

5º Encontro Nacional de Estudos do Consumo e 1º Encontro Brasileiro de Estudos do Consumo, 15 a 17 de setembro de 2010, Escola Superior de Propaganda e Marketing, Rio de Janeiro.

**“É do Produto Brasileiro que os Clientes Gostam”:  
as *rabidantes* e a rota comercial entre Brasil e Cabo Verde**

**Andréa Lobo<sup>1</sup>**

**Resumo**

Apesar de não ser um tema novo para a antropologia, as trocas comerciais de amplitude global têm sido foco de atenção de diversos antropólogos na contemporaneidade. Mais especificamente, os espaços mercantis que fogem à lógica prevista da formalidade e às práticas dominantes da economia contemporânea têm ocupado muitos estudiosos que refletem sobre fluxos informais que se concretizam em feiras, centros de pirataria e mercados ambulantes em todo o mundo. O presente paper pretende abordar como se configura a moderna rota comercial entre Cabo Verde e Brasil, criada e atualizada pelas denominadas *Rabidantes*, vendedoras ambulantes de Cabo Verde que animam as fronteiras entre os dois países por meio de intensa circulação de mercadorias – produzidas por empresários informais no Brasil e consumidas em feiras de Cabo Verde. Ao discutir a importância e a amplitude dessa rota comercial nos contextos locais, pretende-se analisar os caminhos que os fluxos de pessoas e bens percorrem, bem como os significados que pessoas e bens assumem nesse contexto.

**Palavras-Chave:** Antropologia, Cabo Verde, Circuitos Comerciais.

**Introdução**

Estudiosos, sob diversas perspectivas e com distintas abordagens, têm se dedicado a analisar práticas econômicas que não se enquadram nos marcos legais<sup>2</sup>. Discussões sobre a dicotomia entre informalidade e formalidade, bem como sua relativização e conseqüente dissolução, revelam a complexidade destas práticas, especialmente quando

---

<sup>1</sup> Professora do Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília. Realizou pesquisa em Cabo Verde sobre organização familiar no contexto da emigração feminina do arquipélago para países europeus. Atualmente continua a desenvolver trabalhos de pesquisa sobre o arquipélago em torno dos temas da família cabo-verdiana e o valor da categoria movimento, salientando os diversos fluxos e circulações valorizados no processo de reprodução social.

<sup>2</sup> Algumas dessas abordagens podem ser encontradas em: Geertz (1963), Machado da Silva (1971), Oliveira (2004), Machado (2005), Hart (1997), Rabossi (2004).

analisadas sob a ótica dos fluxos e movimentos transnacionais das mercadorias na contemporaneidade.

No presente *working paper*, pretendo dialogar com alguns destes estudos que tratam de mercadorias e pessoas em fluxos à luz de uma investigação que estou realizando sobre a recente rota comercial entre Cabo Verde e Brasil, criada e atualizada pelas denominadas *rabidantes*, vendedoras ambulantes de Cabo Verde que animam as fronteiras entre os dois países por meio de intensa circulação de mercadorias, as quais são produzidas por empresários informais no Brasil e consumidas em feiras de Cabo Verde. Ao apresentar as características dessa rota comercial, ressaltando sua importância e amplitude nos contextos locais, pretendo analisar os caminhos que os fluxos de pessoas e bens percorrem, bem como os significados que pessoas e bens assumem nesse contexto.

Nos últimos anos, o debate antropológico sobre as atividades produtivas das camadas populares se insere na discussão mais ampla sobre o fenômeno da globalização. Nesse contexto, o antropólogo brasileiro Gustavo Lins Ribeiro (2007) tem refletido sobre o que denomina de “globalização popular” ou “sistema mundial não-hegemônico”. Seu argumento consiste em pensar os grupos populares como agentes que se inserem ativamente no processo, seja porque proporcionam consumo de bens globais para diversas camadas sociais, seja porque fazem circular produtos que simbolizam a modernidade cosmopolita. Ao trazer para o debate dualidades como legal/ilegal e lícito/ilícito, Ribeiro opta pela categoria “(i)lícito” para dar conta daquelas atividades que são socialmente lícitas, mas formalmente ilegais.

Este sistema não-hegemônico estaria em relação com o sistema hegemônico e seria sustentado por milhares de pobres que ganham suas vidas como vendedores ambulantes, revendedores, contrabandistas, dentre diversas outras atividades. A globalização popular, enquanto parte desse sistema juntamente com a “economia ilegal global” (o crime organizado), teria algumas características, segundo Ribeiro: os produtos (as bugingangas (*gadgets*) globais e as cópias das super logomarcas), as pessoas envolvidas na distribuição e comercialização (diásporas comerciais, ambulantes, sacoleiros) e os mercados que constituem os “nós” do sistema (os mercados, feiras e alguns megacentros como Caruaru, Ciudad del Leste).

