

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

LUIZ GUSTAVO SIMAO PEREIRA

**ONDE A CONFIANÇA BATE O MARTELO:
histórias e disputas no mercado brasileiro de leilões**

São Carlos

2024

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

LUIZ GUSTAVO SIMAO PEREIRA

**ONDE A CONFIANÇA BATE O MARTELO:
histórias e disputas no mercado brasileiro de leilões**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de São Carlos, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Orientadora: Luana Dias Motta

São Carlos
2024



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS

Centro de Educação e Ciências Humanas
Programa de Pós-Graduação em Sociologia

Folha de Aprovação

Defesa de Dissertação de Mestrado do candidato Luiz Gustavo Simão Pereira, realizada em 06/06/2024.

Comissão Julgadora:

Profa. Dra. Luana Dias Motta (UFSCar)

Prof. Dr. Gabriel de Santis Feltran (CNRS)

Profa. Dra. Eugênia de Souza Mello Guimarães Motta (UERJ)

Profa. Dra. Bianca Stella Pinheiro de Freire Medeiros (USP)

O Relatório de Defesa assinado pelos membros da Comissão Julgadora encontra-se arquivado junto ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia.

Para Donata Campos
(in memoriam)

Agradecimentos

Estas são as linhas finais de uma dissertação iniciada há pelo menos dois anos. A jornada do Mestrado me presenteou com colegas, professores e amigos que deixaram marcas indeléveis na minha formação. Mais do que um esforço individual, este trabalho é fruto de uma construção coletiva, moldada por conversas, trocas e debates que me enriqueceram profundamente. Meus singelos agradecimentos são uma tentativa de retribuir, ainda que em pequena parte, o apoio e as reflexões que recebi ao longo desse caminho.

Em primeiro lugar, agradeço à minha orientadora Luana Dias Motta pela confiança e seriedade investida em mim e no meu trabalho ao longo de anos de formação. Por ter topado pensar e construir juntos. Pelas críticas, sempre muito generosas, e comentários que me instigaram a continuar, mesmo diante de tantos medos, inseguranças e desafios. Por me ensinar que às vezes é necessário mergulhar de cara no desconhecido, e por ter me dado as melhores condições para que eu pudesse trilhar os meus próprios caminhos. Com Luana aprendi que é possível combinar seriedade e rigor com gentileza e companheirismo. Que o trabalho é sempre mais prazeroso quando compartilhamos juntos do processo. Agradeço também por isso.

Agradeço à Bianca Freire-Medeiros e Eugênia Motta por terem aceitado compor a Banca do Exame de Qualificação. Os comentários, críticas e sugestões foram decisivos para os caminhos trilhados por este trabalho. Agradeço também a Gabriel Feltran pela disponibilidade em ler o texto e compor a Banca final de Defesa desta dissertação.

Este Mestrado foi feito em meio a viagens para a capital, que já vinham desde 2022, mas que se acentuaram ao longo do ano de 2023. Rodoviárias, passagens em mãos, mochila nas costas e trocas de roupas na mala. Que sorte a minha poder contar com pessoas tão queridas e lares amigos para descansar e conversar depois de horas sentado no longo trajeto do ônibus. Agradeço em especial a Apoena Mano, Andrea Florence e sua linda família, com Pagu e Maya; à Fernanda de Gobbi e à Zezé pelas calorosas noites frias de São Paulo. Agradeço também à Juliana Alcantara. Eu não tenho palavras para descrever o apoio de Juliana. Obrigado por sempre topar entrar nas minhas loucuras. Admiro muito a forma que você encampa em estar no mundo.

Algumas partes e ideias desta dissertação foram apresentadas em eventos. Conheci pessoas, que se tornaram amigas, e que muitas pude reencontrar depois de um tempo ou que mantenho contato prolongado pelas redes sociais. Sou grato a cada uma delas.

Agradeço ao PPGS/UFSCar e à CAPES pelo financiamento das despesas envolvendo a minha participação nas XXIX Jornadas de Jovens Investigadores realizada na Universidad San Francisco Xavier, em Sucre, Bolívia, em setembro de 2022. Minha participação nesse evento marcou várias “primeiras vezes”, das quais sou imensamente grato por todas: apresentando um trabalho em um evento internacional, viajando sozinho para outro país e falando outra língua durante boa parte do dia. Agradeço a Dionys Melo, Mayara Cordeiro e Ana Júlia Bueno por tornarem a viagem e essa experiência ainda mais prazerosa.

Uma versão preliminar do Capítulo 3 foi apresentada durante o “Workshop mercados ilegais e economias populares: diálogos críticos”, que ocorreu em julho de 2023 na Universidade Federal de São Carlos. Sou grato ao Felipe Rangel Martins por ter acolhido e comentado o trabalho em um dos ateliês de Projeto de Pesquisa e à Eugenia Cozzi pelos comentários, sempre instigantes.

Apresentei uma versão do argumento desta dissertação no quadro Sociólogas e Sociólogos do Futuro (SF) do 21º Congresso Brasileiro de Sociologia, realizado na Universidade Federal do Pará. Agradeço à escuta atenta dos amigos que fiz no evento; pelas nossas noites animadas, dançando e suando em meio ao calor amazônico e embalados pela lambada que cobre a noite na Capital das Águas. Em especial, agradeço à Ananda Endo, Anna Clara Soares, Fernanda Böhler, Cristina Costa e Carlos Eduardo. Estendo os agradecimentos aos meus amigos da UFSCar, que tornaram a viagem e a participação no evento muito melhor do que ela poderia ter sido: João Otávio, Adson Amorim, Dionys, Isabela Vianna Pinho, Cristiane Vilma, João Pedro Perin e João Victor Borri.

Ao longo deste mestrado, foi de suma importância a interlocução com a equipe do Projeto Temático FAPESP/ANR “Global Cars: a transnational urban research on vehicle informal economies (Europe, Africa and Sout America)”, sob a coordenação de Gabriel Feltran. Agradeço aos companheiros de pesquisa pela parceria e amizade que sempre me instigou a pensar em nossas reuniões. São 5 anos na companhia de vocês e grande parte do meu desenvolvendo pessoal e intelectual é devido aos nossos encontros. À Bianca Freire-Medeiros, Luana Motta, Gabriel Feltran, Deborah Fromm, Isabela Vianna Pinho, Apoena Mano, André de Pieri Pimentel, Gregório Zambon, Juliana Alcantara e Anna Clara Soares. Desdobramentos desta pesquisa foram apresentados no Workshop Internacional do Projeto, que ocorreu em dezembro de 2023, em São Paulo, do qual sou grato pelos comentários da equipe brasileira e estrangeira sobre o meu texto. Em especial, agradeço a André de Pieri Pimentel pela disposição em sempre trocar ideias sobre os leilões e pela parceria generosa que já dura anos.

