelo de equilíbrio seria confundir o que esse modelo efetivamente é: mais um modelo normativo (que estabelece como *deve* funcionar o mercado de acordo com os princípios da teoria) que um modelo explicativo do funcionamento do mercado enquanto dinâmica social.

para entender a possibilidade e a forma das transações e, como veremos no Capítulo 5, é uma das variáveis a partir da qual pode ser analisada a transformação de um mercado de turistas-turistas em outro cujo movimento é pautado pela presença dos compristas brasileiros.

Vender e comprar não se limita a negociar um preço ou trocar objetos por dinheiro, mas também implica uma série de ações que sucedem na transação. Além do processo de estabelecimento e acordo de um preço, a transação implica a forma em que se chega a esse preço –as distintas variáveis e processos que entram em sua formação–, as mudanças e conversões de moedas, o troco e a entrega do produto. Em cada uma destas fases se pode ganhar ou perder –confianças, dinheiro, produtos– e em todas se pode jogar com os recursos disponíveis: argumentos, posições, conhecimentos e, com a curiosidade e os desejos do outro. A manipulação desses recursos faz parte das regras do jogo. Inclusive as mentiras, tal como sucede em alguns jogos de cartas, podem ser legitimamente usadas enquanto sejam publicamente expostas no jogo da transação.

Vender na rua é a atividade através da qual os mesiteros ganham sua vida. No capítulo anterior vimos como se faz para vender na rua, neste vimos como se vende e no que segue abordarei o que se faz além de vender. Como veremos, assim como as vendas têm a densidade que têm –em termos de operações, de relações e de sensações–, as ruas não são simplesmente o cenário onde elas têm lugar.

## CAPÍTULO 4

**PASSANDO NA RUA**

O ritmo das atividades dos que vendem na rua não é regular; altera-se entre momentos que exigem atenta dedicação e outros nos quais pouco acontece. Algo que caracteriza o ritmo de todos aqueles que trabalham em função do movimento comercial, seja vendendo, fazendo câmbio ou transportando. Um dos mesiteros descrevia o ritmo diário de trabalho da seguinte maneira:

Y... la mayoría abre su mesita a las seis, algunos abre a las 5, alguno abre de la 7, pero... la más tarde, la más tarde que abre son la gente... las 8 por ahí. Y... para nosotros es, no se como voy a decirte, es... para decir trabajamos mucho, no trabajamos. A veces venimos y estamos esperando los clientes, ¿verdad? Estamos sentados ahí en la calle, o jugando así... cualquier... damas, domino o así... Nosotros decimos damas a ese que se juega estilo ajedrez. Eso, para pasar tiempo, y... a las cuatro, a las cinco de la tarde cerramos todo otra vez, y guardamos nuestra mercadería y nos fuimos otra vez todos a... cada uno a su casa. Así nosotros pasamos en la calle. ☐

Neste capítulo, analiso esse ‘passar na rua.’ A sociabilidade da rua transcende as relações de compra e venda, de intercâmbio de informação ou de colaboração na instalação da infraestrutura que possibilita as vendas e se expressa em outras relações que se dão através de conversas, jogos, tragos e música. A confluência de todos esses fazeres permite começar a vislumbrar alguns dos matizes particulares da Ciudad del Este, delineando-se o microcentro como espaço lúdico e de apostas onde é possível reconhecer tradições e estilos, valores e imaginários. Através deles –com eles e contra eles– se articulam identificações e distinções coletivas e se orientam apostas e trajetórias individuais.

Vou começar a partir de duas questões que saltam à vista no dia-a-dia da rua: os jogos e a bebida. Observando os que neles participam –fundamentalmente homens adultos de

origem paraguaia— é possível perceber algumas linhas claras de diferenciação que organizam aquele espaço e nas quais se produzem e reproduzem arenas de sociabilidade onde se expressam —em ato e em palavras— valores e valorações que põem em tensão idéias de ordem e de gozo, de dever ser e de possibilidades.

Duas articulações de discursos e performances são fundamentais para abordar estes assuntos que nos remetem a determinados modelos de masculinidade. Por um lado, aquelas em torno da expressão e resolução de conflitos no contexto da bebida. Por outro lado, aquelas que emergem à luz dos monólogos e diálogos sobre gênero. Como espero transmitir neste capítulo, o gênero é um prisma privilegiado para compreender algumas dinâmicas sociais fundamentais de Ciudad del Este.

Ainda que as questões que orientam este capítulo surgiram em diálogos e situações que ocorreram nas ruas do microcentro, o mesmo se move por outros terrenos passando por casas e bares, discotecas e bairros. Analisar esse ‘passar na rua’ e seguir as questões que emergem por esses outros espaços permitem iluminar características definidoras de Ciudad del Este. Nelas é possível identificar dinâmicas sociais e culturais que conseguiram reproduzir-se pelas possibilidades que o movimento comercial permitiu.

## 4.1. Jogando

Nas ruas do microcentro de Ciudad del Este, joga-se muito damas. Geralmente o fazem em um tabuleiro improvisado, desenhado com lapiseira ou marcador sobre um cartão ou diretamente



**Foto 20** – Jogando uma partida de damas em uma rua de Ciudad del Este. O tabuleiro está apoiado sobre os joelhos dos jogadores.

sobre uma mesa de madeira. As fichas costumam ser tampinhas de refrigerante ou cerveja. Colocadas com a boca para cima são um jogador. Colocadas com a boca para baixo são o outro. Joga-se com uma mestria impressionante e com muita rapidez.<sup>188</sup> Tal qual o resto dos jogos na rua, ao redor dos jogadores costumam juntar-se outras pessoas (**Foto 20**); às vezes por curiosidade, outras esperando que terminem os que estão jogando para ocupar o lugar deixado pelo perdedor.

O jogo de cartas mais comum é o *chinchón* (**Foto 21** e **Quadro 9**). Ainda que em outros países seja jogado com cartas espanholas, nas ruas de Cidade del Este são usadas cartas de pôquer.<sup>189</sup> O *chinchón* envolve mais pessoas que as damas, jogando-se em geral entre quatro jogadores. Sempre se aposta dinheiro, ainda que os montantes costumem ser pequenos.



**Foto 21** – Jogando *chinchón* depois do trabalho.

<sup>188</sup> Saber as regras e os movimentos de um jogo não garante que se possa jogá-lo adequadamente. Depois de perder de todos os adultos com os quais joguei, num domingo antes de almoçar, tentei desculpar-me com um deles:

[yo] - Hace años que no juego... Jugaba de chico

[Edgar] - Bueno, así jugaste recién (risadas)

[yo] - Habrá que practicar un poco

[Edgar] - Si, en unos ocho, nueve años vas a jugar mejor (risadas)... Cuando seas grande (risadas) □

Alguns movimentos típicos do jogo –não comer as peças do outro ou ficar imobilizado– têm significados compartilhados. *Soplo* (perder uma peça por não haver comido) é um símbolo de distração ou de falta de rapidez. *Chanchó* (não poder mover-se apesar de ter peças) é uma humilhação. Tal como um deles o descrevera, “No es que perdés, pero la gente se ríe de vos porque no podés moverte.”

<sup>189</sup> Segundo a explicação de alguns, jogar com cartas de pôquer é melhor porque o baralho tem mais cartas.

### Quadro 9 – Jogando chinchón

O chinchón é um jogo que consiste em formar séries de três ou mais cartas que tenham numeração consecutiva do mesmo naipe (escadas) ou que tenham o mesmo número (pernas). Repartem-se 7 cartas e tem-se que formar pelo menos dois jogos. Os jogadores levantam uma carta do baralho e se descartam de outra que pode ser recolhida pelos outros jogadores. Fazer uma escada com toda a numeração de um mesmo baralho é *chinchón* e significa ganhar. Se isto não ocorre –como é a maioria das vezes–, se restam 10 pontos a quem completa seus jogos e corta, quem tem todas as suas cartas acomodadas em pernas e escadas fica igual e, a quem ficou com cartas sem acomodar em nenhum jogo, somam-se os pontos das mesmas. Com os que joguei, apostavam Grs. 500 e se jogava até 60 pontos. Quando todos os jogadores menos um passam os 60 pontos, aquele que não chegou a esses pontos é o ganhador. Cada vez que um participante passa os 60 pontos de forma individual, tem que continuar jogando mas pagando Grs. 500 e tomando os pontos de quem está pior. Faz-se, então, um círculo sobre os pontos que indicam que aos Grs. 500 iniciais tem que somar-se Grs. 500 mais. “¡Circulito!” é a expressão eufórica de alguns jogadores quando alguém passa e volta a entrar no jogo. O jogador que perde tem que somar, aos Grs. 500 iniciais, os ‘circulitos’ que foi acumulando durante o jogo e o valor total é o que tem que pagar ao vencedor. O máximo que vi alguém perder num jogo foram Grs. 4500 (equivalente a 1 dólar na segunda metade de 2001).

O baixo valor das apostas nos jogos de cartas durante as horas de trabalho é assinalado também por Birgitta Edelman, em sua cuidadosa descrição dos jogos entre os trabalhadores ferroviários de Hagalund (Suécia), que cita outros autores que corroboram essa relação (EDELMAN,1997, p.195ss). Algo que poderia ser interpretado da seguinte maneira. A aposta em dinheiro marca a seriedade do jogo a qual se expressa em uma questão que Edelman assinala e que aparece no chinchón da rua: para ninguém parece ser uma questão insignificante perder, ainda que seja um valor mínimo. Não pelo apego ao dinheiro mas pela seriedade que o dinheiro imprime ao ganhar ou perder. Neste sentido, as baixas apostas permitem marcar a seriedade do jogo sem ter que se expor a apostas maiores, as quais ocorrem em outros espaços onde emerge, não a cotidianidade das relações de trabalho mas, a excepcionalidade aberta pelas chances de ganhar ou perder em quantidade. Um jogo que apareceu em muitas conversas mas que nunca vi ser jogado era o *bojo*. Em todos os relatos, as partidas ocorriam fora da rua. Pelo que me explicaram, o jogo era simples mas eram complicadas as apostas: sempre altas. Os relatos sobre o bojo sempre vinham junto as recordações de tempos de bonança e de imagens de dissipação onde alguns perderam muito do que haviam ganho nas vendas e no trabalho.

Além das damas e do chinchón, também se joga dominó e outros jogos de cartas.

Tanto no dominó –que é jogado com enorme destreza– como nos jogos de cartas, é possível observar a grande rapidez nos cálculos; algo que também se vê nas operações diárias de conversão de moedas e nos cálculos de preços e lucros.

Quando há muito movimento de compradores, os jogos ficam para outro momento ou para outro dia. Mas quando as vendas estão tranquilas, então começa-se a jogar; algo que geralmente ocorre depois do meio-dia ou à tarde. A frequência dos jogos também depende das relações existentes entre as pessoas que ocupam determinado espaço da rua. Alguns espaços são muito mais ‘sociais’ que outros, dependendo do tempo e do tipo de relação que mantêm entre eles, do caráter de cada um e do contexto particular que cada um está atravessando. Do

mesmo modo, os jogos permitem entrever o lugar que a nacionalidade, o gênero, a idade e a posição social operam nas formas das relações e das diferenciações.

Os jogos costumam ser entre paraguaios. Das centenas de situações de jogos que vi nas ruas do microcentro, em menos de uma dezena delas havia brasileiros jogando com paraguaios e poucas vezes havia árabes. Nunca vi orientais jogando nas ruas.<sup>190</sup> Claro que em um espaço das dimensões do microcentro de Ciudad del Este e com a multiplicidade de micro-universos produto do intrincado de sua estrutura de galerias, negócios e postos de venda de rua, dificilmente se podem fazer afirmações absolutas sobre as relações. Contudo, nestas dinâmicas sociais começam a vislumbrar-se as disjunções que organizam as diferenças em Ciudad del Este.

Os jogos na rua são entre homens. Apesar de grande parte dos mesiteros serem homens, mesmo nos espaços onde há mulheres elas não participam dos jogos. Outra vez vale a observação: das centenas de situações que pude observar, nunca vi uma mulher jogando damas, chinchón ou dominó na rua. Tal qual a bebida, os jogos são marca e dinâmica de diferenciação na rua que é –particularmente depois do trabalho– paraguaia e masculina.

Nas ruas do centro, os jogos são coisa de adultos. As crianças e os que começam a entrar na juventude também jogam damas e cartas mas em outros espaços, principalmente em casa. Como em outros assuntos, olham os adultos e aprendem, ainda que também tenham seu mundo próprio no qual compartilham suas atividades, suas conversas e os jogos com seus pares (**Quadro 10**).

Em alguns casos, a rua é a continuidade da casa no espaço aberto pelo trabalho. Isto especialmente ocorre nos casos em que a mulher trabalha sozinha ou junto com seu marido (em negócios de comida ou em vendas em uma mesa ou *casilla*). Os filhos os acompanham e

---

<sup>190</sup> Quando há pouco movimento, também é possível ver laranjas brasileiros jogando cartas, ainda que sempre entre eles.

ajudam em suas atividades, mas também brincam, conhecem e estabelecem suas relações. Tal como vimos no capítulo anterior, estar na rua é uma forma de aprender o mundo dos grandes.

O caráter lúdico que aparece refletido em todos esses jogos transcende a presença dos mesmos no dia-a-dia, e se expressa em outras dimensões tais como certas formas em que se realizam as vendas ou em que se expressam algumas relações. No capítulo anterior vimos essa dimensão lúdica em diversas formas de promover as mercadorias, de relacionar-se com os clientes e, inclusive, nas maneiras de realizar as transações.<sup>191</sup>

Esse caráter também se expressa nas relações de alguns mesiteros que trabalham próximos através de provocações corporais. Empurrões, golpes e às vezes perseguições fazem parte do que se reconhece como “brincadeira”, sendo mais ‘pesada’ ou mais ‘leve’, de acordo com a intensidade dos golpes e das provocações.<sup>192</sup> Nestes jogos participam principalmente alguns homens de 20 a 30 anos. Ainda que sejam poucos os que brincam assim,

#### Quadro 10 - Jogos de crianças e não tão crianças

Um jogo muito comum entre as crianças que trabalham na rua é com moedas. Joga-se uma moeda que faz o papel de guia e os outros jogadores lançam suas moedas procurando deixá-las perto da guia. Quem chega mais próximo, tenta matá-la, i.e. dar volta a moeda golpeando ela com a moeda que lançou. Se o logra, o jogador fica com as moedas. Se falha, é a chance do seguinte.

Como nos quadros de Bruegel onde os detalhes surpreendem entre a confusão de imagens e personagens, entre as pessoas e as mercadorias que se movem perto da ponte, por vezes é possível ver uma espécie de enorme relógio de areia de estrutura metálica sendo levantado por um senhor de idade, grisalho, parado ao lado de sua mesa de apostas, rodeado de mototaxistas, engraxates e ambulantes. Alguns apostam, outros miram esperando com ansiedade os pontos dos dados. Espaço comum que crianças e adultos compartiam, a mesa de apostas era do senhor grisalho quem se instalava regularmente perto da ponte. Em sua superfície, estavam escritos os números de 2 a 12. As apostas eram colocadas sobre os números e o senhor lançava os dados no grande atrativo da mesa: dois funis de metal soldados na parte delgada do tubo de ambos, o que dava à estrutura a forma de um grande relógio de areia. Os dados eram lançados por uma boca e caíam na mesa. A estrutura se levantava e aparecia a sorte para quem havia apostado (o dono da mesa pagava dobrado) ou a resignação (o jogador perdia a aposta). As apostas eram pequenas (entre Grs. 100 e 500), mas podiam subir bastante quando alguém se entusiasmava (geralmente adultos) ou quando se cambiava de moeda, passando de guarani a reais, dólares ou pesos argentinos.

<sup>191</sup> Esta dimensão lúdica não tem que ser entendida simplesmente como diversão. Talvez seja melhor entendida como uma tensão na qual se joga permanentemente com regras e limites, especialmente com aqueles com os quais se compartilha. Como veremos, essa tensão às vezes deriva em situações que não são percebidas nem vividas como algo divertido.

<sup>192</sup> Não há uma forma concreta de referir-se a estas práticas corporais a não ser com a palavra ‘jogo’. Algumas vezes me descreveram a quem participa nesse tipo de divertimento como sendo os ‘brincalhões.’

mesmo aqueles que não o fazem costumam rir das situações que passam os que participam; por exemplo, quando alguém recebe a contrapartida de um golpe que já estava esperando ou quando corre para esconder-se atrás de uma *casilla* para proteger-se dos chumbinhos que outro dispara com um rifle de ar comprimido que é vendido na *mesita* de

algum conhecido.

#### Quadro 11 - San Cono

Pelas manhãs sempre chega alguém no quiosque de Ricardo procurando San Cono. Quem o pede, primeiro faz o exercício que depois outros repetirão: recordar, buscar e traduzir. Editado na Argentina, o livro de San Cono tem capa dura, forrada com fita adesiva transparente para protegê-lo de tanto uso. Em suas páginas se encontra a correspondência entre sonhos e números. Os sonhos estão organizados a partir de elementos e objetos individuais e situações esquemáticas. Cada um deles corresponde a um número, o qual é eleito para se jogar na loteria. Tal como um dos mesiteros me explicara enquanto folheava o livro em sua mão, “Por esto es importante acordarse de los sueños”.

A importância dos sonhos como instrumento para conhecer a sorte também está presente no ‘jogo do bicho’ no Brasil, onde existem livros similares (DA MATTA & SOARES, 1999). Correspondência ou tradução, o que estes livros apresentam são uma diversidade de técnicas que brindam ao leitor ferramentas para chegar ao seu número de sorte. Uma discussão interessante sobre a noção de tradução para a análise e a interpretação dos sonhos é LEITE, 2003:8-15.

Junto a esta dimensão lúdica há outro elemento que tem a ver com as apostas. Estas não se restringem aos jogos entre dois ou mais participantes, também se expressam na importante presença cotidiana da loteria.<sup>193</sup> Joga-se muita loteria nas ruas do centro, sendo os sonhos um dos mecanismos privilegiados para saber em que números apostar (Quadro 11). Os vendedores de loteria trabalham regularmente nas mesmas áreas, vendendo os bilhetes a seus clientes já conhecidos.<sup>194</sup>

<sup>193</sup> Nos jogos em equipe fora do microcentro também se aposta. No caso do futebol, as apostas costumam ser importantes aos domingos –por exemplo, a equipe perdedora paga o assado que se come ao final da partida. No caso do vôlei e do *piqui-vôlei*, geralmente se joga por uma cerveja ou um refrigerante. Em todas estas apostas, a equipe ganhadora não consome individualmente a aposta mas a mesma é socializada entre ganhadores e perdedores e inclusive entre alguns espectadores autorizados a fazê-lo. *Piqui-vôlei* é o esporte que no Brasil se conhece como futevôlei, variedade de vôlei de praia no qual a bola pode ser tocada somente com os membros inferiores, a cabeça, os ombros e o peito. Segundo seus praticantes cariocas, foi criado nas praias do Rio de Janeiro em 1965 como forma de burlar a proibição de jogar futebol na praia. O *piqui-vôlei* goza de uma grande popularidade em Ciudad del Este e joga-se com enorme mestria. As quadras nas quais se joga podem ser de terra ou de material. O piso da quadra do bairro onde eu vivia (San Rafael) era de ladrilhos, material muito mais brando que o cimento para praticar esportes.

<sup>194</sup> As apostas guiam-se pelo sorteio diário da Quiniela. Os números vão de 1 a 999, sendo bastante alta a probabilidade de acertar comparada com a loteria e outros jogos de azar. A quiniela no Paraguai é uma sociedade anônima (Montsol S.A.) que passou a ter o monopólio autorizado para a venda de apostas. Durante o ano de 2001, aqueles que vendiam loteria em esquemas por fora da empresa –os *quinieleros mau*– tentaram articular-se para negociar um espaço próprio, coisa que, até quando deixei o campo, não haviam conseguido. Um detalhe interessante é que o encarregado contratado pela empresa em Ciudad del Este para trabalhar como coordenador

A loteria é paraguaia e jogada por paraguaios. Os brasileiros que cruzam para trabalhar em Ciudad del Este compram loteria brasileira de compatriotas que se dedicam a vender *bilhetes e raspadinhas* nos postos de venda de brasileiros –*lanchonetes e quiosques* de comida, comércio e pontos de encontro nas galerias– oferecendo sorte brasileira e em português. “Mas... se eu ganhar, vou cobrar aonde?” perguntei surpreso e a resposta chegou com tom de obviedade, “Na Caixa Econômica... do outro lado!”

Os jogos constituem uma arena na qual as diferenças que chegam ao mercado se reproduzem. Nacionalidade, gênero e gerações são divisores que operam na articulação da dinâmica da rua. Porém antes de ser ‘funcionais’ a essas operações, os jogos são uma prática em que emergem determinadas características da rua como espaço de diversão, desafios e apostas. Nem a única nem a principal. Vimos essa dimensão lúdica na forma de trabalhar e a veremos a seguir a propósito da bebida, através da qual acompanharemos algumas formas e conteúdos em que esses articuladores e divisores também se desenrolam.

## 4.2 Compartilhando a bebida

Como em tantos outros lugares, geralmente se bebe acompanhado de amigos e companheiros.<sup>195</sup> Contudo, nas ruas do centro de Ciudad del Este, dizer que se bebe em forma coletiva não só faz referência ao sentido de juntar-se para beber como à forma propriamente de fazê-lo: bebe-se em um único copo que circula entre os que estão bebendo. A dinâmica é a seguinte: serve-se o copo e quem o recebe toma um gole ou dois e passa-o a quem está ao

---

dos vendedores havia sido mesitero e presidente da Federación de Trabajadores de la Vía Pública. Quando os *quinieleros mau* se articularam para negociar com as autoridades e com a empresa, também procuraram um dirigente mesitero que ainda trabalhava na rua.

<sup>195</sup> A descrição que segue aborda a bebida como prática social e cultural que articula regras, valores, prazeres e diversões em arenas de sociabilidade marcadas por sua presença. Esta forma de abordar a bebida a partir do comportamento dos que bebem tem sido uma marca dos estudos antropológicos em contraposição às agendas de investigação que partem do consumo de álcool como comportamento desviado ou anormal. Para uma descrição dos estudos sobre a bebida em antropologia, ver Mandelbaum, 1965; Heath, [1987] e Douglas [1987]. Para uma crítica ao menosprezo dos antropólogos face aos problemas derivados do consumo de álcool em muitas das sociedades em que tenham trabalhado, ver Room, 1984.

lado, este, por sua vez, bebe um trago e passa-o à pessoa que está a seu lado e assim circula até que o copo se esvazia e volta a ser completado para voltar a circular (Foto 22).<sup>196</sup> Apesar de uma mesma pessoa poder servir recorrentemente o copo, não há uma ordem definida



**Foto 22** – Uma cerveja com amigos no centro (rua Camilo Recalde). O primeiro à izq. é quem tem o copo que está circulando. Carlitos, o segundo à izq., é mesitero na Av. San Blas. Os outros são amigos.

para fazê-lo e ninguém se ofenderá se outro servir também.

Quando alguém se encontra com amigos ou conhecidos que estão bebendo, é convidado com o copo que está circulando e assim fica incluído no círculo daqueles que estão bebendo. Beber desta maneira reforça a idéia de fazê-lo socialmente e sublinha a explicação que sempre me foi dada como óbvia: beber é uma

forma de compartilhar. A forma faz o compartilhamento e o compartilhar se expressa na forma<sup>197</sup>. Quebrar a forma é quebrar o compartilhamento, por isso se escutam queixas quando o copo se detém durante muito tempo sem a atenção suficiente a sua circulação ou, quando as

<sup>196</sup> A forma de beber álcool é similar a como se toma *tereré* (ver glossário). Nas conversas, contudo, nunca ninguém as relacionou. A mesma forma de beber é descrita em outros lugares. Segundo Dwight Heath, entre os Camba da Bolívia, esta forma de beber restringe a bebida a momentos sociais (proscurendo o beber individual e prescrevendo o compartilhamento) e regula o consumo de bebidas e seu excesso restringindo-os a esses momentos (HEATH, 1991). Esta expressão do compartilhamento na comensalidade aparece na descrição de Gerald Mars e Yochanan Altman das festas na Georgia Soviética, nas quais depois de demonstrações competitivas –bebendo individualmente até terminar o copo–, os autores descrevem demonstrações de companheirismo nas quais alguns homens compartilham a comida do mesmo prato e a bebida do mesmo copo, “The term for this practice is *megobarebi* which can be translated as “close friends.” (MARS & ALTMAN, 1991, p.276).

<sup>197</sup> Para aqueles que querem tomar cerveja de maneira individual, beber em lata é a melhor maneira para poder fazê-lo. Beber individualmente permite regular pessoalmente a quantidade e o ritmo com que se bebe. De qualquer maneira, quem está bebendo individualmente em lata costuma oferecer um trago para aqueles com os quais se encontra. Ainda que possa funcionar como meio de individualização, o consumo de cerveja em lata não exclui a possibilidade de que a mesma passe a circular coletivamente, tal como o demonstra o consumo de latas de forma coletiva depois que se acabam as garrafas ou quando são poucos os que bebem.

pessoas estão tomando outras bebidas ou de outras garrafas e o sentido da circulação se perde. Especialmente os mais veteranos costumam queixar-se, “¡Así no da gusto tomar!”<sup>198</sup>

Cerveja é o que mais se bebe. A paraguaia vem envasilhada em garrafas de um litro. Quando se está bebendo coletivamente e as garrafas se acabam, compram-se latas, em geral brasileiras, que passam a circular da mesma forma que quando se bebe em copos. No inverno também é comum beber vinho ou *caña* –licor destilado a base de cana-de-açúcar–, geralmente misturados com refrigerante. Também há os que preferem bebidas mais fortes como caña pura aos quais resulta mais difícil encontrar pessoas com quem compartilhar a bebida, razão pela qual em geral bebem sozinhos.

Assim como os jogos, beber depende do dia e do movimento. Apesar de sempre haver algum grupo de pessoas que está bebendo no centro da Ciudad del Este, são as sextas-feiras e os sábados os dias em que as pessoas mais ficam nas ruas do centro. Nesses dias também chegam amigos que não trabalham no centro para compartilhar tragos antes de voltar para suas casas ou encontrar-se para continuar a beber em algum bar ou ir dançar.

Alguns começam a beber depois do almoço, outros começam antes de guardar as mercadorias e outros depois que tudo fique pronto para partir. Bebe-se na rua, entre *cajas* e *mesitas*, na saída dos comércios ou na entrada das galerias. Em geral, bebe-se de pé ou sentado nos bancos usados pelos mesiteros durante o dia de trabalho. Compra-se a bebida nos postos de comida na rua ou dos vendedores ambulantes que vendem bebidas. Quando a cerveja termina, pega-se outra, pagando-a, sucessivamente, aqueles que estão bebendo no grupo e aqueles que se vão somando a ele. Às vezes alguns convidam, seja porque tenham realizado boas vendas ou porque estão em posição de convidar –amigos que trabalham em

---

<sup>198</sup> Ainda que numa leitura egoísta poderia se pensar que as queixas são porque a disrupção da forma produz uma interrupção no acesso à bebida, em todas as situações de queixas que assisti, os que as proferiam eram os que estavam servindo a bebida ou os que estavam mais próximos a eles. Algo que permite dizer que as queixas são em primeiro lugar pela impossibilidade do compartilhamento mais do que pela possibilidade de beber.

outras atividades e que têm boas receitas. Nas ruas do centro, geralmente bebe-se entre homens, algo que também ocorre em outros espaços onde se bebe publicamente.<sup>199</sup>

Os dias de muito movimento e boas vendas parecem ter uma efervescência especial.<sup>200</sup> As pessoas estão contentes e nota-se na rua onde se podem ver grupos bebendo ao som da música de algum vendedor de CD's que deixou o equipamento para ser guardado mais tarde. Alguns sábados, inclusive, vêm-se músicos com seus violões e suas harpas (**Foto 23**).

Apesar dos brasileiros que vêm comprar em Ciudad del Este e aqueles que trabalham como laranjas serem considerados pelos mesiteros como pertencentes à mesma escala social que eles, os espaços de interação não coincidem à medida que o dia de trabalho vai terminando.

Durante o dia é possível ver sacoleiros e laranjas bebendo em postos na rua ou nas galerias, sentados esperando completar as compras ou passando o tempo (**Foto 23**). Para aqueles



**Foto 23** – Músicos tocando na entrada de uma ampla *casilla* na Ruta Internacional. O homem que está parado atrás da harpa tem um violão. Os três de costas são compristas brasileiros.

<sup>199</sup> Contudo, em bares mais modernos ou sofisticados ou em locais de dançar, as mulheres também bebem. Os dados apresentados em um estudo epidemiológico sobre prevalência de uso e abuso de substâncias psicoativas em pessoas entre 12 e 45 anos realizado no Paraguai em 1991 apontam também para esta divergência no consumo de álcool de acordo com o sexo (MÍGUEZ, PECCI y GARRIZOSA, 1992). O estudo se baseou em uma enquete realizada por amostragem aleatória estratificada nas 10 cidades mais populosas do país. Assunção e a área metropolitana foram consideradas como uma unidade sendo a mais numerosa em termos demográficos. Ciudad del Este era a segunda mais populosa, Puerto Presidente Franco a sétima e Hernandarias a décima. Segundo esse estudo, o uso de álcool alcançava 79,5 % da população entretanto o abuso alcançava 35,6 % (o abuso de álcool está definido no estudo como o consumo de mais de 100 cc. de álcool absoluto em uma oportunidade). Estas cifras se decompõem de maneira bem díspar de acordo com o sexo do entrevistado, observando-se uma prevalência de abuso de álcool muito mais marcada entre homens do que entre mulheres. Por exemplo, a prevalência de abuso de álcool nos últimos 12 meses era, em porcentagem sobre o total da população, para pessoas entre 12 e 17 anos: ♂ 16,9 % e ♀ 8,3%; entre 18 e 29 anos: ♂ 66,3 e ♀ 22,4; e entre 30 e 45 anos: ♂ 69 % e ♀ 21,8.

<sup>200</sup> A efervescência dos dias de muito movimento se sente entre todos os que participam do comércio da Ciudad del Este porém, tal como veremos, localiza-se de diferentes maneiras de acordo com critérios de origem, classe social e gênero.

que vêm fazer compras, Ciudad del Este é um espaço de passagem onde as atividades que se realizam –as compras– terminam em Foz do Iguaçu depois de haver retornado com as mercadorias. Aqueles que não saem em seguida para suas cidades de origem, bebem e comem em Foz do Iguaçu perto da ponte. Em alguns pontos de Vila Portes é que se concentra a efervescência de um dia de bom movimento: em bares ou lanchonetes ao lado dos hotéis e em um mercado que tem várias lanchonetes e postos de comida.

Ainda que os empregados de comércio brasileiros não tenham a relação transitória dos compristas, tampouco compartilham o espaço da rua com os paraguaios depois do trabalho. Nas quintas-feiras e sábados alguns começam a beber junto aos paraguaios, com quem compartilham seus micro-universos particulares. Claro que beber ‘junto’ a alguém não significa beber ‘com’ alguém. Bebendo suas latas de cerveja –que quase sempre é brasileira–, são pouquíssimos os brasileiros que bebem ‘com’ os paraguaios compartilhando o mesmo copo com eles.

Se nos jogos vimos desenhar-se um espaço diferencial de relações masculinas, adultas e paraguaias, um espaço recortado pelos mesmos contornos também é produzido e reproduzido com a bebida. À medida que o dia vai terminando, as diferenças que organizam essas relações se fazem mais distintas e se transformam em auto-explicativas: empregados, laranjas e compristas brasileiros voltam para suas casas ou empreendem o caminho de regresso a suas cidades. Os comerciantes –chineses ou árabes, brasileiros ou paraguaios– cruzam a Foz ou vão para seus bairros em Ciudad del Este. À medida que o dia vai terminando, as distinções sociais também se tornam mais agudas.<sup>201</sup> Porém, que passa com as mulheres paraguaias que também trabalham no microcentro? Onde estão elas?

---

<sup>201</sup> Falando sobre as relações entre os grupos presentes no microcentro, um mesitero me explicava a falta de relação com chineses e árabes a partir da seguinte conclusão, “No hay chino pobre acá, Fernando. Como no hay árabe pobre. Todos tienen dinero y hicieron más dinero acá y como toda la gente de dinero, ellos no les gusta estar con los pobres.” □

### 4.3 O lugar das mulheres

Tal como vimos no Capítulo 1, as mulheres também trabalham no microcentro da cidade. Tanto brasileiras como paraguaias o fazem principalmente como vendedoras nos comércios. As paraguaias também o fazem nas ruas. As que se localizam próximas à ponte, em geral trabalham em *casillas* vendendo perfumes, cosméticos ou CD's. Também são muitas as mulheres que o fazem nas mesas de roupa e nos postos de flores na Avenida San Blas e ao largo da Avenida Monseñor Rodríguez (especialmente depois do balão de Monalisa – Ver Mapa 1 – Capítulo 1). As que preparam e oferecem tereré são mulheres, às vezes ajudadas por filhas e filhos menores. Muitas também trabalham com comida, seja vendendo como ambulantes –principalmente chipa e frutas– ou preparando e vendendo nos postos de comida. Outras também trabalham como paseras ingressando mercadorias do Brasil.<sup>202</sup>

Incorporando as mulheres na descrição, o caráter masculino de certas dimensões da rua aparece mais nítido. São os homens os que fazem brincadeiras em público quando vendem. As mulheres tampouco participam dos jogos e da bebida, o que não significa que estejam ausentes.<sup>203</sup> Se elas vivem perto, às vezes aparecem –geralmente com seus filhos– para

---

<sup>202</sup> Na apresentação de seu projeto de investigação na rede Women in Development Europe (WIDE) sobre gênero e trabalho em Ciudad del Este, Graciela Corvalán descreve a situação das mulheres da seguinte maneira: “In Ciudad del Este, women’s **primary occupation** is in commerce, as saleswomen (53,5%), followed by personal service and similar workers (29,3%). Very low educational levels and high levels of functional illiteracy characterise these women. The majority are self-employed in commercial activities are located in the informal market, a situation that implies high levels of insecurity and irregularity in terms of earnings and social benefits. The same can be said of the women who work as employees in the commercial sector and above all in domestic work, who are exposed to exploitation, fundamentally due to the fact that they are not aware of their rights and that the majority do not have social or employment protection. (...) In Ciudad del Este, women’s salaries are greatly inferior to those of men. Men’s average earnings amount to \$306.00 USD, while women earn an average of \$171.00 USD per month. Both women and men have similar levels of education, although recently women have been observed to achieve superior levels of higher education. On the other hand, women’s participation is usually lower in technical careers.” (CORVALÁN, s/d, ênfase no original). O trabalho é posterior à sanção da Lei de Maquila no Paraguai (1997), elemento que aparece como um dos tópicos a ser analisados em relação às mulheres.

<sup>203</sup> Por sua particularidade, a seguinte situação ilumina algumas características da participação feminina nos espaços masculinos. Era noite, na calçada em frente a um negócio. Vários amigos reunidos estavam bebendo com o dono que era paraguaio. Entre todos os homens, a esposa do dono. Brasileira. Depois de comentar que ela era a primeira esposa que eu via bebendo com o marido e os amigos, ela me deu sua interpretação das coisas: “Isso é culpa das paraguaias que não saem das suas casas. Eu não consigo ficar trancada.” Depois que ela se foi, fiz o mesmo comentário com seu marido. Sua interpretação foi outra: “Yo le dejo un poco pero también le tengo

acompanhar seus pares ou, muitas vezes, para buscar seu marido. Os que trabalham em par costumam voltar juntos para sua casa. Outras mulheres também podem acompanhar algum homem nessas rondas de bebidas ou de jogos. Geralmente são mulheres solteiras, amigas ou conhecidas de alguém que por ali está bebendo ou jogando. Definitivamente, não são mulheres pertencentes a seus universos domésticos.

Em outros lugares, a separação dos universos femininos e masculinos se produz e reproduz na segregação do mundo doméstico e do mundo do trabalho, duplicando-se como masculino o espaço de distensão depois do trabalho fora da casa.<sup>204</sup> No microcentro de Ciudad del Este, o espaço e o tempo do trabalho são compartilhados por homens e mulheres (assim como por crianças, jovens e adultos). Esta simultaneidade espaço-temporal é diferenciada a partir da homosocialidade dos jogos e da bebida.<sup>205</sup> Primeiro, produzindo um espaço masculino no tempo e no espaço de trabalho compartilhado por homens e mulheres. Logo, transformando a rua em domínio masculino na continuidade dessas atividades à medida que o dia de trabalho se acaba. Nesse momento se refaz –no caso daquelas famílias que trabalham conjuntamente no centro– ou se ratifica –no caso daquelas mulheres que não trabalham fora

---

que marcar porque sino ella se perdería por ahí. Yo le marco hasta donde.” Em verdade, os dois ‘se marcan’ já que o negócio em cuja entrada se estava bebendo cerveja ficava diante de sua casa: a atividade social dele também se produzia na continuidade de sua casa. Outro elemento contrastante era a relação dela com a forma de beber. Quando se cansava do ritmo da ronda, entrava em casa e voltava com seu copo que enchia com a cerveja que se estava tomando e bebia individualmente. Algo que não a impedia de tomar do copo que circulava quando seu copo ficava vazio. Ela era de Santa Catarina e havia chegado no início dos anos 1990. Muita gente estava indo a Ciudad del Este para fazer compras e ela não sabia o que fazer em sua cidade. Chegou para conhecer e em seguida conseguiu trabalho como empregada de comércio. Depois que teve filhos deixou de trabalhar.

<sup>204</sup> Por exemplo nas montanhas de Castilla, ver Brandes, 1979; em Pardais -Portugal- ver Almeida, 1995; nas montanhas de Creta, ver Herzfeld, 1985.

<sup>205</sup> Em sua revisão da bibliografía antropológica sobre masculinidade, Gutmann assinala que é a especialista em literatura e teórica feminista Eve Kosofsky Sedgwick quem primeiro desenvolve o conceito de homosociabilidade em *Between Men: English Literature and Male Homosocial Desire* (1985) para referir-se aos espaços de agregação (e segregação) masculina (GUTMANN, 1997, p.393ss).

de suas casas– o mundo doméstico como universo feminino e a rua como espaço masculino.<sup>206</sup>

Para entender a produção e reprodução dessas distinções em Ciudad del Este é preciso considerar os seguintes elementos (que explorarei com mais detalhe no capítulo que segue): o caráter rural da população e sua recente migração; certas configurações de gênero recorrentes em outros espaços latino-americanos que remetem a tradições históricas e religiosas de mais longa duração; o regime autoritário de Stroessner que imperou no Paraguai desde 1954 até 1989 e que inibiu certas transformações culturais que em outros países questionaram as relações de gênero e de autoridade. Ainda que todos esses elementos sejam fundamentais, eles não nos dão ferramentas para saber qual é o significado concreto dessas distinções no espaço de Ciudad del Este, a importância que elas têm na estruturação das relações e como essas práticas de gênero se relacionaram com as possibilidades abertas pelo trabalho no comércio, seja possibilitando-as ou inibindo-as, ampliando-as ou questionando-as.

Claro que estas dimensões de gênero não operam exclusivamente entre aqueles que se dedicam a comprar ou vender, a carregar ou fazer câmbio. Essas dimensões atravessam a Ciudad del Este transversalmente e o fazem de forma heterogênea, tanto pelas diferenças e trajetórias sociais e culturais que ali convergem como pelas condições daquilo que denominamos gênero. Algo que, seguindo Gustavo Blázquez:

...não aparece nem como uma propriedade dos seres humanos nem como uma interpretação cultural de um suposto dimorfismo sexual/anatômico. O gênero não é algo que ‘se é’ ou algo que ‘se tem’ senão algo que ‘se faz’; um efeito performativo e uma performance (BLÁZQUEZ, 2004, p.7).

---

<sup>206</sup> Em uma passagem sugestiva que bem se aplica a esta dimensão de gênero nas ruas da Ciudad del Este, Miguel Vale de Almeida assinala em seu trabalho sobre masculinidades no povoado de Pardais (Portugal), “O tempo também «tem gênero»” (ALMEIDA, 1995, p.183). Seguindo o listado que apresenta para justificar esta afirmação, não obstante, emerge uma questão que aparece como óbvia nas ruas da Ciudad del Este: não é o tempo o que também tem gênero mas determinadas combinações espaço-temporais que marcam determinados sítios em determinados momentos como universos de gênero particulares.

É precisamente neste sentido que abordarei essas arenas de sociabilidade constituídas em torno do jogo e da bebida.

#### **4.4 Urbanidades e masculinidades: Dinâmicas em torno da bebida**

Haydee, paraguaia que vivia em Foz do Iguaçu, me assinalava a forma de beber compartilhando o mesmo copo como uma das marcas da falta de ‘educação’ que havia em Ciudad del Este.

Acá no tienen educación, total... te comen con la mano. Mis hijos quedan espantados. Los primos de ellos cuando van allá visitar [a Foz do Iguaçu] y toman del mismo vaso... mi hijo que ‘No, que no tomo de ese vaso’. Total toman de la botella. Allá [en Foz do Iguaçu] es otra cosa, igual que en Argentina. Hay más educación. Acá recién se está aprendiendo alguna cosa. A mí ya no me gusta más. □<sup>207</sup>

Em um estudo que compara os padrões de consumo urbanos e rurais no Paraguai, Kreeg Hetherington descreve essa forma de beber compartilhando o mesmo copo como eminentemente rural (HETHERINGTON, 2001),<sup>208</sup> algo que nos permite iluminar alguns dos elementos em jogo nas articulações culturais da Ciudad del Este. Em uma cidade com um crescimento demográfico vertiginoso e com um grande influxo de imigrantes provenientes do

---

<sup>207</sup> Haydee nasceu em Assunção. Seu pai foi trabalhar na construção da represa de Itaipú e com sua família se mudou para Porto Presidente Stroessner. Chegou quando era menina. Ainda jovem conheceu um brasileiro que vivia em Foz do Iguaçu onde foi viver depois de casar-se, no início dos anos 1980. Seus filhos nasceram e cresceram ali. Depois de ficar viúva e ainda vivendo em Foz do Iguaçu, tentou a sorte em Ciudad del Este abrindo um *copetín* junto a um sócio paraguaio em um bairro da cidade. Em poucos meses cerrou-o pois nunca funcionou bem. O momento de recessão no qual abriu não ajudou, ainda que também tenha tido dificuldades para sintonizar-se ao gosto local. Tal como o colocara em seu espanhol profundamente marcado pelo português (no sotaque e nas palavras): “Allá [em Foz do Iguaçu], con arroz y feijão você ya tiene la base de cualquier comida. La gente acá no le gusta.” □ Alguns vizinhos foram-na orientando nos pratos que se comiam porém, quando mais ou menos se adaptou aos pratos e gostos locais, o negócio já não podia seguir porque estava trabalhando a perda.

<sup>208</sup> Hetherington conta que só viu pessoas dos setores médios e altos de Assunção bebendo dessa maneira uma vez: em uma festa num povoado do interior onde estava trabalhando. A descrição do acontecido na festa em relação à forma de beber é interessante e os comentários posteriores têm o mesmo tom que as queixas que eu mencionava anteriormente. “As people passed the beer around, they never held to an orderly system, and people often began new glasses, bottles, and even cans, throwing these into a mix of meandering vessels.” Algo que nos comentários do dia seguinte ia se expressar em queixas por “the odd way in which these men drank, seemingly unable to even share alcohol properly.” (HETHERINGTON, 2001).

interior, a presença de práticas marcadas em Assunção e em outras cidades como “rurais” não é uma surpresa. Porém caracterizar essas práticas dessa maneira é tão somente o ponto de partida para entender a dinâmica das formas culturais que foram articulando-se em Ciudad del Este e os sentidos a elas outorgados.

Haydee, nascida em Assunção, crescida em Ciudad del Este e com sua vida adulta em Foz do Iguaçu, falava de uma experiência exterior a partir da qual Ciudad del Este e o paraguaio se confundiam. Para ela, compartilhar o copo era um símbolo daquilo que, comparado ao Brasil e à Argentina, carecia de educação. Outras paraguaias e paraguaios também mencionaram a falta de educação para falar de sua cidade mas, geralmente, compartilhando o mesmo copo comigo; o que assinala que do que se estava falando não era o que Haydee tinha em mente.

Algo particular que ocorre em Ciudad del Este em relação às formas de beber – compartilhando ou não compartilhando o copo– é a adequação dessas formas aos contextos em que se bebe. Há uma certa plasticidade das mesmas pessoas em diferentes cenários. Assim, compartilhar é a forma de beber na rua e em lugares informais –sejam locais comerciais de bebida ou em casas particulares.<sup>209</sup> Em bares ou lugares mais sofisticados cada um bebe em seu copo. O interessante é que, mesmo quando esta plasticidade estabelece uma relação diferencial entre práticas e universos sociais (compartilhar → universos mais íntimos ou populares || individualizar → universos mais modernos ou sofisticados), essa diferenciação não estabelece uma distinção excludente entre setores sociais.

Ainda que se fale da bebida, a forma de beber é algo que está fora das palavras.

Durante os 10 meses de trabalho de campo, além de Haydee, somente dois paraguaios me

---

<sup>209</sup> Distribuídos pelos bairros há muitos locais comerciais especializados em bebidas onde se vendem diferentes tipos de cerveja, vinho, caña e outras bebidas de alta gradação alcoólica além de refrigerantes, cigarros, biscoitos e guloseimas. Vários deles podem ser identificados pelo cartaz em letras de neon que diz ‘Beer House’. Em algumas delas há bancos ou cadeiras empilhadas que são instaladas na calçada onde as pessoas se sentam para beber. No Bairro Obrero (perto do terminal de ônibus), onde há vários desses locais, nas noites de fim-de-semana costumam passar músicos que com seus instrumentos –violão e harpa– andam de local em local sentando-se para tocar para os que estão bebendo, os que costumam acompanhar a música cantando.

assinalaram por *motu proprio* o peculiar dessa forma de compartilhar a bebida. Ambos haviam vivido muitos anos fora do Paraguai (um em Recife, o outro em Buenos Aires). Certo é que o relevo dado a uma prática a partir de sua enunciação nada tem a ver com a relevância social da mesma. Estas diferenças entre aquilo de que se fala e aquilo que nem sequer é tema que mereça ser comentado, talvez nos permita ingressar em alguns universos de sentido que articulam diferenciações e significados.

Seguindo Hetherington, se em Assunção beber álcool compartilhando um mesmo copo é uma clivagem entre o urbano-moderno-setores médios e altos, por um lado, e o rural-tradicional-setores baixos, por outro; em Ciudad del Este, compartilhar a bebida não opera como marca de distinção social tão clara e isso porque a organização cultural das diferenças sociais tem tons diferentes aos descritos em outros lugares do Paraguai.<sup>210</sup> Ao menos dos setores médios para baixo, os copos continuam circulando. Durante meu trabalho de campo, por exemplo, bebi no mesmo copo com mesiteros, transportadores, comerciantes, operários, funcionários públicos, empregados de comércio e de escritórios, prestadores de serviços – decoradores, cabeleireiros, mecânicos–, estudantes universitários e profissionais –dentistas e advogados.

Este contraponto entre cidade-interior assume características especiais na fronteira, incorporando outros elementos com os quais se discute e se comparam desenvolvimentos e formas sociais. Foz do Iguaçu e os brasileiros são referentes permanentes nessa comparação.

---

<sup>210</sup> A importância da distinção urbano-rural na estruturação da modernidade paraguaia é algo que atravessa grande parte da produção sociológica e histórica sobre o Paraguai, descrição baseada não só no predomínio rural de sua população até data recente, o tipo de produção minifundista que ampliou em termos sociais sua importância mas também na matriz comum presente tanto na cidade como no campo de muitas das práticas e valores atuais. Uma descrição geral da situação rural no Paraguai está em Galeano, 1997. A importância da língua guarani no Paraguai não deve fazer-nos crer que a influência indígena tem um papel fundamental na cultura contemporânea nem que é a matriz recente de um mundo em transformação. Helen e Elman Service já questionaram faz tempo esta hipótese à luz de sua investigação em Tobatí, um povoado rural, na década de 1950 (SERVICE & SERVICE, [1954]). Para um reestudo contemporâneo do mesmo povoado, ver Hay, 1999.

Argentina e as argentinas e argentinos também entram nesse jogo.<sup>211</sup> Porém não só como referentes –tal como aparecia no discurso de Haydee– senão como presença na cidade com todos aqueles que vêm do outro lado da fronteira e chegam para trabalhar ou para comprar. Ainda que ambos sejam referentes no contraponto estabelecido entre os próprios paraguaios, eles também articulam interpretações que passam a formar parte dessa estrutura de imagens e reflexos.

