

VII Encontro Nacional de Estudos do Consumo
III Encontro Luso-Brasileiro de Estudos do Consumo
I Encontro Latino-Americano de Estudos do Consumo

Mercados Contestados – As novas fronteiras da moral, da ética, da religião e da lei
24, 25 e 26 de setembro de 2014
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (Puc-Rio)

Trânsitos, mercados e novos consumos: Os reflexos da reprodução social em sua constituição por regimes de troca entre palestinos residentes na cidade de Manaus.

Bárbara Duarte de Souza¹

Resumo

Dado que a inserção dos imigrantes palestinos no Brasil acompanha, de modo geral, a trajetória clássica do “mascate árabe” e se identifica com as dinâmicas do comércio varejista, o espaço por excelência de produção de suas condições materiais de existência, o presente artigo aproveita um estudo etnográfico realizado entre palestinos residentes na cidade de Manaus, estado do Amazonas, provenientes de uma mesma cidade e que mantém, além de uma afinidade “étnica” ou “nacional” e religiosa, outras afinidades que antecedem a migração e que acompanham suas experiências até os dias de hoje. Pretende-se, portanto, identificar as táticas de reprodução social deste coletivo por meio da mobilização de diferentes regimes de troca, que produzem diferentes tipos de relações nas dimensões em que prevalecem os regimes de mercado e aquele definido pelas implicações da moralidade do parentesco, compreendendo em especial o modo como são formadas as alianças no âmbito comercial e afetivo (o caso das escolhas matrimoniais, por exemplo), ambas intrinsecamente ligadas e que respondem por práticas associativas e dissociativas do coletivo que se reconhece como distinto da população local mas que também reforça clivagens internas, evidentes nos limites de solidariedade e tensão cooperação-conflito nos negócios. Supõe-se que esta diferenciação é informada por relações que precedem e definem o caráter da organização em empresas de parentes consanguíneos, pois refletem as fortes relações que mantém *com e na* cidade de origem, a exemplo dos efeitos do sucesso obtido em Manaus, notórios na cidade de Beni Naim, pois seus migrantes têm investido em novos produtos e gerando novos consumos entre os familiares que ali residem.

Palavras-chave: Imigrantes palestinos, socialidade, troca.

¹ Mestranda em Antropologia Social pela Universidade de Brasília. E-mail: barbaraduarte_souza@hotmail.com

1- Introdução

Grande parte dos trabalhos sobre palestinos no Brasil se interessa pelas modalidades de construção de “identidade étnica” ou “nacional” a partir de práticas, de sentidos ou modos de existir que respondem por essa filiação mais ampla (JARDIM, 2000; PETERS, 2006; HAMID, 2007; HAMID, 2012; PRATES, 2012). A proposta deste ensaio é a de identificar, num exercício ainda em andamento, a capilaridade característica das expressões modernas das relações sociais, e que não cabem em noções clássicas de níveis, territórios, esferas, categorias, estruturas ou sistemas, ou que, no caso dos meus interlocutores, não se circunscrevem apenas ao apelo que a ideia de Palestina ou “palestinidade” evocam. Trata-se da exploração de um viés da existência destes indivíduos, da identificação das redes em que se incluem, e não apenas de seus efeitos. Para tanto, a análise parte da reconstrução deste processo migratório, investigando a partir da constituição inicial das redes que atualmente os integram, nos seus dizeres, enquanto uma “colônia palestina”, e que se traduzem por relações específicas que intersectam parentesco e negócios.

No caso apresentado aqui, o processo migratório iniciou na década de 1960, por três jovens de Beni Naim, uma província da cidade de Hebron, na Cisjordânia. A presença dos palestinos em Manaus exemplifica claramente a assertiva de Denise Jardim (2003) quando afirma que a migração árabe no Brasil sempre acompanhou os grandes ciclos econômicos que serviam como forma de viabilizar o seu comércio. Em Manaus, os palestinos também encontraram no comércio a oportunidade para adquirir os primeiros ganhos. A atividade é relatada como tendo sido a única possível na situação em que chegavam: com pouco ou nenhum dinheiro para investimentos em outros setores, e com pouco domínio da língua portuguesa. Os primeiros anos em Manaus são relatados como tendo sido de muitos desafios, superados à custa de muito trabalho, sacrifícios e também de muita desenvoltura no comércio, capacidade de articular-se e elaborar soluções criativas para obter lucros. São comuns histórias entre esta primeira geração de migrantes que se alimentavam parcamente, como de “banana com farinha”, primeiramente pelo pouco dinheiro que possuíam e também como modo quase radical de poupar para acumular.

Importante notar que nos relatos dos entrevistados, a população manauara não se imiscuíra dessas atividades, de modo que esta modalidade comercial era ocupada quase que exclusivamente por imigrantes libaneses, sírios e iraquianos, todos os comerciantes que ainda não possuíam o próprio negócio, e que começavam vendendo diretamente para as casas e posteriormente para os comerciantes, até acumularem algum capital para montar o próprio negócio. Os produtos comercializados na primeira e segunda fase como mascates eram basicamente artigos de confecção que compravam dos atacadistas locais, os que possuíam lojas compravam pessoalmente dos fornecedores em São Paulo, estes eram judeus, gregos e árabes em sua maioria e, posteriormente, com a firma reconhecida, os pedidos passaram a serem feitos através dos representantes.