Agradeço aos organizadores da Escola de Verão “Violence en ville et action publique: regards croisés Amérique Latine – France”, em especial a Jérôme Tadie e Tiphaine Duriez, pela agilidade na resolução das questões relacionadas à minha ida a Lyon. Aos queridos amigos que fiz durante a escola, Lucas Lartigue, Alejandra Santoyo Serrano, Antinéa Cousseau, Maria Messianne, Sindy Oliveira e Artur Pires, por todo o suporte, carinho e trocas que tivemos ao longo do evento.

Eu não poderia ter feito escola melhor para o mestrado do que continuar na Universidade Federal de São Carlos. A qualidade institucional, das pesquisas dos discentes e dos debates em sala com certeza foram um diferencial, que acredito que nutriram esta dissertação. Agradeço em especial os e as colegas que compuseram o NaMargem – Núcleo de Pesquisas Urbanas neste período. Pude apresentar o meu trabalho por algumas vezes nesse grupo, das quais sempre obtive retornos preciosos. Juntos lemos textos, debatemos e organizamos eventos calorosos nas tardes de sextas-feiras. Fico feliz de termos criado um espaço seguro para nossas trocas. Um espaço, decerto, de muita reflexão sociológica qualificada, mas também de muito companheirismo. Agradeço ao nosso grupo atual, João Victor Borri, Matheus Martins, Nayara Demari, Thalia Marques e Magê; a Nicolau Musa e Carolina Hummel, que fizeram parte do grupo no início do meu Mestrado. Muitas das nossas reuniões acabaram em bar – o nosso “La Margem” – e agradeço por também terem me mostrado que trabalho duro pode combinar com amizade. Com o tempo, muitos desses colegas entraram – por livre e espontânea pressão – no Programa de Rádio “Às Margens da Cidade”, que eu nutro imenso carinho. É lindo e reconfortante ver a seriedade que vocês têm tido com o andamento do nosso projeto, que também agradeço.

E assim se vão sete anos de UFSCar entre Graduação e Mestrado. Agradeço aos professores que tive durante o Mestrado: Aline Suelen Pires, Gabriel Feltran, Jacob Carlos Lima, Jacqueline Sinhoretto e Svetlana Ruseishvili, tão importantes para a minha formação. Aos colegas da turma de Pós-Graduação, em especial João Pedro Perin, Gabriel Cameran e Desirée Marques. À Secretaria do Programa de Pós-Graduação em Sociologia, agradeço a eficiência e presteza no atendimento às minhas demandas, desde a resolução de questões burocráticas relacionadas às bolsas, até o agendamento das bancas examinadoras. Em especial, agradeço à Silmara Dionizio.

Construí uma verdadeira família em São Carlos. Agradeço à Thalia Marques, que conheci no final de 2021 e que logo se tornou uma grande companheira. Dividi com Thalia importantes momentos de escrita no nosso Laboratório de Pesquisa, o LIDEPS, dos quais agradeço. À Juliana, que mesmo com a distância física nunca mediu esforços para estar por

perto. Pela escuta sempre preocupada e por fazer dos nossos momentos juntos sempre os melhores momentos possíveis. No final do Mestrado, também conheci novas pessoas queridas em São Carlos que tenho certeza de que levarei comigo por muitos anos: agradeço a Luís Fernando, Elton, Igor, Murylo, Tião e Bruno.

Aos meus amigos de Araraquara, em especial Luan Piovani, Richard, Luis, Thauana, Juliana, Chris, Tárík, Ionara, Alexsandra, Tati e Juliano. Pelos carnavais desfilando em trios elétricos, pelas tertúlias, sambas e bares. Pela acolhida nesses anos todos, seja cozinhando juntos, seja dando rolê, seja conversando e imaginando futuros de um mundo melhor. Por compreenderem minhas inúmeras ausências, mas por me reconfortarem de que tudo passa – e de que nada é para já. Ao Luis Felipe, que sempre me escutou falar de leilões, pela amizade que já dura mais de vinte anos.

Esta pesquisa não poderia ter sido desenvolvida sem a colaboração dos meus interlocutores do mercado de leilões e eu não poderia deixar de agradecer aos leiloeiros que confiaram em mim para contar suas histórias de vida e no mercado. Agradeço a cada um por ter cedido um curto espaço precioso de seus dias para conversar com um jovem curioso, totalmente alheio ao mundo dos leilões.

Aos meus pais, Sérgio e Silvia, que sempre me deram as condições materiais e simbólicas necessárias para a realização deste Mestrado. Por cultivarem em mim, desde a mais tenra infância, o gosto pelos livros e pelos estudos e por se animarem com as minhas escolhas de caminhos pessoais. Às minhas irmãs, Jaqueline e Aline, e aos meus sobrinhos, Pedro, Rafael e Heitor.

Por fim, agradeço à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP, Processo Nº 2022/05814-5) pelo financiamento da maior parte desta pesquisa. À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES, Processo 88887.673095/2022-00), pela bolsa que viabilizou a execução desta pesquisa nos 7 meses iniciais.

Resumo

Os leilões são um mercado de grandes proporções no Brasil contemporâneo, sobretudo quando referente à comercialização de veículos usados. Eles tornam-se mercados rentáveis e disputados, na medida em que são essenciais para a venda, distribuição e consumo de veículos usados em todo o país, com destaque para o estado de São Paulo. As análises sobre leilões tendem a focar na dimensão econômica, deixando invisibilizadas as dimensões políticas, sociais e culturais dos leilões. Esta dissertação se pergunta exatamente sobre quais são as bases dos processos de ordenação do mercado leiloeiro brasileiro e como elas surgem, se estabilizam e são modificadas nos processos de interação com outros atores do mercado. Para tanto, recorro à uma multiplicidade de fontes: entrevistas com leiloeiros realizadas por mim ou disponibilizadas em sites eletrônicos; consulta de documentos legais que regulam a profissão em território nacional, como Decretos e Leis; coleta, sistematização e análise de notícias sobre o setor, divulgadas em material de divulgação ou em jornais impressos e/ou digitais. A partir desse material, argumento que a construção da confiança está no cerne da operacionalização desse mercado de grandes proporções no Brasil contemporâneo, não como algo natural ou dado, mas construída nas diversas interações (disputas, alianças e litígios) que leiloeiros estabelecem entre si, com legisladores e com seus clientes.

Palavras-chave: Confiança; Leilões; Elites; Veículos.

Abstract

Auctions constitute a vast market in contemporary Brazil, particularly concerning the trade of used vehicles. These dynamic spaces constitute lucrative and contested terrains, serving as essential hubs for the sale, distribution, and consumption of used cars across the country, with São Paulo standing as a prominent example. While analyses of auctions often lean towards economic dimensions, the political, social, and cultural underpinnings of these markets remain largely unexplored. This dissertation seeks to unravel the fundamental principles shaping the Brazilian auction market and how they emerge, stabilize, and undergo a transformation through interactions with various market stakeholders. To accomplish this, I draw upon a diverse array of sources: conducting interviews with auctioneers personally or accessing them through online platforms, examining legal documents governing the profession at the national level – including decrees and laws – and gathering, organizing, and analyzing sector-related news disseminated through promotional materials, as well as in print and digital newspapers. Through this comprehensive approach, I contend that the bedrock of this substantial market in contemporary Brazil lies in the cultivation of trust. However, this trust is not inherent or preordained; rather, it is meticulously constructed through a myriad of interactions – be they disputes, alliances, or negotiations – that auctioneers engage in amongst themselves, with legislators, and with their clientele.