O caso das *rabidantes* apresenta algumas das características do que Ribeiro denomina como globalização popular. Ao mediar contextos de comercialização que poderiam ser pensado como “nós” do sistema, o fluxo das *rabidantes* é socialmente legítimo, é

formalmente ilegal, é popular e é global. Porém, sua análise faz emergir alguns elementos que não estão contemplados na definição de Ribeiro: os produtos em fluxo são confeccionados localmente e não se constituem enquanto imitações de grandes marcas, muito menos poderiam ser caracterizados como “bugingangas globais”. Pensar estes novos elementos no contexto da globalização popular, tal como definida por Ribeiro, será um dos desafios deste trabalho. Creio que, ao focalizar no fluxo e não nos locais de compra ou venda dos produtos, a presente análise poderá suscitar novas perspectivas para os fenômenos destacados pelo autor.

Voltaremos a essa discussão de caráter mais teórico ao final deste trabalho, após um mergulho no caso etnográfico que deu origem a essa reflexão. Porém, uma ressalva faz-se necessária antes de prosseguir. As reflexões e os dados aqui apresentados são oriundos de uma pesquisa inicial que pretende ser ampliada e aprofundada pela inserção etnográfica. O material até então levantado<sup>3</sup> tem, num primeiro momento, o objetivo de levantar questões pertinentes que orientarão a continuidade da pesquisa. Portanto, trata-se de um argumento em construção que espera por contribuições e comentários daqueles que a ele tenham acesso.

### **Cabo Verde e as rotas**

O arquipélago de Cabo Verde é formado por 10 ilhas com topografia, solo e clima diferenciados, foi povoado originalmente por portugueses e por uma massa de africanos da costa adjacente que haviam sido para ali trazidos em situação de servidão. Com o tempo foi se desenvolvendo uma sociedade crioula, produto de um complexo arranjo de misturas entre pessoas de origens étnicas, religiosa e lingüística diferenciadas. O papel do país como intermediário num sistema de trocas inter-societárias foi a base de sua reprodução social; como agentes no comércio atlântico e com a costa da África. Na falta de um sistema produtivo local que desse conta das necessidades de subsistência dos ilhéus, Cabo Verde foi duramente marcado pelas fomes provocadas pelas secas que, regularmente, assolam as ilhas.

Descoberto em 1460 pelos portugueses, o arquipélago de Cabo Verde encontrava-se desabitado. Em um primeiro momento, a posição geográfica das ilhas, isto é, a distância que as separavam do reino, é apresentada como um fator negativo, um entrave nas tentativas de colonização. A sua posição geográfica não era estratégica pelo fato delas

---

<sup>3</sup> Agradeço ao Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), pelo apoio financeiro que viabilizou a primeira coleta de dados realizada na cidade de Fortaleza em abril de 2010.

estarem situadas demasiado ao sul do mundo conhecido pelos portugueses. Outro ponto seria a sua localização numa zona quente e seca, não podendo proporcionar o cultivo de produtos mediterrâneos como o trigo, a cevada, a azeitona, etc.

Até 1466 a ilha de Santiago (a principal ilha do arquipélago), como as demais, encontrava-se muito escassamente habitada. Porém, foi nesse ano que o quadro começou a mudar mediante a apresentação de um documento que tratava da permissão dos fixados em Santiago, de comercializarem com as sociedades ribeirinhas do continente africano e com a Europa. A prática desse comércio era considerada ilícita senão mediante expressa autorização régia. Nesse sentido, o referido documento constituía um trunfo para os povoadores de Santiago. Estar em Santiago representava aquisição do direito do exercício do comércio euro-africano. Esta prerrogativa jurídica vai tornar a ilha um lugar atrativo e um pólo de imigração, reclassificando seu valor estratégico.

A montagem de toda uma infra-estrutura em Santiago, fez da ilha uma importante fornecedora de água potável, mantimentos e alimentos, frutos, carne salgada, tartaruga etc, permitindo que os navios pudessem efetivar longas e morosas viagens para o sul da África. Cabe lembrar que, durante vários anos, não houve na costa africana outro ponto seguro de reabastecimento da navegação. Sendo assim, a criação dessas instalações e a fixação de europeus, apoiados na mão-de-obra escrava, permitiu o ingresso do arquipélago nas correntes de comércio mundial no findar do século XV.

