

Parte 1 - 500 anos de presença judaica no Brasil

1º capítulo - Resgate histórico da vivência judaica no Brasil

Prestamistas judeus no Rio de Janeiro (1920 – 1960)

Fábio de Sá Earp
Fania Fridman

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

EARP, FS., and FRIDMAN, F. Prestamistas judeus no Rio de Janeiro (1920 – 1960). In: LEWIN, H., coord. Agradecimento. In: *Identidade e cidadania: como se expressa o judaísmo brasileiro* [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009, pp. 131-149. ISBN: 978-85-7982-018-2. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this chapter, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported.

Todo o conteúdo deste capítulo, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição - Uso Não Comercial - Partilha nos Mesmos Termos 3.0 Não adaptada.

Todo el contenido de este capítulo, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.

Prestamistas judeus no Rio de Janeiro (1920 – 1960)

Fábio de Sá Earp¹ e Fania Fridman²

1. Introdução

Este artigo aborda um tema ainda pouco explorado na historiografia, a inserção econômica do imigrante judeu no Brasil, especificamente no Rio de Janeiro, a partir da década de 20. Nossa intenção é discutir uma das formas de integração social – a venda de porta em porta, *klienteltshik* em iídiche – à luz de um duplo enfoque, o da história urbana da cidade do Rio de Janeiro e o da aplicação das categorias econômicas agrupadas em torno das categorias de organização industrial, cenários de experiências anteriores de cada um dos autores.

O enfoque na história urbana não apenas remete a uma linha de pesquisa tradicional explorada por Fania Fridman, como resgata sua memória enquanto participante da colônia judaica carioca, composta de uma boa quantidade de histórias pessoais. Aí está presente um estranhamento da autora em relação à abordagem deste tema através da aplicação das teorias institucionalistas e neo-schumpeterianas de organização industrial, como barreiras à entrada em mercados, custos de transação, economias de escala e economias de escopo. Por outro lado, manifesta-se outro estranhamento, o de Fábio de Sá Earp, em relação à familiaridade de sua parceira quanto a personalizar o que parecem ser os elementos que permitem a configuração do formato organizacional das firmas e de sua integração em determinados mercados.

Este duplo estranhamento transformou-se em um ponto forte do trabalho, na medida em que os autores tiveram que desenvolver um esforço nem sempre fácil em direção ao consenso. O elemento comum foi o tratamento do conjunto de relações pessoais que representou a principal vantagem competitiva dos imigrantes judeus para sua entrada no mercado

¹ Doutor em Economia / UFRJ

² Doutora em Planejamento Urbano / UFRJ

brasileiro, por intermédio do conceito de *colônia*, uma rede de relações pessoais que forneceu informalmente elementos econômicos e não econômicos que permitiram superar as barreiras. Neste ponto, partindo-se do estudo clássico de Ben-Porath (1980) sobre firmas, família e amizade na formação de laços mercantis, foram incorporadas as categorias desenvolvidas por Manuel Castells (1997) sobre a configuração de identidades sociais.

Este estudo está dividido em três partes. Na primeira, configuram-se as barreiras à entrada do imigrante em sua tentativa de inserção no mercado de trabalho brasileiro. Na segunda, mostra-se como a atrofia da rede comercial formal abria espaço para a atuação de mascates. Finalmente, estuda-se o papel estratégico de uma colônia para a mascateação, e, em especial, o comportamento da colônia judaica carioca para dar suporte a seus membros.

2. Barreiras à entrada do imigrante no mercado brasileiro

A principal barreira à integração do imigrante no mercado urbano é a falta de informações do mesmo acerca das instituições vigentes. Dessas instituições a mais importante e de mais difícil aprendizado é a língua – o que já implica uma vantagem considerável para os oriundos de Portugal e, em segundo plano, do mundo latino. Além da barreira linguística, existem a necessidade de conhecer os usos e costumes vigentes no novo local, a urgência em conseguir moradia, aprender a deslocar-se pelo novo ambiente geográfico, etc. O maior problema para o recém-chegado, portanto, é sustentar-se até que tenha ultrapassado tal barreira e seja capaz de elaborar alguma estratégia de integração no mercado.

O segundo obstáculo à integração é o fato das relações econômicas no Brasil serem, muitas vezes, dependentes de vínculos de confiança pessoal. Isto se explica pela atrofia das instituições jurídicas voltadas para a garantia do cumprimento de contratos, desde a qualidade dos produtos envolvidos até o prazo para os pagamentos³. Todos os custos envolvidos no descumprimento de tais compromissos são custos de transação com que as vítimas terão de

³ Esta deficiência do judiciário brasileiro ainda hoje se apresenta, o que faz com que as firmas sejam obrigadas a embutir em suas margens de lucro uma reserva elevada para devedores duvidosos e que se tenha criado uma instituição tipicamente brasileira, a “leniência contratual” que faz com que o prazo para pagamentos de dívidas possa ser dilatado informalmente em função da dificuldade para execução das mesmas.

arcar. Esta é uma problemática típica da Nova Economia Institucional, desenvolvida por autores como North (1991) e Williamson (1985).

Em economias nas quais os direitos de propriedade são frágeis e o aparelho judiciário é incapaz de garantir o respeito aos contratos a garantia das transações não é a lei, mas a honorabilidade das partes envolvidas. As relações pessoais passam a ser o elemento decisivo para a escolha dos relacionamentos mercantis. Sendo desconhecido, o imigrante terá dificuldade para realizar qualquer tipo de transação, seja vender algo, alugar uma moradia ou realizar qualquer operação a crédito, por falta de fiador. Tais impasses são enfrentados mediante o recurso a dois tipos de organismos: as representações diplomáticas dos países com os quais o Brasil tem laços estreitos e as sociedades de ajuda mútua de sua colônia.

