

# Portal EXAME

## O jeito foi ir para lá

| 12.06.2008

*Arrasados pela competição com os chineses, alguns empresários brasileiros de calçados se mudaram para Dongguan. Depois de um começo difícil, os mais bem-sucedidos dirigem carrões importados, chegam a faturar centenas de milhões de dólares e não sentem saudade do Brasil — seus funcionários deram origem à maior comunidade de brasileiros da China*

Timothy O'Rourke/Sinopix



Brasileiros de Dongguan: eles ganham cerca de 3 000 dólares por mês, vivem em comunidade e mantêm hábitos como futebol e churrasco

Por Tiago Lethbridge, de Dongguan

**EXAME** As idéias do pensador austríaco Joseph Schumpeter (1883-1950) são frequentemente convocadas para explicar os benefícios da ascensão da China como potência econômica. Segundo sua famosa tese da destruição criadora, o crescimento de um rival mais eficiente arrasa as margens de lucro dos líderes, obrigando-os a inovar para sobreviver — o que vale para empresas, setores e países inteiros. Para Schumpeter, esse processo é uma das origens da vitalidade do capitalismo. Visto de longe, o conceito é de uma beleza singela. Olhado ao microscópio, porém, revela sua crueldade: para os mais fracos, a destruição de Schumpeter é, simplesmente, destrutiva mesmo. O gaúcho Ricardo Morbach, de 55 anos, faz parte desse grupo. Até o ano passado, ele tinha uma pequena fábrica de calçados no Ceará. Chegou a acumular um patrimônio de 3 milhões de reais — mas eis que entraram em cena os imbatíveis sapatos chineses e o negócio de Morbach foi aniquilado. Enquanto grandes empresários em situação semelhante choravam, rangiam os dentes e pediam proteção ao

governo, Morbach fez as malas, despediu-se da família e se mudou para Dongguan, cidade de 7 milhões de habitantes no sul da China (veja a localização no mapa encartado na revista). Hoje, ele trabalha como técnico numa exportadora de calçados chineses. “A única coisa que sei fazer é sapato”, diz ele. “O jeito foi vir para cá.”

Os primeiros meses da vida de um brasileiro na China podem ser infernais. A barreira da língua e a culinária repleta de iguarias heterodoxas são alguns dos fatores que enlouquecem mesmo executivos experientes. Em Dongguan, porém, esses problemas não existem. Dos inúmeros desafios enfrentados por Morbach desde que desembarcou na cidade, no ano passado, a adaptação tem sido o mais simples. Seus colegas de empresa são gaúchos como ele. No condomínio onde mora, há centenas de brasileiros. Ele pode almoçar arroz, feijão-preto e bife à milanesa no Boteco Brasil, jantar numa das duas churrasarias rodízio de Dongguan e, às segundas e às quintas-feiras, participar das partidas de futebol organizadas por seus compatriotas. Um grupo de pagode anima as rodadas de chimarrão no restaurante The Terrace (o dono é gaúcho). Ricardo Morbach engrossou a maior comunidade de brasileiros da China, e uma das maiores da Ásia. Pequim, a capital, tem cerca de 500 brasileiros. Xangai, o centro econômico, pouco mais de 1 000. Em Dongguan vivem entre 2 000 e 3 000 deles. O número é tão grande que, a cada eleição, o Itamaraty cria uma seção eleitoral numa rua do centro da cidade, caso único de votação no exterior realizada fora de uma repartição pública. (Na última eleição, há dois anos, a circulação de chineses na rua foi proibida pelo governo, talvez para evitar que a idéia se espalhasse.)

