

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTO SENSU* EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

OBERTY CORONEL

**PRÁTICAS SOCIAIS E TRAJETÓRIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS
NAS EMPRESAS DE CIUDAD DEL ESTE – PARAGUAI**

TOLEDO/PR

2013

OBERTY CORONEL

**PRÁTICAS SOCIAIS E TRAJETÓRIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS
NAS EMPRESAS DE CIUDAD DEL ESTE - PARAGUAI**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação *Stricto Sensu* em Ciências Sociais, do Centro de Ciências Humanas e Sociais da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, campus de Toledo, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Ciências Sociais.

Orientador: Prof. Dr. Eric Gustavo Cardin
Coorientador: Prof. Dr. Paulo Roberto Azevedo

TOLEDO/PR

2013

Catálogo na Publicação elaborada pela Biblioteca Universitária
UNIOESTE/Campus de Toledo.

Bibliotecária: Marilene de Fátima Donadel - CRB – 9/924

C822p	Coronel, Oberty Práticas sociais e trajetórias dos trabalhadores brasileiros nas empresas de Ciudad del Este - Paraguai / Oberty Coronel.-- Toledo, PR : [s. n.], 2013 116 f. : il. (color.) Orientador: Prof. Dr. Eric Gustavo Cardin Coorientador: Prof. Dr. Paulo Roberto Azevedo Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Campus de Toledo. Centro de Ciências Sociais e Humanas. 1. Ciências sociais - Dissertação 2. Trabalho e trabalhadores - Brasileiros - Ciudad del Este - PY 3. Brasileiros - Ciudad del Este, PY - Condições sociais 4. Mercado de trabalho - Paraguai 5. Práticas sociais 6. Fronteiras - Brasil 7. Capital social I. Cardin, Eric Gustavo, Orient. II. Azevedo, Paulo Roberto, Orient. III. T CDD 20. ed. 305.65209892 331.62810892
-------	--

OBERTY CORONEL

**PRÁTICAS SOCIAIS E TRAJETÓRIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS
NAS EMPRESAS DE CIUDAD DEL ESTE - PARAGUAI**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais – UNIOESTE, Toledo/PR, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais.

Toledo, 02 de agosto de 2013.

BANCA EXAMINADORA

Professor Dr. Silvio Antônio Colognese

Professor Dr. José Lindomar Coelho Albuquerque

Professor Dr. Eric Gustavo Cardin

Dedico esta pesquisa aos meus pais, irmãos e amigos, em especial à minha doce Daniela.

AGRADECIMENTOS

Agradeço inicialmente aos meus colegas Rodrigo, Manoela, Karol, Emerson, Jacqueline, Roberto e Jorge que durante esses mais de dois anos compartilharam tanto da mesma caminhada. Da mesma forma, aos amigos que fiz em Toledo, Aislan, Alessandra, Karla, Isabela, César, Carol e Tiago, com os quais compartilhei as angústias e alegrias.

Igualmente, aos professores do Programa de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Sociais pelas contribuições na minha formação, bem como à Sandra e à Marilucy pelos inúmeros favores e serviços prestados. Sou grato ainda, às contribuições, críticas e sugestões realizadas pelos professores que compuseram tanto a minha banca de qualificação quanto a de defesa final, professores Allan de Paula Oliveira, Aparecida Darc de Souza, Silvio Antônio Colognese, Adriana Dorfman e José Lindomar Coelho Albuquerque.

Um muitíssimo obrigado à Malu Militão, sem a sua ajuda eu sequer teria conseguido realizar a inscrição para as provas de admissão. Agradeço, da mesma forma, à Rosani Schneider que teve papel fundamental na minha formação durante a graduação. Ambas professoras que se tornaram amigas.

Ao Eric que muito mais que um orientador dedicado e responsável é um dos meus grandes amigos que levo para a vida toda. Agradeço também à Aline, sempre sorridente e disposta a conversar e ajudar. E ao meu “sobrinho” Pedro, pelos momentos de descontração e afeto.

Meus agradecimentos ao pessoal do Barro Branco Seu Francisco, Dona Lourdes, Tali, Alexandre, Paula, Fábio, Liza, Volnei e o pequeno Bernardo. E a minha querida Dani, por todo o amor e compreensão nessa caminhada, sua companhia foi, é e será fundamental... essa conquista também é sua.

Um grande obrigado ao pessoal do escritório Mônica, René, Daiana e Romano, a ajuda de vocês foi de extrema importância. Não me esqueço de agradecer também ao Seu Capponi, Dona Belotriz, Comadre Simone e da preciosa Ana.

A todos meus tios, tias, primos e primas. Em especial à Roseli e Fábio, este último foi o amigo com que mais repartí as alegrias e angústias nesse tempo todo. Primão, do fundo do meu coração, obrigado.

Aos meus amigos em Foz do Iguaçu Eberton, Kelly, Carlos, Luís e Jacque. Em especial a estes dois últimos pela ajuda na pesquisa de campo e nas transcrições das *conversas*. Assim como aos integrantes do Fronteira Zero Murilo, Eduardo, Gismeire, Otto, Gio e Andressa.

Ao Seu Coronel e a Dona Maria, pai e mãe, vocês são fundamentais na minha vida. Aos meus irmãos, Beto e Nani. Amo todos vocês. Da mesma forma, aos meus irmãos que os meus irmãos escolheram pra mim, Pedro e Luciane.

A CAPES, pelo apoio financeiro.

A fila

O tique taque do relógio
A ponte Tancredo Neves
Puerto Iguazu
El reloj y todo cambia

O copo de vinho
Mais um charuto
O canto, Mercedes Sosa

Muita calma nessa hora
É quase o minuto do fim
Tchau, adeus, adiós...

A fila, a irritação, o calor
O mototaxista e lá se foi o retrovisor
Ciudad del Este, Ponte da Amizade
Cataratas, Itaipu, Favela da Marinha
Sacolas, compras, Baixo, Didi
Os ladrões de carro
O Poder, o tráfico, a sociedade
Não nos calamos...

O tique taque do relógio
A campanha do telefone
Estou indo embora

Não fume. O cigarro dá câncer...
Uma, duas, três Quilmes
Uma parrillada, por favor
Vengo ofrecer mi corazón

O tique taque do relógio
Está na hora, vamos embora
Construímos a nossa história
Os nosso sonhos
Hasta la vista

Risos da Fronteira (Nilton Bobato)

CORONEL, Oberty. **Práticas Sociais e Trajetórias dos Trabalhadores Brasileiros nas Empresas de Ciudad Del Este – Paraguai**. 2013. Dissertação (Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Ciências Sociais) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus Toledo*.

RESUMO

Essa dissertação é o resultado de uma pesquisa que teve como objetivo relacionar as práticas sociais com as trajetórias dos brasileiros que trabalham nas empresas de Ciudad del Este – Paraguai. Para tanto, utilizando-me da metodologia de rede e da técnica de *conversas qualificadas*, durante a pesquisa de campo mantive contato com nove interlocutores, entre eles vendedores, gerentes e trabalhadores do setor administrativo. A pesquisa num primeiro momento descreve, analisa e relaciona as atividades desempenhadas pelos sujeitos durante o trabalho nas empresas aos quais estão vinculados, momento em que observei como estas práticas estão relacionadas a fenômenos estruturais como a reestruturação produtiva, a globalização e a flexibilização e precarização do trabalho. Posteriormente, trouxe ao texto as trajetórias dos sujeitos, de modo a identificar nelas o respaldo que sustenta a realização das práticas que eles realizam ou são levados a realizar, tanto dentro do trabalho como fora dele. Neste exercício utilizei-me da noção de capital social de Bourdieu para apreender como os sujeitos desenvolvem respostas desiguais para situações semelhantes. Ao final, tendo como norte a ideia de *instrumentalização* da fronteira, aprofundo-me em algumas práticas em específico, que configuram diferentes estratégias que estes trabalhadores realizam ou são levados a realizar, que dizem respeito à regularização da condição de trabalhador estrangeiro, ao cumprimento das obrigações nas empresas que envolvem mecanismos ilegais relacionados ao *circuito sacoleiro*, e, ainda, a administração da vida no Brasil.

Palavras-chave: Trabalho. Prática Social. Trajetória. Três Fronteiras.

CORONEL, Oberty. **Prácticas Sociales y Trayectorias de los Trabajadores Brasileños en las Empresas de Ciudad Del Este – Paraguay.** 2013. Dissertación (Postgrado *Stricto Sensu* em Ciencias Sociales) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* Toledo.

RESUMÉN

La investigación en un primer momento describe, analiza y relaciona las actividades realizadas por los sujetos durante el trabajo en las empresas en la cual están vinculados, en el momento que observe como esas prácticas están relacionadas con fenómenos estructurales como la reestructuración productiva, la globalización y la flexibilización y la precariedad del trabajo. Posteriormente trajo al texto las trayectorias de los sujetos, de modo que se puedan identificar en ellas el respaldo que sustenta la realización de las practicas que realizan o son llevados a realizar, tanto en el trabajo como fuera de el. En este ejercicio utilicé la noción de Bourdieu de capital social, para aprender cómo los sujetos desarrollan una respuesta desigual a situaciones similares. Al final, teniendo como punto de partida, la idea de *instrumentalização* de la frontera, profundizando en algunas de las prácticas específicas que configuran las diferentes estrategias que estos trabajadores realizan o se ven obligados a llevar a cabo, que se refieren a regularizar la situación de los trabajadores extranjeros, al cumplimiento de las obligaciones en las empresas que desenvuelven mecanismos ilegales relacionados al “circuito sacoleiro”, y, aun, a la administración de la vida en Brasil.

Palabras-Clave: Trabajo. Prácticas Sociales. Trayectorias. Tres Fronteras

LISTA DE FOTOS E TABELAS

Foto 1 – Fila de Veículos e Aduana Brasileira.....	12
Foto 2 – Pedestres entrando na Aduana.....	13
Foto 3 – Pedestres no corredor do lado direito da Ponte da Amizade	14
Foto 4 – A passarela	14
Foto 5 – Entrada de Ciudad del Este à direita revitalização do “Paseo Sán Blás”	15
Foto 6 – Pacotes	16
Foto 7 – Na garupa de um mototáxi sobre a ponte	17
Tabela 1 – Quadro de Ocupações	26

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1 O TRABALHO DOS BRASILEIROS EM CIUDAD DEL ESTE-PY.....	26
1.1 O setor administrativo.	28
1.2 Os Gerentes	34
1.3 Os Vendedores.....	45
2 AS TRAJETÓRIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS	54
2.1 O ingresso nas empresas.....	55
2.2 A experiência de quem saiu.	66
2.3 A experiência de quem ficou.....	74
3 AS ESTRATÉGIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS	80
3.1 As práticas ilegais durante o trabalho.....	82
3.2 A documentação.	91
3.3 A vida no Brasil.	99
CONSIDERAÇÕES FINAIS	106
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	114

INTRODUÇÃO

Acordei às 7 horas da manhã de uma quarta-feira. Abri uma pequena fresta da cortina e vi a grande movimentação de automóveis que passavam apressadamente em frente a minha casa. Motoqueiros e mototaxistas disputando espaço em meio aos ônibus e carros. Trabalhadores e estudantes igualmente apressados, mesmo que o torpor da noite ainda lhes fosse evidente em suas caras. Era preciso terminar de acordar na medida em que o trajeto até o trabalho fosse diminuindo.

Voltei os olhos para dentro do meu quarto ainda escuro, abri as cortinas e observei a cama bagunçada, mas ainda quente e aconchegante. Troquei-me. Fui até o banheiro numa tentativa frustrada de espantar o sono com um pouco de água molhando o rosto. Antes de sair de casa comi alguma coisa. Ao fechar o portão avistei um mototaxi e acenei: - Até a ponte, fazendo favor.

No caminho via os comércios do centro de Foz abrirem-se um a um. Ao chegar à Avenida Beira-Rio consegui avistar a ponte e os inúmeros prédios de Ciudad del Este - Paraguai. Quanto mais me aproximava mais o fluxo de pessoas e automóveis aumentava. A paisagem ia se modificando na medida em que nos aproximávamos da Vila Portes. Um bairro que vai introduzindo aos que ali estão um pouco da dinâmica *do além ponte*. A cidade vai tomando ares paraguaios.

Foto1: Fila de Veículos e Aduana Brasileira



Fonte: Arquivo do Autor

Desci da moto, tirei o capacete e vi aquela multidão e uma imensa fila de carros e motocicletas. Pus-me em direção ao lado direito da aduana da Receita Federal, procurei entrar em sintonia com as passadas daqueles que por um curto período de tempo seriam meus companheiros de caminhada. Passei a aduana e me dirigi até o pequeno corredor na borda direita da ponte destinada a passagem dos pedestres.

Foto 2: Pedestres entrando na Aduana



Fonte: Arquivo do Autor

A rapidez com que andávamos misturava os sons dos motores e rádios dos automóveis com a fala dos sujeitos. Misturavam-se também os cheiros de fumaça de escapamento com os da urina dispensada nos miradores. Afasto-me um pouco do parapeito, que bate próximo da minha cintura, a fim de evitar qualquer choque da minha cabeça com a grade cheia de pontas enferrujadas que podem facilmente ferir alguém. Abaixo de nós um imenso rio mudo passa despercebido pela pressa do cotidiano.

Foto 3: Pedestres no corredor do lado direito da Ponte da Amizade



Fonte: Arquivo do Autor

Finalmente termino a travessia. Os transeuntes ainda com muita pressa tomam caminhos diversos, embrenham-se em meios a galerias, shoppings, vendedores ambulantes, *paseros* e *mesiteros*. Procuo tentar captar o máximo de informações possíveis num ambiente cheio de placas de publicidade, pequenas e grandes lojas e trabalhadores de ruas. Todavia, não se é adequado parar, ali ninguém para.

Foto 4: A Passarela



Fonte: Arquivo do Autor

A aparente confusão e desorganização do espaço vai sendo deixada para trás na medida em que vou adentrando e me habituando com o espaço. As ruas estão cheias de automóveis, em sua grande maioria vans, táxis e mototáxis, sempre com alguém vendendo a carona de volta a Foz do Iguaçu. Em torno dos prédios várias bancas vendendo tudo o que se possa imaginar. À direita, mais ao fundo, a revitalização desse espaço passa despercebida. Quase tudo é invisível, mesmo com tanta coisa para se olhar.

**Foto 5: Entrada Ciudad del Este,
à direita revitalização “Paseo San Blás”**



Fonte: Arquivo do Autor

Entro numa porta sem saber ao certo a qual galeria ou shopping pertence, tudo parece muito junto, as divisas não são aparentes. Corredores são lojas, passagens são aproveitadas. Porém, algumas se dão ao luxo de se destacar do restante do ambiente, outras ao ponto de ter um prédio todo só para si, mas não passam de exceção. Paro, converso, pergunto o preço de algum produto. Chego até a confundir uma vendedora paraguaia com uma brasileira de tão bem abasileirado o jeito em que fala português. Subo um andar e o ambiente se modifica, neste piso só funcionam os depósitos e os pacotes de entrega de mercadorias. Muitos papéis, caixas de papelão, filas de clientes com notas na mão para a retirada dos produtos.

Foto 6: Pacotes

Fonte: Arquivo do Autor

Tudo ainda parece misturar-se. Desta vez destacam-se os sons. As vozes dos clientes e dos trabalhadores, o som de um pequeno rádio tocando uma polca paraguaia e o ensurdecido barulho das fitas adesivas que lacram sacos e caixas que serão logo em seguida despachadas por um sacoleiro, seja no bagageiro de uma van, no interior de uma carga de um caminhão, num pequeno avião clandestino ou nas costas de um carregador até às margens do Rio Paraná.

São lojas de informática, eletroeletrônicos, pesca, ferramentas, utilidades para casa, roupas, tecidos, perfumes, bebidas e mais uma infinidade de produtos que me custaria muito tempo citar. Eu já havia passado muitas vezes ao Paraguai, mas desta vez minha intenção não era comprar, na condição de pesquisador todo este complexo ambiente apavorou-me. Por onde começar? Com quem conversar? De qual ramo? De qual ocupação?

Quanto mais eu caminhava por Ciudad del Este, mais aumentava a minha certeza que eu não conseguiria dar cabo ao que aqui se encontra escrito. Decidi ir para casa, o calor já estava insuportável e eu sentia que se permanecesse um pouco mais naquele ambiente mais eu desejaria desistir. A única saída que eu queria era a Ponte da Amizade e de forma rápida. Estar do outro lado da fronteira na situação de pesquisador desnaturalizava o cotidiano fronteiriço.

O meio mais rápido de se sair e chegar em Ciudad del Este é usando uma motocicleta, por isso tomei outro mototáxi. Utilizar o capacete que tantos outros já haviam vestido deixou-me desconfortável, curiosamente pela manhã essa sensação

não me foi evidente, mesmo assim coloquei. Saímos em meio aos carros e outras motos, minha sensação de perder os joelhos só passou quando deixamos o movimento da ponte para trás, quase como um esporte radical este tipo de travessia fornece uma das maiores emoções das duas cidades.

**Foto 7: Na garupa de um mototáxi
sobre a ponte**



Fonte: Arquivo do Autor

Decidi iniciar o texto desta maneira com intuito de repassar para aquele que lê um pouco do cotidiano e do ambiente em que trabalham os brasileiros nas empresas de Ciudad del Este (Paraguai)¹. Um comércio que se originou a partir dos anos 1970, quando o Paraguai adotava uma política de liberalização econômica e de redução de impostos aduaneiros, enquanto o Brasil adotava uma política protecionista, criando várias dificuldades para a importação de mercadorias estrangeiras (USAID, 2006, P. 8-9). Contexto que favoreceu o desenvolvimento deste comércio, que se especializou no regime de reexportação, inserindo, sem o

¹ É certo que poderia apresentar na introdução desta pesquisa elementos de contextualização, tais como a história dos municípios e os dados socioeconômicos. Porém, prefiro utilizar-me dessas informações na medida em que o texto for necessitando. Até porque considero que tais questões estão bem resolvidas em outras publicações, entre eles destaco os relatos de Ynsfrán (2012), de Brito (2005), bem como as pesquisas de Lima (2010), de Roseira (2006) e de Catta (2002).

pagamento de tributos, mercadorias que abasteceriam inúmeras lojas e camelôs por todo o Brasil.

Nesse regime, o comércio de Ciudad del Este importava produtos, tanto brasileiros como de outros países (tais como, bebidas alcoólicas, cigarros americanos e europeus, perfumes, confecções finas e mais tarde bens informáticos e de telecomunicações) e os (re)inseria no mercado brasileiro e argentino com preços muito abaixo dos ali praticados (USAID, 2006, p. 8-9). Atualmente este comércio é caracterizado pela importação de mercadorias fabricadas principalmente na China², que, por sua vez, são revendidas a lojistas e consumidores brasileiros e inseridas em território brasileiro sem o pagamento dos impostos devidos, utilizando-se de práticas de contrabando e descaminho.

Atuantes neste ambiente, estes sujeitos caracterizam-se por residirem no Brasil e trabalharem no Paraguai, realizando a travessia diária entre os países. Como se pode observar, eles se relacionam com o que Cardin (2010, p. 16) conceituou como *circuito sacoleiro*, isto é, o “percurso trilhado pelas mercadorias disponibilizadas no mercado paraguaio e que entram no Brasil de forma ilegal”. Nesta pesquisa, este autor separou boa parte do seu enfoque para compreender as práticas sociais dos vários sujeitos inseridos neste *circuito*, tais como, *freteiros*³, *laranjas*⁴, *sacoleiros*⁵, *cigarreiros*⁶, *batedores*⁷, *carregadores*⁸, *proprietários de portos*⁹, *agenciadores*¹⁰, *barqueiros* e os próprios vendedores das empresas.

² Sobre o sistema formal e informal de produção e circulação de bens chineses no circuito China-Paraguai-Brasil ver Pinheiro-Machado (2009).

³ *Freteiros* são aqueles que se responsabilizam pela entrega das mercadorias em diversos lugares do Brasil (Cardin, 2010, p. 61)

⁴ *Laranjas*, “são os trabalhadores contratados informalmente para transportar determinada quantia de mercadoria em troca de um valor previamente determinado, que é conhecido como cota. Esse serviço possui a função de auxiliar os sacoleiros na travessia dos produtos adquiridos pela Ponte da Amizade e pelos postos de fiscalização da Polícia e da Receita Federal (Cardin, 2006, p. 13)

⁵ “Os sacoleiros correspondem aos trabalhadores que estabelecem as relações comerciais entre os empresários que atuam no Paraguai e os pontos de venda e distribuição das mercadorias adquiridas no país vizinho por todo o território brasileiro. Eles são ao mesmo tempo, os atravessadores e os distribuidores no Brasil dos inúmeros produtos disponibilizados no mercado paraguaio, atuando de forma autônomo ou para um ‘patrão’, que administraria o dinheiro e os contatos necessários para a boa lucratividade da ocupação (CARDIN, 2006, p. 13)

⁶ Sujeitos que cuidam da travessia de cigarros.

⁷ São os sujeitos encarregados da segurança no transporte nas rodovias da mercadoria, avisando se não há ocorrência especialmente de blitz (CARDIN, 2010, p. 74)

⁸ “São os trabalhadores encarregados em transportar as mercadorias na barranca do Rio Paraná” (CARDIN, 2010, p. 56)

⁹ São os donos de portos clandestinos à margem do Rio Paraná utilizados para a travessia das mercadorias.

¹⁰ “responsáveis em mediar as relações entre os barqueiros e sacoleiros” (CARDIN, 2010, p. 85)

Diante desta realidade cercada por informalidade, ilegalidades e frágeis fronteiras da moralidade, concentro as atenções nas práticas e trajetórias dos brasileiros que trabalham nas empresas de Ciudad del Este, Paraguai. De modo a compreender como as trajetórias desses sujeitos se relacionam com as práticas sociais realizadas por eles para o trabalho, durante o trabalho e na sua vida pessoal, sejam elas ilegais ou não.

Este problema me veio à tona quando realizava meu trabalho de conclusão do curso de Direito. Naquele momento eu me preocupava em compreender como a fronteira era *instrumentalizada* pelos sujeitos para cometer atos na Argentina e no Paraguai que eram proibidos no Brasil, tais como o uso de lança-perfume, maconha ou frequentar cassinos. Neste ínterim notei que este fenômeno não se restringia tão somente aos sujeitos que estudava. Ele faz parte da própria dinâmica da fronteira, onde os sujeitos estão constantemente “jogando” com as diferenças políticas, econômicas, sociais e culturais dos países vizinhos. Podendo, dentre outros, economizar, lucrar, ter lazer, consumir, ter divertimento e, sobretudo, trabalhar.

Com o ingresso no curso de Mestrado em Ciências Sociais, optei por um aprofundamento desta suposta *instrumentalização* da fronteira, observando outros fenômenos que também são comuns entre os habitantes da região. A partir disso, deixou-se a ideia de *instrumentalização* da fronteira em segundo plano, mas sem abandoná-la por completo. Concentrando a proposta de investigação na relação entre as práticas sociais e as trajetórias dos trabalhadores brasileiros que atuam nas empresas paraguaias de Ciudad del Este, Paraguai, a *instrumentalização* encontra-se implicitamente dentro de suas práticas.

No entanto, para cumprir com os objetivos propostos, encontrei alguns obstáculos para a realização do estudo. O primeiro deles ocorreu durante a própria realização da pesquisa de campo, uma vez que os sujeitos relacionam-se com vários processos ilegais, seja para a manutenção da sua condição de trabalhador estrangeiro, seja para o próprio desenvolvimento da sua ocupação ou para administração da sua vida no Brasil. Além disso, a própria complexidade do comércio paraguaio dificulta o entendimento, pois é extremamente eivado por situações de ilegalidade, irregularidade, informalidade e dependente de relações pautadas quase que exclusivamente pela confiança e pelas regras do mercado.

Toda essa situação coloca esses sujeitos à margem entre o legal e o ilegal, portanto, torna-se necessário um maior cuidado quanto à metodologia e a técnica de

pesquisa empregada. Assim, em virtude da semelhança entre os sujeitos estudados, tal como foi vivenciado por Cardin (2010, p. 57), minha intenção era conseguir *conversar* com o maior número de sujeitos ocupados nas mais diferentes atividades no comércio de Ciudad del Este, Paraguai.

Neste intuito, optei por uma abordagem metodológica de rede. Onde, por meio de interlocutores que já eram de meu conhecimento e relação conseguiria alcançar outros. Não descartei, todavia, outras oportunidades de estabelecer novos contatos, tal como me foi útil a indicação feita por amigos, que fizeram a tarefa de me apresentar novos sujeitos e dar uma breve introdução dos objetivos desta pesquisa.

Como forma de relacionar-se com os sujeitos segui a técnica de *conversas qualificadas* também empregada por Cardin (2009) que adaptou as formas de atuação da história oral à realidade dos sujeitos atuantes nas Três Fronteiras. Segundo o autor, a utilização de *conversas* visa quebrar a barreira existente entre entrevistador e entrevistado, tornando as relações mais horizontais e democráticas, não representando, contudo, um rompimento radical com as demais formas de atuação da história oral. A sua aplicação necessita ter em vista alguns pressupostos básicos dos trabalhos com fontes orais, quais sejam:

- a) o estabelecimento de uma relação de confiança com os interlocutores; b) a manutenção das relações após as conversas; c) a busca da saturação dos assuntos abordados; d) o desenvolvimento das conversas em um lugar “neutro”; e) a aquisição de um conhecimento prévio do perfil dos sujeitos que compõem o universo de interesse; f) o estabelecimento das conversas firmadas em núcleos comuns e; g) a preservação da oralidade durante as transcrições. (CARDIN, 2009, p. 12)

Como a própria denominação sugere, as conversas “atribuem um maior valor aos registros não gravados obtidos através da convivência com o universo de pesquisa e com os sujeitos sociais”. Ocorrendo, pelo seu próprio caráter informal, a sua valorização em detrimento da formalidade existente na entrevista. O conhecimento passa a ser obtido por meio de uma relação entre pares, construído por uma abordagem dialética. Tais conversas são adjetivadas como qualificadas, “por serem derivadas de pessoas interessadas, que possuem reciprocidade na ação de falar e ouvir” (CARDIN, 2009). Todavia, o autor realiza uma ressalva:

[...] a democratização dos procedimentos de entrevista se encontra nos esforços para evitar a utilização de categorias previamente estabelecidas. A partir do momento em que definimos as mesmas antes do processo de aproximação forçamos a adoção das categorias por parte dos interlocutores e conduzimos a conversa para lugares já esperados. As categorias devem surgir durante as relações entre as partes envolvidas na pesquisa, mas evitando a utilização imediata da fala dos sujeitos, transformando-a diretamente em conceitos e reproduzindo-as de forma acrítica, apenas com palavras mais bonitas e re-elaboradas. Neste sentido o principal objetivo das conversas qualificadas é colocar o interlocutor como centro do processo de construção do conhecimento [...]

Mas e aí? Como eu me aproximaria desses sujeitos? A princípio acreditei que o fato de eu viver em Foz do Iguaçu me facilitaria a vida, uma vez que eu me socorreria de amigos e conhecidos para o desenvolver da pesquisa. Assim por meio deles fui alcançando outros e fui ganhando confiança e obtendo informações importantes para o deslinde da pesquisa. O intuito foi começar as *conversas* de um ponto seguro, ou seja, de um contato já bem estabelecido, e gradativamente ampliando-as para outros sujeitos, ampliando a rede e aprofundando o entendimento desta realidade.

Com a perspectiva de que o trabalho de campo me seria facilitado ao agir dessa forma fui *conversar* com Jonas, Neiva e Lúcio¹¹. Esperava que eles pudessem me repassar informações importantes e me indicassem outros sujeitos para que eu pudesse expandir minha rede de interlocutores ao ponto de poder elencar quais relatos eu utilizaria nesta pesquisa. Todavia, minha hipótese não foi plenamente confirmada, conforme me ocuparei em detalhar nas linhas a seguir.

Com Neiva eu consegui *conversar* algumas vezes, mas não foi possível alcançar outros sujeitos por meio dela, mesmo eu tendo reiterado o pedido por mais duas ou três vezes. Este contato foi estabelecido durante a realização de monitoria na disciplina de sociologia enquanto eu cursava o último ano (2010) da faculdade de Direito. A continuidade dessas *conversas* se deu no ano seguinte quando já cursava os créditos do mestrado e era assistente do Programa de Iniciação Científica da faculdade em que Neiva estudava, elas eram realizadas de maneira muito informal no corredor da instituição de ensino. Apesar de obter várias informações nestes bate-papos, nossa principal *conversa* se deu durante um *happy hour* no primeiro semestre de 2012 no momento em que me utilizei de um gravador.

¹¹ Todos os nomes utilizados na pesquisa são fictícios.

A menção a Lúcio (e mais adiante a de Mauri) só tem um propósito, que é a de demonstrar que o fato de eu já conhecer esses interlocutores não implica que eles necessariamente irão contribuir com a pesquisa. Quando fiquei sabendo que ele havia abandonado suas ocupações no Brasil para trabalhar juntamente com a sua esposa no Paraguai numa atividade completamente diferente da que praticava, percebi nele uma importante fonte de informação para tentar entender quais eram os seus motivos e, por conseguinte, buscar compreender como ele vivenciava esta transição. Todavia, desde as minhas primeiras tentativas de *conversa* ele não se sentiu muito à vontade quando lhe pedia para ajudar neste estudo, até concordou em falar, dizendo que entraria em contato comigo na próxima semana, o que ocorreu de fato foi que ele sequer retornou e não respondia as minhas mensagens.

Desses três somente Jonas me descreveu maiores detalhes e me possibilitou conhecer outros trabalhadores. Ele foi o primeiro contato que estabeleci para iniciar o trabalho de campo quando sequer havia começado a escrever o próprio projeto de pesquisa. Em verdade, foi a minha falsa sensação de que a pesquisa de campo me seria facilitada por eu já ter um amigo que há anos trabalha em Ciudad del Este que me deixou muito otimista para dar início a este estudo.

Falsa sensação, por que apesar de anos de amizade, o início das *conversas* me fez perceber que eu pouco conhecia sobre a sua vida profissional, o meu conhecimento sobre isso se limitava ao fato de que eles e seus irmãos trabalhavam em Ciudad del Este em lojas de informática. Foi com a aproximação que a aparente simplicidade que imaginava sobre o realizar da pesquisa de campo foi sendo desconstruída, fazendo-me perceber que esta tarefa não seria tão fácil de ser desenvolvida.

Vejam que o fato de eu não saber quase nada do trabalho de Jonas no Paraguai, mesmo com muitos anos de amizade, referiu-me o desconforto desses sujeitos em falar desse assunto. Logo ao iniciar a pesquisa fui perceber que antes disso ele constantemente me desconversava ou tratava sobre seu trabalho muito superficialmente. Talvez uma das tarefas mais curiosas que tive de realizar tenha sido esta de (re)conhecer e (re)aproximar do próprio amigo. Em síntese, o fato de eu já conhecer alguns desses trabalhadores não implicava necessariamente que eles iriam contribuir para com a pesquisa.

Além de Lúcio, isto se repetiu com um dos irmãos de Jonas que eu também já conhecia - Mauri. No dia em que eu estava gravando uma conversa com Jonas,

seu irmão Mauri chegou na casa e viu que eu estava gravando a *conversa*. Para puxar assunto ele me perguntou o que eu estava fazendo da vida e no que eu estava trabalhando. Eu respondi que naquele momento não estava trabalhando e que estava me dedicando somente ao mestrado. A *conversa* continuou e lhe perguntei se ele não poderia responder algumas perguntas também. Ele cruzou os braços e em expressão de desconforto me perguntou o que eu exatamente gostaria de saber. Para deixá-lo confortável lhe respondi que queria saber como era o seu cotidiano no Paraguai.

Mas só isso? Na minha vida não tem nada de importante, mas se você realmente quiser saber vamos marcar um horário sim, só que eu tenho que ver um horário.

Eu continuei explicando, afirmei que seria mantido sigilo e que usaria nomes fictícios, quando ele me interrompeu e disse:

Tá bom. Mas eu só não vou poder contar coisas da empresa e nem como eu faço pra passar a mercadoria para o Brasil.

Aguardei por uma semana o seu retorno para marcar um horário, quando lhe procurei novamente. Disse ele que estava trabalhando muito e que estava voltando todo dia de Ciudad del Este passadas as 21 horas. Pediu-me para que enviasse um *e-mail* com as perguntas que ele responderia. Eu afirmei a importância de que fosse feito num bate-papo e ele disse novamente que iria me ligar para que fosse marcado um horário. Desde então não insisti mais e das vezes seguintes que conversamos na casa de Jonas ele não mais tocou no assunto.

As *conversas* que tive com Jonas se deram em sua grande maioria de maneira bem informal, geralmente em sua casa enquanto tomávamos cerveja e ele pitava seu *arguile*¹². Aliás, estes dois hábitos tiveram especial importância para obter os dados, pois criavam um espaço de convivência e de aproximação. Tomar cerveja e pitar o *arguile*, tal como uma roda de chimarrão, propiciou um ambiente de conversa e socialização. Em síntese, são práticas realizadas apenas com pessoas que se possui algum tipo de afinidade.