No mesmo período a economia começou a se diversificar e além do tráfico de escravos para o sul da Espanha, Algarve, Ilha da Madeira, Antilhas e Américas, e a exportação de urzela para a França, Itália e Inglaterra; iniciou-se também o cultivo da cana-de-açúcar para a fabricação de aguardente destinada ao comércio na costa africana, e de algum açúcar mascavo para o consumo local e exportação. No começo do século XVI vemos crescer a figura dos os *lançados* (reinóis – cristãos, judeus e cristãos-novos – e mestiços que se instalaram nos portos africanos a comerciar sem licença régia e considerados perdidos para a cristandade e para a civilização europeia) que tomaram conta do comércio costeiro, entre os rios Senegal e o norte da Serra Leoa atual.

A diferença entre estes e os outros agentes que comerciavam anteriormente foi de que ocorreu uma diminuição daquela inicial liberdade de ação no comércio por parte do governo português com relação aos moradores de Santiago sendo estabelecido um conjunto de medidas que acarretava para eles graves prejuízos. Para sobreviverem, não

restava outra alternativa que não fosse a de desobedecer às determinações régias em tudo quanto dissesse respeito às leis do comércio.

Após sua descoberta e aparente desinteresse de Portugal diante das ilhas, Cabo Verde cresce em importância graças à sua localização e adquire o *status* de rota comercial. Esta condição possibilitou seu processo de povoamento e sua relação com outros contextos – o que teve influência no histórico das emigrações que, hoje, tão bem caracterizam essa sociedade. Cabo Verde, portanto, nasce e se fortalece como rota comercial (em larga medida, informal, desde sua origem), sendo animado pelos comerciantes e suas mercadorias em fluxo. Tal advento tem merecido pouca atenção dos estudiosos das ilhas, que têm focado atenção aos fluxos de pessoas no contexto da emigração. Porém, me pergunto, para além dos fluxos migratórios, essa origem vinculada ao comércio intercontinental não teria algo mais a nos dizer? Sem querer estabelecer uma relação direta entre os dois eventos, acredito que recuperar a dimensão histórica ajuda-nos a compreender as configurações do evento que aqui analiso. Analisar o fluxo contemporâneo de mercadorias realizado cotidianamente pelas *rabidantes*, inserindo-o num contexto histórico mais amplo, pode suscitar novas questões, bem como resgatar o lugar social da circulação de coisas (Appadurai, 2008) na formação de uma nação que é fortemente marcada pela relação com diversos “outros”.

### **As *rabidantes* e seus fluxos**

O termo crioulo *rabidante* significa “dar a volta”, “desenrascar-se”, sendo utilizado para indicar alguém que é muito hábil em convencer os outros. O termo é atribuído aqueles que fazem negócios no espaço dos mercados em Cabo Verde, sendo o maior deles o mercado da Sucupira<sup>4</sup>, situado na Cidade da Praia, a capital do país. Esse tipo de comércio é constituído principalmente por mulheres, as *rabidantes*. Estas vendedoras ambulantes foram objeto de estudo de Grassi (2003) cujo objetivo era de procurar compreender a função empresarial desenvolvida por elas e questionar seu lugar nos processos de mudança em curso ao nível das relações entre atores sociais e instituições. Foi objetivo da autora, também, perceber como essa função influencia o caminho do desenvolvimento cabo-verdiano e a sua inserção na economia global (2003: 29).

Sendo uma análise que transita entre a economia e a antropologia, a obra de Grassi traz um rico conjunto de dados sobre o mercado denominado como informal e a importância deste na constituição econômica e política do arquipélago. Num contexto em que “todo

---

<sup>4</sup> Nome que tem origem na novela brasileira “O Bem Amado” que se passa na cidade fictícia de Sucupira.

mundo faz negócio”, a autora mergulha no mercado de Sucupira na tentativa de entender a dinâmica dos negócios ali praticados. Os dados que Grassi analisa coincidem com aqueles apresentados em diversas etnografias sobre feiras e mercados populares, o que reforça meu argumento de que o universo das *rabidantes* se insere no contexto mais amplo da “globalização popular”.

As *rabidantes* são percebidas como agentes que se inserem ativamente num processo de circulação de mercadorias que é global, fazendo circular produtos entre diversas fronteiras (elas circulam entre países como Estados Unidos, Portugal, França e Brasil para efetuar suas compras; e, além de vender nas ilhas do arquipélago, “exportam” para países africanos mais próximos, São Tomé e Príncipe, Senegal, Guiné-Bissau) e possibilitando às camadas populares de ambos os países um lugar na economia mundial, sejam como produtores ou consumidores.

Os produtos que elas negociam são, em geral, roupas para homens, mulheres e crianças, cosméticos, calçados, acessórios, roupas de cama, mesa e banho e utensílios domésticos. Tais produtos são adquiridos basicamente de duas formas, em viagens periódicas que elas realizam para alguns destes países; ou por remessas enviadas nos navios pelos parentes emigrados nos grandes centros dos Estados Unidos ou Europa. A distribuição das mercadorias pode acontecer de duas formas, na venda por atacado (para outras comerciantes cabo-verdianas ou de outros países africanos) e na venda a varejo – normalmente realizada na feira de Sucupira, mas também em pequenas lojas que elas possuem em suas próprias casas.