Quando se fala da bebida em Ciudad del Este, se faz referência a outras dinâmicas que são fundamentais como espaço de diferenciação e de articulação de discursos dessa diferença. Um empregado de comércio brasileiro que trabalhava em Ciudad del Este me dizia: “É difícil que um brasileiro fique bebendo aqui. Se bebe muito... Lá [em Foz do Iguaçu] também, mas... Aqui você nunca sabe se vai dar briga ou não. Lá é mais tranqüilo.”<sup>212</sup> A imagem associada à bebida que muitos dos brasileiros empregados em Ciudad del Este me transmitiam era a de lutas. Discussões e confusões que terminavam em agressões físicas. O mesmo assinalavam alguns paraguaios quando comparavam as saídas em Ciudad del Este e em Foz do Iguaçu: “Allá saben tomar. Saben divertirse sin problemas. Acá no.” E o significado de “sem problemas” era preciso: sem lutas.

Há lutas em Ciudad del Este.<sup>213</sup> Não tanto no centro mas nos bairros e em alguns locais de dançar. Dizer que há lutas não significa dizer que todo mundo se bata ou que tenha

---

<sup>211</sup> Foz do Iguaçu / brasileiro e Argentina / argentinas e argentinos, correspondem a dimensões diferentes de comparação. Em um caso é a cidade vizinha e seus nacionais (basicamente masculinos), no outro é o país e seus nacionais (femeninos e masculinos). Coloco-as nesses termos porque, tal como veremos, assim apareciam nas comparações durante meu trabalho de campo.

<sup>212</sup> ‘Baixinho’ –tal como era conhecido– era empregado de um comércio de eletrônicos e mantinha uma boa relação com os mesiteros que estavam localizados na entrada do negócio onde trabalhava. Dos que ali trabalhavam –empregados brasileiros e os donos libaneses–, ele era quem mais tempo passava fora do local e que mais relação mantinha com os mesiteros e vendedores próximos. As vezes em que começava a beber alguma coisa era cerveja em lata de marca brasileira ou caipirinha já preparada em um copo de plástico e fechada com tampa de alumínio, também de produção brasileira. Porém o tempo de relaxamento equivalente ao tempo depois do trabalho dos mesiteros –especialmente sextas e sábados–, ele o passava em um pequeno mercado em Vila Portes, Foz do Iguaçu, onde às vezes se encontrava com um amigo, tomavam cerveja e jogava num caça-níqueis de futebol.

<sup>213</sup> Não estou falando de situações de violência no interior da família nem tampouco de situações de roubos que podem derivar em agressões, mas de brigas que emergem entre homens em contextos de sociabilidade fora ou

brigado alguma vez. Nem tampouco que andar pelas ruas da Ciudad del Este significa tropeçar com lutadores e provocadores. Por estar fortemente vinculadas com espaços e momentos de bebida, as lutas estão particularmente circunscritas pelas clivagens que organizam esses espaços.<sup>214</sup>

Em dez meses de trabalho de campo, presenciei cinco lutas que envolviam pessoas conhecidas. Em outras cinco oportunidades, as situações chegaram a um ponto de tensão tal que, se não tivesse havido um mediador para separar ou tranquilizar a situação, teria terminado em luta. Nesse período, ocorreram outras 7 lutas entre pelo menos algum conhecido que não presenciei mas que me contaram. Exceto em dois casos, todas estas lutas ocorreram em momentos em que se estava bebendo.<sup>215</sup> Considerando todas estas situações em conjunto, pelo menos a metade delas ocorreu entre conhecidos que estavam bebendo juntos.

---

durante o trabalho; contextos que, como vimos, são basicamente masculinos e adultos. Tampouco estou referindo-me às demonstrações de euforia expressa através do disparo de armas de fogo. Um dos primeiros elementos assinalados por compradores e viajantes é a presença de armas no centro da Ciudad del Este. Inclusive comerciantes de outras cidades de fronteira paraguaias como Encarnación ou Pedro Juan Caballero se surpreendiam pela quantidade de armas longas presentes no microcentro. Tal como vimos no Capítulo 1, as mesmas estão relacionadas aos esquemas privados de segurança de comércios e edifícios. Entretanto, para os estrangeiros que conhecem Ciudad del Este não só em sua dimensão comercial, a presença de armas entre a população é o que os assusta. A posse de armas é muito extensa e no silêncio da noite é comum escutar tiros, em geral dispersos (não como parte de enfrentamentos, tal como se escutam em muitas regiões de Rio de Janeiro). As vezes em que vi disparos feitos por pessoas que não eram membros de organismos de segurança pública ou privada, foi para demonstrar entusiasmo. Contudo, nunca vi disparos de arma como demonstração de entusiasmo no centro da cidade. Como se a euforia se guardasse para a intimidade dos bairros e não para ser expressada no espaço público do mercado.

<sup>214</sup> Espaços que, ainda que o esclarecimento possa parecer redundante, não são freqüentados por todos os habitantes da Ciudad del Este nem sequer por todos que trabalham em seu movimento comercial.

<sup>215</sup> Uma dessas lutas sem álcool foi durante o trabalho na rua, num desses jogos de mãos que mencionava anteriormente. Um dos mesiteros ‘brincalhões’ de uma esquina, depois de provocar verbalmente outro vendedor que não havia dado desposta, tomou-o pela gola de sua camisa como que ameaçando-lhe. O outro –que não estava de humor para brincadeiras– tomou a ameaça literalmente e deu-lhe um soco. O irmão que trabalhava perto também se somou à briga. Um mesitero justificou a reação dos irmãos: “Yo no sé argentino, pero acá si le pegan a tu hermano o a tu padre, o si ellos están en una pelea, claro que le va a defender, vas a querer avanzar sobre todos.” □ Outro justificou a reação do que deu o primeiro soco com a falta de vendas que havia nessa época, “¡Imaginate un poco Fernando! No se puede hinchar así en estos tiempos, ¿cómo le va a agarrar así por su camisa?” □ A outra briga que ocorreu num momento que não se estava bebendo foi entre um estrangeiro (um espanhol) e um paraguaio. O espanhol havia sido agredido em meio a um tumulto. Conhecia quem o agrediu primeiro e quando o encontrou em outro momento passou diretamente aos golpes. Foi um caso atípico. Ainda sabendo que havia agredido o espanhol e que podia esperar alguma contrapartida, o paraguaio não esperava que aquele lhe cairia diretamente aos golpes. Algo que nos fala de certas formas padronizadas de briga que veremos a seguir.

Nas cinco lutas que presenciei e nas cinco situações que quase chegam a lutas, as mesmas foram resultados do que chamaria provocações. Em uma primeira descrição deste conjunto de situações, eu havia interpretado as lutas como produto de ofensas que não se podiam deixar passar: à honra ferida correspondia uma compensação violenta. Contudo, dessas dez situações, somente em dois casos a reação foi imediata. No resto, a primeira atitude do provocado foi afastar-se do provocador. Ainda nas provocações mais diretas, a primeira reação foi afastá-lo.<sup>216</sup> À segunda provocação, a resposta violenta já era inevitável. Esta inevitabilidade era, aos olhos de todos, justificativa suficiente para que a luta ocorresse. Ainda aqueles que se diziam cansados das lutas, em quase todos os casos justificaram-nas a partir da inevitabilidade instaurada pela provocação.<sup>217</sup>

Claro que o caráter inevitável da resposta é relativo. Muitas situações não chegaram a transformar-se em luta mas conseguiram descomprimir-se pela intervenção de terceiros e – sobretudo – porque o provocado depois de responder verbal e corporalmente (parando e avançando firmemente até o outro) não precisou continuar com outros meios. Porém, fundamentalmente, porque o provocador deixou de provocar.

Mais do que a resolução de um conflito concreto, as lutas que ocorrem no contexto da bebida têm a ver com a possibilidade de expressão de sentimentos que ofendem. Às vezes são resultado de ressentimentos acumulados, outras são produto de mal-entendidos que emergem no momento. A provocação é um ato que exige do interpelado assumir uma atitude, a qual não necessariamente significa passar aos golpes. Trata-se, em primeiro lugar, de uma

---

<sup>216</sup> “Todos le están comiendo a tu mujer” disse um rapaz embriagado a outro que era maior que ele, conhecido, que sabia lutar e diante de seus amigos. A reação deste foi empurrá-lo para longe mas sem bater. O outro voltou a se aproximar. Pelo estado de embriaguez em que se encontrava, não tinha condições de lutar. Voltou a dizer-lhe mais forte o que já havia dito. A resposta foram dois golpes que o deixaram estendido na rua por um bom tempo. As provocações das outras lutas tinham a ver com considerações sobre o outro tais como “Vos sos un mentiroso”, “Vos no valés nada”, “Ladrón mentiroso”. Algumas das brigas que não presenciei mas que me contaram, foram o resultado de confusões gerais em bailes (geralmente porque alguém tentou –ou pareceu– seduzir a mulher de outro).

<sup>217</sup> A exceção eram aquelas situações geradas por pessoas reconhecidas como lutadores que queriam voltar a brigar com alguém com quem já haviam feito antes. Essas brigas geravam reprovação e fastio.

demonstração de disposição para fazer frente à situação. Dispor-se a enfrentá-la significa encarar a situação sem mostrar-se diminuído; algo que também se expressa no ato da provocação.

Em muitos casos, o provocador estava em situação de desvantagem para lutar –pela quantidade de álcool que havia bebido, pelo tamanho ou pela destreza do outro para lutar ou porque este último estava com amigos– e, não obstante, insistiu na provocação. Como se a pessoa se valorizasse nesse ato pela disposição demonstrada. O álcool ajuda tanto à possibilidade de provocar como pode tornar menos tolerável as provocações. Contudo, também instaura o espaço onde estas tensões se expressam, limitando-as em sua violência e na continuidade aceita da disputa. Esta limitação das lutas a momentos específicos de bebida compartilhada limita estruturalmente o espaço das lutas assim como põe um freio ao desejo de continuá-las fora desse espaço. Precisamente por isso, as lutas entre pessoas que já haviam lutado entre si eram, aos olhos dos demais, evitáveis.<sup>218</sup>

No caso de Ciudad del Este, se a explicação das lutas como necessidade de uma compensação frente à honra ferida não consegue cobrir tudo o que está em jogo é porque não captura de forma efetiva uma dimensão anterior que articula provocações e reações: a criação e recriação de uma arena de performance que permite expressar aquilo que valoriza a pessoa, i.e. uma atitude que permite mostrar respeito por si mesmo demonstrando que não se aceita ser diminuído frente aos demais.

---

<sup>218</sup> Também há mortes violentas em Ciudad del Este produto de brigas, contudo em todas as situações que vi ou que me contaram com a participação de conhecidos, as brigas não pareciam seguir ou continuar até resoluções desse tipo. Algo bem diferente dos casos descritos por Daniel Linger em São Luís do Maranhão (LINGER, 1992) ou por Enrique Rodríguez Larreta entre os *garimpeiros* do vale do Tapajós (Pará) (RODRÍGUEZ LARRETA, 2002), onde a dialética das brigas contuma desenvolver-se em espirais mais violentas. Tampouco se enquadra dentro da dinâmica descrita por Fátima Cechetto sobre diversos grupos do Rio de Janeiro cuja identidade em parte está construída em diálogo com as brigas a partir da provocação de conflitos com grupos rivais (CECCHETTO, 2004). Antes que um ‘ethos guerreiro’, o que encontramos nas ruas de Ciudad del Este é um estilo particular de masculinidade.

Aqueles que se diziam cansados das lutas, buscavam alternativas para beber e divertir-se nos lugares caros de Ciudad del Este ou em Foz do Iguaçu.<sup>219</sup> No caso dos lugares caros de Ciudad del Este –algumas discotecas e bares– a tranqüilidade está garantida pela presença de pessoal de segurança assim como certa distensão derivada de ambientes menos masculinos. Poderia se pensar que aquilo que não aparece assinalado a partir da forma de beber –a distinção entre setores sociais a partir de compartilhar ou não compartilhar o copo–, aparece na distinção entre lugares sem lutas (de classe média/alta) e lugares com lutas (de classe baixa). Porém isto suporia restringir os espaços caros a espaços de classe média/alta, coisa que em Ciudad del Este não é necessariamente assim, ou ao menos não o era até fins de 2001. Claro que os freqüentadores regulares dos lugares caros costumam ser pessoas com mais dinheiro, mas também é possível encontrar pessoas de bairros populares e que trabalham em atividades que, em outras cidades, os tornaria estranhos dentro desses lugares. Se isto ocorria em 2001, anteriormente era mais comum ainda. Em primeiro lugar, porque a oferta de lugares era mais restrita e, em segundo lugar, porque as possibilidades de lucros abertas no movimento comercial permitiam aceder sem problemas a esses espaços.

“Es más tranquilo allá, da gusto irse” me explicava um mesitero referindo-se ao fato de ir dançar em Foz do Iguaçu. Havia deixado de dançar em Ciudad del Este porque se cansou das lutas. E não era que em Foz do Iguaçu faltassem situações que podiam derivar em lutas mas porque a forma de resolução das mesmas era outra. Nos locais de dança, os problemas

---

<sup>219</sup> Os esquemas de segurança das discotecas mais sofisticadas estão montados precisamente para evitar problemas –i.e. lutas– dentro do local. Na boate do Cassino Acaray, tanto na entrada como no interior da pista de dança, o pessoal de segurança está vestido com uniforme e leva intercomunicadores de ouvido (free hands) em sua cabeça para comunicar-se. Claro que esse uso não é simplesmente uma questão funcional mas também é uma asserção simbólica de segurança que muito remete a moldes cinematográficos. O mesmo poderia ser dito dos equipamentos de algumas companhias de segurança que prestam serviços de proteção a comércios e empresas. Por exemplo, numa revista de promoção de uma companhia de segurança com grande profusão de fotos de modelos em distintos uniformes e com distintos armamentos, apresenta-se uma das introduções recentes na empresa, o DDA (Dispositivo de Disparo Automático): uma estrutura de metal que acompanha o antebraço e onde está colocada uma pistola. A mão do guarda fica livre mas a arma está em posição de ser utilizada com um movimento de braço sem ter que ser sacada. Mas além da eficácia do mecanismo, a exibição e a promoção destas novidades parecem apontar para certos imaginários onde a segurança se inscreve em um espaço que mobiliza imagens de ciência ficção.

em geral eram por mulheres, “Chicas que dicen que no tienen novio y después llega uno que te dice, ‘Le estas besando a mi novia’.” A diferença era que em Foz sempre conseguiu solucionar a situação conversando, “¿Qué culpa tengo, ¿no? Entonces uno intenta explicar eso, ‘Para aí, se coloca no meu lugar! Ela estava sozinha... ¿como sei que era tua namorada?’” □

Tal como diria um pasero que trabalha entre brasileiros e paraguaios, “Nosotros somos muy maleducados, esa es nuestra desgracia. Los brasileros son muy educados, a ellos les gusta hacer amigos de todos. Acá no. Acá la gente es diferente.” □ A “educação” utilizada neste sentido, de fato, é a forma de relacionar-se com o outro: saber relacionar-se sem que os possíveis conflitos possam derivar em uma luta corporal. Algo que aparece permanentemente nas comparações sobre a forma de beber e de solucionar os conflitos entre Ciudad del Este e Foz do Iguaçu.

Esta dimensão da resolução de conflitos se acerca à distinção assinalada por George Simmel a propósito da vida nas metrópoles, para quem o habitante da cidade deixa de reagir com o sentimento e passa a fazê-lo com o entendimento (SIMMEL, [1902], p.15). Paralelamente a essa interpretação mas no terreno mais amplo do processo civilizatório descrito por Norbert Elias, essa mudança nas reações corresponde a um autocontrole mais estrito do indivíduo sobre a expressão pública de suas emoções (ELIAS, [1939], p.189ss). No caso da Ciudad del Este, o elemento fundamental por trás destas formas de reagir está associado diretamente a modos particulares de viver a masculinidade, os quais em outras áreas urbanas do Paraguai são relacionados com os imigrantes rurais e os setores populares. Dadas as possibilidades abertas pelo comércio e o fato de ser uma cidade em formação –sem uma elite antiga–, essas masculinidades não foram deslocadas às margens sociais da cidade mas também se constituíram em uma de suas dinâmicas estruturadoras.

Sem dúvida que a possibilidade de lutas associadas a formas de sociabilidade marcadamente masculinas dão um tom imprevisível e hostil a Ciudad del Este. Não por

casualidade foram vários os brasileiros e brasileiras que me assinalaram esses aspectos como a primeira razão para restringir suas atividades na cidade a questões puramente laborais. Contudo, não foram poucos, tampouco, os que me assinalaram insistentemente que Foz do Iguaçu era mais perigosa que Ciudad del Este; não só paraguaios mas também brasileiros (geralmente, de classes mais baixas).<sup>220</sup> É certo que há um lado de idealização e de repúdio a certos estigmas nesta afirmação, porém a mesma assinala uma diferença que, para quem circula todo o dia por ali, tem um fundamento concreto: as formas da violência de um lado e outro da ponte são distintas e essa diferença está associada tanto às formas de ocupação das áreas adjacentes à ponte como às formas de sociabilidade que apresentei até aqui.

Tal como tencionei mostrar no Capítulo 1, no microcentro de Ciudad del Este a ocupação é intensiva e compacta, com pessoas na rua até tarde e guardas de segurança pelas noites. Nos bairros de Vila Portes e Jardim Jupira, em Foz do Iguaçu, somente alguns espaços estão ocupados de forma intensiva e sem uma presença pública que vá mais além das horas de trabalho, ficando amplos espaços literalmente desertos. Por outro lado, o controle da rua durante a noite por guardas de segurança privada que protegem determinados comércios – prática de muitos anos em Ciudad del Este– não tem paralelo em Foz do Iguaçu.<sup>221</sup>

Por outro lado, se em Ciudad del Este a possibilidade da violência interpessoal é resultado de certas formas de compartilhar coletivamente, são essas mesmas formas as que estabelecem uma presença no espaço público que inibe outro tipo de violência mais impessoal

---

<sup>220</sup> Esta comparação entre a violência de Foz do Iguaçu e a da Ciudad del Este me parece que consiste em uma distinção mais sutil presente nos setores populares entre a violência como problema social –impessoal e imprevisível– e a violência que é parte do funcionamento social normal –pessoal (não anônima) e sujeita a determinadas regras que definem espaços e tempos para que ocorra. Os discursos sobre a violência se referem à primeira.

<sup>221</sup> Inclusive, a fiscalização policial que havia nessa parte de Foz do Iguaçu piorou nos últimos anos. Segundo vários comerciantes ali instalados, a crise comercial da região que vinha acentuando-se desde fins dos anos 1990 impediu-os de seguir ajudando a polícia como o faziam anteriormente através da cooperação utilizada para oferecer apoio e limpeza. À redução da ajuda correspondeu uma diminuição proporcional nas atividades de fiscalização e proteção por parte da polícia.

tais como assaltos violentos, por exemplo.<sup>222</sup> Precisamente, é nesta dimensão comparativa onde os discursos sobre a ‘tranqüilidade’ da Ciudad del Este se inscrevem.<sup>223</sup>

## 4.5 Ter, mandar e fazer: Considerações em torno das relações de gênero

A prática de beber entre homens tem sido interpretada por vários autores como sítio de construção de ‘identidades masculinas’, principalmente na área mediterrânea (BRANDES, 1981; DRIESSEN, 1983). Na discussão sobre uma série de trabalhos que analisam o beber masculino em contextos homosociais similares aos aqui apresentados, Dimitra Gefou-Madianou conclui:

Male drinking, in bars and coffeehouses, serves to constitute their identity as men, obscuring as it does their dependency on the female members of their households. In short, men find themselves in a position of insecurity *vis-à-vis* women, in a position of ‘vulnerable dominance’. It is a position they seek to overcome and possibly escape from through all-male commensal relations which take place outside the home and which deny women entrance. (GEFOU-MADIANOU, 1992, p.10)

‘Domínio vulnerável’ é uma boa maneira de caracterizar a sensação que muitos homens deixavam entrever nas conversas sobre mulheres em Ciudad del Este.<sup>224</sup> Contudo, a

---

<sup>222</sup> Entenda-se o que estou dizendo. Não estou negando a existência de roubos violentos em Ciudad del Este. Contudo os alvos dos roubos mudam a sensação de arbitrariedade que se sente em um e outro lado da ponte. Em Foz, perto da ponte, qualquer um pode ser alvo de uma tentativa de roubo enquanto que, para quem vive ou conhece bem o centro da Ciudad del Este, a sensação do que ali sucede é distinta. No microcentro, o ladrão oportunista paraguaio (chamado “caballo loco”), pega a carteira ou a bolsa da vítima e sai correndo. Geralmente, roubam turistas ou compradores e à medida que chega a noite dificilmente circulam pelo centro da cidade com intenção de roubar. Só vi uma tentativa de roubo a um mesitero que fracassou porque vários companheiros correram atrás dos ladrões até que estes deixaram o objeto roubado, uma enorme faca. Os dois rapazes eram brasileiros. Os grandes roubos supõem outros esquemas –quadrilhas, armas longas, logística especial– e têm outros alvos como casas financeiras e outros lugares onde se junta muito dinheiro.

<sup>223</sup> Alguns exemplos. Depois de enumerar as desvantagens para trabalhar em Foz do Iguaçu e de surpreender-se com minha surpresa pelos roubos e a violência que descrevera, um laranja insistia, “Em Foz do Iguaçu tem muito... tem assalto, roubo. Aqui é diferente. Aqui não tem tudo isso. Paraguai é um povo sofrido porém tranqüilo... Paraguai é um povo sofrido porém tranqüilo.” □ Valério, um dos poucos brasileiros que trabalhava e vivia no microcentro da Ciudad del Este, colocava a questão nos seguintes termos: “Ciudad del Este es más tranquilo que Foz de Iguaçu, allá hay mucha más violencia. El problema acá es que no hay mucho para hacer, pero entonces uno cruza a Foz.” □ Gregório, mesitero que já conhecemos dos capítulos anteriores, o colocava da seguinte maneira: “A veces la gente critica por la policía. Yo te voy a decir unas cosas que son realidad y vamos así... a hablar honestamente, ¿verdad? La gente, especialmente los brasileros, ¿verdad? y la gente que viene a hacer su compra acá en Ciudad del Este dice que no hay seguridad. Y no es así. Yo pregunto a los brasileros, yo pregunto a los argentinos, pregunto a todo el mundo pregunto, acá ocurre poco robo por día. En el Brasil vos salís, por una cadena o por un reloj lindo en tu brazo y enseguida te asalta la gente. Acá la gente por ejemplo están caminando todavía, sus cadenas, su anillo de oro, los mejores reloj en su pulso, en los brazos. Por ejemplo, dice que no hay seguridad acá, yo pregunto a ellos, acá en el Paraguay hay asaltos, pero poco.” □

<sup>224</sup> Esta idéia de dominação vulnerável é algo recorrente nos trabalhos sobre masculinidades. Uma formulação anterior sobre sua relação com as formas de beber está no trabalho de Driessen sobre Andalucía, “Their

vulnerabilidade não se deriva da dependência que os homens tinham das mulheres – como Gefou-Madianou indica no cita anterior– mas dos próprios termos nos quais esse domínio está construído. A esses termos vou me dedicar nesta seção.

Vale a pena começar notando que, se os brasileiros apareciam como referentes nas conversas sobre a forma de relacionar-se e resolver conflitos entre homens, as argentinas eram referentes privilegiadas para refletir sobre as relações com as mulheres.<sup>225</sup>

Falando com aqueles homens que viveram na Argentina ou estiveram ali de visita, muitas vezes se referiram a um tema que nunca havia aparecido para mim de maneira tão explícita: o estilo das mulheres argentinas.<sup>226</sup> As palavras de Esteban ao concluir a história do fim de seu noivado com uma argentina são bem expressivas:

Las mujeres argentinas te quieren controlar, quieren mandar sobre los hombres. Acá es diferente. Acá es el hombre que manda, no porque sean malos, sino porque tiene que ser así. □

Esteban se estabeleceu em Buenos Aires em inícios da década de 1990, onde trabalhava em um supermercado de um parente. Voltou a Ciudad del Este em 1996 por causa da enfermidade de sua mãe e ali ficou.<sup>227</sup> Antes de voltar, terminou seu noivado:

Antes de venir para acá le dije, ‘Mira, vos vas a terminar la escuela y después vas a querer seguir estudiando y yo no se si te voy a poder dar’. Entonces ella me decía que la familia de ella nos podía ayudar. Yo no quería. Porque después te dirigen. Las mujeres argentinas son así, ellas quieren mandar, y en general mandan a los hombres, y más en este caso que ella era la que tenía plata, ellos iban a decidir todo por mí y yo no quería. □

---

vulnerable dominance over women is reinforced by these rites in coffee houses which exclude females.” (DRIESSEN, 1983:131).

<sup>225</sup> Se as mulheres brasileiras apareciam secundariamente como possíveis desencadeadoras de conflitos com os homens brasileiros, os homens argentinos dificilmente o faziam.

<sup>226</sup> É óbvio que o fato de eu ser argentino provocava um chamado ao diálogo e à comparação. Com os desconhecidos que haviam vivido na Argentina aos quais era apresentado como argentino ou com quem eu me apresentava como tal, a primeira referência era espacial: a cidade onde viveram ou, no caso daqueles que o fizeram em Buenos Aires ou na Grande Buenos Aires –a maioria–, o bairro onde viveram ou trabalharam e os ônibus que usavam. Já com aqueles que tive mais relação –e mais diálogo– surgiam alguns tópicos recorrentes: como eram considerados os paraguaios pelos argentinos (a língua e algumas figuras públicas paraguaias na Argentina eram referências que sempre apareciam), quanto os argentinos eram acomodados (trabalhavam menos e lutavam menos pelo que queriam), e como eram as relações de gênero na Argentina. No capítulo seguinte apresento alguns elementos mais precisos sobre a imigração paraguaia na Argentina.

<sup>227</sup> Começou a vender telefones celulares porém não foi bem pois teve vários problemas para cobrar. Decidiu deixar e começar a trabalhar com um amigo mesitero que conhecia bem a dinâmica comercial do microcentro.

Outras duas histórias similares, de jovens paraguaios que haviam vivido na Argentina e retornado ao Paraguai depois de romper seus noivados, permitem entrever algo mais que meras histórias individuais.<sup>228</sup> Três elementos fundamentais se repetiam nas três histórias. Primeiro, as mulheres estavam muito enamoradas deles. Segundo, como as argentinas em geral, queriam mandar neles. Terceiro, eles haviam decidido terminar.

Nas três histórias, havia um cruzamento de gênero e classe que não funcionava: aquilo que era óbvio desde as relações de gênero de Ciudad del Este –o homem é quem manda– não podia ser realizado por estar diminuído socialmente frente a elas –eram elas ou suas famílias que podiam dispor de mais dinheiro, *ergo* iam ser elas que iam mandar. Porém se o problema era de posições econômicas, que importava o estilo das mulheres argentinas? Antes que inconsistências, esta superposição de gênero e posição social talvez responda a ângulos diferentes das estruturas de gênero das quais se estava falando. Um elemento que terminou aparecendo em todas as histórias talvez nos permita entender melhor isto.

A ‘eleição’ de não submeter-se aos mandos da mulher argentina escondia um mandato anterior. Eles não haviam decidido terminar a relação por suas considerações sobre a dominação de gêneros mas o fizeram porque tinham que voltar ao Paraguai por problemas familiares. Nos três casos, um parente próximo estava enfermo. O que haveria se passado se houvessem permanecido na Argentina? Ainda que não possamos sabê-lo, essa relatividade da ‘eleição’ de não querer ser mandado pelas mulheres junto aos problemas de posições econômicas que mencionava, nos permitem qualificar melhor o caráter dessas narrações: asserções discursivas de relações ideais de gênero.<sup>229</sup> Asserções que abrem três elementos

---

<sup>228</sup> Uma quarta história me foi contada por um vizinho que havia vivido um tempo em Buenos Aires. Diferentemente das outras histórias, a sua não estava articulada a partir de sua decisão de terminar para evitar ‘ser mandado’. Ele foi embora de Buenos Aires porque não tinha papéis (havia ido visitar uma tia). Ao partir, deixou uma carta a sua noiva contando-lhe quem realmente era: paraguaio e pobre. Nunca havia podido contar-lhe e deixou-lhe uma carta explicando-se. Tal como veremos presente nos outros casos, nacionalidade e classe se cruzavam para sentir-se diminuído em relação a uma noiva que aparecia como sendo de outro nível social.

críticos para entender as relações sociais em Ciudad del Este observadas através do prisma do gênero: ter, mandar e fazer.

O cruzamento entre posição econômica e gênero que aparece no caso de Esteban se apresentou de diversas maneiras nos diálogos com muitos outros sobre a relação com as mulheres; cruzamento que permite explicar uma das variáveis a partir das quais se constrói a posição masculina dentro da relação de par: em uma relação, manda quem tem. Disto se segue que para poder mandar em sua casa, o homem deve ter, i.e. o homem deve ser quem provê os meios de sustentação da casa.

Para muitos homens, considerando a sua teoria explícita do mandar, ‘ter’ era o problema e o limite para poder fazê-lo. Agora, o significado de ‘mandar’ era uma questão menos clara. Em alguns casos específicos se vinculava à preferência de noivos ou esposos para que suas mulheres ficassem em casa em vez de trabalhar fora dela. Contudo isso estava longe de ser uma regra.

Nos casos dos que ‘estabeleciam o que queriam’ –que sua noiva não trabalhasse, por exemplo–, eles ficavam condenados aos desejos delas. Como elas não podiam dispor de dinheiro próprio, então eles deviam satisfazer o que elas desejavam. Lucia tinha 17 anos e estava em seu último ano de escola. Já havia trabalhado em alguns comércios porém havia saído porque os homens quiseram ‘aproveitar-se’, i.e. ter relações sexuais pelo fato de ser empregada (**Quadro 12**). Estava namorando fazia meses e seu namorado não queria que trabalhasse pelo que ‘devia dar-lhe’ –palavras dela– o que lhe pedia, por exemplo uns sapatos que me contou que estava querendo fazia tempo. “El me los había prometido para antes. El otro día le dije que tenía que comprármelos. Me dijo que todavía no tenía pero que estaba juntando. A mi me gusta eso.” □

---

<sup>229</sup> Tal como no caso de Haydee, outra vez a experiência no estrangeiro –jovens paraguaios imigrantes na Argentina– permite enunciar de um ponto de vista exterior algo que atravessa as discussões sobre as relações sociais e as articulações de sentido em Ciudad del Este.

### Quadro 12 – Narrativas sobre extorsões sexuais

Que os donos dos comércios querem ‘aproveitar-se’ das empregadas é algo recorrentemente denunciado por homens e mulheres. Segundo um mesitero:

Hay una cosa que es muy importante, que usted tiene que llevar de acá, es más triste para nosotros, especialmente... Yo por ejemplo no consigo para mi hija un trabajo acá. ¿Sabés por qué? Porque si yo voy a conseguirle para mi hija acá un trabajo, primero, primero los chinos o los árabes, o diga lo que vos quieras los extranjeros, primero tiene que llevar a mi hija en la cama y después, en caso que si funciona bien, le de un trabajo de 15, de 22 o de un mes, y después le hecha otra vez a esa chica de su trabajo. Así se maneja acá en Ciudad del Este. ☹️

Ainda que as mulheres com as quais falei sobre assédio no trabalho colocavam em primeiro lugar os árabes como os mais assediadores, os paraguaios não eram excluídos da lista. Tal como uma moça dizia referindo-se ao assédio que sofreu em todos os negócios que havia trabalhado, “Paraguayos, árabes, chinos... todos son iguales.” Não devemos crer a partir destes comentários que todas as empregadas de comércio que trabalham em Ciudad del Este tiveram relações sexuais com seu empregador ou tenham tido que renunciar a seu trabalho por não fazê-lo. Dizer que o assédio é comum não significa afirmar que todos os comerciantes sejam assediadores nem que todas as empregadas tenham sido assediadas. Pelo que contam, ocorre e muito. Porém além de ocorrer também é um assunto de que se fala. Como se fala e as dinâmicas instauradas a partir desses discursos é o que me interessa comentar aqui.

Num espaço onde grande parte dos comerciantes são estrangeiros (recordemos a proporção de comerciantes citada no Capítulo 1) e onde o assédio sexual é prática recorrente, não é de surpreender-se que muitos dos assediadores sejam estrangeiros. Contudo, a omissão dos paraguaios por parte do mesitero que citava acima revela algo mais que um esquecimento. Com quase todos os homens paraguaios com os quais falei sobre o assédio às empregadas paraguaias, o assunto era colocado nesses termos: os estrangeiros exigiam ‘cama’ a elas. Mesmo na descrição de Graciela Corvalán em seu projeto sobre gênero e comércio em Ciudad del Este, pode-se ver o mesmo tipo de lógica. “Very young women predominate in the labour force, 14.4% between the ages of 10 and 14 years. These girls are exposed to different forms of violence, especially sexual abuse in an area inhabited by a diversity of nationalities (Arabs, Turks, Asians, Brazilians, etc.” (CORVALÁN, s/d). A relação entre abuso sexual e estrangeiros não precisa ser enunciada explicitamente já que a conexão aparece pressuposta na forma em que está construída a oração.

Em seu estudo sobre comerciantes palestinos nos mercados de turistas em Jerusalém antes da Intifada, Glenn Bowman analisa o uso das relações sexuais que se expressam em longos relatos sobre turistas estrangeiras às que não só ‘venderam’ a elas suas mercadorias como ‘comeram’ elas –a agência e os termos são fundamentais. Segundo Bowman, essas histórias são uma forma de atuar e mostrar poder através do que denomina ‘linguagem deslocada de política sexual’ (BOWMAN, 1989). Em um contexto de dominação política e questionamento étnico-religioso em que os palestinos se viram diminuídos coletivamente, as conquistas sexuais passam a ser um terreno –no plano discursivo e/ou prático– no qual se contestam as diminuições sentidas em outros terrenos político-sociais.

Inversa à situação analisada por Bowman, a enunciação do problema do assédio em termos de estrangeiros em Ciudad del Este é a tradução, na linguagem política da outredade, de um conflito que ameaça certos ideais de masculinidade. Antes que um homem, é um estrangeiro o que pretende deitar-se com a filha ou com a noiva de alguém. Discursivamente, há uma desmasculinização do outro a partir de sua reconceitualização como estrangeiro. Algo que poderia ter sido formulado de outra maneira –em geral como as mulheres o enunciam– que é a partir de relações de poder. Relações que permitem traçar outro quadro –onde os comerciantes paraguaios também entram– e no qual a nacionalidade está subordinada ao poder exercido pelo comerciante enquanto empregador. O problema antes de ser um conflito de nacionalidades é um assunto de poder que põe em cena, de fato, a teoria masculina de “manda quem tem”. Terrível espaço de ansiedade para pais, noivos e esposos, o trabalho nos comércios do centro pode ser o lugar das possibilidades para aquelas que se dão bem e/ou que não têm que sofrer tamanhas arbitrariedades ou pode ser o espaço da arbitrariedade (que por sua vez, pode ser tanto o lugar da humilhação ou das oportunidades). Poder descarnado que permite iluminar as condições que são reproduzidas a partir de marcos e práticas de legalização e fiscalização clientelistas, particularistas e não exaustivas.

Para aqueles que percebiam os limites dessa dialética entre o ter e o mandar, era mais importante preparar-se a partir do que poderíamos denominar uma ‘pedagogia da escassez’. Falando sobre as mulheres e a vida em par, um mesitero me aconselhava sobre como atuar com minha mulher. “Hay que saber enseñarle a las mujeres. Si vos sabes enseñarle a tu mujer nunca vas a tener problema. Que no se acostumbre a tener. ‘Hoy hay arroz’ y que coma arroz. Es muy fácil cuando hay. Si vos sabes ser así, nunca vas a tener problema.” □ Outro dizia de maneira mais simples, “Si no hay gas, que cocine con leña.” <sup>230</sup>

Se havia um consenso em torno do mandar, o mesmo aparecia nas conversas que não estavam marcadas por minhas perguntas. Nessas conversas, mandar sempre aparecia em sentido negativo. Assim como o problema com as argentinas era evitar que mandassem neles, o mesmo aparecia como problema central na relação com as mulheres em geral: evitar “que te digan lo que tenés que hacer.” <sup>231</sup> As palavras de um carrinheiro exemplificam isto claramente. <sup>232</sup> Um dia depois do trabalho estávamos tomando cerveja na rua quando um vendedor de comida que trabalhava ali por perto se somou à conversa e à bebida. Pouco depois, a mulher deste último se acercou e disse-lhe que a ajudasse a terminar o trabalho para assim poderem ir para casa de uma vez. Depois que o vendedor de comida se foi, o carregador comentou:

Así no da gusto, yo por eso le dejé a mi mujer. Tener una mujer para que te diga todo el tiempo las cosas, no da gusto. No se puede estar así, discutiendo todo el día. Hay gente que parece que le gusta así. A mí no me gusta, no puedo estar. □

---

<sup>230</sup> Pode parecer uma figura metafórica porém em Ciudad del Este é mais do que isso, tanto pela origem camponesa de muitos de seus habitantes como pelas condições de urbanização da cidade. Nos dois bairros onde vivi (Barrio Obrero e San Rafael), por exemplo, vi cozinhar com lenha.

<sup>231</sup> Aos olhos dos paraguaios, o problema com as argentinas é que elas querem mandar. Já sobre as brasileiras, com quem as relações são muito mais freqüentes que com as argentinas (por sua presença no microcentro –como vendedoras, laranjas ou compristas–, pela freqüência de alguns paraguaios em lugares comuns de diversão em Foz do Iguaçu e pela presença regular da televisão brasileira), não escutei uma descrição tão definida sobre elas. Algo que pode ser interpretado à luz da intensidade diferencial entre experiência da imigração na Argentina e a passagem cotidiana de brasileiros pelo centro da Ciudad del Este.

<sup>232</sup> *Carrinheiro*, tal como ele se definiu, é aquele que trabalha com um *carrinho de mão*. Carregador.

Ainda que neste caso a aversão a ser mandado ('que te diga todo el tiempo las cosas') aparece enunciada a partir de sua própria experiência pessoal, em geral a mesma aparece recorrentemente como burla sobre os outros cujas mulheres por algum motivo estão em cima de seus pares –seja buscando-os, seja questionado-os, seja exigindo-lhes. E é precisamente naquelas arenas masculinas de bebidas e jogos onde avaliações e comentários desse tipo são realizados.

O ter –os lucros dos anos de boas vendas– possibilitou cumprir com o papel esperado como homem –levar para a casa– e, ademais, desfrutar como homem –em jogos, na bebida e nas saídas. O microcentro, além de espaço de trabalho que possibilitou tudo isto era um dos espaços onde essa demonstração também acontecia.

Cuando había plata la gente se quedaba hasta tarde, tomando aquí, allá... ibas caminando y no llegabas más. Siempre te encontrabas a alguien conocido que te convidaba. Después venían los problemas en la casa. Ahora es menos... hay menos plata. □

Os problemas com as mulheres tinham que ver precisamente com suas queixas pelas noites de bebida e saída com amigos. Esses problemas, contudo, não punham em dúvida a capacidade dos homens como provedores da casa. Pelo contrário: o questionamento de fato reafirmava o lugar do homem como homem com um espaço de sociabilidade independente da casa.

Desta perspectiva, o ter dos homens é menos a garantia de poder mandar e mais a possibilidade de poder fazer. De poder fazer o quê? Algo que surgia nas conversas que contrastavam o presente e o passado era uma série de elementos que poderíamos caracterizar como os componentes do bem-viver. Trabalhar, dinheiro em casa e no bolso e, então, a possibilidade de desfrutar com os amigos.

Ainda que no passado era mais fácil realizar esses ideais, o presente não era o espaço de sua negação. Vários conhecidos, por exemplo, representavam a realização desses elementos. Um mesitero jovem descrevia uns conhecidos em comum da seguinte maneira, "Todos ellos si que saben vivir! Siempre están tomando, comiendo un asadito, con amigos..." □ *Saber vivir*

ou *vivir bien* eram as frases utilizadas para descrever esta conjugação de elementos: ter para sua família e para sua casa, e ademais desfrutar seus amigos nas noites de bebida e farras. Questões que puderam realizar-se com muita facilidade nas épocas de muito dinheiro e que, ainda durante meu trabalho de campo, eram de certo modo possíveis. Para os mais jovens – inclusive com família– o contraste com o passado não conseguia obscurecer o presente de Ciudad del Este como espaço de realização.

Antes aquí había mucho dinero, cualquiera ganaba cincuenta, cien dólares en un día. Cuando terminaba el día esto era lleno de gente, todos tomando una cervecita, divirtiéndose. Todavía acá se puede vivir mejor que en otras partes. La comida es muy barata y todavía es tranquilo. En todos lados está mal ahora... Inclusive acá no está tan mal... Es mejor, ¿no? □

Outro mesitero assim o expressava, “Acá todo el mundo saca para comer, para mantener la familia. Y cuando hay un poco más, siempre va a haber una cerveza. Así es acá, se vive bien todavía.” □

Para muitos, contudo, as mudanças que a crise trouxe foram mais importantes que as possibilidades ainda abertas no comércio de Ciudad del Este. E assim como os tempos mudaram, também o fizeram os problemas com as mulheres. A crise comercial significou para muitos não poder reproduzir aquilo que haviam construído. Daí que as queixas das mulheres sobre as saídas dos homens se cruzavam com as queixas por ficar gastando com amigos e em bebida quando era a casa a que estava atravessando dificuldades. Inclusive, para alguns, essas transformações significaram a quebra de seus pares; algo que era interpretado precisamente à luz da redução dos ganhos. Depois de me contar a história de separação da mulher, um mesitero concluía:

Cuando había plata estaba bien, no había ningún problema. Si salía con mis amigos no había problema, yo llegaba, me armaba el colchón y dormía, para no molestar en nada. Pero después cuando empezó a faltar el dinero, empezaron los problemas.... Nadie quiere cambiar de vida ¿no? □<sup>233</sup>

<sup>233</sup> Pela aceitação do corolário dessa dialética do ter e o mandar ou por uma questão de geração, nas palavras deste jovem mesitero – tinha 23 anos – não havia reprovação nem recriminação a sua mulher. Depois que as

Neste cenário de dificuldades é que aquilo que denominei ‘pedagogia da escassez’ adquire maior sentido e onde se revela a importância de reconceitualizar a teoria masculina do mandar fora da necessidade do ter.

Vistas da casa mais que da rua, as relações de gênero se apresentam de uma maneira bem distinta: as características que definem os sujeitos e a forma de conceber as relações são outras. Mais que autonomia para poder fazer, a teoria feminina das relações de gênero em Ciudad del Este parte da relação para poder ser.<sup>234</sup> Ingressar nas teorias femininas suporia fazer outro trabalho e entrar em outras discussões. Poder-se-á questionar o fato de observar tão somente de um ângulo uma dinâmica estritamente relacional. Estou de acordo. O interesse, contudo, foi colocar sob foco algumas dinâmicas fundamentais para poder conceber aquele espaço e, através do ângulo particular que terminou sendo privilegiado, assomarmos às mesmas.

A partir de experiências, relatos e relações fui juntando e interpretando alguns elementos que permitem ingressar nas dinâmicas sociais e as formas de gênero ali presentes. Não são as únicas nem tão homogêneas como as formulações podem fazer-nos crer. Existem diferentes formas de considerar o lugar do homem, do ter e da possibilidade de estabelecer uma relação particular com a mulher. Isto é, ainda dentro de certa forma comum de fazer e conceber masculinidades, há diversos caminhos para afirmá-las. Ainda dentro de tradições comuns, as combinações possíveis excedem os retratos aqui apresentados. Ainda assim, a partir da análise do passar na rua foram emergindo diversas configurações sociais e culturais que tornam inteligíveis algumas dinâmicas características de Ciudad del Este.

---

dificuldades e os problemas começaram a fazer-se mais recorrentes, ela foi para Buenos Aires trabalhar, onde estava durante meu trabalho de campo. O filho de ambos ficou com sua avó materna em outra cidade do interior do Paraguai. Pai e mãe enviavam dinheiro para seu sustento e educação.

<sup>234</sup> Animaria-me a dizer que no caso das mulheres que rodeiam o universo mesitero (mesiteras, esposas, noivas ou parentes), a agência não se deriva do fato de ter senão da possibilidade de exercer o papel que as pessoas podem ter em um conjunto de relações. Em algum sentido, se a teoria masculina corresponde a um esquema jurídico do poder, a teoria feminina é um esquema estratégico entendido como exercício de forças. Visões diferentes que derivam em práticas, expectativas e realizações diferentes porém que, de um ponto de vista subjetivo, um ponto de articulação é possível a partir da força que consolida o par: os zelos.

## **4.6 Conclusões: As possibilidades de um expansivo mercado de fronteira**

O mercado como instituição social é algo mais que um espaço de intercâmbios. Para aqueles que ganham sua vida como vendedores, carregadores ou cambistas, é também o espaço onde se passa parte importante da vida. E a vida não se passa fazendo uma coisa só nem tampouco as ações têm só uma dimensão. Quando se vende não somente se vende. Também se joga nas vendas e nas promoções. Com as brincadeiras não somente se busca um sorriso mas também se seduz. Às vezes também se agride.

Entre as vendas também se espera e nas esperas nas ruas da Ciudad del Este se joga e se conversa. As pessoas se conhecem e se apresentam. Os jogos não são simplesmente o movimento das peças das damas ou o passar das cartas. Também com eles se marcam tempos e importâncias. Demonstra-se habilidade e rapidez. Ganha-se e perde-se. E com a bebida compartilha-se. Demonstra-se generosidade. Contam-se intimidades e se expressam sentimentos que às vezes sem o álcool permanecem controlados. Alegrias e tristezas. Raivas e euforias. Provoca-se e reage-se. Demonstra-se até onde se chega e prova-se aos outros até onde será que vão chegar. Gasta-se parte do que se ganhou, às vezes tanto que se começa o dia seguinte ou a semana seguinte com a expectativa e a esperança de recuperar o gasto ou o perdido.

No compartilhamento e na intimidade dessas relações são delimitados espaços de interação, reafirmando pertenceres e marcando distinções, reproduzindo os valores do bom-viver e produzindo as formas em que esses valores são realizados. Depois do trabalho, as ruas do microcentro de Ciudad del Este deixa de ser o espaço de cruzamentos de línguas e origens e passa a ser masculino, adulto e paraguaio, estabelecendo-se distinções que durante o trabalho pareciam menos marcadas. Junto à exibição de masculinidades em jogos e bebidas,

em conversas e em lutas; o universo doméstico é restabelecido em sua dimensão feminina. Porém, nas vezes que se reafirmam as relações de gênero, também emerge a vulnerabilidade que essas masculinidades pretendem afirmar.

Enquanto mercado, a rua é algo mais que o lugar de vender e ganhar dinheiro. Lugar de reprodução e de transformação de valores. Urbanos e rurais. Paraguaio e estrangeiros. Masculinos e femininos. Burgueses e populares. Tencionei traçar relações entre esses valores e o comércio do microcentro: como foram articulando-se, potencializando-se e transformando-se.

Cidade de fronteira, de criação e expansão recente, Ciudad del Este guarda uma peculiaridade em relação a outros espaços do Paraguai, articulando de uma maneira singular as oposições campo / cidade e homem / mulher que, como acertadamente assinalou Kregg Hetherington, constituem as oposições centrais no ordenamento simbólico da modernidade paraguaia (HETHERINGTON, 2001:2).

Fundada em 1957, até metade da década de 1960 ainda era muito forte o discurso de pioneiros vinculados à colonização agrícola. Depois da inauguração da Ponte da Amizade, em 1965, funcionários e comerciantes começaram a ocupar os lugares centrais da nova sociedade de Puerto Presidente Stroessner. Algumas famílias, até hoje importantes, utilizaram o poder político para construir grandes nomes comerciais e empresariais.<sup>235</sup> No capítulo seguinte acompanharemos esses desenvolvimentos de forma mais precisa. O que me interessa destacar aqui é que Ciudad del Este é uma cidade sem aristocracia nem grupos ‘tradicionais’; uma cidade cujas figuras importantes estiveram desde o início vinculadas com as instituições de governo e/ou com o comércio. De fato, muitas das grandes fortunas provêm de sua conjunção.