Uma das maiores contribuições de Jonas foi a oportunidade que me deu de conhecer outros sujeitos, pois por meio dele pude me aproximar de Arnaldo,

¹² Arguile ou Narguilé, trata-se de uma espécie de cachimbo com água utilizado para fumar.

Charles, Rosa e Rafaela. Os dois primeiros conheci quando Jonas me convidou para jogar futebol de salão com ele e alguns de seus amigos que também trabalhavam em Ciudad del Este. Prontamente aceitei. Neste momento percebi como são curiosas essas aproximações, uma vez que os rumos da pesquisa estavam em jogo numa “pelada” na sexta-feira à noite. Se para o desenvolvimento de pesquisas como estas são necessárias alguns objetos como gravadores, máquinas fotográficas e cadernos de anotações, para a minha foi indispensável um tênis de futsal, coisa que eu não comprava desde que era uma criança.

A minha falta de afinidade com o esporte me fez ficar receoso quanto ao meu comportamento e desempenho como jogador num ambiente que ao mesmo tempo envolve competição, recreação, alguns bate-bocas e risadas. Hipótese que confirmei logo nas primeiras vezes, quando após os jogos estes sujeitos se reúnem para tomar cerveja e comentar sobre a partida. Foram várias as vezes que ouvi comentários como: “Cara, tem que falar pra ele não trazer mais aquele cara, ele só afunda nosso time” ou “Que mala que aquele cara é”.

A boa notícia é que continuaram a me chamar para as partidas e no ambiente de pós-jogo tive a oportunidade de escutar um pouco do dia a dia desses trabalhadores. Aos poucos eles me perguntavam sobre a minha vida e eu sobre a vida deles, nesta troca eu acabava dizendo o que fazia da vida e por consequência esclarecia os meus objetivos da pesquisa. Neste contexto eu consegui ganhar a confiança de Arnaldo e Charles, pouco tempo depois de conhecê-los eu perguntei se seria possível realizar uma *conversa* gravada, o que foi prontamente aceito por ambos. Essas conversas foram realizadas na casa de cada um, durante o meio da semana logo após do retorno deles do trabalho.

Além das partidas de futebol, grande parte das informações eu consegui nas vezes que visitava a casa de Jonas. Era lá que eu ouvia as conversas entre seus irmãos sobre o dia a dia de trabalho em Ciudad del Este. O que me ajudou muito a compreender a dinâmica e presenciar um pouco das experiências que eles iam relatando um ao outro. Durante essas conversas percebi que Rosa (irmã de Jonas) se mostrou mais interessada pela minha pesquisa. Talvez a sua vontade de também iniciar um curso de mestrado tenha facilitado muito a nossa aproximação.

Nas várias vezes que visitei Jonas, topava constantemente com um casal de amigos seus, a moça – Rafaela – passou a frequentar a casa devido a forte amizade de seu namorado com Jonas, que se reuniam frequentemente para tomar cerveja e

pitar o arguile. Aos poucos conversava com o casal e trocávamos informações, até que eles contavam o que faziam e eu fazia o mesmo. Durante uma dessas conversas perguntei a Rafaela se ela não poderia gravar uma dessas *conversas* comigo. Diante da resposta afirmativa, marcamos num domingo à tarde na casa de seu namorado para *conversar*. Além dessa tarde e dos bate papos na casa de Jonas, reuni com Rafaela por mais uma vez para sanar outras dúvidas.

Além disso, não descartei outras oportunidades de obter informações de outros trabalhadores que me foram surgindo por meio de amigos que me indicaram. Nesta forma de alcançar outros sujeitos, consegui conversar com Jair, Janine e Eusébio. Os dois primeiros são casados e trabalham na mesma empresa, ele como vendedor e ela no setor administrativo. *Conversei* com os dois ao mesmo tempo em sua casa numa terça-feira a tarde logo após eles retornarem do trabalho, neste único contato eu me utilizei de um gravador. Da mesma forma ocorreu com Eusébio num domingo à tarde em que não trabalhou.

Dividi esta pesquisa em três capítulos. O primeiro com o objetivo de identificar, descrever e analisar o que estes sujeitos fazem durante o trabalho em Ciudad del Este, procurando neste exercício estabelecer relações entre as práticas realizadas nas empresas com fenômenos estruturais, tais como a reestruturação produtiva, a flexibilização das leis trabalhistas, o neoliberalismo e a globalização. No segundo trago ao texto as trajetórias dos sujeitos, o que faço com o intuito de identificar um perfil destes trabalhadores. E, finalmente, um terceiro capítulo discutindo as estratégias por eles desenvolvidas para conseguir e manter o trabalho, bem como as práticas ilegais que eles realizam nesta empreitada.

O TRABALHO DOS BRASILEIROS EM CIUDAD DEL ESTE-PY

Na introdução desta pesquisa apontei como os trabalhadores que aqui trato estão inseridos num mercado caracterizado pela venda de mercadorias que são repassadas ao Brasil geralmente de maneira ilegal, utilizando-se de práticas como o contrabando e o descaminho. Mesmo que não sejam estes os sujeitos responsáveis pela passagem, transporte e entrega dos pedidos, são eles que dão funcionamento às empresas, seja no contato com os fornecedores (importadores ou fábricas), administrando, gerenciando, organizando ou vendendo.

Este capítulo busca descrever e analisar quais são as atividades desempenhadas por eles durante o trabalho nas empresas aos quais estão vinculados. Este exercício tem por objetivo apontar qual o papel de cada ocupação para o funcionamento do comércio entre Ciudad del Este e inúmeros clientes (pessoas físicas e jurídicas), espalhadas pelo Brasil. Da mesma maneira, busco contextualizar as atividades por eles desempenhadas com fenômenos estruturais, de forma a relacionar fenômenos micros (como as práticas por eles desempenhadas durante o trabalho) com fenômenos macros (como a reestruturação produtiva, a flexibilização do trabalho e a globalização).

Para tanto, reuni os relatos dos nove interlocutores contatados na pesquisa de campo e os dividi segundo as ocupações que desempenhavam no momento das *conversas* estabelecidas, são elas: trabalhadores do setor administrativo, gerentes e vendedores (nesta última incluo também uma quarta ocupação: consultor de venda). Para uma melhor visualização apresento na tabela abaixo qual a última ocupação e também aquelas por qual os sujeitos já passaram:

Tabela 1: Quadro de ocupações

INTERLOCUTORES	ADMINISTRATIVOS	GERENTES	VENDEDOR
Jonas			x ¹
Rosa	o	o	x ¹
Eusébio		x	
Arnaldo		x	o
Neiva			x
Janine	x		
Jair			
Charles			x
Rafaela			x

x: ocupação atual

o: ocupação anterior

¹: já foram vendedores, mas a sua última ocupação foi a de consultor de vendas.

Fonte: autor

Embora eu os tenha separado segundo a sua ocupação atual, não engessei a análise ao ponto de não utilizar dos relatos daqueles que trabalharam em diferentes setores nas empresas. Portanto, durante o desenvolvimento da escrita aparecerão os relatos de interlocutores que foram incluídos em outro momento. Da mesma forma não se pode considerar que são categorias ocupacionais puras, onde o sujeito realiza tão somente aquilo que se destina a sua função, uma vez que, por diversas vezes, os sujeitos me relataram ter obrigações paralelas que se enquadrariam em ocupação diferente da qual foi contratado.

As atividades realizadas pelos trabalhadores que atuam nas lojas paraguaias vão além dos títulos e definições atribuídas às diferentes ocupações, exigindo capacidades e competências típicas de sujeitos polivalentes. As mudanças ocorridas nos modos de organização do trabalho após a crise do fordismo estabeleceu um processo de “horizontalização” das relações de trabalho no interior das empresas. Os modelos mais tradicionais de trabalho exigiam o desenvolvimento de uma única função por trabalhador e uma relação mais “verticalizada” de poder. Com o objetivo de reduzir custos trabalhistas, agilizar a comunicação interna e ampliar a sensações de pertencimento e democracia organizacional, os trabalhadores começam a acumular múltiplas funções e a se responsabilizarem pelo sucesso ou fracasso dos negócios (ANTUNES, 2005; HARVEY, 2002).

A realidade do comércio paraguaio apresenta uma mescla de situações. De um lado, como será demonstrado adiante, existe uma especialização de atividades simples e rotineiras, como as desenvolvidas por diferentes tipos de empacotadores – lembrando a clássica divisão de trabalho fordista. Por outro, constata-se a existência de atividades totalmente desregulamentadas, flexíveis, desempenhadas por trabalhadores polivalentes, conforme exigem os novos modelos de gestão. A forma de organização do trabalho em Ciudad del Este é oriunda de uma adaptação ou resposta aos diferentes momentos da economia local, principalmente dos ciclos vivenciados pelo *circuito sacoleiro*.

Realizadas essas breves considerações iniciais sobre o universo de pesquisa e sobre alguns pressupostos pontuais fundados nas contribuições da Sociologia do Trabalho, explicitamos que o capítulo está subdividido da seguinte maneira: em um primeiro momento reúno os relatos dos brasileiros que trabalham no setor administrativo. Logo após, aqueles referentes aos trabalhadores que

desempenham a função de gerente. E, por final, serão expostos os que se referem aos vendedores e a uma ocupação assemelhada que são os consultores de venda.

1.1 – O setor administrativo.

A figura dos trabalhadores do setor administrativo aparece, sobretudo, nas lojas que possuem maior porte. Trabalhando em escritórios invisíveis aos olhos dos turistas e *compristas*¹³ eles geralmente fazem o meio de campo entre a gerência e os vendedores. Mantém contato com fornecedores, importadores e clientes, além de terem que administrar todas as estratégias das empresas para gestão do fisco paraguaio devido ao grande montante de crédito gerado por clientes brasileiros.

Para esta ocupação eu consegui os relatos de duas trabalhadoras: Rosa e Janine. Tive a oportunidade de conhecer esta última por indicação de uma amiga em comum que me fez o grande favor de explicar previamente os objetivos dessa pesquisa. Com o número do seu telefone em mãos, entrei em contato com ela numa segunda-feira para ver qual o melhor dia e local para realizar a conversa, ela me respondeu que poderia ser no dia seguinte na sua casa após as 17 horas, horário que seu marido também retornaria do Paraguai e participaria também da conversa.

No dia seguinte me dirigi até o local combinado. Quando encostei o carro em frente à residência do casal, vi Jair chegar do trabalho com a sua moto. Apresentei-me e ele logo me convidou para entrar. A conversa ocorreu numa varanda à frente da casa, Jair bebia uísque e Janine segurava o filho recém-nascido do casal.

Eu trabalho lá há oito anos. Eu trabalhava aqui, a renda não era muito boa e foi uma amiga minha que trabalhava lá que me indicou pra ir trabalhar na empresa. Aí eu entrei lá por meio dela, por que ela me indicou e tô ai até hoje.

Ao dar continuidade à *conversa* Janine passou a me contar o que faz e como é o seu dia a dia no setor administrativo da empresa. A empresa é a única representante de uma famosa marca de equipamentos de pesca, motivo pelo qual várias empresas instaladas no Brasil buscam esta marca para revender. O trabalho

¹³ Termo designado para os sujeitos que se deslocam até o Paraguai para realizar compras e depois revender no Brasil.

de Janine é o de administrar a parte financeira no que diz respeito à compra a crédito realizada na loja.

Eu trabalho na parte financeira, porque tem uma parte lá que ainda a gente dá crédito para as empresas, então eu fico nessa parte de cobrança. Toda essa parte que envolve esse tipo de coisa. Como a loja é muito antiga, esses clientes que compram a prazo são clientes muito antigos, que já compram na loja já há muito tempo. Então o meu trabalho é cobrar esses clientes. A cobrança é feita assim: ou os clientes vêm na loja e pagam ou eles depositam numa conta e a gente vai e retira o dinheiro numa casa de câmbio. Não tem outro meio de ser cobrado porque é entre Brasil e Paraguai né.

O trabalho de Janine consiste em controlar os créditos que as empresas (clientes) possuem com a loja. Nesta atividade ela deve estar atenta ao grande montante de dinheiro que circula nas transações tanto com clientes brasileiros quanto com clientes paraguaios. Isto porque, o correto desempenho do seu trabalho tem repercussão no recebimento das comissões dos vendedores, bem como no pagamento dos tributos da empresa.

Aí envolve uma parte fiscal de lá, que você tem que manter a parte fiscal de lá, porque tem que emitir as notas fiscais de lá. Quem acha que o Paraguai não tem lei de sonegação fiscal, se engana porque tem sim. Claro que não é como o Brasil que é tão rigoroso, em cima né, porque até a estrutura do país não permite, mas se você for pego por sonegação fiscal no Paraguai você vai pagar multa você vai ser responsabilizado, então nossa empresa emite cem por cento de notas, tudo que é vendido sai nota. A diferença é que cliente paraguaio sai um tipo de nota, e cliente brasileiro é outro tipo de nota. Cliente paraguaio sai cem por cento fiscal, e cliente brasileiro é subfaturado, mas é emitido nota. Paga-se um imposto sob um subfaturamento, muitas lojas não pagam nada, a maioria não paga. Tanto que quando vem um fiscal o que você vai fazer? Subornar um fiscal, e acabou, isso acontece na maioria das vezes, e a empresa nossa não faz isso.

Na modalidade de venda a prazo, o vendedor receberá a sua comissão na medida em que as parcelas forem pagas pelos clientes. Portanto, ela mantém um controle dos créditos a serem recebidos para que ao final do mês sejam repassados os pagamentos aos vendedores. Este controle também separa os clientes entre brasileiros e paraguaios, uma vez que há regime tributário diferenciado que reduz o valor dos impostos para venda a brasileiros.

A função desempenhada por Janine revela algo aparentemente óbvio, mas que aqui precisa ser apontado. As empresas instaladas em Ciudad del Este devem se adequar à realidade do mercado de trabalho paraguaio, que caracteriza-se pelo

comércio de reexportação. Este aspecto teve sua origem nas políticas econômicas praticadas pelos governos brasileiro e paraguaio desde a década de 1970. Enquanto, nessa época, o Paraguai adotou uma política de liberalização econômica e redução de impostos aduaneiros, paralelamente, o Brasil adotou uma política protecionista, colocando diversos empecilhos para a importação de produtos estrangeiros. Estas medidas foram uma das variantes responsáveis pelo desenvolvimento do comércio de Ciudad del Este, que especializou-se no regime de reexportação (USAID, 2006, p.8-9)

Este regime caracteriza-se pela importação de produtos, tanto brasileiros como de outros países (nas últimas décadas intensificaram a importação com países asiáticos), tais como bebidas alcoólicas, cigarros americanos e europeus, perfumes, confecções e mais tarde bens informáticos e de telecomunicação, e os (re) insere, geralmente de forma ilegal, no mercado brasileiro e argentino com preços muito abaixo dos ali praticados (USAID, 2006, p. 8-9).

Por serem criadas neste contexto, as empresas necessitam desenvolver mecanismos para viabilizar e facilitar a venda aos clientes brasileiros, que em sua grande maioria são empresas, que realizam essas importações de maneira ilegal. O trabalho de Janine revela ser uma dessas adaptações, pois necessita controlar os créditos que esses clientes possuem com a empresa onde trabalha. Mecanismo este, pautado quase que exclusivamente na confiança, uma vez que não há garantias jurídicas reais para o recebimento do dinheiro.

Rosa nos seus relatos também apresentou que a sua prática profissional estava voltada a este aspecto. Sempre trabalhando no ramo da informática, ela ocupou diferentes funções dentro da estrutura hierárquica destas empresas. Começou trabalhando nos pacotes, onde separava e entregava a mercadoria adquirida pelos clientes, atividade que desempenhou por pouco tempo.

Eu comecei puxando caixa, no pacote. Trabalhei no pacote. Lá tem vários tipos de pacotes: pacote pequeno, pacote grande e pacote de separação. Eu comecei no pacote de separação, que era as notas maiores do cliente que compra hoje pra retirar amanhã e eu deixava essa mercadoria pronta pra ser retirada. Aí depois disso eu passei pro pacote de entregar processador [pacote pequeno], por que tinha que testar e fazer entrega, isso no período que o processador era vendido separado. Porque hoje ele vem tudo em caixa e você nem testa ele hoje, praticamente você não testa, porque hoje vem o kit. Aí depois disso eu passei pro pacote maior, onde eu entregava todos os produtos, de uma memória até placa mãe. Só não passei no pacote grande que era pra entregar monitor, gabinete e impressora.

A diferenciação realizada por Rosa sobre os tipos de pacotes nos revela a logística empregadas pelas empresas de informática para a retirada das mercadorias. Pacote Grande e pacote pequeno referem-se ao tamanho dos produtos ali entregues, portanto o pacote pequeno entregará peças pequenas como processadores e memórias de computador, enquanto o pacote grande cuida de aparelhos maiores como impressoras e monitores. O pacote de separação, por sua vez, é aquele destinado à providenciar os pedidos repassados pelos vendedores, de modo que os sujeitos encarregado da travessia e transporte apenas realizem a conferência e a retirada. Quando afirma a existência do pacote maior, quer representar o tamanho deste pacote, que é o maior entre todos.

Realizando uma análise mais cuidadosa desse sistema é possível inferir que ele está todo voltado para otimizar o trabalho dos *laranjas* e dos *sacoleiros*. Quando Rosa afirma que iniciou no pacote de separação, voltado para preparar a mercadoria para a retirada, nada mais é do que um setor dessas lojas voltados exclusivamente para o atendimento dos *laranjas* e dos *sacoleiros* (fiz um breve relato de um pacote na parte introdutória deste capítulo).

Além do trabalho no pacote, Rosa desenvolveu outras duas atividades, uma como caixa, recebendo o dinheiro dos clientes e outra internamente no caixa geral (chegando pouco tempo depois à gerência deste departamento), atividade em que realizava todo o balanço financeiro da empresa. Nessa primeira ocupação, seu trabalho não se restringia tão somente a receber e emitir as notas de saída dos produtos, além disso ela auxiliava os vendedores no controle das vendas que eles realizavam.

E eu como caixa eu auxiliava muito o vendedor, porque alguns clientes tinham conta a crédito nas lojas e quem era o responsável por essas contas a crédito sempre é o vendedor. O dono da loja dificilmente vai perder, ele vai dar o crédito pro seu cliente atrelado a você. Porque o cliente ele não conhece. Lá o cliente é do vendedor. Agora talvez comece a mudar, mas ainda é bem forte isso, o cliente é do vendedor. Muitas vezes um vendedor sai e leva o cliente com ele, não importa a loja que ele trabalha, você tá entendendo. Eu auxiliava o vendedor nisso, ele não tinha tempo de ir lá fazer um acerto de contas, isso muitas vezes sobrava pra mim, que não estava explicitamente no meu contrato, mas que na prática você não tinha como escapar.

Sobre a característica dos vendedores apontada por Rosa deixo para comentar mais adiante, no momento em que tratarei desses profissionais especificamente. Importa mencionar neste momento, que Rosa também auxiliava os

vendedores no fechamento de caixa de cada um, tal como Janine apontou anteriormente. As empresas utilizam do sistema de comissões para realizar o pagamento dos funcionários, dinheiro este que geralmente constituem a maior parte da renda desses empregados. Portanto, o controle do que se vende é de suma importância para que recebam a remuneração correspondem à movimentação do mês. Principalmente por que neste mercado há grande circulação financeira, exigindo muita atenção dos caixas.

Depois de ser caixa eu trabalhei no caixa geral. Fiquei um período só atendendo fornecedores fazendo pagamentos, fazendo fechamento...é parte administrativa. Trabalhava como gerente de caixa. Envolve você receber dinheiro em quantias maiores, fazer os pagamentos dos fornecedores, enviar pro banco, essas coisarada. O que é muito complicado, porque toda a volumera...porque o volume era muito. Na época que eu tava no caixa pra você ter ideia na loja que eu trabalhava, só eu recebia quatro milhões de 'dólar' por mês. Você sabe como é contar esse dinheiro? Se eu errasse eu tinha que pagar.

A aflição que Rosa transpassa ao relatar o montante de dinheiro que girava somente em seu caixa refere-se à própria fragilidade em que esses trabalhadores estão perante as empresas que trabalham. O risco da atividade é repassado ao funcionário que pode arcar, dependendo da situação, com os prejuízos que venham a causar por um descuido. Este fator, aliado ainda à intensa movimentação de clientes e produtos no cotidiano deles, gera até problemas de saúde, tal como a interlocutora relatou num determinado momento.

[...] teve um ano que eu desenvolvi um problema seríssimo de retenção de líquidos, porque eu não tinha tempo pra beber água nem pra ir no banheiro direito. O que aconteceu, chegou as férias de final de ano, nesse meio a loja dava férias coletiva, fechava por doze dias e quando voltava, voltava todo mundo. Mas fechava bem nos dias que os clientes não vinham mesmo, nesse período englobava o natal e o ano novo. Então praticamente você era obrigado a ter três dias de natal e três dias de ano novo e pegava 12 dias então você ficava só seis dias de folga, porque o resto você já tinha direito de ter né. Eu passei esse período inteirinho fazendo esse tratamento de retenção de líquido, porque eu tava com esse problema no rim sentada no caixa o tempo todo, aí você não vai no banheiro direito e não toma água direito. Foi *trash*.

A insegurança nas relações trabalhistas, como se observa, além de repassar aos trabalhadores responsabilidade que deveriam ser arcadas pela empresa, uma vez que inerentes ao próprio risco da atividade e não garantir direitos básicos como férias e descanso intra e entre jornadas, ainda causa situações como as relatadas,

que afetam diretamente à saúde do trabalhador. A intensificação das atividades desenvolvidas, a realização de múltiplas funções e a assimilação de um volume maior de responsabilidades configura-se como sintomas da precariedade do trabalho impostas pela necessidade de venda e redução de custos, situação típica do capitalismo contemporâneo (ANTUNES, 2005).

A intensidade do trabalho é vinculada a força econômica e as dinâmicas que são adotadas pelo *circuito sacoleiro*. Assim, as leis trabalhistas que deveriam normatizar todas as práticas de trabalho desenvolvidas no país encontram dificuldades em encontrar sua plena aplicação no mercado fronteiriço, pois dependem da organização e do funcionamento do comércio internacional. Durante a década de 1990, período de maior circulação de compristas, mercadorias e capitais na região, o número de vendedores brasileiros atuando nas lojas paraguaias chegava próximo a 5 mil pessoas (CARDIN, 2011).

A quantidade de trabalhadores e a quantidade de compristas existentes exigia uma organização do trabalho mais rígida, que se expressava principalmente em uma maior divisão do trabalho no intuito de garantir uma rotina de trabalho e uma prestação de serviço mais ágil, comum no modelo fordista. Todavia, o enfraquecimento no comércio e a mudança na forma de atuação do *circuito sacoleiro*, que gradativamente vem deixando de realizar suas compras de forma presencial e adotando a internet, exigiu a diminuição no número de vendedores e o acúmulo de múltiplas funções entre aqueles que permaneceram. A adoção de uma organização mais flexível foi uma resposta às transformações no comércio internacional.

Vassapolo (2006, p. 52) chama a atenção para o fato de que o aumento da precarização das relações de trabalho ocorre em um momento em que as desigualdades sociais estão se acentuando sem o desenvolvimento de políticas que garantam a manutenção dos direitos sociais mais importantes, como, por exemplo, saúde, educação, segurança e aposentadoria. Associado ao descaso da assistência e do combate a má distribuição das riquezas, observa-se o fortalecimento de um modelo social “pós-fordista”, que “está provocando o fracasso do Estado social e dos salários, recriando formas de trabalho servil semelhantes à escravidão, e com frequência, determinadas por discriminação étnicas”.

Ao almejado desenvolvimento intenso e traumático como forma de eficácia empresarial dos trabalhadores atípicos não tem correspondido uma

legislação igualmente rápida. Há uma dificuldade, seguramente internacional, na colocação e no monitoramento do trabalho atípico. De fato, por meio de vários decretos, foi provocada uma dramática e violenta desestruturação do trabalho, em sua forma e substância e no incremento da explicação. Além de um risco muito mais alto de acidentes de trabalho e de enfermidades profissionais para o trabalhador atípico, que não recebe proteção de maneira suficiente (VASSAPOLO, 2006, p. 52)

As relações entre patrões e funcionários desde o início do comércio na década de 1970, passando pelo seu auge na década de 1990 até os dias de hoje, configuravam-se basicamente pelo mínimo preenchimento de formalidades jurídicas para se estabelecer um contrato de trabalho. Paga-se o salário mínimo vigente (o que em abril de 2011 era de cerca de 1.660.000,00 Guaranis, algo entre 370 e 390 dólares conforme a variação cambial) e a maior parte da renda do trabalhador é preenchida pelas comissões, pela quantidade de vendas realizadas pela loja ou pelo vendedor. Aliás, o próprio Código do Trabalho paraguaio (PARAGUAY, 1993) prevê em seu artigo 194 uma jornada semanal de 48 horas diárias, com intervalos de descanso entre jornadas de 10 horas (art. 212) e um dia de descanso semanal (art. 213). As férias para trabalhadores com menos de 5 anos de empresa são de 12 dias ininterruptos (art. 218).

Há um paradoxo na forma como se dão as relações de trabalho em Ciudad del Este. Enquanto observamos uma legislação que remete aos padrões rígidos de trabalho, com cargas horárias excessivas, diminuto descanso entre jornadas e pequeno período de férias. As relações de fato ocorrem nos moldes da reestruturação produtiva e da flexibilização do trabalho, garantindo-se o mínimo de remuneração e oferecendo ao trabalhador comissões pela produção realizada, o que no caso configura quando não a maior parte da renda, um importante montante dela. O que ocorre é que as empresas se aproveitam de uma legislação fraca, da falta de fiscalização e corrupção das autoridades que deveriam zelar pelo trabalho, e exigem dos direitos que lhes convém e relativizam os direitos trabalhistas.

1.2 – Os Gerentes

Assim como o trabalho daqueles que estão no setor administrativo, a atividade exercida pelos gerentes brasileiros em Ciudad del Este modifica-se conforme a necessidade, o ramo de atividade e o porte das empresas lá instaladas.

Apesar das peculiaridades de cada atribuição, eles se assemelham pelo poder que lhes foi atribuído pelo dono do estabelecimento. Para comentar sobre essa atividade reuni os relatos de três sujeitos: Rosa, da qual já nos familiarizamos no tópico anterior; Arnaldo que se apresentou como gerente de uma pequena loja de perfumes e Eusébio que gerencia um shopping e uma grande loja de venda de roupas.

Iniciamos pelos relatos de Arnaldo. Tive a oportunidade de *conversar* com ele praticamente todas as quartas e sextas-feiras, quando reuníamos para jogar futebol de salão. Nestas oportunidades, ele falava alguns acontecimentos ocorridos no seu dia-a-dia, o que me permitiu conhecer melhor sua trajetória e suas práticas. Por uma vez, realizamos uma *conversa* onde me utilizei de um gravador.

Nesta oportunidade Arnaldo relatou-me que era gerente de uma loja de perfumes, mas pouco tempo depois nos bate-papos pós jogos ele comentou que havia comprado a loja quatro anos antes. Tomei essa informação como ponto que reforça o entendimento de que alguns desses trabalhadores não se sentem muito à vontade em falar sobre seus afazeres. Decidi deixá-lo na categoria gerente após analisar os seus relatos e verificar que sua ocupação pouco mudou mesmo após ele ter adquirido a loja.

O marido dela tinha falecido e ela não queria mais se incomodar, daí ela fez a proposta e eu consegui comprar. Agora eu tô ainda no período de reorganização da loja...tô arrumando a parte financeira que tá um pouquinho complicada depois que eu comprei.

Como eu sempre tive confiança da dona da loja eu só repassava o dinheiro para ela...ela quase nunca ia lá. Eu que contrato, eu que cuido da administração da loja eu que vendo...sabe como é loja pequena né? Todo mundo faz de tudo.

Como se pode notar no seu comentário, apesar da aquisição do seu estabelecimento seus afazeres não mudaram muito. Pois antes, ele tão somente repassava o lucro à proprietária. Tal confiança depositada em Arnaldo devia-se à boa relação que possuía com o proprietário falecido originada dos mais de 15 anos em que trabalharam juntos até o momento da morte.

Em certo dia do mês de fevereiro de 2013, fui fazer uma visita a Arnaldo em sua loja e verifiquei que a sala comercial possui entorno de 15 metros quadrados, onde os perfumes e cosméticos ficam em estantes nas paredes laterais e uma ao fundo que serve de divisória para uma pequena parte atrás. Ainda há três balcões

fazendo um “U” que também armazenam as mercadorias que divide a parte onde as vendedoras permanecem do pequeno espaço restante ao centro destinado ao cliente.

Neste pequeno ambiente trabalham Arnaldo e mais três funcionárias paraguaias¹⁴. Sobre o balcão da esquerda há um computador onde ele atende os clientes por programas de mensagens instantâneas, aliás este é um meio muito utilizado em Ciudad del Este para vender. Nestes programas os clientes que estão em diversas cidades brasileiras realizam seus pedidos que são providenciados por Arnaldo ou por qualquer outra funcionária para ser despachado. As mudanças nas políticas de fiscalização da Polícia e da Receita Federal Brasileira inibiram a constante presença dos *sacoleiros* na região, exigindo o desenvolvimento de outras estratégias para a manutenção do *circuito sacoleiro*, onde se destaca a utilização do comércio via internet.

Além disso, Arnaldo recebe quase que diariamente pequenas encomendas para entregar em Foz do Iguaçu após o fechamento da loja no momento em que retorna para casa. Geralmente realizada para conhecidos, amigos e clientes antigos, ele só toma a precaução de não passar uma conta superior ao número de produtos permitidos pela Receita Federal brasileira.

Assim...eu só tomo cuidado pra não passar o número permitido né. Tipo..não posso passar com mais de três perfumes, senão se os caras me parar eles vão me tomar. Daí eu levo prejuízo né. Então quase todo dia eu saio do Paraguai e faço as entregas das encomendas e volto pra casa. Coisa rápida.

A dinâmica do trabalho de Arnaldo devido ao tamanho do seu comércio é muito diferente daquela realizada por gerentes inseridos em empresas maiores, onde há a divisão em setores e a estrutura ganha maior complexidade. Ele acaba fazendo de tudo, vendendo, atendendo, repondo mercadorias, comprando e administrando o negócio.

¹⁴ Por se tratar de um comércio pequeno, onde ele articula quase todas as vendas, o perfil de trabalhador que Arnaldo necessita para fazer a sua loja funcionar não exige grande complexidade. Portanto, as vendedoras que ele contratou se ocupam basicamente em atender os clientes que chegam na loja e despachar as mercadorias que são encomendadas. Logo, a remuneração dessas trabalhadoras não é muito alta, portanto, não são procuradas pelos brasileiros. Somado a isto, há a questão das fiscalizações realizadas pelos fiscais do trabalho que multam às lojas que contratam brasileiros sem documentação.

Os outros dois gerentes com que tive a oportunidade de conhecer (Rosa e Eusébio) contam um pouco das aflições de controlar a peculiar dinâmica em que estão inseridas suas respectivas empresas.

Depois de ser caixa, Rosa foi trabalhar no caixa geral onde se tornou gerente. Nesta ocupação atendia a fornecedores, realizava os pagamentos, fazia as transações bancárias necessárias e o fechamento do mês. Ficou pouco tempo realizando esta função, mas foi essencial para sua carreira profissional, pois foi nesse emprego que ela conseguiu estabelecer contato com os fornecedores, o que iria futuramente garantir-lhe a última ocupação que exerceu em Ciudad del Este: consultora de vendas.

Depois de ser caixa eu trabalhei no caixa geral. Fiquei um período só atendendo fornecedores fazendo pagamentos, fazendo fechamento...é parte administrativa. Trabalhava como gerente de caixa. Envolve você receber dinheiro em quantias maiores, fazer os pagamentos dos fornecedores, enviar pro banco, essas coisarada. O que é muito complicado, porque toda a volumera...porque o volume era muito.

O cargo de gerente de caixa apenas acrescentava mais obrigações à Rosa, ampliando suas responsabilidades e exigindo uma maior polivalência, mas sem garantir uma autonomia plena na gerência do negócio. Neste sentido, ela destaca que neste cargo não possuía sequer a autonomia de contratar outros funcionários para auxiliar no gerenciamento do seu setor e, muito menos, de desligar da empresa aqueles que não atendiam as expectativas.

Se eu visse que a caixa não correspondesse a realidade da minha loja, tipo se ela não tivesse trato com o cliente; eu tinha a autonomia de solicitar o remanejamento sempre que eles não quisessem demitir ela. Ó eu vou ter que remanejar ela da minha loja, porque na minha loja ela não funciona, mas eu tinha que pedir né.

Ela pouco mencionou sobre o período que permaneceu atuando enquanto gerente de caixa, mas isso se deve ao pouco tempo em que permaneceu nessa função, aproximadamente sete ou oito meses. A experiência enquanto gerente da qual ela se focou em relatar com mais detalhes foi a da gerência de vendas, cargo que ocupou pouco tempo depois.