O Brasil é destino de compras há cerca de 30 anos, sendo que São Paulo era o foco de atenção das *rabidantes*, mais especificamente, a Rua 25 de Março, famosa por ser um dos “nós” do comércio popular global. A viagem era cara e longa – as mulheres tinham que sair de Cabo Verde, seguir para Portugal e depois para São Paulo. Se, por um lado, faziam suas compras em dois países em uma única viagem, por outro, levavam menos produtos e as viagens aconteciam com menor frequência, vinham uma ou duas vezes por ano. Outro ponto a esclarecer é que, como o Brasil não é um país de destino para os migrantes cabo-verdianos, sua posição privilegiada como lugar de compra das *rabidantes* se deve à qualidade de seus produtos<sup>5</sup>. Tal como ouvi por diversas vezes, “É do produto brasileiro que os clientes gostam mais”.

---

<sup>5</sup> Vislumbro que a vinda das *rabidantes* para o Brasil tem a ver com o fluxo de estudantes cabo-verdianos que vêm para o país estudas nas universidades brasileiras no âmbito de um convênio entre Brasil e os

Foi em 2001 que a relação entre os dois países mudou, tanto em intensidade quanto no local de destino de compra destas mulheres. Foi neste ano que a companhia aérea TACV (Transportes Aéreos de Cabo Verde), em parceria com uma companhia aérea brasileira, a VARIG, iniciou um voo semanal que liga diretamente os dois países em apenas 3 horas e meia de viagem. Originalmente, o voo ligava a ilha do Sal à cidade de Fortaleza, no estado brasileiro do Ceará, hoje esse voo conecta as cidades da Praia e Fortaleza. Com a proximidade entre os dois países, os custos da viagem diminuíram (a passagem de ida e volta custa, em média, 500 dólares) e o destino de compra mudou, agora era Fortaleza, antes uma desconhecida para as *rabidantes*, o grande centro de compras dos “bons” produtos brasileiros!

Os impactos do comércio entre os dois países são refletidos nos números que apresento a seguir: em 2003 estima-se que as *rabidantes* tenham comprado 400 toneladas de mercadorias produzidas no Brasil e gasto 5 milhões de dólares. Ainda segundo essas estimativas, a cada semana, desembarcavam no aeroporto de Fortaleza cerca de 150 *rabidantes* e cada uma dessas mulheres retornava para Cabo Verde com um número aproximado de 15 malas e tendo gasto, *in cash*, cerca de 10.000 dólares<sup>6</sup>.

Uma das reportagens que encontrei em jornais e revistas do Ceará reflete a importância das *rabidantes* para a economia do estado, o título da reportagem é “O Paraguai<sup>7</sup> delas”, comparando a vinda das *rabidantes* à Fortaleza ao importante fluxo de brasileiros (os “*sacoleiros*”) que fazem compras no país vizinho para revenda nas feiras de diversas cidades brasileiras:

“Acontece todas as sextas-feiras: cerca de 150 mulheres lotam a área de embarque produzindo uma cena de espantar. Rodeadas por bagagens de todos os tamanhos, elas provocam congestionamentos nunca vistos no aeroporto internacional de Fortaleza. Tal confusão é um reflexo de um fenômeno recente protagonizado por *sacoleiras* vindas de Cabo Verde. Com a abertura de uma linha aérea direta da Ilha do Sal para a capital cearense, elas passaram a cruzar o Atlântico para comprar de tudo: calçinhas, biquínis, bijouterias, sandálias, vestidos e até eletrodomésticos de qualidade duvidosa para revender no maior camelódromo do arquipélago africano, batizado de Sucupira em homenagem à novela *O Bem-Amado*, já exibida por lá. (...) O esquema da viagem é pesado. Elas

---

países africanos de língua portuguesa, mas essa conexão entre os dois fluxos precisa ser verificada pelo trabalho de pesquisa.

<sup>6</sup> Dados obtidos no site do Sebrae/Ceará.