Por que Dongguan? A explicação para o tamanho da comunidade brasileira numa cidade tão desconhecida pode ser encontrada a 18 000 quilômetros de distância, no Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul. Até os anos 80, a região era um dos maiores exportadores de calçados do mundo. A China, então, entrou no circuito. Dos custos de produção de um sapato, a mão-de-obra é de longe o mais importante. E o Brasil não podia competir com a China nesse quesito. Os trabalhadores gaúchos ganhavam sete vezes mais que os chineses, e o jogo rapidamente se

provou inviável. Dongguan foi o epicentro desse terremoto, que alterou a dinâmica do mercado mundial de sapatos — no auge, a cidade chegou a produzir cerca de 10 bilhões de pares por ano e conquistou domínio absoluto nas vendas globais de calçados. Assim, o Vale dos Sinos entrou em crise. Muitas fábricas fecharam, outras diminuíram a produção e se concentraram no mercado interno. Em 1994, uma das empresas do Vale dos Sinos, a Paramount, decidiu abrir uma filial na China. A idéia era aproveitar os baixos custos da região, comprar sapatos das fábricas chinesas e exportar para Estados Unidos e Europa. A qualidade dos produtos, porém, era muito inferior à obtida no Rio Grande do Sul, o que dificultava as vendas. “Precisávamos de profissionais que entendessem de sapato para elevar o nível dos produtos”, diz Ari Filipini, diretor da Paramount e um dos primeiros a chegar a Dongguan. Onde encontrá-los? Não foi preciso pensar muito. Em meio à crise do sapato brasileiro, era no Vale dos Sinos que a Paramount buscava os primeiros brasileiros dispostos a embarcar em sua aventura chinesa — e o movimento não parou mais.

Quando formaram suas comunidades nos Estados Unidos e na Europa, os imigrantes chineses criaram as “chinatowns”, cidades dentro de cidades que amenizaram o choque da vida num país totalmente diferente. Com os brasileiros de Dongguan, acontece fenômeno semelhante: eles criaram uma espécie de “sinostown”, concentrada em quatro condomínios no centro da cidade, todos colados um ao outro. “Vivemos numa espécie de gueto”, diz Everaldo Rodrigues, dono de uma exportadora de calçados. “São poucos os que fazem amigos chineses.” O apego aos hábitos gaúchos é tão feroz que chega a incomodar os vizinhos. Um deles é a instalação de churrasqueiras nas varandas, uma tradição no sul do Brasil (em Dongguan, como não existem sistemas de exaustão apropriados, a fumaça se transforma num ponto de conflito com os anfitriões). Com o passar dos anos, criou-se uma indústria de prestação de serviços a essa comunidade. Dois ex-técnicos da Paramount abriram restaurantes de comida típica brasileira. Já a gaúcha Maira Zimpel, de 26 anos, é dona de uma creche para filhos de imigrantes. “As professoras são mulheres de técnicos em calçados”, diz ela. Hoje, a creche tem 42 alunos. Há ainda um açougue que vende picanha chinesa. Até mesmo os vendedores da feira local, famosa pela qualidade de suas tartarugas e cobras, aprenderam o nome dos produtos em português. Cogra! Cogra!

A base da pirâmide social dessa comunidade é formada pelos técnicos em calçados, que ganham em média 3 000 dólares e moram em apartamentos que custam 200 dólares mensais. Eles trabalham em empresas brasileiras, taiwanesas, chinesas e americanas, quase sempre no controle de qualidade da produção. E no topo dessa hierarquia estão os brasileiros que se arriscaram para abrir o próprio negócio na China. O empresário Ricardo Corrêa, de 38 anos, é o mais bem-sucedido deles. Ele é dono da Paramount, que somente no ano passado exportou 35 milhões de pares de calçados — o que a levou a faturar estimados 500 milhões de dólares. Empresários como Corrêa moram em casas que custam 2 000 dólares mensais. Seus filhos estudam na EtonHouse, escola internacional com mensalidades que beiram 1 000 dólares. Esses empresários protagonizaram uma onda de compra de carros de luxo que foi o grande assunto dos brasileiros de Dongguan. Corrêa manteve-se no topo com uma Maserati. Dois concorrentes compraram BMW. Já o designer Ricardo Leite, de 39 anos, causou frisson no início do ano ao comprar um Porsche Cayenne por 250 000 dólares (à vista). Sua empresa desenvolve sapatos para marcas como Dolce&Gabbana e Donna Karan e fatura cerca de 50 milhões de dólares. “Jamais teria tido o mesmo sucesso se tivesse ficado no Vale dos Sinos”, diz ele. “Meus três filhos nasceram aqui, e não tenho motivos para voltar para o Brasil.”