As dificuldades de adaptação irão variar segundo a dotação individual de fatores de produção e seu grau de inserção na comunidade. Um indivíduo que tenha trazido riqueza líquida⁴ pode aplicá-la e transformar-se em empresário desde que consiga formar uma sociedade com aqueles que já conhecem o mercado. Uma das formas mais simples ocorre com a usura, sistema de crédito informal amplamente praticado, em um momento que o sistema financeiro nacional era atrofiado. O imigrante, enquanto não fosse capaz de estabelecer-se por conta própria poderia, portanto, confiar seu dinheiro a um outro, já estabelecido, que o emprestaria a terceiros, mediante uma comissão. Uma segunda forma seria a aquisição de uma participação societária em uma firma. Aqueles que, além de possuírem riqueza sob forma líquida, tinham alguma capacidade de se fazer entender⁵, sendo portanto capazes de praticar a antiquíssima arte da

⁴ Trata-se, de uma maneira geral, daqueles que conseguiram programar sua emigração, portanto vender seus bens a preços relativamente satisfatórios. Os emigrantes de última hora, que esperavam que a perseguição se revelasse insuportável para deixar o país, frequentemente se desfaziam de seu patrimônio na “bacia das almas”, trazendo pouco mais do que a roupa do corpo ou alguma joia de família.

⁵ Por exemplo, os judeus sefarditas (oriundos do Marrocos, Ilha de Rodas, Síria, Líbano, Egito, Grécia e Turquia) falavam ladino, língua que uma vez mesclada com algumas palavras de português pode ser compreendida por qualquer brasileiro.

barganha, e podiam entrar no comércio atacadista ou varejista, como mostram os diversos casos relatados por Fausto (1997)⁶.

No caso de profissionais liberais, a integração se deu de forma diferenciada antes e depois dos anos 20. Nesses períodos estava em jogo sua capacidade de comunicação com a clientela – a barreira linguística e seu “bom nome”. Por isso, sua atuação ficava frequentemente ligada ao espaço da colônia e seu sistema informal de ajuda mútua; por exemplo, um médico polonês ficava restrito aos clientes que falavam sua língua ou alguma outra que dominasse, como o iídiche. A partir dos anos 30, com a regulamentação corporativa das profissões liberais, acrescentou-se uma outra barreira à entrada no mercado: a aceitação da validade de seu diploma, por vezes perdido ou oriundo de alguma faculdade não reconhecida pelas autoridades corporativas brasileiras. Por isso, o imigrante profissional liberal poderia permanecer em uma situação de clandestinidade, não por realizar uma atividade proibida, mas por falta do reconhecimento de sua habilitação⁷.

Já para os artesãos especializados, como barbeiros, alfaiates ou ourives, o vocabulário específico não se constituía em uma barreira difícil de superar, podendo partir de uma atuação restrita à clientela da colônia e rapidamente chegar a atingir o grande público. Neste caso, parece que o maior obstáculo estaria em conseguir um ponto comercial, o que poderia ser feito diretamente (alugando-se o imóvel a um *patrício*) ou indiretamente (com um aval fornecido pela colônia). Assim, estes imigrantes tendiam a concentrar-se nos bairros onde moravam seus iguais, tanto para superar obstáculos do lado da oferta (o ponto comercial) quanto do lado da demanda (a clientela), segundo uma variante étnica do distrito industrial marshalliano.

Outro tipo de profissional qualificado eram os especialistas em comércio, que ao mesmo tempo contornavam a barreira linguística e ainda dominavam a arte da barganha. Estes podiam empregar-se como compradores ou vendedores das firmas da colônia (Fausto, 1997). Ainda

⁶ A barganha é uma forma de negociação tão difundida que é difícil entender porque ainda não mereceu um estudo sério; talvez porque sua prática revele a grande flexibilidade de preços livremente negociados no mercado, afastando-nos do equilíbrio – e afugentando os economistas.

⁷ No Rio de Janeiro era famoso o Doutor Munk, médico judeu de origem húngara que clinicava clandestinamente no interior da colônia. Altamente respeitado, era frequentemente convocado como árbitro de querelas comerciais e familiares surgidas entre membros de sua clientela (Kornis, 1999).

entre os profissionalmente qualificados citamos os gráficos e linotipistas que formaram suas pequenas empresas ou trabalhavam para os periódicos judaicos escritos em iídiche. Aliás, esta parece ter sido uma atividade no Rio de Janeiro em que a participação de imigrantes de várias nacionalidades foi predominante.

No caso de imigrantes destituídos de capital ou de qualquer habilitação profissional especial, uma opção era a agricultura, para o que eram oferecidas diversas facilidades pela *Jewish Colonization Association*. Aqueles que preferissem fixar-se no meio urbano tinham que enfrentar as restrições anteriormente citadas. Observe-se que um componente da renda familiar era o trabalho feminino autônomo, como o de costureira ou doceira. Estas atividades, porém, eram mal remuneradas, servindo apenas de complemento ao sustento da família. A partir dos anos 30, foram promulgadas leis restritivas à imigração, fechando-se as fronteiras aos que não eram cristãos, europeus e agricultores⁸. Este obstáculo foi parcialmente superado mediante o instrumento da *carta de chamada*, enviada pelos imigrantes já estabelecidos⁹, ou pela apresentação de títulos de compra de terra¹⁰.