Mas a atividade também se mostrava infrutífera, de modo que em 1966 alguns já pensavam em sair da região, pois ali não havia demanda suficiente, uma vez que o público potencialmente interessado pelos seus produtos não podiam comprar o que vendiam, até que, em 28 de fevereiro de 1967, sai o decreto federal 288 que lhes

“acendeu uma luz”. Com o decreto-lei nº 288, ficou estabelecido que a Zona Franca de Manaus seria uma área de livre comércio de importação e exportação e de incentivos fiscais especiais que permitiram a entrada de mercadorias estrangeiras destinadas ao consumo interno e a produção industrial que também destinasse o consumo interno. Em pouco tempo, muitos navios passaram a atracar no porto de Manaus lotados de passageiros do sul e sudeste do país interessados na compra de eletrônicos de baixo valor, e foi então que Cid (70 anos) e os demais mascates encontraram uma boa oportunidade para fazer negócio, colaborando na realização de altas transferências internacionais de mercadorias.

Cid contava com a ajuda dos funcionários dos navios para conseguir contato com os clientes que ansiavam principalmente pelos aparelhos de som. A mercadoria chegava sem impostos das Guianas que à época servia como entreposto, e os mascates compravam o material dos importadores em Manaus, que também eram imigrantes, sobretudo chineses, judeus e indianos, segundo o informante. Esse comércio durou por aproximadamente cinco anos, o tempo do aparecimento das primeiras indústrias “abrasileiradas” que começavam a usufruir da isenção fiscal, de modo a inviabilizar este tipo de comércio, pois os produtos passaram a ser fabricados na própria cidade. Mas em 1971, Cid já possuía capital suficiente para abrir a própria loja de venda de artigos de confecção.

Importante notar que ele e os demais optaram pela rua Marechal Deodoro porque à época possuía os valores mais acessíveis para compra e aluguel de imóveis comerciais, não era, portanto, a rua mais movimentada e procurada pelos interessados em confecção. Desde o ano de sua chegada até a abertura de sua primeira loja a população da cidade era pequena, tendo aumentado apenas com a abertura da Zona Franca. Na década de 1970, na rua Marechal Deodoro haviam apenas quatro firmas: uma firma de compra e venda de borracha, uma firma de venda de imóveis, um escritório do comendador de Manaus J.G Araújo, e uma farmácia. Atualmente, conclui Cid, “a Marechal Deodoro é a rua mais cara do Brasil”.

Cid e os demais parentes por exemplo, desenvolveram algumas estratégias para atrair os clientes que iam longe nas ruas de cima, uma delas é o bater das mãos. Até hoje a rua é conhecida como “rua do bate palmas”, é muito comum que os funcionários ocupem as calçadas e a rua batendo as mãos e chamando a atenção dos clientes para os seus produtos, e, ainda que os motivos sejam outros, a tática permaneceu como que marcada na memória dessa segunda modalidade de trabalho para estes imigrantes. De tudo faziam para chamar a atenção dos clientes, até sacrificar um artigo de venda. Cid declara ter sido comum eleger um produto que geralmente não custava muito ao vendedor e que costumava sobrar, para oferecê-lo a um preço quase de custo mediante a compra de outro produto pelo preço normal.

2 – Trocas e efeitos de socialidade

Tendo conseguido se fixar em uma loja própria, estes primeiros imigrantes passaram a trazer os parentes mais próximos, irmãos e sobrinhos, para trabalharem junto de si, e os que vieram há mais tempo conseguiram

garantir imóveis que hoje são praticamente impossíveis de adquirir, de modo a criar uma nítida diferença no resultado do projeto migratório dessas gerações, que variam também pelo apoio conseguido na montagem de seus negócios pelos parentes, pois se a parentela estabelecida em Manaus goza de estabilidade e bons lucros, certamente seus ajudados terão boas chances de conseguir progressão financeira.

“Ele nasceu com o bumbum virado pra lua e com uma colher de ouro na boca”, foi o que ouvi de Fauzi (44 anos) quando inquirido sobre as diferenças entre os resultados dos projetos migratórios dos palestinos que conheci, pois em tese, deveriam ter tido possibilidades muito semelhantes no processo de acumulação de bens. Assim que me apresentei e lhe informei sobre minhas pretensões de pesquisa, Fauzi começou a falar vigorosamente da adaptação em Manaus, facilitada porque sua língua materna, o árabe, é um idioma que exige, mais do que qualquer outro, uma combinação de habilidades que ultrapassam a simples dicção, pois exige a emissão de sons fortes que dependem, por exemplo, do disciplinamento do diafragma. Além deste fator, a necessidade unida com a vontade de aprender, da garra (“que está nas veias do árabe”), foram igualmente decisivos no processo de adaptação ao novo contexto. Mas do que falar, Fauzi *demonstrava* ter trabalhado muito para chegar aonde chegou, pois diferente do primo a quem se referia, e fez questão de enfatizar: “não tenho um sogro rico”.