Histórias como a de Ricardo Leite chegam ao Vale dos Sinos como relatos de um eldorado distante, onde fortunas são feitas da noite para o dia. Isso deu origem a um fenômeno curioso. Há dez anos, era tarefa inglória convencer um técnico gaúcho a abrir mão do conforto de casa e se mudar para a misteriosa China. As empresas eram, portanto, obrigadas a oferecer salários de 10 000 dólares, entre outros benefícios — no Brasil, alguns desses profissionais ganhavam um quinto desse valor. Hoje, o cenário é radicalmente inverso, por dois motivos. O primeiro é que a balança de oferta e demanda de técnicos brasileiros passou a pesar mais do lado da oferta: é difícil encontrar um técnico em calçados do Vale dos Sinos que não queira ir para Dongguan. O segundo é a evolução do trabalhador chinês, que hoje já compete com os brasileiros nas posições de controle de qualidade. A Paramount, que chegou a ter 150 brasileiros, está com 85 hoje. As 65 vagas foram preenchidas por chineses. A consequência disso é uma dramática queda nos salários. É comum encontrar técnicos ganhando por volta de 1 000 dólares mensais — e já começam a aparecer brasileiros desempregados. Para quem chega pensando em ter carros de 250 000 dólares, a decepção não poderia ser maior.

A queda nos salários é a maior evidência de um processo que vai culminar numa drástica diminuição da comunidade brasileira de Dongguan. O motor desse processo é a recente crise da indústria local de calçados, causada por múltiplos choques que estão aumentando os custos de produção. Há pouco mais de 20 anos, aquela era uma das regiões mais pobres da China. Hoje, é uma das mais ricas — o que tira de Dongguan sua principal vantagem, o baixo custo da mão-de-obra. Se antes os operários locais faziam fila para ganhar 70 dólares por sete dias de trabalho semanais, agora recusam salários três vezes maiores. Segundo os cálculos da associação de produtores da região, 1 milhão de operários trabalham com sapatos na área de Dongguan, 100 000 a menos que o necessário para preencher todos os postos disponíveis. A nova legislação trabalhista, em vigor desde o início do ano, está dificultando ainda mais indústrias intensivas em mão-de-obra, como a calçadista. E, se os custos estão aumentando, a receita está caindo: a valorização do yuan, que já atinge 15% em três anos, está tirando a competitividade do sapato chinês no mercado externo.

Para piorar, o governo local, que recebeu a indústria de calçados de braços abertos, está expulsando as fábricas aos safanões. O objetivo é transformar Dongguan num pólo de tecnologia, mais condizente com seu atual estágio de desenvolvimento. "O governo nos dava até aluguel de graça. Isso não existe mais", diz o empresário brasileiro Luiz Lima. Os incentivos à exportação também foram reduzidos. A crise levou mais de 1 000 fábricas de calçados a fechar as portas no último ano, e os que sobreviveram estão partindo para províncias pobres no norte da China, onde a mão-de-obra é barata e o governo local quer atrair os calçadistas. Essas transformações dão um ar de fim de festa à comunidade brasileira de Dongguan. "Em pouco tempo, o número de brasileiros vai diminuir à metade", diz o empresário Everaldo Rodrigues. "Vai ser um período difícil, já que a vida social que conseguimos criar vai acabar." A Paramount traçou como meta transferir metade da produção a outras regiões da China, além de Índia e Vietnã — e os técnicos, naturalmente, deixarão Dongguan rumo às novas províncias. "Sapato é assim", diz Corrêa, o dono da Paramount. "Quando a gente começa a assentar num lugar, é hora de botar a mala embaixo do braço e começar de novo." A roda de destruição de Schumpeter não pára de girar — e os brasileiros da mais nômade das indústrias não têm escolha a não ser ir atrás.



Copyright © 2006, Editora Abril S.A. -  
Todos os direitos reservados. All rights reserved.