Keywords: Trust; Auctions; Elites; Vehicles.

GLOSSÁRIO DE TERMOS ÊMICOS

Arrematante: Comprador, ou o participante que ofereceu o maior lance em um bem.

Certame: Utilizado como sinônimo de leilão.

Comitente: É o vendedor do bem. Pode ser um banco, uma financeira, uma seguradora, uma empresa, o governo ou a Justiça.

Edital de Leilão: Documento publicado em jornais e entregue presencialmente a quem participa de um leilão. Traz todos os bens que serão anunciados naquele leilão, junto com informações, como estado de conservação, multas existentes, condição que o bem se encontra.

Hasta pública: Ato da Justiça por meio do qual bens do devedor são alienados (ou seja, vendidos) para que, com o dinheiro, possam ser pagas as custas do processo de execução e o credor. Utilizado como sinônimo de Leilão Judicial.

Lance: Valor ofertado visando a compra do bem. No modelo de leilões mais presente no Brasil, os lances são em valores ascendentes, ou seja, o valor de um lote cresce conforme mais interessados demonstrem seu interesse na compra dele com um lance. Um lance é considerado vencedor quando supera o valor dos lances ofertados por todos os outros participantes.

Lance condicional ou venda condicional: quando o leiloeiro aceita um valor abaixo do lance mínimo estipulado pelo comitente vendedor. Nesse caso, o leiloeiro entra em contato com a empresa para ver se ela autoriza a venda ou não.

Lance mínimo, valor mínimo ou de reserva: é o menor valor que o comitente, ou o vendedor, aceita pelo lote para que ele seja vendido. É um valor definido pelos próprios avaliadores do comitente.

Leilão Extrajudicial: Também conhecidos como “leilões privados”. É o tipo de leilão em que os bens são de origens que não judiciais. Podem ser de empresas como companhias seguradoras, patrimônios de instituições bancárias, de pessoas físicas.

Leilão Judicial: Trata-se da venda de um bem inserido em contexto jurídico, como parte de um processo de execução.

Lote: Um “lote” é um bem ou um conjunto de bens posto à venda. É comum que nos leilões de carros cada lote corresponda à uma unidade de veículo. No entanto, essa não é uma regra para todo o mercado leiloeiro. Nos leilões de sucatas de computadores, por exemplo, um “lote” pode incluir um conjunto de computadores.

Pregão: Utilizado como sinônimo de leilão.

Veículos sinistrados: Veículo que passou por um sinistro, ou seja, por uma ocorrência de acontecimento previsto no contrato de seguro e que obriga a seguradora a indenizar.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Pátio de leilões	15
Figura 2. Ambiente digital de disputa	17
Figura 3. Pregões no Brasil (2020)	18
Figura 4. Disputas na última década em torno da Lei do Leiloeiro.....	81
Figura 5. Manchete do Jornal Primeiro Lance (maio/2021)	84
Figura 6. Emplacamento de veículos novos	93
Figura 7. Print anúncio de fraude (2023)	94

LISTA DE SIGLAS

ABBT	Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador
ABRATI	Associação Brasileira de Transportes Terrestres de Passageiros
ALEIBRAS	Associação da Leiloeira Oficial do Brasil
ANFAVEA	Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores
ANLJ	Associação Nacional dos Leiloeiros Judiciais
Bacen	Banco Central
CADE	Conselho administrativo de Defesa Econômica
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COSESP	Companhia de Seguros do Estado de São Paulo
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DREI	Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração
FAPESP	Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo
Fenasbac	Federação Nacional de Associações dos Servidores do Banco Central
PROCON	Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor
GPS	Sistema de Posicionamento Geográfico
IC	Iniciação Científica
IN	Instrução Normativa
IPI	Imposto sobre Produtos Industriais
JUCEMG	Junta Comercial do Estado de Minas Gerais
JUCESP	Junta Comercial do Estado de São Paulo
LGPD	Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
PLC	Projeto de Lei Complementar
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
RMSP	Região Metropolitana de São Paulo
SENATRAN	Secretaria Nacional de Trânsito
SIDILEI/MG	Sindicato dos Leiloeiros do Estado de Minas Gerais
SINDILEI/RS	Sindicato dos Leiloeiros do Estado do Rio Grande do Sul
Sindipeças	Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
Confiança: um debate em construção.....	20
Metodologia	28
Documentos	31
Eventos	34
Entrevistas.....	35
Organização dos capítulos	35
CAPÍTULO 1: “Os nomes do mercado”	38
Os personagens	42
1.1 “Um nome sinônimo de leilão”	42
1.1.1 Crise e oportunidade.....	45
1.1.2 A primeira onda digital no leilão.....	47
1.1.2.1 Uma revolução mais cultural que tecnológica.....	51
1.2 Acreditando na vocação.....	53
1.2.1 A capacidade de retornar, mas nunca desistir	55
1.3 Conquistar um nome.....	57
1.3.1 Queda, penitência e redenção.....	59
CAPÍTULO 2: Uma concorrente externa	64
2.1 O problema de confiar naquilo que não se conhece	68
2.1.1 “Uma concorrente sem nome”	72
2.1.2 Mercado democrático	74
2.2 No caminho de uma “Confusão Jurídica”: Do local ao nacional.....	77
2.2.1 A Contrapartida.....	86
CAPÍTULO 3: Epidemia de leilões falsos	89
3.1 “Um problema nacional” e os indicadores numéricos.....	92
3.2 “Um bloco de cada vez”: a tecnopolítica dos leilões de automóveis	99
3.3 Reorientar o mercado em meio à “mudança de paradigma”.....	107
CONSIDERAÇÕES FINAIS	113
REFERÊNCIAS	116

INTRODUÇÃO

fevereiro de 2020, 8h30 da manhã.

Eu e Juliana Alcantara¹ havíamos combinado de nos encontrar no metrô Santana para seguirmos em direção ao terminal de ônibus Armênia, que fica naquela mesma linha, há poucas estações. Nós colocamos o caminho no GPS (Sistema de Posicionamento Geográfico) do celular, que nos informou as direções e transportes que deveríamos pegar para chegar ao pátio de leilões. Vimos que de lá pegaríamos um ônibus para a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), lugar onde se encontra um dos maiores pátios de leilões de veículos da América Latina. Desde abril de 2019 eu estava fazendo pesquisa de Iniciação Científica sobre os leilões de carros na cidade de São Paulo. Até aquele momento, coletava e processava dados sobre as vendas de veículos, de modo online², e achei que ir até lá poderia ser uma boa oportunidade para conhecer melhor o mercado de revenda de usados de perto.