O processo de “puxar” parentes ocorre com alguns critérios. Com exceção das primeiras migrações², os palestinos que deram continuidade ao deslocamento eram primos ou irmãos dos que já estavam aqui, mas com o tempo e a progressão dos lucros que proporcionou a constituição de redes de lojas, esta ajuda passou a atender critérios de parentesco consanguíneo ou por afinidades específicas dentro de uma lógica própria. Com o passar do tempo, ocorreu uma espécie de individualização das famílias e de seus negócios, de modo que o “puxar” parentes, além de atender a critérios que garantissem a credibilidade do novo sócio, passou a primar pelo aumento e permanência do patrimônio no seio da própria família às custas de uma concorrência acirrada. A regulação da reprodução familiar e dos negócios é crucial para a compreensão das práticas destes indivíduos. A ideia de *família* aqui parece estar próxima da noção de *família nuclear ocidental*, e os negócios, portanto, estão distribuídos entre irmãos e seus filhos homens. As filhas que se casam com primos paralelos patrilaterais continuam dentro do nicho familiar/empresarial, enquanto que aquelas que se casam com primos cruzados matrilaterais estão sujeitas as obrigações com os pais e irmãos do esposo e portanto, com outra *família*. Os casos de admissão de cunhados (esposos das irmãs) para um mesmo nicho familiar não são muito comuns, e são viabilizados pelo fato de o homem e sua família terem relações mais íntimas com aquela do parente que lhe recrutou para fazer parte do seu negócio.

² Segundo Hamid (2007), a migração de palestinos para Brasília ocorreu antes mesmo da inauguração da capital, em 1958, quando foi criada a Sociedade Árabe Palestina de Brasília. Enquanto residia na capital do país, o Sr. Osmar, quem iniciou a imigração contada pelos palestinos de Beni Naim, tomou conhecimento da cidade de Manaus e apostou nos boatos que ouvia de que se tratava de uma boa oportunidade para prosperar, já que em Brasília já haviam muitos “árabes” disputando os mesmos espaços.

Ranya (35 anos), toma a si como exemplo para me explicar como acontece o sistema de deveres e direitos dos homens de sua família para consigo. No seu caso (e que ela explica como um sistema que tem abrangência na Palestina), o seu pai, bem como seu esposo, tios, irmãos, os sobrinhos e o sogro, tem *direitos* sobre ela, e estes homens também são os únicos aos quais ela pode apresentar-se sem o véu, pois são aqueles nos quais se admite a consanguinidade e que por isso são proibidos para o casamento. Segundo a informante, os homens têm certas obrigações para com as mulheres, como a de dar apoio, ajuda material, fazer visitas, ou qualquer coisa que a mulher estiver precisando. Para Ranya, o homem com obrigação “chega com o presente na mão”, pois visitar é dar valor, é mostrar ao que é visitado que ele está presente na vida de quem visita. A obrigação da mulher, por sua vez, é a de obedecer, respeitar o nome da família, ser boa esposa e boa filha.

Durante o Ramadã, o mês sagrado para os muçulmanos, período em que uma das obrigações é o do jejum diário que dura desde o nascer do sol até o anoitecer, a quebra de jejum é feita com a família extensa, de modo que quem oferece, utilizando o caso de Ranya, são estes mesmos homens, cada um em um dia previamente combinado, e na celebração do fim do Ramadã, o dia do Eid-ul-Fitr, deles também se espera uma oferta de presentes ou de dinheiro. Em contrapartida, a família nuclear de Ranya deve retribuir com outro jantar para aqueles de quem recebeu, mas a responsabilidade não recai diretamente sobre ela, e sim sobre o seu responsável imediato, que no caso, é o seu esposo, e nessa ocasião, as mulheres costumam caprichar na recepção dos convidados, oferecendo-lhes boa comida. Ranya conta que no dia do Eid-ul-Fitr alguns homens dão o correspondente ao salário de um mês para as mulheres ou às vezes a quantia que conseguem juntar por meses, e para cada mulher se dá um valor diferente (para a mãe é comum se dar um valor mais alto por exemplo).

Assim como o mês do Ramadã e a celebração do Eid-ul-Fitr constituem uma metáfora do sistema de trocas de favores e de responsabilidades entre parentes, a escolha matrimonial também revela proximidades e distâncias neste sistema classificatório.

A escolha matrimonial obedece a princípios comparáveis ao do estabelecimento de parcerias e da formação de sociedades no comércio. É comum, por exemplo, que as pessoas sejam prometidas ao casamento ainda na infância, fato em que fica explícito a importância da decisão dos pais nos assuntos dessa ordem. Os informantes, em geral, atribuem esta inferência à preocupação quanto à *honra*³ do pretendente que também é determinada em grande parte pela *honra* de sua família, que só pode ser constatada com a convivência prévia, como declarou Carmem (52 anos), brasileira e casada com um palestino há 35 anos, sobre o matrimônio ideal

³ Como expôs Fabietti (2002), a ideia de honra também está presente em outras áreas culturais, como a Mediterrânea e do sul da Europa, onde a mulher é o receptáculo da honra do grupo, e por isso é defendida das ameaças externas que possam comprometê-la. Deste modo, os indivíduos do sexo feminino seriam mais vulneráveis para cometer ou sofrer um ultraje. A ofensa aqui atinge não somente a honra da mulher, mas a da família e do seu grupo de descendência, que traduzem a ofensa pelo sentimento de vergonha. Pierre Bourdieu, em seu trabalho sobre o sentimento de honra entre os Cabila da Argélia, explica que, “a honra é o fundamento do código moral de um indivíduo que vê a si mesmo através dos olhos dos outros, que tem necessidade dos outros para existir do momento em que a imagem que ele tem de si mesmo é inseparável daquela que os outros têm dele” (FABIETTI *apud* BOURDIEU, 2002, p.155).

para os palestinos: “eles preferem que case com um primo porque tem a segurança da família, já sabe que ela vai casar com um rapaz que vai honrar ela, um rapaz que vai cuidar dela, que não vai maltratá-la”. E seu filho (30 anos), complementa: “porque ele já sabe, conhece a história dele, quem são os pais”.