Eu fiquei pouco tempo nisso porque eu cansei, quando eu terminei a faculdade eu falei: chega eu vou pra venda, aí eu fiquei em venda três meses na loja. Daí eu mudei de loja eu fui pra gerenciamento de vendas, aí é complicado. É uma área que você tem que ter um jogo de cintura muito

grande, porque você tem que gerenciar duas culturas diferentes, você tem que gerenciar de uma certa forma o que tá acontecendo no caixa, você não é gerente direto do pacote, mas você vai influenciar na venda da sua loja e aí você tem que estar a par do que está acontecendo ali, é muito difícil. E você tem que gerenciar todas as ações do seu vendedor que ela acontece...você não tem como saber tudo que ele tá fazendo, porque a maioria dos vendedores trabalham pelo MSN, você tem que gerenciar isso, responder por isso, muitas vezes sem ter a menor noção do que ele tá fazendo e do que ele tá falando pro cliente.

As dificuldades apontadas por Rosa introduzem um assunto que tratarei quando for abordar especificamente sobre os vendedores. O fato de ela não conseguir ter um controle razoável das ações dos vendedores está muito ligado às práticas de venda no comércio eletrônico. As negociações são realizadas por programas de mensagem eletrônica e as contas de correio eletrônico pertencem ao vendedor. Devido à estrutura hierárquica das empresas, os eventuais erros cometidos por vendedor também recaem sobre Rosa, isso se intensifica quando as empresas contratam vendedores sem experiência.

Toda a empresa ela tem...na época que eu trabalhava na gerência de venda era assim. A meta da loja...tem a meta do vendedor e tem a meta da loja. a partir daquela meta eu ganhava um percentual sobre a venda geral da empresa, porque de uma certa forma pra gerenciar tudo isso você também está vendendo, porque muitas vezes você tem que contratar um vendedor que não tem o mínimo da experiência. Eu trabalhei com muito vendedor que não sabia o que era uma memória. Porque pra você vender uma memória que encaixa na placa mãe, você tem que saber qual é o *slot* dessa placa mãe, qual memória que encaixa ali, senão um cara vende um produto da marca A, entendeu...ele vende uma placa mãe do modelo B e a memória do modelo A que não tem encaixe, não funciona. O seu cliente não tá ali perto pra fazer essa troca. Muitas vezes o cliente já tava em São Paulo, tava no Rio Grande do Sul. Então isso também, você tem que ter um jogo de cintura.

Eu questionei Rosa o motivo das lojas contratarem vendedores sem experiência, sabendo dos problemas que eles podem causar. Rosa me responde que para as empresas é melhor ter alguém mesmo sem experiência, por que ela deixa de vender e assim não tem lucro.

O que acontece. As vezes você ter um vendedor que vende trinta mil é melhor pra loja do que ter um lugar vazio, porque naquela época um vendedor que vende só trinta mil ele ia ganhar só o salário dele. Se ele vendesse a empresa ia ter mais lucro do que prejuízo...entendeu. é difícil encontra ven-de-dor [falou pausadamente para enfatizar], porque tem muita pessoa que sabe tirar a nota e é muito diferente.

Na sequência ela revela o perfil que ela considera como desejável para o bom funcionamento da empresa onde trabalhava. Talvez, sem querer, ela realiza a

distinção entre os perfis de trabalhador “fordista” e “toyotista”. O primeiro engessado tem práticas mecânicas, com visão “departamentalizada”, que só sabe emitir nota ou conhece muito bem o produto vendido, não é articulado, polivalente, criativo. O segundo é mais dinâmico, com visão ampla de mercado e articulado, que deve chamar para si várias responsabilidades como se fosse um gerenciador de negócios.

Porque pra vender dentro do Paraguai não é só você conhecer o produto tão bem, se você não tem um bom relacionamento...você pode saber tudo...você pode ser um ótimo técnico, mas você não é vendedor. Porque a dinâmica de relação de trabalho lá é outra. Porque dentro do Paraguai o vendedor de loja ele é um gerenciador de tudo. Porque como eu te falei, o cliente tem como referencial você: o vendedor. Não importa a empresa A, B, C que você trabalhe, se ele confia em você ele vai te seguir. Porque você tem que articular pra esse cara a venda pra ele, vender corretamente, entender de modelos, porque também... Você tem que saber também dar a dica para o cliente, porque o cara fala assim ó: hoje eu tenho o ABx com quatro gigas ele está apenas cinco dólar ou dez dólar mais caro que aquele de três, então isso compensa pra ele, porque a diferença de cinco dólar, dez dólar pra ele o custo benefício pra ele é muito maior e tem vendedor que não sabe fazer isso. Ele não tem tato pra vender, o cliente muitas vezes ele tá longe e ele não tem quem entrega, você tá ali e tem que articular isso, você tem que ser o articular de quem está comprando de quem faz a entrega e ao mesmo tempo que você tem que coordenar a retirada desse material, desse entregar corretamente, porque o pacote com um volume muito grande...e como eu te falei, os modelos são parecidos, diferencia na configuração algumas coisas, você vende um quatro giga e as vezes vai um três gigas e isso dá um rolo do caramba. Você ser um vendedor no Paraguai é ser um gerenciador de negócios, você tem que entender o processo todo, você não pode ter essa idéia departamentalizada...ah eu só vendo, ah eu só entrego, não! Muitas vezes você te que ir lá e tirar uma nota do teu cliente, a verdade é essa. Ou saber qual pessoa confiar pra ir lá retirar esse produto pra você não ser roubado. Você acaba se tornando um micro empresário. Você trabalha dentro de uma empresa, mas você tem que contratar um cara pra fazer entrega e ao mesmo tempo você tem que contratar um cara que retira um produto pra você ao mesmo tempo que você tem que gerenciar como vai chegar até as tuas mãos o pagamento do produto que tá indo. Isso que eu to te falando, um gerente de vendas pra saber tudo isso é impossível.

Nesse relato Rosa revela uma das principais dificuldades de um gerente de loja em Ciudad del Este. A sua ocupação talvez seja a que mais exija jogo de cintura, pois de um lado a empresa deseja um vendedor no modelo toyotista e, por outro, este mesmo trabalhador é aquele que se apresenta como mais difícil de ser controlado, devido aos mecanismos que ele vai criando no desenrolar da sua ocupação. Em contrapartida será ele o vendedor que trará mais lucros à empresa, refletindo diretamente nas comissões que Rosa ganhava.

Quando um desses lados fazem errado, digamos: vendedor vendeu mas não entregou esse produto. Muitas vezes ele recebeu antecipado pra entregar esse produto, daí ele não entrega. O cliente vai vir em cima de quem? Na hora do problema vem pra cima do gerente de venda, só que não tem como controlar todo esse processo. Porque no fundo cada vendedor é um microempresário dentro de uma empresa e você não tem como controlar todo esse processo. As empresas vivem criando processos pra minar isso né. Mas acontece ainda e frequentemente.

Rosa chama a atenção para as responsabilidades do cargo de gerente de vendas, as práticas desse profissional, como a interlocutora relatou, deve atender à várias características que num primeiro momento parecem não ter qualquer correlação com a atividade que desempenha. Além dos problemas inerentes à própria estrutura das empresas relacionadas à gestão de recursos humanos, Rosa também se depara com disputas identitárias entre brasileiros e paraguaios e a exigência de dominar os mecanismos criados para o funcionamento do *circuito sacoleiro*.

A prática de gerenciamento das empresas instaladas em Ciudad del Este exige do sujeito que trabalha uma visão ampla do *modus operandi* do comércio. Mesmo parecendo uma obviedade afirmar que o gerente deve conhecer o mercado em que está atuando e da mesma forma gerir os integrantes da sua equipe profissional, neste caso, em especial, deve-se considerar que além destas exigências este profissional está inserido num mercado que utiliza de diversos mecanismos ilegais para o seu funcionamento, tais como as práticas de contrabando, descaminho, lavagem de dinheiro, evasão de divisas e sonegação de impostos. Em virtude desse envolvimento com práticas ilegais e o consequente afastamento ou falta de presença estatal, as relações entre funcionários, patrões, clientes e fornecedores, passam a ser sustentadas quase que exclusivamente pelo respeito ao poder hierárquico (que pode decorrer do receio de ser demitido ou ainda da imagem de ser visto como um trabalhador honesto) ou pela confiança que os sujeitos depositam uns nos outros.

Rosa reforçando essa insegurança, afirma que existem vários casos de seu conhecimento, inclusive um de uma vendedora, que realizava golpes e sumia com grande quantia de dinheiro:

Então, que nem eu falo assim...se eu quisesse ter ficado rica dando golpe é o mercado, porque lá também o que tem de gente que dá golpe é brincadeira. Da noite pro dia o cara some do mercado. Só que é uma situação muito complicada, você fecha portas desnecessárias. Hoje se eu

quiser sair do Paraguai eu saio e a hora que eu quiser voltar...todos os lugares que eu trabalhei, eu trabalhei em quatro lojas...se eu chegar e falar ó: eu preciso muito voltar a trabalhar, ah não quero mais ser independente quero voltar trabalhar. Eu tenho lugar garantido por mais tempo ali no Paraguai, entendeu. Porque que nem eu te falei: a raiz naquele negócio lá é confiança.

Fica claro, portanto, que as práticas sociais realizadas por um gerente devem atender a realidade do mercado em que este profissional está inserido. Além disso, o cargo exercido por Rosa necessitava que ela administrasse as relações entre brasileiros e paraguaios. Primeiramente porque, segundo os relatos dos interlocutores, há a acusação por parte dos paraguaios no sentido de afirmar que os brasileiros estão ocupando vagas de emprego que deveriam ser destinadas a eles. Estas acusações intensificam na medida em que os movimentos sociais paraguaios mobilizam-se para exigir fiscalização por parte das autoridades migratórias e do Ministério do Trabalho¹⁵, que por sua vez, intensificam seus trabalhos, seja multando as empresas ou deportando os brasileiros. Todo esse contexto de disputas respinga de alguma forma no trabalho de Rosa.

Então o que que acontece no Paraguai, você nunca vai saber realmente o que um paraguaio tá te falando, porque quando ele quer falar o que você não sabe ele fala em guarani e pra você aprender é uma língua difícil. E o paraguaio mesmo ele nunca te ensina o guarani, quando ele te ensina é só palavrão, ele não te ensina a conversar em guarani entendeu

Geralmente [as crises] a questão de baixar a venda era porque o cliente não ia mais ao Paraguai devido a operações que o Brasil fazia de apreensão de sacoleiros aí o movimento caia. Aí era protesto de motoqueiro, de taxista e de campesino. Aí junta tudo sabe, tudo quanto é tipo de protesto se junta pra tirar o brasileiro de lá. A gente chegou a ficar 15 dias sem entrar no Paraguai

Com os paraguaios que você cria laços de amizade é tranquilo, os que trabalhavam diretamente com você. Agora com os outros fica complicado sabe, como eu te falei, como eles falam em guarani você sempre fica...dependendo da situação você tá sempre com um pé atrás. Quando a venda não ta boa é insegurança, essa palavra que define: insegurança, constantemente inseguro. E vai com o tempo é muito estressante. Parece que a qualquer momento alguém vai te tirar da sua casa, entendeu, você fica naquela, naquele impasse, complicado. É um stress muito grande, porque daí você acaba refletindo assim...na sua vida financeira... lá você ganha o que você produz, basicamente é isso. Se você quer ganhar bem você tem que produzir. Então num momento desse não tem produção.

A gestão dos recursos humanos nas empresas de Ciudad del Este, como se observa, envolve o relacionamento entre duas ou mais etnias (brasileiros,

¹⁵ Trato com maior especificidade sobre este assunto no segundo capítulo.

paraguaios, libaneses, chineses, etc.). No relato de Rosa observa-se que o paraguaio utiliza do idioma guarani para se comunicar sem que o brasileiro fique sabendo o que estão falando. As tensões entre brasileiros e paraguaios fica mais evidente na medida em que iniciam as crises em Ciudad del Este, sejam por questões econômicas ligadas ao mercado global, sejam pelas fiscalizações realizadas pela Receita e Polícia Federal brasileira ou ainda por questões políticas onde os movimentos sociais ocupam a ponte inviabilizando a ida de trabalhadores e compristas a Ciudad del Este, Paraguai.

Essas tensões identitárias e econômicas ficaram mais evidentes nos relatos de Eusébio, pois além de relatar a sua visão para com os paraguaios, este interlocutor trouxe informações com grande pertinência para o entendimento das relações comerciais entre o Paraguai e a China. Na condição de gerente de uma grande loja de roupas e do shopping onde esta loja de roupas está instalada, ele teceu comentários sobre a sua atividade e a sua postura perante os funcionários.

A produção é feita toda na China, então a gente busca modelos. Então agora a gente fez a busca dos modelos da Pit Bull, então a gente viu que era uns caras que tavam muito fortes em São Paulo, a gente foi lá, comprou a coleção de jeans dos caras toda, olhamos peça por peça, mandamos pra China, os caras fazem igual. Então ele vai trabalhar de que forma, vai modificar uma pedra porque hoje eles tão trabalhando com um jeans muito *fashion*, muito trabalhado, pedras e bordados enfim. Então o cara pega essa peça, manda pra lá, e vai buscar produtos similares, mas que mantém uma certa qualidade, pra que tenha um bom jeans, uma boa lavagem, pra que seja quase fiel a mercadoria original, mas vai tá nossa marca lá.

A gente tem um escritório na China, tem um cara lá conhecido do pai dele [dono do shopping e da loja de roupas] a muito tempo, qual na época que o pai dele chegou aqui no PY ele mexia só com eletrônico, depois ele começou a trabalhar com roupa, depois ele migrou pra confecção. E ele representa varias empresas aqui do sul, da America Latina, então o é o mercado Panamá 60, 70% da região ai. Então ele pega essa mercadoria compra, manda fabricar, já tem as fábricas que já trabalham pra ele, a responsabilidade é dele de mandar pra fabricar, vai verificar o custo, vai produzir uma amostra e vai nos mandar, ai a gente faz a aprovação e ele manda executar a produção.

Eusébio foi o único interlocutor que afirmou manter contato com as fábricas situadas na China, ele apresentou um pouco do que Pinheiro-Machado (2009) estudou com maior profundidade em sua tese de doutorado, quando discutiu o sistema de produção formal e informal de produção de bens chineses, sejam as chamadas bugigangas ou réplicas que circulam entre China, Paraguai e Brasil. A autora, utilizando-se de algumas observações históricas e do método etnográfico,

observou o fortalecimento do comércio exterior na China, destacando a importância das recentes reformas trazidas com a abertura econômica, fomentando o nascimento de um dos maiores polos fabris do mundo, sustentado pela utilização intensiva do trabalho vivo e por uma rede de relações que garante reciprocidade entre empresários e autoridades.

O rápido crescimento obtido pelo país garantiu a expansão e distribuição de seus produtos a nível planetário, levando consigo um pouco de seus modos de viver. No Paraguai, a forte presença de imigrantes chineses se beneficiou deste momento. Aproveitando o bom momento da economia chinesa começaram a importar cada vez mais bens produzidos nas indústrias chinesas para revendê-las aos consumidores latino-americanos. Contudo, Pinheiro-Machado (2009) destaca que o momento não se restringe a negociação global de mercadorias, mas também a expansão de concepções específicas de trabalho e de modos de viver.

Tal conjuntura respinga na organização das práticas e na forma que ocorre a relação dos trabalhadores com o mercado paraguaio, até mesmo daqueles que não são chineses. Neste sentido, o caso de Eusébio é representativo. O interlocutor deixa bem claro como se constitui a sua prática profissional: sabedor do sucesso de um determinado modelo ou marca de roupa ele se põe a recolher amostras para encaminhar a uma fábrica instalada na China que, por sua vez, se encarregará de reproduzir a peça com pequenas modificações, incluindo as etiquetas e a marca.

A prática realizada por Eusébio evidencia que dele é exigido o conhecimento do mercado de consumo praticado em São Paulo, que é o destino de grande parte das mercadorias ali vendidas. Deve ele saber identificar quais são os tipos de roupas, os modelos e as marcas com maior procura e decidir posteriormente de que material será confeccionada e quais os ornamentos incluir no modelo. Este interlocutor é um dos vários sujeitos que dão funcionamento ao que Ribeiro (2009) chamou de globalização popular que:

[...] baseia-se na articulação de redes muitas vezes formadas por grupos domésticos e primários em busca de nichos econômicos que exploram ambiguidade de atividades comerciais que são vistas como ilícitas pelo Estado e lícitas pela sociedade, como a venda de produtos falsificados importados e vendidos sem controle. (RIBEIRO, 2009, p. 513)

[...]

a globalização popular se apoia fortemente na existência de superlogomarcas e na presente capacidade de realizar cópias tão perfeitas que se torna cada vez mais difícil ou irrelevante identificar as diferenças entre produtos falsificados e seus originais. (RIBEIRO, 2009, p. 517-518)

Além deste aspecto do mercado global popular na prática de Eusébio realizada durante o trabalho, suas atribuições também envolvem a parte administrativa e de recursos humanos tanto do shopping quanto da loja de roupas. Ele cuida da contratação de especialistas para a manutenção do prédio, dos aluguéis das lojas do shopping, bem como da abertura e fechamento de contratos de locação. Durante o dia ele alterna as atividades de gerente da loja e gerente do shopping conforme a necessidade de cada um.

Na parte administrativa da loja, tenho dificuldade no fechamento de parte pessoal de funcionário, não exatamente que eu executo, mas tem que ficar cuidando do que tá sendo feito. A parte de administração em si do prédio, como reforma, problema diário, você tá buscando pessoas para ser corrigido, parte de locação de imóveis, vem alguém pra locar, tem que fazer o primeiro contato, passa lá pro pessoal que faz os contratos enfim. A parte de contato com o próprio cliente também, que eu tenho outro gerente, mas ele trabalha praticamente só na área do atacado, e a parte de varejo fica com a minha parte, que seria os próprios vendedores. Então eu não tô ali em cima fazendo a venda, mas tem que ficar olhando a parte de reposição de mercadoria, parte de atendimento, se esta sendo feito como a gente quer, a parte financeira na minha responsabilidade. Então tem que fazer fechamento de caixa todo dia, a parte de pagamento dessa mercadoria que a gente compra, tem que fazer contato com os cambistas que fazem essa transferência de valor. Então, são poucas coisas, mas que envolve um trabalho muito grande.

Eusébio em seu relato traz, assim como Rosa, o conflito entre as identidades brasileira e paraguaia, porém, diferentemente da primeira interlocutora, ele não se preocupa em administrar as diferenças entre as identidades. Logo no início da *conversa* já demonstra que não possui uma visão muito positiva sobre os trabalhadores paraguaios, tratando-os como “*sujeitos preguiçosos, irresponsáveis e traiçoeiros*”, reforçando as observações realizadas por Albuquerque (2010) durante a pesquisa que realizou sobre os brasileiros que vivem no interior do Paraguai.

As contratações sou eu que faço. Tem os vendedores, tem a parte de segurança do prédio, tem a parte de manutenção do prédio. Pra contratar a gente busca muito indicação. Além da indicação a gente vai verificar se a pessoa já trabalhou com vendas, porque no Paraguai as pessoas são muito irresponsáveis, as pessoas paraguaias. Porque eu nunca vi um pessoal que falta tanto no trabalho, então eu tenho menina ali que trabalha um dia falta dois e quando alguém indica a gente procura saber se a pessoa ta vindo trabalhar em função de você, então você tem que nos mostrar que ela vai nos atender no que a gente precisa. Então a gente já buscou pessoas que a gente não conhecia, e que trabalhou bem, mas a gente buscou pessoas que foi indicado e que não trabalhou bem. Então se alguém indica a gente sabe a família, se a pessoa já conhece, porque trabalha hoje o cara começa

roubar, dá muito problema, mas a gente. Então a gente busca mais indicação, mas avalia outros quesitos também se ta estudando se não ta. O problema de ter que contratar paraguaio é porque é uma exigência do próprio país, em função da legislação, então se você leva um brasileiro e ele não ta legalizado, hoje ta calmo, mas houve períodos que a imigração tava passando loja por loja todos os dias, então isso ai acaba trazendo problema pra gente só tem paraguaio praticamente.

Na loja que gerencia a grande maioria dos funcionários é paraguaia, isto porque, a empresa ao preferir os nacionais evita problemas com fiscais do trabalho e da migração. Por outro lado, o trabalho que ele oferece não é almejado pelos brasileiros devido à sua baixa remuneração e não pagamento de comissões sobre as vendas. Por este aspecto não há uma preocupação por parte de Eusébio em administrar as diferenças entre brasileiros e paraguaios, assim ele não encontra empecilhos para expor sua visão sobre os paraguaios.

Se eu colocasse vendedora pra ta correndo a loja toda com cliente, eu teria que ter mais uns sei lá uns 15, 20% a mais de vendedor pra tá fazendo o serviço, e o paraguaio é acomodado, então eu dou comissão e lá pelo dia 20 chega num valor que ela acha que tá bom, ela começa não querer vender mais, ela só quer pegar cliente que compra bastante, atacadista, e não quer pegar aquele que compra lá 100, 150 dólares.

As práticas sociais dos gerentes das empresas de Ciudad del Este, como foi possível de se observar, exigem deste sujeitos um envolvimento com fluxos globais de mercadorias produzidas principalmente na China, sobretudo no aspecto da globalização popular. Exigem também um conhecimento do mercado de consumo brasileiro e do processo de transporte dessas mercadorias sejam de entrada no Paraguai ou de saída para o Brasil, utilizando de processos ilegais de envio dessas mercadorias. Além disso, a prática dessa ocupação pode exigir desses sujeitos que façam às vezes de um antropólogo, na medida em que devem ter conhecimento e um jogo de cintura para administrar as diferenças entre brasileiros e paraguaios.

1.3 – Os Vendedores.

Ciudad del Este, segundo o diretor do Grupo Empresarial del Trabajo del Paraguay (FEDECAMARAS¹⁶), Juan Santamaria, possui aproximadamente 4.600

¹⁶ A FEDECAMARAS se constitui em um grêmio com sua própria personalidade jurídica, sem fins lucrativos, de entidade econômicas privadas, integradas por empresários, pessoas físicas e jurídicas que em conjunto ou separadamente exercem a representação de atividades empresariais comerciais ou econômicas dentro e fora do Paraguai.

empresas instaladas em seu centro comercial. Estas empresas são, em sua imensa maioria, comércios voltados à venda para clientes brasileiros de produtos importados principalmente da China. Dentre essa grande quantidade de estabelecimentos estão presentes desde pequeníssimas lojas instaladas nos corredores dos shoppings voltadas a vender calculadoras, *pen drives*, relógios, cds, dvds e perfumes, à aquelas que ocupam um prédio todo, com vários departamentos e funcionários. Embora, existam grandes variedades de ramos e grandes diferenças estruturais, todos estes estabelecimentos necessitam vender, tornando central a figura do vendedor, que está em contato direto com o cliente ou por alguém à sua ordem, anotando pedidos, atendendo, realizando orçamentos e vendendo mercadorias.

Da mesma maneira que existem diferentes ramos, tipos e tamanhos de comércio, as práticas sociais dos vendedores também vão se modificando conforme a empresa a que estão vinculados. Diante da grande diversidade, não me foi possível *conversar* com cada vendedor ligado a cada ramo, tipo ou tamanho de empresa. Todavia, utilizando dos relatos dos interlocutores pude distinguir três modelos de vendedores.

O primeiro se apresenta na figura de um vendedor com obrigações mais simples e mecânicas (modelo fordista). Ele auxilia os clientes na compra e cumpre com obrigações auxiliares, como repor e organizar o estoque. Nesta ocupação podem eles ou não receberem comissões pelas vendas, sendo o salário fixo a maior porcentagem da sua renda. Não é um trabalho muito procurado pelos brasileiros, pois não oferece salários melhores e não viabiliza muitos meios de crescimento na empresa. Geralmente não há grande complexidade em suas atribuições, o que por sua vez não permite que estes sujeitos criem mecanismos que valorizem a sua presença na empresa e sejam facilmente substituídos.

Para esta ocupação tomo como exemplo o trabalho desempenhado por Rafaela, muito parecido com o trabalho das vendedoras que Eusébio contrata para trabalhar na loja de roupas que ele gerencia. Neste modelo, o vendedor trabalhará em lojas onde os clientes (sejam *compristas* ou turistas) vão pessoalmente realizar as compras, auxiliando-os na escolha das mercadorias, repondo e organizando o estoque.

Meu dia a dia na loja era mais ou menos assim: eu chegava lá cedinho e organizava o estoque, lá era tudo pequenininho né. Daí quando chegava algum cliente eu atendia. A gente não gostava muito de atender cliente que

queria ver uma peça de roupa, porque elas se enrolavam muito, tipo, lá na loja não tem nem provador e a gente perdia um tempão até elas levarem uma peça. Quando aparecia a gente ficava jogando pra outra vendedora atender. A gente gostava de atender essas pessoas que compravam pra revender, porque elas olhavam o modelo, viam a qualidade do tecido e já mandavam fechar o pedido. Tinha cliente que preferia comprar comigo, mas se eu não tivesse lá, ela comprava com outra vendedora.

Como se pode observar, o serviço desempenhado por Rafaela consiste em atender o cliente que chega até a loja, seja alcançando as mercadorias ou repassando os preços das mesmas, bem como organizar e repor o estoque das mercadorias. Atividade esta que a interlocutora afirmou ser toda supervisionada pelo dono do comércio, que permanecia no controle do caixa, observando o atendimento.

A descrição da prática de Rafaela revela que, apesar de pequena, a loja onde trabalha tem como público alvo os *compristas*, que se deslocam até Ciudad del Este para abastecerem-se de produtos para revender. Percebi com os relatos dos interlocutores uma característica do comércio paraguaio, que apresenta estabelecimentos totalmente voltados à compra por atacado, isto é, ao atendimento dos *compristas* que até lá se deslocam para adquirir produtos para revender. Portanto, estes locais são verdadeiros depósitos de mercadorias, com amostras para o *comprista* ter uma referência no momento em que adquire, como no caso do trabalho de Rafaela.

Há outros estabelecimentos que se preocupam em criar espaços mais agradáveis para o atendimento daqueles que compram na modalidade do varejo, ou seja, para o atendimento daqueles que fazem o turismo de compras. Neles encontraremos um ambiente mais decorativo, com assentos, vitrines, produtos à mostra e em alguns casos pequenas lanchonetes. Apesar, de possuírem estes ambientes estas lojas não deixam de atender aqueles que compram para revender, contudo elas terão um espaço ou outro setor para este atendimento.

A ocupação deste primeiro modelo de vendedor, ao que pude perceber, ocorre quando o sistema em que loja trabalha não permite ao trabalhador ter mecanismos que valorizam a sua permanência no estabelecimento, seu trabalho passa a ser mais mecânico e engessado. Ou seja, de modo que o dono preze para que fique ali trabalhando, como no caso dos outros dois modelos que tratarei adiante. Isto muito se deve ao público alvo e o ramo de atividade seguido, no caso de Rafaela há ainda a prática do cliente ir ou enviar alguém de sua confiança para escolher as peças de roupas (observar tecido, qualidade e aparência) que serão

revendidas. O cliente por estar em Ciudad del Este, geralmente conhece a dinâmica do comércio e sabe onde ir e comprar, o que não lhe restringe a realizar compras somente de uma loja ou de um vendedor.

Tendo em vista essas características, o vendedor possui uma menor remuneração, geralmente sem comissões, porque ao dono do estabelecimento não interessa remunerar melhor um trabalho que não exige grande técnica do trabalhador e que não permite que este se articule para valorizar a sua presença no estabelecimento a que está vinculado.

Esta característica reforça o entendimento de que o comércio paraguaio apresenta uma mescla de situações. No caso de Rafaela, há o desempenho de uma atividade simples e rotineira, o que lembra a clássica divisão de trabalho fordista. Situação que não se repete na segunda categoria de vendedores, com atividades praticamente desregulamentadas, flexíveis e desempenhadas por trabalhadores polivalentes.

Esta categoria recebe um salário fixo, mais as comissões sobre as vendas que realizar durante o mês e tem uma carteira de clientes que dão preferência a ele no momento da compra. Tomo como exemplo os interlocutores Charles, Neiva e Jair. Os primeiros vendedores de lojas de produtos eletrônicos e de informática e o segundo vendedor de uma loja de equipamentos para pesca.

Em ambos os casos, estes sujeitos realizam as suas vendas pelo contato com clientes por meio da internet em programas de mensagens instantâneas em contas próprias. Este cliente, que está distante, confia na prestação de serviço do interlocutor ou da loja, principalmente, porque necessitará enviar grande quantidade de dinheiro, que não podem aparecer em sua contabilidade, para a aquisição de produtos que serão ingressados no Brasil sem o pagamento do devido imposto, logo, pode-se facilmente sumir com o dinheiro, uma vez que não há garantias legais de recuperá-lo.

Então eu só atendo mais pessoas no computador, pelo telefone. Eu fico mais responsável nessa parte de vender mais no atacado. Eu tenho meus clientes desde 1995 que ainda compra comigo (Charles).

Se alguém ligar lá perguntando por mim, de repente um outro vendedor vende no meu lugar, mas eles me avisam depois, tipo o cliente também já sabe que pode comprar com outro vendedor, porque eu já falei que podia comprar com ele caso eu não estivesse (Charles).

90% das minhas vendas ocorrem por MSN, 95% é atacado, varejo nada, a gente faz o pedido, vem buscar (Jair).

Nós temos um salário fixo, mas a grande parte, vamos dizer assim setenta por cento do nosso salário é a comissão, o nosso salário é simbólico. O salário é a base que tem que ser pago por lei, salário mínimo nacional que todo trabalhador tem que ter (Jair).

Se eu não tiver na loja, muitos clientes meus não vão comprar, porque depende de mim, só eu sei resolver os problemas dele, confiam em mim, eles não vão comprar mesmo com outro vendedor, alguma coisinha ou outra de repente eles podem vender (Jair).

Atendo clientes por MSN, balcão, são públicos diferentes, tem clientes que já vem com a lista pronta chegam e você só faz a nota, tem clientes que não sabem o que querem e você tem que explicar, as vezes tem que fazer alguma demonstração do produto mas basicamente é isso, mas a gente trabalha mais com os clientes que já vem sabendo o que querem (Neiva).

Vendo notebook, máquinas fotográficas, computador, vários tipos de produtos. O vendedor no caso tem um salário fixo e ele tem uma meta pra bater no final do mês pra ter direito a uma comissão, se ele não bater meta ele fica só com o fixo sem a comissão. Cada loja estabelece um modo de pagar e no caso da minha empresa eles ainda pagam comissão em cima do lucro que você der, três por cento em cima do lucro, na verdade precisa vender muito, mas se você for pra lá e já tiver a clientela formada compensa. Para uma pessoa que vai iniciar hoje não compensa, até porque se você não atingir meta um, dois, três meses eles vão cortar você. (Neiva)

O cliente confia tanto na prestação de serviço do vendedor quanto na responsabilidade que a loja tem sobre a transação comercial. Como se vê, há uma ética entre os vendedores onde o cliente pertence a cada um deles, um não pode vender no lugar do outro. No vendedor o cliente deposita sua confiança, que funcionará quase como um representante dele em Ciudad del Este e o dono ou gerente do estabelecimento não consegue ter o controle do que ele trata com o cliente, como afirmou Rosa no momento em que tratei dos gerentes. Diante destas situações fáticas, o vendedor acaba ganhando maior importância para a empresa, o que por sua vez lhe gera melhor remuneração.

Observe que neste caso as empresas possuem maior dependência do trabalho do vendedor, uma vez que há uma centralização das atenções da atividade que ele desempenha. Diferentemente do que ocorre com os vendedores da primeira categoria, onde não há mecanismos que permitem valorizar o trabalho que eles desenvolvem. Este domínio por parte do vendedor pode chegar a níveis onde ele passa a ser disputado pelas empresas do mesmo ramo, devido a sua carteira de clientes, que podem não ser muitos, mas que comprem em grande quantidade, o que configura a terceira categoria anteriormente mencionada.

Esta categoria de vendedor configura-se pelo fato de ter um ou poucos clientes que comprem em grande quantidade tão somente com ele. O que, por sua

vez, acaba valorizando o “passe” deste vendedor, que pode ser disputado por empresas do mesmo ramo. Esta disputa se dá pelo oferecimento de certa quantia de dinheiro para que o vendedor deixe a loja onde está trabalhando e vá para uma concorrente levando os clientes de sua carteira.

Para que seja oferecida esta propostas deve-se ter em mente que este sujeito deverá ter uma carteira de clientes que compre em grande quantidade, que estes clientes comprem somente dele e que os produtos de que o cliente necessita sejam encontrados também na nova loja. No caso de Jair, isto não será possível, mesmo que ele venha a enquadrar-se nestes requisitos, pois ele trabalha numa loja que oferece equipamentos para pesca que criou uma marca própria muito conhecida pelo mercado brasileiro, portanto, os clientes que o buscam visam adquirir a marca em específico, caso ele vá para outra loja, não poderá levar os clientes.