Chegamos ao terminal por volta das 10h. Nos encontrávamos na fila para entrar no ônibus, já estacionado ao nosso lado, e seguir para o nosso destino. Entre nós, passageiros, e o veículo, um rapaz negro, de estatura média e boné, oferecia as passagens por um valor abaixo do cobrado. Ele estava no pequeno espaço que nos distanciava da lataria de metal do veículo. O valor da passagem era R\$7,55 e ele vendia por R\$6, em cartões vermelho e branco. A economia é boa para quem faz o trajeto com frequência, pensei. Na sua mão, mais de vinte cartões; à nossa frente, uma fila de cerca de dez pessoas. Me atrapalho com o dinheiro, mas dou e recebo um cartão em troca. Todos na fila compram, com exceção de uma senhora. Subo os degraus do ônibus, passo o cartão pelo leitor e atravesso a catraca. No meu, um saldo de duzentos e sete reais e alguns centavos. No de Juliana, trezentos reais. O procedimento para entrega do cartão do rapaz era o mesmo para todos. Do lado de dentro do ônibus, esticamos nossos braços para que, do lado de fora, eles se encontrassem com os dele.

O GPS nos informava que o trajeto levaria aproximadamente quinze quilômetros, o que demandaria trinta minutos. Nós chegaríamos no local do leilão por volta das 10h35, com o leilão daquele dia começando às 11h. Como sabe quem tem algum conhecimento sobre como funciona um leilão, o leiloeiro sempre lê as condições de venda antes de começar a anunciar os *lotes*³. Nos primeiros trinta minutos, durante a leitura dos documentos e

¹ Mestranda em Sociologia da USP e integrante da pesquisa “A regulação dos mercados (i)legais: mecanismos de reprodução de desigualdades e violência, da qual também fiz parte.

² Resultados das pesquisas podem ser vistos em Pereira (2020) e Pimentel e Pereira (2022). Tratarei melhor sobre estes dados produzidos nas páginas seguintes, sobretudo no capítulo 1.

³ Termos e expressões êmicas, utilizadas por interlocutores ao longo da pesquisa, e estrangeirismos, serão grafados em itálico. Para conceitos e transcrições de falas de pessoas, assim como transcrições de partes que

procedimentos de venda, poderíamos acompanhar a movimentação de interessados fazendo vistorias por entre os veículos.

Foi pelo transporte coletivo que tivemos acesso à extensa região de comercialização de automóveis particulares. Acionamos a parada e descemos ao lado da rodovia; à nossa esquerda, carros, caminhões e outros ônibus passavam com uma velocidade relativamente alta. Andamos poucos metros do ponto de parada e logo avistamos uma caixa d'água, alta, com as iniciais e cores da organização leiloeira. Estávamos indo na direção certa. Mais alguns passos, e, desta vez sem fila, Juliana e eu estávamos na portaria do local.

Apresentamos nossos documentos pessoais de identificação na entrada do pátio, tiramos uma foto e realizamos um cadastro como compradores, mesmo que nosso interesse não envolvesse a compra de um veículo. Recebemos um cartão magnético para acionar a catraca, além de um catálogo – o *Edital de leilão* - com os itens listados que seriam vendidos naquele dia. Passamos pela catraca. O fluxo de pessoas e automóveis que até então compunha o cenário da rodovia logo deu lugar a uma intensa movimentação de máquinas no estabelecimento. Empilhadeiras e caminhões-cegonha levavam e levantavam os automóveis que seriam vendidos de um lado para o outro, em um ritmo incessante.

Figura 1 – Pátio de leilões



Fonte: Própria do autor.

Naquela manhã, quando chegamos ao pátio do leilão, vimos algo diferente do que eu imaginava. Enquanto começava a tomar notas sobre como os leilões são importantes “pontos de paradas” para veículos usados, os quais, após a compra, são destinados a usos econômicos distintos (Pimentel e Pereira 2022), eu tinha pouco conhecimento das dinâmicas de operação cotidianas desse mercado. Pelo acompanhamento online das vendas, pelo catálogo daquele dia e pelo cenário que se apresentava diante de mim, eu via uma infinidade de automóveis.

constam em documentos, de partes de entrevistas cedidas a mim ou coletadas na Internet, utilizarei aspas duplas. Todos os nomes de pessoas ou de empresas de leilão são fictícios, a fim de preservar as identidades delas.

Um cenário que, para muitos, poderia se assemelhar a um cemitério de veículos, alguns danificados e até mesmo cobertos por lama.

A grande maioria deles, como eu sabia, eram recuperados depois de *sinistros* – roubos ou acidentes – por seguradoras, que representam mais de 90% do total de veículos anunciados (Pimentel e Pereira 2022). Como descrevemos no livro *Stolen Cars: A Journey Through São Paulo's Urban Conflict* (Feltran 2022), a chegada de um carro a um leilão envolve diversos atores. Após um dano, acidente ou roubo coberto pela apólice do seguro, o proprietário do veículo aciona a seguradora. A empresa fornecedora do serviço verifica se não há uma fraude no pedido e, caso não constatada, paga a indenização ao assegurado. Após esse momento, os carros mudam de posse. Eles não são mais de propriedade dos segurados indenizados, mas sim das seguradoras. Para recuperar parte dos gastos envolvendo as indenizações, as companhias de seguros vendem os carros nos leilões, principalmente nos *extrajudiciais*, que são os destinos mais comuns para esses veículos. Porém, naquele dia, o pátio parecia deserto. Poucas pessoas além de nós caminhavam pelos espaços que distanciavam os veículos amassados e estacionados, inspecionando-os e tentando fazer “bons negócios”.

11h40. A situação não se alterou quando entramos no espaço em que o leiloeiro que conduziria os anúncios do dia estava. Os anúncios de venda já tinham iniciado, marcando o momento de compra, após o período destinado à vistoria. O local já não era mais a céu aberto, mas dentro de um barracão, com televisores modernos de LCD que repassavam as informações dos *lotes* em tempo real. Havia mais de cem cadeiras enfileiradas, todas voltadas em direção ao palco. No palco, um homem branco, de cerca de cinquenta anos, falava rapidamente em um tom irreproduzível, mas compreensível. Ele segurava uma caneta na mão direita, usada para fazer anotações ao final de cada venda de *lote*. Registrava suas notas sempre após bater o martelo com a mão esquerda. O leiloeiro dividia sua apresentação entre batidas e anotações em um ritmo que era acelerado, eu diria frenético. Cada venda durava no máximo quarenta segundos, raramente ultrapassando um minuto, e os gestos do leiloeiro seguiam esse ritmo. Naquela manhã estava *quente*, com trezentos anúncios, e as expectativas eram de que o *pregão* iria se estender até o início da tarde. De fato, terminou por volta das 14h. No entanto, o espetáculo não era para a plateia de presentes, composta por não mais do que dez pessoas, incluindo eu e Juliana.