Eis portanto, um dos princípios chave que tem garantido a manutenção deste grupo nas circunstâncias em que se encontram em Manaus, e um dos fatores que rende compreensível a manutenção de parte da família na terra natal que promove os constantes deslocamentos entre uma cidade e outra, quando a tendência lógica seria a de fazer todos os parentes gozarem do sucesso econômico e das possibilidades de emprego em Manaus. Acontece que em Beni Naim estão as suas casas e as terras de família, terras herdadas e de difícil aquisição, e os discursos que apelam para esta origem e a necessidade de sua manutenção são infundados. Todos fazem questão de manter suas propriedades na Palestina, e por mais que estejam “passando fome”, como disse certa vez uma interlocutora brasileira, eles não vendem suas casas ou suas terras. É pra eles um dever e uma obrigação “não esquecer da terra natal”, e seu cumprimento parece ser avaliado pelos demais. A terra de origem continua sendo o lugar preferencial para a criação dos filhos, especialmente do sexo feminino, e é para onde voltam a maioria das recém-casadas, que, longe dos maridos, se responsabilizam exclusivamente pela criação e educação da prole junto à família original do esposo, num ambiente que julgam favorável para o aprendizado de uma “mentalidade palestina”.

Desde o início de seus empreendimentos em Manaus, estes imigrantes enviam remessas de dinheiro para os pais e irmãos que ficaram na *terra*⁴, de modo que os parentes que não migraram dependem, às vezes quase que exclusivamente, do dinheiro que lhes é enviado, isto porque a convocação de alguém para trabalhar consigo depende da necessidade dos negócios⁵, e não do fato de se estar desempregado ou ganhando pouco dinheiro na Palestina, pois, ainda que isso seja uma condição para quem está ali aceitar o convite para migrar, muitos irmãos dos que em Manaus são donos de importantes lojas continuam trabalhando na agricultura ou em pequenos comércios em Beni Naim, embora tenham um estilo de vida dificilmente sustentado apenas com a renda desses trabalhos, como se verá adiante.

Apesar do sucesso empresarial de muitos⁶, houveram também muitos casos de tentativas infrutíferas dos conterrâneos na atividade comercial manauara, casos de pessoas que acabaram voltando para a cidade natal. Diante disso, os que atingiram a colimada “progressão de vida” com a construção de fortuna, apresentam uma curiosa versão sobre este sucesso. Além de as referências às características intrínsecas ao “sangue árabe”, ou ao tino para o comércio serem recorrentes, a dedicação quase que exclusiva ao trabalho árduo sem gasto conspícuo unidos à perspicácia, muitas horas de solidão, alimentação frugal, poupança e acumulação, marcam as narrativas triunfalistas, como declara Youssef (62 anos): “tem gente que tem preguiça, não tem sorte na

⁴ É como os interlocutores se referem à cidade natal, mas o termo também pode representar a Palestina.

⁵ Além da decisão voluntária de quem é chamado para trabalhar em Manaus quando o convite é feito, há casos em que a decisão de vir foi compulsória, motivada por complicações com o exército israelense.

⁶ Farid, um dos representantes da Sociedade Árabe-Palestina do Amazonas, declarou que todos os palestinos em Manaus têm rendas que correspondem no mínimo à classe média no Brasil.

vida, tem gente que é analfabeto e não tem aquela visão, entendeu? Não tem aquela coisa, não tem como planejar, até acha dificuldade na língua, não tiveram sorte”.

O início dos trabalhos junto aos parentes para um recém-chegado da palestina é comunicado como tendo sido de muito esforço. Nas décadas de 70 e 80, a segunda geração encontrou a parentela com um negócio próprio, pelo menos uma loja de confecções, que empregava os seus pupilos em alguma modalidade de venda. O esposo de Carmem explica de modo geral como se dá a progressão de um recém-chegado, ele que não se reconhece como um “deles”, pois não é proveniente de Beni Naim e portanto, não possuem nenhum parentesco, teve a seguinte impressão: “quando o irmão ou o sobrinho vem trabalhar eles trabalham de boca fechada, até que quem o trouxe diz ‘chega!’, e dá uma loja pra ele tomar conta, e diz ‘agora você me paga essa loja, e o que tem aí dentro’, e essa pessoa terá que fazer qualquer favor para aquele que o ajudou. Eu, quem me ajudou foi o Farid, eu devo a ele pelo resto da vida”.

Esta fala foi uma das que me surpreenderam pela imprevista constatação de como aquelas pessoas estão ligadas por relações tensas e de como estas mesmas tensões criam relações fortes ainda que por interesses não afetuosos. Mesmo a relação entre irmãos, pai e filho ou tio e sobrinho numa mesma rede de lojas está sujeita a situações de conflitos pelas próprias regras do mercado, e isto ainda se agrava quando se trata de “primos”, como uma nova variável que afeta as relações familiares e por extensão, a dos conterrâneos e vizinhos em Beni Naim, mas que não cria necessariamente independências, aliás, o caráter desagregador parece ser a mola fundamental de sua constituição enquanto “colônia”.