Não levo, porque não adianta, a Nestle quem vende é a minha loja, Garoto quem vende é meu concorrente, então não adianta eu querer levar meu cliente de Nestlé pro meu concorrente que só vai ter Garoto, então não é que nem informática. Informática tem mil loja vendendo o mesmo produto, nós não, nós temos a nossa marca própria, conhecida.

[...]

Existe pagamento de prêmios pra vendedor. Tem vendedor lá que vende 200 mil dólar por mês, um milhão por mês, quanto é que você quer pra trabalhar pra mim? Ahh... eu quero 50 mil dólares, o cara paga e vem trabalhar comigo. Pra nós lá isso não funciona, devido ao produto. Não adianta uma loja me pagar a experiência de vendedor, só que eu não vou ter o produto.

Apesar de ter apontando estas três categorias de vendedores, há ainda a figura dos consultores de vendas, que se assemelham em partes aos vendedores desta última categoria comentada. Entretanto, não há o oferecimento de uma certa quantia para que eles passem de uma loja a outra. O consultor de venda, conseguiu durante todo o seu tempo de trabalho contatos que lhe permitem comprar diretamente dos importadores em Ciudad del Este e também possuem uma pequena carteira de clientes que compram regularmente. Nesta modalidade trabalharam Rosa e Jonas.

Aí eu já tinha minha própria empresa, tudo regularizado, tudo regulamentadinha. Aí já podia eu comprar diretamente do fornecedor, do importador, entendeu. Aí você já conhece mais pessoas, porque cada cliente você vê o perfil dele. Tem que cliente que você precisa de um entregador com pouco dinheiro (freteiro) e tem cliente que você precisa de um entregador com mais dinheiro e assim vai.

Rosa, ao ter uma carteira de clientes formada e o contato com os fornecedores, abriu uma microempresa em Ciudad del Este para realizar a atender aos seus clientes. Ou seja, os clientes que ela havia conseguido nas outras empresas em que trabalhou continuaram a comprar dela mesmo depois de ter saído da empresa. Nessa oportunidade ela relata a importância da confiança para o desenrolar do seu trabalho.

Da mesma forma que você tem um cliente hoje, amanhã você já não tem. Porque o seu cliente muitas vezes trabalha de forma informal no Brasil, entendeu. Eu conhecia novos clientes por indicação, porque como eu articulava isso de receber o dinheiro do cliente, fazer pagamento do cliente e articular quem entregava pra ele. Tudo isso você fomenta, aquele mercado é da confiança. O cara fica com você por que confia em você. É um elo muito forte. Analisa bem, você tá no Brasil e você tem que fazer um depósito na conta x de que você não sabe nem de quem é. Você não tem segurança nenhuma e você tá mandando um volume alto de dinheiro. Eu estou depositando numa conta brasileira que vai chegar no Paraguai pra um vendedor que as vezes você nunca viu a cara. A mesma coisa eu, eu cansei de vender pra um cara que eu nunca vi o rosto dele. Tudo por MSN, Skype. Até que eu cheguei a importar algumas coisas também da China. Por que assim, com dinheiro e com contato certo você trás mercadoria de onde você quiser. Eu parti pra um negocio de venda pra mais de quantidade.

Jonas também faz comentários muito parecidos com os de Rosa:

O cliente tem necessidade de determinados produtos...e eu com conhecimento que adquirei do mercado eu pego esse pedido e efetuo a melhor compra. Então eu compro bem pra vender bem e essa margem de ganho que eu tenho dos produtos eu uso pra fazer o pagamento das contas que eu tenho do escritório...eu compro a preço de atacado...já tenho contato com os vendedores dentro das empresas com os fornecedores. Hoje eu tenho três clientes apenas...já tive muito mais...só que o formato de trabalho hoje não me permite ter mais clientes porque a logística fica muito comprometida...é difícil comprar de vários lugares no mesmo dia e efetuar o recebimento e a entrega desse produto. Meus clientes são todos empresas. Eles compram comigo pra vender frio mesmo no mercado brasileiro. Ele entra em contato comigo por MSN ou por telefone que é muito raro devido a esse contato comigo ninguém quer falar muito né e isso ele faz uma relação de peças que ele precisa e eu faço uma cotação. E antes de ser passada essa cotação eu confirmo com os meus fornecedores ali do Paraguai qual o melhor preço e se tem disponibilidade da peça, com isso eu coloco a minha margem em cima e repasso para o cliente e aguardo a aceitação. Fechando o pedido, dificilmente é essa mesma pessoa que vai retirar comigo ali em Ciudad del Este...então ela tem uma pessoa que vai buscar a mercadoria comigo ali em Ciudad del Este.

A figura do consultor de vendas, como se pode observar, visa excluir toda a parte administrativa da empresa para concentrar todas as atividades nas mãos de um único sujeito. Ela surge na medida em que o trabalhador adquire experiência e deseja investir num negócio que é seu. O que por sua vez, faz com que todos os

lucros e prejuízos recaiam somente sobre o consultor de vendas, tornando o negócio muito lucrativo ou um grande prejuízo.

Observando a prática do consultor de vendas, tem-se que ele vende para poucos clientes e não possui atendimento ao público. Seu trabalho se restringe ao atendimento por programas de mensagens instantâneas, ligações para cotar os preços e a entrega para o encarregado que encaminha os produtos. Quando me comentava sobre esta atividade, Jonas me revelou algumas estratégias que ele utilizava para manter o cliente.

Assim mano, quando eu comecei com venda as empresas não tinham site na internet com os preços das mercadorias né. O que que acontecia. O cliente entrava em contato comigo e eu podia trabalhar no preço da mercadoria né. Tipo, o vendedor passava um preço maior pro cliente e pagava pra empresa o preço que tava no computador, na tabela, entende? Eles não tinham tantos contatos assim pra fazer uma cotação, mas eu também não abusava né. Assim eu ia tirando uns troquinho por fora. Daí quando as empresas começaram a criar site virou uma b... os clientes consultavam lá e já vinha mais ou menos sabendo o preço da mercadoria, aí que que eu fazia. "Ah tá. Onde foi que você viu o preço. Ah! Foi naquele site? Então cara, aquela loja lá tá vendendo esse produto reconicionado. Eu, você sabe que só te mando produto bom, novo".

Estas estratégias ao que pude constatar são utilizadas de maneira frequente pelos vendedores de Ciudad del Este. O que Jonas chama de mercadoria reconicionada é aquela que depois de vendida, teve um problema, foi devolvida, consertada e foi recolada à venda. Jonas me revelou em outra oportunidade que ocorre constantemente o envio dessa qualidade de mercadoria diretamente das fábricas, onde em mercados consumidores mais exigentes (Estados Unidos e Europa, segundo o interlocutor) não conseguiriam ser expostas à venda. Outra estratégia também revelada por Jonas, que segundo ele também é utilizada por vendedores se refere ao jogo com as variações cambiais.

Funciona mais ou menos assim. O cara me fez o pedido, eu verifico pra ele e falo: esse aqui ficou tantos dólares. Daí a gente tem que ver a cotação do dólar né. Como que ele vai me mandar esse dinheiro? Ele tem que usar do sistema lá da casa de câmbio que eu já comentei contigo. Ele deposita em real numa conta brasileira, a casa de câmbio vai lá confirma o depósito e me paga em dólar. A casa de câmbio não vai trabalhar com o dólar oficial né, porque ele precisa ganhar sobre o esquema né. O que que eu fazia: se a casa de câmbio tava ganhando 0.05 por dólar eu jogava mais 0.02. Tipo, se o dólar tava 2,15 na casa de câmbio eu passava pra ele 2,17, entendeu?

Apesar de estas estratégias aumentarem muito a renda deste vendedor, há de se levar em consideração que esta categoria também é a que mais sofre com as

fiscalizações realizadas em território brasileiro para coibir o contrabando e o descaminho, uma vez que realizadas as operações pela Receita e Polícia Federal brasileira a sua atividade para por completo, pois os clientes pouco se arriscam a comprar para evitar prejuízos com apreensões. Diferentemente do ocorre com os demais vendedores, onde mesmo com as fiscalizações eles ainda recebem o correspondente ao salário fixo, enquanto que o consultor de vendas terá prejuízos, com despesas de aluguel, luz, água, internet, alimentação e estacionamento.

Neste capítulo tratei das práticas realizadas pelos sujeitos aqui reunidos durante o trabalho desenvolvido nas empresas paraguaias. O conhecimento delas é de suma importância para o entendimento das atividades por eles desempenhadas, auxiliando na compreensão da dinâmica daquele comércio e das relações estabelecidas entre os sujeitos ali atuantes. Visualizando tais práticas consegue-se vinculá-las à fenômenos estruturais, tais como a reestruturação produtiva, o neoliberalismo, a flexibilização e precarização do trabalho e a globalização, que são essenciais para a compreensão do comércio do comércio paraguaio.

O comércio paraguaio dificilmente é compreendido se o estudado de forma isolada; é preciso considerar a importância: da reestruturação produtiva nas mercadorias que são negociadas a baixos preços; do neoliberalismo ao abrir os mercados mundiais para a livre concorrência; da flexibilização e da precarização das relações de trabalho para compreendermos a situação dos trabalhadores locais. como também da globalização, que permite o fluxo mundial de capital, de mercadorias e de valores em uma velocidade cada vez maior (CARDIN, 2006, p. 54)¹⁷.

A intenção, além de realizar uma apresentação do que os sujeitos com tive a oportunidade *conversar* realmente fazem durante o trabalho, foi a de observar estes fenômenos ocorrendo na prática, durante o cotidiano desses sujeitos que atuam diariamente na região das Três Fronteiras. Sabendo de toda complexidade deste universo, o próximo passo que desenvolveremos para tentar compreender um pouco melhor a realidade destes trabalhadores exige a análise mais pontual das trajetórias dos interlocutores. O objetivo é observar o que há na história desses sujeitos que justifica a sua ida e permanência neste mercado de trabalho. Por que alguns vão e permanecem, outros vão e retornam, enquanto outros sequer cogitam a possibilidade de trabalhar em Ciudad del Este?

¹⁷ Para melhor compreensão da organização estabelecida na região com o processo de reestruturação produtiva ocorrida na década de 1980 e 1990 ver Cardin (2011).

AS TRAJETÓRIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS

No capítulo anterior procurei responder a uma pergunta bastante simples: o que fazem os brasileiros nas empresas de Ciudad del Este? Na oportunidade, utilizando-me de três categorias de trabalhadores (administrativos, gerentes e vendedores) realizei pontes entre as práticas por eles desempenhadas com fenômenos de características mais estruturais. Vimos como são flexibilizadas e precarizadas as relações de trabalho e como elas estão relacionadas a grandes processos ilegais. Em contrapartida vimos que mesmo diante desses problemas, o trabalho no Paraguai é almejado pelos trabalhadores e se apresenta como uma opção a mais para obtenção de renda na região de fronteira.

Observando esta realidade, o que leva sujeitos com trajetórias de vida semelhantes ou distintas, a optarem pelo Paraguai e outros sequer cogitar a possibilidade de lá trabalharem? Ou ainda, o que leva a alguns até se dispuserem a trabalhar do outro lado da ponte, mas não permanecerem por muito tempo? Realizo este questionamento por que, o sujeito que deseja se manter enquanto trabalhador de uma dessas empresas deve saber administrar esta realidade. Portanto, há um *habitus* capaz de “conciliar a oposição aparente entre a realidade exterior e as realidades individuais” (SETTON, 2002, p. 63).

Para tanto, o *habitus* é:

concebido como um sistema de esquemas individuais, socialmente construído de disposições estruturadas (no social) e estruturantes (nas mentes), adquirido nas e pelas experiências práticas (em condições sociais específicas de existência), constantemente orientado para funções e ações do agir cotidiano (SETTON, 2002, p. 63)

Para solucionar este impasse, neste capítulo busco identificar nas trajetórias dos sujeitos o respaldo que sustenta a realização das práticas que eles realizam ou são levados a realizar, tanto dentro do trabalho como fora dele. Neste exercício, a partir do diálogo com as narrativas coletadas e da observação das trajetórias, utilizo-me do conceito de *capital social* de Bourdieu (2007, p. 67) para compreender por que sujeitos obtêm respostas desiguais para situações semelhantes.

O capital social é o conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma *rede durável* de relações mais ou menos

institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento [...] O volume do capital social que um agente individual possui depende então da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume do capital (econômico, cultural ou simbólico) que é posse exclusiva de cada um deles a quem está ligado.
(BOURDIEU, 2007, p. 67)

Este capital social, portanto, são relações sociais que podem ser transformadas em diferentes capitais, sejam eles, econômico, cultural ou simbólico. Por econômico, entende-se aquele que provém da própria situação econômica do sujeito, como renda auferida ou volume de bens acumulados. Por capital cultural, aquele que é oriundo da qualificação do sujeito, como nível de escolaridade ou cursos realizados. E, finalmente, por simbólico aquele decorrente do prestígio perante os demais sujeitos.

Realizado o recorte do capítulo, divido-o em três momentos. No primeiro apresento como ocorreu o ingresso dos interlocutores no mercado de trabalho paraguaio. No segundo aponto as experiências daqueles que deixaram de trabalhar em Ciudad del Este durante a realização da pesquisa de campo. E, no último, observo as experiências daqueles que permaneceram. O intuito é visualizar quais são os diferentes tipos de capitais que interferem nas decisões dos sujeitos durante suas trajetórias de vida, com destaque aos elementos diretamente vinculados à vida ocupacional.

2.1 – O ingresso nas empresas.

Com 25 anos de idade na época desta pesquisa, Jonas me relatou que trabalhava em Ciudad del Este há nove. Mesmo com pouca idade, antes de trabalhar no Paraguai, realizava trabalhos esporádicos desde os 12 anos no contra turno escolar. Com essa idade trabalhou numa fabriqueta de pregos para fixar telhas de amianto. Aos 13 anos trabalhou numa sorveteria e dos 14 aos 15 numa confecção de roupas e bordados. Quando foi trabalhar em Ciudad del Este, com 16 anos de idade passou a estudar no período noturno.

Ele reside até hoje num bairro de classe média baixa com seu pai, sua mãe, sua irmã (Rosa) e mais três sobrinhos. O sustento da casa era feito basicamente pelo seu pai (técnico em manutenção de aparelhos domésticos e industriais) e a sua irmã (na época trabalhava como secretária num escritório de contabilidade), bem

como pela contribuição de outros dois irmãos que já eram casados e não moravam mais ali. Ao que pude perceber no contato com Jonas e sua família, o trabalho desde cedo era quase uma exigência feita pelo pai. Jonas incorporou este valor repassado pelo seu pai e desde cedo procurou afazeres pelo bairro onde morava.

A sua ida para o Paraguai ocorreu por influência de dois dos seus irmãos mais velhos que há alguns anos trabalhavam lá. Seu primeiro trabalho foi o de “auxiliar de vendedor”. Trabalho que não era diretamente ligado à empresa, não possuía qualquer contrato ou outro tipo de vínculo empregatício. Sua tarefa se constituía em ajudar os vendedores a retirar, embalar e testar os produtos comercializados, deixando tudo organizado para o cliente chegar e levar as mercadorias.

Cada vez que eu fazia o serviço recebia na hora. Tinha vendedor que me contratava por semana. Pagava 20 'dólar' por semana. Só que não era compensatório na época, porque tinha serviço que eu ganhava cinco e às vezes eu pegava cinco trabalhos no dia e aí eu ganhava 25 'dólar' por dia e não 20 por semana. Mas tinha semana que eu não fazia nada.

Jonas trabalhava numa espécie de terceirização do serviço pelos próprios vendedores, que lhe pagavam quando cumpria com o ordenado. Não recebia muito por esse serviço e por isso tinha que trabalhar bastante e torcer para que lhe dessem algo para fazer. Permaneceu neste tipo de ocupação por quase dois anos. Após este período, foi contratado pela empresa onde o irmão trabalhava fazendo serviço de compra externa, função que também visava o auxílio aos vendedores e constituía-se em realizar compras em outras lojas de produtos que o estoque da sua empresa estava em falta. A sua rotina de trabalho era muito exaustiva, pois necessitava trasladar caixas de mercadorias de uma loja até a outra, o que lhe prejudicava nos estudos.

Aí eu chegava em casa e literalmente eu tinha que estudar...mas eu chegava muito cansado...meu trabalho era muito pesado...eu tinha que ficar carregando caixa e muitas vezes não tinha ninguém pra me ajudar...então se eu pegasse mil peças de hd eu tinha que fazer 10 viagens com 100...então era uma rotinha exaustiva...cansativa mesmo... confesso que eu ia pouco pra aula. Eu chegava em casa deitava e só ia acordar no outro dia pra ir trabalhar mesmo.

Eu lhe questionei se mesmo levando esse tipo de rotina ele não sentia vontade de procurar algum emprego em Foz do Iguaçu.

Eu não senti. Por que com 16 anos o mercado brasileiro também não me ofereceu grandes oportunidades...e por eu nunca ter trabalhado fichado no Brasil e nunca conheci o que era direito de férias e nem décimo terceiro. Eu trabalhava com contrato de boca, então eu fui praticamente pra mesma realidade. Só que lá eu tive a oportunidade de ter acesso ao dinheiro, coisa que eu não tinha sendo sorveterio ou trabalhando na malharia. E no Paraguai eu tinha perspectiva de crescimento.

Jonas permaneceu no departamento de compras por mais um ano e meio. Após isso, aproveitando uma oferta que fizeram ao seu irmão, foi auxiliá-lo no que ele disse ser um programa novo lançado pela empresa onde trabalhavam. A realidade era que a empresa estava terceirizando os serviços, ofereceram uma sala equipada e dali eles deveriam realizar as vendas utilizando o estoque da empresa.

Depois disso eu tive outra oportunidade dentro da empresa. A empresa lançou um programa novo, aonde seria vendedores...como é que eu vou explicar...eu me tornei vendedor da empresa mas com certas liberdades. Devido as pessoas que eu fui conhecendo, os contatos que eu tive. Fui trabalhar com o meu irmão também no caso. Aí eu fui trabalhar junto com ele, porque a gente tinha uma carteira grande de clientes pra atender, isso gerou interesse da empresa. Porque a gente tinha uma carteira grande de clientes. Daí a gente atendia o cliente e efetuava a venda por eles só que pelo contrário nós só teríamos salários...o salário seria uma porcentagem da venda que nos efetuamos durante o mês. Então não tinha salário fixo, então o salário era uma porcentagem da venda do que eu fizesse durante um mês. Com isso eles nos deram um espaço para trabalho, que seria dois computadores e uma sala e o salário vinha da porcentagem que era 20 % do lucro que as minhas vendas gerassem pra empresa. 20% do lucro e não da venda.

A proposta realizada pela empresa retirava a obrigação de pagamento do salário e em compensação aumentava a comissão de Jonas e do seu irmão. Nessa oportunidade Rosa começou a trabalhar com eles também. Permaneceram nesse sistema pouco mais de um ano, quando a empresa ofereceu a compra da repartição onde eles trabalhavam. Eles aceitaram a proposta e passaram a trabalhar por conta própria, do lucro eles deveriam tirar a sua renda e manter as despesas da sala.

No ano de 2007 houve uma proposta da empresa de onde nos trabalhávamos que ofertou a compra de uma repartição dessa empresa. Com essa oferta foi feita a negociação com a empresa e nos assumimos a repartição, aonde os lucros de certa forma ficava uma parte com o vendedor e um parte ficava pra administrar esse projeto e uma parte era destinada a empresa que nos forneceu o produto. A gente trabalhava como uma empresa coligada...era a parte mas ligada...entende.

[...]

De certa forma pra empresa já não conseguia dar assistência a essa repartição devido a grande quantidade de coisas que eles tinham que fazer. Então a visão deles era de que repassando isso pra alguém e essa pessoa explorando melhor essa ideia poderia aumentar o faturamento. Porque a gente continuava vendendo pra eles e com isso a gente vendendo mais eles ganhavam mais...começou a ter uma gestão mais seria...porque antes não tinha pessoal efetivo da empresa pra controlar isso...a partir disso a gente começou a administrar esse negocio.

Como administradores do negócio eles permaneceram por mais dois anos e tiveram que fechá-lo. Jonas alugou uma sala e continuou trabalhando como consultor de venda, agora, porém, sozinho. Seu irmão nesse meio tempo passou a trabalhar como *freteiro* e Jonas por algumas vezes participava do envio das mercadorias.

A gente trabalhou dessa forma por dois anos e os resultados foram cada vez mais insatisfatórios devido a Ciudad del Este não ser mais atraente pro mercado brasileiro. Como a gente tava fechado em escritório...não conseguíamos atender ao público...turista...que é o que começou a ser fomentado nessa época, começou a enfraquecer. Em dois anos ela fechou e hoje eu trabalho de forma independente eu tenho um escritório meu em Ciudad del Este, aonde eu continuo ainda atendendo alguns dos clientes do começo, e assim que eu venho me mantendo, pagando aluguel, luz.

Na mesma oportunidade em que Jonas começou a trabalhar em Ciudad del Este sua irmã Rosa também foi buscar seu sustento do outro lado da ponte. Ela é a mais velha dentre os quatro irmãos e mãe divorciada de dois filhos. Vive na mesma casa que seus pais e Jonas, além deles também residem seus dois filhos (um garoto e uma garota adolescentes) e mais um sobrinho de 12 anos, filho de um dos irmãos de Jonas e Rosa.

Quem me levou primeiro foi o meu irmão com a ajuda da minha cunhada. Foi um dos meus irmãos depois foi o outro, aí foi uma cunhada e aí depois dela fui eu. Ela me apresentou pra uma gerente de loja que me aceitou.

Apesar de Rosa e Jonas optarem por ir trabalhar em Ciudad del Este ao mesmo tempo, as situações ocorreram de maneira distintas. Enquanto era praticamente o primeiro emprego de Jonas, Rosa (com 31 anos na época, hoje com 40) tivera uma longa experiência no mercado de trabalho de Foz do Iguaçu. Embora não tenha detalhado, disse-me que desde os 11 anos de idade já realizava trabalhos remunerados, assim como ocorreu com Jonas. Ela ateu-se a dizer que trabalhou 12 anos em um escritório e que trabalhou algum tempo em escritórios de contabilidade, ambos com carteira assinada.

Desde os 11 anos eu trabalho no Brasil. Fui trabalhar no Paraguai eu tinha 31 anos [9 anos no Paraguai]. Sempre trabalhei com carteira assinada no Brasil. Trabalhei 12 anos em escritório, depois trabalhei em contabilidade.

[...]

Eu comecei puxando caixa, no pacote. Trabalhei no pacote.

Como vimos no primeiro capítulo, Rosa trabalhou em diferentes ocupações, foi caixa, gerente de caixa, gerente de venda e, sua última ocupação foi consultora de venda. Apesar das peculiaridades das trajetórias profissionais desses dois sujeitos, ficou bem claro a influência dos outros dois membros da família na tomada da decisão, o próprio Jonas me relatou essa influência quando gravei uma conversa com ele.

O meu objetivo era tirar a cidadania do país e trabalhar dentro de uma empresa e ali fortalecer e seguir como se fosse a carreira que os meus irmãos seguiram. Eu queria ser um gerente de loja e me especializar ali no Paraguai. Não tinha interesse nenhum de trabalhar no Brasil. Não passava mais na minha cabeça.

Nessa mesma influência familiar estão Neiva e Charles. A primeira vem de uma família numerosa de classe média, onde três de seus irmãos trabalham em Ciudad del Este. Durante a pesquisa de campo ela estava iniciando o segundo ano do curso de Direito numa das faculdades particulares de Foz do Iguaçu, trabalhou por algum tempo na cidade como vendedora de uma loja de informática, mas como tinha irmãos trabalhando em Ciudad del Este nesse mesmo ramo, foi para lá trabalhar também.

Trabalho no Paraguai há catorze anos. Trabalhei no Brasil em uma empresa de informática, trabalhei seis meses aqui, mas como eu já tinha irmãos trabalhando lá em empresa de informática, fui indicada pra trabalhar numa dessas empresas e foi assim que eu consegui ingressar no mercado de trabalho.

[...]

No Brasil a minha carga horária de trabalho era ruim, era mais pesada, trabalhava num serviço mais pesado e a remuneração também era inferior, aí o que aconteceu foi que consegui um emprego lá que a venda era maior e a carga horária por incrível que pareça era menor, no meu caso comparando com o serviço que eu tinha aqui. Fui pra lá trabalhar como vendedora de informática, atendia os vulgos sacoleiros no balcão, os compristas.

Neiva sempre trabalhou como vendedora e já mudou de loja três vezes. Ela disse já ter recebido propostas para voltar a trabalhar no Brasil, mas, segundo ela, nenhuma delas valia a pena.

Recebi propostas pra vir, para voltar a trabalhar no Brasil, algumas mas nada que valesse a pena. É muito inferior e você vai trabalhar em uma loja de vendedora aqui ganhando praticamente metade do que você ganha trabalhando lá e trabalhando praticamente mais. Eu trabalho das sete e meia as quatro e meia da tarde tenho mais o horário de almoço, no caso até umas três e meia, aqui no Brasil se eu fosse trabalhar em uma loja seria das oito da manhã às seis da tarde, então eu prefiro ir um pouquinho mais cedo e voltar mais cedo, nesse ponto de vista é melhor o trabalho lá. O que é pior é o desgaste psicológico, a insegurança, a instabilidade. A gente sofre pressão, a gente precisa bater meta se quiser manter o emprego. Você é um funcionário valorizado a partir do momento que você dê lucro, quando você não dá lucro você entra num outro patamar de funcionário.

O segundo interlocutor, Charles, veio de uma família menos afortunada se comparada à de Neiva, ele estudou até a oitava série e desde muito cedo auxiliava seu pai que trabalhava realizando acabamentos e decorações de interiores. O seu ingresso em Ciudad del Este também ocorreu por influência do seu irmão.

Eu nasci em Foz do Iguaçu. A minha mãe e o meu pai se conheceram em Cascavel. E o meu pai vinha trabalhar muito em Foz por causa da Itaipu. Daí meu pai decidiu vir pra cá e trouxe minha mãe. Ele prestava serviço particular pra Itaipu, eu não sei direito o que era. Meu pai é decorador, daí ele atendia os escritórios essas coisas assim. Assim as empresas contratantes que contratavam ele pra trabalhar lá dentro.

Eu nasci em 1981 e morei aqui em Foz até os 5 ou 6 anos daí meu pai voltou pra Cascavel. Por causa de brigas, mulheres, meu pai era muito mulherengo, de jogar baralho. Aquele tempo o pessoal de Foz era assim né, acostumado a ganhar dinheiro fácil na Itaipu né e aí acredito que a minha mãe foi embora por causa de outra mulher né, porque meu pai tinha outra mulher em Foz. Aí eu fui morar com a minha mãe em Cascavel. Eu já tinha dois irmãos, um mais velho e uma mais nova que eu, filhos do meu pai e da minha mãe.

Aí morei em Cascavel até os 11 anos, porque meu pai parou de levar a pensão né. Minha mãe mandou a gente vir morar em Foz com a minha madrasta, que já era mulher dele. Aí com essa idade eu ia trabalhar com o meu pai. Ele ia fazer obra em hotel, essas coisas de decoração e eu ia junto. Eu estudava a tarde e de manhã eu ia trabalhar com o meu pai.

E aí meu irmão mais velho já começou a trabalhar no Paraguai nessa época. Ele foi trabalhar em loja de brinquedo. Arrumava prateleira, mas era um emprego que não tinha assim futuro né. Porque se você ficar a vida inteira vai ganhar o mesmo salário.

Aí em 95 mais ou menos. A gente tinha um amigo que trabalhava em loja de pesca daí esse meu, nosso amigo conheceu o meu atual patrão até hoje. Aí conversando com esse amigo nosso em comum ele arrumou um emprego pro meu irmão mais velho. Aí no final de 95 eu tava com 13 pra fazer 14 anos, aí abriu uma vaga e meu irmão me levou pra trabalhar junto com ele. No começo até meu patrão achou estranho, muito magrinho. Não queria nem contratar, ele demorou um mês assim e falou pra esperar mais um mês e foi indo. E em setembro de 95 eu comecei a trabalhar. Eu era vendedor, arrumava prateleira, entregava mercadoria em outras lojas, carregava caixa,

não tinha função, fazia tudo, arrumava depósito, o que tinha que fazer a gente fazia.

Assim como Rosa, Eusébio trabalhou por muitos anos no mercado de trabalho brasileiro. De uma família de classe média ele foi o único interlocutor que já possuía curso universitário quando começou a trabalhar no shopping. Ele possuía larga experiência no ramo da telefonia móvel, acompanhou o processo de expansão desse mercado, estava bem familiarizado com a dinâmica e possuía grande rede de contatos para desenvolver essa atividade. Sua ida ao Paraguai está relacionada à abertura da telefonia móvel no Brasil, ocorrida no final dos anos 1990 e o surgimento de outras operadoras de celulares.

Em virtude da maior concorrência de outras operadoras, o negócio de Eusébio, foi sofrendo pela maior concorrência. Nesta oportunidade ele deixou esse trabalho e por convite de um dos seus clientes, quando estava à passeio de compras em um shopping em Ciudad del Este, aceitou gerenciar esse shopping e uma loja de roupas no Paraguai.

Eu sou natural de Campo Mourão, meus pais já vivem lá há uns 40 anos, chegou ainda jovem. Aí com 18 anos eu fui pra Curitiba, na época eu fui servir o exército, aí eu fiquei três anos, aí vim pra Foz em 92, aí fiquei até 96, aí trabalhei em várias empresas, de dois anos em transporte de valores e dois anos na casa de câmbio. Aí eu voltei pra Curitiba em 99, aí trabalhei um ano e meio na Telepar, aí logo houve a privatização que a Tim comprou a Telepar, aí com a privatização eu fui efetivado, na época eu era estagiário na Telepar, aí eu fui efetivado, aí como a Tim começou a abrir loja outras cidades do PR, acabou a lista de espera, ou seja o mercado se abriu houve uma demanda muito forte aí eu vim pra Foz como gerente de um loja que tinha abrido no shopping Mercosul era o primeiro shopping numa loja de telefonia na época era mais prestação de serviço, mas como a TIM entrou no mercado ela começou a vender aparelho também, isso foi em 99 já foi julho de 99 mais ou menos, aí foi onde o mercado se abriu e começou a vender telefone. Na época você vendia 150, 200 aparelho dia. Acho que foi o período que a Erickson vendeu mais aparelhos no mundo, só existia Erickson no Brasil, não existia as outras. Entrou forte no mercado, conseguiu fazer uma parceria forte no momento com a Tim, então foi quando eles começaram a lançar aparelhos menores.

Aí depois trabalhei dois anos acho, um ano e meio na loja, aí eu sai e fiquei fazendo consultoria pras lojas aqui na região sudoeste pras lojas que vendiam, fui fazer consultoria pras lojas que a TIM credenciava a rede que ela tinha de atendimento, não loja própria, tipo magazine Luiza, super móveis, as lojas que revendiam pra TIM.

Aí passaram algum tempo, aí em dois mil e quatro eu sai da TIM e fui trabalhar com um "parcero", no qual eu atendia, ele abriu uma loja em Foz eu fui trabalhar com ele. Aí o movimento começou a cair muito as vendas começaram a cair, aí eu verifiquei que o mercado começou a ficar mais forte, começaram a surgir outras operadoras. Aí eu saí e em seguida uns três meses depois eu vim pro Paraguai em 2008. Na realidade eu conhecia o dono da loja onde eu trabalho isso na época da Tim, ele era cliente lá e

tal, ai quando ele ficou sabendo que eu não estava trabalhado na firma, ele chegou me procurar e não me achou. Eu acabei entrando no shopping no Paraguai da loja dele ele me encontrou e me chamou, duas horas nós conversamos, era um meio de mês, no inicio do mês seguinte eu comecei trabalhar com ele.

Também por um convite de um cliente começou a trabalhar Arnaldo. Trabalhando como gerente de uma confeitaria foi ser vendedor numa pequena loja de perfumes e cosméticos em Ciudad del Este no ano de 1993. Inicialmente ele ajudava o dono da loja a estocar e a vender os produtos, era uma espécie de auxiliar dele. Com o tempo, foi se responsabilizando por mais afazeres, como controle de entrada e saída de produtos, ajustamento de preços, controle administrativo e as vendas.

Com o ganho crescente de confiança, se tornou gerente do estabelecimento. Após o falecimento do dono, com a anuência da viúva, deu continuidade ao empreendimento. Ficou responsável por tudo na loja, inclusive pela prestação de contas à chefe que dificilmente ia ao local de trabalho. No momento em que realizei a *conversa* gravada com Arnaldo, ele me relatou que ainda encontrava-se nesta relação com a dona. Mas durante os jogos de futsal e as pequenas confraternizações após as partidas o ouvi contando a Jonas que há uns quatro anos havia comprado essa loja, mas que ainda não havia saldado esta dívida.