O Brasil não passava por um processo de industrialização acelerado como o existente nos EUA, onde havia uma demanda elevada por mão-de-obra industrial com diversos graus de qualificação. Mesmo nos EUA, porém, o acesso ao emprego geralmente passava pela filiação a sindicatos controlados pelas colônias e ligados a partidos políticos¹¹. Na ausência de tais facilidades no Brasil, o imigrante ficava restrito aos serviços urbanos. Além da óbvia possibilidade de tornar-se um assalariado (uma das funções era a de condutor de bondes, aqueles que cobram as passagens), poderia tornar-se um mascate, caso que observaremos a seguir.

⁸ No Rio de Janeiro era famoso o Doutor Munk, médico judeu de origem húngara que clinicava clandestinamente no interior da colônia. Altamente respeitado, era frequentemente convocado como árbitro de querelas comerciais e familiares surgidas entre membros de sua clientela (Kornis, 1999).

⁹ Solomon (1999).

¹⁰ Foi importantíssimo o papel desempenhado pela Companhia Paraná Plantations.

¹¹ Sobre a assimilação do imigrante nos EUA e o papel das colônias ver Muhlstein (1991), capítulos 6 e 7.

3. A atrofia da rede comercial formal e o espaço para o mascate

Segundo Malamud “um percentual muito reduzido entre os imigrantes possuía profissão. A maioria pertencia à classe média baixa, que na sua terra natal se havia dedicado ao pequeno comércio ou à intermediação. Por isso tornar-se um vendedor ambulante representava para eles uma ocupação mais fácil e mais promissora. Para transformar-se em um mascate, havia ainda, necessidade que alguém apresentasse o candidato aos estabelecimentos fornecedores para lhe assegurar o crédito. A mercadoria era fornecida para pagamento em 90 ou 120 dias. Neste ínterim o mascate, se trabalhador, capaz e esforçado, criava para si uma base econômica: “a maioria dos prestamistas vivia no primeiro período de sua atividade fazendo uma economia severa em todos os sentidos, para poder adquirir uma situação mais estável, ou seja um equilíbrio financeiro”¹².

O mascate atuava tanto em bairros das grandes cidades quanto no interior. Um caso exemplar foi o da imigração de judeus oriundos da França, do Oriente Próximo e do norte da África para a Amazônia durante o *boom* da borracha. Uns poucos conseguiram levantar o montante de capital necessário para a prática do comércio internacional, aproveitando sua rede de conhecimentos no exterior. A grande maioria, porém, ficou restrita ao pequeno comércio, explorando as dificuldades oriundas da precariedade da rede local de transportes: foram os *regatões*¹³. Estes personagens atuavam em duas pontas; na primeira, às margens dos mais distantes igarapés, vendiam bens de consumo aos seringueiros e compravam sua produção de borracha e, secundariamente, castanhas e outros frutos do extrativismo. Na outra ponta, em Belém e Manaus, vendiam sua carga e adquiriam o estoque para sua próxima viagem.

Os judeus eram apenas um dos grupos de mascates amazônicos. Havia também portugueses e turcos. A vantagem competitiva dos judeus e dos sírio-libaneses¹⁴ estava na capacidade de alavancar crédito para suas operações de compra do estoque inicial, mediante o comprometimento dos

¹² Malamud (1988:28).

¹³ Solomon (1999), Blay (1997).

¹⁴ Tuzzi (1999). Como mostra este autor, são notáveis as semelhanças entre os mascates judeus e sírio-libaneses; a principal diferença entre ambos parece estar no fato de estes últimos serem muito mais numerosos aos judeus, podendo espalhar-se por todo o país. Uma colônia com perfil semelhante à dos judeus era a dos armênios (Grun, 1999).

frutos da viagem. Esse crédito era repassado à margem dos igarapés, igualmente contra o comprometimento da produção futura. Não foram encontradas informações sobre os mecanismos de financiamento, garantias e taxas de juros. Importante é destacar que foram essas práticas que deram origem a redes de crédito comercial que foram repassadas para o resto do país, com a migração que se seguiu à decadência da borracha amazônica.

Maiores informações foram obtidas para o caso do mascate urbano, sobretudo no sudeste do país. No caso do Rio de Janeiro o comércio de bairro, naquela época, estava reduzido a uns poucos armazéns de comestíveis, padarias, botequins e lojas de artesãos, como barbeiros e eletricitistas. Os mascates urbanos vendiam, sobretudo, tecidos, roupas prontas, cosméticos e quinquilharias em geral¹⁵.

A principal explicação para a ausência do comércio formal nos bairros, principalmente os dos subúrbios da zona norte da cidade do Rio de Janeiro parece estar no baixo poder aquisitivo da população, que gerava três restrições: (i) não se atingia a escala¹⁶ que permitisse a instalação de distribuidoras monoproduto, como roupas feitas; (ii) havia economias de escopo em distribuidoras multiproduto de secos e molhados, mas não de

¹⁵ A partir dos anos 60, os rádios de pilha e outros produtos eletrônicos baratos passaram integrar as canastras dos ambulantes, como ainda acontece com os camelôs.