<sup>7</sup> O Paraguai se constitui para os brasileiros como um importante centro de venda de produtos eletrônicos e falsificados e tal país é, diariamente, “invadido” por comerciantes brasileiros, os chamados “sacoleiros” (versão brasileira das *rabidantes*) que atravessam a fronteira entre os dois países para comprar tais produtos e revendê-los nas feiras espalhadas por todo o Brasil. A fronteira entre Brasil e Paraguai é foco de diversos estudos, ver: Rabossi (2004), Machado (2005).

enfrentam uma maratona de até doze horas de compras visitando pelo menos dez lojas por dia. (...) A maioria das compras é feita em pequenas confecções de fundo de quintal da periferia de Fortaleza. As sacoleiras são conhecidas como *rabidantes* (traduzida como “revendedor”). As *rabidantes* costumam comprar de costureiras e artesãos que trabalham sem registro no Ceará. Sai mais barato. Em uma fábrica de calçinhas improvisada nos fundos de uma casa, a média de encomendas em uma semana é de 10.000 unidades. Não se tem nota fiscal, mas o pagamento é feito em dólar, na hora. Para driblarem a fiscalização da Receita Federal, as lojinhas conseguem notas com confecções maiores. Nenhuma sacoleira viaja sem comprovante por medo de ter toda a mercadoria apreendida na alfândega do aeroporto”. (Revista Veja, 15 de dezembro de 2004. Link: [http://veja.abril.com.br/151204/p\\_086.html](http://veja.abril.com.br/151204/p_086.html))

O impacto do comércio fronteiriço realizado pelas *rabidantes* na produção local de Fortaleza é o principal foco desta e diversas outras reportagens que encontrei neste primeiro esforço de recolha de dados. É difícil estimar o número de confecções de fundo de quintal que surgiram no âmbito deste comércio transfronteiriço, mas em visita à Fortaleza, tive a oportunidade de conhecer a periferia da cidade e observar uma quantidade considerável de pequenas empresas familiares, construídas nos fundos das casas e que trabalham na produção de roupas íntimas, biquínis e malhas em geral. Em conversa com tais produtores, era comum que se remetessem a origem de seus negócios ao início do comércio com as cabo-verdianas. Confirmando esse dado, observa-se que a maioria das confecções que pude contatar tem como data de nascimento os anos de 2002, 2003 e 2004.

Esses foram os anos áureos do comércio entre os dois países e que trouxeram impactos também para o comércio dito formal. Conforme dados coletados em fontes do Sebrae-Ceará, a ponte-aérea Cabo Verde-Fortaleza movimentou, em 2005, a soma de 5 milhões de dólares, sendo que em 2002 os dados registram o valor de 140 mil dólares para as exportações do Ceará para o arquipélago. Vale salientar que estes são dados oficiais, ou seja, certamente não refletem o volume total do comércio das *rabidantes*, mas que revelam outro dado interessante, que, ao observar o potencial de compra de Cabo Verde, grandes e médios exportadores do comércio formal pegaram carona no comércio informal e intensificaram suas relações comerciais com o arquipélago.

A longa citação da reportagem apresenta outros pontos interessantes para a análise. Um deles é a tradução do termo *rabidante* para *sacoleira*, que reflete tanto a forma como essas mulheres são percebidas pelos brasileiros quanto a importância de sua movimentação comercial para a cidade de Fortaleza, que passa a ser percebida como “o Paraguai delas”. Tal percepção não se dá por acaso, ao classificá-las como *sacoleiras*,

atribui-se a elas um conjunto de percepções que os brasileiros possuem dos *sacoleiros*, pessoas oriundas das camadas populares da sociedade brasileira que realizam comércio informal de produtos contrabandeados na fronteira entre Brasil e Paraguai e vendidos, também informalmente, em camelódromos no Brasil<sup>8</sup>.

Tive a oportunidade de perceber com maiores detalhes as percepções que os vendedores brasileiros têm sobre estas mulheres em uma visita exploratória que realizei em abril de 2010. Conforme as descrições que pude encontrar, as *rabidantes* são caracterizadas como mulheres vindas de algum lugar da África ou de qualquer outro país pobre e pequeno (alguns chegaram a confundir Cabo Verde com o Haiti ao tentarem me explicar de onde elas vinham); são todas negras ou mulatas; falam um português diferente do português “brasileiro” e, quando conversam entre elas, falam uma língua “esquisita” que não se consegue entender; são consideradas inconvenientes e até grosseiras na negociação dos preços, ou seja, são profissionais na arte de barganhar (a categoria local para falar da barganha é de que elas “choram muito” para baixar os preços); em contrapartida, compram em grande quantidade e pagam *in cash*, muitas vezes em dólar.

Tais dados revelam a ambigüidade das imagens que os produtores e comerciantes brasileiros fazem das cabo-verdianas. Se, por um lado, elas personificam as percepções estereotipadas que os brasileiros possuem da África e dos africanos, lugar de extrema pobreza e, em certa medida, de selvageria (quando fazia pesquisa em Cabo Verde por vezes fui questionada se a casa que morava ficava localizada em cima de uma árvore!); por outro, elas têm um poder de compra nunca antes visto em terras cearenses, a não ser pelos turistas europeus, estes sim, ricos e educados, que freqüentam os bons hotéis da orla marítima da capital.