A grande expansão comercial, por seu lado, permitiu que ainda aqueles que trabalham em atividades simples –por exemplo, como carregadores– conseguiram obter lucros

---

<sup>235</sup> É na matriz do poder político da época de Stroessner que alguns grandes nomes de Ciudad del Este foram forjados.

suficientes para levar uma vida que não estivesse limitada a lucros mínimos, como em tantos outros lugares essas atividades o estão.

Claro que as diferenças econômicas são fundamentais: houve aqueles que fizeram fortunas e aqueles que só conseguiram comprar sua casa. As possibilidades abertas pelo comércio foram tais que ainda aos menos favorecidos lhes foi permitido capitalizar-se e realizar investimentos básicos como sua casa, seus móveis ou seus eletrodomésticos. Mais ainda, puderam reproduzir valores que não foram limitados pelas condições sociais e econômicas impostas pela vida da cidade.<sup>236</sup>

Para muitos mesiteros e outros trabalhadores do comércio da Ciudad del Este, a crise comercial estava restringindo marcadamente as possibilidades e os espaços de consumo. Aquilo que sempre esteve presente como definição (nós, os pobres || aqueles, os ricos e poderosos), passou a ratificar-se a partir das limitações derivadas da impossibilidade de manter o nível de ingressos anterior e da proliferação de espaços de distinção que começaram a ser cada vez mais significativos: escolas privadas, universidades, restaurantes e sítios sociais diferenciados. A organização social dos sentidos, utilizando a expressão de Hannerz (1992), passou a se articular a partir de clivagens reconhecíveis em outras cidades paraguaias, mas que não haviam se efetivado tão claramente em Ciudad del Este. As possibilidades abertas no grande mercado de fronteira começaram a restringir-se.

O rendimento do trabalho comercial mudou profundamente e em 2001 tornou-se difícil comprar uma casa, um automóvel ou expandir-se comercialmente. O assunto não só é uma questão de perspectivas, de contrastes entre visões nostálgicas e esperançosas, mas de possibilidades concretas abertas pela circulação de compradores e dinheiro. Entretanto, essa

---

<sup>236</sup> Em algum sentido, a imagem mais próxima para interpretar esta particularidade de Ciudad del Este é a de Peter Burke sobre a cultura popular nos inícios da Europa moderna. Em seu erudito e atraente roteiro do s. XVI ao s. XIX, Burke assinala: “In 1500, popular culture was everyone’s culture; a second for the educated and the only culture for everyone else.” (BURKE, [1978], p.270). Ao final do roteiro, Burke encontra em 1800 um clero, nobreza, mercadores e profissionais que haviam abandonado a cultura popular às classes baixas e que haviam desenvolvido uma visão de mundo distinta e própria. Esta retirada é precisamente o que garante a possibilidade do descobrimento da cultura popular por eruditos e folcloristas como algo exótico e, conseqüentemente, interessante (ibid., p.286).

limitação das possibilidades não esgotava –ao menos até 2001– o mundo comercial em Ciudad del Este, o qual continuava sendo um espaço não só de expectativas para alguns mas também de crescimento econômico. Um mesitero que havia começado a trabalhar na rua em 1977 e que já se havia retirado dedicando-se a outros negócios, o colocava de uma maneira muito clara:

Es increíble como le sigue dando resultado a la gente que recién llega. Y uno que está siempre... sigue... Yo por ejemplo... parece que no veo posibilidad de que gane plata. En cambio la gente que llega comienza a hacer cualquier... y ganan plata. Se mantienen. 

Ainda com as limitações cada vez mais marcadas, a dinâmica expansiva do movimento gerado pelos intercâmbios continuava. Traçar a história desse movimento a partir das vendas na rua é o interesse do capítulo que segue.

## CAPITULO 5

**HISTORIA(S) MESITERAS**

Em menos de 50 anos, Ciudad del Este se transformou no imenso espaço comercial que fui apresentando até agora. À luz das experiências de alguns vendedores de rua, apresentarei neste capítulo o surgimento e a transformação desse mercado. ‘História(s) mesiteras’ é uma narrativa composta por muitas histórias. Singular enquanto narrativa. Plural quanto a personagens, eventos e processos que formam parte da sua construção.

Três eixos temáticos acompanham as diferentes seções do capítulo. O primeiro deles trata dos processos e dos mecanismos que fizeram da rua um espaço de vendas: a perseguição pelo fato de vender na rua, a legitimação do trabalho e a sua institucionalização através das associações, as formas de regulação e monopolização do trabalho, as dinâmicas de expansão e de transformação das regras da rua. O segundo eixo está vinculado ao que poderíamos chamar de ‘geografia das oportunidades’. Cidade de recente fundação, seus habitantes chegaram na procura de trabalho seguindo as oportunidades abertas, não só no comércio como também na expansão rural da região e, fundamentalmente, na construção da represa de Itaipu. Movimento de pessoas inscrito numa geografia de oportunidades que se superpõe e se complementa com outros circuitos tradicionais de migração paraguaia, como Buenos Aires e outros destinos na Argentina. Geografia que nos coloca uma série de perguntas tais como: Quem são os que escolhem Ciudad del Este? Como chegam lá? Por quê? O terceiro eixo trata das dinâmicas do mercado e procura compreender o tipo de comércio que se desenvolveu naquele espaço e as transformações que foram moldando sua atual conformação.

História(s) mesiteras nos apresenta um mundo em formação e transformação. Muitos elementos dos capítulos anteriores se articularão através das trajetórias específicas de alguns mesiteros. O final –as transformações do comércio observadas a partir da rua– permitirá entender o presente crítico que começou a aparecer esboçado no capítulo anterior e que nos levará além das ruas do centro –no capítulo seguinte– para tentar compreender por outro ângulo esses desenvolvimentos.

## 5.1 Abrindo a rua para as vendas: A história de *lenteros* e *típicos*

Cristóbal foi um dos primeiros vendedores de rua de Puerto Presidente Stroessner. Depois de ter assistido à inauguração da Ponte da Amizade pelos meios de comunicação e de ter



**Foto 24** - Fotografia da recém inaugurada Ponte da Amizade, 1965. Na verdade, pelo contraste da foto, o que se vê é a sombra da ponte sobre o rio. No outro lado do Paraná está a incipiente Puerto Presidente Stroessner. A região de Foz do Iguaçu que aparece no primeiro plano corresponde ao espaço que logo se transformará nos bairros de Vila Portes e Jardim Jupira. O centro de Foz do Iguaçu - que não aparece na foto- encontra-se à esquerda. A foto aparece reproduzida em Ynsfran, 1990, p.127. As referências são minhas.

escutado histórias da cidade que crescia na beira do rio Paraná (**Foto 24 e Quadro 13**) decidiu, junto a quatro companheiros, viajar a Puerto Presidente Stroessner para fazer aquilo que faziam em Assunção: vender nas ruas. Em 1968, ano da sua chegada na cidade, os estabelecimentos comerciais de Puerto Presidente Stroessner eram poucos: seis ou sete na saída da

ponte ao longo da Rodovia Internacional. Esses primeiros estabelecimentos eram propriedade de paraguaios.<sup>237</sup>

Numa cidade pequena com o nome do presidente –e que devia manter a ordem que o presidente desejava-, trabalhar como vendedor ambulante não foi fácil. Carregavam as mercadorias em caixas e as ofereciam aos passageiros de carros, ônibus e aos pedestres que percorriam o pequeno centro. Quando a polícia os encontrava, os perseguia e se os alcançava, os golpeavam.<sup>238</sup> Contudo, essa repressão não era nova para eles:

...esa persecución que hemos sufrido acá ya hemos sufrido en Asunción, en gran parte de Asunción. Entonces ya no nos extrañó. Si dijimos ‘Bueno, si hemos triunfado en Asunción entonces, ¿por qué no tenemos que triunfar acá?’, ¿verdad?  <sup>239</sup>

Ainda que alguns comerciantes se queixassem da presença dos ambulantes, a maioria os ajudava. Quando a polícia chegava, guardavam as caixas nas lojas e uma vez que a rua ficava novamente livre da presença policial, os ambulantes voltavam a sair carregando com eles as suas mercadorias.<sup>240</sup> No final de 1971 as autoridades da cidade começaram a aceitar a presença dos ambulantes e se estabeleceram critérios para trabalhar na rua de forma regulada.

---

<sup>237</sup> As lojas eram Casa Ramirez, Orquídea, Comercial Cosmos, Hogar y Selva. Depois abririam Americana, Hotel Internacional, Flor de Liz, Casa San Pablo. Em 1969, se instalaram os primeiros comerciantes de origem libanesa, que já trabalhavam em Foz do Iguaçu. Segundo uma publicação que faz uma citação de uma matéria sobre a comunidade chinesa de Ciudad del Este publicada pela revista taiwanesa *Sinorama* em 1988, o primeiro chinês de Taiwan instalou-se como comerciante em 1970 junto a sua família (*apud* GARCIA LUPO, 1989, p.127).

<sup>238</sup> Os ‘*guacheban*’, tal foi o verbo utilizado por alguns mesiteros. Um deles ia descrever o instrumento: um látego de cabo trançado.

<sup>239</sup> O ‘trunfo’ assinalado por Cristóbal nesta passagem tem um referente específico e concreto: a possibilidade de vender na rua.

<sup>240</sup> Tanto nas palavras de Cristóbal como nas de outros mesiteros, uma das figuras que aparecia recorrentemente era o dono de Americana (Andrés Baú –a grafia pode estar incorreta), quem os protegeu desde que começaram com a atividade permitindo-lhes entrar na sua loja quando a polícia chegava e incorporando-os em atividades sociais por ele organizadas tais como jogos de futebol e outros encontros. Outros comerciantes lembrados como amigos dos mesiteros são os donos de Casa Hong Kong e da casa Rahal. O mesmo tipo de ajuda por parte de comerciantes e vizinhos é descrita por outros autores em vários lugares. Por exemplo, sobre a ajuda recebida por parte de comerciantes e vizinhos em períodos de repressão ao comércio de rua na Ciudad de México, ver Cross, 1998, p.107. Sobre as contraditórias interpretações acerca do comércio de rua para os comerciantes circundantes

En aquel tiempo la autoridad administrativa nos dijeron, “Bueno, ganaron ustedes la batalla pero... no la guerra, pero organicense, pónganse, identifíquense, fíjese que esta es la ciudad que lleva el nombre del presidente, Stroessner, el fue el fundador, y acá las personas tienen que estar bien identificadas.” Nosotros como ciudadanos, listo, nos identificamos, nosotros queríamos trabajar, trabajábamos, nos convenía. ☒

No dia 6 de agosto de 1972 se formou a *Asociación de Lenteros Unidos*, nucleando esse primeiro grupo de ambulantes chegados principalmente de Assunção.<sup>241</sup> O termo *lenteros* vem de um dos produtos que vendiam naquela época: óculos para sol, em espanhol também chamados ‘lentes oscuros’.<sup>242</sup> Por derivação, aqueles que entre seus produtos vendiam ‘lentes oscuros’ passaram a ser conhecidos como *lenteros*. A outra associação formada por aqueles que começaram vender nas ruas foi a *Asociación de Vendedores de Artículos Típicos* que nucleava aqueles que vendiam produtos artesanais do Paraguai. Os vendedores de artigos típicos passaram, por derivação, a ser conhecidos como *típicos*.

*Lenteros e típicos* foram os primeiros vendedores de rua reconhecidos que trabalharam nas ruas de Puerto Presidente Stroessner. O seu reconhecimento, além de legitimar as vendas nas ruas, outorgou o monopólio para fazê-lo às associações recém fundadas. Para poder vender na rua era preciso estar associado a alguma das associações, as quais tinham um limite

---

ao famoso Maxwell Street Market de Chicago, ver Eastwood, 1995, p.3. Estas ajudas e colaborações sugerem que as relações entre distintos comerciantes da cidade (de rua ou de loja) não podem ser derivadas da estrutura de interesses que *a priori* os caracterizaria. Não estou negando, obviamente, que a existência de distintos interesses e recursos tem um papel fundamental na estruturação das relações de poder, os quais imprimem-se de diversas maneiras na dinâmica da cidade. Contudo, deles não se deriva a forma e a variedade das relações possíveis. Devemos, pelo contrario, prestar atenção aos diversos contextos políticos e históricos em que as interações entre vendedores sucedem, as áreas da cidade envolvidas, as formas de venda e inclusive os tipos de produtos vendidos. Comentários nada novos, de fato. Já em 1813, o chefe da polícia de Paris, falando das dificuldades para expulsar os vendedores instalados na rua –os quais eram apontados como um dos grandes problemas para os comerciantes instalados nas lojas-, dizia: “Vivemos expulsando os tendeiros de um lado para outro e eles vivem voltando [...] servindo-lhes o seu grande número de salvação. Como prender tamanha quantidade de indivíduos?” E agregava: “Talvez esse comércio irregular não seja tão desfavorável aos comerciantes estabelecidos como se supõe, pois quase todas as mercadorias assim expostas são vendidas por eles aos tendeiros que, quase sempre, não passam mesmo de seus comissionários...” (*apud* Braudel, [1979], p.62-3).

<sup>241</sup> Dos 54 membros que faziam parte da associação quando ela foi fundada, 33 provinham de Assunção e o resto de outras cidades do interior como Coronel Oviedo, Villa Rica, Concepción e Juan León Mallorquín. No ano 2001, a *Asociación de Comerciantes de Ciudad del Este Lenteros Unidos* -tal seu nome naquele momento- contava com 87 membros, distribuídos no passeio central (36) e nas ruas (51).

<sup>242</sup> Em espanhol, ‘lentes’ é sinônimo de óculos.

### Quadro 13 – Os primeiros anos de uma cidade

O 27 de janeiro de 1961, dia que os presidentes Stroessner e Kubitschek inauguraram a estrutura de uma ponte internacional ainda em obras mas que permitia a passagem sobre o rio Paraná, Puerto Presidente Stroessner já havia mudado muito nos 4 anos de existência. Além da ponte, outras ligações estavam em andamento. Esse mesmo dia, no seu discurso, Stroessner anuncia a entrega, por parte de Kubitschek, dos estudos realizados por técnicos brasileiros para construção da represa do rio Acaray, uns quilômetros ao norte da cidade. Financiada pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e inaugurada em 1968, Acaray foi a primeira usina hidroelétrica do Paraguai. (Para sua localização, ver Introdução - Imagem 1).

Tempos atrás -em junho de 1959- a cidade era conectada à região central do Paraguai através da rodovia que chegava até Coronel Oviedo. A obra -cujos estudos, realizados por técnicos brasileiros, tinham sido entregues ao governo paraguaio 14 anos antes- foi financiada com um empréstimo do governo brasileiro e sua realização foi coordenada pela Comissão Mista Paraguaio-Brasileira. Também em 1959, começou o loteamento da área para colonização agrícola que ia do km 10 (desde o rio Paraná) até o km 26 e que limitava ao norte com o rio Acaray e ao sul com o rio Monday. Nessa área, em 1963 já estavam instaladas umas 700 famílias que, segundo o administrador da cidade, eram: 520 paraguaias de diversas regiões do país; 100 paraguaias provenientes do Brasil e Argentina; 30 brasileiras; 25 japonesas; 15 alemãs e 10 famílias de origem argentino-paraguaias. O plano da cidade contemplava que, entre o km 10 e o rio Paraná ia se desenvolver a área residencial e comercial (no que depois seria o microcentro) e, uns quilômetros ao sul, se reservaria uma área para indústrias e para um bairro operário. Em 1961 se acordou um empréstimo com o BID para o desenvolvimento da colônia, e no ano seguinte começou a chegar a maquinaria e as ferramentas compradas com esse financiamento. Vários empresários foram tentados a comprar terras para realizar inversões, porém, poucos o fizeram. Elias Saba, importante comerciante de Assunção, foi um deles, comprando uns 100 hectares e realizando um projeto de urbanização com lotes, ruas e casas à venda no que seria mais tarde o centro comercial. A inversão teria resultados milionários.

A aduana foi o primeiro grande prédio da cidade, sendo inaugurada em 1962 com a presença de Stroessner e outros membros do governo em 1962. Um comentário para imaginar a cidade e o Paraguai daquele tempo. O prédio da aduana começou ser construído o dia 3 de novembro de 1959, dia do aniversário do presidente. O ato que marcou o começo das obras realizado por funcionários da Dirección de Aduanas y Puertos foi realizado “como sencillo y emotivo homenaje del onomástico del Señor Presidente de la República.” (SANTOS, 1983, p.19).

O Hotel Casino Acaray, uma das referências da cidade, seria inaugurado anos depois sendo um dos grandes atrativos para os turistas brasileiros. A posição favorável do intendente de Foz do Iguaçu em 1969, Coronel Julio Werner, à abertura de um cassino na sua cidade permite vislumbrar o crescente movimento rumo a Puerto Presidente Stroessner. Em suas palavras, um cassino em Foz do Iguaçu permitiria “...impedir que brasileiros gastem um milhão de cruzados novos por mês no lado paraguaio, em jogo e na compra de mercadorias.” (*ESTADO DE SÃO PAULO*, 27/03/1969b). Ao valor do câmbio, equivalia a um gasto de US\$ 250.000 por mês.

Antes de os ambulantes ocuparem as ruas do centro de Puerto Presidente Stroessner, havia outros vendedores fora das poucas casas comerciais existentes na década do 60, o tempo da cidade anterior à ponte. Num livro de viagens escrito em 1964 por João Gualberto de Oliveira, membro do Instituto Histórico e Geográfico de São Paulo, o autor comenta a propósito da emergente Puerto Presidente Stroessner: “A simples travessia do Rio Paraná coloca o turista em terra estrangeira. (...) Uma vila paraguaia se alteia na margem do rio, e os moradores, no seu guarani, que mais se assemelha a línguas asiáticas, oferecem bordados, rendas e objetos típicos, ou artigos estrangeiros que aí surgem como por efeito de magia. Um comércio ‘sui generis’ logo se estabelece até mesmo sobre as águas, entre embarcações de turistas e ‘mascateiros’: o contrabando no meio do rio! É esse um dos aspectos mais pitorescos do passeio.” (OLIVEIRA, 1964, p.18-19). Já em 1964 estão presentes os artigos que caracterizaram o comércio da cidade: artigos estrangeiros e produtos ‘típicos’ do Paraguai.

A aposta governamental centrada na venda de artigos importados começou cedo. A primeira concessão de uma zona franca em Puerto Presidente Stroessner data de 1960 através do convênio assinado entre a Comisión de Administración de Puerto Presidente Stroessner e Foreign Markets Trading Corp., convênio aprovado e ratificado pela Lei 624/60. Em 1971, criou-se uma Zona Franca Internacional através da Lei 273, cuja exploração era outorgada pelo governo nacional.

fixo estabelecido pelas autoridades: 54 membros em cada uma delas. Mas, se a possibilidade de se estabelecer num determinado lugar da rua ficou restrita a esses 108 vendedores, nada se estabeleceu sobre a possibilidade de ter empregados. Assim, se a rua ficou fechada para novos vendedores habilitados, o comércio mesitero se expandiu pela mão dos empregados que trabalhavam para aqueles que estavam habilitados. Os *secretários* –tal como eram chamados esses empregados e cuja dinâmica contemporânea apresentei no Capítulo 3- passaram ser uma figura recorrente do comércio de rua.

As estruturas organizativas criadas para representar aos vendedores passaram a ser parte constitutiva da regulação da rua. As associações –ou sindicatos, como também são chamados–, eram as que controlavam o uso do espaço. Na clara expressão de um vendedor de artigos típicos que havia começado trabalhar em 1977:

[mesitero] - ...una persona que quería entrar a vender ambulante...  
Jamás! Jamás de los jamases! No se le permitía.  
[yo] - Y pero... ¿quien controlaba el espacio?  
[mesitero] - Y... y.... los sindicatos. Vos te metés ahí y te... te rompen a garrotazos. Así era... Ni por accidente. ☹

A margem de lucro também estava regulada a partir de um acordo de preços entre os vendedores. Não era permitido vender por menos de 40 % de lucro sobre o valor do produto. Isto é, um produto cujo custo era 10, não podia ser vendido por menos de 14. Como o descrevera um mesitero, “eso era una ley en aquel entonces.” Claro que o limite estabelecia a margem inferior do lucro (garantia um chão abaixo do qual não se podia competir) mas não seu teto: acima do limite não existia restrição e dependia do que cada vendedor conseguia negociar com seus clientes.

Existia também uma distinção estrita garantida pelas associações no tipo de produto vendido. Tal como seus nomes sugerem, cada associação comercializava produtos diferentes. Embora essa distinção pudesse ser traçada através da origem dos produtos (*típicos* –

paraguaios, *lenteros* - importados), a mesma se estabeleceu a partir da distinção entre produtos artesanais e produtos industrializados. Um exemplo lembrado por vários mesiteros para assinalar o estrito dessa divisão era o caso das *guampas* e das bombilhas. A *guampa* é uma vasilha (copo) feito de chifre de boi utilizado junto à bombilha para tomar *tereré*. As bombilhas ‘eram’ dos *lenteros* e as *guampas* dos Típicos. Os membros de uma associação não podiam vender aquilo que os membros da outra vendiam, algo que neste caso –dois artigos que só funcionam combinados– sublinhava a arbitrariedade da divisão.

Falando com os mesiteros em 2001, mesmo que essa divisão fosse lembrada como algo arbitrário, era recordada por muitos com a saudade de um tempo de ordem que mais tarde teria sido desfeito. Para outros, contudo, era o símbolo da arbitrariedade dos tempos de Stroessner, pois essa divisão tinha sido estabelecida pela Confederación Paraguaya de Trabajadores e representava um limite às possibilidades do comércio.<sup>243</sup>

Os *típicos* vendiam produtos artesanais produzidos no Paraguai: tecidos e roupas, redes (‘hamacas paraguaias’, tal como são conhecidas genericamente as redes na Argentina e oferecidas aos possíveis compradores dessa origem), objetos de couro, chifre e madeira. Os produtos provinham das mais diversas partes do país. Exceto por aqueles considerados ‘mais feios’ ou de menor qualidade que eram levados a Puerto Presidente Stroessner, grande parte da mercadoria era procurada pelos mesiteros nos seus locais de produção.<sup>244</sup>

---

<sup>243</sup> A Confederación Paraguaya de Trabajadores (CPT) foi fundada em 1951 e, depois de uma greve geral em 1958, foi sofreu intervenção do governo de Stroessner e sua direção passou a um oficial da polícia. A partir de então, ficou sob controle do governo e seu partido. Em 1985 foi desligada da Organização Internacional do Trabalho (OIT) após uma delegação da OIT corroborar que os princípios básicos para formar parte dessa organização –que seja uma instituição democrática e independente do governo– não eram respeitados. Segundo alguns mesiteros, a regulação por produto foi estabelecida pela CPT. As palavras de Cristobal o expressam claramente: “Fueron ellos los que dijeron, ‘No, ustedes van a vender tal cosa, ustedes así.’ Cosa que nosotros nunca hemos respetado, porque el comercio es libre, nadie te puede decir, ‘No, usted puede vender esto y esto.’ Pero sí hubo organizaciones disciplinadas, que estaba muy con el dictador, entonces... y con las personas que estaban administrando esa central obrera en aquel tiempo. Nosotros hemos salido de ellos, no nos interesa continuar con ellos, en fin. Fuimos muy independientes en ese sentido.” 

<sup>244</sup> O tecido *ao poi* de Yataity e Villa Rica; o tecido *ñanduti* de Itagua; cerâmica e produtos de couro de Itá, produtos de couro de Yaguarón e Atyra e outros produtos de Eusebio Ayala e mesmo de Puerto Presidente Franco, cidade localizada uns quilômetros ao sul de Ciudad del Este.

Os *lenteros* vendiam produtos industrializados de origem estrangeira. Aos produtos que vendiam em Assunção (isqueiros Colibrí e Carusita,<sup>245</sup> canivetes, tesouras e lâminas de barbear alemãs), se somaram os produtos que, desde sua chegada em Puerto Presidente Stroessner, caracterizou sua oferta: óculos e relógios.

Durante meu trabalho de campo, falar dos produtos que se vendiam naquele tempo implicava um exercício de comparação: antes se vendiam produtos originais e de boa qualidade –tanto na rua quanto nas lojas- enquanto que em 2001 a situação era bem diferente. Esse caráter original e de qualidade que tinham os produtos estava associado ao comprador que chegava a Puerto Presidente Stroessner: turistas.

[A]nteriormente allá por el 68, 70, 75, digamos hasta 80, era un lugar turístico. Una atracción, los productos... los mejores productos. Mundialmente conocidos, como Lancome, Sony, Philip, los mejores productos se vendía acá en Ciudad del Este. Las mejores porcelanas chinas, los mejores cuadros, los mejores alfombras hindúes, en fin, todo productos de primera clase y originales teníamos. Y venía la gente, en un precio tan irrisorio se compraba. No teníamos baratijas, teníamos productos delicados, relojes de marca de primera línea, ganábamos cualquier cantidad de dinero. ☐<sup>246</sup>

Os visitantes que chegavam a Puerto Presidente Stroessner eram turistas brasileiros e argentinos em procura de produtos importados, brasileiros que aproveitavam o cassino e

---

<sup>245</sup> Os isqueiros *Colibrí* são ingleses. *Carusita* é o nome com o qual são conhecidos, pelo menos na Argentina, Uruguai e Paraguai, o isqueiro austríaco IMCO no seu desenho tradicional de 1918.

<sup>246</sup> Numa matéria de 1974 publicada na revista de maior continuidade em Foz do Iguaçu, a *Revista Paniel*, descrevem-se as ofertas de Puerto Presidente Stroessner como “...mercadorias importadas –artigos de toda parte do mundo, e com preços irrisórios.” (*REVISTA PAINEL*, 1974, p.14). No número da *Revista Mosaicos* de 1977 dedicado a Foz do Iguaçu, é interessante deter-se na descrição de Puerto Presidente Stroessner, cidade que é apresentada como um dos componentes do ‘roteiro turístico de Foz do Iguaçu’. “Cinco quilômetros separam Foz do Iguaçu de Puerto Stroessner (com seu pitoresco e envolvente comércio). O trajeto é asfaltado e a cidade fica a poucos metros da Ponte da Amizade (a de maior vão livre do mundo) e toda sua vida gira em torno da Avenida Presidente Stroessner, onde turcos ou chineses (na maioria dos comerciantes), vendem cigarros americanos ou ingleses, uísque, chá, eletrodomésticos, tecidos e confecções. A procedência dos produtos varia: Estados Unidos, Inglaterra, China, Japão etc. Artigos locais: abanos bolsas e chapéus de palha batas, blusas, colares e bolsas de couro, são vendidos na calçada. Além do comércio, resta o Cassino, onde, em dois salões, sem qualquer sofisticação, os turistas tentam sorte em roletas, ou em mesas de bacará e dados, ou então nas máquinas caça-níqueis.” (*REVISTA MOSAICOS*, 1977, p.45).

estrangeiros de visita nas Cataratas do Iguazu. Tal como os retratara um mesitero, “Todo brasileiro y argentino y había mucho europeo también... Todo turista-turista.” 

No trabalho do historiador Alfredo da Mota Menezes sobre o governo de Stroessner e as relações entre Brasil e Paraguai, podemos ler uma descrição similar em relação ao lugar do turismo e do tipo de produtos vendidos:<sup>247</sup>

O turismo, na verdade, é uma grande fonte de renda para o Paraguai. Os turistas brasileiros, de uma forma geral, não vão ao Paraguai ver ruínas antigas, belezas naturais ou uma parte qualquer da cultura Guarany, mas sim vão lá para conseguir produtos importados difíceis de serem adquiridos no Brasil devido a seus altos preços. É realmente incrível a presença de turistas brasileiros no Paraguai, principalmente em Puerto Presidente Stroessner, Pedro Juan Caballero e Assunção. As cidades de fronteira vivem praticamente do turismo. (...) O Paraguai é, assim, um verdadeiro paraíso para os brasileiros comparem bebidas, perfumes, roupas, brinquedos eletrônicos, máquinas de calcular, brinquedos vindos de ambas as Chinas (neste caso não funciona nenhuma distância ideológica), vinhos especiais, roupas da Itália, Inglaterra e Índia, máquinas de fotografia do Japão e Alemanha, “blue jeans” e cigarros do Estados Unidos, chocolates da Suíça e da Holanda e assim por diante. (MENEZES, 1987, p.28-29).

Anterior à mudança do perfil do comprador que acontecerá na década dos 80, os mesiteros não somente eram reconhecidos, como tinham logrado se estabelecer em espaços que a prefeitura disponibilizou para que se instalassem de forma fixa. Em 1978, o prefeito de Puerto Presidente Stroessner propôs aos *lenteros* e aos *típicos* que saíssem da rua e ocupassem parte dos canteiros centrais da Rodovia Internacional (os chamados passeios centrais).<sup>248</sup> Os *lenteros* ocuparam a parte do canteiro entre a Av. San Blas e a Rodovia Internacional. Entre

---

<sup>247</sup> Além do excelente trabalho documental no qual o livro se baseia, a pesquisa de Menezes incluiu uma série de entrevistas realizadas em 1982 na área de fronteira que apresentam material muito valioso. Por outro lado, por ser originário de Mato Grosso do Sul –tal como ele mesmo esclarece–, o autor tem uma relação próxima com a fronteira que se expressa em observações de conhecedor local (MENEZES, 1987, p.31).

<sup>248</sup> Carlos Barreto Sarubbi foi o primeiro prefeito de Puerto Presidente Stroessner, escolhido pelo governo central. Antes dele, não havia prefeito senão administrador da Comisión de la Administración de la Ciudad Puerto Presidente Stroessner. ‘Don Carlos Barreto’ -como era chamado por quase todos em Ciudad del Este durante meu trabalho de campo- foi posteriormente governador de Alto Paraná (1992 – 1997).

esta última e a Av. Monseñor Rodríguez se instalaram os *típicos*. Nesses espaços construíram seus locais de vendas. (Ver Capítulo 1 - Mapa 1).

A década de 70 foi o período de legitimação das vendas na rua e da ocupação de alguns espaços que terminaram com o estabelecimento dos vendedores nos locais construídos no passeio central. Quando começaram a trabalhar os primeiros vendedores, as ruas eram um espaço que devia ser conquistado para que se abrisse a possibilidade de vender nelas.<sup>249</sup> O processo que vai da repressão ao acordo com as autoridades para poder trabalhar de forma regulada poderia ser descrito como um processo de legitimação e incorporação. Legitimação de uma determinada atividade (vendas ambulantes) realizada num determinado espaço (a rua). Incorporação tanto aos marcos institucionais que nesta época eram controlados pelo governo (as associações em relação à central dos trabalhadores) como à dinâmica delineada pelas instituições (os vendedores em relação às associações reconhecidas pela administração da cidade).

A formação e consolidação de estruturas organizativas de vendedores foi um dos meios fundamentais nesse processo e, por sua vez, um dos resultados do mesmo. Isso implicou a constituição de uma nova institucionalidade, produto de acordos entre autoridades e vendedores. Estes acordos significaram a consolidação de estruturas organizativas que passaram a regular o espaço da rua, as quais por sua vez, passaram a desfrutar do seu monopólio.<sup>250</sup>

O alcance das organizações transcende essa dimensão política –particularmente no caso de *Lenteros Unidos*– e se inscreve na própria constituição da cidade através de uma série de ações que incluem desde melhorias no lugar de trabalho (financiando parte do empedrado

---

<sup>249</sup> A descrição de Stein Nesvåg sobre as vendedoras negras de Durban que ocuparam as ruas durante os anos 80 desafiando as estritas regulamentações da política repressiva do governo sul-africano durante o apartheid, poderiam também ser utilizadas para caracterizar o significado de *lenteros e típicos* para o comércio de rua em Ciudad del Este: “I wish to highlight the historically important fact that these first traders, by boldly braving the law, created a vital platform for later mass non compliance” (NESVÅG, 2000).

<sup>250</sup> Processo que corresponde àquilo que denominei ‘efeito associativo’, analisado no Capítulo 2.

das ruas) até a construção de espaços sociais que transcendem o universo mesitero. Em 1974, a associação comprou um lote perto do centro -no bairro de San Rafael- onde foi construído, com o aporte dos associados, a sede de *Lenteros Unidos* (com estádio e sede social). A importância que esse local de *lenteros* passou ocupar enquanto centro de atividades sociais aparece recorrentemente nas lembranças dos mais antigos habitantes de Ciudad del Este; inclusive entre aqueles que nada tiveram a ver com o comércio. Na década de 80, lá estiveram o grupo colombiano Cuarteto Imperial (nessa época, residentes na Argentina) e os Wawancó, assim como diversos grupos de música paraguaia. O estádio de *lenteros* foi sede dos torneios de futebol de salão (futsal) onde se enfrentaram as equipes de *típicos e lenteros*, de taxistas, cambistas, funcionários da aduana e outros grupos vinculados ao movimento comercial de Puerto Presidente Stroessner.<sup>251</sup>

O comércio de rua tinha seu espaço garantido na dinâmica comercial e social da cidade. *Típicos e lenteros*, foram os que abriram esse espaço. Depois deles, o comércio de rua somente se expandiria.

Nosotros de Asunción vinimos un poquito, vinimos esa cantidad de personas. Luego le invitamos a otros amigos, y luego... La gente veía como nosotros progresábamos, teníamos nuestras cositas, nuestras necesidades... cubríamos, vivíamos bien. Éramos miembros de la sociedad sin ningún inconveniente y nadie nos decía, 'Bueno, tu eres vendedor de la vía pública, de la calle, no podés estar en este lugar'. No, no, no. Nosotros nos hemos integrado y... en fin, eso vieron la gente y de a poco ellos perdieron, digamos, la timidez y se pusieron, ganaron también su platita y entonces le invitaron a otros y a otras personas, también parientes, amigos... de los pueblos de donde ellos venían y así se fueron poblando de vendedores en la calle. ☒

---

<sup>251</sup> Embora os shows internacionais mais importantes tenham deixado de realizar-se no local de Lenteros Unidos, os shows e os bailes continuam, assim como as atividades esportivas. Antes que o local de Lenteros estivesse pronto, a *boite Acaray* –a boate do Hotel-Casino Acaray- era o espaço dos shows e da diversão noturna. Segundo me contaram, famosos cantantes e grupos musicais da época na América Latina como Leo Dan, Palito Ortega, Los Plateros e a Orquesta Cubana se apresentaram no seu palco.

## 5.2 O chamado de Itaipu

As mudanças que acontecem na década dos 70 na cidade, no comércio e nas estruturas de vendas, têm que ser colocadas no marco daquilo que transformaria de forma radical a região: a construção da usina hidrelétrica de Itaipu.

Muitas das histórias que conheci nas ruas e nas lojas de Ciudad del Este começavam com Itaipu. Experiência que, durante meu trabalho de campo, havia sido vivida de forma direta entre aqueles de 40 anos ou mais ou, entre os mais jovens, a partir de seus pais e familiares. Essa experiência não estava restrita aos paraguaios mas também era recorrente entre empregados, comerciantes e laranjas brasileiros. Atraídos por Itaipu, nem todos conseguiram trabalhar na barragem. Aqueles que o fizeram tampouco tiveram uma trajetória homogênea: alguns trabalharam um par de anos, outros quase uma década.<sup>252</sup>

Itaipu foi um ponto de inflexão no desenvolvimento de Ciudad Presidente Stroessner e Foz do Iguaçu.<sup>253</sup> A sua construção começou em 1974 e em maio de 1984 foi inaugurada a primeira unidade geradora de energia.<sup>254</sup> Segundo cifras da Itaipu Binacional –ente binacional encarregado da construção e gerenciamento de Itaipu–, 1978 foi o ano de maior número de pessoas empregadas: 31.318 trabalhadores (29.427 contratados pelas empreiteiras). De acordo com ex-trabalhadores e funcionários que continuavam em Itaipu, naquela época, do total de trabalhadores, aproximadamente 1/3 era paraguaio e 2/3 brasileiros.<sup>255</sup>

---

<sup>252</sup> Para uma análise específica deste processo no caso da construção entre Argentina e Paraguai da hidrelétrica de Yacireta, ver Ribeiro, 1991.

<sup>253</sup> As transformações de Foz de Iguaçu podem ser abordadas a partir da pesquisa de Patricia Godoy Sotuyo sobre a construção das vilas para trabalhadores de Itaipu (SOTUYO, 1995).

<sup>254</sup> A 18ª unidade geradora entrou em funcionamento em 1991, declarando-se encerrada de forma oficial a fase das obras para a Itaipu Binacional.

<sup>255</sup> As cifras oficiais de distribuição de mão-de-obra por nacionalidade (43% paraguaios e 57% brasileiros) também têm sido questionadas por outros autores (BAER & HIRSH, 1984, p.789 e p.798 nota 22). Para um quadro detalhado dos empregados de Itaipu de 1974 a 1984, ver SOTUYO, 1998, p.25.

As histórias de muitos mesiteros começam na procura por trabalho em Itaipu: longas filas no escritório de contratação, apresentações e a espera para saber se seriam contratados. Para alguns, vender no centro se apresentou como uma alternativa enquanto se esperava pela resposta da Itaipu. Para os que não conseguiram trabalho, era uma alternativa antes de retornar para 'su valle'. Depois de saber que produtos se vendiam bem, compraram suas primeiras mercadorias com o dinheiro que tinham ou com o empréstimo de algum conhecido. Outros receberam mercadorias de algum mesitero que já estava instalado e começaram trabalhar para eles.

Se a possibilidade de se estabelecer como vendedor reconhecido estava limitada pelo número estipulado aos *típicos e lenteros*, todos estes novos vendedores se incorporaram como ambulantes (como tinham feito os primeiros vendedores) ou como secretários de algum mesitero já instalado. Assim, ainda no momento em que a regulação foi mais efetiva, as ruas continuaram ampliando-se como espaço de vendas.

Nesse momento, trabalhar como vendedor na rua não era a única possibilidade nem necessariamente a melhor. Outras atividades estavam em pleno crescimento. Ao influxo de trabalhadores e imigrantes em procura de trabalho, correspondeu um aumento exponencial do comércio e serviços.<sup>256</sup> Os primeiros prédios e as grandes galerias dinamizaram o setor da construção (**Quadro 14**) refletindo, por sua vez, a proliferação de lojas orientadas aos turistas e a expansão da oferta de artigos importados.

---

<sup>256</sup> No caso de Foz do Iguaçu, por exemplo, o número de estabelecimentos comerciais e de serviços é um bom índice da magnitude da transformação que supôs Itaipu, passando num período de quatro anos de 219 estabelecimentos (1974) a 2000 (1978). Em 1985, chegariam a 2500 (SOTUYO, 1998, p.28). Até onde consegui averiguar, não há ainda uma reconstrução das transformações provocadas pela construção de Itaipu em Puerto Presidente Stroessner. No material que teve acesso, a historia da cidade e do comércio têm uma cronologia paralela à construção da barragem, a qual em geral aparece como algo externo à cidade. No caso de Foz do Iguaçu, onde Itaipu tem um lugar fundamental nas narrativas sobre a transformação da cidade, o material disponível é bem maior.

Em 1975, atendendo a um pedido da Dirección General de Turismo de Paraguay, o governo brasileiro alterou a regulamentação vigente até então sobre a permanência de visita no país vizinho. Das 8 horas que o governo brasileiro permitia a seus cidadãos permanecer no Paraguai com apresentação do documento na fronteira, passou-se para uma permissão de 90 dias.<sup>257</sup> Este foi um importante incentivo para o desenvolvimento de uma oferta de serviços para turistas: hotéis e restaurantes, casas de câmbio (a primeira delas abriria esse ano) e serviços de transporte. Se a construção de Itaipu foi um ponto de inflexão no desenvolvimento de Ciudad Presidente Stroessner, a mesma se insere num movimento mais amplo que já tinha começado com a própria fundação da cidade e a expansão da fronteira agrícola

#### **Quadro 14 – Crescendo para o alto**

Entre 1975-76 se construiu o primeiro prédio de Ciudad Presidente Stroessner (Edificio Progreso), logo seguiria o Edificio Saba e, em 1977, o Jebai Center que ainda continua sendo uma importante referência comercial na cidade. Em Foz do Iguaçu, o primeiro prédio foi inaugurado só um pouco antes, em 1974 (Edificio Salviatti).

As obras da aduana se ampliaram, habilitando-se em 1979 um conjunto habitacional para funcionários da aduana com centro esportivo e outras facilidades no centro da cidade (conjunto chamado Gral. Don Cesar Barrientos em homenagem a quem era nesse momento o ministro da fazenda do Paraguai).

Além dos acordos governamentais e todas as ligações em andamento, a presença brasileira amplificava-se através de outros meios. Numa matéria de 1977, dois jornalistas paraguaios destacam o crescente peso da televisão brasileira na cidade, preferida pelos próprios habitantes pela qualidade da transmissão em cores e pela variedade da programação (*ABC*, 17/4/1977).

<sup>257</sup> A informação sobre essa mudança está no *O Globo*, 28/6/1975. Para uma descrição mais ampla, ver Menezes, 1987, p.30ss.

no leste do Paraguai.<sup>258</sup>

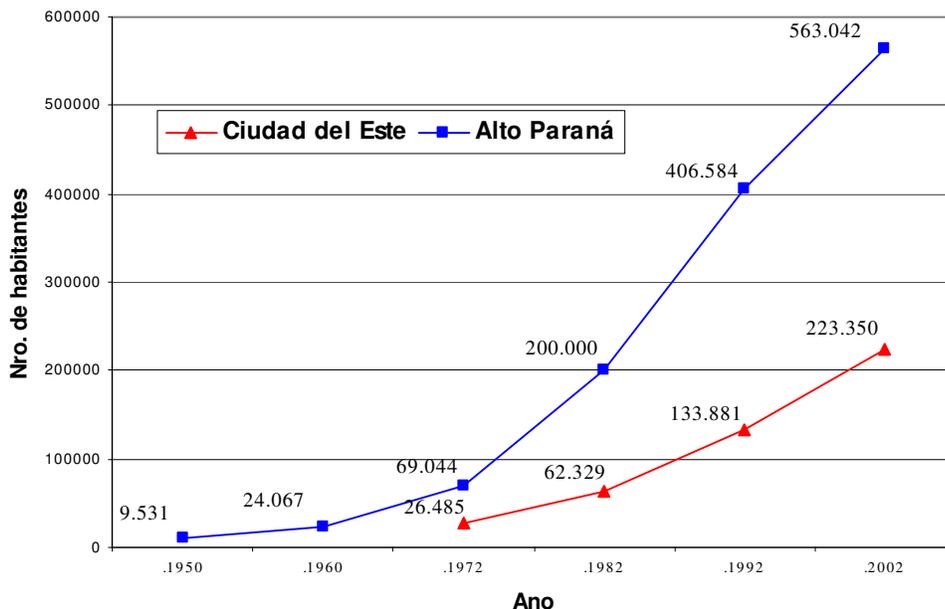
Durante as décadas de 70 e 80 esse movimento atinge seu momento de maior intensidade, nutrindo-se tanto de imigrantes internos paraguaios como de uma grande quantidade de imigrantes brasileiros: os chamados brasiguaios.<sup>259</sup> Entre aqueles que hoje se dedicam ao comércio em Ciudad del Este, também estão presentes histórias que começam com a procura de futuro nessas terras abertas para a colonização.<sup>260</sup>

A conjunção de todos esses movimentos transformou, em menos de 50 anos, uma região escassamente povoada na segunda cidade de Paraguai e no departamento de maior produção agrícola do país. A dimensão dessa transformação pode ser apreciada no enorme crescimento populacional da cidade e do departamento que aparecem no **Gráfico 2**.

<sup>258</sup> Um trabalho apresentado num seminário organizado pela Itaipu Binacional em 1979 fornece alguns dados que permitem nos dar uma idéia desse movimento (PEDROSO, 1979). Segundo Pedroso, as colônias rurais ao longo da rodovia internacional entre o Dpto. de Caaguazu (oeste do Dpto. Alto Paraná) até 10 quilômetros antes de Puerto Presidente Stroessner, se instalaram majoritariamente entre 1958 e 1968. Junto às localidades rurais de Hernandarias e Puerto Presidente Franco, o conjunto de colônias do departamento aglutinava no final dos anos 70 umas 100.000 pessoas. Os colonos provinham majoritariamente de Paraguari, Cordillera, Caazapa e Guairá. 82% dessa população era de imigrantes de origem rural, 11% provinha de áreas suburbanas e 7 % de áreas urbanas. Mais de 66% era de menores de 45 anos. A maioria tinha baixo nível de instrução. Apesar de inserir-se em esquemas de colonização organizados ou respaldados pelo estado, as condições de ocupação eram precárias, estando os títulos de posse em gestão. De acordo com Pedroso, a pesquisa que sustentava o trabalho apresentado no seminário foi realizada entre 1975 e 1979 (ibid., p.218). Apesar do dinamismo que o processo de colonização imprimiu à região, até a década de 80 a concentração da terra manteve-se em poucas mãos (NICKSON, 1981, p.116). Para uma análise do desenvolvimento agropecuário no Paraguai entre 1950 e 1988, ver Weisskof, 1992. Sobre o desenvolvimento agrícola da região este do Paraguai, especialmente a partir da colonização brasileira, ver Nickson, 1981. Uma visão compreensiva do crescimento da economia paraguaia durante a década de 70 e o papel representado pela expansão da fronteira agrícola e a construção de Itaipu está em Baer & Birch, 1984.

<sup>259</sup> Segundo um informe de 1981 elaborado pela Secretaria Técnica de Planificación do governo paraguaio, 2/3 da população rural do departamento de Alto Paraná eram brasileiros (STP, 1981 *apud* SPRANDEL, 1992, p.281). Para uma discussão detalhada das cifras e da complexidade social por trás da categoria ‘brasiguai’ ver Sprandel, 2000. A dissertação de mestrado da autora apresenta uma detalhada análise do processo de formação da categoria ‘brasiguai’ como matriz identitária utilizada em diversos contextos de mobilização política em ambos lados da fronteira (SPRANDEL, 1998). Sobre a expansão de colonos e produtores brasileiros no Paraguai ver também Nickson, 1981; Menezes, 1987; Laino, [1977] Cap. III a VIII.

<sup>260</sup> Bernardo, por exemplo, foi um deles. Como dirigente camponês, trabalhou na formação de uma colônia agrícola perto de Puerto Presidente Stroessner. Depois de formada e desiludido com a militância, decidiu estabelecer-se na cidade, lugar que já conhecia a partir de suas viagens para negociar com autoridades, realizar trâmites e conseguir apoios. Em 1982 decidiu investir as suas poupanças e comprou suas primeiras mercadorias. Começou vendendo relógios, óculos, calculadoras, câmeras fotográficas, cosméticos. Mudou de ramo de produtos pelo que considerava concorrência desleal por parte dos importadores. “El negocio del importador es traer mercadería como esta mesa, vende hasta acá a 10, después las ventas paran, entonces vende el resto a la mitad, total él ya ganó con lo anterior y ahora lo que le importa es hacer algo de dinero con aquello que le sobró. Al final lo termina vendiendo a 2. Por eso, se compra barato, se pone a vender pero después, cuando venden a 2, le liquidaron con los precios y tiene que perder.” □ A partir de então vende produtos típicos –principalmente roupas e tecidos.



**Gráfico 2** - Evolução da população do Departamento de Alto Paraná e sua capital, Ciudad del Este. Quadro elaborado com dados da direção de estatísticas e censos do Paraguai (DGEEC, 2003, p.63); exceto nos dados correspondentes a 1950 e 1960, tomados de Menezes, 1987, p.16 (também levantado pelo autor do DGEEC).

Na medida em que as fases da construção de Itaipu que demandavam mais mão-de-obra iam sendo completadas –entre 1982 e 1984 (ROJAS PÁEZ, 2001, p.12)-, grande parte dos trabalhadores foi dispensada. Muitos dos que haviam começado a trabalhar na barragem enfrentaram a situação daqueles que não tinham conseguido ingressar: inserir-se em alguma atividade em Puerto Presidente Stroessner ou voltar para ‘sus valles.’ Eleuterio, um mesitero que em 2001 já tinha 16 anos vendendo na rua, assim recordava esse momento:

[Eleuterio] - Cuando en Itaipu binacional se termina y largaron todos los personales todo el mundo están en la chacra, en la tierra, labrando la tierra y viene entrado en Itaipu, después sale de Itaipu, no sabe donde irte y viene a instalarse en la calle porque no hay otra fuente de trabajo. Porque anteriormente, en Itaipu se va a terminar y va a haber muchas fuentes de trabajo, pero...