¹⁶ Os conceitos de economias de escala e escopo de distribuição e custos de transação estão aplicados tal como definidos em Chandler. Os ganhos de escala aparecem quanto o aumento na quantidade distribuída de um produto gera um custo médio menor, pelo uso mais intensivo de um insumo qualquer. Os ganhos de escopo aparecem quanto o mesmo resultado aparece pela distribuição de um novo produto em paralelo ao primeiro, igualmente pelo uso mais intensivo de um insumo. Custos de transação são aqueles envolvidos nas transferências de bens e serviços (normalmente compra e venda de mercadorias), referentes a problemas derivados do não pagamento de dívidas ou da diferença de opiniões do comprador e do vendedor em relação à qualidade e à quantidade dos produtos. “Transaction costs economies are (...) closely related to those of scale and scope. the economies of scale and those of scope within a single unit of production and distribution permit that unit to expand the output of goods and services, in rum, increases proportionately the number of recurring commercial transactions and contractual relations the enterprise must carry on with other operating units. Just as changes in the processes of production and distribution within units have a powerful impact on the nature of transactions between units (as they are defined in contractual relations), so do changes in contractual relations affect the operations carried on within units.” (Chandler 1990:17-8)

outros bens de consumo, em função do custo de instalação¹⁷; e (iii) a necessidade de oferecer crédito ao consumidor incapaz de realizar operações à vista (seja em função da periodicidade variável do fluxo de renda de trabalhadores autônomos, seja em função do alto preço unitário do bem, face à renda disponível) e do elevado custo de transação embutido nas operações de crédito diante tanto da lei da usura quanto da pequena capacidade do aparelho judicial para garantir os contratos.

A vantagem comparativa do mascate deriva de um *trade-off* entre seu esforço físico e sua capacidade de reduzir custos de instalação, de estocagem e de transação. Os custos de instalação e estocagem são quase nulos na medida em que o negócio não inclui um imóvel, com seus custos de aquisição (ou aluguel) e impostos. O mascate os substituía carregando seu reduzido estoque em uma mala de mão ou uma carroça e recolhendo encomendas – e assim repassando o custo da estocagem ao atacadista, o que se constitui num antepassado do *just in time*. Em troca, o profissional incorria no ônus de carregar uma canastra com um mostruário tão variado quanto possível, de forma a apropriar-se de economias de escopo diante da variabilidade da demanda por tal tipo de produtos relativamente supérfluos para uma clientela relativamente pobre.

A capacidade de reduzir custos de transação reside na capacidade de conceder crédito. Ainda que os armazéns vendessem informalmente a crédito – o sistema do *caderno* – tratava-se de operações de curto prazo, geralmente de uma a quatro semanas. A concessão de crédito por prazos mais dilatados esbarrava na dificuldade para financiar seus próprios estoques – sobretudo porque a lei da usura limitava em 12% a taxa anual de juros – e na fragilidade dos direitos de propriedade, que daria poucas garantias de sucesso caso se levasse o inadimplente à barra dos tribunais – o que, por sua vez, reduzia a capacidade do armazém em obter crédito dos fornecedores.

O mascate, por sua vez, tinha maior disponibilidade de informações sobre o cliente, na medida em que conhecia sua moradia e, através de contatos

¹⁷ Um armazém de secos e molhados opera em condições de higiene incompatíveis com a distribuição de roupas, sobretudo em um momento em que a indústria de plásticos ainda não desenvolvera o filme de polietileno, capaz de defender o tecido contra a poeira. O desgaste de um estoque de tecidos em um armazém expressaria uma *deseconomia* de escopo capaz de afastar o empresário deste tipo de atividade. O mesmo, suponho, pode ser aplicado aos demais produtos comercializados pelo mascate.

com a vizinhança, podia ter uma avaliação mais precisa sobre a solvabilidade de cada devedor. Assim o crédito poderia ser concedido ao consumidor através do sistema de cartões de controle da dívida, sempre em duas vias, uma com o prestamista, outra com o cliente. Este sistema era denominado pela palavra ídiche *klientelshik*. Não existem evidências acerca das taxas de juros praticadas em tais operações. Segundo a entrevista de Ochs, uma boa aproximação seria o mascate adquirir o produto com 30% de desconto sobre o preço no varejo e repassá-lo com juros simples de 3% ao mês.

O sistema não tinha valor legal para defesa do credor, mas era a única maneira pela qual a população de baixa renda podia ter acesso àqueles bens, tendo interesse, portanto, em honrar o compromisso informal. À medida que aumentava a confiança entre as partes, podiam chegar a financiar bens de valor elevado, como os eletrodomésticos. Desta forma, passava-se de uma atividade comercial e financeira baseada na exibição da amostra para uma atividade essencialmente financeira: o mascate transmutava-se em prestamista.

A clientela não podia ser expandida para além dos limites da população de baixa renda em função do forte preconceito das camadas de rendas média e alta contra as operações a crédito. Comprar “à prestação” denotava pobreza ou ainda pior, a incapacidade de viver dentro do limite de seus meios. Apenas nos anos 60 desapareceu o preconceito, com a extinção da lei da usura e o forte estímulo ao crédito direto ao consumidor através das chamadas financeiras (Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimentos) alavancando as transações com bens de consumo duráveis, e com o Sistema Financeiro da Habitação fazendo o mesmo com o crédito habitacional.