As “ajudas” no âmbito comercial por exemplo, são o mecanismo por excelência de produção de relações duráveis entre quem ajuda e quem é ajudado. São dívidas contraídas e que precisam, necessariamente, serem pagas, uma vez que se tratam de negócios entre irmãos e sobrinhos e, embora alguns garantissem a despreensão daquele que ajuda, em palestras mais francas obtive exatamente o inverso quanto a esse tipo de transação. Como protestou Youssef, se trata de um empréstimo: “dinheiro dado ninguém dá! No começo se dava mercadoria e a ajuda do conhecimento, apresentar aos fornecedores para ‘avaliar’, como ‘avalistas moralmente’. E no começo todos moravam próximos, mas depois, é cada um por si”. O mesmo informante chegou a declarar: “primo não faz negócio com primo, porque os dois são espertos, não aceitam perder ou lucrar menos”.

Como expôs Bourdieu (1996), o dom cria “obrigações”, institui uma dominação legítima, porque institui a expectativa coletiva do contradom, que se realiza no intervalo entre o dom e o contradom, e é por isso, dominação reconhecida ou legítima. E mesmo tendo restituída a quantia da “ajuda”, ela será sempre lembrada, “pelo resto da vida” pois que é revestida de um conteúdo que vai além do dinheiro. Ainda segundo o autor, uma dívida que não pode ser paga, é eterna, essa é a dívida do dom, porque geradora de relações duráveis de dependência, essas relações de “confiança” e de “crédito” sempre podem ser atribuídas à dominação durável que a violência simbólica assegura (BOURDIEU, 1996).

Além da ajuda financeira, outra ajuda fundamental e crucial para o comércio são a viabilização dos acordos com os fornecedores de mercadorias. Isso acontece porque em geral, as compras para abastecer as lojas de confecção alcançam valores altos, de modo que o fornecedor requer uma garantia, no caso, de um “avalista moral” que o certifique da credibilidade do sujeito interessado em seu produto. O conhecimento dos principais fornecedores para as mercadorias em alta no ramo também é essencial, e seus parentes mais antigos na lida, conhecem os caminhos que os levam às aquisições adequadas para um mercado muito volúvel, em que a informação é extremamente valorizada.

Neste aspecto, ocorre uma aproximação bastante pertinente com o que Clifford Geertz (1979) cunhou de “economia de bazar”, no seu estudo sobre o bazar marroquino, que considera como sendo uma instituição cultural fundamental do Oriente Médio. Nestes espaços, a manipulação da informação “costura as relações sociais no seu interior, estabelecendo, por exemplo, graus de hierarquia, mapeando campos de disputa e redes de solidariedade, situando quem é quem no espaço do mercado, estimulando usos de retóricas eficientes nos processos de negociação sobretudo nos desempenhos de barganhas, etc.” (MELLO, s.d, p. 6). Neste contexto, os problemas do acesso à informação caracterizam os processos de circulação e intercâmbio de modo a dificultar a obtenção pelos atores de informação confiável sobre as pessoas ou as coisas.

No caso apresentado aqui, o interesse pela performance dos conterrâneos é bem maior do que por qualquer outro concorrente. O fato é velado pela maioria dos entrevistados, e recebe apenas referências brandas que explicam a opção por não estabelecer trocas comerciais com os “primos” apenas pela lógica concorrencial que impele a este comportamento, que é o mesmo para qualquer outro comerciante. Alguns informantes relatam que as animosidades entre os proprietários de lojas palestinas acontecem há pelo menos 15 anos. Simone (48 anos), palestina e proprietária de um minúsculo ponto de comércio de confecção com o esposo, alega que antes os palestinos estavam o mesmo nível econômico e com perfis muito parecidos nos negócios e que por isso não haviam conflitos, mas na medida em que foram crescendo e adquirindo mais lojas os conflitos aumentaram de modo que até as reuniões e atividades recreativas que antes eram tradição entre as famílias e que aconteciam na sede da Sociedade terminaram. A informante também citou práticas que, segundo ela, são para “se dar melhor que o outro”, como a “queima” de mercadorias idênticas às que o vizinho possui à venda, trata-se de oferece-las a um preço muito inferior, às vezes menor que o valor de custo, apenas para prejudicar a concorrência. Prova disto, é a semelhança dos produtos oferecidos na maioria de suas lojas, especialmente das que se concentram na rua Marechal Deodoro.

Os aluguéis na rua Marechal Deodoro e adjacências são muito difíceis de conseguir, porque dificilmente alguém abre mão de um ponto comercial nesta localidade, além de se tratar de um outro evento cuja informação é valiosa, e que certamente gera muita expectativa entre os comerciantes já instalados na área, como o caso que relata Cintia (42 anos), conhecedora do ritmo comercial local:

“acontece da seguinte forma: eles têm a notícia de que uma loja ficará desocupada a espera de novo contrato de aluguel, então cada um corre para alugar o imóvel antes que outro palestino o faça, chegando com o proprietário eles lançam o preço, e o proprietário diz que outro palestino já lançou um preço maior, eles vão até conseguirem fechar o negócio. Os proprietários não-palestinos dizem que outros palestinos vieram antes porque sabem que farão de tudo para alugar e assim eles conseguem bons contratos, porque pra eles é bem pior perder para um palestino do que para outro qualquer”.