- [yo] - Si, quedó poca gente.  
 [Eleuterio] - Y más de siete, ocho mil personas trabajaban en Itaipu y esos... se indemnizaron todos de Itaipu y no hay donde trabajar. Yo anteriormente trabajaba en Itaipu y te puedo... salgo.  
 [yo] - Ah, ¿tu también trabajabas en Itaipu?  
 [Eleuterio] - Si. 5 años y 8 meses.  
 [yo] - Qué, ¿en el cantero?  
 [Eleuterio] - Si, en el cantero de Itaipu. Después salimos de ahí, no se donde voy a trabajar... Tengo que venir a trabajar acá, ¿que voy a hacer? ☹

A eleição da rua, contudo, não é o resultado óbvio da necessidade. No caso de Eleuterio tampouco foi assim. Entre a vontade de trabalhar –a necessidade e o desejo de ter dinheiro no bolso- e a possibilidade de fazê-lo, há algumas condições que merecem ser consideradas. Primeiro, que aquilo que se faça seja concebível. Segundo, que seja possível. Terceiro, que seja realizável.<sup>261</sup> Três elementos que, como veremos, condicionam as narrativas da inevitabilidade da rua e permitem compreender através de que mecanismos ela se transformou no espaço que possibilitou a reprodução de tantas pessoas.

Como vimos na seção anterior, a rua já tinha se transformado num espaço de vendas, não só pelos 108 vendedores habilitados, mas também pelos seus secretários e aqueles ambulantes que vendiam por sua conta. Como as palavras de Cristóbal indicavam acima, ser mesitero não somente passou a ser uma atividade concebível para aqueles que chegavam à cidade, senão também uma atividade respeitada. À luz dos progressos materiais de *típicos* e *lenteros* (que depois de 1978 –recordemos- haviam conseguido instala-se em locais fixos construídos nos passeios centrais), as vendas na rua tornaram-se uma atividade concebível e desejável.

---

<sup>261</sup> Uma condição posterior, vinculada à permanência no trabalho, é que o mesmo seja satisfatório. Num lugar com a variedade de trabalhos vinculados ao comércio –como descrevi no Capítulo 1– não é incomum encontrar pessoas que tenham mudado de trabalho ou que diversificaram suas apostas: mesiteros que trabalham em transportes, carregadores que passaram a vender nas ruas, vendedores que fazem trabalhos de descarga ou de segurança. Se alguma coisa caracteriza o comércio de Ciudad del Este é sua fluidez. Algo que também questiona essa imagem de inevitabilidade da rua que aparece em algumas narrativas mesiteras e que, pelo menos, deve fazê-nos refletir sobre narrativas similares em outros contextos cuja inevitabilidade e decepção estruturam trabalhos e organizam pesquisas. Sobre São Paulo, por exemplo, ver Ramires, 2001, p.26.

A distância entre o concebível e o possível nas ruas de Ciudad del Este esteve muitas vezes mediada pela presença de alguém conhecido que já trabalhava lá. Quando Eleuterio começou, por exemplo, seu irmão tinha uma experiência de três anos nas ruas. Exceto os primeiros mesiteros que abriram a possibilidade de vender no microcentro, em quase todas as histórias que escutei sempre havia um conhecido de quem se recebia conselhos, contatos, mercadoria e/ou dinheiro.<sup>262</sup> Além de encarnar a possibilidade concreta de ganhar a vida vendendo na rua, a ajuda dos conhecidos foi indispensável para se iniciar nas vendas. Sem derivar necessariamente em uma relação de secretário – patrão (como a descrita no final do Capítulo 2), a figura deste último se estende no espaço mais amplo que têm os conhecidos na incorporação de novos vendedores na rua.

A possibilidade de vender na rua, contudo, não depende tão só de poder concebê-lo, de ver que outros também o fazem e receber a ajuda deles para se incorporar nessa dinâmica. As condições de uso e regulação do espaço e das vendas estabelecem limites importantes. Logo depois do período de repressão e da aceitação do trabalho de vendas na rua, foram as associações e as autoridades que garantiram um determinado tipo de arranjo para vender na rua. Esses arranjos, porém, não foram permanentes e mudaram com as transformações que alteraram a dinâmica da cidade. É precisamente a transformação das condições de regulação das ruas operadas na década de 80, o que iremos ver a seguir.

---

<sup>262</sup> Antes que dinheiro ou mercadorias, em muitos casos o papel fundamental do conhecido é fornecer informação básica para começar a vender: que comprar, onde comprar, onde vender, como vender.

### 5.3 Um novo destino para os paraguaios

Na época que Cristóbal fazia sua aposta em Puerto Presidente Stroessner, Wilfrido também ia deixar Assunção, mas rumo a um destino mais tradicional entre os emigrantes paraguaios naquele tempo: Argentina.<sup>263</sup> No início da década de 70 viajou para Buenos Aires, onde trabalhou como operário numa carpintaria. Em 1974 foi eleito delegado sindical e trabalhou um tempo até ser despedido. Depois de alguns trabalhos ocasionais, voltou a Assunção no final da década de 70 e começou trabalhar na construção.

O irmão de Wilfrido trabalhava em Puerto Presidente Stroessner. Depois de ter escutado sobre as possibilidades abertas lá e de ter ido com sua mãe de visita, Wilfrido decidiu mudar-se. Era 1984. Seu irmão ia tratar de acomodá-lo como empregado na oficina mecânica na qual ele trabalhava. Porém, as coisas não aconteceram como planejado. Quando chegou a Puerto Presidente Stroessner, seu irmão estava sem trabalho: a oficina tinha fechado e o dono estava preso por estar envolvido com carros roubados para surpresa dos empregados.<sup>264</sup>

Por sugestão do seu irmão, decidiram tentar a sorte vendendo na rua. Um conhecido - lhes emprestou Grs. 10.000. Compraram perfumes e se instalaram numa esquina do Jebai Center. No final do dia tinham Grs. 70.000.<sup>265</sup> “Ahí nos fuimos a jugar al billar y tomar cervezas para festejar. Así empecé.” ☐ Nesse primeiro dia, eles venderam carregando seus produtos em sacolas entre o Jebai Center e a rotunda de Monalisa, pois os seguranças do Jebai não deixavam aos vendedores estabelecer-se nas suas calçadas. (Ver Capítulo 1 - Mapa 1).

---

<sup>263</sup> Quase todas as pessoas que conheci em Ciudad del Este tinham parentes ou amigos que viviam ou tinham vivido na Argentina, ou eles próprios haviam morado lá como imigrantes. Nos 10 meses de trabalho de campo, só conheci 4 paraguaios que haviam vivido no Brasil fora de Foz do Iguaçu, cidade onde moram muitos paraguaios.

<sup>264</sup> Esse não foi o único caso que escutei de pessoas que trabalharam com algum comerciante ou provedor de serviços que mais tarde saberiam que estavam trabalhando fora da lei.

<sup>265</sup> Pelo câmbio da época, o empréstimo recebido correspondia a US\$ 70. No final do dia de vendas, Wilfrido e seu irmão estavam com US\$ 500.

Decidido a se instalar num lugar fixo para poder vender, Wilfrido falou com um conhecido que era policial sobre como fazê-lo. Este lhe perguntou onde queria se instalar (a esquina do Jebai Center da Av. Monseñor Rodríguez e a rua Piribebuy- e mandou ele fazê-lo.

En seguida, la primer mañana, vino un seguridad del Jebai y me pidió que me retirase, que ahí no podía estar. Yo le dije que había hablado con la policía y que me había permitido. ‘¿Con qué policía?’ ‘Con el policía tal.’ Ahí me dijo que le dijera al policía que no tenía autorización para ubicar a vendedores en la calle. Que le dijera él, que él tampoco tenía autorización para sacar a la gente de la calle. Pasó ese día y al día siguiente volví y otra vez, que no podía estar ahí. Hablamos y me dijo, ‘Mire, ¿por qué no se va de lunes a viernes a trabajar a otra parte y el sábado se instala acá?. Bien... muy educado fue. Esto fue en noviembre del 84. Así que ahí vine acá [su actual localización], puse una mesita y empecé a vender. □

Wilfrido se instalou na Av. Monseñor Rodríguez e começou a vender regularmente. As vendas na rua, que já tinham deixado de ser exclusividade de *típicos e lenteros*, eram também reguladas por outras organizações que haviam aparecido. Na primeira metade da década de 80, surgiram as associações e os sindicatos que agrupavam os vendedores de produtos eletrônicos, cosméticos e guloseimas (balas, biscoitos, etc).

Segundo Wilfrido, nessa época havia um polícia que controlava quem vendia na rua. Com apoio dos sindicatos, ‘el mariscal’ –tal como Wilfrido o chamava- percorria as ruas controlando que os vendedores estivessem afiliados em algum deles. Se a pessoa não tinha a sua carteira de afiliação, os expulsava. Duas semanas depois de começar, chegou o presidente da Asociación de Vendedores de Cosméticos com ‘el mariscal’ e pediram-lhe a carteira da associação. Como não pertencia a associação alguma, Wilfrido se informou com eles como podia afiliar-se e decidiu se inscrever de forma regular. Tinha que ir ao escritório do Departamento de Trabajo do governo, local onde se reuniam os integrantes da associação e onde era possível tramitar o pedido para ingressar na associação. Depois de vários dias indo ao Departamento de Trabajo sem obter respostas, decidiu voltar ao local que já havia

ocupado antes. ‘El mariscal’ voltou e, após constatar que não tinha carteira, deu-lhe cinco minutos para se retirar senão tiraria sua mercadoria. Wilfrido decidiu assessorar-se e outra vez as relações e conhecidos ajudaram.

Pero yo tenía un tío que tenía un amigo que era jefe de investigaciones de la policía y le pedí que averiguara con el delegado si [el ‘mariscal’] tenía poder para sacarnos de la calle otorgado por la policía. Y no tenía ninguna autorización para sacar a nadie! Trabajaba por su cuenta! □

Instalou-se novamente no mesmo local e no terceiro dia voltaram, mas desta vez, frente à exigência de se retirar, ele lhes pediu a autorização que os habilitava para o desalojar. “Me dijeron que la tenían en la oficina del Departamento de Trabajo, que después la traían y que mejor no estuviera. Pero no volvieron más y así me quedé.” □

Assim como Wilfredo, muitos outros que tinham vivido na Argentina e retornaram ao Paraguai se estabeleceram em Ciudad Presidente Stroessner. Além de Itaipu, a cidade –e a região como um todo- havia se transformado num pólo de atração onde existiam mais alternativas de trabalho que em outras partes.<sup>266</sup> O comércio desenvolvido no microcentro foi central durante a década de 80 na geração de possibilidades concretas de trabalho e na amplificação da imagem daquele espaço como lugar de oportunidades.

A cidade começava a ocupar um lugar importante na geografia das oportunidades abertas aos paraguaios, deslocando a centralidade de que a Argentina havia gozado até

---

<sup>266</sup> Durante meu trabalho de campo, o lugar de Ciudad del Este para aqueles que voltavam de Argentina era diferente, sendo que a maioria chegava porque suas famílias já estavam instaladas lá. Essa transformação de ser um lugar ‘para ir’ em um lugar ‘para voltar’ marca a consolidação de uma população local para a qual Ciudad del Este deixou de ser exclusivamente um espaço de oportunidades –trabalho e dinheiro- e passou ser um espaço de responsabilidades com a família e a casa. Por outro lado, as histórias da emigração de paraguaios e paraguaias à Argentina iluminam, a partir de um ângulo particular, as mudanças acontecidas naquele país. Das pessoas de mais de 40 anos que viveram na Argentina, os homens trabalharam na sua maioria na construção ou como operários industriais e as mulheres em serviços (principalmente como empregadas domésticas). Os mais jovens que moraram lá e trabalharam durante a década de 90, sejam homens ou mulheres, o tinham feito no comércio ou em serviços. A experiência operária quase sumiu dessas trajetórias.

então.<sup>267</sup> A descrição de um mesitero expressa de forma clara essa transformação:

Un tiempo se vió en que, la gente ya no decían ‘Vayemos a Buenos Aires, a la Argentina’, sino decían ‘Vayemos a Ciudad del Este’. Se compensó esa situación de que la paraguayada no vaya más a Buenos Aires, Argentina, sino que viniera en Ciudad del Este, Paraguay. Y acá consiguieron también, con su país, su tierra, trabajando, es claro, en una forma más sacrificada...” 

Os tempos haviam mudado. Nos anos 80, novas associações conseguiram representar e colocar seus associados na rua.<sup>268</sup> As reuniões no Departamento de Trabalho permitem entrever o tipo de articulações que fizeram possível o surgimento dessas novas associações e sindicatos e a reabertura da rua; i.e. novas articulações com funcionários, políticos e sindicalistas, figuras que na época estavam profundamente inter-relacionadas.

Para os mesiteros mais antigos, o processo que desbordou as estruturas que controlavam a rua tem a ver, precisamente, com o ingresso da política. Um deles assim o expressara:

...esto rebozó porque ya vino las cuestiones partidarias, las cuestiones políticas, las autoridades, metiendo mano... Porque ellos van a administrar esa parte, ‘Nosotros somos los administradores de la ciudad y los jefes partidarios.’ Pues bien. Y empezaron a entrar... a coloradizarse todo ¿verdad? Y luego vino los problemas entre ellos, los partidos políticos, la ‘militancia’, el ‘tradicionalismo’, stronismo, el antiestronista, en fin... cada uno metía a su gente y lo metía otra vez en la calle. <sup>269</sup>

<sup>267</sup> A imigração paraguaia na Argentina é muito importante. O censo de 1991 registrou 253.522 paraguaios/as vivendo no país, sendo o maior grupo de imigrantes. 70,6% se concentrava na área metropolitana que inclui a cidade de Buenos Aires e sua periferia -o chamado ‘conurbano bonaerense’ (SANTILLO, 1999). Porém, o número de imigrantes paraguaios na Argentina é considerado bem maior. Num trabalho sobre a emigração paraguaia, Stella Mary García e Tomás Palau assinalam que “...entre 350.000 y 400.000 paraguayos residentes en el vecino país, no pueden ingresar al mercado laboral por falta de documentos exigidos para una radicación.” (GARCÍA y PALAU, 1997). Uma descrição geral da imigração e emigração no Paraguai entre finais do século XIX até 1960 está em Fisher, Palau & Perez, 1997.

<sup>268</sup> Junto a típicos e lenteros, apareceram a Asociación de Vendedores de Cosméticos, a Asociación de Trabajadores de Golosinas e o Sindicato de Electrónicos. O nome completo deste último reflete a dissolução das categorias que haviam organizado o mundo dicotômico de Típicos e Lenteros (paraguaio e artesanal | importado e industrializado): Sindicato de Trabajadores Vendedores de Artículos Electrónicos, Musicales, Culturales, Revistas y Afines en la Vía Pública del Alto Paraná.

Falando das relações com a central operária afiliada ao governo, um dos membros desses novos sindicatos reconhecia: “En esa época, si no estabas en el entorno no te daban ninguna apertura.”<sup>269</sup> Algo que, mesmo que confirmando essa politização da rua, apresenta um problema não enunciado na denúncia da ‘coloradización’: aqueles que também queriam vender na rua estavam limitados a ser empregados de *lenteros* ou *típicos*, a trabalhar de forma ambulante escapando da fiscalização ou tinham que tentar abrir novos espaços; o que aconteceu a partir destas novas articulações que multiplicaram o acesso à rua a novos vendedores.

Assim como a possibilidade de se estabelecer legalmente na rua nos inícios dos anos 70 foi possível a partir de um acordo com as autoridades –também ‘coloradas’-, uma década mais tarde, a ampliação do acesso à rua se conseguiu a partir de novos acordos. Mas, do mesmo modo que a cidade tinha mudado profundamente nessa década, também os *locus* de poder o tinham feito, multiplicando-se os canais e as figuras em condições de garantir a possibilidade de vender na rua.<sup>270</sup>

Se as novas associações tentaram colocar limites ao acesso à rua, a forma pela qual Wilfrido conseguiu instalar-se indica que esses arranjos não tiveram um caráter fechado e que existiu a possibilidade de manipulá-los a partir da ativação de outras relações, seja com outras autoridades ou inclusive com os seguranças dos comércios. As condições monopólicas de usufruto da rua já não conseguiram ser reproduzidas da forma que o tinham feito até então. Algo que permite vislumbrar a profundidade das mudanças que estavam operando.

---

<sup>269</sup> ‘Colorizarse’ se refere à influência do Partido Colorado, o partido do governo de Stroessner, que de fato está no poder desde 1974 até hoje.

<sup>270</sup> Ao prefeito da cidade e ao governador do departamento, somam-se outras figuras como o presidente da câmara de vereadores, o presidente da seção do Partido Colorado e os diversos representantes do governo nacional na guarnição militar, na polícia, no departamento de trabalho, na aduana, na oficina de migrações (criada a nível nacional em 1974), entre outros.

Um processo de multiplicações variadas estava mudando o centro da cidade. Multiplicações de construções, de lojas e comerciantes. De associações de vendedores que abriram novos espaços na rua. De instituições que se envolveram no seu controle e sua regulação. De áreas que começaram a entrar em tensão pelo uso ou restrição como espaço de vendas. De guardas privados. De funcionários interessados em tirar proveito desse movimento **(Quadro 15)**.

### Quadro 15 – Expansão e apropriação

As transformações que sucedem na rua acontecem num centro e numa cidade profundamente modificada. Na década de 80, as construções de galerias, lojas e prédios sentariam as bases do grande boom dos anos 90. Na segunda metade da década de 80, ao lado dos mesiteros que haviam sido alocados em algumas partes dos passeios públicos da Rodovia Internacional, aparecem outras construções mais sofisticadas. Uma sucessão de galerias que foram resultado da apropriação de pessoas vinculadas ao poder público e não como resultado de acordos com autoridades para o melhoramento da cidade, tal como no caso de *típicos e lenteros*. Um fiscal do ministério da fazenda e conhecedor desse processo, assim o descrevia: “Ya... venía un general, ocupaba ahí el espacio verde, una galería... Ya empezó, empezaron las construcciones de acá de las galerías. Y se le otorgaba... se le otorgaba a los parientes, a los militares, todos los que estaban un poco en el gobierno. Ellos acapararon todo.” [20]

Ciudad Presidente Stroessner se transformou num lugar de oportunidades não só para imigrantes e comerciantes. As formas de manejo do poder e os limites difusos entre participar do governo do estado e se apropriar daquilo que o estado administra ou é da sua propriedade foram radicalizando-se paralelamente com a expansão dos negócios.



**Foto 25** – 25º Aniversario de Ciudad Presidente Stroessner. O Presidente Strossner sopra as velas do bolo de comemoração.

Esta utilização do estado e apropriação do público corresponde a certa concepção e constituição do poder característica do governo de Stroessner, onde a norma era a superposição de planos entre o governo, suas figuras, as políticas e os negócios. Superposição que aparece na foto do 25º aniversário da fundação de Ciudad Presidente Stroessner. Era o dia 3 de fevereiro de 1982 e o presidente Stroessner sopra as velas correspondentes aos 25 anos da cidade. Reproduzida sem créditos no livro *La Obra del Siglo: Ciudad Presidente Stroessner* de Fulgencio Santos (1983, p.114), embaixo da fotografia se lê: “Un cuarto de siglo apenas ha pasado, y hace rato ya Presidente Stroessner se ha convertido en la ciudad destacada por su pujanza y crecimiento sostenido. Sus hijos la homenajean como ella se merece.” Essa superposição entre a cidade e o presidente aparece mais claramente enunciada na descrição do evento, “El Presidente de la República, General de Ejercito Don Alfredo Stroessner, fue el principal homenajead en el cumpleaños de la ciudad que lleva su nombre, habilitando en la ocasión obras materiales por más de 3 mil millones de guaraníes...” (ibid., p.115).

É nesse espaço de multiplicações que começa a tomar forma aquilo que será a característica do desenvolvimento do microcentro: a permanente articulação entre uma dimensão micro-política do espaço (a negociação de Wilfredo com o guarda que controla uma das entradas de uma galeria é um exemplo bem palpável disto), a política da rua (os sindicatos e as instituições que regulam e controlam seu funcionamento) e a política sindical e partidária ao nível regional e nacional (expressas localmente através de funcionários e políticos). Articulação que não fica restrita ao caso dos mesiteros, mas que atravessa a dinâmica de todas as atividades do microcentro.

Se as contradições apresentadas no Capítulo 2 entre o tempo das regulamentações e os sujeitos elegíveis nelas permitiram compreender a disjunção entre os marcos legais e as práticas reais que acontecem na rua, esta articulação entre a micro-política do espaço, a política da rua e a política –partidária e sindical- é o que permite entender as formas pelas quais a rua foi regulada de forma concreta. Os marcos legais, antes de serem códigos para a ação, operam como fundamentos de legitimidade e provedores de lineamentos para a forma em que essas múltiplas dimensões políticas operam na prática. Neste sentido, estas formas permitem entender a convivência de arranjos legais para regularizar a situação dos mesiteros e a reprodução de outros arranjos que os contradizem mas que garantem uma regulação negociada a partir dessas articulações políticas.<sup>271</sup>

---

<sup>271</sup> Assim como garantem possibilidades, estas formas reproduzem limitações. No Capítulo 2, essas limitações apareceram pelas mãos das inseguranças e incertezas mesiteras produto da reprodução da precariedade que as próprias condições de ocupação favorecem. O limite mais claro para muitos mesiteros, contudo, se materializou na frustração do projeto que iria transformar radicalmente suas condições de trabalho: a construção de um shopping para os mesiteros. Com a queda de Stroessner em 1989, várias expropriações de suas propriedades e de pessoas do seu entorno foram aprovadas pelo congresso. Em junho de 1990 sancionou-se a Lei 12/90 que expropria a favor da prefeitura de Ciudad del Este dois lotes na saída da Ponte da Amizade. Um deles era propriedade de Alfredo Stroessner (desde 1973, com 7 ha 4.250 m<sup>2</sup>) e outro, contíguo, propriedade de seu secretário privado, Mario Abdo Benitez (desde 1979, com 1 ha 1.887 m<sup>2</sup>). No final de 1994, o congresso agrega um artigo onde se estabelece a função do espaço expropriado: “La finalidad de esta expropiación es la reubicación de los vendedores de la vía pública y ocupantes de espacios verdes del dominio público municipal de Ciudad del Este, a los efectos de que los mismos establezcan sus locales comerciales en los inmuebles expropiados, los que serán utilizados en la totalidad de sus superficies con ese fin.” (Ley 533/94). Conhecido como ‘el predio de 9 hectáreas’, depois de inúmeras negociações, consensos e discussões, chegou-se a um acordo para a construção de um shopping onde os mesiteros seriam realocados. A prefeitura fez uma licitação declarada deserta pela falta de concorrentes e, finalmente, outorgou o projeto de forma direta a um consórcio

## 5.4 Vantagens sacoleiras e problemas autoservices

Desde que conheci Ciudad del Este, em 1999, a queda das vendas era um elemento recorrente nas conversações. Contudo, em 2001 a crise não se expressou unicamente em palavras e ganhos limitados, senão nos protestos do mês de setembro e na violência e as promessas que se seguiram. Se o motivo do protesto era uma questão contextual (as obras de manutenção da ponte que se estenderiam depois de final do ano e que atrapalhariam a circulação), a radicalização que o protesto alcançou condensava as tensões que estavam se acumulando fazia tempo. Elementos que tinham marcado o funcionamento ‘normal’ de Ciudad del Este haviam se tornado insuportáveis para muitos (os operativos de controle da Receita Federal e a progressiva desvalorização do real frente ao dólar). Neste contexto, o início de umas obras que iriam restringir ainda mais a circulação através da ponte acendeu o protesto.<sup>272</sup>

---

formado por empresas brasileiras (Aspen Shopping Centers S.A). As fundações foram instalados mas começou uma disputa legal e intervenções por vários frentes que terminaram paralisando a obra.

<sup>272</sup> No dia 10 de setembro de 2001, a *Coordinadora Paranaense de Ciudadanos en Acción* –um grupo formado para canalizar esse protesto que nucleava várias associações, sindicatos e militantes políticos- fechou a Ponte da Amizade exigindo que as obras de manutenção da ponte a serem realizadas pelo governo brasileiro fossem postergadas até o ano seguinte (permitindo a circulação regular durante final de ano, momento de maior movimento comercial) e que o governo paraguaio implementasse medidas para superar a crise que atravessava a cidade. Quase todos os grupos organizados de trabalhadores do comércio de Ciudad del Este participaram no bloqueio, que logo se transformou num protesto generalizado na cidade contra a política econômica do governo. O 12 de setembro, depois de terem sido rechaçados no primeiro intento, mais de 500 policiais conseguiram tomar o controle da ponte, mas as escaramuças entre manifestantes e policiais se dispersaram pela cidade. A Ponte da Amizade foi reaberta no dia 13 pela tarde, quando as negociações entre ministros nacionais, os dirigentes que encabeçaram o protesto e os governantes da cidade chegaram a um acordo. Os principais pontos acordados foram que as obras na ponte seriam adiadas, começaria uma fiscalização nas lojas da cidade para expulsar a mão-de-obra indocumentada (o alvo eram os mais de 5000 trabalhadores brasileiros que atendiam as lojas da cidade), se chamaria a licitação para a criação de uma zona franca, e se trocariam os funcionários das repartições federais que não fossem do Departamento de Alto Paraná por habitantes locais. No dia 18 de setembro, depois da expulsão de Ciudad del Este de 30 brasileiros que estavam trabalhando sem documentos, empregados do comércio de Ciudad del Este fecharam a ponte protestando contra a decisão de expulsá-los. Depois de enfrentamentos com a Polícia Federal brasileira, negociações, aberturas limitadas e bloqueios sustentados, o movimento reabriu a ponte no dia 26 de setembro depois de assinar um acordo com as autoridades paraguaias no qual se comprometeram a não executar expulsões sumárias de brasileiros e dar o prazo de um mês para que obtivessem os documentos necessários para trabalhar legalmente. Durante outubro e novembro muitas lojas despediram seus atendentes brasileiros e contrataram paraguaios (em geral, em número menor que o plantel original). Na metade de dezembro, muitos dos trabalhadores brasileiros estavam atendendo novamente as lojas de Ciudad del Este.

Num registro menos contextual, quatro elementos eram apontados pelos mesiteros como as razões da crise por eles atravessada e, por extensão, pelo comércio de Ciudad del Este em geral: a chegada dos sacoleiros, o destaque dos chineses, a aparição dos laranjas e o surgimento dos autoservices. Vou explorar estes quatro elementos à luz das interpretações dos mesiteros. Como veremos, eles oferecem uma visão dinâmica das transformações do comércio de Ciudad del Este.

De acordo com mesiteros que trabalhavam na rua desde os anos 70, a aparição dos sacoleiros foi paulatina, começando na primeira metade dos anos 80 e expandindo-se exponencialmente a partir de então. Segundo Cristóbal, a partir do ano de 1983 começaram a chegar os primeros, “así... medio descubriendo”, iniciando um movimento marcado pela procura de diversos produtos:

Ahí comenzó. Y después lo bueno era que Brasil no tenía un control. Primero fueron los juguetes, después la ropa, después los aparatos electrónicos, después la computadora, después la cuestión de los casetes, después los CD, así sucesivamente. ☐

Falando em 2001, os sacoleiros apareciam aos olhos dos mesiteros mais antigos como sendo a encarnação de um comprador distinto do turista. O tempo dos turistas-turistas era recordado como um tempo de maiores lucros, mais estabilidade e menor concorrência. Em termos gerais, o presente ocupado pelos sacoleiros significava para os mesiteros a existência de um universo de compradores que prescindia deles pois compravam diretamente nas grandes lojas: os autoservices. Por isso, em muitas das narrativas sobre a retração das vendas, sacoleiros e autoservices eram dois elementos associados que significavam uma mesma coisa: uma enorme clientela que procura seus produtos por seus próprios meios independentemente do que os mesiteros vendem.

Não obstante, os sacoleiros nem sempre representaram isso para os mesiteros. “Antes éramos nosotros los que le vendíamos a los sacoleiros, entonces era que se ganaba bien, porque ellos no sabían dónde conseguir las cosas y nosotros conocíamos todo.”<sup>272</sup> Esse lugar de intermediação é ratificado por quase todos os mesiteros, recordando essa época como um momento de muitas vendas e ampla expansão:

..hasta ese momento [inicio dos 90, os sacoleiros] eran nuestros clientes, venían los miércoles y los sábados entonces llegaban con una lista y te pedía, ‘Tal cosa, tal otra y tanto de esto’ y nosotros salíamos a buscarles y ahí ganábamos nuestra diferencia. □

Essa ‘diferencia’, contudo, não era aquela das vendas aos turistas, assim como tampouco a quantidade nem o tipo de mercadorias vendidas. Um elemento fundamental para pensar esse mudança é a transformação de compradores ocasionais em compradores regulares, o que possibilita a aparição de ‘clientes’.<sup>273</sup> Os clientes supõem relações mais estáveis, os produtos são encomendados por quantidade e as margens de lucro deixam de ser intensivas –por cada produto- e passam ser extensivas –por quantidade de produtos.

Mas, que procuram esses sacoleiros? Para responder é necessário voltar às comparações com os produtos ‘originais’ mencionadas ao início do capítulo. Nos anos 80, junto aos produtos ‘originais’, se expande uma oferta de produtos com marca desconhecida, sem marca ou com marca copiada. Produtos baratos que, comparados a outros de marca reconhecida, são de qualidade inferior. Esse produtos são provenientes principalmente da China (nesse momento, principalmente de Taiwan, mas também da China continental). A relação traçada por alguns mesiteros entre sacoleiros e chineses é precisamente a forma de

---

<sup>273</sup> “Ahora por ejemplo uno ya puede decir que [o comprador] es mi cliente. Anteriormente no. Uno [o comprador] viene y se va, no sabés ni cuando va a venir otra vez. Ahora en cambio vos venís a comprarme hoy y yo se bien que la otra semana va a estar de vuelta. Así que si te hago buen precio, [o comprador] va a venir otra vez junto a mí. Y anteriormente no. Cada uno era comprador ocasional.”<sup>272</sup> O ‘ahora’ dessa caracterização, contudo, não era a situação de 2001 quando foi realizada a entrevista senão o momento quando este vendedor deixou de trabalhar na rua: o ano 1989.

nomear a mudança produzida nas ofertas e o tipo de comprador que chegava na cidade.<sup>274</sup> Tal como Cristóbal afirmara:

“Algunos dicen primero vinieron los sacoleiros y despues vinieron los chinos y otros dicen, ‘No, primero vinieron los chinos y después vinieron los sacoleiros’. Pero es indistinto, o sea... el proceso va junto.” 

As narrativas que juntam chineses e sacoleiros assinalam, precisamente, o processo que articula a transformação de uma oferta de produtos super-acessíveis com uma demanda de compradores-revendedores em expansão. Um membro de uma das associações de comerciantes da cidade descrevia essa transformação da seguinte maneira:<sup>275</sup>

Cambia el público, ya no viene turista, viene el muambero, o sea el... que venía a comprar. Entonces no venía... porque por ahí vos vendías Rolex auténticos, todo, entonces cambia ahí se empieza a hacer ese negocio falsificado, que esto que lo otro, y el brasilero viene a conciencia, no era que acá se le engañaba. Ellos venían a comprar el Rolex de 8 dólar porque sabían bien de que era. Y así con todo... Ahí digamos, se empezó a prostituir, digamos lo que era más o menos pero era apuntado para eso, ¿por qué? Porque es... no se, hay algunos que dicen 200.000, 300.000, no se cuantos brasileros que hacían y viven de hacer eso. O sea, era una forma de... Y a Brasil eso también, como no tenían importados, estaba todo también dentro de ese arreglo, digamos... Pero acá Ciudad del Este cambia. Cambia la modalidad. Entonces empieza a haber más el bolichito, esto, lo otro, los negocios grandes igual mantienen algún tipo de producto pero igual le bajo mucho, pero se repartió la torta más.  <sup>276</sup>

Se os mesiteros logram aproveitar esse movimento é porque ocupam, junto aos outros comerciantes da cidade, o lugar intermediário entre os importadores e os compradores. Claro

<sup>274</sup> No final dos anos 80, segundo a matéria da publicação do governo de Taiwan mencionada anteriormente, havia na cidade uma comunidade de mais de 3000 chineses, sem contar descendentes nascidos lá.

<sup>275</sup> Essa mesma pessoa ia citar um estudo realizado por uma consultora sobre Ciudad del Este no qual se assinalava que a média de gasto por comprador passa de 25 dólares a 1 dólar e pouco. Lamentavelmente, não tive acesso a esse estudo.

<sup>276</sup> Um antigo mesitero me contava: “Si, si, era así. Aparte eso, cuando eso todo... los árabes vendían cosas, todo legítimo, en la calle se vendía lo que hoy vende los chinos, entonces, ellos buscaban... por ejemplo, por darte un ejemplo, ellos buscaban un reloj Rolex ¿verdad? Y se vendía Rolex legítimo y en la calle también, igualito, a otro precio ¿verdad?” 

que sua posição é inferior –em termos de escala de negócios-, assim como é inferior a posição de comerciantes e mesiteros em comparação aos importadores. Observados a partir deste lugar intermediário, não obstante, os comerciantes são os que ganham nessa enorme expansão dos compristas brasileiros e os que consolidam uma oferta através de importadores com os quais se abastecem de mercadorias, ou de seu próprio envolvimento na importação.<sup>277</sup> O interessante é que esse movimento comercial cresce de forma tal que alcança proporções suficientes para que todos consigam garantir seus rendimentos. Em alguns casos esses rendimentos serão milionários. Em outros, serão rendimentos incríveis comparados com o salário mínimo da época.<sup>278</sup>

O lugar de intermediação dos mesiteros, porém, não vai durar para sempre. Alguns poucos mesiteros assinalam a aparição dos laranjas como aqueles que começam disputar o lugar do conhecimento do mercado local e de facilitadores das compras dos sacoleiros. Como um mesitero dissera:

“...después, los desempleados de Brasil, lo que después van a ser llamados de laranjas comienzan a venir acá, por el 91, por ahí; y entonces que le llevaban a los negocios, que le pasaban la mercadería y a partir de ahí nos empieza a ir cada vez peor.” ☒

Mas se existe um elemento assinalado por todos os mesiteros para explicar os motivos da própria decadência, esse era a aparição dos autoservices. Segundo Wilfrido:

---

<sup>277</sup> Tal como assinala Reinaldo Penner se referindo ao crescimento comercial em Ciudad del Este que sucede desde inícios dos anos 90, “No solo en el comercio detallista se dio este crecimiento. Por el lado del comercio de distribución aumentó considerablemente el número de pequeños y medianos importadores, muchos de origen chino.” (PENNER, 1998, p.10).

<sup>278</sup> O salário mínimo era muitas vezes utilizado como unidade de medida pelos próprios mesiteros para indicar as vantajosas margens de lucro que obtinham naquelas épocas. A mesma medida era utilizada também por muitos sacoleiros para se referir a seus ganhos. O papel do salário como unidade de medida foi analisado por Lygia Sigaud entre trabalhadores rurais do nordeste brasileiro (SIGAUD, 1977). Nesse caso, contudo, seu uso estava imbricado com as próprias relações salariais dos trabalhadores. Entre mesiteros e sacoleiros, enquanto unidade de medida, o salário se insere num plano referencial e não necessariamente como resultado da experiência pessoal.

Antes los sacoleiros nos compraban a nosotros. No existían esos autoservices, creo que en el 94 aparece el primero. Entonces ellos venían a nosotros y ahí podíamos ganar bien. Después aparecieron los autoservices y cambió todo. Ahora ellos [los sacoleiros] saben más que nosotros donde se consigue mejor precio. ☐

Um conhecedor da dinâmica comercial de Ciudad del Este, empregado de uma casa de importação e funcionário municipal e nacional em diversos momentos, descrevia essa transformação da seguinte forma:

Los autoservices empezaron a surgir a partir del 95... 94-95 empezaron a aparecer los autoservice. Y ellos ya... le matan directamente a los mesiteros, ellos si que le matan a los mesiteros. Imposible competir. ☐

Os autoservices funcionam como supermercados de produtos não perecíveis nos quais a mercadoria é exposta em prateleiras em grandes locais onde não é necessária a figura do empregado que atende cliente por cliente. Os preços são públicos e disponíveis ao lado dos produtos e o cliente, no seu percurso, escolhe os produtos que quer para depois pagar por eles nas caixas habilitadas para tal fim. Se bem todos os produtos poderiam ser vendidos neste esquema, alguns produtos implicariam custos muito elevados por perdas em caso de quebra ou roubo (por exemplo, material de computação, eletrônicos de alto valor, porcelanas ou baixelas caras).

A aparição e a expansão dos autoservices está intimamente relacionada à massificação das vendas de determinados produtos como brinquedos, ferramentas, alguns eletrônicos, produtos de cozinha e sanitários, pilhas, cassetes, produtos de papelaria, isqueiros, enfeite e adornos. Massificação que está atrelada à figura dos sacoleiros.

De fato, os quatro elementos apontados pelos mesiteros como responsáveis pela crise, assinalam uma transformação mais geral do comércio em Ciudad del Este: a mudança de um centro comercial de artigos importados para turistas para um centro regional de produtos

importados (massificados) para revendedores. Os elementos que foram aparecendo nas conversas com os mesiteros apontam para os diferentes componentes dessa transformação no que diz respeito à forma de venda (autoservices), ao comprador (sacoleiro), ao vendedor e aos produtos vendidos (chineses) e a certas formas de intermediação e de passagens de mercadorias (laranjas).

Se os autoservices aparecem indiscutivelmente como o marco da decadência das vendas mesiteras é porque, precisamente, neles se condensa a perda do sentido do lugar mesitero no esquema de vendas da cidade uma vez que os sacoleiros se transformaram nos principais compradores. Já a interpretação do lugar dos sacoleiros e dos produtos e comerciantes chineses aparecem de forma mais contraditória pelo fato deles também terem sido os que possibilitaram a enorme expansão mesitera.

Os autoservices se desenvolvem como alternativa de vendas em grande escala ante o influxo massivo de compradores. No entanto, seu desenvolvimento não é meramente a adequação de uma oferta para uma demanda massiva. A brecha temporal entre a aparição dessa forma de venda (1994) e a chegada massiva de compristas (primeira metade dos anos 80) assinala a importância que tiveram outras dimensões responsáveis pelas diversas articulações entre esquemas de importação, comercialização e compras. Nelas me deterei na seção final deste capítulo.

## 5.5 O ocaso do tempo bazar

Na sua detalhada etnografia do *suq* de Sefrou, Clifford Geertz sublinha a importância fundamental que tem a informação para aquilo que identifica como economia de bazar:

The search for information -laborious, uncertain, complex, and irregular- is the central experience of life in the bazaar, an enfolding reality its institutions at once create and respond to. Virtually every aspect of the bazaar economy reflects the fact that the primary problem facing the farmer, artisan, merchant, or consumer is not balancing options but finding out where they are (GEERTZ, 1979, p.125).

Antes que entrar numa discussão conceitual sobre o rendimento da categoria ‘economia de bazar’, me interessa chamar atenção sobre a centralidade da informação apontada por Geertz nesse trabalho, para pensar sobre Ciudad del Este.<sup>279</sup> Algo destacado em forma genérica por Arjun Appadurai a partir da figura de “bazaar-style information searches” como elemento definidor de espaços de intercâmbios onde a qualidade e a valorização dos produtos não é estandardizada, seja porque os produtos podem variar enormemente em qualidade ou quantidade, seja pelo carácter volátil dos preços (APPADURAI, 1986, p.43).

Se aceitarmos, com Geertz, que a dinâmica em volta da informação é o elemento definidor do bazar –procurar e guardá-la, confiar e confiá-la-, poderíamos caracterizar esse período de intermediação entre importadores, mesiteros e comerciantes, por um lado, e sacoleiros, por outro, como o ‘tempo bazar’ de Ciudad del Este. Conhecedores de ofertas e de produtos, de provedores e de depósitos, os mesiteros e os comerciantes lograram se erigir como os intermediários necessários para poder encontrar aquilo que um crescente número de

---

<sup>279</sup> A sugestão de Geertz de tratar o bazar como um tipo particular de economia não é muito convincente. Considerando as outras economias assinaladas pelo autor ao lado da economia de bazar -a economia primitiva e a economia industrial (GEERTZ, 1979, p.124)- e a própria definição da economia de bazar como economia dos mercados camponeses (GEERTZ, 1978, p.28), ou a categoria forma parte de um universo mais que impreciso ou a especificidade do bazar se dilui como ponto intermediário entre o tradicional / moderno ou entre o rural / urbano. As peculiaridades e os *insights* que emergem da etnografia que sustentam essa hipótese apontam, no meu ver, para uma forma particular de articulação de mercados antes que para um tipo particular de economia. Forma na qual as dinâmicas que emergem em volta da informação são o elemento central na estruturação desse espaço de intercâmbios. Para uma boa discussão relativamente atualizada sobre bazar, ver Alexander & Alexander, 1991.

compradores estava procurando.

O crescimento dos sacoleiros, que se tornará exponencial durante a primeira metade da década de 90, será acompanhado pela expansão das lojas e dos mesiteros. Num espaço onde os preços não são públicos, as ofertas desconhecidas e a qualidade dos produtos não é confiável, a necessidade de intermediários e conhecedores é imprescindível. Especialmente, para um comprador que passa pouco tempo na cidade e que tem uma preocupação paralela ou maior: conseguir cruzar a ponte e chegar na sua cidade com seus produtos sem ter que enfrentar fiscais ou policiais.

Uma série de transformações modificam esta equação,<sup>280</sup> mas se alguma coisa condensa as transformações do comércio de Ciudad del Este é a aparição de tecnologias de vendas que quebram a necessidade de encontrar o vendedor amigo ou conhecido.<sup>281</sup> Na metade dos anos 90, uma ampla gama de mercadorias de fácil reposição e de baixo custo começou ser vendida sem necessidade deles. Com sua variedade de produtos, visibilidade de preços e publicidade na rua, os autoservices começam a marcar o ocaso do tempo bazar.

Assim como os processos político-institucionais são fundamentais para entender as vendas na rua, eles também tiveram um papel fundamental na própria possibilidade desse tempo bazar. Acordos tácitos entre importadores, comerciantes e mesiteros parecem ter garantido certos arranjos de comercialização que, ainda que sejam difíceis de serem seguidos ou confirmados, vários elementos apontam para diversas articulações político-institucionais que garantiram a possibilidade desse tempo (**Quadro 16**).

---

<sup>280</sup> As mudanças macroeconômicas repercutem diretamente no fluxo de compradores tendo um impacto negativo no movimento comercial de Ciudad del Este. Desde a diminuição dos impostos à importação no Brasil e na Argentina, passando pela entrada em vigência do MERCOSUL até as políticas de desvalorização monetária implementada primeiro pelo Brasil e depois pela Argentina.

<sup>281</sup> Como mencionava no Capítulo 3 a propósito dos clientes e as regras da rua, ainda durante meu trabalho de campo alguns sacoleiros procuravam seus mesiteros de sempre. Em geral, são compradores que preferem garantir que os produtos não estandardizados sejam confiáveis. O caso dos CD's é exemplar.

A partir de um determinado momento, trabalhar no comércio de Ciudad del Este constituiu-se na melhor opção para ganhar dinheiro. Não foram poucos os que deixaram um trabalho estável por outro muito mais rentável.<sup>282</sup> Apostas realizadas com a vontade de juntar dinheiro para ter uma casa própria, abrir uma loja ou migrar para outros lugares. Muitos mesiteros deixaram a rua e abriram suas lojas ou se dedicam a outras atividades no centro ou em outros bairros de Ciudad del Este. Mercarias e oficinas, salões de cabelereiros/as e lojas dos mais variados produtos foram instaladas a partir do dinheiro acumulado trabalhando como

#### Quadro 16- As possibilidades da intermediação

Vários mesiteros apontaram que até final dos anos 80, eles tinham preços diferenciais com os importadores. Antes da queda de Stroessner, um dos canais privilegiados parece ter sido a 'zona franca' controlada pelo presidente da *Seccional del Partido Colorado*, Juan Eudes Pereira, a qual começou funcionando no quilômetro 10 ½ e mais tarde nos depósitos do Barrio San Agustín. Segundo funcionários do *Ministerio de Industria y Comercio*, embora funcionasse como zona franca, não o fazia dentro de um marco regulatório estabelecido pela lei senão por questões políticas. Os despachos que fazia Juan Pereira ninguém podia revisá-los e os contêineres eram abertos no seu depósito. “Por eso él era mucho más que la ley, que todas las autoridades y compañía entonces, después del golpe es que empezó a cambiar ciertas cosas. Cambió a manos de otra gente el control. No se saneo. No vamos a decir que terminó sino que pasó a manos de otra gente.”



Pelo que consegui reconstruir, até início dos anos 90 muitos importadores não vendiam diretamente ao público senão que o faziam através de canais de comercialização locais de onde derivavam os preços diferenciais que mesiteros e comerciantes obtinham. Garantia política do comercio local, não obstante, essa decisão também pode ser interpretada como uma forma de manter os preços competitivos: se em Ciudad Presidente Stroessner os preços conseguidos com comerciantes e mesiteros eram baixos, aqueles conseguidos com os importadores eram ainda mais. E precisamente, aqueles que estabeleciam as regras (as grandes figuras políticas), eram por sua vez os provedores diretos de clientes localizados no Brasil. Por exemplo, uma pessoa que havia trabalhado durante anos numa importadora, me contava que até início dos anos 90, eles faziam envios para pedidos de clientes localizados em outros países ou, senão, vendiam para comércios e, em menor quantidade, para mesiteros; i.e. no vendiam diretamente ao comprador que chegava a Ciudad del Este. Nos anos 90 começaram vender diretamente aos clientes que chegavam na cidade. No caso das casas importadoras que representavam marcas reconhecidas, trabalhavam com suas lojas próprias ou proviam aos comércios com seus produtos.

Outra situação que reflete outro tipo de arranjo entre formas de comercialização e poder, foi o caso de um dos sindicatos de mesiteros que se especializou na venda de cassetes gravados. As fitas eram importadas, principalmente do Brasil, e chagavam livres de impostos pelo fato de serem importadas pelo próprio sindicato. Uma vez em Ciudad del Este eram copiadas com gravações originais, distribuídas entre os membros do sindicato e vendidas nas ruas. “Una vez le pararon, pero arregló, que había mucha gente que dependía de ese trabajo que no podían dejarlos sin nada.” □

<sup>282</sup> Dois casos como ilustração. Magui nasceu perto de Ciudad del Este, no Dpto de Alto Paraná. Estudou para ser professora e dava aulas na escola mas, quando o comércio estava no seu auge, deixou as aulas e se dedicou exclusivamente à atividade comercial com seu marido. Ela tem uma *casilla* onde vende CD's. “Yo llegué a vender 2000 dólares en un día! 2000 dólares! Me quedaban 600 para mí.” Construiu sua casa, comprou terrenos e a *casilla* onde trabalha. Em 2001 havia vendido os terrenos mas mantinha a casa e a *casilla*. Estava pensando em voltar a dar aulas na escola. Outro exemplo claro é Ricardo, quem havia trabalhado nove anos como padeiro em Assunção. Cansado do trabalho e sem confiar nas perspectivas que se perfilavam entre massas e fornos, decidiu ver se conseguia trabalho em Itaipu. Como não entrou na empresa, começou a vender na rua onde está desde então. Atualmente tem uma *casilla* onde vende guloseimas, bebidas e cigarros.

mesitero ou mesitera. Outros se expandiram no centro mesmo, comprando *cajas* ou *casillas*, ampliando o número de pontos de venda ou comprando um veículo para trabalhar como taxista, no transporte alternativo ou como mototaxista. Em 2001, muitas das pessoas que conheci já haviam tido mais de uma mesa ou uma *casilla*. Com a retração da atividade, muitos voltaram a ter só aquela com a qual ganhavam sua vida.

Difícil é fazer um cálculo sobre os lucros das boas épocas, porém eles parecem ter sido bem grandes. Ainda no 2001, parte do que se ganhava nas ruas de Ciudad del Este se distribuía pelo interior de Paraguai através de remessas que chegavam aos familiares nos povoados e locais mais distantes.<sup>283</sup>

Para os mesiteros, o tempo bazar passou e os sacoleiros passaram a operar num mercado que, em termos de informação, se tornou mais acessível. Tal como Pato dizia referindo-se às dificuldades de negociar com os compristas brasileiros “ellos saben todo” (Capítulo 3) ou como Wilfredo umas páginas acima dizia “ellos saben más que nosotros donde se consigue mejor precio”. A mudança está naquilo que os compristas brasileiros sabem. Ou melhor, passaram a saber aquilo que antes os mesiteros e os comerciantes sabiam. Ainda mais.