Portanto, apesar de sua origem, na concepção dos brasileiros, as *rabidantes* são oportunidades de bons negócios e, nesse sentido, são clientes que devem ser muito bem tratadas e ter prioridade nas encomendas, dado o volume, a freqüência e a forma de pagamento (*in cash*) que caracterizam suas compras. Porém, são difíceis de lidar na negociação dos preços. Como conhecem o mercado brasileiro e a forte concorrência entre os vendedores, se utilizam da estratégia de desqualificar os produtos para conseguir preços mais baixos.

---

<sup>8</sup> Rabossi (2008) afirma que, apesar da categoria sacoleiro aparecer geralmente associada a compradores que vão fazer suas compras no Paraguai, ela engloba todos aqueles que vão fazer compras em outra cidade para revender os produtos em sua cidade de origem ou outras cidades. A categoria sacoleiro remete a práticas comerciais que supõem viagens e expectativas de lucro derivadas das diferenças de preços ou da disponibilidade de produtos presentes em outros lugares (:163).

Indo mais além, sabendo das tensões e oportunidades que permeiam essa relação, as cabo-verdianas, no processo de barganha, lançam mão das concepções que os brasileiros possuem delas para tirar vantagem. O fato de serem originárias de um país africano, pobre e pequeno, com freqüência, justifica a demanda por um preço mais baixo. A concorrência das outras cabo-verdianas é outro argumento para a barganha. A pretensa baixa qualidade dos produtos é um foco de tensão na discussão do preço. O fato de serem vendidos em feiras, serem oriundos de fábricas clandestinas e serem, portanto, fonte de riscos para as cabo-verdianas ao cruzar as fronteiras dos dois países, justificaria a demanda por preços mais baixos.

E tudo indica que o negócio compensa! Dentre as cabo-verdianas que conheci em Fortaleza, D. Margarida tem uma trajetória interessante e que parece ilustrar bem o contexto desse comércio transfronteiriço. Ela tem relações comerciais com o Brasil há mais de dez anos. Vinha, no início, para São Paulo via Lisboa, na época viajava uma ou duas vezes por ano. Em 2001, quando começou o vôo direto, passou a vir para Fortaleza e a comprar nas fábricas por meio dos corretores de moda<sup>9</sup>. Com o tempo, passou a conhecer os melhores locais de compra, as melhores fábricas e o “jeito” do brasileiro, o que a deslocou da compra nas fábricas para a negociação nas feiras e, conseqüentemente, a uma menor dependência dos corretores de moda. Segundo ela me relatou, o brasileiro é muito “malandro” e, por esse motivo, as *rabidantes* já tiveram grandes prejuízos nas compras no Brasil, desde encomendas pagas com antecedência e nunca recebidas, passando pelas trocas de produtos de boa qualidade por outros de qualidade inferior, até mercadorias apreendidas por fiscais corruptos na fronteira.

Além disso, hoje em dia há mais duas grandes dificuldades: a valorização do real face ao dólar, o que diminuiu consideravelmente sua margem de lucro, e a forte entrada dos chineses realizando comércio em Cabo Verde. As lojas de chineses oferecem produtos de baixíssimo preço e fazem concorrência direta às *rabidantes*. Tais fatores geraram um forte impacto no comércio informal entre os dois países e, desde 2008 as notícias são da diminuição do volume das mercadorias que cruzam as fronteiras e do fechamento de um grande número das fábricas de fundo de quintal em Fortaleza. Apesar disso, D. Aparecida

---

<sup>9</sup> Profissionais que surgem no contexto do comércio das *rabidantes*, estes são, na origem, taxistas que trabalham na recepção das cabo-verdianas no aeroporto, no traslado delas para o hotel e no transporte e assessoria em suas compras. Eles ficam à disposição delas durante toda a semana levando-as até as fábricas e mediando, as negociações e as encomendas. As *rabidantes* não pagam nada aos corretores, seus serviços são como uma cortesia das fábricas às clientes cabo-verdianas. Os corretores recebem das fábricas 10% de cada venda realizada.

e outras de suas companheiras de Cabo Verde, continuam a vir para o Brasil. Quais seriam as razões, face a tantas dificuldades?