Nas semanas seguintes, eu retornaria ao ambiente de disputas de um leilão para o meu projeto de Iniciação Científica. No entanto, eu assistia ao leiloeiro por meio da tela do meu computador, conectado a uma rede Wi-fi no interior do estado de São Paulo. As plataformas das casas de leilão podem ser facilmente acessadas por qualquer pessoa em território nacional

após um simples cadastro, que inclui alguns documentos básicos de identificação. Não mais no ambiente presencial de disputa, mas no digital, a situação de participantes era outra. Com sincronicidade entre ambos os espaços, as disputas eram *calorosas* entre os compradores no online. Os participantes interessados cobriam os *lances* no curto espaço entre um automóvel e outro; o leiloeiro, o mesmo daquela manhã do início de fevereiro, era fundamental para incitar a competição. Como descobriríamos mais tarde, durante o desenvolvimento da pesquisa de IC, a maioria das vendas de leilão são, pelo menos desde 2020, realizadas de modo online. Ou seja, a maioria dos compradores diretos de leilões acompanha o *pregão*, *faz lances* e finaliza as compras de maneira digital.

Figura 2 – Ambiente digital de disputa



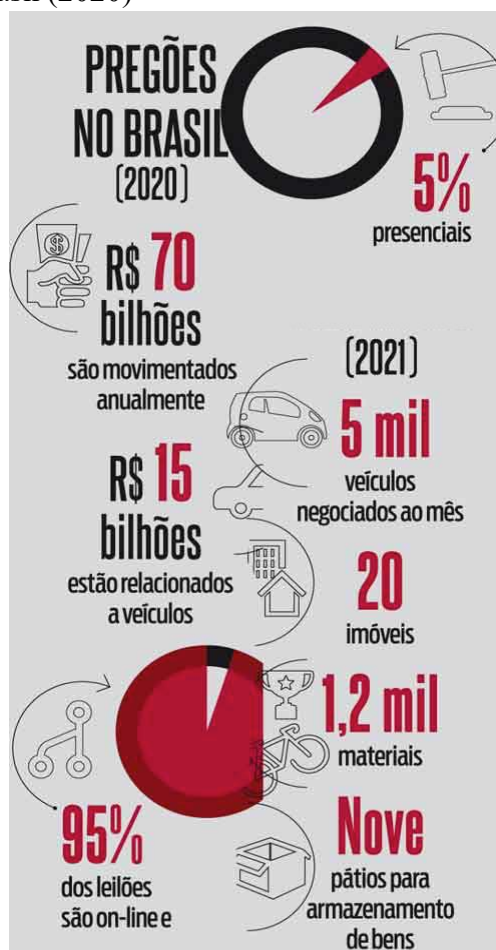
Fonte: Própria do autor.

Ali, nesta organização leiloeira na RMSP, faça chuva ou faça sol, milhares de veículos são vendidos semanalmente. Acompanhando os meios de comunicação especializados e as notícias divulgadas pelo próprio setor desde 2019, eu observava um crescimento da preferência de compradores no mercado leiloeiro. “O mercado está em expansão”, como ouvi de um leiloeiro. É verdade que os leilões nunca gozaram de ampla popularidade e aceitação entre os compradores no Brasil, mas esse cenário tem mudado nos últimos anos⁴. A falta de conhecimento dos compradores, somada aos custos iminentes com reparos, é um dos obstáculos para a popularização do mercado no país. Como um outro leiloeiro disse em entrevista, ainda em 2017, é difícil comprar em leilão, pois é preciso “ter a técnica necessária”.

⁴ Tratarei melhor desses temas ao longo dos capítulos 1 e 3.

A baixa popularidade reflete nos baixos índices de veículos que passam por leilão no país. Em uma matéria publicada da Associação da Leiloeira Oficial Brasileira (ALEIBRAS) em 2020, por exemplo, o presidente fez uma estimativa do número de veículos que passam pelo mercado com base em dados próprios do setor. Naquele ano, o setor de leilões brasileiro movimentou cerca de R\$15 bilhões. No entanto, o número de aquisições em pregão ainda era muito baixo em comparação a outros países, sendo a popularização um dos desafios enfrentados pelo setor. O presidente da Associação estimou que, no país, menos de 10% dos veículos usados são comercializados em leilão. Esse quadro geral seria diferente do mercado estadunidense, onde estima-se que 95% dos veículos em circulação já passaram por leilão⁵.

Figura 3 – Pregões no Brasil (2020)



Fonte: Material de divulgação do setor (Isto É – Dinheiro).

Desde 2020, o contexto geral da popularidade do comércio de veículos usados em leilão tem mudado significativamente, em parte devido às mudanças no mercado formal de veículos novos e às transformações nos métodos de comercialização dos leilões. Se até o ano

⁵ Matéria disponível em <https://istoedinheiro.com.br/leiloeiras-em-versao-millennial/>. Último acesso em 13 de março de 2024.

de 2020 a maioria dos compradores já estava no ambiente digital de negociações, com o agravamento da pandemia os pátios passaram a estar fechados para visitação. Isso causou uma mudança significativa, pois os leilões continuaram a vender. Como Rubens Mariano, um dos meus interlocutores me disse em entrevista, em julho de 2023, leiloeiros tiveram de adaptar a estrutura de negociação. “De uma hora para a outra os leilões tiveram que ser online”, ele me disse. No Rio de Janeiro, a proibição de operação presencial foi determinada pelo prefeito, devido às medidas sanitárias de distanciamento social durante a pandemia de COVID-19. A digitalização, que já estava presente no setor de leilões desde o começo dos anos 2000, tornou-se total com o aumento das medidas sanitárias de distanciamento social.

Além de uma mudança de formato, o crescimento da popularidade dos leilões de veículos usados tem acompanhado tendências econômicas nacionais e características específicas da indústria automotiva brasileira. A população brasileira testemunhou um aumento na frota veicular nas últimas duas décadas, principalmente devido aos programas de inclusão da categoria do “carro popular” durante a década de 1990. Carros com menos componentes de fábrica, mais simples e com motores menos potentes cristalizaram a imagem do “popular” no imaginário coletivo da nação ao longo das décadas. No entanto, nos últimos cinco anos, têm ocorrido mudanças significativas em relação ao poder de compra. No segundo trimestre de 2022, por exemplo, estimou-se com dados do PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) que 36,6% da população brasileira com algum tipo de rendimento recebia até um salário-mínimo⁶. No mesmo período, para termos uma ideia, um carro popular novo custava em média 52 salários-mínimos. Se a classe trabalhadora teve acesso pela primeira vez a veículos, especialmente pela comercialização de “populares”, o cenário mais recente vem demonstrando uma mudança em direção aos usados no Brasil.

Esses fatores têm contribuído para uma procura crescente pelos veículos usados em leilão, os quais geralmente têm preços de venda abaixo dos praticados em concessionárias de veículos novos. Segundo dados do setor, desde 2021 houve um aumento nas vendas de carros em leilão, e a expectativa é que a procura continue crescendo, tornando o mercado uma prioridade cada vez maior para os compradores. Para termos uma ideia da dimensão e da pujança econômica dos leilões de veículos no Brasil, apenas em 2021 a ALEIBRAS estimou que as vendas nesse setor ultrapassaram os 70 bilhões de reais, representando um aumento de cerca de 20% em comparação ao ano anterior. Não há, no entanto, dados oficiais disponíveis sobre o faturamento do setor no Brasil.