Os mascates prestamistas frequentemente eram pouco menos pobres do que seus clientes, morando nos mesmos bairros e sofrendo discriminação – no Rio de Janeiro eram chamados de “judeus da prestação”, em São Paulo de “russos da prestação”. É digno de nota que o preconceito vingava mesmo entre imigrantes judeus de classe média: a família da mãe de Bons Fausto¹⁸, de origem turca, não fazia compras com esses profissionais e ainda alertava suas empregadas para que não se deixassem enganar pelos “russos”¹⁹.

¹⁸ Fausto (1997:166-7).

¹⁹ Note-se aqui o preconceito do judeu sefardi contra o asquenazi, fugido às pressas do nazismo e destituído de recursos para conseguir uma melhor condição social. Isto é tão mais curioso quanto (i) nem por isso deixavam de dar-lhe crédito; e (ii) o próprio pai de Bóris

A colônia, segundo Ochs, proporcionava dois elementos fundamentais para a entrada do imigrante no negócio de mascate: o *menino* e o *pacote*. O menino era um imigrante capaz de orientar-se pela cidade e de falar tanto a língua de seus pais quanto o português. Sua função era intermediar os negócios do mascate, ensiná-lo a andar pela cidade e servir de intérprete. O pacote era um conjunto de mercadorias obtidas a crédito junto aos atacadistas da colônia, que lhe permitia constituir sua canastra e começar a operar. Com o correr do tempo o mascate aprendia a língua e o menino se tornava dispensável (tendo, em troca, ganho algum dinheiro e, sobretudo, aprendido a arte da barganha), entretanto, o crédito obtido para a reposição do pacote continuava sendo a chave para a sobrevivência. A importância da colônia como rede de negócios parece justificar que se dedique algum esforço a defini-la.

4. A colônia como rede de solidariedade

A forma pela qual o imigrante supera sua desvantagem competitiva diante dos nacionais é a inserção em uma rede de solidariedade, a colônia. Este grupo é formado a partir do estabelecimento de uma identidade comum, por exemplo, de origem religiosa (como a judaica) ou de origem nacional (polonesa) ou regional (do Oriente Médio). Uma colônia pode ainda ter subconjuntos de ordem linguística (sefaradis, que falam ladino, e os asquenazis, que se expressam em iídiche)²⁰. Em geral os laços de solidariedade e coesão são maiores quando há uma ameaça qualquer aos seus membros, como aconteceu na Europa com o antissemitismo, do que a falta de informação sobre o lugar e a língua. Neste sentido, quando a primeira geração de filhos de imigrantes, ao passar pelo processo de escolarização do país, obteve as mesmas informações que os nacionais, reduziu fortemente sua dependência da rede de solidariedade criada por seus pais.

Fausto, que os discriminava, achava que burlar o cliente na qualidade e no peso da mercadoria era uma “exigência da vida prática” no comércio.

²⁰ Observe-se que as diferenças culturais entre os judeus, oriundos de diversas partes do mundo, eram muito maiores do que aquelas existentes entre qualquer outro grupo de imigrantes (Grun, 1999). Por mais estranhos que calabreses e vênnetos pudessem se sentir uns em relação aos outros, seus dialetos eram mutuamente compreensíveis; o mesmo não acontecia entre os que falavam ladino e iídiche, corruptelas, respectivamente, do espanhol quinhentista e do alemão.

A dependência mútua cria laços de confiança entre os participantes, o que facilita as transações²¹ de todo tipo, inclusive as comerciais e financeiras. A colônia possui muitas das características de uma família, o que nos permite estabelecer comparações entre as transações interfamiliares e aquelas realizadas no seio da comunidade. Pode-se, portanto, tentar aplicar-lhe os elementos básicos da economia da família, tal como propostos por Ben-Porath (1980). Segundo este, a relação entre os membros da família é um tipo de contrato que se caracteriza por (a) estender-se por longo e indeterminado período de tempo; (b) englobar grande quantidade de atividades; (c) não estar previa nem claramente definido, muitas vezes sendo contingente ou decidido como resposta a novos eventos (*path-dependency*); (d) ser um pacote fechado que não pode ser alterado facilmente, dada a alta interdependência entre os membros; (e) estabelecer relações de débito e crédito que geralmente não se expressam monetariamente, pois criam dívidas simbólicas que dificilmente podem ser liquidadas (já que seu “valor” dificilmente pode ser “medido” e “pago”); (f) executar as dívidas sem o recurso à justiça comum; (g) criar uma identidade coletiva que afeta as transações de cada um dos membros com os não membros. A mais importante característica do contrato familiar é a identidade dos participantes, não sendo, portanto, transferível ou negociável (embora um não membro possa ingressar no grupo por casamento).

As transações de mercado, ao contrário, envolvem uma unidade de preço que pode se expressar em termos de uma unidade de conta monetária, e os valores envolvidos independem da identidade dos participantes – neste caso apenas as relações entre preços e quantidades importam. A identidade dos participantes não é importante neste tipo de transações, desde que os direitos de propriedade estejam garantidos pela lei – incluindo-se aí tanto o pagamento das dívidas quanto a qualidade e a quantidade das mercadorias transacionadas. Quanto mais esses direitos de propriedades forem garantidos, menores os custos de transação envolvidos.