A sua trajetória de vida está vinculada ao movimento migratório ocasionado pela construção da usina de Itaipu, quando seu pai na década de 80 migrou do norte paranaense para as Três Fronteiras a fim de trabalhar na obra. Assim que chegaram foram morar provisoriamente em Ciudad del Este, pois não havia habitação disponível para os obreiros no lado brasileiros, pouco tempo depois conseguiram mudar para Foz do Iguaçu.

Viveu praticamente toda a sua infância nessa cidade e desde muito cedo já trabalhava, contou-me que quando era pequeno vendia gelinho no colégio onde estudava. O que inicialmente sentia um pouco de vergonha de levar uma caixa de isopor para o colégio, mas logo se acostumou com a ideia. Já com doze anos de idade conseguiu um emprego como balconista numa padaria, estabelecimento em que ficou trabalhando durante seis anos.

Apesar de alguns desentendimentos com o patrão chegou a ser chefe de loja, mesmo com pouca idade, 16 anos na época. Neste meio tempo chegou a trabalhar num restaurante e numa casa de câmbio, mas por insistência do dono da

padaria, retornou. Considera este trabalho essencial na sua vida, uma vez que foi nele que aprendeu a lidar com pessoas e administrar um negócio. Por meio de um de seus clientes na padaria foi convidado para ir trabalhar no Paraguai. Além disso, formou-se em letras e disse já ter passado em dois concursos públicos, mas por desatenção não foi atrás para assumir os cargos.

Cara, eu trabalhava na “Padaria”¹⁸. Eu tinha uns 16 anos e já era meio que gerente lá. O dono gostava muito de mim, confiava no meu trabalho. Daí uma vez eu me desentendi com ele e fui trabalhar em outro lugar, mas um tempo depois ele voltou a me procurar. Eu também gostava de trabalhar lá, gostava muito do contato com os clientes. Aprendi muito lá. Um dia eu resolvi sair de lá de novo e um dos clientes me ofereceu emprego no Paraguai. Isso foi lá por noventa e três mais ou menos. Eu fiquei pensando né, porque eu tinha mais duas propostas de emprego aqui em Foz. Mas daí eu resolvi ir pra lá, fui ver qual que era. Eu já tinha muita confiança nessa cliente minha lá da “padaria”.

Pela indicação de conhecidos ingressaram também Jair e Janine. Como afirmei na introdução, *conversei* com este casal numa terça-feira à tarde. Jair, que completou o ensino médio, nos relata que sua ocupação anterior era na montagem de vidros em instalações comerciais. Na ocasião em que ele realizava um serviço para uma loja numa das principais avenidas de Foz do Iguaçu, acabou pegando amizade com o dono da loja vizinha que lhe ofereceu a oportunidade de ir trabalhar numa venda de produtos para pesca.

Trabalho há 21 anos sempre na “Nome da Loja”, entrei lá comecei em 92. É o seguinte eu trabalhava aqui na avenida JK numa loja de vidros, de montagem de vidros, instalações comerciais com vidros modulados, e eu fui trabalhar até então do lado de onde o dono da loja hoje tinha uma loja aqui no Brasil, e ele acho que foi gostando dos meus serviços na outra loja, e quando ele foi abrir uma loja no Paraguai, me chamou se eu não queria trabalhar com ele, e eu conversei com esse até então meu patrão, sabia que ele então até financeiro queria até me pagar mais, mas não podia, pela situação financeira dele também. Então na época ele me deu o maior apoio pra mim ir, porque sabia que na época eu tava assim começando a minha vida a dois então ele me incentivou muito nisso aí e sabia que era melhor pra mim também. Então eu fui trabalhar com esse pessoal e to lá até hoje. Trabalho como vendedor de artigos de pesca

Janine me disse que trabalha há oito anos na mesma casa de produtos para pesca que Jair (os dois se conheceram no trabalho). Antes de ir para lá ela trabalhou durante dez anos como vendedora numa famosa franquia de perfumes no centro de

¹⁸ Trata-se de um estabelecimento bem conhecido em Foz do Iguaçu, prefiro não incluir o nome real para garantir o sigilo do informante.

Foz do Iguaçu, além disso, estudou até completar o ensino médio. Com a ajuda de uma amiga, que também trabalhava no Paraguai, conseguiu uma vaga na parte financeira desta loja e até hoje desempenha a função de controle e cobrança de clientes que possuem crédito na loja.

Eu trabalho há oito anos. Eu trabalhava aqui, mas a renda não era muito boa. Foi uma amiga minha que já trabalhava lá que me indicou pra trabalhar na empresa. Ela me indicou, eu aceitei e tô lá até hoje.

‘Nome da Loja’ loja de pesca, os dois trabalham lá. Ele trabalha com vendas e eu no setor financeiro. Antes eu trabalhei dez anos aqui numa loja de perfume.

A última das interlocutoras é Rafaela, como afirmei no primeiro capítulo tive a oportunidade de conversar com ela nos momentos que estive na casa de Jonas (ela era namorada de um amigo dele). Esta interlocutora que possui 20 anos vive com a sua mãe e a sua irmã num bairro de classe média baixa em Foz do Iguaçu. Ela chegou a trabalhar como atendente de lanchonete por um curto período de tempo, após completar o ensino médio trabalhou no Paraguai entre os anos de 2011 e 2012 como vendedora numa loja de roupas, cujo dono era um libanês. Antes disso nunca havia trabalhado, talvez o modo como ela começou a trabalhar em Ciudad del Este seja o mais cômico de todos.

Um dia eu fui com a minha prima comer um lanche numa lanchonete aqui perto de casa. Essa lanchonete era de um árabe que era amigo dela. A gente tava lá sentada e tal, esperando o lanche chegar, daí o ‘turco’ perguntou se a gente não queria trabalhar no Paraguai. Daí a gente falou que não tava trabalhando e perguntou do que e aonde tinha que trabalhar. Ele disse que era de um amigo dele que tinha uma loja de roupa no Paraguai e tava precisando de umas meninas pra trabalhar. Na hora ele anotou num cartãozinho o endereço e falou pra gente ir lá no outro dia bem cedo e falar que ele tinha indicado. A gente foi. Chegou bem cedo lá e a loja não tava nem aberta, esperamos abrir. Falamos com o dono e ele disse que já podia começar a trabalhar. A gente disse que não, que naquele dia não dava. A gente não achou que já ia começar e falou que ia começar no outro dia. E ele disse tá bom.

Da observação das trajetórias desses sujeitos até o ingresso nas empresas de Ciudad del Este permite ponderar alguns pontos. O primeiro deles é o papel fundamental que as redes de relações têm para viabilizar a entrada deles nas empresas. Todos os interlocutores com que mantive contato ingressaram por indicação de algum familiar, amigo ou conhecido. Esta rede corresponde a uma teia composta por inúmeros fios que se encontram interligada, mantida por meio de um

conjunto de expectativas mútuas e de comportamentos determinados (SOARES, 2004. P. 106).

Por se tratar de uma migração temporária conhecida como *commuting* ou deslocamento transfronteiriço, onde “ocorre a movimentação diária de pessoas que moram em um país e trabalham em outro” (CARDIN, 2012, p. 61), as redes sociais tornam-se muito mais interligadas e acessíveis e os sujeitos acabam tendo contato diário com os trabalhadores de Ciudad del Este. Neste contexto, os prós e os contras do trabalho são vistos com mais facilidade, o que pode aumentar ou diminuir as expectativas de se conseguir um trabalho, segundo aquele que observa.

Neste sistema de indicação, pude observar a presença de famílias inteiras onde quase todos os integrantes trabalham no Paraguai, como são os casos das famílias de Neiva, Charles, Jair, Janine, Rosa e Jonas. Portanto, o sujeito que trabalha nas empresas de Ciudad del Este possuem alguém (seja na família ou no círculo de amizade) que serve de parâmetro e garantia de acúmulo de capital social, servindo de exemplo vivo para que os demais trabalhadores da família possam avaliar quais serão as oportunidades e os riscos.

Diferentemente das redes de migração para países distantes, onde as informações dos sujeitos que foram são recebidas de maneira indireta, por meio de internet, ligações telefônicas, cartas ou de notícias de terceiros, neste caso o sujeito tem a oportunidade de analisar, observar e conviver com aquele que vende sua mão-de-obra e que servirá como rede de inserção. Esta rede, além de oportunizar ao sujeito um trabalho, também auxilia na sua adaptação ao trabalho, na compreensão da dinâmica do mercado de trabalho de Ciudad del Este, bem como em situações mais simples, como indicar locais para pedir ou realizar refeições.

Está nítida a presença de um capital social acumulado que é repassado aos demais membros da rede, ficando disponível ao trabalhador e indicando uma auto-suficiência da rede, fazendo com que os sujeitos sociais intensifiquem suas expectativas (SOARES, 2004). É a partir das experiências acumuladas que os membros mais antigos fazem indicações para os chefes, mostram a melhor forma de se deslocar até o Paraguai, onde realizar refeições, além das várias manhas e macetes que são exigidos dos trabalhadores pela dinâmica do comércio de Ciudad del Este, basta ver as várias atividades que eles desempenham da qual ocupei-me em descrever no primeiro capítulo.

Além desta característica geral a todos os interlocutores há que se considerar alguns pontos em comum nas trajetórias da grande maioria deles. Os interlocutores Jonas, Arnaldo, Rosa, Rafaela, Jair, Janine, Neiva e Charles vieram de famílias menos afortunadas e no momento do ingresso alguns deles sequer possuíam o segundo grau completo (Jonas e Charles) e tiveram que conciliar a rotina de trabalho com o estudo. Outros já haviam terminado o segundo grau (Arnaldo, Rosa, Rafaela, Janine, Neiva, Arnaldo e Rosa). Desses apenas Jonas, Neiva, Rosa e Arnaldo iniciaram curso universitário. O primeiro iniciou a graduação de Educação Física, mas não terminou, em compensação realizou um curso técnico de quiropraxia (terapia ocupacional). Rosa graduou-se em pedagogia, Arnaldo em letras e Neiva se formará em direito.

Portanto, na trajetória desses sujeitos destacam-se um início em ocupações bastante simples e de menos remuneração, isto se deve a um início com capital cultural, de maneira geral, bastante básico. Além disso, eles não possuíam capital político ou simbólico que os colocassem em uma situação um pouco mais privilegiada. O Paraguai se mostrou como uma alternativa para desenvolver um trabalho e aferir uma renda, porém com maiores expectativas do que eles teriam no Brasil. A única interlocutora que não criava expectativa para trabalhar em Ciudad del Este foi Rafaela, que entrou no mercado de trabalho quase sem querer como vendedora numa loja de roupas.

O único que já ingressou em Ciudad del Este com o terceiro grau completo foi Eusébio (formado em Administração). Todavia, este fator não é o único responsável por ele já ter começado em um cargo superior, há que se destacar que ele já tinha um capital simbólico prévio, pois o dono da loja e do shopping já conhecia o seu trabalho e lhe ofereceu a oportunidade. A reunião do seu capital cultural com o capital simbólico dá conta de explicar a forma como ingressou no Paraguai.

2.2 – A experiência de quem saiu.

No item anterior demonstrei como foi à experiência de cada um dos sujeitos no momento em que eles ingressaram nas empresas paraguaias, das quais realizei algumas conclusões. Neste momento, quero tratar tão somente daqueles que vivenciaram a saída do mercado de trabalho paraguaio, são eles: Rosa, Jonas,

Rafaela e Neiva. O objetivo é visualizar quais variáveis são observadas no momento de decidir a permanência ou não no mercado de trabalho de Ciudad del Este, Paraguai.

De todos os relatos reunidos talvez o de Jonas seja o mais emblemático. Durante os últimos três anos ele vivenciou três saídas de Ciudad del Este. A primeira delas ocorreu quando ele aceitou a proposta de um tio seu para trabalhar numa fábrica de cozinhas industriais como vendedor externo em Foz do Iguaçu. Ele receberia salário fixo mais as comissões das vendas.

A vez que eu fui trabalhar com o meu tio foi por que naquele ano [2010] eu não tava muito bem no Paraguai. Volta e meia tinha operação, o meu irmão e eu um tempo antes tinha levado uns “tombos”¹⁹. E aí eu decidi por uma coisa mais segura. A proposta não chegava nem perto do que eu ganhava num mês mais ou menos bom no Paraguai. Mas eu decidi ir mesmo assim.

Ele ficou pouco menos de um mês trabalhando com seu tio e retornou. Deu como motivo para o retorno o fato de não ter gostado do sistema de trabalho, não desempenhar a função para qual tinha sido contratado, ter atendido poucos clientes (o que não lhe renderia comissões) e ainda ter que realizar serviços particulares para o seu tio, como pegar os filhos dele no colégio. Por estes motivos, somados ao fato que ganhava mais no Paraguai, decidiu retornar.

Durante as *conversas* que tivemos percebe-se a presença de dois temas importantes: 1) o retorno financeiro que o Paraguai proporcionava-lhe; 2) e, como ele mesmo disse, a necessidade de “uma coisa mais segura”, que aqui é entendido como um salário fixo e garantias trabalhistas, viabilizado pelo trabalho no Brasil. Jonas sempre fez questão de reiterar que “no Paraguai hoje você tá lá em cima e amanhã pode tá lá embaixo”. Aliado a estes fatores, também acredito que está a dificuldade de se encaixar aos moldes que seu tio lhe exigia, como cumprir o horário e realizar tarefas que em regra não seriam de sua obrigação.

Destaca-se que o tipo de emprego que Jonas buscou (vendedor comissionado) tinha o mesmo sentido que a atividade realizada no Paraguai. Este sistema lhe agradava muito por que o estimulava a produzir mais, rendendo-lhe mais dinheiro. Em síntese, ele buscava realizar práticas de trabalho semelhantes aquelas

¹⁹ Os tombos aos quais Jonas se refere foram sucessivas perdas de mercadorias em fiscalizações realizadas pela Receita e Polícia Federal.

que desempenhava no Paraguai, porém com todas as garantias do trabalho formal existentes no Brasil.

Acredito que o interlocutor também ponderou estes mesmos motivos (retorno financeiro e segurança) para decidir aceitar uma proposta realizada por um cliente do Rio Grande do Sul, o que promoveu a sua segunda saída do mercado de trabalho paraguaio no início de 2011. Com a experiência e o capital acumulado por meio dos negócios realizados em uma primeira loja de informática, o cliente de Jonas decidiu ampliar seu comércio abrindo uma segunda loja em um município vizinho, para tanto contava com a sociedade de seu irmão e o trabalho de gerente que seria realizado por Jonas.

A proposta englobava um salário fixo de R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais), o custeio do aluguel para sua moradia e uma passagem por mês para visitar a família. Entretanto, esta proposta, apesar de não igualar o que ganhava em um bom mês de trabalho em Ciudad del Este, se mostrava muito mais interessante pelo fato de não ter os chamados altos e baixos existentes no mercado paraguaio, ou seja, meses com altos lucros seguido de outros com muitos prejuízos.

Contudo, a realidade não condizia com a proposta feita ou, em outras palavras, a proposta não saiu do papel. Jonas permaneceu por quase um mês na casa do proprietário da loja convivendo com a família dele. Além disso, a abertura do outro estabelecimento no qual ele deveria gerenciar teve de ser adiada. Somado a estes motivos, também pesou a ausência dos familiares, namorada e amigos. Fatores que influenciaram na sua decisão de retornar menos de um mês após.

A terceira saída ocorreu para atender numa clínica como quiropraxista²⁰ entre o final de 2012 e início de 2013. Desta vez, Jonas deixava seu escritório para iniciar uma nova carreira, sem ter salário fixo e sem ter clientela formada. Ele estava cansado do que fazia do outro lado da ponte. Mesmo assim questionei-lhe se ele não conseguiria arrumar um emprego como vendedor em uma loja de informática.

Eu até consigo mano. Mas eu vou ficar ganhando cerca de quatrocentos e cinquenta 'dólar' de salário e vou ter que vender mais de cem mil reais por mês pra começar a receber comissão. E ninguém vende mais isso no Paraguai. E também eu vou ter que tá todo dia lá bem cedo, cumprir horário, trabalhar no sábado, não to afim de fazer isso. Prefiro ficar aqui de boa.

²⁰ Quiropraxia, segundo o interlocutor, é um tipo de terapia ocupacional, que se ocupa do diagnóstico e tratamento de problemas do sistema neuromusculoesquelético.

Se Jonas levasse em consideração tão somente o fator econômico, ele continuaria em Ciudad del Este. Até conseguir um número razoável de pacientes ele demoraria a ter o rendimento financeiro que obtinha no país vizinho. Se somado a outros fatores como o seu *know how* do mercado paraguaio, que envolve os contatos estabelecidos, parcerias e os próprios “jeitinhos” e “esquemas” que ele apreendeu durante os quase dez anos de trabalho, o retorno para o mercado brasileiro não se demonstrava ser uma das melhores opções. Além disso, ele sempre fez questão de reiterar que: “o Paraguai sempre tem seus altos e baixos” e era notório que ele vivia um “baixo”, assim como era evidente o seu cansaço e desânimo.

Outro fator a ser destacado tem a ver com o tipo de trabalho desempenhado. O fato de ele não querer mais cumprir horário, acordar cedo e trabalhar aos sábados demonstra que Jonas não mais gostaria de cumprir com as exigências do mercado de trabalho paraguaio. Uma vez que, em regra, desenvolve-se uma rotina de trabalho com jornadas das sete da manhã até às dezesseis horas, com pouquíssimo tempo para o almoço e com poucos dias de férias por ano.

Em contrapartida a esperança que depositava nesta nova empreitada envolvia outros fatores. Ouvi de Jonas durante este período de transição um relato que dei pouca importância na hora, mas que me veio à tona no momento em que pensava neste capítulo. Ele me relatou que seu pai quando mais jovem era procurado em meio à zona rural devido a suas habilidades em colocar “ossos no lugar”. Caso alguém tivesse um ombro deslocado ou joelhos e tornozelos torcidos levavam o pobre diabo para ele. De fato, eu já havia escutado seu próprio pai contar alguns casos desses e Jonas nesta oportunidade me lembrou alguns e concluiu: “Então, meu pai tem esse dom 'joe'. E eu fui o filho que recebi esse dom dele”.

Dias depois percebi esta peculiaridade da decisão de Jonas, esse “dom” herdado também era um dos elementos que pesavam na sua decisão. E seus pais também viam nele este talento, e por consequência também apoiavam a sua decisão. Sua própria mãe disse na ocasião que desde pequeno pedia a Jonas para fazer massagens nas suas costas: “esse menino sempre teve mão pra coisa. E é até bom por que aqui no Brasil é mais tranquilo né. Eu vejo meus outros filhos sempre estressados, cheio de problemas, tomara que dê certo”.

Enfim, ele estava determinado novamente a deixar as atividades no Paraguai para investir na carreira de quiropraxista. Seu discurso era de aceitação, como se estivesse esperando algo que o destino estava guardando para ele.

Eu tô começando devagar, não to preocupado. Se é pra estourar vai estourar esse meu trabalho. Tô atendendo poucos clientes. Mas já já começa a aparecer mais gente. Vou atender como *personal trainer* também. Eu tô conseguindo pagar minhas continhas. Lógico que eu não to rasgando né. Mas também não to preocupado com a minha situação financeira. Se é pra ser, vai ser.

A trajetória de Jonas demonstra que sua última ocupação que realizou em Ciudad del Este sofreu com as inúmeras fiscalizações realizadas pela Polícia e Receita Federal Brasileira. Ele vivenciou um fenômeno que Cardin (2010, p. 169) avaliou em sua pesquisa e forçou-se a procurar novos meios de trabalho, curiosamente ele não queria mais insistir no trabalho de Ciudad del Este, demonstrava cansaço da dinâmica daquele comércio.

Constata-se que no período de abertura econômica do mercado brasileira durante a década de 1990, quando existiam altas taxas de desemprego, a fronteira era viva e o *circuito sacoleiro* obtinha elementos suficientes para se consolidar. Com as mudanças políticas e econômicas sofridas pelo país, o papel da fronteira mudou e a maneira de o governo se relacionar com ela também. Através das políticas de distribuição de renda e de desenvolvimento adotadas, os trabalhadores que atuam na região são forçados a se adaptar ao modelo socialmente imposto. No esforço de garantir um aumento da arrecadação do estado para viabilizar sua política de assistência social e também o crescimento do setor produtivo nacional, a fronteira do Brasil com o Paraguai sofreu com um processo acirrado de fiscalização aduaneira, inibindo a entrada do contrabando, ampliando o parque industrial brasileiros e forçando os trabalhadores a buscarem novos espaços no interior do mercado de trabalho formal. (CARDIN, 2010, p. 169)

Nesta oportunidade, destaco o capital cultural adquirido por Jonas durante os anos em que trabalhou em Ciudad del Este. O curso de quiropraxista lhe permitiu uma oportunidade de iniciar outra carreira profissional, diferente da realidade de muitos dos outros interlocutores. Muito provavelmente se ele não tivesse esta qualificação teria que aceitar as condições de trabalho no Paraguai que ele mesmo relatou, com um salário menor e uma carga horária de trabalho bastante acentuada. O acúmulo de capital cultural, constatado pelo curso técnico concluído e pela graduação inconclusa, garantiu a ampliação das respostas possíveis aos problemas cotidianos.

Fato que não ocorreu com Neiva, uma vez que durante a pesquisa de campo ela foi demitida, em virtude de corte de gastos. Eu conversei com ela cerca

de um ano antes desse acontecimento e foi nas atualizações que ela realizava em uma rede social que ela relatou a demissão em massa de vários funcionários alguns meses antes dela ser “cortada” também. Conversei com ela sobre o motivo da dispensa: “Ixe, o negócio tá ficando feio lá no Paraguai. As vendas tão caindo muito lá e funcionário tá pulando que nem pipoca.” Assim como no caso de Jonas, o motivo para queda das vendas é encontrado na intensificação do cerco da Receita e Polícia Federal que vem realizando trabalhos para inviabilizar os esquemas de envio das mercadorias para o Brasil.

Como saída para a demissão, ela encontrou como válvula de escape o investimento na sua formação universitária. Por estar cursando a faculdade de Direito, ela conseguiu arrumar um estágio remunerado numa das varas no Fórum estadual de Foz do Iguaçu. Ocorre que, por algum motivo que desconheço, não foi possível efetivar a sua contratação. Na ocasião ela até conversou comigo para recomendá-la, caso eu soubesse de outro estágio.

Dias depois fiquei surpreso ao ver a seguinte frase no seu programa de mensagens instantâneas: SENHORES SAUDOSOS CLIENTES - PARA SUA FELICIDADE E A PEDIDO... SEGUNDA ESTOU DE VOLTA NA [NOME DA LOJA]!! MESMO MSN... MESMO SKYPE E EU. Ela havia conseguido outro trabalho de vendedora numa outra loja de informática. Perguntei a ela quais eram as suas expectativas sobre o seu futuro profissional:

Olha...eu vou me virando até eu terminar a faculdade. Depois disso quero correr atrás de concurso público. Pelo visto o negócio aqui no Paraguai não vai vingar muito mais.

Pela resposta de Neiva, pareceu-me claro o seu descontentamento com a sua atual situação em Ciudad del Este. Ela trabalhava a bastante tempo na mesma loja de informática, mas devido a queda das vendas foi demitida repentinamente. Este fato contribui para o entendimento de que este trabalhador vive uma constante insegurança. Sem garantias legais, ele fica na expectativa de que as vendas melhorem para ter seu emprego garantido. Além disso, o fato de Neiva ter diversos clientes e estar na loja á bastante tempo não foi considerado no momento de diminuir os custos de pessoal.

Comparando as duas trajetórias (de Jonas e de Neiva) observa-se que esta última não teve uma válvula de escape que lhe fosse compensatória ou capital

acumulado que lhe permitisse gerenciar de modo diferenciado a realidade vivenciada. Os estágios realizados durante a graduação não passam de R\$ 800,00, enquanto Jonas, pelo curso técnico que realizou encontrou uma forma de voltar a trabalhar no Brasil. Nessa comparação fica claro o peso do capital cultural e simbólico de cada um dos interlocutores, o que foi determinante na escolha de cada um.

Por outro lado, Rosa teve melhor sorte que Neiva. Ela trabalhava no mesmo escritório que Jonas e realizava praticamente a mesma função. Nunca soube ao certo se deveria realizar investimentos no serviço de frete tal como o seu irmão fazia, até então vendia apenas a alguns clientes específicos. Por trabalharem no mesmo escritório, a situação de Rosa era a mesma de Jonas, seus clientes a procuravam cada vez menos, haja vista o cerco das autoridades brasileiras.

Ela já se encontrava na situação de não ter de onde tirar sua renda para sustentar seus dois filhos, quando teve notícias de sua aprovação em um concurso público para pedagoga com carga horária de 20 horas semanais. Inicialmente ela conciliava as duas atividades. Durante o dia trabalhava no seu escritório em Ciudad del Este e pela noite se dirigia ao seu trabalho num colégio de Foz do Iguaçu. Mas com o passar dos dias concluiu que deveria investir na sua nova carreira profissional.

Aquilo lá é uma loucura né. Na verdade os meus dois empregos são uma loucura. Não é fácil. Mas agora pelo menos eu tenho mais segurança e perspectiva de crescimento. Eu estudei pra isso né. Agora eu tenho que me empenhar e estudar mais pra conseguir essas promoções do plano de carreira sabe. Agora eu vou pegar mais 20 horas e vou me empenhar nisso daí.

Novamente, o capital cultural acumulado por Rosa se configurou como um diferencial na relação que a interlocutora apresenta em relação ao mercado de trabalho paraguaio. Para finalizar, destaco a experiência de Rafaela. Durante nossas conversas ela apontou como motivo para a sua saída uma discussão em específico com o patrão, mas também deixou claro o seu descontentamento com o comportamento dele.

A minha relação com o meu patrão tinha lá seus altos e baixos. Mas no geral era de boa, mas também não podia contestar né. Chegou uma época lá que eu já tava meio cansada, por causa da minha rotina. Eu trabalhava das sete da manhã até às três e meia da tarde, mas um monte de vez eu tinha que ficar até às seis ou até mesmo as oito da noite. E eu já tava

cansada aí eu comecei a faltar direto. Aí cada falta ele descontava 25 ‘dolar’ do salário, até que um dia ele resolveu aumentar assim do nada pra 50 dólar. Tipo eu ganhava 650 dólar de salário, isso era muito. Aí um dia eu faltei e ele quis descontar, aí eu falei pra ele que desse jeito não dava e que se ele descontasse eu ia largar o trabalho. Ele falava assim: Assim que eu quero. Tipo, como se a palavra dele fosse lei sabe. Olha só o que ele me falou se eu achava certo largar o trabalho num período que ele precisava dela.

Essa discussão em específico foi o estopim para que Rafaela deixasse o seu trabalho em Ciudad del Este, mas ela me relatou outros fatores que também não a agradavam, muitos envolvendo as fronteiras étnicas e de gênero.

Ah não. Logo que eu entrei eu já fui logo percebendo o jeito do “turco” lá. Ele só contratava menina bonita e volta e meia a gente percebia que ele ficava dando em cima. Mas era de boa, a gente dava uns chega pra lá e ele ficava na dele. Ele nunca foi assim de querer agarrar na força. Mas no geral ele era de boa. Só de vez em quando ele dava uma de bobão. Quando a gente pedia alguma coisa pra comer ele vinha e pedia um pouco do lanche...enfim...do que a gente pedia. Mas volta e meia ele encomendava esfiha, umas comidas árabes lá e não repartia com a gente. Ficava dizendo que aquilo era comida de árabe e não de brasileiro. Olha só que abusado!

Quando conversei com Rafaela pela última vez ela me relatou que estava trabalhando como vendedora numa conhecida loja de roupas de Foz do Iguaçu-PR

To ali no “Nome da Loja”. Eu fiquei em casa uns 7 meses sem fazer nada. Vai fazer um mês que eu tô nesse novo emprego. Nossa sem comparações um milhão de vezes melhor trabalhar no Brasil, outro mundo né. Ah a minha rotina tá muito melhor né, a van vem me buscar aqui em casa umas dez horas, dez horas [ênfatisou]. Lá eu acordava as cinco e meia pra ir. Ai ele vem me buscar com a van aqui perto de casa. Dai eu trabalho de vendedora normal, tiro uma hora de almoço, bato cartão e tudo, daí saio sete horas da noite, pego o ônibus e venho pra casa. O único problema que eu acho que tem ali é que eles não pagam o almoço né. Mas assim, eu levo a minha marmitta, la tem um lugar pra comer, bem limpinho, bem ajeitadinho. To com carteira assinada no piso de vendedor que é um pouco a mais que o salário mínimo, mais comissão da venda. Se eu ficar ali eu não saio nunca mais. Vou me aposentar ali, tá bom demais.

O fato de Rafaela decidir aceitar a oferta de trabalho quando ia fazer um lanche numa lanchonete perto de sua casa indica que ela não procurava um trabalho: “Antes de ir trabalhar lá com turco eu tinha trabalhado 15 dias como caixa numa lanchonete, mas não quis mais continuar”. Constata-se que a interlocutora não tinha como preocupação imediata seu ingresso e sua manutenção no mercado de trabalho, chegando a transparecer que sua intenção era apenas “arrumar alguma coisa para se ocupar”. Quando em uma discussão com seu chefe devido ao desconto arbitrário que ele realizaria no seu pagamento achou por bem largar.

Um dos aspectos que mais marcam na trajetória de Rafaela é o seu desinteresse pelo trabalho que realizava no Paraguai. É certo que ela teve desentendimentos com o chefe, o que levou ela a sair da loja de roupas onde trabalhava. Por coincidência, ela arrumou um emprego em Foz do Iguaçu como vendedora de roupas sete meses depois, cujo dono também era um descendente de libaneses. Tal situação permite pensar que o problema de Rafaela não era exatamente o trabalho que realizava no Paraguai, mas a forma em que realizava. O desapego que ela apresenta em relação às ocupações anteriores e a crítica à rotina de horários que estava inserida, denuncia a dificuldade da interlocutora em se adaptar a um mercado desregulamentado e altamente degradado.

Dos interlocutores que deixaram o mercado de trabalho paraguaio destacam-se dois motivos. O primeiro está ligado às dificuldades que Ciudad del Este vem enfrentando devido às políticas brasileira de combate ao contrabando e descaminho. Este foi o motivo que fez com que Neiva, Jonas e Rosa enfrentassem grandes dificuldades para dar continuidade à sua ocupação, obrigando-os a encontrar outros meios de trabalho. O segundo motivo está explícito no exemplo de Rafaela, que não apresenta um capital social condizente com as expectativas do mercado de trabalho paraguaio, talvez se a rede de inserção lhe oportunizasse uma ocupação com maior renda e perspectiva a sua trajetória fosse diferente.

2.3 – A experiência de quem ficou.

Realizados os comentários sobre aqueles que deixaram suas ocupações nas empresas de Ciudad del Este, quero neste item tratar daqueles que permaneceram, buscando identificar os motivos que deram para justificar essa permanência. Para o cumprimento deste objetivo, reuni os relatos de Charles, Eusébio, Arnaldo, Jair e Janine.

Início com a conversa que estabelecemos com Charles. Este interlocutor trabalhou por pouco tempo ajudando o seu pai que era decorador de interiores. Estudou até a oitava série e como afirmei na primeira parte deste capítulo ingressou em Ciudad del Este muito cedo, com 15 anos, desde então trabalha para o mesmo patrão. Ele, de pronto, é enfático em dizer que nunca pensou em trabalhar no Brasil, sequer possui algum registro na carteira de trabalho:

Nunca pensei em trabalhar no Brasil, não tenho carteira, não tenho nada no Brasil, nunca paguei INSS no Brasil. Eu pago INSS de lá, mas não tenho nem ideia de como se recebe, eu pago porque tem que pagar.

Charles trabalha há mais de quinze anos no Paraguai, é casado e possui uma filha de três anos de idade. A posição que adquiriu nesse longo período em que trabalhou para o seu chefe, garantiram-lhe uma maior segurança. Ao que indica ele tem um bom relacionamento com o patrão e possui melhor *status* perante os demais funcionários.

É difícil de arrumar patrão igual ele, que vai na tua casa, vai jogar bola com você, te dá conselho. Outras pessoas que trabalham comigo acham ele chato, mas pra mim eu não tenho nada a reclamar não. Eu mesmo não tenho reclamação nenhuma, porque pra mim eles me respeitam por que eles acham que eu sou o melhor vendedor, que faz compra, que o patrão dá uma certa confiança, então quando eles querem usar o telefone eles pedem pra mim e eu geralmente autorizo porque as vezes é coisa de família essas coisas.

Jair e Janine encontram-se na mesma situação, ambos possuem o ensino médio completo. Ele teve pouca experiência de trabalho em Foz do Iguaçu e ela trabalhou por algum tempo como vendedora de uma franquía de perfumes. Em Ciudad del Este ambos ganham uma quantia que eles mesmos reconhecem que não conseguiriam ter trabalhando em funções similares em Foz do Iguaçu. Jair ainda esnoba dizendo que a quantia aferida no seu trabalho é superior às obtidas por pessoas com o terceiro grau e com pós-graduação.