A demanda dos clientes é um fator decisivo. A frase que dá o título a este trabalho representa bem esta demanda, os clientes gostam dos produtos do Brasil, acham bonitos, originais e de qualidade. Como boas negociantes que são, quando no lugar de vendedoras, as *rabidantes* ressaltam tais aspectos, se valendo dos argumentos inversos aqueles usados quando ocupavam o lugar de compradoras. Como mediadoras entre os dois universos, manipulam os diferentes valores atribuídos às mercadorias em seu favor para conseguir o melhor lucro. Os mesmo produtos que são reconhecidamente de baixa qualidade no Brasil - porque são produzidos por confecções que não possuem “nome”, porque são carregados pelo símbolo da informalidade e da popularidade, porque são vendidos em feiras - chegam a Cabo Verde pelas mãos das *rabidantes* como “produtos brasileiros” e, como tais, carregados dos símbolos positivos que os cabo-verdianos atribuem a este “país irmão” – o país das novelas, da criatividade e da “qualidade”.

O que argumentam é que os chineses ainda não “acabaram com elas” por causa da qualidade dos produtos brasileiros, “as pessoas em Cabo Verde gostam dos produtos do Brasil, sabem que aqui as coisas são de qualidade, não são como os produtos dos chineses, além de serem bonitas! Tem ainda outra coisa, ainda não fechamos as portas porque os chineses não conseguem copiar tudo que levamos, os brasileiros são muito criativos, sempre que viemos encontramos uma coisa diferente, e aí, como os clientes querem novidade, conseguimos vender antes dos chineses copiarem”. Para conseguir sobreviver à concorrência dos chineses, D. Aparecida lança mão da estratégia de comprar em menores quantidades e vir mais vezes ao Brasil, chegando a fazer a viagem a cada 15 dias e gastando cerca de 7.000 dólares por viagem.

Este dado parece entrar em contradição com a informação de que este é um comércio em franca decadência. Ponto interessante que me instiga a melhor investigar. Uma resposta possível fornecida por D. Aparecida e pelos dados da TACV é de que o número da *rabidantes* que continuam a fazer a viagem diminuiu consideravelmente. No caso da viagem de D. Aparecida que acompanhei, foram somente cerca de 30 as *rabidantes* que desembarcaram. A venda no atacado parece ser a saída para essas comerciantes, o que nos leva a outras dimensões deste fluxo e a outras fronteiras.

Além de D. Aparecida, acompanhei outras seis cabo-verdianas em minha visita à Fortaleza. Todas elas seguiam o mesmo padrão de freqüência de viagens e dos produtos

que compravam. A grande vedete das compras eram os biquínis, comprados em enormes quantidades. Estávamos no mês de abril, o verão em Cabo Verde estava próximo e os biquínis brasileiros eram os mais procurados pelas clientes. Conforme pude perceber, elas já estavam com suas encomendas feitas e, chegando a Cabo Verde, distribuiriam para suas clientes no interior de Santiago e nas demais ilhas do arquipélago. Além disso, venderiam no varejo em suas barracas na feira de Sucupira. Mas suas clientes vão além das cabo-verdianas, elas também revendem para outras mulheres africanas, em países como Senegal, São Tomé e Príncipe e Guiné-Bissau.

A descoberta de diferentes rotas de destino das mercadorias, para além do arquipélago, deixa o caso ainda mais interessante. Além de mediadoras entre as fronteiras de Brasil e Cabo Verde, as *rabidantes* se relacionam com outras fronteiras, agora não mais como consumidoras, mas como vendedoras de produtos brasileiros para outras paragens em África. Diante disso me questiono sobre quais as implicações dessas mediações e desses fluxos tanto para as pessoas envolvidas quanto para os objetos em circulação. Estariam as *rabidantes* no contexto de fluxo de mercadorias que poderia complementar os panoramas traçados por autores (Curtin, 1984; Wolf, 1982) que discutiram as diásporas comerciais?

### **Perspectivas**

Os universos nos quais as *rabidantes* transitam parecem apresentar semelhanças interessantes. No Brasil, negociam com produtores oriundos das camadas populares, os quais não possuem registros formais de seus negócios. Além disso, seu lugar privilegiado de compra são as feiras e mercados, lugares também marcados pela informalidade. Da mesma forma, quando em Cabo Verde, vendem os produtos brasileiros em feiras ou revendem para mulheres que venderão em suas casas ou em outras feiras. Porém, as diferenças também são significativas e nos remetem à fluidez das categorias formal/informal, legal/ilegal – por exemplo, ao circular as mercadorias sem notas fiscais em território brasileiro as *rabidantes* correm o risco de terem suas mercadorias apreendidas, risco que se dilui quando cruzam a fronteira e entram em solo cabo-verdiano, onde os valores atribuídos à formalidade são bem diferentes daqueles encontrados no Brasil.