Outras medidas para solapar a concorrência também são muito corriqueiras nesse ambiente, como a prática de contratos de exclusividade, e isso vale para qualquer lojista. Estes são feitos geralmente por aqueles que apresentam maior volume de compra e o indispensável conhecimento e confiança do fornecedor. As peças alvo de contratos de exclusividade geralmente são aquelas que possuem boa procura, o lojista faz um contrato com o fornecedor destas peças para ser o único a revendê-las naquela cidade, e a única alternativa para aqueles que não tem esse acesso é trazer as mesmas peças de cidades próximas onde ali podem fazer o mesmo contrato. Estas e outras práticas, seguidas pelas diferentes condições de que gozam os palestinos no que tange às redes às quais fazem parte, respondem a evidente desigualdade dos resultados dos projetos migratórios por mim conhecidos, em que o acesso às mercadorias populares e em alta, bem como a localização do empreendimento, determinam boa parte do sucesso nas vendas, fatores estes que dependem, por sua vez, de intermediários e de pelo menos um financiador.

Alguns atribuem a atual individualização das famílias pelo aumento de seu número nas últimas décadas, atualmente são mais de 300 famílias reconhecidas pela Sociedade como “famílias palestinas⁷”, e é natural, para alguns, que as pessoas, principalmente a nova geração (que corresponderia aos netos dos primeiros imigrantes) não tenham relações mais próximas. Antes, a chegada de alguém da *terra* mobilizava toda a colônia, que costumava se reunir com mais frequência para a discussão do destino dos imigrantes novos e até para discutir sobre questões relativas ao âmbito doméstico, como ameaças de divórcio, casamentos e etc, havendo muito esforço no sentido de casarem os homens com mulheres palestinas, para garantir um “lar palestino”, uma vez que a criação dos filhos é de responsabilidade das mulheres. Dona Graça (58 anos), brasileira e viúva de um palestino, expressa seu descontentamento com a situação atual da colônia: “desses árabes todinhos, de quem eu vi muita coisa boa foi do meu marido, eu queria era ver, um árabe desse, na loja dele, se ele não saia com duas ou três mudas de roupa, hoje em dia você vai na loja de um árabe desse e você não pega uma blusa, além de ele mandar muito dinheiro pra mãe e pros irmãos”.

⁷ O critério para se aferir a “palestinidade” de uma família está ligado basicamente ao reconhecimento de “tradições” culturais palestinas e da vivência da religião islâmica. Um pai ou um filho “palestino” pode não ter necessariamente nascido na Palestina, o que aliás é muito comum, mas deve ter ascendência palestina e esforçar-se por manter estas características. É importante notar que a colônia considera aceitável um palestino casar com uma brasileira, mas repudia com veemência quando se trata de um casamento entre uma palestina e um brasileiro, um dado curioso uma vez que a criação dos filhos é de responsabilidade da mãe, o que supostamente garantiria a transferência de seus atributos, e que revela a possível determinação do pai em assuntos dessa ordem.

3 – Efeitos de produção e consumo

Os efeitos do sucesso obtido em Manaus são notórios na cidade de Beni Naim, a própria cidade vive um processo de sofisticação pela melhoria de sua infraestrutura e construção de edifícios luxuosos, manifestando os contrastes pela produção de novas necessidades conseguidas graças aos altos lucros obtidos em Manaus por novas frentes no comércio de confecções. Ocorre por exemplo, o que é descrito por Cid: “as pessoas trabalham lá fora e alimentam a família lá dentro”; se sobrar dinheiro não aumenta o comércio, ou constrói uma casa melhor ou coloca o filho para casar”. Neste sentido, uns dizem que o crescimento de Beni Naim é natural devido ao hábito de se construírem casas mesmo morando no exterior e de casar os filhos, e outros atribuem à possibilidade que há de as famílias se reproduzirem como se reproduzem os árabes: tendo uma prole numerosa.

Nota-se neste tipo de estratégia o que pode ser efeito de incentivo governamental, trata-se possivelmente da reação à política de incentivo à natalidade empregada pelo Estado Israelense em relação à população judaica. Do mesmo modo, a política de incentivo à natalidade também foi empregada por palestinos e inclusive oficialmente, como política pronatal orientada pela Autoridade Nacional Palestina, numa inversão que tende a imitar a estrutura de poder que eles resistem, pela mesma lógica de que o fator demográfico é fundamental para a preservação da terra, da qual depende a construção e determinação da identidade, e a continuidade de sua existência enquanto nação. Neste sentido, a narrativa da resistência palestina acaba por recorrer aos próprios métodos empregados pelo estado israelense, incluindo, por exemplo, o recenseamento como demanda e parte do programa nacionalista, adotam e legitimam a política dos números para negá-los nos termos simbólicos de suas representações de origem (KANAAANEH, 2002).