⁶ Disponível em <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2022/10/quase-37-dos-trabalhadores-recebem-ate-1-salario-minimo-no-brasil.shtml>. Último acesso em 7 de agosto de 2023.

Liguei para Juliana na tarde daquele dia, depois que já tínhamos ido embora, para que pudéssemos conversar e elaborar melhor a nossa experiência. Se as afirmações presentes em materiais de divulgação do setor de que o mercado leiloeiro estava em expansão se tornaram frequentes, mas poucas pessoas compareciam presencialmente para comprar, parecia ser um claro indicativo de que as vendas de veículos estavam predominantemente no ambiente digital de negociação. Confirmamos essa hipótese mais tarde. Segundo nossas estimativas, aproximadamente 95% dos veículos são vendidos em leilão de modo online. (Pimentel e Pereira 2022). Mas como era possível que as pessoas confiassem em uma plataforma? Quais eram os motivos que a sustentava? A confiança era depositada na casa de leilões, no leiloeiro, ou em uma combinação de ambos? Em termos analíticos, como ocorrem e quais eram as bases dos processos de ordenação (Beckert 2009) no mercado leiloeiro brasileiro? E mais. Como elas surgem, se estabilizam, são acionadas e mudam nos processos de interação social com outros atores (lê-se *players*) do mercado?

Essas são as questões que norteiam esta dissertação. Na tentativa de cercar o problema analisado, recorro a uma multiplicidade de fontes: entrevistas com leiloeiros realizadas por mim ou disponíveis em sites eletrônicos; consulta de documentos legais que regulam a profissão em território nacional, como Decretos e Leis; coleta, sistematização e análise de notícias sobre o setor divulgadas em material de divulgação ou em jornais impressos e/ou digitais. Com base nos meus dados, argumento que a confiança não é algo natural ou dado, mas sim construída nas diversas interações (disputas, alianças, litígios) que os leiloeiros estabelecem entre si, com legisladores e com seus clientes. A construção da confiança está no cerne da operacionalização desse mercado de grandes proporções no Brasil contemporâneo.

Confiança: um debate em construção

Os leilões e seus operadores, objeto desta dissertação, compõem um mercado diverso, capilarizado em suas vendas e em expansão no Brasil contemporâneo, mas, no entanto, são um objeto ainda pouco estudado nas Ciências Sociais.

Leilões são mercados que podem supor a realização concreta do modelo de concorrência pura e perfeita (Garcia-Parpet 2003) preconizado pela teoria econômica. Ou seja, as condições de transparência, fluidez, homogeneidade e atômica enunciadas pelos economistas para ‘mercados perfeitos’ parecem estar reunidas nesse espaço, ainda que um exame mais detido revele que elas nem sempre estão presentes, ou que suas presenças não sejam tão ‘puras’ na prática⁷ quanto supõe-se. Por isso mesmo, são enquanto circuitos econômicos de mercado tematizados pela bibliografia internacional com um domínio das análises voltadas à macroeconomia, predominantemente baseadas no modelo neoclássico da teoria econômica⁸. O debate costuma girar em torno de trabalhos teóricos sobre modelos ideais de leilões (Adam et al. 2017; Graham e Marshall 1987; Wilson 1977; Maskin e Riley 1984; Riley e Samuelson 1981), e, informados por esses modelos, de trabalhos empíricos com recortes específicos de observação sobre as dificuldades de aplicação deles (Ashenfelter 1989; Larsen 2014; Lucking-Reiley 2003). O centro dessa perspectiva é, portanto, o comportamento, as informações, as motivações e avaliações subjetivas de compradores, categorias que influem no preço final dos objetos postos à venda. Para isso, a noção mais usual adotada nesses estudos é a de que mercados são dispositivos naturais de troca (Geroski 1998), percebidos de forma indiferente nas sociedades como parte da psicologia humana, com um comportamento maximizador (Burling 1968; Leclair 1968).

A leitura dessa bibliografia me causava certo desconforto, porque elas não faziam muito sentido frente às questões que se apresentavam para mim empiricamente naquele momento. Em 2020, eu e uma equipe de dez pesquisadores finalizávamos uma pesquisa sobre o roubo e furto de carros em São Paulo⁹. O interesse inicial que moveu nosso grupo de pesquisadores era outro. Estávamos interessados em mapear as conexões entre mercados legais e ilegais de automóveis e quais suas relações com a reprodução de desigualdade e violência. No processo de pesquisa, identificamos empiricamente que os mercados conectados ao roubo e furto de carros, e suas dobras entre o legal e o ilegal (Telles 2010), não se encerram em São Paulo e nem no Brasil (Feltran 2022). Percebemos que na engrenagem que coloca

⁷ Por exemplo, há um conjunto de códigos compartilhados por compradores, que funcionam como acordos tácitos e secretos na construção dos preços de venda. Um desses acordos é a ideia de que não é um bom ato “atravessar” a venda de outrem, isto é, dar um lance próximo ao final da contagem regressiva do leiloeiro.

⁸ Uma possível explicação para a influência da economia neoclássica nesses trabalhos deve-se à influência de Walras (1996), que tematizou o leiloeiro nessa chave. Na perspectiva do autor, o leiloeiro é o principal fator de harmonização entre ofertas e demandas na teoria do equilíbrio geral, com base em uma multiplicidade de mercados conectados por um sistema de preços. Supõe-se que a dinâmica do leilão, dada a figura do leiloeiro, geraria um “preço correto”.

⁹ Trata-se da pesquisa “A regulação dos mercados (i)legais: mecanismos de reprodução de desigualdades e violência”, coordenada pelo Prof. Dr. Gabriel de Santis Feltran.

operadores com distintos interesses em torno dos veículos, os leilões compõem um dos destinos possíveis para aqueles recuperados por seguradoras, inclusive aqueles de roubo e furto. Leilões são espécies de “nós”, centros gravitacionais por onde veículos passarão antes de serem revalorados e seguirem para diferentes usos econômicos. Ao termos como perspectiva na pesquisa mapear as conexões entre os mercados alimentados pelo roubo e furto de carros, ficou claro para mim como as relações, disputas e conexões empíricas são pouco exploradas na literatura sobre leilões.