Porém, para além da discussão sobre a relatividade dessas categorias, já muito debatida por estudiosos contemporâneos, me interessa refletir sobre a circulação desses objetos produzidos no Brasil e colocados em fluxo pelas *rabidantes*, que os transitam em

diferentes regimes de valores, para usar um termo de Appadurai (2008). Interessa-me a discussão de como os artigos produzidos localmente nos quintais da periferia de Fortaleza se transformam em “produtos brasileiros”, circulam em diferentes contextos culturais, bem como analisar os caminhos nos quais seus valores são significados e (re)significados por conjuntos de desejos, demandas e poderes em jogo. Nesse sentido, meu interesse recai nas trajetórias, tanto das mulheres quanto dos produtos que elas negociam, mais especificamente, nas estratégias que elas lançam mão para negociar valores.

Apesar de estarmos diante de transações que cruzam fronteiras culturais (transactions across cultural boundaries) onde parece haver acordo sobre o preço e sobre um conjunto mínimo de convenções no contexto da transação em si; tais transações envolvem todo um outro conjunto de trocas interculturais que emergem nesse processo e que estão baseadas em percepções profundamente diferentes dos valores das pessoas e dos objetos que estão sendo trocados ou negociados. Para dar conta dessas dimensões, inspirada por Kopytoff (2008), creio ser necessário olhar para o fluxo das *rabidantes* e dos objetos que elas fazem circular desde uma perspectiva processual, quero dizer, observando, no processo de circulação, as diferentes percepções sobre os objetos. A análise inicial do processo de barganha e das classificações mútuas que brasileiros e cabo-verdianos lançam mão no momento da negociação parece apontar para caminhos interessantes. No mínimo, levanta algumas questões.

Ao considerar o universo das *rabidantes* como um “case in between” e estas mulheres como mediadoras entre diversas fronteiras, será possível aprendermos um pouco mais sobre as implicações da circulação de objetos entre camadas populares de sociedades com diferentes sistemas de mercantilização? Os desejos e demandas por estas mercadorias estão restritos às camadas populares nos diferentes contextos por onde circulam? O que significa adquirir o status de “produto brasileiro” quando entra em Cabo Verde? E quando sai de Cabo Verde, que status adquire? Indo além, que status tais produtos atribuem aqueles que os vendem e os compram?

Conforme esclareci de início, encontro-me diante de indagações que somente a etnografia poderá ajudar a responder. Porém, tais indagações já têm uma inspiração de base, a de que as *rabidantes* que transitam entre as fronteiras não fazem circular somente mercadorias, o que o caso analisado aqui apresenta é um elaborado processo de troca de informações entre culturas. Em seus atos de compra e venda, as *rabidantes* realizam a

mediação entre produtores e consumidores, elas mesmas jogando o duplo papel de consumir e comercializar. Neste jogo, retiram e adicionam valor sobre o que compram e vendem, interpretando e capitalizando sobre os valores culturais e os desejos de dois mundos diferentes.

## **Bibliografia utilizada**

APPADURAI, Arjun (2008). **The social life of things**. New York: Cambridge University Press.

CARREIRA, Antonio (1972). **Cabo Verde: Formação e Extinção de uma Sociedade Escravocrata (1460-1630)**. Centro de Estudos da Guiné Portuguesa.

GEERTZ, Clifford (1963). **Peddlers and Prices**. Chicago and London: The University of Chicago Press.

GRASSI, Marzia (2003). **Rabidantes. Comércio espontâneo transnacional em Cabo Verde**. ICS: Lisboa.

HART, Keith. (1997). "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". In GRINKER, R. & STEINER, C. (eds.). **Perspectives on Africa: a reader in Culture, History and Representation**. Oxford: Blackwell Publishers.

HARVEY, David (1993). **Condição pós-moderna**. São Paulo. Loyola, pp. 257-276.

KOPYTOFF, Igor. (2008). "The cultural biography of things: commoditization as process". In APPADURAI, Arjun. **The social life of things**. New York: Cambridge University Press.

MACHADO, Rosana Pinheiro. (2005). "A Garantia soy yo': etnografia das práticas comerciais entre *camelôs* e *sacoleiros* na cidade de Porto Alegre e na fronteira Brasil/Paraguai". Dissertação de Mestrado, UFRGS.

MACHADO DA SILVA, Luis Antonio (1971). **Mercados metropolitanos de trabalho manual e marginalidade**. Dissertação de Mestrado. Museu Nacional: Universidade Federal do Rio de Janeiro.

OLIVEIRA, Francisco (2004). **Crítica à razão dualista**. São Paulo: BomTempo.

RABOSSI, Fernando (2004). **Nas ruas de Ciudad del Este: vidas e vendas num mercado de fronteira**. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: Museu Nacional/Universidade Federal do Rio de Janeiro.

\_\_\_\_\_ (2008). "Em La ruta de las confecciones". In **Crítica em desarrollo Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales**, nº 2, segundo semestre.

RIBEIRO, Gustavo Lins (2006). "Other globalizations. Alter-native transnational process and agents". **Série antropológica**, 389. Brasília: UnB