Não, com a escolaridade e com as oportunidades que eu tive aqui, eu não voltaria. Eu tenho fundamental né mano... eu tenho segundo grau completo. Eu tenho conhecimento cem por cento que se eu chegar aqui no Brasil e apresentar meu currículo pra qualquer empresa e falar qual foi meu último salário o cara vai ri na minha cara. A gente tem experiência na família mesmo, minha cunhada, por exemplo, tem pós e não ganha o que a gente ganha, não ganha metade. Claro que os benefícios não se comparam, você estar no seu país, tem seus benefícios, é outra coisa né, mas na parte financeira...

Como já afirmei anteriormente, a loja de pesca onde os dois trabalham é dona de uma marca própria, muito conhecida em todo o Brasil, portanto, muitos clientes se dirigem até o Paraguai para adquirir esse equipamento em específico, o que acaba dando uma maior tranquilidade para o funcionamento do comércio. Apesar disso, o tempo que Jair está trabalhando na loja lhe garante também certo

status para a manutenção do trabalho. Como já vimos, ele se orgulha em afirmar que nasceu com a marca.

Charles, Janine e Jair reconhecem que, devido à falta de escolaridade, suas chances de conseguir empregos que mantenham o mesmo nível de vida que levam, são remotas. De fato, eles só retornariam a trabalhar no Brasil caso a oportunidade se mostrasse muito mais favorável do que as condições atuais. Eles reconhecem que o trabalho que desempenham não possui segurança, que eles podem ser substituídos e que não possuem muitas garantias e direitos trabalhistas. Ocorre que o retorno financeiro é o elemento que pesa muito na decisão de continuar lá trabalhando.

Percebi com muito mais clareza estas características na trajetória relatada por Arnaldo. Durante o período em que trabalhava em Ciudad del Este ele cursou a faculdade de Letras em Foz do Iguaçu. Após sua formatura, realizou alguns concursos públicos para professor dos colégios estaduais da cidade. Ele foi aprovado por duas vezes e sequer, segundo ele, “correu atrás”.

Eu sou formado em Letras né. E eu já passei em dois concursos públicos, mas nem fui ver, nem corri atrás. Que coisa né. Podia até ter visto se valia a pena, mas nem fui atrás.

Estavam na balança o trabalho de gerente que realiza em Ciudad del Este, que, como já vimos, está inserido em um ambiente envolvido com aspectos ilegais e com o trabalho flexibilizado e precarizado. E o trabalho como professor da rede pública estadual, também degradado, mas com mais segurança, estabilidade e garantias trabalhistas. A decisão que Arnaldo tomou foi sequer ter visto se valia a pena.

O tamanho do comércio de Arnaldo, apesar de sofrer com as crises paraguaias, também tem grande parte de sua venda a compradores no varejo, principalmente nas entregas realizadas por ele diariamente, levando perfumes, desodorantes, cremes e sabonetes para fazer clientes em Foz do Iguaçu. Portanto, a sua venda não para completamente quando há fiscalizações, assim como a de Jonas, por exemplo, o que lhe permite amortecer os efeitos.

Dentre todos os interlocutores, o sujeito que se encontra em melhor posição é Eusébio, o esquema em que ele se envolveu praticamente blinda os efeitos de eventuais crises relacionadas às fiscalizações. Como já afirmei, ele é ao mesmo

tempo gerente de um shopping e de uma loja de roupas. Os clientes desta loja são bem divididos entre aqueles que compram no varejo e no atacado, portanto, há sempre circulação de clientes. Além do mais, a confiança que seu patrão lhe deposita fez com que ele conste como administrador de uma construtora brasileira que também é propriedade do grupo para qual trabalha.

Hoje eu continuo pagando, na realidade no início eu tava pagando, só que daí as coisa vão tomando uma proporção maior, então hoje eu sou administrador de uma empresa que tá aqui no Brasil então eu tenho um contrato de trabalho com a empresa daqui, então eu tenho um contrato de trabalho com a empresa do Paraguai, mas tenho um contrato com a empresa que esta aqui, que é uma construtora, que também é do mesmo grupo. Em função de que ele saiu do país e foi morar no Paraguai. Eu fui nomeado administrador da empresa daqui, então tem uma pessoa aqui que faz toda a parte burocrática e daí e quando precisar de uma assinatura minha eles pegam lá. Então pagamento de pessoal eles levam lá eu faço o cheque. O dono mora lá no Paraguai e eu fico aqui como administrador legal, eu tô contratado aqui, mas na época eu fazia o pagamento como autônomo. Porque pra você ser administrador legal, o Ministério do trabalho vai cobrar, uma hora se chegar a pegar como administrador, mas não faz retirada, não tem salário. Então tivemos que fazer um contrato registrado em carteira com salário, como se estivesse trabalhando no Brasil. Gerencia direta eu não tenho, o que eu tenho direto é a parte burocrática, então toda a parte de assinatura da empresa eu tenho que fazer, assinar os cheques de pagamento, pagamento da empresa, é tudo eu que tenho que fazer, parte de compra autorização, passa por ele cara daqui baixa, liga, pede alguma coisa e manda, no caso é o próprio dono. Mas quando ele não está é eu que tenho que fazer. Então indiretamente eu tenho porque se ele não tá, cobra decisão responsabilidade igual. Então esses dias eu fui lá na obra, verifiquei a obra toda, o que ta sendo feito o que não tá, passa uma coisa, vou cobrar o cara fala outra. Recebo dos dois, então daqui eu tenho um salário daqui e lá outro

Quero destacar na trajetória desses sujeitos a importância do posicionamento que eles obtiveram não só dentro das empresas como também no comércio como um todo. Isto porque, foi o capital social adquirido durante a trajetória desses sujeitos nas empresas que oportunizou a continuidade deles no mercado de trabalho paraguaio. Este capital social pode ser representado pelo prestígio que Charles tem para com o seu chefe, que mesmo havendo crise ainda procura garantir o seu trabalho. No caso de Jair e Janine, podemos verificar este capital social também pelo tempo de casa que, principalmente Jair, possui. Além disso, conta-se o contexto em que funciona o comércio de pesca, que possui marca própria e tem bastante reconhecimento em todo o Brasil.

Há de se ter em conta que alguns deles até consideram a possibilidade voltar a trabalhar em Foz do Iguaçu, desde que o retorno financeiro (capital

econômico) supere à realidade que eles encontram em Ciudad del Este, Paraguai. Este aspecto ficou evidente na trajetória de Arnaldo, que mesmo passando em concurso público para trabalhar na área em que se formou sequer se pôs a cogitar a possibilidade de assumir.

Finalmente, destaco o capital social que Eusébio tem a sua disposição para continuar desenvolver as suas práticas no Paraguai. A sua situação é muito confortável, pois além de ter a confiança do seu chefe, possui um capital cultural devido ao curso superior em administração. E, ainda, um capital econômico, devido a condição de gerente e de administrador da construtora brasileira cujo seu patrão também é dono. Ele terá a renda obtida em Ciudad del Este e ainda desfrutará dos benefícios de qualquer trabalhador brasileiro, tais como aposentadoria e seguro desemprego.

Realizadas as considerações sobre o ingresso, saída e permanência dos interlocutores aqui reunidos, quero finalizar tecendo alguns comentários. O problema desta pesquisa é tentar compreender como as trajetórias dos sujeitos se relacionam com as práticas realizadas por eles. No primeiro capítulo eu tratei de apontar o que estes sujeitos fazem durante o trabalho e qual a realidade em que estão inseridos. Neste, procurei problematizar a trajetória deles com o fim de obter dados que me permitam compreender o que levam eles a realizar tais práticas.

Deste levantamento de dados pude concluir que: 1) o que viabiliza o ingresso desses sujeitos nas empresas paraguaias é o capital social garantido pela rede de sujeitos que já trabalham em Ciudad del Este. Eles servem de parâmetro para dialogar e trocar experiências, de modo que os sujeitos possam avaliar se é pertinente ou não o seu ingresso em Ciudad del Este. Realizada a decisão, são eles também que iniciarão o novo trabalhador na dinâmica do comércio, apontando desde coisas bem simples, como em que lugar almoçar, até os macetes e manhas que serão deles exigidos; 2) essa rede também tem papel importante para a permanência desses sujeitos no Paraguai, mas, sobretudo, são os diferentes caminhos e posicionamentos que eles tomam em Ciudad del Este que determinam se eles continuaram a trabalhar naquele comércio. Se observarmos as posições em que estava Neiva, Jonas e Rosa verifica-se que eles situavam-se em negócios muito sensíveis às crises causadas pelas fiscalizações das autoridades brasileiras, o que lhes exigiu tomar outros rumos com base no capital social que adquiriram durante as suas trajetórias. 3) Deste último ponto, verificamos que dos sujeitos que saíram dois

deles (Jonas e Rosa) utilizaram do seu capital cultural (qualificação) para encontrar outros meios de aferir renda. Neiva retornou à Ciudad del Este, mas pretende dedicar-se à concursos públicos para sair de lá. No que se refere à Rafaela, verificamos que seu perfil e sua rede de relação não garantiram uma situação adequada para a permanência nas atividades do mercado paraguaio.

No próximo capítulo quero concentrar-me em analisar e descrever algumas práticas em específico, das quais estes sujeitos realizam ou são levados a realizar. Isto se deve a uma situação ambivalente em que eles permanecem, devido ao fato, de um lado serem estrangeiros que trabalham num comércio dependente de grandes processos ilegais e de outro serem cidadãos que aferem toda a sua renda no exterior. Tal condição pressiona estes sujeitos a utilizar de diversas estratégias (algumas delas ilegais) para não ter problemas com a migração paraguaia, para cumprir com suas obrigações na empresa e para administração da sua vida no Brasil.

AS ESTRATÉGIAS DOS TRABALHADORES BRASILEIROS

A instrumentalização da fronteira e as práticas ilegais na região são temas que se confundem com a sua própria história. Os relatos de Brito (2006) confirmam que a fundação da cidade de Foz do Iguaçu, ocorrida em 1989 enquanto vila militar, teve como um dos pretextos a perda de riquezas devido ao primeiro ciclo econômico da região pautado na extração da erva-mate e madeira que eram escoadas pela Argentina, atividade que durou até a década de 1950. Da mesma forma, Lima (2011) relata que a falta de efetividade dos Estados na região gerava uma forte dependência econômica da Argentina, sobretudo no que diz respeito ao abastecimento com produtos de primeira necessidade. Ocasionalmente a prática do descaminho entre as cidades de Foz do Iguaçu e Puerto Iguazú que, segundo Souza (2011)²¹, foi até a década 1970 uma das principais atividades econômicas dos municípios.

Após a aproximação diplomática entre os Estados Brasileiro e Paraguai, ocorrida a partir da década de 1950, a região passou a ter maiores atenções destes governos. Devido a esta nova conjuntura, foram construídas a Ponte Internacional da Amizade, a Rodovia BR 277, fundou-se Ciudad del Este²² e começaram as negociações para a construção da Usina Hidrelétrica de Itaipu (Lima, 2011). Nos anos seguintes Foz do Iguaçu e Ciudad del Este passariam a intensificar cada vez mais o comércio entre as cidades, realizado sobretudo por meio das práticas de descaminho, o que culminou na década de 90, tornando Ciudad del Este um dos maiores centros comerciais do mundo.

Não é meu objetivo adentrar profundamente na história da região, sobretudo porque existe considerável publicação acadêmica analisando os diferentes momentos históricos com muito mais profundidade. Além das publicações que já citei, incluo ainda as pesquisas de Roseira (2006), que separa boa parte da sua tese para a discussão da formação e desenvolvimento da região, Catta (2003) que

²¹ A autora ao tratar dos sujeitos que se ocupavam do comércio estabelecido entre Puerto Iguazú e Foz do Iguaçu até a década de 70, demonstrou que o Estado Argentino e Brasileiro ao realizar esforços para se fazer presente na região, passou a criminalizar as práticas dos sujeitos que cuidavam da passagem dos produtos de primeira necessidade para o abastecimento de Foz do Iguaçu.

²² Sobre a fundação de Ciudad del Este ver Ynsfrán (2012)

problematiza a construção da Usina Hidrelétrica de Itaipu e Cardin (2010), que analisa as práticas de descaminho e o processo de desenvolvimento do *circuito sacoleiro*.

Meu objetivo com esse pequeno resgate histórico foi o de fundamentar o entendimento de que a *instrumentalização* da fronteira, inclusive com práticas ilegais, realizada pelos sujeitos presentes neste espaço possuíram e possuem grande papel no desenvolvimento dos municípios que integram as Três Fronteiras, muitos trabalhadores dependeram e dependem dessas atividades para o seu sustento e de sua família, direta ou indiretamente. Em síntese, a fronteira corresponde a uma ferramenta, um mecanismo, que pode ou não ser utilizado dependendo da configuração econômica e política regional. Embora ela possa estar em determinados momentos controlada, ela sempre está presente nas experiências e trajetórias dos sujeitos fronteiriços, podendo ser chamada a qualquer momento para responder os problemas da vida cotidiana.

No primeiro e no segundo capítulo procurei demonstrar, primeiramente o que exatamente fazem estes sujeitos nas empresas paraguaias e como as suas ocupações estão relacionadas a fenômenos estruturais como a globalização, a reestruturação produtiva, precarização e a flexibilização do trabalho. Posteriormente, procurei identificar nas trajetórias dos sujeitos o respaldo que justifica a entrada e permanência deles no mercado de trabalho de Ciudad del Este. Agora, quero me aprofundar em algumas práticas em específico, que configuram diferentes estratégias que estes trabalhadores realizam ou são levados a realizar.

Esta discussão parte do pressuposto de que estes sujeitos *instrumentalizam* a fronteira para encontrar novas possibilidades de trabalho, o que reforça o nosso entendimento de que a fronteira se apresenta como uma opção a mais para os sujeitos presentes na região. Assim, colocam-se numa situação ambivalente, de um lado eles são estrangeiros que trabalham num comércio dependente de grandes processos ilegais e de outro são cidadãos que aferem toda a sua renda no exterior. Esta realidade, por sua vez, traz consigo algumas consequências que exigem desses sujeitos a realização de diferentes estratégias (algumas delas ilegais). Portanto, devem eles regularizar sua condição de trabalhador estrangeiro; cumprir com obrigações nas empresas que envolvem mecanismos ilegais relacionados ao *circuito sacoleiro*; e, ainda, administrar a sua vida no Brasil.

Para atender ao objetivo proposto, inicio o capítulo descrevendo e analisando as práticas realizadas durante o trabalho que são incumbidas a estes trabalhadores pelas empresas a que estão vinculados. Ao dar especial atenção a este aspecto, discorrerei sobre como as atividades desenvolvidas nas empresas relacionam-se com as ilegalidades praticadas dentro do *circuito sacoleiro*, ocasionando assim, um melhor entendimento da função desempenhada por eles neste sistema. Nesta oportunidade, trago ao texto por meio dos relatos dos interlocutores um mecanismo de envio de dinheiro utilizado para facilitar as transações comerciais entre essas empresas e os clientes brasileiros. Bem como as observações que realizei quando acompanhei o envio de um lote de mercadorias.

Num segundo momento, analiso como é o procedimento para a realização do processo de naturalização paraguaia realizado por eles no intuito de garantir a regularização da situação enquanto trabalhador estrangeiro, o que acredito ser uma das principais estratégias destes sujeitos frente à pressão do governo paraguaio e dos movimentos sociais, acusando-os de ocuparem vagas de empregos que não deveriam ser deles. Aproveito para destacar quais são as consequências jurídicas possíveis da tomada deste ato.

Para finalizar, apresento o modo como eles administram sua vida no Brasil, chamando a atenção para o fato de terem toda a sua renda oriunda do exterior. Ao realizar este exercício trago a perspectiva e o planejamento que eles realizam para o futuro. Na mesma oportunidade quero tratar especificamente da constatação que realizei daqueles que adquirem automóveis paraguaios, que naquele país possuem baixa carga tributária e são de preço muito inferior se comparados ao mesmo veículo emplacado no Brasil. Relatando como e quais são os benefícios e aflições trazidas a estes sujeitos.

3.1 – As práticas ilegais durante o trabalho.

Como já foi explicitado, o comércio de Ciudad del Este possui entre seus diferentes aspectos o fato de ter como principal cliente o mercado brasileiro. As mercadorias importadas principalmente de países asiáticos chegam àquela cidade e são distribuídas geralmente de maneira ilegal por todo o território brasileiro, utilizando a mão-de-obra de vários sujeitos que cuidam da travessia, transporte e entrega dessas mercadorias.

As empresas instaladas em Ciudad del Este, são, portanto, uma das grandes beneficiadas desse grande esquema de envio de mercadorias, que marca o funcionamento do circuito sacoleiro. Ainda mais no caso onde as empresas concentram ou prestam diferentes tipos de serviços, providenciando e processando os pedidos e os entregando no pacote para os sujeitos contratados pelos clientes para cuidar do transporte e da entrega das mercadorias, não apenas realizando as vendas de balcão.

Observando suas práticas de maneira isolada não se constatariam ilegalidades, uma vez que, ela não é a responsável pelo envio da mercadoria, restringindo a sua obrigação até o momento da entrega aos sujeitos que vão encaminhá-la; o destino que o cliente dá à mercadoria nada tem a ver com a atividade da empresa. Se não há ilegalidade na atividade da empresa, muito menos se pode atribuir responsabilidade ao funcionário. Pois eles são contratados para vender, organizar ou administrar empresas legalmente constituídas. Todavia, é preciso ter em mente o contexto em que estão inseridos. As relações entre cliente e empresa não se limitam a tal ponto.

No primeiro capítulo desta dissertação ocupei-me em descrever quais são as funções desempenhadas pelos interlocutores com que tive a oportunidade de *conversar*. Nestes relatos, foi-me dito que grande parte das vendas é realizada por meio de programas de mensagens instantâneas. Onde os clientes adicionados à lista de contato do vendedor realizam ali os pedidos e autorizam alguém a retirar as mercadorias – nestas situações, é de responsabilidade do vendedor o desenvolvimento e ampliação de sua lista de clientes.

Desta forma, sinteticamente, os vendedores vão com o tempo conseguindo novos contatos de clientes e os fidelizando. Os possíveis futuros clientes são cadastrados nos programas de mensagens instantâneas que são geridos pelos próprios vendedores. O cliente envia o pedido por meio desses programas e o vendedor encaminha para que os produtos sejam separados e testados, definindo a forma de pagamento e de entrega.

Observando a forma como é operacionalizada a venda dessas mercadorias passei a questionar os interlocutores como é o procedimento para o pagamento do pedido. Dos interlocutores contatados, Janine estava especialmente envolvida neste processo, pois seu trabalho, como afirmado no primeiro capítulo, era de controlar as contas a receber e cobrar os clientes devedores que possuíam crédito na loja.

Essa cobrança é feita via casa de câmbio ou pessoalmente na loja. Porque a empresa não tem nenhuma conta, não tem outro meio de ser cobrado, por ser Brasil e Paraguai, então é feito via câmbio, ou efetivo na loja, outra maneira não tem de ser feito legalmente.

Na verdade é um dinheiro que não pode aparecer, é totalmente ilegal a operação, perante a lei brasileira é ilegal mesmo.

[...]

Mas até os caras que levam a mercadoria recebem o dinheiro pela casa de câmbio.

Pelo relato de Janine é possível perceber que as empresas de Ciudad del Este necessitaram se adequar a realidade do mercado onde operam. Os clientes brasileiros procuram os produtos em Ciudad del Este em virtude dos baixos preços que ali são praticados. Contabilizando todo o custo da compra e do envio dos pedidos ainda assim eles podem ser comercializados com preços mais acessíveis. Entretanto, essa transação comercial não é realizada legalmente; primeiro, porque não sendo importados legalmente, os produtos não podem aparecer na contabilidade das empresas. Da mesma forma, há todo um cuidado para não deixar lastros da origem e do envio do dinheiro.

Assim, elas nos apresenta as duas formas básicas que garantem que o pagamento chegue às suas mãos em Ciudad del Este. Na primeira, o cliente envia o dinheiro para o trabalhador responsável pela travessia, transporte e entrega da mercadoria que, por sua vez, fará o pagamento diretamente no caixa da empresa. Todavia, este não é um mecanismo muito seguro, pois passar com grande quantidade de dinheiro em espécie pelas fronteiras além de crime de evasão de divisas é perigoso devido aos constantes assaltos realizados aos sacoleiros. Por este motivo, as empresas e os *freteiros* utilizam um sistema de envio de dinheiro do Brasil ao Paraguai que corresponde a uma segunda forma que Janine relatou-me.

Trata-se de um sistema de pagamento onde os clientes depositam a quantia necessária à transação numa conta bancária brasileira, esta conta é controlada por casas de câmbio instaladas em Ciudad del Este que se responsabilizam por repassar o dinheiro aos destinatários, sejam eles os *Freteiros* ou as empresas. Jonas foi outro interlocutor que teceu maiores comentário sobre como era fundamental para o desenvolvimento das suas atividades o papel das casas de câmbio. Na condição de consultor de vendas ele se utilizou diversas vezes desse sistema e explicou-me como era realizada essa transação.

Ele fechando o pedido, dificilmente é essa mesma pessoa que vai retirar comigo ali em Ciudad del Este. Então ela tem uma pessoa que vai buscar a mercadoria comigo ali. Então ele deposita adiantado o valor. Ele deposita em contas de bancos brasileiros que tem um acordo ilegal com casas de câmbios em Ciudad del Este, onde ele deposita em real aqui e a casa me paga em dólar lá...essa conta é em nome de terceiros, de laranja ou de empresas grandes no Brasil, que tem a movimentação financeira muito alta que não serão fiscalizadas. É autorizado em determinada casa de câmbio a retirada desse dinheiro no meu nome. Funciona igual banco e até melhor, porque a burocracia é bem menos. No Brasil você não pode sacar quantias acima de...sei lá...5 mil reais...porque tem que comunicar o banco antes. Ali eu consigo se quiser amanhã mesmo receber 100 mil dólares, levando apenas a minha identidade pra uma pessoa que eu nunca vi na vida.

Este texto peca em não conseguir aprofundar no entendimento deste esquema, o que acredito necessitar de muito mais tempo para conseguir se aproximar e contatar os interlocutores necessários. Práticas semelhantes a essa já eram realizadas desde a década de 1990, como era o caso das Contas CC-5, criadas em 1969 pela Carta Circular número 5:

Quando aparece algum escândalo de lavagem de dinheiro, quase sempre as contas CC5 surgem como sendo um instrumento para remessa ilegal de moeda ao exterior. Mas o que essas contas têm de diferente? Elas foram criadas, em 1969, por um documento do Banco Central chamado “Carta Circular 5”, por isso acabaram conhecidas como CC5. São contas especiais, mantidas no Brasil por brasileiros que moram no exterior. O objetivo inicial era que o titular, ao vir ao Brasil, depositasse o dinheiro em moeda nacional (atualmente em reais) e, ao voltar ao exterior, pudesse sacar o dinheiro em moeda estrangeira. Portanto, era possível, por meio da CC5, trocar reais por qualquer outra moeda. Posteriormente, foi permitido que outras pessoas, desde que devidamente identificadas, depositassem nas CC5 para que o dinheiro fosse sacado pelo titular no exterior. Isso facilitou o envio de divisas para fora do país por um sistema que ficou conhecido no mercado como “barriga de aluguel”. Diante da grande quantidade de valores que estava saindo, em 1996 o governo decidiu limitar a 10 mil reais os depósitos em dinheiro nas CC5. Mesmo assim, as CC5 continuaram sendo usadas para remessas ilegais, por isso, em 2005, depois do escândalo envolvendo o Banestado, o governo restringiu ainda mais a utilização das CC5. O brasileiro que quiser enviar dinheiro a outro país deve fazer um contrato de câmbio com uma instituição financeira, que será devidamente registrado e identificado no Banco Central. (WOLFFENBUTTEL, 2007)

Criadas para facilitar a troca de moeda pelos brasileiros que residem no exterior, essa modalidade de conta foram utilizadas para inúmeros esquemas de lavagem de dinheiro, inclusive para viabilizar o comércio ilegal entre Brasil e o Paraguai, o que acabou sendo alvo de inúmeras investigações realizadas pela Polícia Federal Brasileira, como noticiam as reportagens da Revista Época e da Gazeta do Povo abaixo transcritas:

Ofensiva na Fronteira: Operação bilionária descoberta em Foz do Iguaçu tem conexões em cidades da fronteira do Brasil com Paraguai, Bolívia, Peru e Colômbia.

[...]

A investigação começou em Foz do Iguaçu, no Paraná, na fronteira com o Paraguai e a Argentina. Descobriu-se a lavagem de US\$ 1,4 bilhão em cinco bancos. Foram usadas 25 contas no curto período de 83 dias, computados a partir de 22 de abril de 1996, quando se tornou obrigatória a identificação de depósitos bancários. Trata-se do maior e mais detalhado levantamento já feito no país sobre lavagem de dinheiro.

[...]

Na amostragem, 25 contas foram classificadas como suspeitas. Iniciou-se, então, a identificação de 500 empresas e indivíduos registrados como depositantes ou beneficiários de remessas feitas a partir dessas contas. A Polícia Federal concluiu pela existência de um rede que operava em Foz do Iguaçu na legalização de recursos de origem duvidosa – tráfico de armas e drogas, cassinos, sonegação fiscal e contrabando. (NOGUEIRA, 2000, p. 98)

Da mesma forma a Gazeta do Povo (2000, p. 7):

Depois de quatro anos de investigações sobre o destino do dinheiro levado no Brasil, a Polícia Federal chegou ao conteúdo de uma verdadeira caixa preta do sistema financeiro. Escondido sob a fachada das contas CC-5 abertas por estrangeiros – empresas e pessoas físicas-, esse sistema paralelo remeteu para paraísos fiscais de diversas partes do mundo, em seis anos (1992 a 1998), US\$ 124 bilhões, valor superior à cota pública de dívida externa, de US\$ 120 bilhões.

Nessa cifra estão misturados, segundo a Polícia Federal, dinheiro de corrupção, sonegação, contrabando de armas e de mercadorias, tráfico internacional de drogas e movimentações financeiras de organizações mafiosas e terroristas que se escondem em Foz do Iguaçu, fronteira com Paraguai e Argentina. (GAZETA DO POVO, 2000, p. 7)

Pelos relatos principalmente de Jonas percebe-se que não se trata exatamente do mesmo esquema de envio de dinheiro realizado por meio das contas CC-5, uma vez que Jonas afirma que ele repassava números de contas em nome de *laranjas* brasileiros ou de grandes empresas. Como afirmei, eu não consegui me aprofundar neste tema, mas os dados levantados permitem-me afirmar que esta nova maneira de envio de dinheiro representa uma adaptação do comércio paraguaio para dar continuidade no seu funcionamento, são os novos mecanismos que a globalização popular cria para manter-se. Recentemente, a delegacia da Polícia Federal instalada em Foz do Iguaçu realizou diversas prisões e apreensões em casas de câmbios brasileiras envolvidas neste esquema, durante a operação chamada de *Mercato Nero*.

Foz do Iguaçu/PR – A Polícia Federal deflagrou na manhã de hoje, 11, a Operação Mercato Nero, com o objetivo de combater o “câmbio negro”. Foram expedidos seis mandados de prisão, cinco mandados de condução

coercitiva e doze mandados de busca e apreensão. A operação foi iniciada para investigar uma casa de câmbio que estaria atuando em desacordo com as normas do Banco Central. Descobriu-se, ainda, que ela mantinha negócios clandestinamente com um cambista e uma casa de câmbio, administrada por um brasileiro, em Ciudad del Leste, Paraguai.

O esquema funcionava com a utilização de contas de pessoas tidas como “laranjas” para o recebimento dos valores relacionados às operações ilegais. Até o momento foram cumpridos quatro mandados de prisão, (uma mulher de 26 anos, e três homens de 51, 50 e 47 anos, sendo um de nacionalidade paraguaia) e apreendidos onze veículos (dez carros e uma moto), computadores, valores, documentos e celulares. (POLÍCIA FEDERAL, 2012)

O que se pode concluir é que esse esquema além de viabilizar o funcionamento do *circuito sacoleiro* também oportuniza o funcionamento de outros esquemas ilegais como o tráfico de armas e drogas, lavagem de dinheiro, movimentação financeira de organizações mafiosas. E os brasileiros com que mantive contato, são os sujeitos responsáveis pelo funcionamento deste esquema, mesmo que seja por obrigação da ocupação que exercem.

Apesar de Janine trabalhar especificamente na cobrança dos seus clientes e manter contato com as casas de câmbio, foi por meio de Jonas que presenciei uma de minhas principais experiências durante a pesquisa de campo. Só para lembrar a atividade de Jonas, da qual me ocupei em descrever no primeiro capítulo, trata-se de Consultor de Vendas, categoria por ele afirmada durante as *conversas*. Este interlocutor trabalhava numa empresa equivalente a uma microempresa em nome de sua irmã Rosa e tempos depois constitui uma empresa em seu nome. Sendo ele o proprietário, toda a administração do negócio era de sua responsabilidade. Portanto, ele mantinha contato com os fornecedores, clientes, *freteiros* e donos das casas de câmbio.

No início de 2013 o acompanhei em um dia de trabalho. Fui até a casa dele por volta das 08h30min da manhã e nos dirigimos até Ciudad del Este em sua moto. Sua sala ficava no penúltimo andar do shopping e dividia espaço com o estacionamento. Tratava-se de uma sala de aproximadamente 08 ou 10 metros quadrados, sem janela e banheiro. Nela cabiam duas mesas de escritório, onde uma era dele e a outra era utilizada por seu irmão que trabalhava com frete de roupas, além de um pequeno armário e um frigobar. Havia duas caixas de papelão no canto da sala do tamanho de uma televisão de 29 polegadas com a altura de dois palmos

que possuía em seu interior celulares, pendrives, tablets, máquinas fotográficas, *laptops*, hd's e memórias, prontas para serem despachadas por um freiteiro.

Então joe...essa mercadoria aqui tava parada na mão de outro freiteiro. Só que ele não enviou lá. Acho que o esquema dele deve ter furado. A mercadoria tava parada fazia 40 dias mais ou menos. Daí meu cliente falou comigo e me disse pra enviar por esse aqui. Até eu já tava com medo desses caras dar um sumiço nessas caixas aqui. Mas pra você ver. Eu fui lá e peguei as caixas e os caras não devolveram o dinheiro do frete. Tipo uns 500 dólares por caixa.

[...]

Essa caixa menor aí, tem dentro de informática e celular mais ou menos 15 mil dólares e a maior uns 18 mil. A gente vai levar elas ali no andar de baixo pros caras encaminhar pra gente.

Eu ajudei a carregar as caixas até a sala onde o *freiteiro* se encontrava. Era uma sala recém-alugada e sem estrutura, possuía apenas uma balança, uma cadeira e uma mesa para a conferência da mercadoria. Estavam na sala três senhores que aparentavam ter mais de 40 anos, um deles veio nos atender e pelo sotaque conclui ser paraguaio, os outros dois conversam em português. Jonas e eu cumprimentamos a todos e passamos a realizar a conferência dos produtos. Ao final delas as duas caixas foram pesadas. Logo depois que saímos, perguntei a Jonas o motivo da pesagem das caixas:

Então mano, essa mercadoria vai lá pro Espírito Santo. Esses caras aí têm um aviãozinho teco-teco que suporta uns 600 quilos, por isso que a gente pesou, porque paga por quilo né. Daí esse aviãozinho sai de uma fazenda aqui no Paraguai e vai até uma fazenda em São Paulo. Os caras descarregam lá e empacotam e mandam por correio.

[...]

Mas esse depósito aí é novo, tem depósito que eles fazem umas estruturas e criam dois andar e você tem que andar abaixado de tanta mercadoria que tem nele. Você viu que o tiozinho falou que eles ainda não mandaram fazer as caixas deles. Tipo o normal é a gente levar a mercadoria lá e eles colocarem nas caixas deles, porque eles mandam fazer pra encaixar certinho no avião, qualquer espaço perdido é prejuízo né.

Jonas utilizava dos mesmos mecanismos para a realização dessa transação para dar funcionamento ao seu comércio. Embora não seja ele o responsável direto por todo o esquema de transferência de dinheiro e de mercadorias é ele, na condição de empresário, que utiliza desses serviços.

Diante das observações realizadas sobre as estratégias utilizadas por estes brasileiros no cotidiano nas empresas de Ciudad del Este é possível extrair ao menos três apontamentos. O primeiro deles está no fato de que a rede do *circuito*

sacoleiro garante relações de prestação de serviço com diferentes grupos, independente da nacionalidade dos mesmos. Os exemplos trazidos à pesquisa mostram que interagem nesse ambiente sujeitos de diferentes origens (chineses, libaneses, paraguaios e brasileiros).