Essas questões que surgiam para mim diziam respeito a uma crítica teórica que eu começava a ter contato naquele momento enquanto desenvolvia minhas próprias questões de pesquisa. Alinhado com a contextualização teórica de Jens Beckert (2009) para o estudo sociológico do papel central dos mercados no capitalismo moderno, eu via poucas possibilidades nessa bibliografia sobre leilões para pensar as dinâmicas cotidianas de operação e funcionamento desta atividade. O interesse da maior parte dos trabalhos parecia girar em torno de abstrações, muitas das vezes generalistas para testar postulados matemáticos de eficiência, ignorando (ou se distanciando da hipótese) que mercados são construções sociais (Garcia-Parpet 2003) organizados em torno das condições preconizadas por modelos econômicos (L. H. A. Müller 2006). Em outras palavras, a teoria econômica forneceu a base para a criação desse mercado, definindo suas características e estabelecendo o que é permitido e o que não é; nesse processo, seu funcionamento depende mais do trabalho constante de alguns indivíduos, do que de mecanismos inscritos naturalmente no mundo social (Garcia-Parpet 2003). Em acordo com afirmação de que “mercados são as instituições centrais das economias capitalistas”¹⁰ (Beckert 2009: 245), minha vontade estava em abrir a “caixa de pandora” dos leilões brasileiros para ver como eles se constituíam e se mantinham.

A teoria do equilíbrio geral, como o cerne da teoria econômica neoclássica, analisava a formação de equilíbrios eficientes de distribuição através do mercado. O interesse aqui não residia em estudar o funcionamento empírico dos mercados e seus pré-requisitos institucionais (Coase 1988: 7-8; Lie 1992: 508), mas sim na comprovação matemática de postulados de eficiência, conduzida sob uma variedade de hipóteses simplificadoras. Estas incluem não apenas a suposição da flexibilidade de preços, mas também, em particular, pressupostos relativos às características dos bens, bem como à racionalidade e acesso à informação dos agentes. A teoria econômica neoclássica, portanto, não possui tanto uma teoria do mercado, mas sim uma “teoria pura da troca” (White 1990: 3). (Beckert 2009: 246, tradução minha¹¹).

¹⁰ “Markets are the central institutions of capitalist economies.”

¹¹ “General equilibrium theory, as the heart of neoclassical economic theory, analyzed the formation of efficient distribution equilibria via the market. The interest here was not in studying the empirical functioning of markets and its institutional preconditions (Coase 1988: 7–8; Lie 1992: 508), but rather in the mathematical proof of efficiency postulates, conducted under a variety of simplifying assumptions. These include not just the assumption of the flexibility of prices, but also, in particular, assumptions concerning the characteristics of goods

Se a literatura específica dos leilões parecia não sanar meus objetivos, o debate sociológico sobre a confiança parecia fazer mais sentido frente às questões que, com o decorrer da pesquisa, passaram a se apresentar para mim. A todo momento, quando conversava com meus interlocutores leiloeiros, quando via notícias do setor ou quando coletava documentos e participava de eventos, a confiança me parecia um elemento fundamental e requerido nas diversas situações de mercado que esses operadores estabeleciam. Lançando mão de uma perspectiva de pesquisa empírica sobre os leilões e com foco na operação e dinâmicas internas a eles, o fato de a confiança estar no cerne desse mercado tem efeitos na própria constituição, ordenamento e funcionamento do mercado.

A confiança é geralmente conceitualizada como um elemento constitutivo e indispensável das relações sociais, ou como uma espécie de “expectativa geral”. Ainda em meio à década de 1980, David Lewis e Andrew Weigert (1985) escreviam que “[...] a confiança pode ser considerada como um pré-requisito funcional para a possibilidade da sociedade” (Lewis e Weigert 1985: 968, tradução minha¹²). A inspiração era no trabalho de Niklas Luhmann (1979), *Trust and Power*, para quem a confiança tinha uma função de redução da complexidade nas interações: com esse elemento, os planos de ação futuros seriam mais facilmente pensados. Em acordo com a obra de Luhmann (1979), Lewis e Weigert (1985) defendiam a criação de uma abordagem teórica e sociológica para o estudo da confiança, que até então tinha ênfases na Ciência Política e na Psicologia Comportamental. A necessidade de uma abordagem sociológica, para eles, vinha de um pressuposto social presente no próprio ato de confiar: ele seria uma “realidade social intersubjetiva ou sistêmica”¹³, e, por ser uma propriedade de unidades sociais e coletivas, não faria sentido prosperar como um acontecimento psicológico no indivíduo.

Os debates acadêmicos em torno da noção de confiança se avolumaram nos últimos trinta anos, a partir de áreas diversas do conhecimento e com pressuposições teóricas distintas que em muitos momentos divergem. Há uma variedade de abordagens que se utilizam do conceito, o que, se de um lado reforça a importância do tema, de outro dificulta a percepção

as well as the actors' rationality and information supply. Neoclassical economic theory thus has not so much a theory of the market as a “pure theory of exchange” (White 1990: 3).”

¹² “[...] trust may be thought of as a functional prerequisite for the possibility of society in that the only alternatives to appropriate trust are “chaos and paralyzing fear” (Luhmann,4). It is more basic for the constitution of solidary groups than even a sense of moral obligation. “Trust... is the attitudinal ground—in affectively motivated loyalty—for acceptance of solidary relationships” (Parsons, 1970, 142).”

¹³ “These researchers [behavioral psychologists] typically conceptualize trust as a psychological event within the individual rather than as an intersubjective or systemic social reality.” (Lewis e Weigert 1985: 967).

de uma definição uniforme e comum a todas as áreas. Apenas para citar alguns exemplos, muitos são os estudos que tratam da confiança a partir da psicologia comportamental (Evans e Krueger 2009); confiança é particularmente vista por economistas como um elemento-chave para o desenvolvimento econômico (Knack e Keefer 1997; Fehr 2009); nos estudos de gestão e organização (Castaldo, Premazzi, e Zerbini 2010) a confiança tem sido atribuída a processos de cognição individual, reconhecendo em poucos trabalhos a influência do ambiente ou contexto (Möllering 2006). Por fim as abordagens sobre a confiança também cresceram na Ciência Política, sobretudo em uma vertente neoinstitucionalista (Carlsson et al. 2024; Möllering 2006)

O debate teórico sociológico em torno do conceito também se intensificou, e, na maior parte, tende a centrar-se no papel dos sistemas e das instituições (Möllering 2006). A expectativa geral do indivíduo, inicialmente atribuída por Lewis e Weigert (1985) como relacionada a unidades sociais e coletivas em relação a outro grupo, por exemplo, foi mesmo repensada em meio às “consequências da modernidade” (Giddens 1991). Bauman (2005), nessa linha de pensamento, atribuiu a dificuldade em confiar ao medo causado pela acentuação das desigualdades e redução do poder do Estado em mitigá-las nas sociais-democracias europeias. Para o autor, medo e confiança são elementos que se retroalimentam: as cidades, locus privilegiado da proliferação dos medos causados pela globalização, teriam como efeito não inspirar confiança nos indivíduos em suas expectativas futuras. Já não se trata, aqui, mais de confiança entre pessoas ou grupos isolados. Giddens (1991) também pode ser incluído nessa chave a partir de suas considerações sobre o “desencaixe dos sistemas sociais” (Giddens 1991: 24), sobretudo no que se refere ao mecanismo de “sistemas peritos” envolvidos no desenvolvimento das instituições modernas.