O problema para os mesiteros é que Ciudad del Este tampouco voltou ser aquilo que tinha sido antes dos sacoleiros. Se todavia em 2001 seguiam chegando turistas, o perfil dos mesmos já não era o daqueles que chegavam 20 anos atrás. Por isso muitos mesiteros desejavam o retorno de um tempo sem sacoleiros.

Isto não significa que quem chega na cidade saiba onde estão as oportunidades. Ainda hoje os turistas as procuram sem saber com certeza se irão encontrá-las. No final de contas, o

---

<sup>283</sup> Algo que apareceu entre vários participantes do comércio de Ciudad del Este e que foi confirmado por Gregg Hetherington, que estava realizando sua pesquisa em áreas rurais do Paraguai (comunicação pessoal, setembro 2003). O fluxo de remessas não é unidirecional. Em 2001, por exemplo, se dinheiro de Ciudad del Este fluía para o interior, dinheiro de Argentina fluía para Ciudad del Este ajudando pagar as parcelas de terrenos, casas ou veículos ou medicamentos e internações em caso de enfermidade de parentes.

caráter emaranhado do microcentro –sua densidade e seu caráter sobrecarregado- continua sendo aquilo que se encontra qualquer recém chegado.

Se até aqui abordamos esse mercado a partir de alguns dos que ganham sua vida vendendo nele, no capítulo seguinte vamos mudar de perspectiva e nos deter no lugar daqueles que chegam na cidade para comprar. Personagens fundamentais nas transformações do comércio de Ciudad del Este, seguiremos os sacoleiros e, através deles, alguns dos circuitos que se intersectam naquele lugar.

## CAPITULO 6

# CIUDAD DEL ESTE NOS CIRCUITOS SACOLEIROS

O enorme crescimento comercial de Ciudad del Este está relacionado a sua consolidação como centro de compras e de abastecimento de produtos importados para milhares de comerciantes e compradores, principalmente brasileiros. Se a partir da década de 60, Puerto Presidente Stroessner foi se configurando como um centro de vendas de mercadorias importadas, sua transformação num centro para revendedores (os denominados sacoleiros) foi posterior. No capítulo anterior vimos essa mudança a partir da perspectiva dos mesiteros. Neste último capítulo abordarei essa transformação a partir da dinâmica estabelecida pelos circuitos comerciais brasileiros que se cruzam em Ciudad del Este.

Partindo de uma aproximação às dimensões do fenômeno sacoleiro em Ciudad del Este, na primeira seção do capítulo levantarei alguns elementos e interpretações para compreender seu desenvolvimento: políticas que impactaram no seu crescimento, canais de comercialização centrados em Ciudad del Este que abriram caminhos logo transitados pelos sacoleiros e, transformações nas estruturas de poder local que afetaram o movimento comercial.

Na segunda seção colocarei Ciudad del Este num campo mais amplo de relações: os circuitos comerciais que atravessam o Brasil. O interesse neste caso é duplo. Por um lado, de uma perspectiva analítica, me interessa colocar Ciudad del Este em um registro mais amplo de centros e circuitos comerciais significativos para o movimento comercial brasileiro. Por outro lado, me interessa compreender, a partir da perspectiva e das práticas dos sacoleiros, o lugar

que ocupa Ciudad del Este nesses circuitos. A partir das passagens e das viagens, a mesma aparece como um local transitório de compras que se insere em circuitos cujas realizações e perigos se jogam em outro território. Esta transitoriedade permite entender algumas das dinâmicas que apareceram nos capítulos anteriores: as relações e as formas de diferenciação, os interesses divergentes e os tempos e os espaços distinguíveis que caracterizam as experiências das diversas pessoas que se cruzam nas ruas de Ciudad del Este.

## **6.1 Notas e indícios sobre a expansão sacoleira**

Publicado em abril de 1987, o desenho de Heitor –cartunista do jornal *Nosso Tempo* de Foz do Iguaçu–, retrata uma rodoviária inundada pelo movimento. Um lugar onde tudo pode virar negócio: a informação, as distrações, os lugares, os serviços. Que essas possibilidades se tornem efetivas depende do fluxo de compradores. Daí a centralidade da rodoviária de Foz do Iguaçu e de seus ônibus: a ‘Empresa Transmoamba’ e a preocupação com a presença da Recita Federal que passa a ser um dos temores permanentes das viagens.

Em 1987 a linguagem ainda não estava definida. Não se falava de sacoleiros e o negócio de comprar em Ciudad Presidente Strossner para revender nas cidades de origem não estava tão assentado como depois chegaria estar. Uma matéria de fevereiro desse ano onde se informa a morte de um ‘comprista’ em condições pouco claras, descreve essa atividade com palavras que são mais de conjuntura que de práticas regulares: “A transa de comprar no Paraguai e vender no Rio de Janeiro e São Paulo pode ter suas vantagens. Mas quando se trata de tomar atalhos acaba se tornando perigosa.” (*NOSSO TEMPO*, 13/2/1987).

Em novembro de 1987, uma matéria do mesmo jornal apresenta com certa novidade o incremento de ‘compristas’ –essa a palavra utilizada para os denominar– que chegam de diversas partes do Brasil para fazer compras no Paraguai. Os funcionários da Receita Federal confirmam o crescimento e, considerando os 100 ônibus interestaduais e de turismo que chegam em Foz do Iguaçu, eles calculam que uns 5000 compristas estariam chegando diariamente para realizar compras na cidade vizinha. Desempregados, subempregados e pessoas que procuram completar a renda familiar, os compristas são descritos na matéria como possuidores de um pequeno capital que investem na compra de produtos importados e que depois revendem entre grupos de conhecidos ou entre comerciantes das suas cidades. Segundo a descrição do jornalista, eles ingressam no Brasil tentando se adequar à quota de US\$ 150 por pessoa para poder ingressar suas mercadorias, sofrendo muitas vezes as arbitrariedades dos funcionários encarregados da fiscalização.

Os pequenos compristas que começam a se destacar no comércio de Ciudad Presidente Stroessner aparecem como concorrência aos grandes atacadistas de artigos importados que provêm as cidades brasileiras através de grandes esquemas de contrabando. Segundo a matéria, são precisamente aqueles envolvidos nesses esquemas os que se encontram mais incomodados com o crescimento das pequenas compras na fronteira:

Segundo alguns empresários ligados ao comércio e turismo, existem pressões para acabar com este movimento de compras em Ciudad Presidente Stroessner. O movimento estaria atendendo os interesses dos grandes contrabandistas que se consideram prejudicados pelos compristas. Os negócios por atacado abastecem centros de compra de produtos estrangeiros, tipo Galeria Page em São Paulo, e vários outros pontos de comercialização espalhados pelo país. Atualmente os compristas fazem concorrência aos atacadistas, que são alimentados pelo grande contrabando. (*NOSSO TEMPO*, 6/11/1987).

Puerto Presidente Stroessner já estava instalada nos circuitos comerciais brasileiros. Se fizeram alguma coisa para evitar que esse movimento de pequenos compristas competisse com eles, os grandes contrabandistas não tiveram muito êxito. Um ano depois, por exemplo, o encarregado da fiscalização da Receita Federal na Ponte da Amizade indica que 15.000 ‘muambeiros’ cruzam diariamente à cidade paraguaia para comprar (*FOLHA DE SÃO PAULO*, 18/12/1988a) e brinda a explicação que se tornaria standard para a Receita Federal em relação aos limites para a fiscalização na Ponte da Amizade: a dimensão do movimento estabelece o limite para o controle (18/12/1988d). A partir de então, o movimento continuaria em ascensão.

Durante o biênio 94-95, a escala das vendas e o número de compristas alcançam seu topo. O movimento é descomunal. Durante um sábado de fins de 1994, por exemplo, 1200 ônibus de excursão –só de excursão– chegam a Foz do Iguaçu trazendo compristas para realizar as compras de final do ano em Ciudad del Este.<sup>284</sup>

---

<sup>284</sup> A cifra foi registrada o dia sábado 17 de dezembro de 1994 pela Prefeitura de Foz do Iguaçu e aparece citada na *Folha de São Paulo* (20/12/1994).

Uma tabela elaborada pela prefeitura de Foz do Iguaçu (**Tabela 2**) e algumas estimativas elaboradas a partir dela (**Tabela 3**), nos permitem ter uma noção desse movimento. Na Tabela 1 aparece o número de visitantes que chega na cidade –de avião, ônibus ou carro- e o número de visitantes ao Parque Nacional do Iguaçu. A estabilidade do número de visitantes ao Parque Nacional onde estão as cataratas -que corresponderia a turistas- e a redução concomitante entre a atividade comercial em Ciudad del Este e o número de visitantes à cidade permite inferir que grande parte dos que chegavam em Foz de Iguaçu faziam parte desse movimento.

	Foz do Iguaçu	Parque Nacional
1994	4.200.000	968.944
1995	4.300.000	882.241
1996	3.000.000	830.255
1997	2.500.000	734.617
1998	2.000.000	726.667
1999	1.800.000	843.275

**Tabela 2** - Evolução do número de visitantes na cidade de Foz do Iguaçu ( SGOV- DPII, 1999 ) e no Parque Nacional do Iguaçu (SMTDE, 2000).

Estimativa de compristas (total)	Fluxo de compristas por semana - Estimativa aprox.
3.230.000	62.115
3.415.000	65.673
2.170.000	51.923
1.765.383	33.950
1.273.333	24.487
956.725	18.398

**Tabela 3** - Estimativa da evolução de compristas em Ciudad del Este considerando os dados da Tabela 2 e estimativas próprias.

Não devemos pensar, contudo, que a diferença entre as colunas da Tabela 2 corresponde ao número efetivo de pessoas individuais que chegava à fronteira para fazer compras. Para poder calcular esse número devemos considerar que muitos deles viajavam várias vezes durante o mês (no tempo de auge, inclusive, duas vezes por semana). A Tabela 3 nos apresenta alguns cálculos úteis para imaginar a escala que alcançou o movimento de sacoleiros. A primeira coluna tem a diferença total entre pessoas que chegam na cidade e os visitantes ao parque. A segunda coluna, supondo que os compristas viajassem uma vez por semana, apresenta o número total de pessoas que se dedicaria às compras em Ciudad del Este (total / nº semanas

do ano). Por exemplo, assumindo que as 3.230.000 pessoas que chegaram na cidade e não foram visitar as cataratas em 1994 eram compristas e que viajavam uma vez por semana, o número de pessoas dedicado a comprar mercadorias na fronteira era 62.115. Algo que não está longe das médias apresentadas à mídia pelas autoridades brasileiras: umas 50.000 pessoas durante os dias de auge –quartas-feiras e sábados- e 20.000 nos outros dias da semana (*FOLHA DE SÃO PAULO*, 8/12/1994).<sup>285</sup>

Digo que são cálculos úteis porque, ainda que as cifras apresentadas na tabela 3 e as médias do movimento pela ponte coincidam de forma relativa, sabemos que eles não correspondem ao movimento real. Lembremos, por exemplo, a descrição do movimento diário sobre a ponte apresentada no Capítulo 1 e aquele ir e vir daqueles que o atravessam reiteradas vezes. Ou consideremos senão, tal como pude observar durante meu trabalho campo num período de clara retração do movimento, que alguns sacoleiros continuavam viajando duas vezes por semana, algo que se fosse levado em conta, elevaria o número de pessoas dedicadas ao comércio sacoleiro apresentados na segunda coluna da Tabela 3 pois a frequência temporal que funcionaria como divisor seria um número menor.<sup>286</sup>

Feitas estas ressalvas, os números apresentados nas tabelas permitem perceber a escala da transformação enunciada pelos mesiteros no capítulo anterior e colocam uma pergunta que dificilmente tenha uma única resposta mas que é preciso formular: como é que se produz essa transformação? No final de contas, como é que Ciudad del Este se transformou no lugar de

---

<sup>285</sup> As cifras correspondem ao movimento através da ponte e, se eram elaboradas da mesma forma que durante meu trabalho de campo, correspondem a cifras em ambos sentidos. Por isso, para calcular o número efetivo de compristas deveríamos dividir a cifra em dois (25.000 os dias de auge e 10.000 os outros dias) e subtrair a quantidade de pessoas que diariamente cruza para trabalhar, o que colocaria o número de compristas em torno a 20.000 os dias de auge e 5.000 os outros dias. Valores que, somados, totalizam umas 60.000 pessoas (40.000 [quartas-feiras e sábados] + 20.000 [5000 x segunda, terça, quinta e sexta-feira]).

<sup>286</sup> Se alguns continuavam viajando mais de uma vez por semana, muitos tinham espaçado ainda mais as viagens a Ciudad del Este, viajando cada duas ou três semanas; seja porque os pedidos voltaram-se mais irregulares ou pelo aumento do tempo necessário para vender o estoque de uma viagem.

compras para esses milhares de compristas? Como foi que alcançou a dimensão que as tabelas permitem perceber?

### 6.1.1 Turistas

Se uma coisa unifica o campo descrito pelas categorias *turista-turista* e *turista-comprista*, isso é o turismo. E talvez o turismo seja uma das chaves para compreender como se produziu a distinção entre esses dois termos. Durante o governo de Ernesto Geisel (1974-1979), no contexto de uma aguda crise internacional, uma série de signos de estancamento da economia brasileira levaram a equipe econômica a implementar medidas para evitar a evasão de divisas; medidas que visavam a equilibrar as contas nacionais (SARMENTO & ALBERTI, 2002). Uma dessas medidas foi o denominado ‘depósito compulsório’ para todos aqueles que desejavam viajar ao exterior. Implementada por decreto em 1976, a medida obrigava o pagamento de um depósito para obter o passaporte e o visto policial necessários para sair do país. O depósito, contudo, não era exigido para aqueles que cruzavam a Ponte da Amizade. Nesse contexto, uma cidade como Ciudad Presidente Stroessner que já tinha uma importante oferta de artigos importados, se consolidou como o destino do turismo interno brasileiro que os procurava.<sup>287</sup> A descrição de Alfredo Menezes é bem gráfica:

(...) os turistas que iam ao Paraguai não precisavam preocupar-se com depósitos e nem com dólares, pois o cruzeiro era bem aceito lá. É bem possível que a idéia do governo em diminuir a presença de turistas brasileiros no exterior, uma tentativa a mais para manter dólares no país, tenha contribuído para aumentar o turismo de brasileiros nos países, como é o caso do Paraguai, que fazem fronteira com o Brasil. (MENEZES, 1987:32).

Em vigência até 1979, o depósito compulsório impulsionou o turismo doméstico fomentando o crescimento de empresas de turismo local, a proliferação de vôos de turismo doméstico (os denominados VTD) e o auge do turismo de ônibus. O efeito que tudo isto teve no turismo

---

<sup>287</sup> Recordemos a ampliação do período para permanecer no Paraguai autorizado pelo governo brasileiro com a simples apresentação do documento de 8 horas para 90 dias. No contexto da estreita relação estabelecida entre Brasil e Paraguai com a construção de Itaipu e a aproximação comercial e migratória, o pedido da Dirección General de Turismo do Paraguai teve boa acolhida no governo brasileiro.

fronteiriço foi fundamental e tanto o comércio de Ciudad Presidente Stroessner como aquele de Puerto Iguazu na Argentina receberam um enorme impulso.<sup>288</sup> Jackson Lima, jornalista de Foz do Iguazu, descreve seu começo como guia de turismo nessa cidade num livro que retrata muito vivamente essa época.<sup>289</sup> Falando das compras nas cidades fronteiriças que os grupos de turistas faziam a finais dos anos 70 acompanhados pelos guias de turismo, Lima assinala, “As lojas faturavam quadrilhões de pesos graças aos VTD’s criado pela singular medida mentalizada pela equipe econômica para conter a evasão de divisas” (LIMA, 1998, p.114).

O ‘depósito compulsório’ instituído pelo governo brasileiro colocou Foz do Iguazu – Ciudad Presidente Stroessner– Puerto Iguazu num lugar de destaque na lista dos destinos turísticos brasileiros. Dado o lugar privilegiado em termos de ingresso de mercadorias, de conexões e infra-estrutura, Ciudad Presidente Stroessner passou ser a cidade referência da fronteira paraguaia para compra de artigos importados provenientes do resto do mundo. Assim, junto a atrativos naturais como as Cataratas do Iguazu e a atrativos proibidos no Brasil como o cassino, a compra de artigos importados passou a ser um dos atrativos da fronteira. Uma vez instaurado, o movimento se amplifica e não retrocede.

Não é difícil imaginar entre as centenas de turistas cruzando a Ciudad Presidente Stroessner para fazer compras, aqueles que começaram a aproveitar a oportunidade. Comprar mais. Revender depois. Se voltamos a refletir sobre o uso da categoria turista para designar

---

<sup>288</sup> A infra-estrutura turística em Foz do Iguazu –conexões que garantem o acesso, facilidades de alojamento e estruturas receptivas- estava desenvolvendo-se paulatinamente desde os anos 40. Em 1939 se criou o Parque Nacional do Iguazu, construindo-se logo o Hotel das Cataratas. Na década do 40, PANAIR do Brasil e o Correio Aéreo Nacional conectavam Foz do Iguazu com algumas capitais brasileiras por via aérea (BENAVIDES, 1946, p.234) e, na década seguinte, Real Transportes Aéreos e Varig começam operar na cidade (IBGE, 1959, p.218; LIMA, 2001, p.74). Na década de 50 se funda a primeira agência de turismo receptivo -a empresa STTC- (idem) e no início dos anos 60 se criam as duas primeiras estruturas de atenção ao turismo massivo, que mais tarde se transformariam no Grupo Rafagnin e nas Organizações Ortega.

<sup>289</sup> Foi a partir da leitura de Na Terra das Muitas Águas (1998) que me deparei com a importância do ‘depósito compulsório’ na dinâmica turística da região e seu efeito nas compras. Mais tarde, em comunicação pessoal, Jackson Lima me orientou na procura de informação sobre esse depósito.

qualquer pessoa que chega para fazer compras em Ciudad del Este, é possível entender também como, entre fins dos anos 70 e inícios dos 80, se produz uma mudança que só pode ser interpretável *a posteriori*. Dentro daquilo que era conhecido e permitido –o turismo de compras–, se produz uma transformação de motivos e interesses (comprar para revender e não para consumo pessoal) a partir da continuidade das formas (as viagens) e das ações (as compras). Nesta dinâmica vinculada ao turismo encontramos uma das matrizes desse movimento.

### 6.1.2 Estratégias comerciais

Na matéria do jornal *Nosso Tempo* que mencionava acima, aparecia delineada uma oposição entre os compristas e os grandes esquemas de contrabando. Existiram, porém, outros sistemas de comercialização que transcendem o grande contrabandista e o pequeno comprista e que permitem iluminar as rotas pelas quais estes últimos começam a circular.

Numa matéria de 1987, se descreve o sistema de compras de videocassete e filmadoras no Paraguai com entrega a domicílio no Rio de Janeiro, em São Paulo ou em Brasília. As lojas de Ciudad Presidente Stroessner recebiam os pedidos, que eram enviados através de intermediários. Os produtos se conseguiam pela metade do preço e era cobrada uma ‘taxa’ para cobrir os gastos de transporte e passagem pela fronteira (5000 cruzados pelo vídeo e 10.000 pela filmadora). A matéria deixa entrever que o sistema não era novo: antes que registrar sua novidade, informa sobre sua suposta decadência. “Ultimamente o sistema de compra no Paraguai e recebimento a domicílio vem perdendo sua credibilidade. São vários os casos de compras que não chegaram ao destino. Talvez sejam uma minoria, mas são rupturas que podem perigar um negócio que se assenta basicamente na confiança.” (*NOSSO TEMPO*, 12/03/1987).

O sistema de envio a domicílio permite ver a operação de mecanismos de comercialização que ampliaram o alcance dos produtos de Ciudad Presidente Stroessner no

Brasil e que –é de se supor– abriram e consolidaram circuitos de circulação de mercadorias e pessoas.

Outra estratégia que teve um papel fundamental na expansão desses circuitos foi a exportação de mercadorias ao Paraguai por empresas localizadas no Brasil para seu posterior retorno ao mercado interno brasileiro com o objetivo de serem vendidas sem impostos. São vários os produtos cujo boom de exportação ao Paraguai estiveram vinculados com esses esquemas: enlatados, bebidas, lácteos desidratados.<sup>290</sup> Não pode se afirmar que esses mecanismos foram, em todos os casos, estratégias das próprias empresas. No final das contas, os circuitos nos quais passam circular os produtos comprados a empresas de outro país, nem sempre podem ser controlados pela empresa exportadora. Em alguns casos, contudo, o interesse das empresas por vender seus produtos sem impostos no seu próprio mercado interno é o principal objetivo de parte de suas exportações. Quando os produtos nem sequer cruzam a fronteira, isso é obvio. Mas, ainda quando saem do país, algumas empresas incentivam a re-introdução de suas exportações.

O caso mais conhecido é a exportação de cigarros. A maior quantidade de cigarros contrabandeados ao Brasil provêm do Paraguai. Nas análises da mídia e das empresas localizadas no Brasil, a questão é enfocada a partir da produção de cigarros no Paraguai e sua vinculação com práticas ilegais, seja através dos mecanismos utilizados para introduzir essa produção no Brasil –contrabando– ou pela manipulação do direito de patentes paraguaio para usar marcas registradas em outros países. Porém, a expansão da produção de cigarros no Paraguai só pode ser compreendida à luz do crescimento da exportação de cigarros brasileiros a esse país com o objetivo de ser re-introduzidos de forma irregular.

---

<sup>290</sup> São várias as anedotas sobre esses movimentos. Um fiscal da Receita Federal me contava que na década de 80 um dos favoritos nas exportações era o extrato de tomate. Fazendo o gesto de uma profundidade até seu joelho, comentava rindo: “Com a quantidade de extrato de tomate que se importava, dava para cobrir o solo paraguaio até aqui.” Durante meu trabalho de campo, vários produtos de uma transnacional de alimentos cuja sede está na Suíça que eram exportados ao Paraguai estavam sendo re-introduzidos no Brasil para serem vendidos a preços bem inferiores que aqueles dos mesmos produtos com os impostos do mercado interno.

Brasil exportou em 1989, 655 milhões de cigarros ao Paraguai. Cinco anos depois, em 1994, o número de cigarros exportados era 34 vezes maior, alcançando os 23.143 milhões. Como a exportação de cigarros não era tributada, um maço de exportação podia ser vendido no mercado interno por 70% menos do valor que um maço para venda no mercado interno.<sup>291</sup> Numa matéria jornalística de 1998, Flavio de Andrade, presidente de Souza Cruz (principal exportadora de cigarros ao Paraguai), assinalava: “A operação de exportação e retorno ilegal acaba se constituindo, infelizmente, no único mecanismo de defesa das indústrias de fumo contra a invasão de produtos de outros países.” (ISTOÉ, 1998b). Em 1999, a Receita Federal impôs um imposto de 150% para a exportação de cigarros para América Latina, fechando o ciclo dessa circulação: se em 1998 a exportação ao Paraguai chegou a 22.674 milhões de cigarros, em 2000 não houve exportação.<sup>292</sup>

A interrupção das exportações, porém, não apagou os efeitos de dez anos de intensa atividade que tiveram, pelo menos, três resultados palpáveis: a demonstração da rentabilidade do negócio, a abertura e consolidação de canais de introdução de mercadorias de forma irregular e a circulação de empresários e técnicos que ajudaram a desenvolver a indústria paraguaia de cigarros. No contexto deste movimento é que o crescimento da produção paraguaia e o contrabando de cigarros ao Brasil se tornam inteligíveis.<sup>293</sup>

---

<sup>291</sup> A carga impositiva dos cigarros no Brasil corresponde a mais do 70% do valor pago pelo comprador correspondente a: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e PIS/Cofins.

<sup>292</sup> A denúncia jornalística dessa estratégia apareceu no jornal *Valor Econômico* (08/05/2002), com a conseguinte resposta da companhia negando seu envolvimento em contrabando (ver por exemplo, *VALOR ECONÔMICO*, 09/05/2002; *ESTADO DE SÃO PAULO*, 09/05/2002). De fato, Souza Cruz, sabendo da matéria de *Valor Econômico*, incentivou uma matéria publicada esse mesmo dia no *Jornal do Commercio* do Rio de Janeiro onde se denuncia o contrabando de cigarros como o grande limite para o crescimento da empresa. As cifras citadas na matéria de *Valor Econômico* estão disponíveis nas bases de dados de *Guilford Documents* e *Tobacco Library*, acessíveis desde o site do *Canadian Council for Tobacco Control* ([www.cctc.ca](http://www.cctc.ca)). No entanto, se são consideradas as declarações públicas do presidente da Souza Cruz em 1998 (ISTOÉ, 1998b) e a informação disponível sobre o comércio de cigarros, essa estratégia já tinha status público.

<sup>293</sup> A importância que tiveram estas estratégias comerciais na consolidação dos circuitos comerciais sacoleiros é o que me interessa sublinhar. Se quisermos entender melhor o contrabando de cigarros no Brasil é necessário transcender as unidades nacionais e pensar globalmente já que a exportação de cigarros com o objetivo de serem re-ingressados nos países de origem foi uma estratégia global da British American Tobacco, empresa da qual

Se do ponto de vista jurídico, a distinção entre contrabando e importação/exportação é clara, i.e. a adequação ou inadequação às definições legais que regulam a circulação de mercadorias através da fronteira, no funcionamento concreto dos circuitos comerciais essa distinção é parte das oportunidades e dos negócios. Antes que o divisor de universos distintos –mundo legal ou ilegal, esfera formal ou informal, economia ou circuito primário ou secundário–, as possibilidades que essas definições estabelecem será o espaço onde estratégias empresariais e apostas individuais se desenvolveram.

### 6.1.3 Monopólios e fragmentações

Dizer que, até a década de 80, a figura principal que chegava para fazer compras em Ciudad Presidente Stroessner eram turistas, não quer dizer que o fluxo de mercadorias que ingressava no Brasil acontecesse exclusivamente através deles. Difícil de ser percebidos por não aparecerem registrados nem denunciados, os acidentes e algumas apreensões que aparecem na mídia permitem imaginar a dimensão e o tipo de esquemas anteriores aos que se desenvolveriam pelas mãos dos sacoleiros. O avião Bonanza que caiu perto da fronteira com Paraguai em 1971 e que estava cheio de whisky, rádios, gravadores e guarda-chuvas japoneses pode ser tomado como um índice de alguns circuitos de introdução de mercadorias (*TRIBUNA*, 26/6/1971),<sup>294</sup> assim como os caminhões carregados com 1800 caixas de whisky que foram detidos em Londrina em abril de 1978 que levavam, em teoria, madeira para São Paulo (*FOLHA DE LONDRINA*, 5/4/1978).

---

Souza Cruz é subsidiária (CPI 2000a, 2000b; CAMPBELL 2000a, 2000b; HOUSE OF COMMONS 2000). A circulação de cigarros no Brasil faz parte do movimento transnacional do mercado de fumo e participa de suas formas e suas dinâmicas, por isso não pode ser compreendido exclusivamente a partir de explicações parciais tais como a ‘ilegalidade das empresas paraguaias’, pela ‘hipocrisia das empresas brasileiras’ ou, tal como estas últimas denunciam, pela ‘voracidade impositiva do estado brasileiro’.

<sup>294</sup> Quando as apreensões são poucas, os acidentes podem ser um índice de negócios que andam e que não são interrompidos. Assim, os acontecimentos se apresentam como grandes mistérios quando na verdade são os emergentes públicos de mecanismos rotineiros. Essa é a sensação do ‘desastre misterioso’ que aparece na manchete do jornal paranaense *Tribuna* ao descrever o acidente do avião perto da fronteira.

Os vôos que ligavam pistas aéreas localizadas perto da fronteira com fazendas no interior dos estados do sul e sudeste brasileiro parecem ter sido um dos mecanismos privilegiados de introdução de mercadorias. Os vôos a São Paulo levando mercadorias são registrados numa das primeiras matérias aparecidas na imprensa internacional sobre Ciudad Presidente Stroessner (*WALL STREET JOURNAL*, 23/12/1988). Um dos comerciantes brasileiros entrevistados para essa matéria que trabalhava no Paraguai, por exemplo, diz que enviava entre três e seis aviões ao Brasil por semana com computadores. Só depois da caída de Stroessner em 1989, se tornam públicas muitas das formas desses movimentos que envolvem pessoas chaves do poder no leste do Paraguai: governadores e ex-governadores, prefeitos e ex-prefeitos, funcionários nacionais e achegados. Claro que a publicidade das denúncias e as operações realizadas para desarticular esses esquemas não necessariamente redundaram na sua diminuição. Muitos assinalam, inclusive, que depois da caída de Stroessner esses esquemas aumentaram.<sup>295</sup>

Se no final do capítulo anterior aponte algumas relações entre as formas de comercializações e as relações de poder em Ciudad del Este (Quadro 16 – Capítulo 5), me interessa apresentar nesta seção alguns elementos para considerar as formas políticas e de

---

<sup>295</sup> Em julho de 2001, o pai de Jotvino Urunaga González, governador de Alto Paraná, foi condenado a dois anos de prisão por ter sido encontrado, num operativo realizado em julho de 1999, com mercadorias que seriam enviadas ao Brasil através das pistas da *Estancia La Fortuna*, próxima à fronteira. Quatro aviões com matrícula brasileira carregados com mercadorias e vários pilotos foram detidos. Outros parentes do governador também foram incriminados, como um primo que foi condenado a seis anos de prisão. A informação do operativo no jornal da Rede Globo apresenta os sucessos como um descobrimento: “Descoberta uma rota de contrabando na fronteira Brasil-Paraguai. É um centro de exportações clandestinas funcionando dentro de uma fazenda que escondia até um aeroporto. No local foram presos três pilotos brasileiros, 10 funcionários da fazenda e o administrador Agostinho Urunaga, pai do governador do Estado paraguaio de Alto Paraná, Jutvino Urunaga, um dos homens mais poderosos da fronteira.” (Globo - Jornal Nacional – 10 julho 1999 - 20:15). Claro que muitas vezes as descobertas são a forma como se apresentam as ignorâncias ou, pelo menos, o resultado de esquecimentos que permitem reapresentar novidades. Agustín Urunaga já havia sido apontado reiteradas vezes – junto a personagens tais como Agustín Matiauda e Carlos Barreto Sarubbi- como proprietários de pistas perto da fronteira de onde fluía um intenso tráfego aéreo rumo ao Brasil. Uma série de matérias sobre as pistas de pouso e os esquemas de contrabando aparecidas em 1991 nos jornais paraguaios *ABC Color* e *Diario Noticias* sacudiram Paraguai pois vários envolvidos eram importantes políticos e funcionários públicos. De uma delas, localizada 18 km ao norte de Hernandarias e instalada em 1965, aterrissavam ou decolavam por dia entre 25 e 30 aviões que faziam a conexão com fazendas do interior dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, carregando videocassetes, filmadoras e computadores. As mercadorias de origem asiática provinham de Miami. (*OESTE*, 1991). Em dezembro de 1995, numa operação denominada “Ñemopotí” (que significa purificação, limpeza) realizado pela Polícia Nacional, o Exército e a Força Aérea paraguaia, foram bombardeadas algumas pistas clandestinas além de outros procedimentos.

manejo do poder como parte intrínseca na gestão e desenvolvimento do comércio de Ciudad del Este. Formas geralmente enunciadas nas descrições mas pouco analisadas em suas conseqüências econômicas e sociais.<sup>296</sup>

A concorrência entre grandes contrabandistas e pequenos compristas assinalada na matéria de 1987, talvez seja útil para pensar essas mudanças.<sup>297</sup> Ambos são esquemas de distribuição de mercadorias que participam do mesmo fluxo (PY → BR) mas que implicam outros meios (avião / ônibus), outros atores e outras escalas. Cada um desses esquemas tem conseqüências distintas para o comércio de Ciudad Presidente Stroessner. No caso dos grandes contrabandistas, o cliente no Brasil compra diretamente suas mercadorias sem necessidade das estruturas de vendas da cidade. Os compristas, pelo contrário, dependem dessa estrutura.

Se para alguns importadores e representantes de marcas internacionais, o mercado de Ciudad Presidente Stroessner é o espaço onde se desenvolvem as vendas para os compradores que chegam na cidade (turistas ou compristas), aqueles que participam em grandes esquemas de contrabando não necessitavam de Ciudad Presidente Stroessner enquanto mercado –i.e. como lugar onde se efetivam as trocas. Contudo, como importadores que também eram, a existência desse mercado era necessária para poder justificar a importação dos produtos.

O acesso direto que tinham alguns intermediários (mesiteros e comerciantes) com alguns importadores que controlavam o ingresso de mercadorias do exterior a partir da posição que tinham nas estruturas de poder local, além de garantir o apoio políticos de mesiteros e comerciantes, implicava um duplo incremento do valor do produto antes de chegar ao

---

<sup>296</sup> O registro a partir do qual foi produzida a análise que se segue baseia-se em interpretações possíveis de elementos dispersos que apareceram no campo, em entrevistas e a partir da leitura de diversas fontes.

<sup>297</sup> Usarei essas categorias apresentadas na matéria de Nosso Tempo para desenvolver a apresentação que se segue.

comprador brasileiro: o lucro do comerciante de Ciudad Presidente Stroessner e o lucro do comprista brasileiro que comprava suas mercadorias e que as vendia na sua cidade de origem. Pela simplificação da cadeia de comercialização e pela escala das compras, o envio direto do grande contrabandista (as mesmas figuras do poder político), garantia que a presença de pequenos compristas não alterasse as condições de privilégio no mercado de importados ao Brasil. Evitando a venda direta dos importadores no mercado de Ciudad del Este (i.e. garantindo a intermediação de comerciantes e mesiteros), a concorrência entre ambos esquemas de distribuição de mercadoria mantinha-se sob controle.

Contudo, e talvez aqui se inscreva a preocupação dos grandes contrabandistas apresentada na matéria de *Nosso Tempo*, há uma questão de visibilidade que é fundamental. O fenômeno da ida dos sacoleiros ao Paraguai começou a tornar público um fluxo que já sucedia fazia tempo pela mão dos grandes contrabandistas: os produtos importados de todo tipo que ingressava no Brasil.

Como vimos no capítulo anterior, nos anos 80 se produz um processo de multiplicações em Ciudad Presidente Stroessner: de importadores, de conexões, de lojas e de comerciantes. Se essas multiplicações começaram a alterar o monopólio sobre a importação de mercadorias de outras partes do mundo e o envio para o Brasil que até então haviam gozado algumas figuras-chaves do poder durante o governo de Stroessner, o golpe de estado do 3 de fevereiro de 1989 que o derrubou, supôs uma ruptura no equilíbrio que garantia esse monopólio. Alguns personagens-chaves saíram de cena. Outros, continuaram ocupando posições centrais nas novas estruturas de poder local e nacional. Contudo, se fragmentou o controle que até 1989 haviam conseguido ter alguns personagens (funcionários/empresários), desarticulando-se a relação entre entrada de mercadorias e regulação das formas de venda em Ciudad Presidente Stroessner.

Depois de 1989, a importação e a venda de mercadorias importadas deixa de estar regulada exclusivamente por figuras centrais do poder e se multiplica entre diversos grupos que começam a desenvolver seus próprios mecanismos de regulação da concorrência, geralmente mecanismos centrados no monopólio das mercadorias, independentemente do local de venda e do comprador.<sup>298</sup> Vários importadores passam a vender o tipo de produtos que antes somente vendiam através de intermediários, diretamente aos compristas que chegam na cidade. Alguns abrem suas próprias lojas de produtos: os autoservices.

A concorrência entre o grande contrabandista e o pequeno comprista passa a ser meramente uma concorrência entre mecanismos de distribuição e não entre esquemas com acesso diferencial às mercadorias. Alguns grandes compradores no Brasil (particularmente de São Paulo) começam a trabalhar com pequenos compristas. No final das contas, sem grandes diferenças de preços, um conjunto de sacoleiros trabalhando para eles permite distribuir o risco que as passagens pela fronteira e as viagens supõem. Outros, porém, continuaram trabalhando via aérea. Independentemente do grande comprador do Brasil, milhares de pessoas começaram a trabalhar por sua conta ou para outros. Em termos sociais, o que essa transformação supôs foi uma enorme ampliação do número de pessoas que conseguiu ganhar a vida através desse movimento comercial. Algo que adquire sentido no campo mais amplo dos circuitos comerciais que atravessam Brasil; circuitos a partir dos quais o lugar de Ciudad del Este e o sentido que tem para esses milhares de pessoas, pode ser melhor compreendido.

## **6.2 Entre a concorrência e a complementaridade: Ciudad del Este nos circuitos sacoleiros**

---

<sup>298</sup> Por exemplo, no final dos anos 90 e início da presente década, as disputas entre grupos chineses estabelecidas pelo controle do mercado de Ciudad del Este não estão centradas na manutenção de preços nem no controle do abastecimento de produtos senão na capacidade de determinados grupos de taxar a venda de determinados produtos.

Quando em setembro de 2001 os protestos em Ciudad del Este e Foz do Iguazu mencionados no capítulo anterior que fecharam por vários dias a Ponte da Amizade, uma euforia particular foi vivida em algumas regiões de São Paulo. O paulistano *Jornal da Tarde* intitulava uma de suas matérias: “25 de Março ‘comemora’ os conflitos na Ponte da Amizade” (*JORNAL DA TARDE*, 26/9/2001). Alguém se alegrou com os protestos que fecharam a Ponte da Amizade por dias, mas, quem? Que seria a “25 de Março”? Uma fração política? Um grupo sindical? Nem uma coisa nem outra. 25 de Março é uma rua conhecida como uma importante área comercial da região central de São Paulo. Lá, comerciantes de diversas origens recebem compradores da cidade e dos mais distantes lugares do Brasil; inclusive de outros países (especialmente africanos). Por que a comemoração, então? Segundo a jornalista, com o fechamento da ponte houve um aumento de pelo menos 15% nas vendas. E não foi apenas 25 de Março quem ‘comemorou’ os conflitos na ponte. A região de Brás, também em São Paulo, parece ter-se somado à euforia. “Os ônibus de sacoleiros e consumidores em geral acabam vindo para São Paulo para evitar passar por problemas”, diz o presidente da Associação de Lojistas do Brás, Jorge Hamuche. ‘Se por acaso decidirem fechar a ponte, acredito que as vendas por aqui aumentarão 100%’.” (idem).

25 de Março e a região de Brás –tal como são conhecidas comumente essas áreas comerciais de São Paulo– também são lugares de sacoleiros: comerciantes que chegam de diversas regiões do Brasil, muitas vezes utilizando o mesmo tipo de transporte que aqueles que viajam ao Paraguai e enfrentando os mesmos perigos. E como sugere o aumento das vendas nessas áreas de São Paulo depois dos conflitos que sucederam na Ponte da Amizade, muitas vezes também são as mesmas pessoas.

No entanto, a relação entre os comerciantes de São Paulo e Ciudad del Este não está marcada exclusivamente pela concorrência. Também há complementaridades. No final dessa mesma matéria aparecem outras vozes, não tão felizes com os problemas em Ciudad del Este.

“Os camelôs do Centro da cidade reclamam do fechamento da Ponte da Amizade. ‘Todos os produtos vendidos nas barracas e muitas coisas das lojas vêm de lá’, explica Wesley Alves de Lima, que trabalha há dois anos na Rua 25 de Março. ‘Se tiver problema no Paraguai, vai haver uma grande mudança no comércio da região. O movimento pode aumentar, mas não vai ter produto para vender.’” (*JORNAL DA TARDE*, 2001). Muitos dos sacoleiros de São Paulo que conheci em Ciudad del Este e Foz do Iguaçu confirmavam essa complementaridade, a qual não se restringia a produtos de camelô senão que alimentavam circuitos de shoppings e empresas, lojas especializadas e grandes atacadistas.

Estas relações que aparecem delineadas nas comemorações e preocupações pelo fechamento da Ponte da Amizade em São Paulo permitem-nos ingressar no campo de conexões que constituem a dinâmica por trás do desenvolvimento de Ciudad del Este. Considerando estas conexões, o desenvolvimento de Ciudad del Este adquire outro sentido, já não exclusivamente como uma ilha de ilegalidade –tal como aparecia nas visões retratadas na Introdução- senão como um nó dentro de diversos circuitos comerciais que conectam diversas partes do mundo. Nó que se constituiu como um lugar central para o acesso às mercadorias importadas dentro dos circuitos comerciais brasileiros.

### 6.1.2 Comércio e movimento

Ainda que sacoleiro e Paraguai sejam palavras associadas pela maioria dos brasileiros, a categoria sacoleiro transcende o movimento de compras ao Paraguai e engloba genericamente todo aquele que vai fazer compras numa outra cidade para revender as mercadorias compradas na sua cidade de origem ou em outras cidades. Práticas comerciais que supõem

viagens e expectativas de lucros derivados de diferenciais de preços ou da disponibilidade de produtos em outros lugares.<sup>299</sup>

Observando os sacoleiros de outras partes do Brasil nos encontramos com o mesmo universo de práticas e personagens. Os mesmos transportes (ônibus de turismo alugados para viagens) e perigos (assaltos e acidentes) inseridos em lugares parecidos com Ciudad del Este que geram retratos peculiarmente similares: o mesmo incômodo com o movimento, a sujeira, o abarrotamento de imagens, produtos e pessoas.<sup>300</sup> A descrição do bairro de Brás num suplemento especial sobre São Paulo realizado pelo jornal *O Estado de São Paulo* é um bom exemplo.

O Brás é um formigueiro. A Rua Oriente é uma cânula dessa carregada e horizontal tubulação de tráfego. Gente se espremendo nas calçadas, entre camelôs, mendigos, carregadores. Sacoleiros de todo o Brasil irrompem em tropel pelas lojas de roupas. Shortinhos no atacado a R\$ 3,90, camisetas femininas de malha canelada por R\$ 4,10. Motoristas exaustos aguardam nos ônibus sujos de vômitos amanhecidos e cascas de laranja. A Rua do Oriente sofre com a poluição do ar, mas também com o excesso de anúncios nas fachadas. Cuecas, camisetas. No alto de uma placa imensa, Gugu Liberato chama o povo para comprar em sua loja. O trânsito é pesado, perigoso. Carros de passeio são acuados no meio de gigantescos caminhões. Pedestres assustados usam a rua para caminhar. As calçadas tomadas por trincheiras de couro, plástico, ferro e tecidos. Na esquina com a rua Miller, uma placa dá boas vindas a quem visita o Brás. Uma outra, sobreposta, avisa ‘Respeite a Faixa de Pedestres’. Algumas das faixas já foram apagadas pelo tempo. Outras escorreram. Ninguém parece saber de Gaetaninho.” (*ESTADO DE SÃO PAULO*, s/d).

O mesmo tipo de impressão é recorrente sobre Ciudad del Este, inclusive com os vômitos nos ônibus (LOPEZ ECHAGÜE, 1997). É claro que todos os elementos para compor esse retrato estão presentes nesses espaços, no entanto eles têm uma idéia implícita de ordem que não forma parte dos elementos apresentados na descrição e que jogam um papel fundamental na

<sup>299</sup> A lista de nomes dos mascates que Fernand Braudel apresenta no *O jogo das trocas* é sugestiva. Na França, são chamados *camelotier*. Em turco são chamados de *torbar* (de *torba*, sacola) (BRAUDEL, 1979, p.58).

<sup>300</sup> As similitudes estão dadas pelo mesmo tipo de estrutura na organização espacial das vendas: vendas nas calçadas e nas ruas, locais de vendas cobertos em geral com lonas plásticas utilizadas para cobrir cargas de caminhão (aquelas da marca Carretão em laranja são as mais usadas em Ciudad del Este).

organização do retrato. Antes que serem crônicas em tempo presente –como o conto escrito por Antônio de Alcântara Machado sobre Gaetaninho–,<sup>301</sup> os retratos desses mercados freqüentados por sacoleiros são crônicas nostálgicas perturbadas pela desordem do mercado.

Além do Brás e da 25 de Março em São Paulo, há Caruarú (PE) e as vendas de roupas em Belo Horizonte (MG) e tantos outros lugares especializados em algum tipo de mercadoria: o ‘circuito das malhas’ localizado em várias cidades entre os estados de São Paulo e Minas Gerais (Jacutinga e Monte Sião fundamentalmente) o Brusque em Santa Catarina, por nomear alguns desses espaços.

Muitos desses lugares são promovidos diretamente para os sacoleiros. Outros aparecem como locais ideais para o denominado turismo de compras (i.e., para viajantes que vão visitar um lugar com o objetivo de realizar compras). Por exemplo, ‘Um shopping para facilitar a vida de sacoleiros do Brás’ era a manchete da matéria do *Jornal da Tarde* anunciando a abertura do Shopping 25 Brás em São Paulo. Explicando os motivos que levaram a abertura desse novo shopping no bairro de Brás, Sandra, gerente de publicidade e marketing do grupo que fez o projeto, dizia: “No geral, percebemos que as pessoas que vêm em excursões passam metade do tempo fazendo compras no Brás e a outra metade na Rua 25 de Março. (...) Por isso, o shopping é uma oportunidade de essas pessoas fazerem suas compras com maior comodidade, sem precisar se deslocar a todo momento.” (*JORNAL DA TARDE*, 23/10/2002). E a matéria continuava: “Sandra lembra que, diariamente, a região do Brás recebe cerca de 200 mil visitantes – ou quase 1 milhão, nas semanas que antecedem o Natal. ‘Por isso, nossa expectativa é atrair, no mínimo, 20 mil visitantes por dia para o shopping. Não apenas sacoleiros do interior ou de outros Estados, mas também comerciantes da própria cidade que vêm fazer compras aqui’.” (idem). A promoção de Brusque (SC) na

---

<sup>301</sup> O menino desse Brás de imigrantes e limitações que sonhava com viajar de carro e que termina fazendo-o dentro do caixão que o leva ao cemitério logo depois de ser atropelado pelo bonde quando vai pegar sua bola (MACHADO [1927], p.21-23).

seção de turismo de um jornal de Joinville apontava na mesma direção: “Cidade é um convite ao turismo de compras para sacoleiros ou quem quiser renovar o guarda-roupa.” (A *NOTICIA*, 29/06/1999).

Quando a promoção dos lugares -cidades, shoppings ou lojas- se orienta ao comerciante revendedor não há problemas em identificar-se como uma oferta para sacoleiros, como no exemplo do Shopping 25 Brás ou do Mart Center em São Paulo.<sup>302</sup> Porém, quando o lugar promovido tem uma identidade menos definida ou se promove como sendo uma opção de compras dentro de outros atrativos, se apela à noção de ‘turismo de compras’. Aqueles que promovem lugares com similitudes com Ciudad del Este são os que fazem um esforço maior para se distinguir. A necessidade de se distanciar do estigma que rodeia o comércio daquela cidade apresentado na Introdução. Esse é o caso, por exemplo, dos circuitos de compras na fronteira com Uruguai promovidos pelo governo de Rio Grande do Sul.<sup>303</sup>

Como no caso de Ciudad del Este, esta distinção entre sacoleiro e turista está associada a uma certa escala de valores. O primeiro é uma pessoa que vive do comércio e as compras realizadas em outras cidades são precisamente para se prover de mercadorias. O segundo é uma pessoa que viaja para realizar compras não com a intenção de comercializá-las senão para o uso pessoal. Implícita fica a idéia de que esta última atividade é mais ‘respeitável’, como se a compra para uso pessoal –o consumo final- enobrece-se o ato de comprar.

---

<sup>302</sup> O Mart Center é um centro atacadista de roupas na Vila Guilherme em São Paulo. Tem cinco pavilhões de confecções nos quais se encontram mais de 400 lojas, que recebem 4000 visitantes por dia. Em 2001, grande parte desses visitantes eram sacoleiros provenientes dos estados do sul.

<sup>303</sup> Numa descrição das compras que podem ser realizadas do outro lado da fronteira, nas cidades uruguaias de Rivera e Chuy (gêmeas das brasileiras Sant’Ana de Livramento e Chuí, respectivamente), se destacam os produtos importados vendidos nos free-shops -permitidos pelo governo uruguaio desde 1986- e os artigos de lá desse país. Em seguida se esclarece: “Também é importante saber que as free shops de Chuy e Rivera não podem ser comparadas com as lojas do Paraguai. No Uruguai há certificação de origem e o comércio é sério e confiável. Também não existem lá os sacoleiros. O comércio envolve basicamente turistas.” (Site do governo de Rio Grande do Sul, Turismo no Rio Grande do Sul – Roteiros de compras na fronteira Compras – Fronteira) ([http://www.riogrande.com.br/turismo/zs\\_compras.htm](http://www.riogrande.com.br/turismo/zs_compras.htm)).