Esta constatação pode reforçar uma afirmação feita por Rabossi (2004) de que as relações sociais na fronteira são essencialmente relações de mercado. O autor chegou a esta conclusão no momento em que realizava uma etnografia do comércio de Ciudad del Este, e nela constatou que brasileiros, paraguaios, chineses e libaneses apesar de compartilharem dos mesmos ambientes de trabalho não compartilhavam de ambientes de sociabilidade fora dele. Como por exemplo, o fato dos brasileiros saírem do trabalho e atravessarem a ponte para sentar e beber cerveja enquanto os paraguaios permaneciam nas redondezas do comércio para fazer o mesmo.

Entretanto, diferentemente daquilo que foi observado por ele, a pesquisa que realizei sinalizou para o fato de que a expansão das relações vão para além desta dimensão social. Uma destas constatações ocorreu quando fui jogar futebol de salão com Arnaldo, Jonas e Charles. Na ocasião estavam presentes também os companheiros de trabalho paraguaios e o próprio patrão de Charles que é libanês. Outra dela refere-se às constantes visitas que Jonas recebia em sua casa de um colega paraguaio que conheceu quando trabalhavam juntos na empresa.

A segunda constatação diz respeito à ideia de que a fronteira é utilizada de forma instrumental para criar condições de desenvolvimento de práticas que podem superar os limites jurídicos nacionais. O *circuito sacoleiro* só existe devido às diferenças políticas, tributárias e econômicas entre Brasil e Paraguai. Os sujeitos atuantes neste espaço jogam com essas diferenças e criam mecanismos de envio de mercadorias e de dinheiro como os relatados nesse item. Albuquerque (2009, p. 138) sinaliza a preocupação dos estudiosos em relação a região que apresentam características similares à das Três Fronteiras:

Nas últimas décadas do século XX e início do século XXI tem havido uma preocupação crescente de antropólogos e sociólogos em olhar as microrrelações das populações locais nas regiões de confluência entre duas ou mais nações. A possibilidade de pensar as nações em seus limites tem contribuído para analisar a articulação entre a esfera local, regional, nacional e transnacional nos espaços fronteiros e perceber a dinâmica das identificações e das representações sobre o “outro”. Esses estudos também têm permitido compreender a **instrumentalização da fronteira política** pela população fronteira. **(grifo nosso)**

O panorama fronteiriço aponta que os sujeitos equacionam suas demandas nestes espaços sociais apresentados enquanto “campo de possibilidades”, o que aqui se chama de “instrumentalização” e forjando, desse modo, *identidades itinerantes* que acompanham a *saga* do “atravessamento”, mas que, uma vez incorporada ao “eu”, forma um tipo específico que ultrapassa a ideia de nacionalidade indicando uma “cultura de fronteira”. Temos então, que “a cultura de fronteira é um sistema que pode competir com os limites do Estado; as relações de poder e identidade nos limites e entre os limites e seus respectivos Estados” (SANCHEZ, 2002, p. 20-21).

O conceito de *instrumentalização* da fronteira jurídica política informa, entre outras coisas: como os sujeitos *instrumentalizam* a fronteira, em virtude de que ela representa o encontro de três legislações distintas com uma “cultura fronteiriça” que negocia as divisas políticas existentes. O termo *instrumentalizar* dá a conotação de que os sujeitos que aqui se encontram se utilizam da fronteira para tirar algum proveito, principalmente *econômicos*. Eles dão, das mais diversas maneiras, uma finalidade ou uma utilidade para a fronteira, de modo a anular seu caráter divisório jurisdicional.

Além da questão da instrumentalização, as maneiras como Jonas e Janine recebem dinheiro de clientes brasileiros e enviam as mercadorias utilizando-se do serviço de *freteiros* seja por rodovias ou até mesmo por aviões de pequeno porte, retomam os mecanismos de manutenção e expansão da globalização popular discutida por Ribeiro (2009, p. 511). São estes esquemas que viabilizarão o trabalho para inúmeros camelôs e vendedores ambulantes espalhados pelos diversos “paraguaizinhos” do Brasil. Além de oportunizar uma fonte de renda, essa globalização oferecerá às classes mais baixas o acesso a fluxos de riqueza global, que em regra não seriam acessíveis.

Se existem mecanismos dentro da globalização popular criados para viabilizar o acesso de produtos dos mais diversos tipos, também existem mecanismos que garantem a permanência dos sujeitos aqui estudados enquanto trabalhadores estrangeiros que não residem no Paraguai. No próximo item, quero me ocupar em descrever e analisar uma das principais estratégias utilizadas por estes brasileiros para regularizarem-se como trabalhadores estrangeiros.

3.2 – A documentação.

Desde que comecei a me interessar pelo universo dos trabalhadores brasileiros nas empresas de Ciudad del Este, o processo de emissão de documentação paraguaia (naturalização) esteve entre os pontos ao qual dedicava especial atenção. Não posso negar que este interesse muito se deve a minha formação, que me incutiu a identificar e analisar sob o viés jurídico os fatos sociais que me eram apresentados.

Tirando proveito deste aspecto pessoal, busquei utilizar deste enfoque jurídico para identificar e analisar como a legislação paraguaia recepciona estes trabalhadores, trazendo ao texto um conjunto de normas que reuni e refletem sobre o cotidiano deles. Importante mencionar que em minhas buscas não encontrei publicações (acadêmica ou de tribunais) específicas ao tema, sejam doutrinas jurídicas ou estudos sociológicos, portanto, além de garantir certa originalidade sobre este aspecto, a análise que realizarei da legislação estará sujeita a interpretações doutrinárias ou jurisprudenciais distintas das minhas.

Obviamente, não me restrinjo a simplesmente realizar o exercício jurídico de dedução da lei ao caso concreto. Minha principal preocupação neste item é a de descrever, analisar e contextualizar como ocorre a prática ilegal de emissão dessa documentação, o que faço trazendo ao texto os relatos dos sujeitos com que tive a oportunidade de *conversar*, motivo pelo qual inicio este item apresentando os reflexos no cotidiano deles pela falta de documentação e como foi realizado este processo. Aqui, o desenvolvimento de arranjos para obter uma documentação paraguaia, antes de se configurar como crime, é entendido como uma estratégia elaborada para garantir uma maior tranquilidade no trabalho e melhores condições de negociação no mercado laboral.

A noção de estratégia é o instrumento de ruptura com o ponto de vista objetivista e com a ação sem agente que o estruturalismo supõe (recorrendo, por exemplo, à noção de inconsciente). Mas pode-se recusar a ver a estratégia como o produto de um programa inconsciente, sem fazer dela o produto de um cálculo consciente e racional. Ela é produto do senso prático como sentido do jogo, de um jogo social particular, historicamente definido, que se adquire desde a infância, participando das atividades sociais, em particular no caso de Cabília, e outros lugares com certeza, dos jogos infantis. O bom jogador, que é de algum modo o jogo feito homem, faz a todo instante o que deve ser feito, o que o jogo demanda e exige. Isso supõe uma invenção permanente, indispensável para se adaptar às situações indefinidamente variadas, nunca perfeitamente idênticas (BOURDIEU, 2004, p. 81).

Para a melhor compreensão deste tópico é necessário relembrar que as Três Fronteiras durante quase toda a sua história foi um espaço de livre circulação e de pouca efetividade das ações estatais, motivo pelo qual a fiscalização do trabalho realizado por estrangeiros em solos paraguaios e brasileiros também não encontrava grandes empecilhos para o seu desenvolvimento. Da mesma forma, estas atividades, antes desempenhadas normalmente, só ganharam o *status* jurídico de ilegal na medida em que os Estados passaram a promover ações no sentido de coibi-las. Realizo este destaque, pois ao realizar uma análise puramente jurídica, pode soar estranho discutir o porquê da exigência dessa documentação, já que o Paraguai é um Estado dotado de soberania, e, portanto, com legitimidade para admitir estrangeiros tão somente na forma como a sua legislação prevê.

Dentre os nove interlocutores, apenas Rafaela não providenciou a documentação paraguaia, isto por que o seu ingresso na empresa se deu de forma repentina e também por ter trabalhado pouco menos de um ano na loja de roupas. O fato de não ter documentação gerava uma constante ansiedade por sua parte, pois quando a fiscalização do Ministério do Trabalho paraguaio se dirigia até o edifício onde trabalhava era necessário abandonar tudo o que estava fazendo para evitar que a loja fosse multada e ela fosse deportada.

Olha, como eu fui trabalhar lá assim sem mais nem menos e trabalhei nem um ano lá eu nem corri atrás dessa papelada. Por que também custa caro. Tem que pagar um cara lá que vai providenciar os documentos e além de ter que fazer a correria aqui em Foz também né. Tem que correr atrás de certidão...essas coisas. Mas eu tive que vazar algumas vezes do trabalho. Os fiscais apareciam lá e a gente vazava, ficava passeando nos shoppings até eles irem embora. O esquema era mais ou menos assim: quando o guardinha do shopping via que batia a fiscalização ele já dava um jeito de avisar, o pessoal ia se telefonando até todo mundo sair. Se tinha cliente que a gente tava atendendo a gente largava. Uma vez eu tava atendendo uma mulher e chegou a informação de que eles tinham chegado né. Na hora eu falei pra ela. Olha moça, você me desculpa tá mas eu vou ter que sair, porque a fiscalização tá subindo aí e se eles me pegam você já viu né.

As fiscalizações das qual Rafaela referem-se, são aquelas realizadas por fiscais tanto do Ministério do Trabalho quanto da Migração. Foi comum ouvir dos interlocutores que os donos dos estabelecimentos, das galerias ou shoppings pagam propinas a estes servidores para que deixassem de fiscalizar por determinado período. Essas fiscalizações são constantes em todo o microcentro de Ciudad del Este, ora com maior intensidade, ora não. Arnaldo, sobre a intensidade das

fiscalizações, apresentou que elas também estão relacionadas às pressões realizadas pelos movimentos sociais paraguaios.

Eu tô a bastante tempo lá no Paraguai né. Mas no começo eu nem precisei tirar os documentos, eu trabalhava de boa. Mas naquela época também né todo mundo ganhava dinheiro, tinha emprego pra um monte de gente. Aí o povo reclamava pouco né. Depois que fizeram essa aduana aí e começaram a fiscalizar mais, aí começou a ferrar as coisas. Os paraguaios começaram a protestar contra a gente, dizendo que a gente tava tirando o trabalho deles. Aí a fiscalização acabou caindo em cima né. Me lembro bem naquela época que um monte de gente foi mandada embora por que não tinha tirado documento. Na verdade é assim, quando o pessoal ouve muito sobre essas fiscalização os donos das lojas mandam um monte de gente embora e depois contrata tudo de novo.

Assim como os “brasiguaios” estudados por Albuquerque (2010) que, segundo ele, acabam sofrendo como moeda de troca quando há disputas políticas entre os dois países, os brasileiros que aqui trato também enfrentam estas consequências. Na medida em que cresce o cerco das autoridades brasileiras sobre a fiscalização das mercadorias de lá oriundas e o comércio acaba desaquecendo ou, ainda, quando há problemas diplomáticos envolvendo os dois, a disputa entre brasileiros e paraguaios torna-se mais evidente. De um lado a acusação de que os brasileiros estão tomando empregos que deveriam destinar-se aos paraguaios enquanto os brasileiros argumentam que estão em situação legal naquele país, por que possuem toda a documentação. As reportagens veiculadas pela Gazeta do Povo ilustram essa situação em diferentes momentos:

As autoridades paraguaias iniciaram ontem uma devassa no comércio de Ciudad del Este, fronteira com Foz do Iguaçu em busca de estrangeiros que trabalham de forma ilegal. Pelo menos 17 lojas do Lai-Lai Center, um shopping de informática, foram vistoriadas e notificadas pela prefeitura por mais empregados brasileiros do que paraguaios

[...]

A fiscalização foi realizada por funcionários da prefeitura e Serviço de Imigração. Durante a ação, também foi constatada a existência de brasileiros que retiraram carteira de imigrante, mas moram em Foz do Iguaçu. Só tem direito ao documento quem vive no Paraguai. (GAZETA DO POVO, 2003, p. 09)

A origem do abalo das relações entre brasileiros e paraguaios é o rigor da Receita Federal (RF) no combate ao contrabando e o descaminho que vem resultando na apreensão de táxis e motos de paraguaios e brasileiros por transporte ilegal de mercadorias.

[...]

Caso o impasse permaneça, trabalhadores paraguaios prometem retomar as ações hostis: fechar a fronteira seguidamente, exigir do presidente Nicanor Duarte Frutos a saída do Paraguai do Mercosul; forçar o departamento de migração a deter brasileiros que trabalham ilegalmente no país vizinho e pressionar o departamento de trânsito a apreender veículos

brasileiros que estaria circulando de forma irregular em Ciudad del Este. (PARO, 2006, p. 03)

Devido a estas diferentes pressões estes brasileiros necessitaram criar estratégias para garantir a continuidade do seu trabalho. Barth (1998, p. 220) já refletia sobre estas situações de mudança e contato cultural, quando os sujeitos desejam participar de sistemas sociais globais para conseguir novas formas de valor. Em situações de conflito ou concorrência, os grupos étnicos:

1. Podem tentar fazer-se passar por membros da sociedade industrial e do grupo cultural preestabelecidos, incorporando-se, assim a eles; 2. Podem aceitar um estatuto de “minoría”, acomodar-se e procurar reduzir suas inabilidades de minoría, engavetando todas as diferenças culturais em setores de não-articulação, participando do sistema geral do grupo industrializado nos outros setores de atividade; 3. podem escolher o realce da identidade étnica, utilizando-a para desenvolver novas posições e padrões, para organizar atividades naqueles setores que antigamente não eram encontrados em sua sociedade, ou não eram adequadamente desenvolvidos para os novos objetivos (BARTH, 1998, p. 220).

No caso destes brasileiros não é diferente. Eles estão inseridos num ambiente que depende do mercado de consumo, dominado economicamente por chineses e libaneses que são os donos dos estabelecimentos comerciais. Para fazer funcionar estes estabelecimentos utilizam principalmente de mão-de-obra paraguaia e brasileira, que estão em constante disputa por estas vagas de emprego. Visualizo que a documentação paraguaia emitida por estes brasileiros estaria entre as estratégias para estes brasileiros poderem continuar a se passar por membros desta sociedade, uma vez que é um requisito legal que os permite permanecer trabalhando naquele país.

Além disso, estes brasileiros procuram realçar sua identidade étnica a fim de afirmar sua diferença em relação aos paraguaios, para garantir os melhores trabalhos neste mercado. Afirmando com tranquilidade este ponto sobre o realce das diferenças entre brasileiros e paraguaios, porque, nas *conversas* que mantive foi comum o rebaixamento da etnia paraguaia. Elas foram se repetindo nas falas dos interlocutores mesmo quando eu sequer abordava a relação deles com os paraguaios. Uma delas foi quando iniciei a *conversa* com Eusébio, pedi-lhe que iniciasse relatando a sua trajetória de vida e qual era o trabalho por ele desempenhado em Ciudad del Este. Sem hesitar, na condição de gerente da loja de roupas, afirmou qual era o seu pensamento em relação aos paraguaios:

Então as próprias empresas fortes no Paraguai buscam os brasileiros pra poder trabalhar lá, porque o paraguaio não tem uma qualificação boa no geral, e o próprio paraguaio não gosta muito de trabalhar, não pega o negócio forte com um pouco mais de responsabilidade, e por outro lado o empresário no Paraguai não confia muito em paraguaio, pegam árabe, chinês, mas não confiam muito em paraguaio, porque eles tem uma cultura muito... o cara tá aqui no meu país ele tá buscando ele tá investindo aqui, tá fazendo o país crescer eles pensam dessa maneira, o que eles puder, não querem saber se o cara tá pagando bem o salario qualquer possibilidade que ele tenha ele vai te roubar ou vai desviar uma mercadoria e vender por outro preço, então é difícil encontrar um paraguaio que tenha uma mente um pouquinho diferente, então eles buscam muito as pessoas de fora pra trabalhar lá. Hoje onde eu trabalho somos em dois gerentes e os dois brasileiros, cargo baixo é tudo paraguaio, mas cargo de chefia é tudo de fora.

A fala de Eusébio revela um estereótipo da etnia paraguaia que sugere um nativo acomodado, sem perspectiva, irresponsável e pouco confiável. O interlocutor continua a sua fala justificando o motivo de não oferecer comissões para as suas funcionárias:

Se eu colocasse vendedora pra tá correndo a loja toda com cliente, eu teria que ter mais uns sei lá uns 15, 20% a mais de vendedor pra fazendo o serviço, e o paraguaio é acomodado, então eu dou comissão e lá pelo dia 20 chega num valor que ela acha que tá bom, ela começa não querer vender mais, ela só quer pegar cliente que compra bastante, atacadista, e não quer pegar aquele que compra lá 100, 150 dólares.

Num dos primeiros contatos que tive com Neiva também ouvi a seguinte afirmação: “Eles são um país subdesenvolvido, são atrasados, preguiçosos. A própria cultura deles faz eles serem mais devagar”. Rosa também teceu comentários sobre os paraguaios:

O que que acontece...assim...naquele mercado não dá pra julgar o paraguaio por Ciudad del Este, ela é uma cidade atípica do resto do país. Mas que acontece ali. Tem muito brasileiro que compra lá. E então eles abrem preferência pro brasileiro atender brasileiro, por que muitas vezes barrava no idioma. Que nem nós que moramos aqui na fronteira a gente tem uma noção mais com o espanhol, mas um cara que vem do nordeste pra ele entender o espanhol é meio complicado. Tem brasileiros de todas as regiões do país, então era mais isso. E pelo paraguaio...nem todos né...mas na sua grande maioria eles são mais pacatos. Principalmente um cara que viaja três dias as vezes, uma noite toda ou viaja dois dias e chega lá querendo desesperadamente fazer sua compra pra voltar, porque tem data pra entregar aquele produto e ou já tem compra programada porque ele tem que voltar. Porque naquela época os clientes vinham quarta e sábado. Quarta e sábado era sagrado eles estarem ali. Eles chegavam desesperados pra comprar, porque até terça feira ou até sexta feira tinha que tá tudo entregue pra ele voltar, daí a até terça feira ele tinha que voltar pra tá aqui no máximo até quarta feira de manha. É tudo muito acelerado. O

paraguaio é mais calmo. O ritmo é diferente, que nem eu te falei da questão do hábito, da cultura ser diferente também.

Se observarmos bem, o motivo da documentação é uma solução encontrada devido a uma pressão, para as disputas entre os diferentes sujeitos que estão presentes neste ambiente. Nestas disputas os sujeitos *negociam* as legislações sobre o tema, dando diferentes interpretações legais conforme o lado em que se posicionam. Curiosamente, os brasileiros reconhecem que estão ocupando os lugares que deveriam ser dos paraguaios, mas na medida em que realizam esta autocrítica, justificam pelo fato de também necessitarem do emprego. Presentes nesta justificativa estão elementos da construção da identidade destes trabalhadores, de um lado afirmando a desvantagem que enfrentariam caso fossem disputar vagas de emprego no Brasil, seja pela escolaridade ou falta de experiência e, por outro, a inferiorização dos trabalhadores paraguaios, frequentemente taxados como incapacitados para exercer a função que desempenham, seja pelo fato de serem preguiçosos e não terem ambição, ou em virtude do mercado ser brasileiro, facilitando, portanto, a comunicação entre nacionais.

Como se pode observar a exigência para a retirada da documentação não se justifica tão somente pelo dispositivo legal (do qual tratarei adiante), deve-se ter em mente que este aspecto está amarrado a outros fatores, sejam eles diplomáticos, econômicos, sociais ou políticos. Mesmo que, para estes brasileiros, seja o principal motivo para obrigar a providenciar esta documentação a fiscalização por parte das autoridades paraguaias. Este processo foi relatado passo a passo por Charles:

Pra conseguir a documentação eu fui na delegacia, tirei tudo, fui no médico pegar atestado, Polícia Federal e boa conduta. Você tem que ir no consulado paraguaio, tirar os xerox do documento e traduzir pro espanhol. Eu fiz a migração. Até quando eu fiz essa imigração valia por dez anos, mas agora não precisa mais renovar, mesmo constando que a minha tá vencida. Pra fazer a migração eu tive que dar um endereço do Paraguai. Pra isso eu paguei algum tempo um aluguel pra uma pessoa que morava lá na casa. Eu falei pra essa pessoa, pra eu usar o seu endereço eu posso tá pagando e a pessoa aceitou.

Eu já tive problema assim, de tá passando a ponte de manhã cedo pra ir trabalhar e ter que voltar, porque eles pegam e mandam você voltar. A empresa nunca chegou a levar uma multa, mas há muito tempo a cada seis meses mais ou menos a fiscalização vinha pra pegar um dinheiro, pra eles não ir fiscalizar a loja, mas agora já não tem mais. Eles tão vendo o Brasil né, o controle do Brasil e tão tentando fazer parecido.

Segundo o interlocutor Jonas, existem diferentes formas de se conseguir a documentação paraguaia. Mas são três as mais utilizadas: 1) contrata-se um terceiro, geralmente indicado por outros brasileiros que já realizaram este serviço, que providencia todos os documentos necessários para a obtenção da cidadania paraguaia. 2) aproveita-se de algum parentesco ascendente paraguaio e; 3) contrai-se matrimônio com um paraguaio ou paraguaia.

A questão da documentação foi um contato que eu tive...de uma pessoa que fez o documento pra várias pessoas de onde eu trabalhava. Alguns documentos conseguidos por ele devem ter sido feitos de forma ilegal, porque é um processo, você tem que declarar que você não tem nenhum pendência no seu país. Esses documentos de Receita Federal e Polícia Federal são todos legais que eu fui pegar e passei pra ele, só que na parte paraguaia onde precisaria de um atestado médico dizendo que eu estava em boa saúde, pra comprovar que eu não estava no país pra desfrutar do sistema hospitalar deles sabe esses documentos eu não tive acesso e ele mesmo conseguiu. Então eu sou um brasileiro que foi morar no Paraguai, meu documento tem a nacionalidade brasileira. Foi colocado o endereço do local onde eu trabalhava. Até hoje dentro do registro do Paraguai continua o endereço da sala onde eu trabalhava Precisava de duas testemunhas que atestavam que eu era vizinho deles, só que elas eu também não conheço que foram agilizado por essa pessoa. Eu gastei uma soma de 1000 dólares pra retirar. Os primeiros quatro meses foram a retirada da migração dizendo que eu estava indo morar no Paraguai e nos próximos 2 meses foi a retirada da identidade, 600 dólares da migração e 400 dólares da identidade. Esse dinheiro pagava o serviço dele e as propinas que ele tinha que pagar pra agilizar o processo.

Mas tem um monte de jeito de conseguir, no meu caso você já sabe. Mas assim, teve uma moça que eu trabalhava que conseguiu casando só no papel com um paraguaio. Tem gente que já tem algum parente no Paraguai e daí consegue eles mesmos vão lá e fazem o documento.

Independente em qual modalidade de migração enquadra-se estes sujeitos na lei migratória paraguaia, é notório que eles obtêm a documentação de maneira ilegal, uma vez que são produzidos documentos oficiais de maneira viciada, seja pelo comprovante de residência, atestado de boa saúde ou ainda o casamento simulado. Sem mencionar as quantias pagas aos terceiros que providenciam os documentos das quais, parte são destinadas ao pagamento de propinas às autoridades.

As categorias de admissão prevista na Lei de Migração nº 978/96 (PARAGUAY, 1996) compreendem estrangeiros “residentes” e “não residentes”. É considerado “residente” o estrangeiro que em razão da atividade que desenvolve fixe a sua residência no Paraguai e tem a vontade de permanecer de forma permanente ou temporária. Considera-se “não residente” o estrangeiro que ingressa no Paraguai sem intenção de radicar-se naquele país. Categoria que, a princípio,

seria a que compreenderia os brasileiros, especialmente pelo que está disposto no artigo 29, inciso 6, que admite a recepção de trabalhadores migrantes fronteiriços contratados de forma individual ou coletiva. Há ainda a possibilidade de utilizar-se de parentesco paraguaio, mencionada por Jonas, que está prevista na Constituição Paraguaia em seu artigo 146, onde filhos de paraguaios são admitidos como paraguaios natos (como se fossem nascidos no Paraguay – *jus sanguinis*) desde que radicados naquele país de maneira permanente.

Quando eu iniciei as investigações sobre este *status* jurídico acreditava que a legislação paraguaia não possuía tratamento específico para trabalhadores fronteiriços, o que como visto, não é correto. A minha hipótese sustentava-se pelas afirmações de que haviam tirado a cidadania paraguaia, ou seja, que estes sujeitos realizaram a naturalização paraguaia para poder trabalhar naquele país. Porém, eu não conseguia saber ao certo se a categoria cidadania tão mencionada por estes sujeitos correspondia à naturalização paraguaia, até que Jonas me permitiu olhar sua documentação. Nela pude verificar que se tratava de uma cédula de identidade paraguaia constando como origem brasileira, sem fazer qualquer menção se o documento era específico a estrangeiros.

Portanto, restava-me claro que estes sujeitos procediam à naturalização paraguaia, ou seja, realizavam todo o trâmite legal optando pela nacionalidade paraguaia e afirmando estar radicado naquele país permanentemente. Este fato gerou-me duas novas dúvidas, a primeira diz respeito ao que dispõe a Constituição Brasileira de 1988, especificamente em seu artigo 12, parágrafo 4º, inciso II, que será declarada a perda da nacionalidade brasileira quando se é adquirida outra nacionalidade, com a exceção de ser reconhecida nacionalidade originária, isto é, no caso de serem reconhecidos como natos naquele país, bem como, quando há imposição de naturalização pela norma estrangeira como condição para a permanência no território ou para o exercício de direito civis. A segunda, em atenção ao artigo 29, inciso 6, da Lei 978/96 (acima mencionada) que recepciona a modalidade de trabalhador fronteiriço; qual seria o motivo para estes brasileiros não utilizar deste recurso legal, já que enquadram-se nessa situação?

Em resposta a primeira dúvida, devo alertar que numa interpretação extremamente positivista pode-se fundamentar no sentido que os brasileiros perdem a nacionalidade, uma vez que não há estatuto jurídico que expressamente obrigue estes sujeitos a adquirir a nacionalidade paraguaia para continuar a trabalhar

naquele país. Portanto, se levada ao pé da letra estes sujeitos perderiam sua nacionalidade originária. E, numa situação muito remota, poderiam perder até a nacionalidade paraguaia devido à ilegalidade do trâmite para adquiri-la, o que daria a estes sujeitos o *status* de apátridas. Mas é importante destacar que esta situação, apesar de juridicamente possível, muito dificilmente alcançará até tal ponto.

No que se refere à segunda dúvida, durante as entrevistas os interlocutores não demonstraram conhecer de maneira mais aprofundada a legislação acima referida. Como a documentação é uma estratégia utilizada por estes sujeitos para dar continuidade ao trabalho em Ciudad del Este, eles são instruídos a realizar a naturalização para não ter maiores problemas com as autoridades. Isto porque, a própria Constituição Paraguaia em seu artigo 87 afirma que é função do Estado promover políticas que tendem ao amplo emprego e a formação profissional de recursos humanos, dando preferencia ao trabalhador nacional. Assim, como são constantes as disputas entre brasileiros e paraguaios por vagas de empregos nas empresas de Ciudad del Este, utilizar da modalidade jurídica de trabalhador fronteiriço colocaria estes sujeitos em situação de desvantagem em relação aos paraguaios.

Portanto, a forma como estes trabalhadores produzem estes documentos também reflete na maneira como eles se colocam neste ambiente. Em nenhum momento eles desejam ser paraguaios, afirmar-se como brasileiro, como visto, tem as vantagens em relação à identidade paraguaia. Todavia a retirada desta documentação os faz ser juridicamente paraguaios. Eles são brasileiros, não são brasiguaios e tampouco paraguaios.

A naturalização realizada por estes sujeitos é uma estratégia bastante difundida entre os trabalhadores brasileiros em Ciudad del Este, motivo pelo qual, a observo como uma prática social. É importante ter em mente que este aspecto só se caracterizou quando foi realizada a exigência desta documentação,

3.3 – A vida no Brasil.

Quando iniciei o estudo acreditava que o fato desses trabalhadores residirem num país e trabalharem em outro fazia com que toda a renda deles não pudesse ser declarada perante o fisco. Essa minha hipótese até que possuía certo respaldo, porque esses trabalhadores constantemente me afirmavam ter dificuldade

de conseguir empréstimos e relatavam utilizar nomes de terceiros para justificar a propriedade de imóveis e automóveis.

Entretanto, com o decorrer da pesquisa de campo passei a encontrar algumas divergências entre as falas dos interlocutores. Uns afirmavam não poder sequer cogitar a possibilidade de adquirir empréstimos e outros com discurso de que a sua situação contábil estava toda certa e que não possuía problemas com a Receita Federal nem possuía nome sujo na praça. Os relatos, em específico, foram o de Jair e Rosa.

Cartão de crédito é coisa mais fácil que tem, eles ligam na tua casa pedem teus dado e daqui a pouco ta ai o cartão. Nas lojas antes ainda perguntavam aonde você trabalhava, pediam referência, hoje não, os caras querem te vender quer que você consuma, você tá com o CPF limpo, babau. É que a maioria das lojas têm a financeira por trás né, então já tem aquele empecilho pra abrir o crédito, como antes era responsabilidade da loja eles queriam referência comercial e tudo mais, hoje em dia não, é tudo mais financeira. A própria loja monta um esquema pra te liberar o crédito, você tá com teu CPF limpo. Isso aqui eu tive [apontava para o carro recém adquirido], a empresa já pediu pra mim, um papel não sei o que, eu falei, eu não, vocês querem me vender, vocês façam o rolo e vocês e me falam se vocês aprovaram ou não. Eu não vou fazer rolo. Demos 20% de entrada e saldo em 24 vezes, mas a loja a empresa me exigiu um holerite de uma empresa, não sei o que, não de forma alguma, vocês que querem me vender, se vocês não quiserem me vender eu vou em outra loja que queira, se não der eu vou ficar sem o produto. Eu vou me envolver com rolo? Não, isso aí pra mim tá fora.

Vamos dizer assim que essa casa tá no meu nome a mais de dez anos, ela pra pagamento de impostos já caducou, porque é cinco anos né é tributado, depois de cinco anos já não é mais. Eu só tenho essa casa no meu nome, mais nada, aliás e dois filho né. O carro nós passamos no nome dela, da minha esposa né.

A gente pensou nisso, já tenho casa aqui já tenho casa do meu pai no meu nome então, tributariamente já caducou tudo, não tem mais com que me preocupar. Por comodidade sei lá, daí primeiro foi um carro que a gente tirou zero, depois nesse aqui foi pela facilidade, bom como você já tirou esse aqui, vai ser mais fácil você tirar do que eu, então a gente colocou no nome dela. Como a gente trabalha junto, o que é de um é do outro, também não se preocupa com isso.

Observe que o discurso de Jair apresenta que ele até encontra algum empecilho para financiar o seu veículo novo numa concessionária. Mas não passa de uma mera atribuição burocrática, pois a própria loja sabe que ele teria condições de pagar todo o financiamento. Ele até chega a desdenhar quando lhe é exigido os documentos: “vocês que querem me vender, vocês façam o rolo e me falam se querem me vender [...] se vocês não quiserem me vender eu vou em outra loja que queira”. Diferentemente de Jair, Rosa já apresentou outro discurso:

Eu faço declaração de imposto de renda como autônomo. Declaro que eu tenho renda de outro país, é assim que eles fazem. Isso aí eu deixo pro contador fazer né. Ele faz né. Crédito em loja esquece! Eu sou uma *persona non grata* para os bancos, nem para as lojas porque eu não sou um investimento seguro. Se eu for num banco pedir empréstimo eu não consigo. Dificilmente, sem um fiador esquece. Muitas vezes eu tenho mais condições de pagar um financiamento do que um funcionário brasileiro que tá lá registrado. Na prática eu tenho mais possibilidades, mas isso não vai acontecer. Eu não existo entendeu? Pro sistema financeiro brasileiro é como se eu não existisse. O que acontece na fronteira, eu já escutei isso, declaração de imposto de renda é uma coisa manipulável. Você pode não ter essa renda que você tem aqui. E eles não são errados, é verdade. A realidade econômica de Foz do Iguaçu é diferente, eu vejo que aqui tem particularidades que não tem no resto do Brasil. Assim como Ciudad del Este é diferente e tem particularidades que é diferente do resto do Paraguai.

Como se vê os dois interlocutores relatam a mesma situação apresentando diferentes posições sobre eles. Quando me deparei com esta situação passei a me questionar o porquê desse abismo entre as posições tomadas. Minha primeira iniciativa foi procurar um contador para entender a situação fiscal desses trabalhadores. Ele explicou-me que a Receita Federal disponibiliza um campo na declaração de imposto de renda para que os contribuintes insiram rendas que obtiveram no exterior. Ele me relatou ainda, que era comum a ideia de que eles não poderiam ter crédito em praça, bens imóveis ou automóveis, devido à falta de conhecimento sobre como declarar o imposto de renda. Segundo eles, todos estes trabalhadores poderiam declarar normalmente no campo disponibilizado pela Receita Federal e utilizar esta declaração como comprovante de renda.