²¹ “In a broadest sense, a transaction consists on activities or transfers of property rights by or between at least two individuals or groups, the activities of the participants being interdependent (...) Market transactions are a subset of all transactions no matter how we defines the whole ser or what language is used to describe nonmarket transactions.” (BenPorath, *Op. cit.*:2)

Em uma estrutura institucional deficiente em garantias de direitos de propriedade, os custos de transação podem ser reduzidos mediante a confiança mútua entre as partes. O conhecimento da identidade dos participantes é uma informação capaz de gerar essa confiança, sobretudo quando ambos sabem que seu relacionamento será permanente, dada a dificuldade de qualquer um evadir-se. Os laços de confiança são ainda reforçados pela presença de tratamento privilegiado, como presentes e favores, criando estruturas de dívida simbólica. A participação em atividades comuns, como cultos religiosos e festas de família, é um reforço adicional. A colônia funciona, assim, como uma família ampliada para o imigrante.

A construção da identidade pode resultar de três processos: de legitimação, de resistência e de projeto²². A *legitimação* é introduzida pela participação do indivíduo nas instituições dominantes na sociedade, como o sistema de ensino, que o levam a aceitar como normal e desejável aquela determinada identidade. A *resistência* ocorre quando um determinado grupo é estigmatizado ou perseguido, sendo obrigado a construir trincheiras culturais para sobreviver. Já o *projeto* surge quando a cultura é utilizada para redefinir sua identidade no bojo de uma tentativa de transformação da sociedade como um todo. Caso o intento seja bem sucedido, este passará a reproduzir a nova identidade através da legitimação.

A identidade do imigrante no Brasil parece ser um caso típico de resistência diante da barreira informacional e do preconceito étnico, voltado para a integração na sociedade brasileira (observe-se que no mesmo período o movimento sionista desenvolvia uma identidade de projeto, voltado para a construção do Estado de Israel). Segundo Castells, a identidade criada a partir da resistência gera a formação de comunidades, isto é, “forms of collective resistance against otherwise unbearable oppression, usually on the basis of identities that were, apparently, clearly defined by history, geography, or biology, making it easier to essentialize the boundaries of resistance”²³. A comunidade produz uma cultura que permite aos excluídos a exclusão daqueles que os excluem.

A coesão da comunidade será tão maior quanto o sejam as forças que tentam excluir seus membros, impedindo-os de desfrutar dos mesmos

²² Castells (1997:8).

²³ Castells (1997:9).

direitos dos demais. Esta coesão é particularmente forte na comunidade judaica, por conta do desenvolvimento ao longo de quase dois milênios do que podemos chamar de cultura da diáspora, surgida após o massacre de Massadah e a política de realocação populacional promovida pelo imperador Tito. Ao longo da diáspora, os judeus aprenderam a construir instituições ágeis. Uma das mais importantes foi a *minidn*, um grupo de dez homens para a reza. A existência do *minidn* dispensa a existência de uma sinagoga, o que permite a reprodução dos laços (não apenas religiosos) mesmo na clandestinidade.

Sempre que as condições políticas permitiram, as comunidades judaicas da diáspora estabeleceram organizações formais com finalidades religiosas, culturais e econômicas²⁴. Sinagogas foram fundadas (apesar da vinda de judeus para o Brasil ter ocorrido desde o início da colonização portuguesa, com a perseguição religiosa promovida pela Inquisição durante pelo menos três séculos, o primeiro templo data, no Rio de Janeiro, dos primeiros anos dos novecentos), seguidas por clubes (Grêmio Juvenil Kadima, o Clube Juventude Israelita e o Clube dos Cabiras), colégios (Externato Misto Dr. Weizmann, Colégio Maghen David, depois Hebreu Brasileiro, e a Escola Scholem Aleichem), bibliotecas (em 1915 surgiu a biblioteca Scholem Aleichem e anos depois as bibliotecas H. N. Bialik e I. L. Peretz, esta última de vida efêmera) e federações de entidades (a Federação Sionista é de 1922). Em 1910 foi fundado o Centro Israelita do Rio de Janeiro, de minoria francesa que, em 1924, transformou-se na agência local *daJewish Colonization Association OCA*.

Já na segunda década do século, ao lado das primeiras sinagogas, surgiram as entidades beneficentes com finalidades econômicas: no Rio de Janeiro a *Achiezer* (“ajuda ao irmão”), a *Relief* (Sociedade Beneficente Israelita de Amparo aos Imigrantes), cujas origens encontram-se na *Achiezer* e a *Froien Farein* (Sociedade Beneficente das Damas Israelitas). A *Relief* era responsável pela recuperação dos refugiados judeus recém-chegados à Ilha das Flores, a obtenção de documentos e de postos de

²⁴ Todas as colônias criam organizações; as sociedades de ajuda mútua, criadas inicialmente para fornecer serviços médicos e empréstimos quando seus membros estavam impossibilitados de trabalhar, encontravam-se pelo menos entre portugueses (Leite, 1999), espanhóis (Martinez, 1999), alemães (Seyferth, 1999), sírio-libaneses (Truzzi, 1999), no Brasil, e entre os judeus argentinos (Klich e Tolcacher, 1999).

trabalho, a sua acomodação e as primeiras refeições e pelo fornecimento das primeiras informações necessárias para “começar a vida”. Uma parte dos seus recursos provinham da JCA e de instituições judaicas americanas (*Hias eJoint*) e europeia (*Emigdirect*). No final dos anos 30 a *Relief* também se responsabilizou pela assistência médica com a inauguração de uma policlínica. A *Froien Farein* foi criada para resolver assuntos familiares e sociais. Àquela época uma de suas tarefas primordiais foi a de impedir que moças se tornassem vítimas da máfia da escravatura branca (Zvi Migdal, cuja sede ficava em Buenos Aires).