Não é objetivo deste trabalho fazer um levantamento sistemático de quais são os lugares promovidos para sacoleiros nem tampouco mapear os centros nacionais, regionais e locais de comércio. O que me interessa destacar é a relação entre comércio e movimento que a categoria sacoleiro permite iluminar: a procura de mercadorias disponíveis ou com melhores preços em outras partes e o lugar fundamental que têm esses comerciantes ambulantes na realização desse movimento. Alguns lugares adquirem uma centralidade fundamental como mercados de provisão de determinadas mercadorias dentro desse movimento.<sup>304</sup> Ciudad del Este, precisamente, foi um deles.



---

<sup>304</sup> Nos **Apêndices E e F** apresento esse movimento a partir de dois registros: o primeiro construído a partir uma história individual (uma comerciante da cidade de Santos) e o segundo a partir um lugar (a feira de Caruaru em Pernambuco). As duas apresentações estão construídas a partir de fontes secundárias e as incorporo não como os exemplos que confirmam hipótese alguma senão como casos que permitem vislumbrar um universo em movimento dentro do qual alguns lugares –São Paulo, Rio de Janeiro, Ciudad del Este ou Caruaru- jogam um papel fundamental na articulação de circuitos por onde fluem pessoas e mercadorias.

## 6.2.2 Cruzamentos e passagens



Foto 26 - Fotomontagem com as indicações da Receita Federal antes de ingressar na Ponte da Amizade.

Quem chega à Ponte da Amizade do Brasil encontra uma série de indicações nos cartazes para o “turista” que está saindo do país. Passando os cartazes, se ingressa na área coberta (na foto maior, embaixo do cartaz de AIWA que se vê ao fundo) onde se encontram um escritório

da Receita Federal e um posto da Polícia Federal. Depois da área coberta e dos aparelhos para bloquear a via, se entra na ponte. Na organização espacial da Receita Federal, essa área corresponde à denominada Zona Primária: espaço de jurisdição alfandegária onde é possível realizar a declaração das mercadorias que se está ingressando, deixá-las para o pagamento posterior ou pagar os impostos correspondentes. Se alguém é fiscalizado em outro posto da Receita Federal fora da Zona Primária –como o Posto Bom Jesus, em Medianeira– e está passando com mercadorias que não foram declaradas ou com uma declaração falsa, os bens são ‘apreendidos’. Nessas Zonas Secundárias, tal como são denominadas, não se pode pagar impostos de importação nem completar a declaração de bagagem acompanhada, constituindo tão somente locais de fiscalização. Por esse motivo e por sua localização (sobre a BR-277, a 50 km de Foz do Iguaçu), o posto de Medianeira (o ‘*barracão*’, tal como é conhecido) é o grande temor dos compristas.<sup>305</sup>

O espaço retratado na Foto 26 e o posto de Medianeira ocupam um lugar fundamental na experiência dos compristas, experiência que permite dimensionar melhor o significado que

---

<sup>305</sup> Da mesma forma que na ponte, passar pelo Posto de Medianeira é como passar por um funil, mas pelo fato de estar isolado e colocado basicamente para fiscalizar aos compristas que voltam do Paraguai, essa passagem é ainda mais traumática que na ponte. Quando se trata de ônibus de turismo, muitos laranjas acompanham aos compristas até passar esse posto de fiscalização. Para passá-lo há que saber como está: se estão parando os ônibus, se há controle estrito ou está tranqüilo. Os ônibus ficam esperando e, às vezes, se juntam ônibus e mais ônibus até que chega a palavra esperada, ‘liberou’. Estas esperas fazem que o laranja que foi acompanhar seu patrão para passar por Medianeira possa voltar para Foz do iguaçu em qualquer hora. Às vezes, pela amanhã do dia seguinte. A comunicação entre os ônibus se faz através de rádio, e naquelas que têm condições, se pode seguir o movimento da polícia. Nas épocas de maior movimento, o número de ônibus que podia juntar-se esperando passar era enorme. Uma matéria jornalística que acompanha uma dessas viagens, menciona que, segundo a informação dos próprios sacoleiros, havia uns 1.500 ônibus esperando que o posto de Medianeira pudesse ser passado. No relato do jornalista, depois de horas de tensão, pela rádio se escutou uma voz eufórica, “Vam’ boooora, galera!, abriu a porteira!” e os ônibus começaram andar (ISTOÉ, 1998a). O termo ‘liberou’ aparece recorrentemente na linguagem dos brasileiros envolvidos no comércio de fronteira. Quando na alfândega se estão realizando controles sistemáticos e se espera para poder passar depois que os controles se abrandem, o verbo utilizado é ‘liberou’. Se o caminho não tem controles se diz que ‘a estrada está liberada’. Quando em algum controle se permite que o ônibus continue –porque sim ou porque se chegou algum acordo– se diz que o fiscal ou o policial ‘liberou’ o ônibus. Nos diálogos sacoleiros, a liberdade aparece como exercício que pode o não pode ser colocado em prática dependendo dos controles, inverso contrário que também se exercita. Uma liberdade que toma proveito daquilo definido pela lei (espaços com diferenciais econômicos) mas que se pretende por fora do controle que essa mesma lei estabelece. Nos diálogos sacoleiros, contudo, a atitude não é se colocar por fora de toda definição legal. Pelo contrário, há uma referência permanente a práticas com as quais se comparam e se legitimam, tais como a comercialização de produtos proibidos (drogas) ou de comercialização proibida (armas, por exemplo). Como um sacoleiro me diria, mastigando a raiva pela extorsão de dois policiais federais: “Porra, a gente não é traficante. A gente não é criminal. A gente não traz armas nem drogas... Só mercadoria para vender.”

Ciudad del Este têm para eles: um lugar de passo para realizar as compras cujo tempo está marcado pela possibilidade das passagens pela alfândega.

A dinâmica instaurada pela compra de mercadorias do outro lado da fronteira se torna inteligível a partir de dois registros espaciais: um primeiro registro localizado na fronteira e vinculado à multiplicação de formas e esquemas de passagem, e um segundo registro no qual

a fronteira é tão só um dos vértices de diversos circuitos que atravessam territórios mais extensos. No Capítulo 1 apresentei elementos para conceber o primeiro registro: as diversas alternativas para transportar as mercadorias que são compradas do outro lado da fronteira e os diversos esquemas de passagem (especialmente à luz da figura dos *laranjas*). Nesta seção apresentarei uma passagem particular para conhecer *em ato* seu ritmo e sua dinâmica. Essa passagem permitira apresentar, na próxima seção, alguns elementos desse segundo registro

onde Ciudad del Este aparece como um ponto dentro do território mais extenso dos circuitos sacoleiros.



**Foto 27** – Dia de intenso movimento na Ponte da Amizade. No centro, *motoxistas*. À esq. uma *kombi* e vários ônibus de turismo. Ao fundo, um ônibus de linha interurbana. (Foto: Fabrízio Azambuja, 2001).

O ônibus que transita entre Ciudad del Este e Foz de Iguazu vai de uma rodoviária à outra.<sup>306</sup> Quando toma a Rodovia Internacional em Ciudad del Este rumo à Ponte da Amizade começam subir os compristas brasileiros com suas mercadorias. Primeiro um, depois outro. Sobem pela porta de atrás,<sup>307</sup> passam a roleta e se acomodam com suas compras no ônibus. Aí começam as perguntas.

*“¿Tem alguma coisa pra trocar? Eu tenho whisky.” Outro responde, “Eu tenho cigarros.” Este lhe passa ao primeiro uma sacola com cinco pacotes de cigarros Fox,<sup>308</sup> que lhe entrega, por sua vez, uma bolsa com 4 garrafas de Johnny Walker etiqueta vermelha. Na medida que o ônibus foi avançando, novos passageiros subiram e os intercâmbios de objetos se generalizaram. Cigarros por hard-disks, whisky por cigarros, teclados por aparelhos de ginástica. Na viagem que estou relatando –setembro de 1999–, entre as coisas que cheguei a ver havia 6 impressoras à cor, duas caixas com monitores para computador, um pneu de caminhão, aparelhos de ginástica, teclados para computador, um pacote de 100 papagaios de brinquedo,<sup>309</sup> uma sacola cheia de bonecos dos Teletubbies,<sup>310</sup> cigarros e bebidas. O ônibus avançava devagar e por momentos ficava parado pelo intenso tráfego na ponte. O sol do meio-dia entrava pelas janelas, o calor era incrível. O ônibus estava lotado, de pessoas e objetos. As posições das pessoas em pé eram das mais variadas, acompanhando a forma das caixas e das sacolas.<sup>311</sup> Embora lotado, continuavam entrando pessoas pela porta traseira. A*

<sup>306</sup> São pelo menos quatro as linhas urbanas internacionais que, saindo do Paraguai, cruzam a Foz do Iguazu (dois de Ciudad del Este, uma de Ciudad Presidente Franco e outra de Hernandarias). Há pelo menos uma empresa brasileira que faz o percurso Foz – Ciudad del Este. Uma empresa argentina vai de Puerto Iguazú a Ciudad del Este (atravessando Foz do Iguazu) e outra vai de Puerto Iguazú a Foz. Diferentemente de todas as outras que vão de rodoviária a rodoviária, esta última é uma linha circular que começa e termina seu percurso na rodoviária argentina, chegando em Foz até a entrada da Ponte da Amizade e empreendendo o retorno desde lá. As trajetórias das linhas urbanas internacionais iluminam a centralidade da Ponte da Amizade no movimento das cidades da fronteira: todas o cruzam exceto a última mencionada que passa a seu lado. Em comparação, a Ponte Tancredo Neves só é atravessada pelas linhas argentinas e nenhuma das linhas brasileiras ou paraguaias chega perto dela.

<sup>307</sup> Os ônibus de linha paraguaios e brasileiros que fazem Ciudad del Este – Foz do Iguazu têm a entrada de passageiros pela porta traseira. São ônibus grandes como os utilizados nas grandes cidades brasileiras (Marco Polo). Os ônibus locais de Ciudad del Este são de outro tipo, do formato usado na Argentina (Mercedes Benz) no seu modelo antigo. Assim como os ônibus locais de Foz, também se sobe pela frente onde também há uma roleta, mas neste caso, as unidades não foram desenhadas com espaço suficiente, sendo em muitos casos agregado tanto no ingresso como na saída, algo que dificulta a descida. Os ônibus paraguaios locais são modelos argentinos com modificações locais (por exemplo, o chão de madeira) e com elementos funcionais tomados dos ônibus brasileiros (como são as roletas), que sendo pouco funcionais terminam sendo arrancados.

<sup>308</sup> Os Fox são cigarros produzidos por uma empresa paraguaia. O preço de venda em 2001 era de US\$ 1,40 por pacote (o que equivalia a US\$ 0,14 por maço de cigarros).

<sup>309</sup> Um boneco em forma de papagaio que tem um sensor de som que funciona a pilha. Quando se fala com ele, o papagaio responde frases predeterminadas.

<sup>310</sup> Os Teletubbies são uns bonecos para o público infantil. Criados em 1997, tiveram muito êxito na televisão e os produtos com suas imagens eram muito procurados pelos sacoleiros durante 1999.

<sup>311</sup> Os ônibus, por vezes, se lotam de forma inacreditável. Fora o cruzamento a pé, cruzar a ponte de ônibus é a forma mais barata quando o controle não está muito estrito. Numa das passagens, em agosto de 2000, no qual eu ia sentado e o veículo estava lotado de pessoas e mercadorias, de repente um pé passou por cima do meu ombro:

*cobradora paraguaia, gritou, em português: “Por favor senhores, vão mais pra frente que tem pessoas querendo subir!”*

O que é esta circulação de objetos? A preparação para cruzar a alfândega brasileira. De fato, simplesmente um arranjo temporário de distribuição de produtos com o fim de tornar a passagem pela alfândega brasileira menos arriscada. Se o limite que um cidadão brasileiro tem para ingressar é de 4 litros de bebidas alcoólicas, 5 pacotes de cigarros e mercadorias para uso pessoal até o montante de US\$ 150, aqueles que entram com mais mercadorias que as permitidas ou que possam ser interpretadas com tendo fins comerciais, redistribuem os produtos para se adequar à quota e aos limites estabelecidos.<sup>312</sup> Por exemplo, uma pessoa que está ingressando 20 garrafas de whisky, se é controlada pela Receita Federal deveria entregar as 16 garrafas que excedem o limite permitido. Aquele que se arrisca a passar as 20 garrafas no ônibus, espera poder trocá-las com outros compristas por outros produtos – 5 pacotes de cigarros ou um mother-board, por exemplo- ou senão, as distribuir entre passageiros que não estejam ingressando mercadorias.<sup>313</sup>

---

um rapaz decidido que queria chegar na frente do veículo começou a avançar pisando sobre os bordos dos respaldos dos assentos. O segundo que fez o mesmo caminho –um homem de uns 50 anos- recebeu algumas críticas (“Tira teu sapato sujo daqui!” gritou-lhe uma senhora se referindo ao pé cheio de lama; “Que é isso, cara!” gritou-lhe um homem). O terceiro -outro rapaz mais jovem - recebeu uma condenação maior de vários passageiros indignados (“Que é isso, porra!”, “Para com isso!”, “Putá que pariu, cara!”) além de alguns empurrões que quase o fazem cair. Ninguém mais os imitou.

<sup>312</sup> Algo que é avaliado a partir da variedade e quantidade de artigos que traz um comprista. O mesmo tipo de arranjo de redistribuição de mercadorias é descrito em outros lugares, revelando aspectos comuns nos marcos legais disponíveis para tomar proveito das oportunidades abertas pelos diferenciais que emergem como resultado da organização territorial do mundo contemporâneo. Bens pessoais e consumos particulares, associados legalmente à figura de turista. Os compradores que levam mercadorias de Istambul (Turquia) a Varna (Bulgária), por exemplo, também re-distribuem suas mercadorias: “They exchange merchandise among themselves until each individual achieves a semblance of noncommercial motivation” (KONSTANTINOV, KRESSEL & THUEN, 1998, p.732). Também é descrito o mesmo tipo de redistribuição por Alejandro Grimson entre pessoas que levam mercadorias de Uruguiana (BR) a Paso de los Libre (AR), para evitar que “los agentes del Estado puedan «presumir fines comerciales»” (GRIMSON, 2003, p.15).

<sup>313</sup> Esse ato de dar mercadoria a algum passageiro para que passe pela alfândega como sendo própria supõe que esse passageiro conheça a situação ou tenha capacidade de entendê-la rapidamente. Muitas pessoas que são turistas e que se vêem surpreendidas no meio desse movimento, negam-se ao pedido. Os que estão familiarizados com essa dinâmica não têm tantos problemas, ainda que muitos não aceitem. Laranjas ou sacoleros às vezes colocam reparos dependendo da mercadoria e dos preços. O (des)conhecimento dessa dinâmica de intercâmbios e pedidos foi motivo de rir numa viagem quando um senhor de idade perguntou com voz inocente aos dois rapazes que acabavam de dar dois telefones para que os passara por eles. “Mas, se param a gente eu digo o que... que são de vocês?” Os rapazes se olharam e começaram a rir: “Não meu amigo, senão... não adianta nada.” O senhor riu como conhecendo a resposta, achando graça de ter tornado a situação explícita.

Se o ônibus passa sem ser detido –como foi a maioria dos casos que pude observar-, uma vez que o balcão da Receita Federal fica para trás, começa a devolução dos produtos. Como a maior parte dos compristas desce logo depois da ponte, a recuperação do próprio e a devolução do alheio se dá rapidamente. Todas as vezes que passamos sem ser parados, nunca assisti a nenhum problema na recuperação dos produtos. Contrariamente, quando o ônibus é parado, a tensão é dupla: pelo temor a perder as mercadorias ou ser ‘cadastrado’ mas também porque outro perca as mercadorias que lhe foram dadas ou que essa mesma mercadoria desapareça.<sup>314</sup> Numa das passagens em que o ônibus foi parado na alfândega, a situação assim se desenvolveu:

*Um Policial Federal fez sinais ao motorista para deter o ônibus. O homem de bigodes que estava parado no meu lado me perguntou em voz baixa e com angústia, “Tenho cigarros pra trocar, tem alguma coisa?” Uma mulher jovem, sentada atrás de mim, se ofereceu a pegar uma sacola com 5 pacotes-, eu peguei outra. A moça que estava no meu lado me pediu para passar dois teclados de computador. Os que tinham bastante mercadoria desceram. O homem de bigodes que estava no meu lado, antes de descer, escondeu uma sacola com cigarros embaixo de um assento. Um homem com colete e quepe com as iniciais da Receita Federal subiu no ônibus e começou caminhar olhando para cada um dos que tinham ficado acima. “Que tem aí?”, perguntou a um homem com um bolsão. “Só isso”, lhe respondeu abrindo e deixando ver alguns brinquedos. Continuou andando. “Isso aqui de quem é?” perguntou apontando para umas caixas. “Meu”, outro respondeu, “são dois ventiladores”, esclareceu. O fiscal rasgou as caixas para ver que havia dentro e continuou. “E você?” me perguntou. “Só isso”, respondi mostrando-lhe os dois teclados e os cigarros. Eu estava também com meu bolso que ele abriu e revisou apalpando com suas mãos entre a roupa. O deixou aberto e continuou. “Essas sacolas de quem são?” Ninguém respondeu. O fiscal tirou quatro sacolas de embaixo do assento, cada uma com 5 pacotes de cigarros. Pegou a primeira e tentou jogá-la pela janela mas o cálculo foi errado: a sacola bateu na borda da janela e caiu em cima de uma mulher. Ninguém falava. Ela também não abriu a boca. O fiscal pegou novamente a sacola e jogou-a com melhor pontaria. As outras sacolas seguiram o mesmo caminho. Olhando para a caixa de um monitor, falou para o homem que estava no seu lado, “Isso aí... vai declarar.” O homem desceu. Outro, com uma enorme sacola de produtos de computação, teve o mesmo destino. Ao fundo do ônibus, detrás da roleta, o fiscal abriu umas caixas e começou jogar pacotes de cigarro e mais cigarros pela janela. Cheguei a contar mais de 40 pacotes. O rapaz que os levava tinha seus olhos com lágrimas. Quando o fiscal se aproximou de onde ele estava, tinha ficado em pé para pedir-lhe por favor que não jogasse sua mercadoria. Mais tarde alguém me explicaria que o rapaz não deveria ter feito isso, “Tem que ficar calado... pra que falou? Uma vez que você está aqui não da pra pedir ‘por favor’.*

---

<sup>314</sup> Sobre o marco legal brasileiro para ingressar mercadorias compradas no exterior, ver Capítulo 1.

*Se você fica calado até que os caras podem deixar passar cigarro, mas se você já fica falando do que você está trazendo... não adianta!”<sup>315</sup>*

Quando se é indicado para fiscalização (Foto 28), é preciso descer do veículo com as mercadorias e fazer a fila para enfrentar os fiscais da Receita Federal que depois de revistar o que leva cada pessoa, de acordo com sua ‘avaliação’ podem reter a mercadoria para ser liberada com o pagamento das taxas correspondentes, ficar com ela (‘apreendê-la’), ‘cadastrar’ a pessoa como tendo utilizado sua ‘quota’ durante esse mês ou, no melhor dos casos, deixar ela passar. Ficar cadastrado, algo que em geral sucede independentemente da sorte que tenha sofrido a mercadoria, implica que durante os próximos 30 dias, se a pessoa é novamente fiscalizada, perde toda a mercadoria (é ‘apreendida’) já que a quota permitida pela lei já foi utilizada.

*A fila dos que foram declarar se move devagar. O ônibus se adiantou uns metros e parou ainda dentro da zona primaria para esperar os outros passageiros. Os que estavam na fila e já haviam sido revistados voltavam ao ônibus. Lá, as pessoas começam a recuperar as suas coisas. Depois do posto de controle, os fiscais da ponte não intervêm. O homem de bigodes que pediu ajuda para passar os cigarros recupera quase todas as sacolas e agradece. Só perdeu aquela que ficou embaixo do assento e cujo conteúdo saiu voando pela janela. As pessoas contam seus produtos e controlam suas sacolas. Todo é realizado em poucos minutos. Aqueles que recuperaram tudo começam gritar ao motorista para sair de uma vez. Somados o engarrafamento da ponte e o controle, já faz uma hora e meia que estamos no ônibus. “¡Não! ¡Vai embora não!” é a reação de outros. “¡Espera aí motorista! Ainda têm pessoas pra subir.” A ênfase parece ser menos uma amostra de solidariedade desesperada e mais uma*



**Foto 28** – Ônibus de turismo sendo revisado na Zona Primaria da Receita Federal na saída da Ponte da Amizade. Por aqui passam todos os veículos que ingressam no Brasil. Quem o faz andando a pé passa pelo corredor atrás do aramado azul que se vê à direita. As pistas à esquerda da coluna (na parte coberta) é por onde ingressam carros, kombis e motocicletas. No lado do ônibus, os passageiros junto às caixas esperam para declarar sua mercadoria. O guarda que se vê em primeiro plano é de uma empresa privada de segurança que brinda apoio às autoridades na Zona Primaria.

<sup>315</sup> Há uma enorme variedade de idéias sobre como se comportar no momento da passagem pela alfândega e nas viagens.

*garantia de que o circuito de devoluções esteja garantido. Se acima do ônibus não estão todos, o circuito se quebra. Depois que o último passageiro retornasse ao ônibus, alguém grita que já estamos todos. O motorista começa andar devagar e depois vai acelerando. Finalmente, estamos em Brasil.*

Esta apresentação de uma passagem através da Ponte da Amizade permite perceber o grau de tensão e o tipo de arranjos envolvidos no cruzamento através do limite internacional. Mas essa tensão por causa do cruzamento e dos controles acaba de começar. Aqueles que não completaram as compras numa viagem só –a maioria–, terão que voltar para fazer mais compras ou procurar o que faltou trazer e assim, voltar a sofrer a tensão da ponte. Depois será juntar a mercadoria e se preparar para voltar à cidade de origem; algo que pode demorar horas (Curitiba) ou dias (Feira de Santana).

Neste sentido, esse cruzamento é tão só uma instância nesse movimento de compras a Ciudad del Este. Deter-me em detalhe nos caminhos de ida e de volta implicaria começar uma série de novos capítulos que precisariam o espaço de uma nova tese. Em vez disso farei, na seção a seguir, uma apresentação geral sobre esse material para repensar o lugar de Ciudad del Este dentro desses circuitos.

### 6.2.3 Bate-e-volta

#### O lugar de Ciudad del Este nas viagens sacoleiras

O nome com que sacoleiros e motoristas costumam chamar o percurso de um lugar específico rumo a Ciudad del Este e o retorno é *bate-e-volta*.<sup>316</sup> Apresentando alguns elementos que contribuem para iluminar a densidade e intensidade dos mesmos, talvez possamos conceber melhor o lugar de Ciudad del Este a partir da experiência que os compristas têm desses circuitos.

<sup>316</sup> *Bate-e-volta* é algo mais que uma forma de nomear a trajetória de ida e volta entre a cidade de origem e o local das compras e corresponde à unidade de medida dos circuitos comerciais. Tal como Jacques LeGoff descreve a propósito da unidade utilizada na Idade Média para os denominado empréstimos marítimos: “...esses empréstimos eram quase sempre limitados a uma viagem ou, mais exatamente, a uma ida-e-volta que se pode dizer ter constituído na Idade Média a unidade de operação comercial marítima.” (LE GOFF [1986]:18).

Voltemos ao cruzamento para começar novamente. Se atravessar a ponte é complicado, é somente um passo num longo caminho que falta andar. Como um comprista o resumira: “O problema, mais que passar é chegar. Esse é o problema.”<sup>317</sup> Uma vez com a mercadoria em território brasileiro, a volta a casa se abre como uma frente de incertezas encarnadas em cada posto de fiscalização dos organismos de segurança e de controle ou nos operativos desencadeados para controlar o movimento de compristas. Para muitos deles, os controles e as demandas de dinheiro de quem realiza esses controles forma parte do mesmo esquema. Em muitos casos, os funcionários de segurança assinalam a lei –a infração à lei– para tomar proveito disso. O pagamento dessa extorsão é o meio necessário para poder continuar mas, dado que a situação não é resolvida nem cancelada, o problema do controle se estende até a finalização da viagem.<sup>317</sup> Inclusive até a venda do produto, pois os controles podem alcançar os lugares de armazenamento da mercadoria ou aos próprios locais de venda. Claro que, assim como o mundo sacoleiro é um mundo caracterizado por diferenças (**Quadro 17**), a distribuição do risco também é desigual sendo alguns locais e formas de comercialização mais perseguidos que outros.

As viagens de ida a Ciudad del Este não são mais tranquilas, mas os perigos e os medos são outros. A consolidação de Ciudad del Este como centro comercial procurado por sacoleiros de diversas partes do Brasil, transformou estes últimos num alvo cobiçado por quadrilhas e ladrões. Apesar de nunca ter vivido uma situação de roubo que envolvesse sacoleiros, o medo de ser roubado esteve sempre presente nas conversações. Muitos já haviam sido roubados e todos conheciam numerosas histórias de assaltos e roubos nas rodovias e nas cidades por onde passavam. Inclusive, durante o trabalho de campo, nos próprios jornais de Foz de Iguaçu eram reportados regularmente roubos a sacoleiros.

---

<sup>317</sup> Quando o controle se realiza com o objetivo de arrecadar dinheiro, a quantia pedida é considerada uma extorsão.

### Quadro 17 - Universos sacoleiros

Os ‘camelôs’ e as ‘feiras paraguaias’ das cidades brasileiras são as imagens mais associadas com o comércio de Ciudad del Este. Porém, o mesmo não se limita aos circuitos de intercâmbios dos setores populares, sendo ainda até finais de 2001 pelo menos, o local de provisão de produtos específicos que se distribuíam na mais ampla gama de lojas e circuitos de consumo: computação, telefonia celular, perfumaria e cosmética, roupas e tecidos ou bebidas, entre outros. A variedade de compradores que chega a Ciudad del Este é muito grande. Nas viagens que fiz, conheci comerciantes de cidades do interior com comércios especializados, provedores de vendedores de rua ou os próprios camelôs das grandes cidades, comerciantes de bairros populares, comerciantes particulares que levantam pedidos de clientelas próprias e provedores de lojas especializadas que levavam mercadorias para comércios de todas as categorias. (Sobre a Feira do Paraguai de Brasília, ver SOUZA, 2000).

O universo dos sacoleiros é um universo social diferenciado no qual todos explicam sua participação pela possibilidade de conseguir bons lucros, ainda que as motivações explícitas enunciadas por uns e outros possam ser bem diferentes. Para aqueles de menos recursos, o desemprego ou os baixos salários dos empregos disponíveis fazem do comércio de distância uma alternativa mais atrativa e com mais perspectivas. Estão também aqueles que abandonaram um emprego estável pelas possibilidades que o comércio sacoleiro oferecia para fazer uma diferença substantiva. Se entre os primeiros, as narrativas da necessidade se juntam com as da eleição, nos segundos, as narrativas da eleição tomam o lugar principal. Para quem começa, a atividade é uma forma de se capitalizar. Reinvestir em novas compras é o primeiro passo e o que vai sobrando se guarda para uma casa ou um carro, os quais por sua vez funcionam como depósito em caso de necessidade (por exemplo, si se perde na fiscalização ou em assaltos). Para comerciantes já estabelecidos, as compras em Ciudad del Este significam tomar proveito de um mercado com uma oferta de mercadorias e/ou preços que permitem crescer ou, simplesmente, se manter no negócio. Aqueles comerciantes de maior envergadura que deixaram de viajar pessoalmente, enviam seus empregados (laranjas) para fazer as compras.

Além da variação nas origens sociais e no tipo de inserção que têm nos circuitos de comercialização, também há uma grande variação em relação ao grau de dependência das compras em Ciudad de Este como forma de ganhar a vida. Se bem para muitos é a fonte básica de ingressos –seja como empregado de alguém ou como meio privilegiado para se prover de mercadorias para a venda-, para outros é a forma de complementar seus ingressos ou a forma de fazer seus trabalhos mais lucrativos.

Viajando com muito dinheiro para realizar compras, os compristas que viajam a Ciudad del Este se transformaram numa presa cobiçada. O número de assaltos é impressionante, colocando-nos frente a dinâmicas não tão diferentes de aquelas sofridas pelos ‘comboiros’, mascates e comerciantes retratados nos trabalhos de história colonial brasileira, como por exemplo no caminho que unia a Capitania de Minas Gerais ao Rio do Janeiro no século XVIII (ANASTÁSIA, 2000; FURTADO, 1999; VENÂNCIO e FURTADO 2000). Inclusive as formas são as mesmas que aparecem nas narrações de história medieval (LE GOFF, 1986), por exemplo colocando troncos no caminho.<sup>318</sup> Tanto na Idade Média como hoje, o problema para o ladrão é deter um veículo em movimento e então serve colocar

<sup>318</sup> A Notícia, 27/3/2000; 18/4/2000; 11/6/2000.

troncos, aproveitar os lugares onde o veículo deve diminuir a velocidade,<sup>319</sup> ou formar parte do grupo que vai comprar.<sup>320</sup> Claro que nos tempos modernos também se dispõe de outras alternativas: disparar a distância sobre o ônibus para forçá-lo a deter,<sup>321</sup> disfarçar-se de policiais.<sup>322</sup> As respostas também são variadas, desenvolvendo-se vários mecanismos para se proteger –viajar somente com conhecidos, armados ou em comboio– os quais nem sempre conseguem garantir a segurança dos sacoleiros.

Mas não somente os assaltos alimentam os medos sacoleiros, também os acidentes são uma fonte de tensão permanente. Os acidentes envolvendo ônibus que vão ou voltam de Paraguai são freqüentes. Viajar em ‘ônibus de turismo’ –tal como são chamados os ônibus fretados para essas viagens- é mais barato, mais rápido e tem a principal vantagem que a viagem está organizada em função das compras, o que implica que dispõem de diferentes formas de evitar os problemas que se podem apresentar. Estas vantagens têm o risco nunca longe o suficiente para se sentir a salvo dos acidentes que, envolvendo ônibus dessas dimensões e transportando muitos passageiros, costumam terminar com muitas mortes.<sup>323</sup>

Observada a partir dos circuitos e da experiência sacoleira, Ciudad del Este não é mais que o ponto que articula idas e voltas. *Bate – e – volta*. Lugar de passagem e de ritmos frenéticos, Ciudad del Este é o pivô que articula esses circuitos sacoleiros. Sua centralidade reside precisamente naquilo que a torna destino de tantas pessoas: o lugar das compras e oportunidades onde milhares de pessoas ganham sua vida através do comércio. Antes que um lugar de relações e distensões, um lugar de passagens e tensões.

---

<sup>319</sup> *A Notícia*, 2/8/1998.

<sup>320</sup> *A Notícia*, 20/9/1998.

<sup>321</sup> *Jornal da Tarde*, 13/7/1998; *Estado de São Paulo*, 2/8/2001.

<sup>322</sup> *A Notícia*, 10/12/1998.

<sup>323</sup> Ver, por exemplo *A Notícia*, 15/06/1998; *Jornal do Comércio*, 21/06/1998; *O Estado de São Paulo*, 17/12/1998.

As vidas dos sacoleiros são sacrificadas. Há que viajar, há que investir tempo e dinheiro em uma aposta com muitos riscos. Pode-se perder tudo em um assalto ou em um acidente ou, simplesmente, em alguma das tantas fiscalizações. Mas também é um desafio com incentivos significativos: a liberdade de outros espaços e outras relações ou, a possibilidade de aceder a certo consumo que de outra maneira seria impossível. Comprar os brinquedos para os filhos ou os equipamentos para a casa.

Fazer dinheiro não é a única explicação das motivações que levaram tantas pessoas a empreender longas viagens com o objetivo de comprar para revender na sua cidade de origem. Contudo, antes que outras causas ‘mais reais’ ou ‘mais profundas’, é o que há mobilizado tantas pessoas, jogando no limite do permitido e do proibido. Uma vida melhor entre aquilo que é tolerado e aquilo que é reprimido. Aprendendo a ganhar a vida no limite.

## REFLEXÕES FINAIS

Tercei, ao longo dos capítulos que compõem esta tese, apresentar e discutir alguns elementos que caracterizam a dinâmica comercial de Ciudad del Este. Se a sua fundação esteve ligada à construção da Ponte da Amizade, seu desenvolvimento comercial esteve vinculado ao movimento a través do mesmo. A complexidade que emerge observando esse movimento ilumina seu caráter: um mercado de fronteira que funciona a partir de uma profunda inter-relação entre os espaços unidos pela ponte. No só pelos compradores que chegam para fazer compras mas também pela infra-estrutura desenvolvida para possibilitá-las assim como pela presença de numerosos comerciantes e trabalhadores brasileiros e estrangeiros residentes em Foz do Iguaçu.

Num mercado onde a circulação e o movimento têm um lugar tão fundamental, privilegiar uma figura que está ‘cravada no chão’ –usando a imagem das *cajas* que muitos mesiteros têm– pode parecer um contra-senso. Contudo, minha experiência com os mesiteros permitiu abordar esse movimento desde uma perspectiva específica, possibilitando uma compreensão assentada em histórias e pessoas singulares. Esta perspectiva permitiu introduzir uma das figuras geralmente ausentes nas discussões sobre aquela região e que quando aparecem o fazem como abstrações gerais (vendedores ou funcionários) ou a partir de estereótipos (como é mais comum): estou falando dos paraguaios. Um dos interesses deste trabalho foi, precisamente, incorporar algumas tramas históricas e culturais nas quais essa cidade e seus habitantes estão inseridos. Tramas que articulam migrações rurais e circuitos de oportunidades, formas de socialização e dinâmicas de gênero, 34 anos do governo de Stroessner e uma singular economia política do público, entre tantos outros elementos.

Os capítulos centrados na experiência dos mesiteros foram concebidos a partir de perguntas simples: como se faz para estar vendendo na rua (Capítulo 2), como se vende (Capítulo 3), quê se faz alem de vender (Capítulo 4) e como foi que chegaram a fazê-lo (Capítulo 5). Perguntas básicas para conhecer o funcionamento de qualquer mercado, o material e as discussões apresentadas em cada um dos capítulos permitiram ir apontando as particularidades de Ciudad del Este assim como ir apresentando um material para abordar questões mais gerais como a relação entre regras e práticas no funcionamento do mercado; a dinâmica associativa e sua relação com formas de representação e de monopolização; as relações entre práticas de venda, compras e saberes; as formas e a moralidade das negociações; a relação entre formas de acumulação, consumo e valores sociais; a estrutura das vendas e suas conseqüências sociais. Estes são alguns dos assuntos que o material da teses permite abordar. Alguns deles foram analisados em detalhe, outros foram meramente apresentados e outros, ainda, valerá a pena seguir explorando em futuros estudos. Gostaria nestas páginas finais assinalar algumas considerações e interpretações gerais à luz do material apresentado.

## **Diferenciais, possibilidades e circuitos**

Na Introdução assinalava que, para entender o desenvolvimento do comércio entre ambos lados da fronteira, era fundamental levar em conta o fato de Ciudad del Este e Foz do Iguaçu pertencerem a espaços econômicos diferentes. No aproveitamento dos diferenciais derivados desses pertencimentos encontramos uma das motivações que mobiliza o comércio. Isto não significa, contudo, que seja possível explicar o desenvolvimento do comércio de Ciudad del Este, ou de qualquer área de fronteira particular, só a partir destes diferenciais. Pretender fazê-lo significaria aceitar uma teoria de equilíbrios entre ofertas e demandas que não consegue explicar duas questões básicas: por que esse comércio se desenvolve em algumas áreas de um mesmo limite internacional e não em outras? e, por que em alguns momentos essa atividade

não passa de um tímido movimento e em outros momentos alcança uma escala gigantesca, sendo que esses mesmos diferenciais se mantêm?<sup>324</sup>

Como tentei mostrar na Introdução, se o jogo de ofertas e demandas nada tem de natural, menos ainda o terá num mundo definido por estados modernos caracterizados por territorialidades absolutas cujos limites (demarcados e controlados) estabelecem espaços econômicos diferenciais. Embora aceitando que estes diferenciais são um incentivo fundamental para o desenvolvimento do comércio, as condições que o tornam possível –infra-estrutura, produtos e comerciantes– evidenciam que esses diferenciais nem provem nem produzem ‘naturais’ mas que são o resultado de ações e processos que os fazem existir concretamente. Precisamente, antes que inscrever-se na natureza do funcionamento econômico, estas ações e estes processos o fazem na história particular de cada lugar.

Apresentei alguns elementos que permitem ampliar a interpretação histórica sobre a conformação do mercado situado em Ciudad del Este,<sup>325</sup> indicando os processos e acordos que levaram ao desenvolvimento de uma cidade localizada no caminho que uniria o centro de Paraguai com as facilidades portuárias outorgadas pelo Brasil na costa atlântica. Os distintos passos que fizeram realidade esse projeto, mostram a importância que os acordos e as apostas governamentais tiveram na construção e consolidação de dito espaço. Como parte de elas, as

---

<sup>324</sup> No há melhor exemplo de uma explicação baseada em equilíbrios para dar conta do comércio e do contrabando que as palavras de um ministro paraguaio pronunciadas frente a jornalistas brasileiros, dias antes da visita do Presidente João Figueiredo a Assunção, em abril de 1980: “O ministro de Indústria e Comércio do Paraguai, Ugarte Centurión, afirmou ontem não considerar o contrabando um problema nas relações de seu país com o Brasil: ‘O contrabando é um fenômeno natural, de natureza econômica, obedecendo à lei da oferta e da procura. Para acabar com ele, seria preciso acabar com a humanidade, porque nenhuma fiscalização de fronteiras pode ser eficiente quando existe pressão de abundância de um lado e demanda do outro’. Centurión disse estar ciente da existência de contrabando de madeira e carne do Paraguai ao Brasil, e de café no sentido contrário, mas desconhece a existência do envio ilegal de soja brasileira para seu país, no que não acredita porque ‘nossa safra de soja tem aumentado muito’.” (*ESTADO DE SÃO PAULO*, 11/04/1980).

<sup>325</sup> Falo de “ampliar” porque o trabalho mais completo sobre o desenvolvimento comercial de Ciudad del Este interpreta a estruturação do eixo Assunção-Paraguá e o posterior desenvolvimento do comércio entre Foz do Iguaçu e Ciudad del Este a partir da política externa do governo de Stroessner e a ofensiva diplomática pós-1964 do governo militar brasileiro para anexar Paraguai na sua área de influência (RIBEIRO, 2001, p.47ss. e p. 64). O processo, porém, é anterior. Cabe agregar, também, que a matriz desta transformação regional não se restringe a atores e apostas brasileiras e paraguaias mas também deve ser analisada à luz da política de alinhamentos internacionais no contexto do auge do nazismo e da Segunda Guerra Mundial. No caso paraguaio, para vislumbrar esse cenário, ver Mora, 1998.

apostas comerciais e de desenvolvimento regional permitem entender como se consolidou uma oferta de determinado tipo de produtos –importados e artesanais– a partir de aqueles que começaram a trabalhar com eles: importadores, comerciantes e mesiteros. Para compreender o surgimento e a consolidação dessa oferta é necessário levar em conta as características dos movimentos migratórios que estiveram na base de seu desenvolvimento. Alguns movimentos foram estudados com maior profundidade (a migração interna paraguaia), outros foram mencionados (como a imigração árabe), outros mais, apenas registrados (a presença chinesa).

Ainda com a infra-estrutura que torna acessível um determinado lugar da fronteira, os produtos e os comerciantes que os vendem, há processos históricos que nada têm a ver com o comércio e que têm efeitos fundamentais. A abertura da fronteira agrícola no leste do Paraguai foi um deles. A construção de Itaipu foi outro. Junto com estes processos, a chegada e os fazeres de pessoas e mais pessoas, atraídas por e construtoras de todo esse movimento.

Outro elemento fundamental quando falamos de comércio de fronteira é a possibilidade das compras, algo que está vinculado à possibilidade de que um lugar se volte significativo nos circuitos de compradores e que os regimes de controle e circulação permitam a circulação de objetos e pessoas. Vimos que, no caso de Ciudad del Este, uma série de processos contribuíram para isto. Restrições para viajar ao exterior no Brasil e desenvolvimentos particulares do turismo; circuitos de mercadorias –de exportações e de re-introdução ilegal, assim como circuitos de entrega a domicilio. As próprias transformações do comércio em Ciudad del Este afetaram as possibilidades e as oportunidades das compras. À luz da experiência mesitera apareceram elementos para compreender a inserção dessa cidade nos circuitos comerciais brasileiros e a transformação que se produz no perfil do comprador: de turistas a sacoleiros.

Ciudad del Este foi se constituindo no centro por excelência de compras de produtos importados para os brasileiros. Se ainda em 2001 continuava ocupando um lugar de destaque dentro desses circuitos era pelas dimensões que alcançou e pelas vantagens de preços que ainda continuava oferecendo. São interessantes as palavras do diretor de marketing da União de Lojistas da 25 de Março, região comercial de São Paulo já mencionada no último capítulo:

“...a vantagem da região é a ‘diversidade de produtos encontrados nas lojas’. Não existe outra área do País que possa concorrer de igual para igual com Ciudad del Leste’, opina, referindo-se ao município paraguaio que fica ao lado da Ponte da Amizade.” (*JORNAL DA TARDE*, 26/09/2001).

Vindo de um membro de uma associação de lojistas de São Paulo, estas palavras revelam algo interessante: que centralidades e periferias não se estendem em um plano homogêneo de relações entre espaços mas que as mesmas se constituem de forma intrincada entre as diversas dimensões que constituem cada uma dessas posições. Se a centralidade de São Paulo nos circuitos financeiros regionais aparecia delineada –como vimos no Capítulo 1– no seu papel como centro de referência que guiava o funcionamento financeiro de Ciudad del Este; observada a partir dos circuitos comerciais que atravessam o Brasil, São Paulo aparece como parte de uma rede de circuitos onde sua posição não é óbvia nem indiscutida.

Neste sentido, observada do Brasil, Ciudad del Este adquire sentido na rede de circuitos em funcionamento a partir dos milhares de *bate-e-volta* por onde circulam mercadorias e pessoas antes que na posição que ocupa na dinâmica fronteiriça. Algo que nos coloca frente à necessidade de uma perspectiva que permita dar conta de circuitos e diferenças onde centralidades e periferias, em vez de derivar da acumulação de recursos ou infra-estruturas, dependem do lugar que ocupam nos movimentos que conformam as redes onde se inserem. Durante a década de 90, por exemplo, Ciudad del Este e Miami foram os lugares centrais de provisão de mercadorias importadas para os brasileiros, em especial de produtos

eletrônicos e de computação. Ao igual que São Paulo e Ciudad del Este, as relações entre ambas cidades eram tanto de concorrência quanto de complementaridade. Indagar sobre essas relações pode ser uma boa estratégia para compreender as paisagens dos negócios contemporâneos.

## **Regulamentações, legalidades e oportunidades**

De acordo com a imagem apresentada recorrentemente na mídia e em algumas pesquisas baseada no descontrole e na ilegalidade como chaves descritivas e explicativas daquele espaço, todo sucede por fora da lei justamente pela falta de regulação e controle derivada da inoperância e/ou ausência das instituições estatais. Algo assim como uma tautologia operativa cujo corolário é obvio: se todo passa fora da lei -precisamente porque no há lei- então é preciso levá-la, reforçá-la e fazê-la cumprir. Contudo, observada a partir do dia a dia do comércio, a situação se apresenta um pouco mais complexa; seja observando as atividades desenvolvidas em Ciudad del Este como considerando as compras e os cruzamentos realizados pelos compristas.

Tomemos por exemplo o caso das categorias laborais paraguaias descritas no Capítulo 1. Todas apresentam um padrão de estruturação similar daquele que descrevi no caso dos mesiteros. Começando uma nova atividade (cambistas, paseros, ambulantes) ou competindo com formas já estabelecidas (kombistas, mototaxistas), todas estas categorias passaram por um começo marcado pela repressão ou pelo conflito com outros trabalhadores que derivou em um processo de negociação para regularizar-se. Formadas neste processo, as associações e as regulamentações passaram a legitimar e ordenar as práticas permitidas. Em todos os casos, a possibilidade de trabalhar passou estar mediada pelo pertencimento a uma associação que terminou monopolizando essa atividade. Enquanto o número de associados e de associações se manteve baixo controle, as diferenças entre a regulamentação escrita e a forma prática de

regulamentação não se tornaram significativas, parecendo categorias laborais estáveis nesses períodos. Nos casos em que as associações e os associados se multiplicaram por fora dos canais anteriormente consensuados, essas diferenças passaram a adquirir um novo sentido, desvendando as distancias entre o acordado e o permitido e revelando a instabilidade sentida por muitos dos que participam nessas atividades.<sup>326</sup>

O surgimento e consolidação de todas essas práticas estão entrelaçados com estas dinâmicas legais e associativas que, a partir da forma em que operam, funcionam como uma multiplicação regular de irregularidades, aparecendo como irregularidades somente quando o acordo que estabilizava o reconhecimento e a regulação de determinada atividade se vê questionado por novas pessoas que também querem trabalhar na mesma categoria.

Em Ciudad del Este, a multiplicação regular de irregularidades não é uma dinâmica exclusiva das novas atividades mas também de aquelas já estabelecidas. Os comércios são o caso mais claro, muitos dos quais funcionam a partir da utilização sistemática de mão de obra brasileira indocumentada e do pagamento irregular de impostos. Da mesma forma em que espaços públicos foram apropriados por pessoas vinculadas ao poder para estabelecer ou construir suas galerias e lojas.

Um dos autores que mais tem chamado a atenção sobre a necessidade de prestar atenção a estas dinâmicas é John Cross, quem analisa os processos sócio-políticos que possibilitaram o desenvolvimento do comércio de rua em Cidade de México. Antes que se centrar na dinâmica informal da economia, o autor destaca a necessidade de analisar o que chama de ‘política informal’ como forma de reintroduzir aos atores informais em quanto atores políticos e de iluminar os processos a partir dos quais eles garantem coletivamente

---

<sup>326</sup> No seu trabalho sobre informalidade em Lima, Hernando de Soto denomina ‘normatividade extra-legal’ ao direito e às instituições desenvolvidas pelos atores informais que correspondem a um ordenamento espontâneo e alternativo ao formal (DE SOTO, 1987. p.14), seja nas ocupações de terrenos para a construção de vivendas, no comércio de rua ou no transporte. Comparado com esses desenvolvimentos, independentemente das formas de regulamentação prática, a dinâmica legal (formal) e associativa que caracteriza Ciudad del Este forma parte das ferramentas através das quais se habilitam práticas legitimadas pelo estado e efetivadas pelas associações.

trabalhar na rua e reduzir as pressões ou escapar de fiscalizações e intentos de erradicação.<sup>327</sup> No caso de Ciudad del Este, limitar a noção de política informal aos denominados ‘atores informais’ significaria guardar um espaço –ainda que seja conceitual– para uma política formal que dificilmente seja distinguível da primeira. As dinâmicas que observamos no caso dos mesiteros atravessam transversalmente o comércio de Ciudad del Este, consolidando um tipo de funcionamento no qual legalidade e irregularidades se complementam.

Esta dimensão das regras está imbricada com a própria possibilidade das vendas e das compras, onde a lei aparece claramente como um sistema de modulação através do qual se produzem uma serie de efeitos no mundo: oportunidades (lucros maiores comprando do outro lado da fronteira) e possibilidades (ganhar a vida vendendo no espaço público); possibilidades que se tornam efetivas (se procura o reconhecimento e a regulamentação de atividades até então não permitidas ou simplesmente não reguladas) e oportunidades que se realizam (se trata de fazer como a lei estabelece para poder contorná-la). Inclusive, as distinções inscritas pela lei funcionam como marco de referência para apresentar-se: há ilegais mais ilegais do que outros nos quais se justificam as ações (tal como explicam os sacoleiros quando indicam que não estão roubando nem trazendo drogas ou armas).

A lei aparece como a técnica privilegiada de inscrição dos limites. Sanciona e define espaços, entidades e ações –direitos e deveres– sobre outras entidades –coisas e pessoas. Se por um lado, os limites se desbordam apesar das sanções e as definições, uma vez que as definições foram sancionadas, traspasar o limite por ela traçado supõe fazer algo ilegal. As definições estão aí e então, a consciência delas –quando se tem consciência de essas definições– supõe uma decisão que implica questões morais, sempre sociais.