Youssef explica que o sistema de ajuda financeira é bastante difundido entre palestinos emigrados, remessas que não se destinam apenas às famílias, mas, no caso dos emigrados em Manaus, também existem remessas repassadas a determinadas pessoas de Beni Naim que os procuram porque sabem que eles têm recursos suficientes para doar, são representantes de ONG's, Sociedades Benéficas, ou da própria prefeitura. Farid guarda na memória alguns números referentes à contribuição que deram ao desenvolvimento de Beni Naim, foram mais de 60 salas de aula construídas, mais de 20 quilômetros de ruas asfaltadas, além da construção de um complexo olímpico. Abaixo, reproduzo um trecho da entrevista:

“E fomos crescendo, gente e economicamente. Como a Palestina, naquela época, já vive sob domínio israelense, militar dos mais bravos do mundo, tínhamos obrigação da gente começar a ajudar a família lá. Criamos uma “Sociedadezinha”, mandar, por exemplo, 30 mil dólares pra comprar medicamento pra Gaza, 20 mil dólares pra comprar um SOS, porque havia conflito diário sobre essa ocupação. Então tínhamos

feridos que não tinha como ajudar eles a levar eles ao hospital, então mandamos carro SOS fizemos pequenas escolas, fizemos uns laboratórios, é, UPP, atendimento aos feridos, Unidade de Pronto Socorro”.

Farid, que é um dos representantes da Sociedade, atribui à esta organização a promoção de viagens de políticos e jornalistas para a Palestina, como a que aconteceu na ocasião da vinda de Yasser Arafat, o que, segundo ele, foi iniciativa de todas as organizações palestinas do Brasil. Conta que são distintos dos demais palestinos porque pela influência do amazonense, aprenderam a ser mais amáveis, amigáveis, e por isso são tratados com cerimônia em Brasília, têm boas relações com o atual embaixador, e são recebidos pelo primeiro escalão das autoridades Palestina na Palestina, são tratados ali com muito respeito pois muito fizeram pela manutenção da embaixada. Tais iniciativas são, contudo, organizadas pelos dirigentes da Sociedade que também usufruem de situações de destaque na economia local, disto decorre que tais eventos estão associados ao nome daquele que o providenciou. Para alguns interlocutores, os senadores e demais autoridades brasileiras que são levadas para a Palestina nestas circunstâncias são exibidas em comitivas juntamente com aqueles que viabilizaram a viagem.

As ajudas financeiras às famílias de origem alteraram de modo significativo seus estilos de vida em Beni Naim, criando sistemas de prestígio a partir de novos fatores. A chegada dos familiares então bem-sucedidos em Manaus causava grande movimentação na família, alguns afirmam que até hoje é costume que os emigrantes recebam a visita de praticamente toda a cidade na ocasião de suas visitas à Beni Naim. Fátima (58 anos), que já foi casada com o irmão de Farid, conta um pouco da diferença de tratamento que as pessoas dispensavam em Beni Naim para a família de seu esposo e para a família de um outro emigrado, que não obteve o mesmo sucesso que Farid e seus irmãos:

“E lá na *terra* a família dele era discriminada, era discriminada porque eu percebia, por ser pobre, mais pobre do que eles, aí depois os filhos vieram pra cá e o povo lá se achava né, porque tinha dinheiro e quando chegava lá enchia de presente, enchia a dispensa. Meu marido mesmo, quando nós fomos pra lá, quando eu vi foi um caminhãozão chegando com coisas tudo de saca de comida, era lata de coisa de conserva, eram caixas assim, sabe? E os pais do (...) eles não tinham”.

O valor aqui parece estar no acesso aos produtos das modernas economias industriais, ou seja, às mercadorias, tal como define Appadurai (1986), de modo que a demanda passa a estar claramente intimamente ligada a regimes de valores mais amplos, definidos por políticas de grande escala, como expressão econômica da lógica política do consumo. Assim como estas mercadorias têm nessa lógica política a inscrição de seus valores, as

casas luxuosas construídas em Beni Naim também possuem uma função retórica e social, signos de um estilo de vida conquistado e que se quer evidenciar.

4 – Conclusões

A noção de “rede”, em especial daquela definida por Bruno Latour (1996), parece se adequar aos meus propósitos de contar sobre estas experiências, uma vez que tenciona abolir noções de espaço “real” ou das representações clássicas supracitadas. Ainda que a noção de rede tenha surgido como uma abordagem metafórica e analítica, ambas ligadas a uma noção particular do objeto de análise (BARNES 1969; MITCHELL 1969), pesquisas posteriores apontaram esforços metodológicos no sentido de considerar comportamentos não estruturados, especialmente devido à compreensão de que não existe grupos corporados permanentes, mas coalizões temporárias ou ocasionais (BOISSEVAIN, 1974).

Granovetter (1973) afirma que na maioria das análises sistêmicas sobre a constituição de redes sociais, inclusive as supracitadas, o foco recai nos laços fortes, referentes às relações primárias ou formas elementares de inter-relação. A força de um vínculo é, como expõe, comumente associada a uma combinação do tempo, da intensidade emocional, da intimidade e dos serviços recíprocos que caracterizam a ligação. O autor tem implícitos em seu argumento pelo menos dois princípios: o de que quanto mais frequentemente as pessoas interagem mais forte será o vínculo entre elas; quanto mais fortes são os vínculos mais semelhantes serão as partes (indivíduos) que ligam. Um vínculo fraco é uma ponte, ou seja, as relações indiretas entre indivíduos, nas quais há sempre um ou mais indivíduos intermediários.

Neste sentido, a ênfase nos vínculos fracos contém em si mesma a discussão das relações entre os grupos e à análise dos segmentos da estrutura social que não estão facilmente definidos nos termos dos grupos primários: “intuitivamente hablando, esto significa que cualquier cosa que sea difundida puede llegar a un gran número de personas y atravesar una gran distancia social (como la distancia del recorrido) cuando se experimentan vínculos débiles antes que fuertes” (GRANOVETTER, 1973, p. 6). Se o caráter dos vínculos é classificado desta maneira, então como explicar a relação das diferentes famílias representadas aqui senão pelo esforço institucional que há no reforço das qualidades que os suspendem ao um nível de “palestinos”? Não parece ser apenas esse o efeito dos laços “fracos” entre estas famílias.