Charles foi um dos interlocutores que me relatou que realizava a declaração e que não tinha problemas com isso. Foi ele também que confirmou a resposta que obtive do profissional de contabilidade. “eu falo pros meus amigos levarem os documentos lá no contador, mas o pessoal não corre atrás, já falei pra eles que não tem problema, que não da nada”.

Eu tenho contador, eu declaro imposto de renda todo ano, como vendedor autônomo. Fica tudo certinho lá, se eu troco de carro, as duas casas já tão certinha lá. Financiamento de carro a cada quinze dias o banco me liga pra ver se eu não quero fazer. Eu tenho conta em banco.

Já que estes sujeitos não teriam problemas com o fisco, passei a questioná-los quais eram os planos deles para quando ficassem idosos. Isto é, quais eram os investimentos que realizavam agora para garantir a aposentadoria. Para a minha surpresa, mesmo aqueles que realizavam a declaração de imposto de renda, nenhum deles realizava contribuições previdenciárias.

Eu penso que como eu não pago INSS e eu já tenho trinta e poucos anos e se eu começar a pagar agora, talvez seja tarde. Porque é muito longo o tempo pra pagar. Eu penso em comprar imóveis pra alugar. Eu já tenho mais uma casa fora a minha. Agora eu tô querendo comprar mais um terreno ou mais outra casa pra poder alugar. Que não seja alugar agora, mas no futuro, pra ter uma renda. Porque hoje em dia se você tem uma casa ai classe média, te dá uma renda de mil reais por mês. Esses dias eu fui olhar lá perto da PUC de Toledo. Mas nesse exato eu tô pensando em comprar um terreno aqui em Foz, e como eu já tenho a experiência de construir duas casas eu quero construir essa com mais calma, do meu gosto sem pressa. Porque as outras casas eu fiz assim com pressa, ergueu as paredes cobriu eu já fui morar, então você não tem tempo pra pensar, correr atrás das coisas. Eu queria comprar um terreno bem localizado em Foz.

De maneira diversa, Jair afirma que o cuidado que tem com o futuro é o de realizar uma poupança. Ele aproveita a oportunidade para realizar um desabafo contra os altos impostos e contra a corrupção no Brasil.

Vamos dizer assim, a gente tem o nosso carro bom, nossa casa, a gente tem nossa vidinha, mas a gente tem a nossa reserva que a gente sabe que amanhã nós vamos precisar daquilo lá. Amanhã o plano de saúde dele a gente tem que pagar, o plano de saúde daquela ali, a escola, e a gente destina todo mês a gente guarda uma parte e nesse aqui a gente não vai mexer pra aposentadoria. Vamos dizer assim que amanhã tem que pagar o INSS que eu vou ganhar mil reais por mês, isso a gente já tem garantido, qualquer poupancinha aí a gente já tem garantido.

Não vou por o meu dinheiro na mão do governo que amanhã depois esse bando de ladrão, vagabundo, só tem safado, que eu vou falar pra você que eu acho que não é culpa deles, é culpa da lei nossa, porque eu garanto pra você que você é honesto, eu sou honesto, mas não adianta por nós dois lá dentro do congresso nacional. Toda hora chega uma proposta que você vai ganhar 500, que você não vai resistir, eu falo por mim, eu sou honesto, mas eu não resisto. Tanto que a gente já viu matérias com funcionários que fazem compra pro governo, o cara ganhando 5000 reais, o cara chega pra você, se você me comprar isso aqui eu te dou 5 milhões. Ah! Deus que me perdoe, só Jesus cristo que não vai aceitar, e olhe lá ainda. Não adianta, é a lei nacional que faz isso aí, ou você tá no esquema ou você não tá. Não adianta a policia prender, e a justiça ir lá e mandar soltar. O policial fala, pra que eu vou leva um traficante lá pra delegacia sendo que tem um delegado lá que ta esperando ele que entra com um cacete de um habeas corpus, vamos fazer um acerto com o delegado, político qualquer lá, então eu vou fazer o acerto aqui, eu vou ganhar.

Mesmo havendo possibilidades legais para que esses trabalhadores tenham todos os direitos garantidos segundo a lei previdenciária, observa-se que os meios que eles utilizam para a garantia de um futuro seguro não passam pelos oferecidos pela Previdência Social. Estes sujeitos procuram criar outros mecanismos para a garantia de uma aposentadoria, seja realizando uma poupança ou ainda adquirindo imóveis para futuramente alugar.

Constata-se que a presença do Estado na vida desses trabalhadores não é uma coisa prontamente desejável, mesmo no caso em que o governo garanta direitos sociais, como o de saúde e previdência social. Pois, em sua grande maioria, possuem condições econômicas de custear educação e saúde para suas famílias. E a questão da previdência social não entra em pauta.

Por que então não morar em Ciudad del Este? Já que aquele país não possui carga tributária tão elevada quanto à brasileira e, ao que tudo indica, não se faz tão presente na vida da população. As respostas que obtinha estavam sempre no sentido de afirmar a proximidade com a família, o fato de estarem em sua terra natal e pela questão de segurança.

Talvez este aspecto se reflita num ponto em específico da vida desses sujeitos, o fato de alguns deles adquirirem automóveis emplacados no Paraguai, uma vez que lá há maior variedade de modelos, com carros melhores equipados e com preço muito inferior dos praticados no Brasil devido à baixa carga tributária. Apesar disso, esta prática encontra um pouco de resistência pelo receio de ter o automóvel apreendido em alguma blitz policial. Rosa e Jonas foram os interlocutores com que tive contato que adquiriram um veículo paraguaio, a seguir o que Jonas afirmou sobre isto:

Cara, eu tinha um Polo 2003 que valia mais ou menos uns 33 mil [reais] na época, eu tinha financiado e tava pagando um monte de juros na prestação. Daí eu resolvi pegar um carro. Primeiro eu peguei um Suzuki Swift ano 2006, carrinho pequenininho, completinho, automático por 10 mil dólares. Pra você ver um carrinho mais novo e mais barato. E depois eu troquei por Kia Soul 2010 branco, ele só não é automático, paguei nele 18 mil dólar. Olha só. Eu tinha um carro 2010 melhor que o polo por praticamente o mesmo preço.

[...]

E eu consegui ainda financiar esse carro lá em Ciudad del Este. Mas ele tá no nome de um camarada meu paraguaio. Eu só peguei uma autorização pra dirigir. E tem ainda a questão do imposto né, que dá entorno de uns 100 dólar por ano. Nem se compara com aqui no Brasil.

Como se observa, o veículo tem um custo e despesas muito inferiores das que lhe seriam exigidas caso adquirisse o mesmo no Brasil. Entretanto, não existem apenas benefícios em adquirir um automóvel paraguaio. Como afirmei, há problemas na sua aquisição, principalmente porque configura crime de descaminho perante o Código Penal Brasileiro, mas sobre essa matéria ainda cabe discussão.

Via de regra, trazer um veículo estrangeiro para o Brasil configuraria o crime de descaminho como afirmado. Entretanto, existem mecanismos legais que não

permitem a configuração do crime, impedindo assim a Receita Federal de apreendê-los, e essas estratégias são utilizadas pelos brasileiros. Uma delas foi a que Jonas se utilizou, o carro paraguaio continua no nome de um paraguaio e o verdadeiro proprietário brasileiro utiliza mediante autorização com firma reconhecida em cartório. Neste caso a Receita Federal só conseguiria realizar a apreensão do automóvel se provasse que há uma simulação da propriedade.

Uma segunda forma é utilizar o nome de uma empresa paraguaia para incluir como proprietário do bem. Desta forma, basta ao brasileiro possuir a autorização para dirigir o veículo. Estes meios legais existem porque o tratado do MERCOSUL garante a livre circulação de bens entre os territórios nacionais. Outra forma ainda é a de comprovar que possui residência no Paraguai. Entretanto, como afirmei, não são todos os brasileiros que se põe na aquisição destes veículos. Charles, por exemplo, não almeja realizar esta compra por uma questão pessoal:

Já teve muita oportunidade pra eu pegar, mas eu não confio muito. Tá certo que o carro lá é muito mais barato, o imposto é muito mais barato também. Principalmente por causa do seguro. É muito barato lá, e eu não confio muito nos bancos do Paraguai. Porque não tem um banco forte por trás da seguradora e também se eu vivo no Brasil eu ando com o meu carro sempre no Brasil. A minha obrigação é usar um carro brasileiro. A não ser que eu usasse um carro da firma.

Portanto, a aquisição destes veículos também diz respeito à própria trajetória desenvolvidas pelos sujeitos sociais e os modelos de ação utilizados para pautar seus modos de viver. Enquanto Charles possui uma postura mais conservadora, Jonas e Rosa preferiram arriscar mais. Todavia, Jonas vive na insegurança de ter seu carro apreendido, caso ocorra uma operação da Receita e da Polícia Federal no intuito de combater esta prática.

Busquei com este capítulo apontar algumas estratégias utilizadas pelos brasileiros que trabalham nas empresas de Ciudad del Este. Num primeiro momento, verificamos como as ocupações destes sujeitos se relacionam com o *circuito sacoleiro*, apontando como estas atividades se relacionam com a chamada *instrumentalização* da fronteira e como são utilizados os mecanismos que dão vida à globalização popular. Após isto, apontamos uma das principais estratégias utilizadas por estes trabalhadores para a manutenção da sua condição de trabalhador estrangeiro sem residir no Paraguai e quais são as consequências deste ato. Por

final, investigamos como eles administram a sua vida no Brasil em virtude de toda a sua renda ser aferida no exterior.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa propôs-se a investigar as práticas sociais dos brasileiros que trabalham nas empresas de Ciudad del Este, Paraguai. Atuantes num ambiente cercado por informalidade, ilegalidade, irregularidade, frágeis fronteiras da moralidade e dependente de relações pautadas quase que exclusivamente pela confiança e pelas regras do mercado, concentrei as atenções de modo a compreender como as trajetórias desses sujeitos se relacionam com as práticas sociais realizadas por eles para o trabalho, durante o trabalho e na sua vida pessoal, sejam elas ilegais ou não.

Diante desta realidade, encontrei alguns obstáculos para a realização do estudo, dentre eles, a própria realização da pesquisa de campo, uma vez que os sujeitos relacionam-se com vários processos ilegais, seja para a manutenção da sua condição de trabalhador estrangeiro, seja para o próprio desenvolvimento da sua ocupação ou para administração da sua vida no Brasil. Portanto, foi necessário um maior cuidado no contato com eles. Neste intuito, optei por uma abordagem metodológica de rede, onde por meio de interlocutores que já eram de meu conhecimento fui alcançando outros. Como forma de relacionar-se com eles utilizei-me da técnica de *conversas qualificadas* (CARDIN, 2009), que basicamente preza pelo estabelecimento de uma relação de confiança, a saturação dos assuntos abordados, a realização delas num lugar neutro e a preservação da oralidade durante as transcrições. Este técnica torna as relações mais horizontais e democráticas devido ao seu próprio caráter informal, o conhecer passa a ser obtido entre iguais numa abordagem dialética.

Agindo desta maneira consegui reunir os relatos de nove interlocutores. O primeiro deles, Jonas, trabalhou como “auxiliar de vendedor”, comprador externo, vendedor e consultor de vendas durante os nove anos que permaneceu no Paraguai. Rosa, que trabalhou no pacote, como caixa, gerente de caixa, gerente de vendas e consultora de vendas, também durante os nove anos que trabalhou do outro lado da ponte. A trabalhadora do setor administrativo Janine que há oito anos está no Paraguai. Os vendedores Rafaela (um ano), Jair (vinte e um ano de trabalho), Neiva (catorze anos) e Charles (desde 1995). E os gerentes Arnaldo (1993) e Eusébio (desde 2008).

A pesquisa foi dividida em três capítulos. Sinteticamente eles objetivaram descrever, analisar e relacionar o que fazem os trabalhadores brasileiros nas empresas de Ciudad del Este, qual a trajetória destes sujeitos e quais são as suas principais estratégias. No primeiro deles, com o objetivo de apontar qual o papel de cada ocupação para o funcionamento do comércio, descrevi e analisei as atividades desempenhadas pelos sujeitos durante o trabalho nas empresas aos quais estão vinculados. Separando-os segundo as seguintes ocupações: trabalhadores do setor administrativo, gerentes e vendedores, desta última, uma categoria decorrente representada pelos consultores de vendas.

Neste exercício constatei que a realidade do comércio paraguaio apresenta uma mescla de situações. De um lado, existe uma especialização de atividades simples e rotineiras, como as desenvolvidas por diferentes tipos de empacotadores – lembrando a clássica divisão de trabalho fordista. Por outro, constata-se a existência de atividades totalmente desregulamentadas, flexíveis, desempenhadas por trabalhadores polivalentes, conforme exigem os novos modelos de gestão. A forma de organização do trabalho em Ciudad del Este é oriunda de uma adaptação ou resposta aos diferentes momentos da economia local, principalmente dos ciclos vivenciados pelo *circuito sacoleiro*.

A quantidade de trabalhadores e a quantidade de compristas existentes exigia uma organização do trabalho mais rígida, que se expressava principalmente em uma maior divisão do trabalho no intuito de garantir uma rotina de trabalho e uma prestação de serviço mais ágil, comum no modelo fordista. Todavia, o enfraquecimento no comércio e a mudança na forma de atuação do circuito sacoleiro, que gradativamente vem deixando de realizar suas compras de forma presencial e adotando a internet, exigiu a diminuição no número de vendedores e o acúmulo de múltiplas funções entre aqueles que permaneceram. A adoção de uma organização mais flexível foi uma resposta às transformações no comércio internacional.

Há uma insegurança nas relações trabalhistas que repassam aos trabalhadores responsabilidades que deveriam ser arcadas pela empresa, uma vez que inerentes ao próprio risco da atividade e não garantir direitos básicos como férias e descanso intra e entre jornadas. A intensificação das atividades desenvolvidas, a realização de múltiplas funções e a assimilação de um volume maior de responsabilidade configura-se como sintomas da precariedade do trabalho imposta

pela necessidade de venda e redução de custos, situação típica do capitalismo contemporâneo (ANTUNES, 2005).

Além destas constatações verificamos que existe um paradoxo na forma como se dão as relações de trabalho em Ciudad del Este. Enquanto observamos uma legislação que remete aos padrões rígidos de trabalho, com cargas horárias excessivas, diminuto descanso entre jornadas e pequeno período de férias. As relações de fato ocorrem nos moldes da reestruturação produtiva e da flexibilização do trabalho, garantindo-se o mínimo de remuneração e oferecendo ao trabalhador comissões pela produção realizada, o que no caso configura quando não a maior parte da renda, um importante montante dela. O que ocorre é que as empresas se aproveitam de uma legislação fraca e da falta de fiscalização e corrupção das autoridades que deveriam zelar pelo trabalho, e exigem dos direitos que lhes convém e relativizam os direitos trabalhistas.

Por outro lado, também identifiquei que as práticas realizadas por estes sujeitos durante o trabalho em Ciudad del Este fazem parte do que Ribeiro (2009) chamou de globalização popular, uma vez que eles dão funcionamento à mecanismos de envio de mercadorias importadas, falsificadas ou vendidas sem o devido controle. São eles um dos vários sujeitos responsáveis pelo abastecimento de inúmeros “paraguaiinhos” espalhados por todo o Brasil.

Partindo desta realidade, no segundo capítulo, procurei identificar nas trajetórias dos sujeitos o respaldo que sustenta a realização das práticas que eles realizam ou são levados a realizar, tanto dentro como fora do trabalho. Partindo do diálogo com as narrativas coletadas e da observação das trajetórias, utilizei-me do conceito de *capital social* de Bourdieu (2007, p. 67) para compreender este problema.

Primeiramente, minhas atenções voltaram-se para compreensão dos motivos que levaram esses sujeitos ao mercado de trabalho paraguaio. Neste exercício constatei o papel fundamental que as redes de relações têm para viabilizar a entrada deles nas empresas. Todos os interlocutores com que mantive contato ingressaram por indicação de algum familiar, amigo ou conhecido. Esta rede, além de oportunizar ao sujeito um trabalho, também auxilia na sua adaptação, na compreensão da dinâmica do mercado de trabalho de Ciudad del Este, bem como em situações mais simples, como indicar locais para pedir ou realizar refeições.

Identifiquei, nesta oportunidade, um capital social acumulado pela rede, uma vez que os membros mais antigos fazem indicações para os chefes, mostram a melhor forma de se deslocar até o Paraguai, onde realizar refeições, além de várias manhas e macetes que são exigidos dos trabalhadores pela dinâmica do comércio de Ciudad del Este. Não se pode esquecer do próprio capital social de cada sujeito com que mantive contato, onde, ao observar este aspecto, constatei que a grande maioria deles no momento do ingresso eram oriundos de famílias menos afortunadas e não possuíam maior grau de escolarização (ensino médio completo ou incompleto), com a exceção de Eusébio que era graduado em Administração.

Portanto, na trajetória desses sujeitos destaquei um início em ocupações bastante simples e de menor remuneração, isto se deve a um início com capital cultural, de maneira geral, bastante básico. Além disso, eles não possuíam capital político ou simbólico que os colocassem em uma situação um pouco mais privilegiada. O Paraguai se mostrou como uma alternativa para desenvolver um trabalho e aferir uma renda, porém com maiores expectativas do que eles teriam no Brasil.

Posteriormente, passei a investigar o motivo que levaram alguns deles a permanecer ou abandonar o trabalho em Ciudad del Este. Momento em que destaquei o peso de outros capitais sociais presentes nas trajetórias desses sujeitos. Aqueles que abandonaram estavam ocupando funções muito suscetíveis às crises causadas pelas políticas brasileira de combate ao contrabando e ao descaminho, portanto não tiveram um capital simbólico, econômico ou político que desse suporte para a manutenção das atividades por eles desenvolvidas, ocasionando a saída. Destaquei ainda o caso da interlocutora, que teve dificuldade em se adaptar a um mercado desregulamentado e altamente degradado.

Por ocasião da saída, esses interlocutores tiveram de buscar outros meios para a aferição de renda, neste momento analisei que, sobretudo o capital cultural adquirido foi determinante para que esses sujeitos encontrassem uma saída. No caso de Rosa, formada em pedagogia, a aprovação em um concurso público foi o fator determinante para a sua saída. Jonas, por sua vez, decidiu investir na carreira de quiropraxista. E, Neiva, graduanda em direito, até decidiu investir na sua formação acadêmica e realizar um estágio num das varas do fórum estadual de Foz do Iguaçu, entretanto o peso da capital econômico foi maior para que retornasse em outra empresa de informática em Ciudad del Este.

No que se refere à experiência daqueles que permaneceram trabalhando, pude verificar que mesmo que alguns destes interlocutores não tivessem um capital cultural mais elevado. O posicionamento e os caminhos por eles trilhados durante a trajetória destes sujeitos não só dentro das empresas como também no comércio como um todo criaram uma espécie de blindagem que oportunizou a continuidade deles no mercado de trabalho paraguaio. Constatei ainda que alguns deles até consideraram a possibilidade voltar a trabalhar em Foz do Iguaçu, desde que o retorno financeiro (capital econômico) supere à realidade que eles encontram em Ciudad del Este, Paraguai. Este aspecto ficou evidente na trajetória de Arnaldo, que mesmo passando em concurso público para trabalhar na área em que se formou sequer se pôs a cogitar a possibilidade de assumir.

No último capítulo, concentrei-me em analisar e descrever algumas práticas em específico, das quais estes sujeitos realizam ou são levados a realizar, devido a uma situação ambivalente em que eles permanecem, isto é, de um lado serem estrangeiros que trabalham num comércio dependente de grandes processos ilegais e de outro serem cidadãos que aferem toda a sua renda no exterior. Tal condição, como observamos, pressiona estes sujeitos a utilizar de diversas estratégias (algumas delas ilegais) para não ter problemas com a migração paraguaia, para cumprir com suas obrigações na empresa e para administração da sua vida no Brasil.

Ao observar algumas estratégias específicas destes trabalhadores fundamenta o entendimento de que a *instrumentalização* da fronteira, inclusive com práticas ilegais, realizada pelos sujeitos presentes neste espaço possuíram e possuem grande papel no desenvolvimento dos municípios que integram as Três Fronteiras, muitos trabalhadores dependeram e dependem dessas atividades para o seu sustento e de sua família, direta ou indiretamente. Em síntese, a fronteira corresponde a uma ferramenta, um mecanismo, que pode ou não ser utilizado dependendo da configuração econômica e política regional. Embora ela possa estar em determinados momentos controlada, ela sempre está presente nas experiências e trajetórias dos sujeitos fronteiriços, podendo ser chamada a qualquer momento para responder os problemas da vida cotidiana.

Assim, estes sujeitos colocam-se numa situação ambivalente, de um lado eles são estrangeiros que trabalham num comércio dependente de grandes processos ilegais e de outro são cidadão que aferem toda a sua renda no exterior.

Esta realidade, por sua vez, traz consigo algumas consequências que exigem desses sujeitos a realização de diferentes estratégias (algumas delas ilegais). Portanto, devem eles regularizar sua condição de trabalhador estrangeiro; cumprir com obrigações nas empresas que envolvem mecanismos ilegais relacionados ao *circuito sacoleiro*; e, ainda, administrar a sua vida no Brasil.

Levando em consideração este problema, iniciei o capítulo descrevendo e analisando as práticas realizadas durante o trabalho, apontando como elas se relacionam com as ilegalidades praticadas no *circuito sacoleiro*. Com este propósito, observei um esquema de envio de dinheiro do Brasil ao Paraguai realizado pelas casas de câmbio que garante as transações comerciais realizadas pelos sujeitos. Verifiquei que já existiam sistemas semelhantes desde a década de 1990, como eram os casos das contas CC-5, essas novas formas já foram motivo de investigação pela Polícia Federal e representam uma adaptação do comércio paraguaio para dar continuidade ao seu funcionamento, o que demonstra ser um dos novos mecanismo que a globalização popular cria para manter-se.

Posteriormente, passei a analisar como esses brasileiros regularizavam a sua situação de trabalhador estrangeiro no Paraguai. Isto se deve às constantes pressões realizadas tanto pelos movimentos sociais paraguaios quanto pelas autoridades de lá que acusavam os brasileiros de estarem ocupando as vagas que deveria ser dos paraguaios. Estas pressões ocorriam, sobretudo, nos momentos de crise ocasionados pelas políticas brasileiras que visavam coibir o contrabando e o descaminho. Vale lembrar que as Três Fronteiras durante quase toda a sua história foi um espaço de livre circulação e de pouca efetividade das ações estatais, motivo pelo qual a fiscalização do trabalho realizado por estrangeiros em solos paraguaios e brasileiros também não encontrava grandes empecilhos para o seu desenvolvimento. Da mesma forma, estas atividades, antes desempenhadas normalmente, só ganharam o *status* jurídico de ilegal na medida em que os Estados passaram a promover ações no sentido de coibi-las.

Portanto, a necessidade de encontrar algum meio que garantisse a regularização destes trabalhadores em Ciudad del Este foi o motivo que levou inúmeros brasileiros à providenciar a naturalização paraguaia, que configura uma das principais estratégias dos trabalhadores brasileiros para garantir a sua permanência nas empresas de Ciudad del Este. Entretanto, este processo de naturalização não é feito de maneira regular, uma vez que a lei paraguaia exige a

residência naquele país, diante disto, estes brasileiros realizam por conta própria ou contratam o serviço de terceiros para providenciar e produzir os documentos necessários à documentação, o que não é feito de maneira legal. Ao final deste tópico, eu apontei que, numa interpretação jurídica mais radical, a retirada dos documentos por estes sujeitos poderia configurar a perda da nacionalidade brasileira.

Para finalizar o capítulo, passei a investigar como os estes trabalhadores administram a sua vida no Brasil, uma vez que toda a sua renda é aferida no exterior. Este item visava apreender quais eram as estratégias desses sujeitos para conseguir ter de coisas simples do cotidiano como crédito na praça (financiamentos, empréstimos, compra à prazo, etc) até a questões mais complexas como a aposentadoria e a justificativa utilizada para questões como o imposto de renda.

Nela verifiquei que estes sujeitos não encontram grandes empecilhos para conseguir comprar à prazo no comércio, realizar financiamento ou empréstimos. Isto porque, o comércio de Foz do Iguaçu sabe da realidade em que está inserido e, portanto, acaba se tornando mais maleável nestas operações. Outra constatação diz respeito à falta de conhecimento que estes sujeitos possuem da sua própria situação fiscal, uma vez que a Receita Federal permite a declaração de renda obtida no exterior e muitos deles não a realizam. No que se refere ao planejamento futuro, constatei que estes interlocutores procuram criar outros mecanismos para a garantia de uma aposentadoria, seja realizando uma poupança ou ainda adquirindo imóveis para futuramente alugar.

Da relação entre as trajetórias e as práticas sociais dos trabalhadores brasileiros nas empresas de Ciudad del Este é possível concluir que esses sujeitos dependem do acúmulo dos diferentes capitais durante suas experiências e vivências cotidianas. Estas bagagens adquiridas ao longo da vida ou, em outras palavras, o estoque de conhecimento desenvolvido, norteia as decisões dos sujeitos desde o momento em que decidiram por ingressar no mercado de trabalho paraguaio até se irão abandonar as ocupações ou prosseguir nelas. Não suficiente, a habilidade no desenvolvimento das práticas necessárias para a obtenção de sucesso no mercado paraguaio também se deve a tais processos.

Apesar dessa conclusão geral, restaram pontos entre os quais não foi possível aprofundar ou que ficaram como dúvida a serem respondidas futuramente. A primeira delas diz respeito a um melhor entendimento de como o comércio

eletrônico vem modificando as relações comerciais e sociais no comércio de Ciudad del Este. Em decorrência, é possível refletir com mais cautela nos mecanismos de envio de dinheiro, como no caso das casas de câmbio aqui relatadas, buscando outros sujeitos que possam fornecer maiores detalhes sobre este esquema.

Além disso, as observações realizadas sinalizaram para diferentes formas de relação étnicas. Diante das constatações de que árabes e chineses geralmente são os donos dos comércios (inclusive cada etnia dominando setores diferentes), e que brasileiros e paraguaios são contratados para operacionalizar as atividades, onde estes últimos geralmente ocupam os cargos inferiores e menos remunerados, surgem dúvidas a respeito da existência de uma divisão étnica do trabalho, o que nos lança novos problemas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, José Lindomar C. A Dinâmica das Fronteiras: Deslocamento e Circulação dos “Brasiguaios” entre os Limites Nacionais. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, n. 31, p. 137-166, jan/jun. 2009.

_____. **A dinâmica das Fronteiras: os brasiguaios na fronteira entre o Brasil e o Paraguai**. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2010.

ANTUNES, Ricardo. **O Caracol e sua Concha**: ensaios sobre a nova morfologia do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2005.

BARTH, Fredrik. Grupos étnicos e suas fronteiras. In: **Teorias da Etnicidade**. Philippe Poutignat, Jocelyne Streiff-Fenart, Trad. Elcio Fernandes. São Paulo: Fundação Editora UNESP, 1998.

BOURDIEU, Pierre. **Coisas Ditas**. Trad. Cássia R. da Silveira e Denise Moreno Pegorim. São Paulo: Brasiliense, 2004.

_____. O capital social: notas preliminares. In: **Escritos de Educação**. Org. Maria Alice Nogueira e Afrânio Catani. Trad. Denise Barbara Catani e Afrânio Mendes Catani. 9. ed. Petrópolis-RJ: Vozes, 2007.

BRITO, José Maria de Brito. A descoberta de Foz do Iguaçu. Curitiba: Travessa dos Editores, 2005.

CARDIN, Eric G. **Sacoleiros e Laranjas na Tríplice Fronteira**: uma análise da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo. Dissertação (Mestrado em Sociologia). Araraquara: UNESP, 2006.

_____. Eric G. História oral, conversas qualificadas e o mundo dos trabalhadores. In: **História na Fronteira**: trabalho e movimentos sociais. Org. Blasius Silvano Debal, Solange da Silva Portz e Eric Gustavo Cardin. Foz do Iguaçu: Uniamérica, v. 2, n. 2 jul/dez, 2009. p. 7-21.

_____. **A Expansão do Capital e as Dinâmicas de Fronteira**. Tese (Doutorado em Sociologia). Araraquara: UNESP, 2010.

_____. Notas para o Estudo dos Processos Migratórios no Brasil. In: **Fronteiras do Saber Sociológico**. Org. Sivil Antonio Colognese. Porto Alegre: Evangraf, 2012. p. 47-63.

CATTA, Luiz Eduardo. **O cotidiano de uma fronteira**: a perversidade da modernidade. Cascavel: Edunioeste, 2002.

NOGUEIRA, Aguinaldo. Ofensiva na Fronteira: operação bilionária descoberta em Foz do Iguaçu tem conexões em cidades do Brasil com Paraguai, Bolívia, Peru e Colômbia. **Revista Época**. Ano 3. n. 107. p. 98. 2000.

GAZETA DO POVO. Ciudad del Este: Paraguai “caça” brasileiros ilegais. **Gazeta do Povo**. p. 9. Ed. Quinta-feira, 11 de dezembro de 2003.

_____. Lavagem de dinheiro em seis anos é de US\$ 124 bilhões: contas CC-5 tiraram do país mais do que a cota pública da dívida externa. Ano 82. N. 25936, 2000.

HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 2002.

LIMA, Fernando Raphael Ferro. **Desenvolvimento Regional na Fronteira Foz do Iguaçu/BR – Ciudad Del Este/PY**. 2011. 165 f. Tese de doutorado. Universidade Federal do Paraná, 2011.

PARAGUAY. Republica del Paraguay. **Constitución de la Republica del Paraguay**. Convención Nacional Constituyente: Asunción, 1992.

_____. Republica del Paraguay. **Código del Trabajo**. Congreso: Asunción, 1993.

_____. Republica del Paraguay. **Ley 978/96**. Regula la migración de extranjeros y la emigración y repatriación de nacionales. Congreso: Asunción, 1996.

PARO, Denise. Paraguaiois pressionam para que brasileiros ilegais sejam expulsos. **Gazeta do Povo**. Ano. 88, n. 27969. Curitiba, 2006.

PINHEIRO-MACHADO, Rosana. **Made in China**: Produção e circulação de mercadorias no circuito China-Paraguai-Brasil. 2009. 332 f. Tese de doutorado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

POLÍCIA FEDERAL. **Operação Mercado Nero combate casas de câmbio clandestinas no PR**. Comunicação Social da Polícia Federal em Foz do Iguaçu – PR. 2012. Disponível em: <<http://www.dpf.gov.br/agencia/noticias/2012/dezembro/operacao-mercato-nero-combate-casas-de-cambio-clandestinas>> acessado em 14 de agosto de 2013.

ROSEIRA, Antonio Marcos. **Foz do Iguaçu**: cidade rede sul-americana. 2006.171 f. Tese de Doutorado. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

RIBEIRO, Gustavo Lins. A Globalização Popular e o Sistema Mundial Não-hegemônico: ou de Guangdong a Caruaru. In: **Revista Brasileira de Sociologia da Emoção (RBSE)**. João Pessoa, v. 8, n. 24, dezembro de 2009, p. 510-522.

SÁNCHEZ, Andrea Quadrelli. **A Fronteira Inevitável**: um estudo sobre as cidades de fronteira de Riviera (Uruguai) e Santana do Livramento (Brasil) a partir de uma perspectiva antropológica. 2002. 209. Doutorado em Antropologia Social. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

SETTON, Maria da Graça Jacintho. A Teoria do *Habitus* em Pierre Bourdieu: uma leitura contemporânea. In: **Revista Brasileira de Educação**. São Paulo, v. 20, n. maio/ago, p 60-70, 2002.

SOARES. Weber. Análise de redes sociais e os fundamentos teóricos da migração internacional. In: **Revista Brasileira Estudos Populacionais**. Campinas, v. 21, n. 1, p. 101-116. jan/jun 2004.

SOUZA. Aparecida Darc. Experiências, Memórias e percepções dos trabalhadores sobre o contrabando em Foz do Iguaçu. In: **Trabalho e Trabalhadores na Contemporaneidade: Diálogos Historiográficos**. Org. Antonio de Pádua Bosi e Rinaldo José Varussa. Cascavel: EDUNIOESTE, 2011. p. 57-78.

USAID. Segundo Informe Sobre el Comercio de Productos Informáticos de Ciudad del Este. Grupor Paraguai Vende. Dezembro de 2006.

VASSAPOLO, Luciano. O Trabalho Atípico e a Precariedade: Elemento Estratégico Determinante do Capital no Paradigma Pós-Fordista. In: **Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil**. Org. Ricardo Antunes. São Paulo: Boitempo, 2006.

WOLFFENBUTTEL, Andréa. Contas CC-5. **Desafios do Desenvolvimento**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Ano 4. Edição 31 – 05/02/2007. p. 64, 2007.

YNSFRAN, Edgar L. **Un Giro Geopolítico**: El milagro de una Ciudad. Assunción: Ediciones y Arte SRL, 2012.