---

<sup>327</sup> Tal como afirma o autor: “Street vendors have rarely been analyzed as political actors. While their economic marginality has been questioned by the notion of informality, their political marginality has not –even though informality requires by definition the evasion of legal requirements.” (CROSS, 1998, p.52).

Algo que também não deve ser interpretado como a toma de decisões fundamentais nem desesperadas. Falando precisamente da dificuldade para analisar muitas práticas econômicas que aparecem como contraditórias com a moralidade, John Davis questiona, numa passagem que vale a pena citar em extenso, certas visões recorrentes no tratamento destes fenômenos:

The generic term for things which do not fit into a category at all, or which fit in more than one, is anomaly. And some anthropologists, most notably Douglas, have emphasized the awkwardness which anomalies create in the mind of classifiers: they are abominations, as in Leviticus, and people treat them with special reverence or horror or avoidance. That may be in some cases. But in others, the imperfection of classes may be an opportunity, giving people room for manoeuvre, scope for inventiveness and creativity. Ambiguity and uncertainty surely can be disturbing; but they also allow people to play, do not necessarily constrain them to pray. (DAVIS, 1992, p.54).

## **Conjunções e divergências**

Muitas práticas e relações observadas no trabalho de campo se tornaram inteligíveis através de diálogos que confrontavam o que deveria ser a vida ‘educada’ da cidade com a origem rural ou de pequenos povoados do interior paraguaio de onde provem muitos dos trabalhadores das ruas de Ciudad del Este. Tanto jogar ou lutar como beber e compartilhar em arenas masculinas de sociabilidade conseguiram reproduzir-se de forma ampliada a partir das possibilidades abertas pelos lucros obtidos no movimento comercial. A partir da vizinhança e a presença brasileira e da experiência migratória na Argentina, outros diálogos permitiram explicitar essas dinâmicas: formas de expressão e resolução de conflitos e tensões entre os homens e as relações entre homens e mulheres.

Ter acentuado esses diálogos permitiu abordar certas características de Ciudad del Este. Outras poderiam ter sido ressaltadas e analisadas. Como as histórias dos filhos universitários já graduados de aqueles que empresaram como mesiteros ou, inclusive, de alguns jovens mesiteros que estão nas salas das universidades particulares de Ciudad del Este, pagando as

mensalidades com os lucros que obtêm nas vendas. As ruas de Ciudad del Este também são o espaço onde todas essas apostas e essas práticas sucedem. Ter privilegiado os elementos desenvolvidos no Capítulo 4 se vincula com as questões que foram tornando-se significativas durante o trabalho de campo à luz do foco da minha pesquisa: o comércio. Coloco esta aclaração para qualificar melhor o retrato que emerge da análise desses elementos: as conjunções sociais e culturais que se encontram em Ciudad del Este não são o resultado da supervivência de velhos costumes mas são melhor compreendidas como práticas enraizadas em tradições diversas, em uma contemporaneidade marcada por uma rápida urbanização onde as possibilidades de lucros e consumos inscreveram Ciudad del Este em uma modernidade singular. Antes que cosmopolita, local; a pesar dos múltiplos grupos presentes na cidade e que circulam por ela. Antes que fechada em seu localismo, aberta aos gostos internacionais locais que colocam aos grupos mexicanos, argentinos e colombianos nos cenários de seus recitais.

## **Questionamentos e perspectivas**

Sempre que falamos de um fenômeno definido por um limite, é fundamental não perder de vista o campo de relações que o estrutura. Não para escrever sobre a totalidade senão para não ficar preso num dos lados definidos pelo limite e reproduzir, objetivando em nossa descrição, aquilo que o limite contribui a produzir. Neste ponto, por limite não estou me referindo exclusivamente a fronteiras territoriais senão a limites sociais em geral. Sei que a descrição e os análises apresentados ao longo dos capítulos estão construídos desde um dos lados definidos por diversos limites. Em Ciudad del Este. Na rua. Nos espaços masculinos. Nos universos paraguaios. Embora construído desde essas posições, em todos os casos tentei colocar elas no campo de interconexões nos quais adquirem sentido.

Confrontados em outras partes do mundo com lógicas estigmatizantes semelhantes a aquela que domina as visões sobre Ciudad del Este, alguns pesquisadores têm questionado o reducionismo desses retratos, porem assumindo uma uniformização inversamente

proporcional. O livro de Janet MacGaffey e Rémy Bazenguissa-Ganga sobre os comerciantes congolezes que circulam entre Congo e França é um claro exemplo. Uma pesquisa interessantíssima sobre o comércio desenvolvido através de circuitos alternativos entre esses países, a complexidade que emerge no livro é reduzida a partir da sua tese central: as atividades das pessoas envolvidas nessas atividades devem ser interpretadas como atos de oposição e resistência frente a uma sociedade que os exclui tanto na África como na Europa (2000, p. 79ss e p.171). No contexto dos estados africanos de Congo-Kinshasa e Congo-Brazzaville –com suas crises, guerras civis e instabilidade econômica– e no contexto migratório de uma Europa fechada e restritiva, a hipótese pode parecer plausível. Contudo, ao analisar as trajetórias e as posições de muitas das pessoas que os autores apresentam e as atividades nas quais estão envolvidos, o mundo desses comerciantes é, antes que nada, um mundo de apostas e desejos de lucros, de acumulação e reconhecimento, de reprodução de relações tradicionais e de amplificação de novos consumos. É claro que a desigualdade e as diferenças estruturam as posições das pessoas, contudo, elas não determinam o sentido de suas práticas. Muito menos quando essas práticas são reivindicadas pelos próprios atores com outros sentidos que aqueles assinalados pelos analistas.

Neste sentido, é preciso sublinhar que o questionamento de algumas definições não deve nos levar a assumir definições *a priori* de caráter inverso. O problema é que discutir desde os contrários significa manter-se dentro da matriz de sentido delineada pela definição que queremos criticar. Questionando o conteúdo de verdade –negando-o– aceitamos as premissas sobre as quais essa verdade é construída ao deixar intacto o campo de sua definição assumindo seu oposto.

Invertendo o estigma que considera a quem participa nesses circuitos como sujeitos indesejáveis à margem da lei, as retóricas da resistência muitas vezes reproduzem o mesmo

tipo de abordagem externo que os primeiros. Ao final, o que façam, pensem ou digam as pessoas se subsume dentro do quadro interpretativo que já está predefinido.

Falar do trabalho de Janet MacGaffey e Rémy Bazenguissa-Ganga é uma maneira de falar sobre a forma de abordar dinâmicas sociais que sucedem nos interstícios do regulado e do perseguido. Do tolerado e do permitido. Por compartilhar o mesmo interesse que os autores e o mesmo incômodo sobre as visões normativas e condenatórias das dinâmicas analisadas, explorar a crítica é, antes que um ataque, uma reflexão sobre abordagens para futuras pesquisas. Reflexões que são sumamente pertinentes no caso do comércio de Ciudad del Este.

Há duas estratégias privilegiadas que permitem produzir uma versão externa (independente do que as pessoas que pesquisamos fazem e dizem que fazem) e que, em certa medida, lhes permitiu aos autores citados produzir a interpretação externa que propõem a pesar do trabalho de campo e do registro etnográfico que caracteriza o texto.

A primeira estratégia é reduzir a heterogeneidade que caracteriza esses circuitos e universos a uma única dimensão: excluídos ou marginais, perseguidos ou desfavorecidos. O coletivo abstrato ocupa a posição dos atores concretos e então pode-se ‘resistir’ ou ‘aceitar’ independentemente das vozes concretas que contradizem essas simplificações. Tanto no caso do comércio de Ciudad del Este como nos circuitos de sacoleiros que lá se abastecem de mercadorias, reduzi-los a um segmento social particular implica perder de vista as diferenças e as desigualdades que os constituem. O comércio de Ciudad del Este e os circuitos que nele se inserem, articulam importantes grupos de poder, emergentes segmentos comerciais e uma variedade enorme de medianos e pequenos comerciantes, autônomos, empregados e dependentes. Em vez de partir de diferenças que os coloquem em circuitos ou dimensões separadas, tal vez entendamos mais sobre esse comércio e sobre o funcionamento desses circuitos os considerando conjuntamente com aqueles que se cruzam em Miami e em São Paulo ou as ‘ferias paraguaias’ com os shoppings sofisticados das cidades brasileiras.

A segunda estratégia para manter uma interpretação externa é negando aquilo que os atores estão fazendo à luz de uma realidade mais profunda, imputando causas mais básicas que aquelas que as próprias pessoas indicam ou, então, privilegiando tão só alguma dimensão de suas expressões. Muitos trabalhos sobre dinâmicas informais e ilegais compartilham certas retóricas da decepção que se inscrevem nesta estratégia, onde toda ação positiva das pessoas é transformada em reações sem sujeito: antes que comerciando, sobrevivendo; antes que trabalhando, refugiando-se do desemprego; antes que tentando fazer dinheiro, agüentando a condena a qual o sistema os relega (ou resistindo ele); antes que ganhando-se a vida, alienando-se nas ilusões de consumo e afogando-se nas contradições da modernização.

Ao longo de meu trabalho, me coloquei por fora destas retóricas da decepção e da exterioridade, não tanto por uma atitude teoricamente responsável como por uma convicção mais simples: as pessoas têm vidas muito mais ricas e mais complexas que vale a pena conhecer. À luz de algumas das pessoas que vivem no mundo singular que foi aparecendo nas páginas que passaram, tentei explicar algumas das dinâmicas e das contradições que fazem esse mundo, tomando seriamente o que fazem e o que dizem as pessoas que o vivem e o movimentam dia a dia. Tentei seguir interconexões que foram aparecendo e que me foram indicando, que fui encontrando e que haverá que seguir explorando. Espero ter conseguido apresentar a densidade e a complexidade desse mundo a partir de meu relato. Se além disso, novas perguntas podem ser formuladas, então o percurso terá valido a pena.

# REFERÊNCIAS

## Textos e artigos

- ABU-LUGHOD, Janet L. 1989. *Before European Hegemony: The World System A.D. 1250-1350*. New York: Oxford University Press.
- ALEXANDER, Jennifer & Paul ALEXANDER. 1987. 'Striking a Bargain in Javanese Markets.' *Man* 22(1):42-68.
- \_\_\_\_\_. 1991. 'What's a Fair Price? Price-Setting and Trading Partnerships in Javanese Markets.' *Man* 26( ):493-512.
- ANASTÁSIA, Carla. 2000. "Salteadores, Bandoleiros e Desbravadores nas Matas Gerais da Mantiqueira (1783-1786)." Em Mary del Piore (org.) *Revisão do Paraíso: Os Brasileiros e o Estado em 500 Anos de Historia*. Pp.115-138. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- APPADURAI, Arjun. [1986] 1992. 'Introduction: commodities and the politics of value.' Em Arjun Appadurai (ed.) *The social life of things - Commodities in cultural perspective*. Pp. 3-63. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. 1997. *Modernity At Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis & London: University of Minnesota Press.
- BAER, Werner and Melissa H. BIRCH. 1984. 'Expansion of the Economic Frontier: Paraguayan Growth in the 1970s.' *World Development* 12(8):783-798.
- BARAKAT, Saad el Din. 1999. *Economia de Foz do Iguaçu – PR e balanço das importações clandestinas*. Monografia No. 498. Ciências Econômicas. Universidade Federal de Paraná. Curitiba.
- BARTOLOMÉ, Mariano César. 2002. 'La Triple Frontera: Principal Foco de Inseguridad en el Cono Sur Americano.' *Military Review*. July-August 2002. (Spanish Edition). Fort Leavenworth, Kansas.
- BARTOLOMÉ, Mariano César y Elsa LLENDERROZAS. 2002. "La Triple Frontera desde la perspectiva argentina: principal foco terrorista en el Cono Sur americano." Paper apresentado no encontro *Research and Education in Defense and Security Studies 7-10 Agosto, 2002, Brasilia, Brasil*. Center for Hemispheric Defense Studies.
- BENAVIDES, Marijeso de Alentar. 1946. *Os Novos Territorios Federais (Amapá, Rio-Branco, Guaporé, Ponta-porã e Iguaçu): Geografia, Historia e Legislação*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional.

- BLÁZQUEZ, Gustavo. 2004. *Coreografias do Gênero: Uma etnografia dos Bailes do Cuarteto (Córdoba, Argentina)*. Tese de Doutorado. PPGAS-UFRJ. Museu Nacional. Rio de Janeiro.
- BLOCH, Maurice. 1975. 'Property and the End of Affinity.' Em Maurice Bloch (ed.) *Marxist Analyses in Social Anthropology*. Pp. 203-228. London: Malaby Press.
- BOHANNAN, Paul and Laura BOHANNAN. 1968. *Tiv Economy*. Evanston: Northwestern University Press.
- BOJUNGA, Claudio. 1978. 'Os Homens que Apagam o Desenho do Brasil.' Em Claudio Bojunga e Fernando Portela, *Fronteiras. Viagem ao Brasil desconhecido*. Pp. 195-203. São Paulo: Editora Alfa Omega.
- BOWMAN, Glenn. 1989. 'Fucking Tourists: Sexual Relations and Tourism in Jerusalem's Old City'. *Critique of Anthropology* 9(2):77-93.
- BRANDES, Stanley H. 1979. 'Drinking patterns and alcohol control in a Castilian mountain village.' *Anthropology* 3:1-16.
- \_\_\_\_\_. 1981. 'Like Wounded Stags: Male Sexual Ideology in an Andalusian Town.' Em Sherry B. Ortner & Harriet Whitehead (eds.) *Sexual Meanings: The Cultural Construction of Gender and Sexuality*. Pp. 216-239. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRAUDEL, Fernand. [1979] 1996. *Civilização Material, Economía e Capitalismo Séculos XV-XVIII*. (Vol. 2 – O Jogo das Trocas). São Paulo: Martins Fontes.
- \_\_\_\_\_. [1986] 1998. *Civilização Material, Economía e Capitalismo Séculos XV-XVIII*. (Vol. 3 – O Tempo do Mundo). São Paulo: Martins Fontes.
- BRAZ, Camilo Albuquerque de. 2002. *Camelôs no Sindicato: etnografia de um conflito no universo do trabalho*. (Monografia) Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Dpto. de Antropologia e Ciências Sociais, Universidade Estadual de Campinas.
- BRITO, José Maria de. [1938]1977. "Descoberta de Foz do Iguassu e Fundação da Colonia Militar." *Boletim do Instituto Histórico, Geográfico e Etnográfico Paranaense*, XXXII:45-72.
- BURKE, Peter. [1978] 1994. *Popular Culture in Early Modern Europe*. Cambridge: Scholar Press.
- CAMPBELL, Duncan. 2000a. 'Planning, Organization and Management of Cigarette Smuggling by British American Tobacco PLC, and Related Issues.' *Memorandum by Mr. Duncan Campbell* (TB 51). Health Committee, House of Commons, The United Kingdom Parliament. London.
- \_\_\_\_\_. 2000b. 'Smuggling in Africa by British American Tobacco PLC - Obstruction of Access to Evidence.' *Supplementary Memorandum by Duncam Campbell* (TB51A). Health Committee, House of Commons, The United Kingdom Parliament. London.

- CASTRO NIETO, Guillermina G. 1990. 'Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito.' *Nueva Antropología*, XI(37):59-69.
- CARRAHER, Terezinha N.; David W. CARRAHER & Analúcia D. SCHLIEMANN. [1988] 1995. *Na Vida Dez, na Escola Zero*. São Paulo: Cortez Editora.
- CECCHETTO, Fátima R. 2004. *Violência e estilos de masculinidade*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas.
- CHAUDHURI, K.N. 1990. *Asia Before Europe: Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CONNOLLY, Michael; John Devereux & Mariluz Cortes. 1995. 'The Transshipment Problem: Smuggling and Welfare in Paraguay.' *World Development*, 23(6):975-985.
- CORVALÁN, Graziella. *Paraguay: A gender perspective in the services sector in the trade agreements of MERCOSUR and the EU: The Case of Ciudad del Este*. WIDE (Network Women in Development Europe). [http://www.eurosur.org/wide/EU/EU-LA/case\\_study\\_6.htm](http://www.eurosur.org/wide/EU/EU-LA/case_study_6.htm)
- CPI (Center for Public Integrity). 2000a. 'Major Tobacco Multinational Implicated in Cigarette Smuggling, Tax Evasion, Documents Shows.' (Maud S. Beelman, Duncan Campbell, Maria Teresa Ronderos & Erik J. Schelzig) International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity. Investigative Report, January, 31, 2000.
- \_\_\_\_\_. 2000b. 'Global Reach of Tobacco Company's Involvement in Cigarette Smuggling Exposed in Company Papers.' (Maud S. Beelman, Duncan Campbell, Maria Teresa Ronderos & Erik J. Schelzig) International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity. Investigative Report, February, 02, 2000.
- CRONIN, Anne. 2003. "Advertising and commercial space: the material and symbolic organisation of the city's histories and futures." Paper apresentado no Seminário *Renovações Urbanas: Violência, Consumo e Cultura na Cidade*, 29set-01out 2003. Instituto de Pluralismo Cultural, UCAM.
- CROSS, John C. 1998. *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Standford (California): Standford University Press.
- DA MATTA, Roberto & Elena SOARES. 1999. *Águias, burros e borboletas: um estudo antropológico do jogo do bicho*. Rio de Janeiro: Editora Rocco.
- DAVIS, John. 1992. *Exchange*. Buckingham: Open University Press.
- DE CERTAU, Michele. [1980] 1990. *L'invention du quotidien. Arts de Faire*. Paris: Gallimard.
- DE SOTO, Hernando. 1987. *El Otro Sendero: La Revolución Informal*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

- DMC-MPI. 1996. *Documentaciones históricas de Puerto Iguazú – Resumen extraído de la Biblioteca Municipal “Victoria Aguirre” y del Libro Histórico de la Escuela N° 615 (ex N° 235)*. Dirección Municipal de Cultura – Municipalidad de Puerto Iguazú. Puerto Iguazú.
- DGEEC. 2002. *II Censo Nacional Indígena de Población y Viviendas 2002*. Asunción: Dirección General De Estadística, Encuestas y Censos.
- \_\_\_\_\_. 2003. *Censo Nacional de Población y Viviendas - Paraguay Total: Resultado preliminares*. Asunción: Dirección General de Estadísticas y Censos.
- DICCIONARIO AURELIO. 2001. *Diccionario Aurelio Eletrônico – Século XXI*. Versão 3.0, Novembro 1999. Editora Nova Fronteira & Lexikon Informática.
- DONNAN, Hastings & Thomas M. WILSON. 1999. *Borders: Frontiers of Identity, Nation and State*. Oxford & New York: Berg.
- DOUGLAS, Mary. ‘A distinctive anthropological perspective.’ Em Mary Douglas (ed.), *Constructive Drinking: Perspectives on Drink from Anthropology*. Pp. 3-15. Cambridge: Cambridge University Press & Maison des Sciences de l’Homme.
- DRIESSEN, Henk. 1983. ‘Male sociability and rituals of masculinity in rural Andalusia.’ *Anthropological Quarterly*, 56:125-133.
- \_\_\_\_\_. 1992. ‘Drinking on masculinity: Alcohol and Gender in Rural Andalusia’. Em Gefou-Madianou, Dimitra (ed). *Alcohol, Gender and Culture*. Pp. 71-79. London & New York: Routledge.
- DUARTE, Francisco Roberto. 1999. *A indústria do turismo em Foz do Iguazú*. Monografia No. 769. Ciências Econômicas. Universidade Federal de Paraná. Curitiba.
- DUNEIER, Mitchell. 1999. *Sidewalk*. New York: Farrar, Straus & Giroux.
- EASTWOOD, Carolyn. 1995. ‘The Demise of an Urban Market: Does It Matter? Who Cares?’ Paper apresentado no 72nd Annual Meeting of the Central States Anthropological Society. Março 9-12, 1995. Indianapolis (Indiana).
- EDELMAN, Birgitta. 1997. *Shunters at Work: Creating a World in a Railway Yard*. Stockholm: Stockholm Studies in Social Anthropology.
- ELIAS, Norbert. [1939] 1990. *O processo civilizatório: Uma história das costumes*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editores.
- EVANS-PRITCHARD, E.E. [1940] 1977. *Los Nuer*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- FANSELOW, Frank S. 1990. ‘The Bazaar Economy or How Bizarre is the Bazaar Really?’ *Man*, 25(2):250-265.

- FERGUSON, James. 2002. 'Global Disconnect: Abjection and the Aftermath of Modernism.' Em Jonathan X. Guerra e Renato Rosaldo (eds.) *The Anthropology of Globalization: A Reader*. Pp. 136-153. Oxford: Blackwell Publishing.
- FERRADÁS, Carmen. 1998. 'How A Green Wilderness Became A Trade Wilderness: The Story Of A Southern Cone Frontier.' *PoLAR (Political and Legal Anthropology Review)* 21(2):11-25.
- FIELDS, Jeffrey. 2002. 'Islamist Terrorist Threat in the Tri-Border Region.' Center for Nonproliferation Studies. Monterrey Institute of International Studies. Monterrey.
- FISCHER, Sara, Tomás PALAU e Noemia PÉREZ. 1997. 'Inmigración y Emigración en el Paraguay 1870 – 1960.' BASE Investigaciones Sociales / Programa de Población y Desarrollo e Instituto Panamericano de Geografía e Historia (IPGH) / Programa de Historia Regional e Integración en el Cono Sur de América. Documento de Trabajo N° 90. Asunción.
- FONSECA, Márcio Alves da. 2002. *Michel Foucault e o direito*. São Paulo: Editora Max Limonad.
- FOUCAULT, Michel. [1975]a. 1989. *Vigilar y Castigar: nacimiento de la prisión*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- \_\_\_\_\_. [1975]b. 1994. 'Des supplices aux cellules.' (entrevista com R.P. Droit) *Dits et écrits*, V2. Pp. 716-720. Paris: Gallimard.
- FURTADO, Júnia F. 1999. *Homens de Negócios. A interiorização da metrópole e do comércio nas minas setecentistas*. São Paulo: Hucitec.
- GALEANO, Luís A. 1997. 'La Pobreza en el Paraguay Rural.' Em *Derechos humanos en Paraguay 1997*. Asunción: Servicio Paz y Justicia – Paraguay, Sindicato de Periodistas del Paraguay (SPP) y Tierra Viva.
- GARCIA, Marie France. 1977. *O Bacuru: étude de cas de un marché situé dans une usina*. Dissertation de maîtrise. PPGAS-UFRJ. Museu Nacional. Rio de Janeiro.
- \_\_\_\_\_. 1984. *Feira e trabalhadores rurais: As feiras do Brejo e do Agreste Paraibano*. Tese de Doutorado. PPGAS-UFRJ. Museu Nacional. Rio de Janeiro.
- GARCÍA, Stella Mary e Tomás PALAU. 1997. 'Migrantes.' Em *Derechos humanos en Paraguay 1997*. Asunción: Servicio Paz y Justicia – Paraguay, Sindicato de Periodistas del Paraguay (SPP) y Tierra Viva.
- GARCIA LUPO, Rogelio. 1989. *Paraguay de Stroessner*. Buenos Aires: Ediciones B.
- GARRASTAZU, Antonio e Jerry HAAR. 2001. *Terrorismo Internacional: A Conexão do Hemisfério Ocidental*. Miami: Centro Norte-Sul Dante B. Fascell.
- GEERTZ, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*. Chicago: Chicago university Press.

- \_\_\_\_\_. 1977. 'Centers, Kings, and Charisma: Reflections on the Symbolics of Power.' Em Ben-David & Terry Nichols Clark (eds.) *Culture and its Creators: Essays in honor of Edward Shils*. Pp. 150-171. Chicago & London: The University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_. 1978. 'The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing.' *The American Economic Review* 68(2):28-32.
- \_\_\_\_\_. 1979. "Suq: the bazaar economy in Sefrou." Em Clifford Geertz, Hildred Geertz & Lawrence Rosen *Meaning and order in Moroccan society – Three essays in cultural analysis*. Pp.123-310. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. 1995. *After the Fact: Two Countries, Four Decades, One anthropologist*. Cambridge Mss. & London: Harvard University Press.
- GEFOU-MADIANOU, Dimitra (ed). 1992. *Alcohol, Gender and Culture*. London & New York: Routledge.
- GIUMBELLI, Emerson. 2002. 'Para além do 'Trabalho de Campo': reflexões supostamente malinowskianas.' *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 17(48):91-107.
- GRIMSON, Alejandro. 2002. *El otro lado del río: Periodistas, Nación y Mercosur en la frontera*. Buenos Aires: EUDEBA.
- \_\_\_\_\_. 2003. *La Nación en sus Límites: Contrabandistas y exiliados en la frontera Argentina-Brasil*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- GUTMANN, Matthew C. 1997. 'Trafficking in Men: The Anthropology of Masculinity.' *Annual Review of Anthropology* 26:385-409.
- HANN, Chris M. 1998. "Introduction: the embeddedness of property." Em Chris M. Hann (ed.) *Property relations: Renewing the anthropological tradition*. Pp. 1-47. Cambridge: Cambridge University Press.
- HANNERZ, Ulf. 1992. *Cultural Complexity: Studies in the Social Organization of Meaning*. New York: Columbia University Press.
- HANRATTY, Dannin M. & Sandra W. MEDITZ (ed.). 1988. *Paraguay - A Country Study*. (Federal Research Division). Washington, DC: Library of Congress. <http://lcweb2.loc.gov/frd/cs/pytoc.html>
- HARVARD PROJECT ON THE CITY. 2001. 'Shopping' (Tae-Wook Cha, Chuihua Judy Chung, Jutiki Gunter, Daniel Herman, Hiromi Hosoya, Sze Tsung Leong, Kiwa Matsushita, John Mcmorrough, Juan Palop-Casado, Markus Schaefer, Tran Vinh, Srdjan Jovanovich Weiss and Louise Wyman). Em *Mutations* (Rem Koolhaas, Harvard Project on the City; Stefano Boeri, Multiplicity; Sanford Kwinter; Nadia Tazi & Hans Ulbricht Obrist). Pp. 124-183. Barcelona: ACTAR.

- HAY, James Diego. 1999. *Tobatí. Tradición y cambio en un pueblo paraguayo*. Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios y Universidad Nacional de Pilar. Intercontinental Editora.
- HEATH, Dwight B. [1987] 1991. 'A decade of development in the anthropological study of alcohol use: 1970-1980.' Em Mary Douglas (ed.), *Constructive Drinking: Perspectives on Drink from Anthropology*. Pp.16-69. Op.cit.
- \_\_\_\_\_. 1991. 'Continuity and change in drinking patterns of the Bolivian Camba.' Em D.J. Pittman e H.R. White (eds.), *Society, Culture, and Drinking Patterns Reexamined*. Pp. 78-86. New Brunswick, NJ: Rutgers Center of Alcohol Studies.
- HEISMAR, Haidy. 2001. 'What's in a price? An Ethnography of Tribal Art at Auction.' *Journal of Material Culture* 6(1):24-47.
- HERZFELD, Michael. 1985. *The Poetics of Manhood: Contest and Identity in a Cretan Mountain Village*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_.1987. *Anthropology Through the Looking-Glass: Critical Ethnography in the Margins of Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HETHERINGTON, Kevin. 1997. *The Badlands of Modernity: Heterotopia and Social Ordering*. London: Routledge.
- HETHERINGTON, Kreeg. 2001. 'Consuming the Nation in Urban and Rural Paraguay.' Culture and Consumption Research Group.
- HOUSE OF COMMONS. 2000. *The Tobacco Industry and the health risks of smoking. Second Report, Session 1999-2000*. Health Committee, House of Commons, The United Kingdom Parliament. London.
- HUDSON, Rex. 2003. *Terrorist and Organized Crime Groups in the Tri-Border Area (TBA) of South America*. (Report prepared under an Interagency Agreement by the Federal Research Division, Library of Congress). Julho 2003. Federal Research Division. Library of Congress. Washington, D.C.
- IBGE. 1959. *Enciclopedia do Municípios Brasileiro* (Vol. XXXI). Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: Rio de Janeiro.
- INSFRÁN PELOZO, José Aníbal. 2000. 'El Sector Financiero Paraguayo. Evaluando 10 Años de Transición.' Paper apresentada no *XXII Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA)*. 16-18 março 2000. Miami.
- JAGUARIBE, Beatriz. 1998. *Fins de Século: Cidade e Cultura no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Editora Rocco.
- JARDIM, Denise Fagundes. 2000. *Palestinos no extremo sul do Brasil: identidade étnica e os mecanismos de produção da etnicidade*. Chui/RS. Tese de Doutorado. UFRJ-PPGAS-Museu Nacional. Rio de Janeiro.

- JHABVALA, Renana. 2000. 'Roles and perceptions.' *Seminar*, 491 (Street Vendors: a symposium on reconciling people's livelihood and urban governance). <http://www.india-seminar.com/2000/491.htm>
- KOPYTOFF, Igor. [1986] 1992. 'The cultural biography of things: commoditization as process.' Em Arjun Appadurai (ed.) *The social life of things - Commodities in cultural perspective*. Pp. 64-91. Cambridge: Cambridge University Press.
- KLEINKE, Maria L. U., Nelson A. CARDOSO, Clovis ULTRAMARI e Rosa MOURA. 1997. 'O Paraíso dos Outros.' Em Catello, Iara R., Mírian R. Koch, Naia Oliveira, Neiva O. Schäffer e Tânia M. Strohaecker (organizadoras) *Fronteiras na América Latina: Espaços em Transformação*. Porto Alegre: Editora da Universidade & FEE. Págs. 151-162.
- KONSTATINOV, Yulian; Gideon M. KRESSEL e Trond THUEN. 1998. 'Outclassed by former outcasts: petty trading in Varna.' *American Ethnologist* 25(4):729-745.
- LAINO, Domingo. [1977] 1979. *Paraguai – Fronteiras e penetração brasileira*. Coleção Passado & Presente No. 5. São Paulo: Global Editora.
- LEE, Benjamin e Edward LIPUMA. 2002. 'Cultures of Circulation: The Imaginations of Modernity.' *Public Culture* 14(1): 191-213.
- LE GOFF, Jacques. [1986] 1991. *Mercadores e banqueiros da Idade Média*. São Paulo: Martins Fonte.
- LEITE, Luiza Ferreira de Souza. 2003. *Relacionando territórios: o sonho como objeto antropológico*. Dissertação de Mestrado. PPGAS. Museu Nacional. UFRJ. Rio de Janeiro.
- LINDQUIST, Johan. 2002 *The Anxieties of Mobility: Development, Migration and Tourism in the Indonesian Borderlands*. Stockholm: Stockholm Studies in Social Anthropology.
- LINGER, Daniel Touro. 1992. *Dangerous Encounters: Meanings of Violence in a Brazilian City*. Standford: Standford University Press.
- LIMA, Jackson. 1998. *Na Terra das Muitas Águas*. Foz do Iguaçu: W.A.P. Impressos.
- LIMA, Perci. 2001. *Foz do Iguaçu e sua História*. Foz do Iguaçu.
- LOPEZ ECHAGÜE, Hernán. 1997. *La Frontera. Viaje al misterioso triángulo de Argentina, Brasil y Paraguay*. Buenos Aires: Planeta-Espejo.
- MACGAFFEY, Janet & Rémy BAZENGUISSA-GANGA. 2000. *Congo – Paris Transnational Traders on the Margin of the Law*. Oxford, Bloomington & Indianapolis: James Currey & Indiana University Press.
- MACHADO, Antônio de Alcântara. [1927] 2001. "Gaetaninho." *Brás, Bexiga e Barra Funda – Laranja da China*. São Paulo: Editora Martin Claret.

- MACHADO, Lia Osorio. 1996. 'O Comercio Ilícito de Drogas e a Geografia da Integração Financeira: uma Simbiose?' Em Iná Elias de Castro, Paulo Cesar da Costa Gomes e Roberto Lobato Corrêa (org.) *Brasil: Questões Atuais da Reorganização do Território*. Pp. 15-64. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- MACHADO, Rosana Pinheiro. 2003. *Vida de Camelô: Etnografia dos vendedores de rua de Porto Alegre*. (Monografia) Departamento de Antropologia. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade Federal de Rio Grande do Sul. Porto Alegre.
- MADANI, Blanca. 2002. 'Hezbollah's Global Finance Network: The Triple Frontier.' *Middle East Intelligence Bulletin* 4(1). January 2002.
- MALINOWSKI, Bronislaw. [1922] 1986. *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- \_\_\_\_\_. 1935. *Coral Gardens and their magic: A Study of the Methods of Trilling the Soil and the Agricultural Rites in the Trobiand Islands*. Vol. I. London: George Allen & Urwin Ltd.
- MALINOWSKI, Bronislaw y Julio DE LA FUENTE. [1941] 1957. 'La Economía de un Sistema de Mercados en México - Un ensayo de Etnografía Contemporánea y Cambio Social en un Valle Mexicano.' *Acta Anthropologica*, Época 2, Vol. 1, Nro. 2. México: Escuela Nacional de Antropolgía e Historia.
- MANDELBAUM, David G. 1965. 'Alcohol and Culture.' *Current Anthropology* 6(3):281-293.
- MARCHAL, Roland. 1997. 'Dubai: le développement d'une cité-entrepôt dans le Golfe.' *Les Études du CERI*, No. 28. Centre d'études et de recherches internationales – Fondation nationale des sciences politiques.
- MARS, Gerald & Yochanan ALTMAN. 1991. 'Alternative mechanism of distribution in a Soviet Economy.' Em Mary Douglas (ed.) *Constructive Drinking: Perspectives on Drink from Anthropology*. Pp. 270-279. Op. Cit.
- MAUSS, Marcel & H. BEUCHAT. [1904-5]. 1974. 'Ensaio sobre as variações sazoneiras das sociedades esquimó.' Em Marcel Mauss *Sociologia e Antropologia (Vol II)*. Pp. 237-331. São Paulo: EPU & EDUSP.
- MEILLASSOUX, Claude (ed.). 1971. *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford: Oxford University Press.
- MENDEL, William W. 2002. 'Paraguay's Ciudad del Este and the New Centers of Gravity.' *Military Review* 82(2):51-58. (March-April 2002).
- MENEZES, Alfredo da Mota. 1987. *A herança de Stroessner: Brasil - Paraguai 1955 – 1980*. Campinas: Papirus.

- MELO, Hildete Pereira de & Jorge Luiz TELES. 2000. 'Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro.' *IPEA - Texto para Discussão*, Nº 773. Rio de Janeiro: IPEA.
- MÍGUEZ, Hugo; María Cristina PECCI & Agustín GARRIZOSA. 1992. 'Estudio de hábitos tóxicos en Paraguay.' *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina* 38 (1):19-29.
- MILLER, Michael B. 1981. *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store 1869-1920*. Princeton: Princeton University Press.
- MORA, Frank O. 1998. 'The Forgotten Relationship: United States-Paraguay Relations, 1937-89.' *Journal of Contemporary History* 33(3):451-473.
- MORALES, Alfonso. 2000. 'Peddling Policy: Street Vending in Historical and Contemporary Context.' *International Journal of Sociology and Social Policy* 21(3/4).
- MÜLLER, Adelmo. 1998. *Fronteira das emboscadas*. Foz do Iguaçu. Gráfica Rosângela.
- MUNIZ FILHO, Cesar. 1972. 'Divisão Regional do Paraná.' *Revista Paranaense de Desenvolvimento* Nro. 31 (Julho/Agosto 1972): 45-80. Curitiba: Banco de Desenvolvimento do Paraná.
- NATRASS, Nicoli Jean. 1987. 'Street Trading in Transkei – A Struggle Against Poverty, Persecution, and Prosecution.' *World Development* 15(7):861-875.
- NESVÅG, Stein Inge. 2000. 'Street trading from Apartheid to Post-Apartheid: More birds in the cornfield?.' *International Journal of Sociology and Social Policy* 21 (3/4).
- NICKSON, R. Andrew. 1981. 'Brazilian Colonization of the Eastern Border Region of Paraguay.' *Journal of Latin America Studies* 13(I): 111-131.
- OBBERG, Kalervo. 1960. *Toledo: Um município da fronteira oeste do Paraná*. Rio de Janeiro: Edições SSR.
- OLIVEIRA, João Guadaberto de. 1964. *4 Maravilhas Naturais do Brasil: Foz do Iguaçu, Itapura, Urubupongá e Paulo Afonso*. São Paulo: Edições Alarico Ltda.
- ONG, Aihwa. 1999. *Flexible Citizenship: the Cultural Logic of Transnationality*. Durham & London: Duke University Press.
- PALMEIRA, Moacir. 1971. 'Feira e mudança econômica.' Simpósio de Pesquisas. Museu Nacional. Rio de Janeiro.
- PEDROSO, Mariano C. 1979. 'Los colonos paraguayos en el contexto espacial, económico y cultural del Departamento del Alto Paraná.' *Primer Seminario de la Itaipu Binacional sobre Medio Ambiente* (4-9 junio 1979, Asunción). Pag. 211-222. Asunción: Itaipu Binacional (Artes Gráficas Zamphiropolos).
- PENNER, Reinaldo. 1998. *Movimiento comercial y financiero de Ciudad del Este: Perspectivas dentro del proceso de integración*. Asunción: Departamento de

Economía Internacional - Gerencia de Estudios Económicos - Banco Central del Paraguay.

PEREIRA, Osny Duarte. 1974. Itaipu – Prós e contras: Breve análise da História das Relações entre Argentina, Uruguai, Paraguai e Brasil e ensaio político-jurídico sobre o aproveitamento hidrelétrico do Rio Paraná. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra.

POLANYI, Karl. [1944] 1975. *The Great Transformation*. New York: Octagon Books.

\_\_\_\_\_. 1957. 'The Economy as Instituted Process.' En Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg y Harry W. Pearson (eds.) *Trade and Market in the Early Empires – Economies in History and Theory*. Pp.243-270. New York: The Free Press.

RAMIRES, Francisco José. 2001. *Severinos na Metrópole: a negação do trabalho na cidade de São Paulo*. (Dissertação Mestrado). Departamento de Sociologia, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

RABOSSI, Fernando. 2000. *Ocupações e fundações: relatos sobre o surgimento de Foz do Iguaçu, Puerto Iguaçu e Puerto Presidente Stroessner*. (mimeo) Museu Nacional. Rio de Janeiro.

\_\_\_\_\_. 2002. "Negócios No Limite: Sobre certas formas de ver e fazer na fronteira entre Brasil, Paraguai e Argentina." *23a Reunião Brasileira de Antropologia*. (E:\23rba\Resumos\cc04.pdf) 16-19 junho de 2002. Gramado, RS.

\_\_\_\_\_. 2003a "Os caminhos à Tríplice Fronteira: da segurança nacional ao terrorismo internacional" Seminário do Programa de Pós-Graduação em Políticas Sociais. CCH, Universidade Estadual do Norte Fluminense. 10 junho 2003. Campos de Goytacazes, RJ.

\_\_\_\_\_. 2003b. 'Notas para outras narrativas sobre os árabes de Foz do Iguaçu e Ciudad del Este.' Seminário Internacional *O Oriente Médio no Brasil, o Brasil no Oriente Médio*. 28 e 29 de Outubro de 2003. Núcleo de Estudos do Oriente Médio, Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ.

\_\_\_\_\_. 2003c. 'Conflicto sobre ruedas: Trabajando sobre el Puento de la Amistad.' Trabajo presentado en *V Reunião de Antropologia do Mercosul* (Antropologia em Perspectivas). 30 nov / 3 dez, 2003. Florianópolis.

RAJAGOPAL, Arvind. 2002. 'Violence of Commodity Aesthetics: Hawkers, Demolition Raids and a New Regime of Consumption.' *Economic and Political Weekly*. <http://www.epw.org.in/showArticles.php?root=2002&leaf=01&filename=3906&filetype=html>

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. 2001. *Diccionario de la Lengua Española* (XXII edición). Editorial Espasa Calpe.

RIBEIRO, Gustavo Lins. 1991. *Empresas Transnacionais: Um grande projeto por dentro*. São Paulo: ANPOCS e Editora Marco Zero.

- RIBEIRO, Leticia Parente. 2001. *As Cidades Gêmeas Foz do Iguaçu e Ciudad del Este: Interações Espaciais na Fronteira Brasil-Paraguai*. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Geografia. UFRJ. Rio de Janeiro.
- ROBINSON, Jeffrey. 2000. *The Merger: The Conglomeration of International Organized Crime*. Woodstock & New York: The Overlook Press.
- RODRIGUEZ LARRETA, Enrique. 2002. "Gold is Illusion" *The Garimpeiros of tapajos Valley in the Brazilian Amazonia*. Stockholm: Stockholm Studies in Social Anthropology.
- ROOM, Robin. 1984. 'Alcohol and ethnography: a case of problem deflation?' *Current Anthropology* 25(2):169-191.
- RYBCZYNSKI, Witold. 1996 [1995] . *Vida nas cidades – Expectativas urbanas no Novo Mundo*. Rio de Janeiro & São Paulo: Editora Record.
- ROJAS PÁEZ, Bernardo Darío. 2001. *Itaipu y crecimiento económico del Paraguay*. Programa de Magíster en Economía. Universidad Nacional de Tucumán. Tucumán.
- SANTILLO, Mario Miguel. "Las organizaciones de inmigrantes y sus redes en Argentina." Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos, CEMLA.
- SANTOS, Fulgencio Tomás. 1983. *La Obra del Siglo: Ciudad Presidente Stroessner*. Asunción: Editorial El Foro.
- SASSEN, Saskia. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Columbia University Press.
- \_\_\_\_\_. 2000. 'Spatialities and Temporalities of the Global: Elements for Theorization.' *Public Culture* 12(1):215-232.
- SARMENTO, Carlos Eduardo e Verena ALBERTI. 2002. 'O Dossiê Ministério da Fazenda do Arquivo Ernesto Geisel: fontes sobre a gestão de Mario Henrique Simonsen.' Em Celso Correa Pinto de Castro e Maria Celina D'Araújo (orgs.) *Dossiê Geisel*. Rio de Janeiro: Editora FGV.
- SCHIAVONI, Lidia. 1993. *Pesadas cargas, frágeis pasos. Las comerciantes fronterizas de Posadas-Encarnación*. Posadas: Editorial Universitaria/Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos.
- SERVICE, Elman R. & Helen S. SERVICE. [1954] 1965. 'General Remarks on Rural Paraguay.' Em Dwight B. Heath & Richard N. Adams (eds.) *Contemporary Cultures and Societies of Latin America: A Reader in the Social Anthropology of Middle and South America and the Caribbean*. Pp. 70-84. New York: Random House.
- SIMMEL, Georg. [1902] 1967. 'A metrópole e a vida mental.' Em Otávio Ghilherme Velho (org.) *O fenômeno urbano*. Pp. 13-28. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

- \_\_\_\_\_. [1908] 1986. 'El espacio y la sociedad.' Em *Sociología - Estudios sobre las formas de socialización* (vol.2). Pp. 643-740. Madrid: Alianza Editorial.
- SHARMA, R.N. 2000. 'The politics of urban space.' *Seminar*, 491 (Street Vendors: a symposium on reconciling people's livelihood and urban governance). <http://www.india-seminar.com/2000/491.htm>
- SIGAUD, Lygia. 1997. 'A percepção do salario entre trabalhadores rurais.' Em Jaime Pinsky (org.) *Capital e trabalho no campo*. Pp. 49-67. São Paulo: Editora Hucitec.
- SGOV-DPII. 1999. *Prefeitura Municipal de Foz do Iguaçu*. (Secretaria de Governo – Departamento de Informações Institucionais). Foz do Iguaçu. Mimeo.
- SIRC. 2000. *Social and Cultural Aspects of Drinking*. Oxford: The Social Issues Research Centre.
- SKINNER, G. William. 1967 [1964]. 'Marketing and Social Structure in Rural China (Part 1).' Em Jack M. Potter, May N. Diaz & George H. Foster (eds.) *Peasant Society: A Reader*. Pp. 63-98. Boston: Little, Brown & Co.
- SMTDE. 2000. *Estatísticas*. Secretaria Municipal de Turismo e Desenvolvimento Econômico. Foz do Iguaçu.
- SOTUYO, Patricia C. Godoy. 1998. *Segregação urbana: estudo de caso das vilas de Itaipu*. Dissertação de Mestrado. Geografia. UFSC. Florianópolis.
- SOUZA, Andrea Rabello de. 2000. *O desenvolvimento econômico de Foz do Iguaçu na década de noventa*. Monografia No. 799. Ciências Econômicas. Universidade Federal de Paraná. Curitiba.
- SOUZA, Angelo José Sátyro de. 2000. *Feira do Paraguai. Território e Poder. História e Memória*. Monografia de graduação. Departamento de Antropologia. Universidade de Brasília. Brasília.
- SPRANDEL, Marcia A. 2000. "Brasiguayos. Una Identidad de Frontera y sus transformaciones." In Alejandro Grimson (comp.) *Fronteras, Naciones e Identidades: La periferia como centro*. Pp. 299-320. Buenos Aires: Ciccus - La Crujía.
- \_\_\_\_\_. 1992. *Brasiguayos: Conflito e identidades em fronteiras internacionais*. Dissertação de Mestrado. PPGAS. Museu Nacional. UFRJ. Rio de Janeiro.
- STADE, Ronald. 1998. *Pacific Passages: World Culture and Local Politics in Guam*. Stockholm: Stockholm Studies in Social Anthropology.
- STOLLER, Paul. 2002a. 'Crossroads: Tracing African paths on New York City streets.' *Ethnography* 3(1):35-62.
- \_\_\_\_\_. 2002b. 'Marketing Afrocentricity: Western African Trade networks in North America.' *Etnografica* VI(1):159-179.

- STP. 1981. *Informe sobre migración de colonos a Alto Paraná: borrador final*. Asunción: Secretaria Técnica de Planificación.
- SUGAMOSTO, Ana Beatriz. 1999. *A Retomada do Desenvolvimento de Foz do Iguçu – Instalação de uma EADI (Estação Aduaneira Interior)*. Monografia No. 698. Ciências Econômicas. Universidade Federal de Paraná. Curitiba.
- TONELLO, Elma Terezinha, Luiz Alves da Silva e Magib Omairi. 1992. *Transporte Colectivo em Foz do Iguçu*. Estagio Supervisionado II. Foz do Iguçu: FACISA – Dpto. de Administração.
- TURGOT, Anne Robert Jacques. [1757] 1995. ‘Foires et marchés.’ (Articles extraits de L’Encyclopédie). *Oeuvres de Turgot* (Tome 3) Pp. 291-298. Gallica.
- USATRADE. 2001. *Paraguay Country Commercial Guide*. (Chapter: Leading Sectors for US Exports and Investments). <http://www.usatrade.gov/website/CCG.nsf/CCGurl/CCG-PARAGUAY2001-CH-5:-0063F769>
- VALE DE ALMEIDA, Miguel. 1995. *Senhores de Si: Uma interpretação antropológica da masculinidade*. Lisboa: Fim de Seculo.
- VARCIN, Recep. 2000. ‘Competition in the Informal Sector of the Economy: the Case of Market Traders in Turkey.’ *International Journal of Sociology and Social Policy* 21(3/4).
- VENÂNCIO, Renato Pinto e Júnia Ferreira FURTADO. 2000. “Comerciantes, Tratantes e mascates.” Em Mary del Piore (org.) *Revisão do Paraíso: Os Brasileiros e o Estado em 500 Anos de Historia*. Pp. 93-113. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- WEBER, Florence. 2002. ‘Práticas econômicas e formas ordinárias de cálculo.’ *Mana* 8(2):151-182.
- WEBER, Max. [1922] 1992. *Economía y Sociedad – Esbozo de sociología comprensiva*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- WESTPHALEN, Cecília M., Brasil Pinheiro MACHADO y Altiva Pilatti BALHANA. 1968. ‘Nota prévia ao estudo da ocupação da terra no Paraná moderno.’ *Boletim da Universidade Federal do Paraná. Departamento de História* Nro.7. Curitiba.
- WEISSKOFF., Richard. 1992. ‘The Paraguayan Agro-Export Model of Development.’ *World Development*, 20(10):1531-1540.
- WTO. 1997. ‘Trade Policy Review: Paraguay.’ (World Trade Organization) Genève: WTO Publications.
- YNSFRAN, Edgar L. 1990. *Un giro geopolítico: El milagro de una ciudad*. Asunción: Ediciones y Arte SRL.