Cabe acrescentar a União dos Prestamistas, uma cooperativa surgida para defender os interesses dos vendedores ambulantes, com a obtenção de mercadorias e serviços a preços baixos, cuja vida foi breve. A *Guemiluth Chessed Farain* (Sociedade de Empréstimos de Favor) foi fundada por imigrantes ortodoxos com a finalidade de tornar-se uma caixa de empréstimos sem juros. Seus recursos eram constituídos por doativos e contribuições de sócios. Nos finais dos anos 20, foi organizado o Banco Israelita Brasileiro, uma cooperativa cuja finalidade era desenvolver o comércio e a indústria da comunidade²⁵. A *Lai Spar Casse* (Caixa de Empréstimos e Poupança) também foi fundada com auxílio da JCA e da Sociedade Beneficente Israelita e Amparo aos Imigrantes. Constituiu-se em uma cooperativa sem fins lucrativos ainda que fossem cobrados juros baixos²⁶. Desta forma, além dos laços pessoais a colônia constituiu organizações capazes de socializar os custos de integração do imigrante, eventualmente acima das possibilidades de seus familiares²⁷.

A coesão da colônia implica um tratamento diferencial nas transações segundo a identidade do parceiro (os membros têm preferência frente aos não membros) mas não exclui a discriminação social em seu interior. Além do recorte sefardis/asquenazis ainda podemos encontrar, pelo menos no Rio de Janeiro, uma discriminação espacial, diferenciando os judeus “do Flamengo”, “do centro” e “dos subúrbios”. Os primeiros eram aqueles de maior poder aquisitivo, os “do centro” podiam tanto ser proprietários de lojas e pequenas manufaturas residentes no segundo andar de seus sobrados, quanto trabalhadores muito pobres que moravam em cortiços. Finalmente,

²⁵ O Banco teve que ser vendido em 1964.

²⁶ Existe até hoje.

²⁷ Solomon (1999), Malamud (1988) e Lozinski (1997).

os dos “subúrbios” estavam acima da linha da miséria típica dos moradores dos cortiços, mas ou eram pobres bastante para não poderem morar em locais com melhores condições urbanas ou por não quererem abandonar a convivência com a comunidade. Casos exemplares são os bairros de Madureira e o de Nilópolis, este último na baixada fluminense.

Mas a mais importante restrição segregava aqueles que traíam o código de ética dos negócios. Este código permitia tudo o que resultasse de uma livre barganha entre as partes, mas punia com o ostracismo aqueles que não pagavam suas dívidas. Os maus pagadores, conhecidos por *tzvekes* (pregos), eram aceitos nas atividades comunitárias, mas excluídos de qualquer tipo de negócios e de convites para as reuniões particulares. O sistema era particularmente eficiente dada a concentração geográfica (e mais tarde a difusão do telefone) que permitia uma rápida circulação de informações, tanto relevantes como mexericos. Esse sistema de ostracismo servia para reduzir os custos de transação nas operações de crédito informal.

As atividades não econômicas da comunidade permitiam, além da reprodução da vida social em um meio pouco acolhedor, a seleção de parceiros para atividades econômicas. Tal seleção não se limitava aos serviços profissionais (comércio e crédito, inclusive o trabalho assalariado). Na medida que seus membros prosperavam e abriam ou ampliavam suas empresas, havia uma preferência pela contratação de membros da comunidade²⁸. Em especial contadores, advogados e vendedores eram escolhidos pela sua familiaridade com as práticas contábeis e mercantis correntes nas comunidades judaicas internacionais – outra vantagem comparativa em relação aos brasileiros²⁹. Esse foi um importante impulso para que as novas gerações fossem encaminhadas para as universidades.

Mas a educação dos filhos acabou por constituir-se em um elemento desagregador. Na medida em que jamais se fundou uma universidade judaica, os jovens judeus que se dirigiam ao ensino superior adquiriam não apenas conhecimentos, mas uma rede de relações que ampliava suas possibilidades de integração econômica e social sem depender da colônia. Livres da barreira linguística em meados do século, estes judeus penetraram

²⁸ O mesmo se encontra entre armênios (Grun, 1999) e sírio-libaneses (Truzzi, 1999) no Brasil e entre os judeus argentinos (Klich e Tolcacher, 1999).

O mesmo comportamento se encontra entre os sírio-libaneses (Truzzi, 1999).

²⁹ O mesmo comportamento se encontra entre os sírio-libaneses (Truzzi, 1999).

no mercado de trabalho e contraíam casamentos exogâmicos, frequentemente sem conversão. Eles mesmos e seus filhos foram adquirindo uma identidade de classe média ou de elite brasileiras que diluíram as fronteiras, agora desnecessárias, da colônia³⁰.

5. Conclusão

A inserção econômica dos imigrantes judeus no Brasil – e em particular no Rio de Janeiro – foi um processo no qual aqueles personagens buscaram atividades nas quais as barreiras à sua entrada não fossem relevantes. Algumas destas atividades constituíram-se em nichos de mercado dominados por aqueles profissionais que conseguiam estabelecer vantagens competitivas, naquela conjuntura. O comércio ambulante de bairro foi uma destas áreas de excelência para os judeus. Sua vantagem decorria, sobretudo, de poderem oferecer uma mercadoria essencial para uma clientela de baixa renda – o crédito, que lhe era por sua vez transmitido através de relações de confiança pessoal formada entre os membros do grupo de identidade conhecido como colônia. Enquanto aquelas condições institucionais se mantiveram, o sistema operou com sucesso; quando mudou a conjuntura histórica, os judeus estavam prontos para abandoná-lo.