Como nos chama atenção Granovetter (1973), tanto os vínculos fracos quanto os fortes são essenciais na discussão sobre um caráter grupal primário, porque antes de tudo, um só se define em função do outro. Segundo esta definição, teríamos as famílias palestinas de Manaus ocupando espaços conceituais de grupos primários, o que de certa forma rende algum sentido, uma vez que evitam serviços recíprocos entre si. Mas o reconhecimento dos laços entre famílias fortalece também a ideia de que há um mínimo de reconhecimento de paridade a julgar pelo exaustivo interesse que apresentam umas em relação às outras, que não se constituem

por serviços, intimidade ou intensidade emocional, e que mesmo assim rende um sentido de grupo em relação aos demais brasileiros e de outras nacionalidades.

A existência dos palestinos em Manaus enquanto uma categoria do empresariado local por si só depende de uma infinidade de associações e inter-relações entre pessoas, cruciais nos circuitos de mercado e também nos da família. A própria ideia de “palestino” tem a sua acepção desterritorializada para as instituições nos níveis macro, e se constrói a partir de relações entre pessoas de diversas partes do mundo, ainda que, ironicamente, a sua principal representação seja calcada em um território. Ambos os níveis de negociação da identidade palestina e de sua representação são intensamente conectados e reverberam nas ações dos sujeitos, bem como as demais associações em que se inclui dentro do fluxo de suas experiências, “literally, a network has no outside. It is not a foreground over a background, nor a crack onto a solid soil, it is like Deleuze’s lightning rod that creates by the same stroke the background and the foreground (LATOURETTE, 1996, p. 6). E possuem efeitos, como nas representações das associações entre parentes abordadas aqui, cujas responsabilidades ocupam grande parte de suas vidas, pois além da produção de pessoas, tais relações também produzem mercadorias: “mais do que um incentivo à caridade, o parentesco incentiva a produtividade” (SAHLINS, 1972, p. 123).

Referências bibliográficas

APPADURAI, A. Introduction: commodities and the politics of value. In: APPADURAI, A. (ed.) *The social life of things: commodities in a cultural perspective*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1986.

BARNES, J. A. Redes sociais e processo político. In: FELDEMAN-BIANCO, Bela (Org.). *Antropologia das sociedades contemporâneas - Métodos*. São Paulo: Global, 2010.

BOISSEVAIN, J. “Amigos de amigos: redes sociais, manipuladores e coalizões”. In: FELDEMAN-BIANCO, Bela (Org.). *Antropologia das Sociedades Contemporâneas - Métodos*. São Paulo: Global, 2010.

BOURDIEU, P. 1996. Marginalia: algumas notas adicionais sobre o dom. *Mana* vol.2, n.2.

FABIETTI, U. *Culture in Bilico: Antropologia del Medio Oriente*. Milano: Bruno Mondadori Editori, 2002.

GEERTZ, C. et al. *Meaning and order in Moroccan society: Three essays in cultural*

analysis. Cambridge: Cambridge University Press. 1979.

GRANOVETTER, M. S. La fuerza de los lazos débiles. Revisión de la teoría reticular. In: REQUENA SANTOS, F. *Análisis de Redes Sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociales/Siglo XXI, 2003.

HAMID, S C. *Entre a Guerra e o Gênero: Memória e Identidade de Mulheres Palestinas em Brasília*. Brasília: UnB/PPGAS/DAN, 2007. Dissertação de mestrado.

HAMID, S. C. *(Des) Integrando Refugiados: Os Processos do Reassentamento de Palestinos no Brasil*. Brasília: UnB/PPGAS/DAN, 2012. Tese de doutorado.

JARDIM, D. F. *Palestinos no extremo sul do Brasil: Identidade étnica e os mecanismos sociais de produção da etnicidade. Chuí/RS*. Tese de doutorado defendida no Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional. Rio de Janeiro: UFRJ/PPGAS/Museu Nacional, 2000. Tese de doutorado.

JARDIM, D. F. Palestinos: As Redefinições de Fronteiras e Cidadania. *Horizontes Antropológicos*. Ano 9, n. 19, 2003.

KANAANEH, R. A. *Birth of the Nation: strategies of Palestinian women in Israel*. California: University of California Press, 2002.

LATOUR, B. On actor-network theory. A few clarifications plus more than a few complications. *Soziale Welt*. Vol. 47, 1996.

MELLO, P. P. T. *Mercadores de significados: O bazar como porta de entrada ao universo marroquino*. s.l, s.n, s.d.

PRATES, D. A. *O fio de ariadne: deslocamento, heterotopia e memória entre refugiados palestinos em mogi das cruces, brasil e burj al- barajneh, líbano*. Niterói: UFF/PPGAS, 2012. Dissertação de mestrado.

PETERS, R. *Imigrantes palestinos, famílias árabes: Um estudo antropológico sobre a recriação das tradições através das festas e rituais de casamento*. Rio Grande do Sul: UFRGS/PPGAS/IFCH, 2006. Dissertação de mestrado.

SAHLINS, M. *Stone Age Economics*. London: Tavistock Publications, 1972.