## Jornais e Revistas

- AJB. 2001. 'EUA não descartam uso de força militar na tríplice fronteira.' *Agência JB*, 15 de Outubro 2001 (6:18 p). [http://br.yahoo.com/noticias/mundo/ajb/article.html?s=br/noticias/011015/mundo/ajb/EUA\\_nao\\_descartam\\_uso\\_de\\_forca\\_militar\\_na\\_tríplice\\_fronteira](http://br.yahoo.com/noticias/mundo/ajb/article.html?s=br/noticias/011015/mundo/ajb/EUA_nao_descartam_uso_de_forca_militar_na_tríplice_fronteira)
- Ambitoweb. 2001. 'Bush No Descarta Usar las Fuerza En Triple Frontera y en Colombia.' 19 October 2001. <http://www.ambitoweb.com/diario/noticiahs.asp>
- ABC. 1977. 'De espaldas al país.' (A.Gonzalez y J. Meza). 17 abril 1977. Pag. 7. Asunción.
- \_\_\_\_\_. 1998. 'Implican a letrado en el doble asesinato de abogados.' 19 diciembre 1998. Asunción.
- \_\_\_\_\_. 2001. 'Piden a Brasil postergar para enero a reparación del puente.' 11 septiembre 2001. Pag. 4. Asunción.
- \_\_\_\_\_. 'Fiscal imputa por reducción a un abogado implicado en autotráfico.' 20 noviembre 2001. Asunción.
- A Gazeta do Iguacu. 2001. 'Sacoleiros queimam mercadorias na ponte.' (Sônia Inês Vendrame e Robson Meireles). 16 novembro 2001. Foz do iguaçu. Pag. 7.
- A Noticia. 1998. 'Ônibus com sacoleiros se envolve em colisão em MG.' 15 junio 1998. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 1998. 'Ônibus assaltado por quinze homens: Além de levar dinheiro e celulares, quadrilha agiu com violência e sadismo com passageiros.' (Marcos Horostecki) 2 agosto 1998. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 1998. 'Polícia prende trio que assaltou ônibus - Os ladrões se cadastraram como sacoleiros para realizar o golpe.' (Marlise Groth) 20 septiembre 1998. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 1998. 'Quadrilha invade posto da PRF e rouba sacoleiros.' (Adilson Rodycz) 10 diciembre 1998. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 1999. 'Brusque'. (Ula Weiss) 29 junio 1999. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 2000. 'Dupla assalta sacoleiros no Extremo-oeste.' 27 marzo 2000. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 2000. 'Ônibus de turismo roubados no Oeste - Os dois assaltos contra sacoleiros gaúchos, na BR-163, ocorreram em intervalo de duas horas.' (Edson Fuhrmann) 18 abril 2000. Joinville.
- \_\_\_\_\_. 2000. 'Assaltantes levam R\$ 15 mil de sacoleiros.' 11 junio 2000. Joinville.
- Avance. 2001a. 'A casi 1 mes antes de las fiestas, actividad comercial fue nula.' *El Avance*, 17-18 noviembre 2001. Pag. 7. Ciudad del Este.

- \_\_\_\_\_. 2001b. 'Aprehendem mercaderías por valor de 2 millones de reales.' *El Avance*, 17-18 noviembre 2001. Pag. 7. Ciudad del Este.
- \_\_\_\_\_. 2001c. 'Operación cuenta con 10 equipos de policías.' *El Avance*, 17-18 noviembre 2001. Pag.7. Ciudad del Este.
- \_\_\_\_\_. 2001. 'Gran contingente de "sacoleiros" llegó el sábado hasta CDE.' *El Avance*, 26 noviembre 2001. Pag. 7. Ciudad del Este.
- Classe 10. 1996. 'O maior shopping de América Latina.' *Classe 10*, 1(4):11-15. Diciembre de 1996. Foz do Iguaçu.
- Correio Braziliense. 2000. 'Quem, de fato, matou João C.?' (Rogerio Menezes) 9 noviembre 2000. Brasília.
- \_\_\_\_\_. 2002a. 'PF faz apreensão recorde.' 23 abril 2002. Brasília.
- Diario Vanguardia. 2001. 'Urgen a juez sobre revisión.' 11 octubre 2001. Ciudad del Este.
- \_\_\_\_\_. 2001. 'Abogados de la zona rechazan acusaciones.' 9 noviembre 2001. Ciudad del Este.
- \_\_\_\_\_. 2001. 'Vinieron menos sacoleiros que lo esperado.' 20 diciembre 2001. Pag. 6. Ciudad del Este.
- El País. 1997. 'Denuncian gran expansión de la guerrilla islámica en América.' 3 diciembre 1997. Montevideo.
- Estado de São Paulo. 1969a. 'Brasil e Paraguai de acordo.' *O Estado de São Paulo*, 28 de marzo 1969. Pág. 7. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1969b. 'Chuva atrapalhou a festa'. *O Estado de São Paulo*, 28 marzo 1969. Pág. 7. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1980. 'Contrabando não traz preocupação.' (Laura de Fonseca e Jose Fonseca Filho) *O Estado de São Paulo*, 11 abril 1980. Pág. 5. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1998. 'Ônibus de sacoleiros bate e provoca 8 mortes.' *O Estado de São Paulo*, 17 dezembro 1998. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 2001 'Ônibus metralhado sai da pista e 5 morrem.' *O Estado de São Paulo*, 2 agosto 2001. São Paulo. 2/8/2001
- \_\_\_\_\_. 2002. 'Souza Cruz nega envolvimento com contrabando de cigarro.' *O Estado de São Paulo*, 9 de maio de 2002. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. s/d. 'Tropel e trânsito lento na rua de Gaetaninho'. (Walter Falceta Jr.) *O Estado de São Paulo* (Suplemento Especial Fanáticos por São Paulo). <http://www.estado.estadao.com.br/edicao/especial/spaulo/sp42.html>
- Folha de Londrina. 1978. 'Aprendidas 1800 caixas de uísque.' 5 abril 1978. Londrina.

- \_\_\_\_\_. 'Sacoleiros quemam mercadorias em Foz.' (Mauri Koning) 16 noviembre 2001. Pág. 9. Londrina.
- Folha de São Paulo. 1988a. 'Diariamente, 15 mil 'muambeiros' do Brasil invadem Porto Stroessner.' (Matthew Shirts) 18 diciembre 1988. Pág. 6. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1988b. 'Cidade paraguaia atrai 20 mil brasileiros.' (Matthew Shirts) 18 diciembre 1988. pág. 7. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1988c. 'Opções são varias.' (Matthew Shirts) 18 diciembre 1988. pág. 7. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1988d. 'Fiscalização na fronteira para 10% dos carros.' (Matthew Shirts) 18 diciembre 1988. pág. 7. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1994. "Sacoleiros" enriquecem o Paraguai.' (José Maschio). 8 diciembre 1994. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1994. "Sacoleiros" lotam 2.400 ônibus ao Paraguai em apenas três dias' (José Maschio). 20 diciembre 1994. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1995. 'Paraguai vai aceitar cheque pré-datado.' 11 abril 1995. São Paulo.
- \_\_\_\_\_. 1995. 'Sacoleiros mantêm fechada ponte em Foz.' (Fabio Zanini) 25 novembro 1995. São Paulo.
- Geographical Magazine. 1996. 'Bridging the gap.' *Geographical Magazine* 68(4):13.
- IPS. 2003. 'Diputado sugiere invadir Paraguay para atacar criminalidad.' (Mario Osava) 8 diciembre 2003. (Agencia de Noticias Inter Press Service). <http://www.ipsnoticias.net/interna.asp?idnews=25183>
- ISTOE. 1998a. 'Farofa e muamba.' (Eduardo Ferraz y Max Pinto) 12 agosto 1998.
- \_\_\_\_\_. 1998b. 'Cigarro é prejudicial ao fisco.' (Guilherme Evelin) 2 septiembre 1998.
- Jornal do Brasil. 1969. 'Presidente saúda Stroessner e prevê esforço comum na bacia do Prata.' 28 marzo 1969. Pág. 12. Rio de Janeiro.
- \_\_\_\_\_. 2002. 'Ciudad del Este pode virar alvo.' (Roberto Lopes) 8 septiembre 2002. Rio de Janeiro.
- Jornal do Commercio. 1998. 'Acidente com ônibus de sacoleiros faz 15 mortes.' 21 junio 1998. Recife.
- \_\_\_\_\_. 1999a. 'Feira do Paraguai com os dias contados.' 07 febrero 1999. Recife.
- \_\_\_\_\_. 1999b. 'Sacoleiros reclamam do novo horário da Sulanca.' 21 abril 1999. Recife.

- \_\_\_\_\_. 2000. 'A saga dos sulanqueiros cucarachos.'(Eduardo Machado y Leopoldo Nunes) 22 octubre 2000. Recife
- \_\_\_\_\_. 2001. 'Ônibus de sacoleiros é assaltado.' 25 julio 2001. Recife.
- Jornal da Tarde. 1998. 'Susto na estrada - Quadrilha tenta assaltar ônibus de sacoleiros'. 13 julio 1998. São Paulo. 13/7/1998
- \_\_\_\_\_. 2001. '25 de Março 'comemora' os conflitos na Ponte da Amizade.' (Luciane Scarazzati) 26 septiembre 2001. São Paulo. 26/9/2001
- \_\_\_\_\_. 2002. 'Um shopping para facilitar a vida de sacoleiros do Brás.' Pag. 21. 23 octubre 2002. São Paulo. 23/10/2002
- Nosso Tempo. 1987. 'Comprista desaparecido aparece morto'. 13 febrero 1987. Pag. 4. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1987. 'Contrabando: Começa a degradingolar entrega a domicilio.' 12 marzo 1987. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1987. 'A marcha do movimento sindical em Foz do Iguaçu (II).' 22-30 mayo 1987. Pág 10. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1987. 'Agentes de Viagem querem nova mentalidade no turismo.' 26/06 - 02/07 1987. Págs. 10-11. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1987. Seção PSIU. 9 octubre 1987. Pág. 10. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1987. 'Compristas oxigenam comércio de Foz em época de crise.' 6 noviembre 1987. Pág. 3. Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1989. 'A fronteira me fascina.' (Juvêncio Mazzarollo) 21-27 julio 1989. Págs. 10-11. Foz do Iguaçu.
- Noticias. 2001. 'Piden detención del general González.' 13 diciembre 2001. Asunción.
- Oeste. 1991. 'O contrabando viaja pelo ar.' (Juvencio Mazzarollo) *Oeste* N° 60:32-33. Cascavel.
- O Globo. 1975. Coluna de notas. *Jornal O Globo*. 28 junho 1975. Pág. 11. Rio de Janeiro.
- Panorama Brasil. 2003. 'Nordestinos já são 35% dos lojistas do Brás.' (Celia Moreira) *Panorama Brasil*, 25 fevereiro 2003. São Paulo.
- Paraná Noticias. 2000. 'Los especuladores dejaron el negocio del transporte de turismo'. 23 agosto 2000. Pág. 5. Ciudad del Este.
- Paraná-Online. 2001. 'A um passo da zona franca.' (Mauri König) 17-23 julio 2001. Curitiba. <http://www.parana-online.com.br/admin/busca.htm>

- Revista Mosaicos. 1977a. 'Taxis'. Ano III. Julio 1977. 4ta edição. Pág. 38. Curitiba.
- \_\_\_\_\_. 1977. 'Paraguai.' Ano III. Julio 1977. 4ta edição pag. 45. Curitiba.
- Revista Painei. 1974. '10 de Junho 1974: As Festividades - 60º Aniversario de Foz do Iguaçu.' Ano II, Nº 9 (septiembre 1974). Foz do Iguaçu.
- \_\_\_\_\_. 1993. 'Crônica da cidade (1973) – Caso sério em Foz do Iguaçu.' (Jaime Nami). Ano XX, Nº 166 (marzo/abril 1993). Foz do Iguaçu.
- Revista Volare. 1997. 'Ciudad del Este: Al este del paraíso.' (Marcela Espíldora) *Revista Volare – Turismo y Viajes de la Tercera*, Nº 50 (Chile). <http://volare.latercera.cl/archivo/Nro.050-1997.26.10/Nro.050F.html#C>. Santiago de Chile.
- Tribuna. 1971. 'O desastre misterioso.' 26 junio 1971. Curitiba.
- Valor Econômico. 2002a. 'Para cada paraguaio, 8 maços por dia.' 8 mayo 2002.
- \_\_\_\_\_. 2002b. 'Vendas foram sempre legais, diz companhia.' 9 mayo 2002.
- Wall Street Journal. 1988. 'Paraguay Provides a Haven for Smugglers - Brazil and Argentina Grumble But Can't Slow the Traffic.' (Roger Cohen) 23 diciembre 1988. New York.

# GLOSSÁRIO

**Caja** (espanhol) Estrutura metálica fixada na calçada e utilizada pelos vendedores da rua para guardar suas mercadorias durante a noite e para expô-las acima delas durante o dia.

**Cambista** (português) Pessoa que se dedica à compra e venda (câmbio) de moedas.

**Caña** (espanhol) Licor destilado, feito a base de cana-de-açúcar. De um gosto singular, mais próximo do rum do que da cachaça brasileira.

**Carrinheiro** (português) Carregador que trabalha com um **carrinho** (carro de mão, geralmente de duas rodas, utilizado para carregar produtos).

**Casilla** (espanhol) Estrutura metálica empmezada na rua para realizar vendas. Quiosque. As mesmas dispõem de espaço suficiente para atender aos clientes desde seu interior.

**Che patrón** (guarani e espanhol) Literalmente, *Meu patrão*. No contexto das vendas na rua, o dono da mercadoria para quem se trabalha.

**Chinchón** (espanhol) Jogo de baralho.

**Chipa** (guarani) Pão preparado com farinha de mandioca e queijo.

**Coloradizarse** (español) Tornar-se *colorado* ou influenciado pelo Partido Colorado (Asociación Nacional Republicana - Partido Colorado). Um dos partidos que disputou junto aos Azules (Partido Liberal) a cena política paraguaia logo após da Guerra da Tríplice Aliança. Desde fins dos 40 é o partido que há governado Paraguai.

**Comprista** (português) comprador brasileiro que se provee de mercadorias em Ciudad del Este para vender elas em sua cidade de origem. *Sacoleiro*.

**Copetín** (espanhol) En Paraguai, bar e local de minutas. Em outras partes de América Latina, bebida aperitiva acompanhada de tira-gostos e tomada antes das comida.

**Guampa** (espanhol) recipiente feito de chifre de vaca utilizado junto à bombilha para tomar *tereré*. Segundo o Dicionario de la Real Academia Española, a palavra é de origem quéchua e significa chifre.

**Guardavolume** (português) lugar para guardar ou depositar volumes ou bagagens. Alguns *mesiteros* assim chamam às *cajas*.

**Kombista** Pessoa que dirige uma kombi no serviço de transporte alternativo de Ciudad del Este. O nome deriva de *kombi*, a camionete Volkswagen utilizada em dito transporte.

**Lanchonete** (português) quiosque o local de comida rápida

**Laranja** (português) pessoa que ganha dinheiro colocando a disposição de outros seu direito de ingressar mercadorias do exterior, passando elas como próprias. Por este motivo, só podem ser brasileiras ou brasileiros.

**Lenteros** (espanhol) Em Ciudad del Este, vendedor de rua especializado na venda de óculos e outros produtos industrializados, membro da Asociación Lenteros Unidos.

**Mesitero** (espanhol) Vendedor de rua que, a diferença de um ambulante, trabalha localizado em um lugar específico. O nome deriva da *mesita* desmontável sobre a qual coloca a mercadoria.

**Mototaxi** Serviço de táxi realizado em motocicleta. Denominação utilizada em ambos lados da fronteira.

**Muambeiro** Pessoa que negocia com *muamba* (contrabando). *Sacoleiro*. *Compristas*. Segundo o Dicionario Aurelio, a palavra é de origem quimbundo (Angola) e significa ‘carga’.

**Pasero** (espanhol) Em Paraguai, pessoa que passa mercadoria através do limite internacional para vender do outro lado. Na fronteira aqui analisada, os paseros só trabalham no fluxo de mercadorias de Foz do Iguaçu a Ciudad del Este.

**Sacola** (português) Saco. A *sacola* protótipo do comércio de Ciudad del Este tem o tecido dos sacos de *arpillera* mas em material plástico. Aquelas com a mesma forma mas confeccionadas em tecido de jeans são chamadas de *containers*.

**Sacoleiro** (português) (Derivado de *sacola*) Pessoa que viaja a outra localidade para comprar mercadoria que depois ira vender na sua cidade. *Comprista. Muambeiro*.

**Secretario** (espanhol) No comércio de rua de Ciudad del Este, pessoa que trabalha para outro (seu *patrão*) ajudando com o posto de vendas e vendendo para ele.

**Tereré** (guarani) Mate frio tomado em *guampa* u outro recipiente ao qual se coloca mate e se agrega água gelada que é bebida através da bombilha. Tomado socialmente, geralmente antes do almoço. Em Ciudad del Este –assim como em outras partes do Paraguai-, a água e resfriada com gelo e refrescada ou potenciada com algum *remédio* –mistura de ervas que realçam a frescura o são utilizadas com fins medicinais.

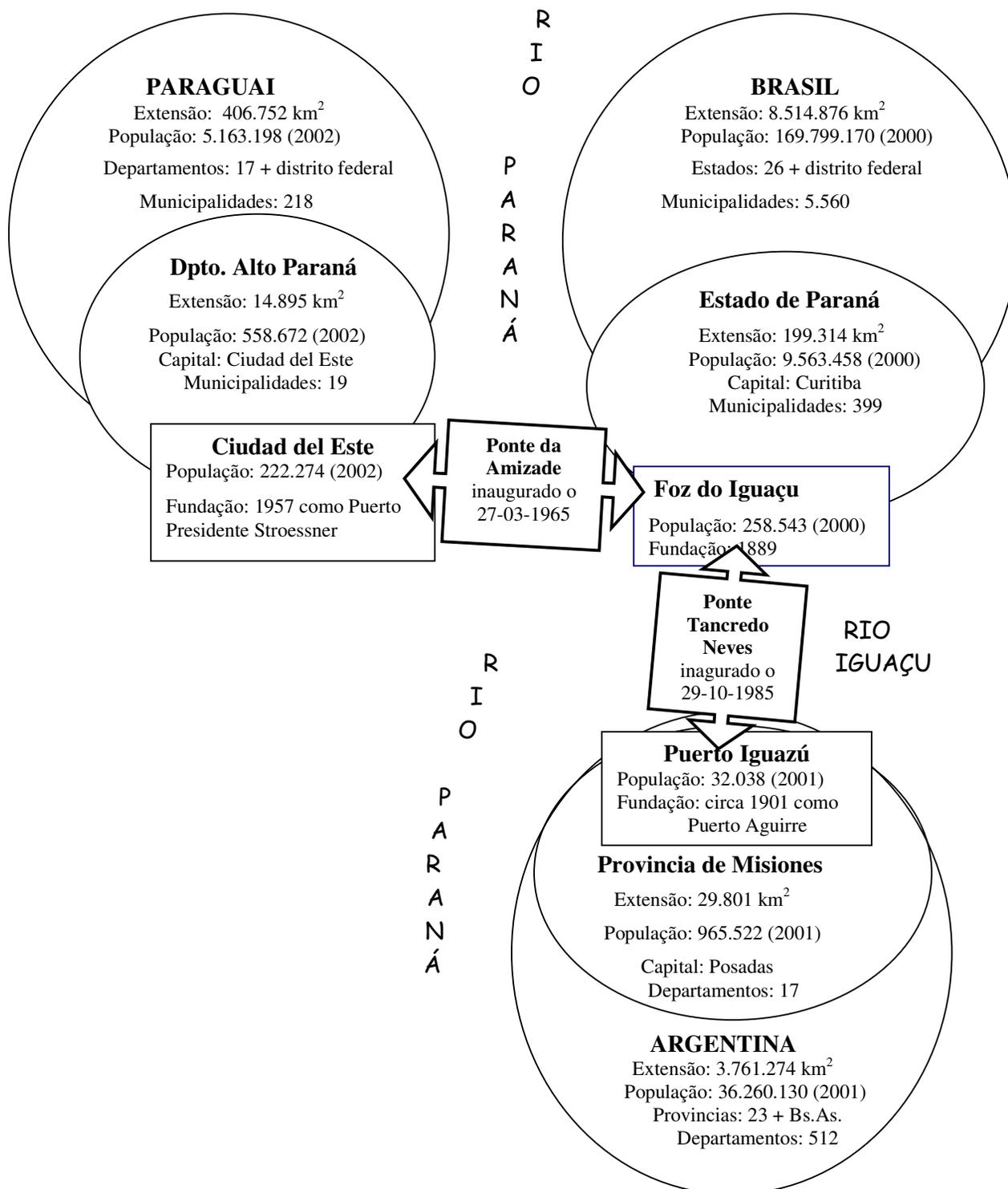
**Típicos** (espanhol) Vendedor de rua de productos artesanais do Paraguai, membro da Asociación de Vendedores de Artículos Típicos

**Turista-turista** Pessoa que realiza compras em Ciudad del Este sem o objetivo de vender posteriormente a mercadería. Turistas.

**De su Valle** (espanhol) No Paraguai, expressão que se refere ao lugar de origem de uma pessoa. Do interior.

## APÊNDICE A

PLANOS DE INTERSEÇÃO NA CONFLUÊNCIA DOS LIMITES INTERNACIONAIS DE PARAGUAI, BRASIL E ARGENTINA. População, tamanho e divisão político-administrativa por cidade, estado (BR) departamento (PY) ou província (AR) e país. As municipalidades (PY), prefeituras (BR) e departamentos (AR) correspondem à maior divisão administrativa dentro dos anteriores.



**APÊNDICE B - SOBRE OS DADOS E A FORMA EM QUE FOI CONSTRUÍDO O GRÁFICO 1. TRÂNSITO DE VEÍCULOS NA PONTE DA AMIZADE, NA PONTE TANCREDO NEVES E NO TRECHO STA. TEREZA - CEU AZUL - VOLUME MÉDIO DIÁRIO (ANUAL) - SÉRIE HISTÓRICA 1985 / 2001.**

O Volume Médio Diário Anual (VMDA) para o ano 2001 e 1999 dos três locais de medição estão estimados em base à informação dos meses para os que se tem dados (6 e 5 meses, respectivamente).

O VMDA do ano 1998 -para os três locais- é um promédio elaborado na base de 6 meses (de fato, a data da planilha é 30/09/98).

A série 85/89 VMDA para a Ponte da Amizade são tomados de DNER, 1994. Outro dado encontrado indica uma discrepância para 1987 de 16.038 (DNER, 1988) [21/03/1988] frente aos 14.864 (DNER, 1994) usados no gráfico.

O VMDA para 1989 baseia-se em uma projeção feita pela DNER-Foz do Iguaçu no 4 de outubro do mesmo ano. Interessante a contagem manual realizada pelo pessoal da DNER que da uma visão do tipo de veículos que circulam:

carros de passeio.....	12450	} 2070
ônibus.....	480	
caminhão leve.....	1260	
caminhão médio.....	240	
caminhão pesado.....	225	
Remoques.....	345	

Há também outra classificação que conta aos “veículos de transporte fronteiro”, que seriam:

caminhões pequenos.....	326
carros de passeio com carga.....	1724
kombi e camionete pequena.....	1830

Na mesma estimação, o cálculo promédio de pessoas que se calcula por dia (em base a 3 pessoas x carro de passeio, 40 x ônibus e 1 x caminhão) dá um total de 58.620.

Depois do 29 de setembro de 1998, o serviço de contagem na ponte foi interrompido até que voltou funcionar em agosto de 1999.

**APENDICE C**  
Só disponível na versão impresa.

**APENDICE D**

Só disponível na versão impresa.



**APÊNDICE E**  
**‘BIJOUTERIE, ROUPAS E OUTRAS**  
**COISINHAS’**

O lugar que ocupou Ciudad del Este nos circuitos comerciais brasileiros aparece nas mais variadas histórias de comerciantes, camelôs e empresários ao longo do país. O caso de Waldely, uma comerciante de Santos (São Paulo) que em 2001 tinha duas lojas de vestimenta, é um bom exemplo para observar esse lugar desde uma experiência particular.<sup>328</sup>

Entre 1980 e 1988 Waldely estudava jornalismo e trabalhava na Prefeitura de Santos. O salário cobria os gastos da

<sup>328</sup> O material que segue a continuação foi tomado do “Projeto Memórias do Comércio II – Baixada Santista” realizado pelo SESC-SP. Os entrevistadores neste caso foram Ignez Barreto e Claudia Fonseca e a entrevista está datada o 24 de Outubro de 2001, Baixada Santista. A descrição da entrevistada é como segue: “Waldely Soares Chioro Rezende - Raony /Yasmin (nombre de los comercios) - Vestuário - 11 de agosto de 1959 - Santos, SP. É neta de santistas com ascendência italiana, alemã e portuguesa. Seu avô já possuía uma loja de material dentário, a Dental Soares. Participou do Movimento Bandeirante, realizando campanhas de arrecadação de fundos e de diversos acampamentos. Órfã de pai desde os onze anos, começou a trabalhar em 1974 no Mobral, com alfabetização de adultos. Nos anos de 1974 e 1975 trabalhou como secretária no Centro Cultural Brasil-Estados Unidos e, no Colégio do Carmo. Entre os anos de 1975 e 1980, trabalhou como auxiliar de escritório na LTB - Listas Telefônicas. Estudou jornalismo ao mesmo tempo em que trabalhava na Prefeitura Municipal de Santos, entre os anos de 1980 e 1988, época em que começou a vender bijuteria e roupas. Em 1988 montou sua própria loja, a Raony, tendo por sócio seu marido. Atualmente também é proprietária da loja Yasmin.” A entrevista completa está em,

<http://www.sescsp.com.br/sesc/hotsites/memorias/comercio/comercio/depoimentos/depoimentocomp.cfm?id=266&modo=san&imagepath=../comerciosan/&pasta=depoimentos>

faculdade, pelo que necessitava outra forma de ganhar dinheiro para o dia a dia. Começou a vender bijouterie em inícios dos 80’s e para isso fez sua primeira viagem para prover-se de mercadorias. O lugar foi São Paulo: Rua 25 de Março.

Tinha que arrumar um jeito de ter um dinheirinho para sair, para me vestir. Porque eu achava chato – a minha mãe já sustentava a casa, tinha meu irmão também que era pequeno – ter que me dar alguma coisa. Eu não gostava de pedir. Aí eu comecei a vender bijuteria. Eu peguei um dinheirinho, fui para São Paulo, todo mundo sabe, na 25 de Março, e daí eu comecei com bijuteria. Eu fiquei durante três anos vendendo bijuteria, e tinha umas coisinhas assim, uns artigos importados, que hoje seriam. Eram umas canetinhas diferentes e tal.

Passou três anos vendendo esses produtos na faculdade, na Prefeitura e para suas amigas. Depois de três anos decidiu dar um salto que significou um novo destino: Rio de Janeiro.

Resolvi dar um passo maior e aí eu entrei com roupa. Fui pro Rio de Janeiro, não conhecia nada, nunca tinha ido, não sabia endereços, nada. Aí comecei a procurar, fiz um roteiro direitinho, só que a primeira compra, como em todo comércio, a primeira compra é a vista. Você paga tudo. Trouxe pra Santos, comecei a vender pras amigas, e aí foi. Primeiro eu ia na casa das minhas amigas ou de pessoas que elas indicassem. Eu saía da Prefeitura, ia, marcava um horário, levava a mercadoria para as

peças. Depois, o negócio começou a crescer. Era uma mala, depois eram três, até doze. Aí eu montei um esquema dentro da minha casa, e eu vendia roupa em casa. Eu fiquei 11 anos em casa.

A eleição do Rio de Janeiro foi tomada considerando o lugar que a cidade ocupava em aquele então no mundo da moda, lugar que depois passou a ser ocupado por Belo Horizonte. Esse constituiu o terceiro movimento de Waldely para realizar compras. Falando do Rio de Janeiro, ela diz:

Na época era a capital da moda. Naquela época era. Hoje em dia não é mais. Hoje em dia Belo Horizonte tomou conta desse espaço. Hoje a moda nacional seria mais Belo Horizonte. Basicamente é. É o carro chefe. O Rio, eu fiquei assim com uma partezinha bem pequena. Porque quando eu comecei a vender roupa, era assim: 100% Rio. Aí, com esses planos Real e tal, Belo Horizonte começou a aumentar e em consequência o Rio começou a diminuir, a minguar. Boas fábricas fecharam, ou senão mudaram de ramo. Quem produzia roupa começou a produzir modinha. Aí o mercado ficou bem restrito. Eu tive que partir pra Belo Horizonte. Levando roupa de Belo Horizonte uns 15 anos.”

Depois de anos vendendo na casa, Waldely instalou sua primeira loja em uma galeria e depois, outra loja em um shopping center. Em grandes linhas, essa é a narrativa de sua trajetória no comércio. Contudo,

quando os entrevistadores perguntam lhe mais em detalhe sobre como era que fazia as vendas de roupa quando ainda sua casa não era usada como local de vendas, um quarto movimento para comprar apareceu (cronologicamente, entre Rio de Janeiro e Belo Horizonte). Depois de cumprir seu horário na Prefeitura, Waldely saía para visitar as casas das pessoas interessadas carregando as roupas. Onde carregava essa roupa?

- Ah, sim, eu punha na mala e ia. Não era uma mala normal, era uma mala bem grandinha. Eram uns sacos que na época eu comprava no Paraguai, eram todos de couro. Também teve a fase do artigo importado.

- (entrevista) Você foi pra lá também?

- Também, fui sacoleira de lá. Sacoleira eu já era, aí eu comecei a ir para o Paraguai. Eu fiz Paraguai durante uns dois anos. Mas para o Paraguai era diferente: eu saía daqui com as encomendas feitas. Então era perfume que eu trazia, relógio, casaco de couro, maquiagem, shampoo de lá. Era uma fase mais fácil que não tinha fiscalização assim tão acirrada.

Com a mercadoria que comprava em Paraguai, ela trabalhava por encargo e sempre vendendo a particulares, nunca às lojas.

- Eu normalmente chegava, enchia duas camas de solteiro, eu lembro, eu enchia as camas - do meu irmão e a minha - de guarda-chuva, essas coisinhas todas. Tudo que era

miudeza eu trazia de lá. Era muito engraçado passar na fronteira, porque às vezes estava um frio, tinha umas botas grandes, eu punha uns vinte relógios, aí não dava para dobrar a perna. Era uma aventura ir para o Paraguai, você não sabia nunca quando você ia ser pego na estrada.

- (entrevista) Passou algum aperto?
- Vários apertos, porque no meio do caminho às vezes havia fiscalização e o pessoal parava. Era um tal de trocar... era um pessoal unido porque a gente sempre viajava nos mesmos grupos. Uns traziam muito 7whisky, muita bebida; eu trazia muito relógio, então a gente trocava.<sup>329</sup> Havia essa camaradagem. Naquela época o Paraguai era só isso, o pessoal ia buscar só esse tipo de mercadoria.
- (entrevista) Produtos eletrônicos você vendia?
- Eletrônico era muito pouco. Quando eu parei de trabalhar, aí que começaram a trazer vídeo cassete, aí que começou a aparecer esses eletrônicos. Até então eram os perfumes, guarda-chuvas, batons. Tinha batons de tudo quanto era jeito. Era só isso. Nada proibido, era proibidinho normal.

São Paulo (Rua 25 de Março), Rio de Janeiro, Paraguai (Puerto Presidente Stroessner em aquele então), Belo Horizonte: locais para se prover de mercadorias. Centros comerciais conectados a partir dos movimentos de comerciantes de distintas cidades. Alguns desses espaços aparecem concorrendo,

<sup>329</sup> As 'trocas' que Waldely menciona são os arranjos temporários de distribuição de mercadorias para se adequar ao limite estabelecido pela lei para ingressar mercadorias do exterior descrito no Capítulo 6.

outros em movimentos ascendentes ou descendentes na preferência dos compristas.

Como se conhecem esses movimentos? Como se sabe que é conveniente fazer compras no Paraguai? Inquirida pelos entrevistadores sobre como foi que ela soube que Belo Horizonte havia substituído Rio de Janeiro na direção da moda brasileira, Waldecy respondeu:

Se percebe. Você convive com outros sacoleiros, lojistas, então cada um vai indicando para o outro. O que não acontece no comércio. É muito engraçada essa diferença de sacoleiro para o comerciante, porque **todo o comerciante não pode esquecer que um dia foi sacoleiro**. Ninguém abre uma loja de um dia para o outro, a não ser, hoje em dia que o pessoal pega suas indenizações e decide ser comerciante. Aí você vê esse mundo de loja fechando, a pessoa não teve ninguém para dizer: "Olha, começa na sua casa, para ver se você gosta, se você tem jeito, porque às vezes você pode até gostar mais não tem jeito de vender e muito menos de receber, porque não adianta só você vender, você tem que receber."<sup>330</sup> O fundamental

<sup>330</sup> 'Gostar', 'ter jeito' e 'receber'. Prazer e saber. Um saber prático, ou melhor tal vez seja a idéia de capacidade tanto para vender como para cobrar. Essas seriam as condições para que um comerciante possa ter êxito. Mais na frente na entrevista, a dimensão do 'gostar' vai aparecer como condição necessária para que as coisas possam acontecer. Expondo sua filosofia de trabalho –e de vida–, Waldely comenta as viagens de Belo Horizonte desta forma: "Tudo que você faz porque gosta, dá certo. Se você não tiver prazer em fazer, não funciona. Me dá prazer ir para Belo horizonte, andar dois dias consecutivamente, você vem cansada, mas me dá

hoje em dia do comércio. Então, naquela época o sacoleiro dava muitas dicas, um fala para o outro: “Olha, está melhor lá.” Eu também fui com a cara e com a coragem, eu não conhecia Belo Horizonte, também não sabia os lugares, mas depois de 15 anos a gente faz um roteiro.” (resaltado mío).

Se bem a história de Waldecy se ajusta perfeitamente ao tipo de comerciante que realiza sua carreira a partir de grandes movimentos em procura de mercadorias, está claro que essa não é a história de todo comerciante brasileiro. No entanto, ela nos permite começar a compreender a articulação entre comércio e movimento que constitui parte da atividade comercial desenvolvida nas cidades brasileiras. Articulação que nos brinda ferramentas para compreender melhor o lugar de Ciudad del Este nessa dinâmica: um lugar de provisão de mercadorias sempre à sombra do problema que coloca o limite legal para ingressar mercadorias do exterior. Limite que não é interpretado como uma questão precisa e definida mas que apresenta diversos matizes, tal como vimos anteriormente e como o estabelecem essas palavras de Waldely comparando o que ela trazia de Paraguai com aquilo que

depois começou a ser trazido: **“Nada proibido, era proibidinho normal.”**

---

prazer. Eu vou comprando as mercadorias e vou lembrando das pessoas que eu vou servir. Aí você trás, arruma na loja; é prazeroso, você recebe um, você mostra. Hoje em dia não é assim, trabalha porque precisa. Isso é um grande bloqueio, sem contar que o pessoal não se estimula a ir para frente, não sei te explicar.”

**APÊNDICE F**  
**SULANCA E MUAMBA**  
**A FEIRA DE CARUARU**

A 138 quilômetros da capital do estado de Pernambuco –Recife–, a cidade de Caruaru é conhecida por vários motivos. Como a capital do agreste pernambucano, como a capital do ‘forro’ e, segundo dizem seus habitantes, como a sede da maior feira do mundo.<sup>331</sup>

Com mais de 100 anos de existência, a de Caruaru é uma imensa feira onde se comercializam tecidos, cerâmicas, bebidas e alimentos.<sup>332</sup> Ocupando o Parque 18 de Maio no centro da cidade, a feira funciona todos os dias com umas 2000 barracas permanentes. As terças-feiras, contudo, o número de barracas pode chegar a 9000. Esse enorme crescimento se dá porque as terças é o dia da Feira da Sulanca, feira que recebe milhares de compradores que vêm de distintos pontos de Pernambuco assim como de outros estados vizinhos.<sup>333</sup>

Com tantos compristas se dirigindo a essa cidade, não é surpreendente encontrar também o assedio de assaltantes, tal como

acontece com aqueles que viajam ao Paraguai. Pelo menos, isso é o que emerge nos jornais regionais.<sup>334</sup>

Caruaru, tal como parecem indicar esses assaltos, também é um importante centro de sacoleiros. Se bem aparece como o centro regional do comercio, não é o único destino dos compristas que viajam a Pernambuco. Também vão a Santa Cruz do Capibaribe<sup>335</sup> e Toritama, que junto a Caruaru são os municípios que compõem o denominado Polo da Sulanca, pólo que produzia, a fins dos 90, umas 96 milhões de peças de vestimenta por ano faturando uns 300 milhões de reais anuais. Calcula-se que umas 45.000 pessoas por semana recorrem as feiras de confecções que são realizadas em diferentes dias em cada uma das cidades.

Mas não só na procura de roupas estão os sacoleiros pernambucanos e dos estados vizinhos que chegam a Caruaru. Também procuram os produtos que se oferecem na ‘Feira do Paraguai’. “A feira começa todas as segundas às 20h e termina ao meio-dia da terça. Cerca de três mil comerciantes sobrevivem dessa atividade e a feira atrai compradores de todo o interior

<sup>331</sup> Em junho –festejando a festa de São João– a cidade chega receber mais de 1 milhão de pessoas, mês durante o qual se realizam shows com as grandes figuras do forro nacional.

<sup>332</sup> A feira é famosa pelo artesanato em cerâmica característico do nordeste produto do estilo do mestre Vitalino, quem desde finais dos 40s instalou-se na cidade.

<sup>333</sup> A Feira da Sulanca de Caruaru funcionou até 1999 nas segundas-feiras. A partir de então passou funcionar as terças. Sobre essa transformação e alguns protestos pela mudança, ver *Jornal do Commercio*, 21/4/1999.

<sup>334</sup> Ver por exemplo *Gazeta de Alagoas*, 3/12/2002; *Tribuna del Norte*, 10/9/2002; *Jornal do Commercio*, 25/7/2001.

<sup>335</sup> Segundo dados da presidenta da Associação de Confeccionistas de Santa Cruz de Capibaribe (ASCAP), Maria de Fátima do Nascimento, só nessa cidade havia umas 3000 mini-fábricas de confecções.

pernambucano e até de estados vizinhos.” (*JORNAL DO COMMERCIO*, 22/10/2000).

Uma matéria de 1999, anunciando a possível desaparecimento da Feira do Paraguai por causa da desvalorização do real, brinda algumas informações interessantes. A feira teria começado funcionar em 1989 e dez anos depois -em 1999- umas 1000 barracas estavam registradas no município para trabalhar na Feira dos Importados, popularmente conhecida como Feira do Paraguai. Segundo estimativas, umas 3000 pessoas sobreviviam direta ou indiretamente com essa feira. Por cada feira -em aquele então, cada segunda-, o promédio de ingressos de cada barraca era de uns R\$ 1000, chegando a duplicar durante o mês de dezembro, época do ano que se registram as maiores vendas. De acordo com a matéria, um dos feirantes dizia que “A tendência é falir, pois a margem de lucro diminuiu, não chegando a 15% no valor de cada produto.” (*JORNAL DO COMMERCIO*, 7/2/1999). Essa diminuição de lucros, contudo, não começou com a desvalorização da moeda senão que já vinha pronunciando-se desde anos atrás. Alguns o explicavam pelo crescimento do número de pessoas vinculadas à feira. Nas palavras de um motorista de ônibus que viajava levando compristas a Ciudad del Este uma vez por semana, “Nos últimos anos a concorrência

cresceu a tal ponto que muitos ambulantes passaram a vender mercadoria pelo preço comprado no Paraguai, o que foi uma festa para os consumidores desses produtos.” (idem). Outro dos feirantes dizia que o que tinha golpeado à Feira foi a caída das vendas no atacado para comerciantes que atuavam nas feiras livres de outros municípios.

Lugar de provisão de mercadorias, os produtos de Ciudad del Este chegam até Caruaru, irradiando-se pela mão de outros sacoleiros que vendem esses produtos nos municípios e estados vizinhos. O caso de Caruaru, porém, apresenta outro elemento em essa relação entre movimento e comércio. Como aparece sublinhado numa reportagem aparecida no *Jornal do Comercio de Recife*, “Os sulanqueiros pernambucanos se destacam entre os sacoleiros de todo o país, já que são os únicos que ‘exportam’, além de trazer mercadorias do Paraguai.” (*JORNAL DO COMMERCIO*, 22/10/2000).<sup>336</sup>

Na viagem que realizaram os jornalistas para essa reportagem, saíram de Caruaru com 4 sulanqueiros (neste caso, vendedores de roupas produzidas em Santa Cruz de Capibaribe) e 20 passageiros que

---

<sup>336</sup> Realizado por Eduardo Machado (jornalista) e Leopoldo Nunes (fotógrafo), quem vão e voltam com os vendedores/compristas até Ciudad del Este, saindo de Caruaru.

desceram em São Paulo<sup>337</sup> –2700 km de distancia desde Caruaru. Depois de 57 horas e meia de viagem –após recorrerem os restantes 1150 km que separam São Paulo de Foz do Iguaçu, chegaram a destino. Saíram uma sexta-feira, chegaram na segunda e na terça começaram passar as roupas para Ciudad del Este para depois voltar com mercadoria de lá. Para isso, os sulanqueiros trabalham com um grupo particular de ‘laranjas’: “Em Iguaçu, um grupo de pernambucanos atua como ‘laranjas de mão dupla’ levando sulanca para Ciudad del Este e trazendo muamba para o Brasil. Por conta desse trabalho, eles passam temporadas de até três meses na cidade e já têm quartos alugados...” (idem). Além do controle na alfândega brasileira, estes laranjas se enfrentam com o problema de ingressar estas mercadorias ao lado paraguaio. Para isso, fracionam a roupa em sacolas onde colocam umas cinquenta peças. Isto não impede que muitas vezes sejam parados pela fiscalização de aquele lado e necessitam

entregar muito dinheiro para poder seguir circulando. “De acordo com Carlos (...), pernambucano de Caruaru, há seis anos atuando como ‘laranja’ em Foz, os fiscais da Aduana paraguaia são o pior empecilho da travessia. “Quando a gente traz uma mercadoria cara, o acerto já é feito com os fiscais do lado brasileiro. O problema é entrar no Paraguai. Basta a mercadoria cair na mão de um fiscal de lá que vai ter que rolar muito dinheiro para tirar. Caí uma vez com uma sacola de roupa e o cara pediu R\$ 150 para liberar, quando cheguei com o ‘toco’, ele pediu mais R\$ 100. São uns ladrões”, disse o ‘laranja’.” (idem)

Segundo comerciantes de roupas de Ciudad del Este, 30% dos produtos comercializados na cidade vêm de Pernambuco e de São Paulo, sendo muitos deles comercializados por ‘mesiteros’. De acordo com uma comerciante que trabalhava com sulanca pernambucana (ela não sabia que essa roupa era do nordeste, menos ainda de que cidade), “Nosso maior público são os donos de pequenas lojas, bancas de rua e bazares de cidades do interior do Paraguai. Eles compram em grandes quantidades e vendem a varejo com 100% de lucro, no mínimo.” (idem).

Uma vez passada a roupa e distribuída aos compradores de Ciudad del Este, os mesmos laranjas trabalham para os sulanqueiros agora convertidos –tal como a

<sup>337</sup> Considerando o bairro onde baixaram esses passageiros –no Brás–, me pergunto até que ponto não se tratava também de sacoleiros e inclusive de sulanqueiros levando roupas para vender lá. A presença nordestina no bairro de Brás, por outro lado, parece indicar algo mais que simples viagens de passageiros a São Paulo. Por exemplo, a inícios de 2003, de acordo com o presidente da Associação dos Comerciantes do Brás, uns 1500 comércios dos 5000 do bairro estavam nas mãos de nordestinos, entre eles os comércios de maior porte do bairro: o Lojão do Brás, Têxtil Abril, Gripon e Dujavan. (PANORAMA BRASIL, 2003).

matéria os chama- em muambeiros,<sup>338</sup> ingressando ao Brasil as mercadorias compradas em Ciudad del Este. Lá compram “...brinquedos, fitas cassete e toda sorte de bugingangas” (idem). A volta foi realizada em 54 horas seguindo a estratégia de outros ônibus de sacoleiros em seu retorno a ponto de partida: tentando se manter bem longe da fiscalização. “Ao contrario da ida, quando cada posto da PRF recebia ‘incentivos’ para deixar passar o ônibus,<sup>339</sup> na volta a estratégia era driblar a fiscalização.” (idem).

Uma vez em Caruaru, os produtos são colocados à venda ou distribuídos entre diversos comerciantes da Feira do Paraguai. “A maioria dos sulanqueiros-muambeiros que viajam nos ônibus clandestinos até possuem bancas na feira, mas atuam como distribuidores para os pequenos comerciantes. Por viagem, cada um fatura em média R\$ 5 mil, repassando as mercadorias para os feirantes de Caruaru.” (idem).

As previsões de que a Feira do Paraguai acabasse que apareciam na matéria de 1999 que mencionava no início,

parecem não ter-se realizado. Tanto nessa viagem de outubro de 2000 como em outras notícias posteriores, a feira continuava bem ativa anos depois. As 14 toneladas de mercadoria tomadas pela Polícia Federal em um ônibus que voltava de Ciudad del Este rumo a Caruaru em abril de 2002 (*CORREIO BRAZILIENSE*, 23/4/2002) parecem confirmar, senão a boa saúde da feira, pelo menos a continuidade do fluxo de mercadorias.

Assim como os produtos que chegam do Paraguai a Caruaru continuam seu movimento através de tantos outros sacoleiros e comerciantes rumo a diversos lugares, a sulanca pernambucana chega a Ciudad del Este para continuar circulando da mão de outros comerciantes que a revendem em essa cidade ou em distintas cidades do Paraguai. Inclusive, algumas dessas peças de vestimenta voltam ao Brasil na mão de sacoleiros de outras partes do país.

De tudo que há no mundo,  
tem na feira de Caruaru.

Cantava Luiz Gonzaga, o famoso músico nordestino. E se a frase pode ter algum sentido é precisamente por todos aqueles que fazem ao mundo estar presente na forma de produtos nessa feria. E aí os personagens que viajam para comprá-los, as viagens a Ciudad del Este e São Paulo.

<sup>338</sup> De fato, na matéria são chamados de ‘sulanqueiros-muambeiros’.

<sup>339</sup> A entrega de ‘incentivos’ no caminho de ida é particular ao caso dos sulanqueiros, os quais transportam a sulanca de forma irregular para a circulação de ônibus de passageiros. De acordo com a matéria, no ônibus no qual viajaram, várias fileiras de poltronas tinham sido retiradas para poder colocar mais quantidades de roupa. Inclusive, o toailete foi ocupado com mercadorias.

E a continuação de tantas outras viagens que fazem as coisas circular.

#### REFERÊNCIAS

Correio Braziliense. 2002. 'PF faz apreensão recorde.' *Correio Braziliense*, 23 abril 2002.  
[http://www2.correioweb.com.br/cw/EDICAO\\_2002\\_0423/pri\\_bra\\_230402\\_162.htm](http://www2.correioweb.com.br/cw/EDICAO_2002_0423/pri_bra_230402_162.htm)

Gazeta de Alagoas. 2002. 'Quadrilha bloqueia Br-101 e seqüestra ônibus de sacoleiros.' (Maikel Marques) 3 diciembre 2002. Maceió.  
<http://gazetaweb.globo.com/gazeta/Frame.php?f=Indice.php&c=13&e=285>

Jornal do Commercio. 1999. 'Feira do Paraguai com os dias contados.' *Jornal do Commercio*, 7 fevereiro 1999. Recife. 7

\_\_\_\_\_. 1999. 'Sacoleiros reclamam do novo horário da Sulanca'. *Jornal do Commercio*, 21 abril 1999. Recife. 21/4/1999

\_\_\_\_\_. 2000. 'A saga dos sulanqueiros cucarachos.' (Eduardo Machado y Leopoldo Nunes). 22 octubre 2000. Recife.

\_\_\_\_\_. 2001. 'Ônibus de sacoleiros é assaltado'. *Jornal do Commercio*, 25 julho 2001. Recife.

Panorama Brasil. 2003. 'Nordestinos já são 35% dos lojistas do Brás.' (Celia Moreira) *Panorama Brasil*, 25 fevereiro 2003.

Tribuna do Norte. 2002. 'Bando assalta ônibus de sacoleiros'. *Tribuna do Norte*, 10 setembro 2002. Natal.  
<http://www.tribunadonorte.com.br/antiores/020910/natal/natal7.html>