Este artigo não pretende ser mais do que um convite ao debate entre economistas e historiadores, quanto às possibilidades de realizarem pesquisas em comum. Acessoriamente, propõe que este encontro possa ocorrer não apenas sobre os temas nobres da moda, mas igualmente nos assuntos relevantes para o cotidiano de cada um de nós.

Referências Bibliográficas:

- BEN-PORATH, Yoram (1980). “The F-Connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange”. *Population and Development Review*, vol. 6, n. 1, March.
- BLAY, Eva A. (1997). “Judeus na Amazônia”, in Bila Sorj (1997).
- CARNEIRO, Maria Luiza Tucci (1996). *Brasil um refúgio nos trópicos. A trajetória dos refugiados do nazi-fascismo*. São Paulo, Estação Liberdade.

³⁰ Sorj (1987b), Grin (1997), Grun (1997), Bernardo Sorj (1997).

CASTELLS, Manuel (1997). *The power of identity (The information age, vol. 2)*. Pasdow, Malden e Oxford: Blackwell Publishers.

CHANDLER, Jr, Alfred D. (1990). *Scale and Scope. The dynamics of industrial capitalism* Cambridge (Mass.) and London: The Belknap Press of Harvard University Press.

FAUSTO, Bóris (1997). *Negócios e ócios*. São Paulo: Companhia das Letras.

_____. (1998). “Imigração: cortes e continuidades”. In L. M. Schwarcz (org.), *História da vida privada no Brasil*, volume 4. São Paulo: Companhia das Letras.

_____. (1999). *Fazer a América*. São Paulo: EDUSP. Fridman, Salomão (1999). Entrevista.

GOLDMAN, Xie (1999). “Era uma vez, em Nilópolis”. In *ASA Judaísmo e Progressismo*, ano X, n.58.

GOMES, Ângela de Castro (2000). *Histórias de imigrantes e de imigração no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Editora Sete Letras.

GRIN, Mônica (1997). “Diáspora minimalista: a crise do judaísmo contemporâneo”, in Bila Sorj (1997). Grun, Roberto (1992). *Negócios e famílias: armênios em São Paulo*. São Paulo: Editora Sumaré.

_____. (1997). “Intelectuais na comunidade judaica brasileira”, in Bila Sorj (1997).

_____. (1999). “Construindo um lugar ao sol: os judeus no Brasil”, in Fausto (1999).

IGEL, Regina (1997). *Imigrantes judeus, escritores brasileiros*. São Paulo: Perspectiva.

KLICH, Ignacio e LESSER, Jeffrey (eds.) (1998). *Arab and Jewish immigrants in Latin America. Images and realities*. London/Portland: Frank Caos Ed.

_____. e TOLCACHIER, Fabiana (1999). “Panorama da imigração judia para a Argentina”, in Fausto (1999).

KORNIS, George (1999). Entrevista.

LEITE, Joaquim C. (1999). “O Brasil e a imigração portuguesa (1815-1914)”, in Fausto (1999).

LONDON, Esther (1999). *Vivência judaica em Nilópolis*. Rio de Janeiro, Imago.

LOZINSKY, Saádio (1997). *Memórias da imigração. Reminiscências e reflexões*. Rio de Janeiro: Garamond.

MALAMUD, Samuel (1988). *Recordando a Praça Onze*. Rio de Janeiro, Livraria Kosmos Editora.

MARTINEZ, Elda E. G. (1999). “O Brasil como país de destino para os imigrantes espanhóis”, in Fausto (1999).

MENEZES, Lená M. (1992). *O comércio do prazer nas ruas do Rio (1890-1930)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional.

MUHLSTEIN, Anka (1991). *A Ilha Prometida. A história de Nova Iorque do século XVII aos nossos dias*. São Paulo: Companhia das Letras.

NORTH, Douglas (1991). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

OCHS, Smil (1998). Entrevista. Poretz, Bertha (1999). Entrevista.

SOLOMON, Marcelo (1999). *Aspectos sócio-econômicos da imigração judaica para o Brasil*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, Monografia de Bacharelado, mimeo.

SORJ, Bila [org.] (1997). *Identidades judaicas no Brasil contemporâneo*. Rio de Janeiro: Imago. (1997a).

_____. “Normalizando o povo judeu: a experiência da Jewish colonization Association no Brasil”, in Bila Sorj (1997).

SORJ, Bernardo (1997). “Sociabilidade brasileira e identidade judaica”, in Bila Sorj (1997).

TRUZZI, Oswaldo M. S. (1997). *Patrícios. Sírios e libaneses em São Paulo*. São Paulo: Editora Hucitec.

_____. (1999). “Sírios e libaneses e seus descendentes na sociedade paulista”, in FAUSTO (1999).

VELTMAN, Henrique (1996). *A história dos judeus em São Paulo*. Rio de Janeiro, Editora Expressão e Cultura.

_____. (1998). *A história dos judeus no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Editora Expressão e Cultura.

WOLFF, Egon e WOLFF, Frieda (1979) *Judeus nos primórdios do Brasil República*. Rio de Janeiro, Centro de Documentação da Biblioteca Israelita H.N. Bialik. (1996).

_____. *Fatos históricos e mitos*. Rio de Janeiro, Xenon Editora.

WILLIAMSON, Oliver (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.

WORCMAN, Susane (1991). *Heranças e lembranças. Imigrantes judeus no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, ARI:CIEC:MIS