A falta de consenso no debate permitiu que literaturas específicas fossem se sedimentando e consolidando. Há, no entanto, questões elementares, que configuram como um consenso relativamente universal nos trabalhos. O trabalho de Diego Gambetta (1990; Gambetta e Heather Hamill 2005), em especial o ensaio de conclusão que integra a coletânea *Trust: making and breaking cooperative relations*, apresenta os fundamentos conceituais mais sólidos e aceitos para o debate da confiança. Na finalização deste volume, o autor retoma e analisa os diferentes usos empregados pelos autores que integram a coletânea, fornecendo algum tipo de síntese teórica.

Neste volume, há uma certa convergência na definição de confiança que pode ser resumida da seguinte forma: a confiança (ou, simetricamente, a desconfiança) é um nível particular da probabilidade subjetiva com que um agente avalia que outro

agente ou grupo de agentes irá realizar uma determinada ação, tanto antes de poder monitorizar essa ação (ou independentemente da sua capacidade de alguma vez a poder monitorizar) como num contexto em que ela afeta a sua própria ação [...]. Quando dizemos que confiamos em alguém ou que alguém é digno de confiança, queremos implicitamente dizer que a probabilidade de ele realizar uma ação que nos seja benéfica ou, pelo menos, não prejudicial, é suficientemente elevada para considerarmos a possibilidade de nos envolvermos em alguma forma de cooperação com ele. Do mesmo modo, quando dizemos que alguém não é digno de confiança, implicamos que essa probabilidade é suficientemente baixa para nos abstermos de o fazer. (Gambetta 1991: 217-8, tradução minha¹⁴)

Há inúmeras variações que levam em conta essa definição, a fim de aperfeiçoá-la. O comum a todas, no entanto, é que os elementos críticos a essas definições são o risco (que pode, também, ser tratado como “vulnerabilidade¹⁵, incerteza ou ignorância) e a expectativa atribuída à relação que se estabelece com a confiança. São sublinhados, assim, nossos limites de compreensão e conhecimento completo das ações dos outros; a confiança entraria como uma gestão dos nossos limites de previsão, que ocorreria e seria tão relevante quanto maiores fossem os ambientes onde há a possibilidade de “desapontar [*disappoint*] nossas expectativas” (Gambetta 1991: 219). Como Gambetta afirma (1991: 219, tradução minha): “a confiança torna-se cada vez mais importante para as nossas decisões e ações quanto maior for o conjunto de alternativas viáveis abertas aos outros.”¹⁶

Esse ponto de convergência entre os trabalhos é especialmente importante para os estudos que envolvem a noção de confiança no âmbito das trocas econômicas de mercados. Beckert (2006) defende que “A confiança só pode ser discutida de forma significativa quando não é possível aos atores excluir o risco de exploração ou calcular probabilidades objetivas”¹⁷. Nas trocas de mercado, o comportamento do “tomador”¹⁸ de confiança não é dado, mas em parte depende de condições prévias que a facilitam mesmo em um contexto de distribuição

¹⁴ “In this volume there is a degree of convergence on the definition of trust which can be summarized as follows: trust (or, symmetrically, distrust) is a particular level of the subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action, both before he can monitor such action (or independently of his capacity ever to be able to monitor it) and in a context in which it affects his own action [...]. When we say we trust someone or that someone is trustworthy, we implicitly mean that the probability that he will perform an action that is beneficial or at least not detrimental to us is high enough for us to consider engaging in some form of cooperation with him. Correspondingly, when we say that someone is untrustworthy, we imply that that probability is low enough for us to refrain from doing so.”

¹⁵ Ver, por exemplo, a definição Evans e Krueger (2009).

¹⁶ “Trust becomes increasingly salient for our decisions and actions the larger the feasible set of alternatives open to others.”

¹⁷ “Trust can only be discussed meaningfully when it is not possible for the actors either to exclude the risk of exploitation or to calculate objective probabilities.” (Beckert 2006: 319).

¹⁸ Beckert (2006) faz uma divisão entre *trust-giver* e *trust-taker*, ou seja, quem fornece e quem confia nela em um mercado. O autor define que estabelecer confiança depende de um esforço ativo do *trust-giver* em mostrar como ele se comporta ao *trust-taker*, que as processa, além das informações que o *trust-taker* possui. Para o autor, a maior parte das pesquisas se concentra em quem confia (ou *trust-taker*), e não em quem fornece as bases para confiar (ou *trust-giver*).

assimétrica de informações. Beckert não questiona a importância das instituições, normas e relações de longo prazo para o estabelecimento de confiança; além desses mecanismos de integração prévios do mercado, o autor chama atenção que, antes deles, a incerteza do fiel (ou daquele que deposita confiança) – e os atos performativos¹⁹ daqueles que geram confiança, em diálogo com Bacharach e Gambetta (2001) – são importantes para minimizar a incerteza.

A probabilidade de uma decisão para confiar e nos engajarmos em uma relação, como afirma Gambetta (1991), pode estar sujeita a exigências distintas, como nossas predisposições e interesses particulares. Mais relacionada à ação performativa que envolve os agentes no mercado (Beckert 2006), a confiança também pode estar relacionada à emissão de sinais para a construção da impressão da fiabilidade. Bacharach e Gambetta (2001) dedicaram particular atenção ao uso deliberado de sinais para contribuir e se fazer parecer confiável. Segundo os autores, não é possível para quem confia saber se a outra pessoa é confiável diretamente de uma primeira observação, pois as propriedades que justificam e fundamentam a confiança, como benevolência e amor às crianças, por exemplo, não se apresentam *à priori*.

Aquele que confia raramente conhece diretamente, através da observação, as propriedades do agente fiduciário relevantes para a confiança. É verdade que se pode dizer: "Percebi imediatamente que ele era um sujeito honesto." Mas é através de sinais que se percebe isso. Observamos, por exemplo, características fisionômicas - o olhar firme, um queixo bem definido - e comportamentais - um olhar fixo, ombros relaxados - e as tratamos como evidências de uma disposição interna. Propriedades que geram confiança - honestidade, benevolência, amor por crianças, baixa preferência temporal, filiação a uma seita - podem se aproximar, de forma variável, da capacidade de serem observadas diretamente. Porém, exceto em casos limitados, elas não são observáveis, e os sinais intermediam o conhecimento delas. (Bacharach e Gambetta 2001: 154, tradução minha²⁰).

Para eles, tudo o que o *trust-giver* (fiduciante, ou quem confia) pode perceber são sinais do comportamento do *trust-taker* (fiduciário, ou quem é o confiante), a partir dos quais ele tira conclusões sobre a confiabilidade dele. Para isso, Bacharach e Gambetta (2001) propõem a distinção entre *krypta* e *manifesta*. Não nos convém entrar nos pormenores teóricos dos autores, que estabelecem um diálogo com a “teoria dos jogos”. Interessa aqui ressaltar que, enquanto a primeira diz respeito às qualidades reais da pessoa, a segunda fala sobre os

¹⁹ “Here, ‘performative’ implies the creation of an appearance of trustworthiness, through acts of self-presentation with which the trust-giver tries to persuade the trust-taker of the sincerity of his intention to cooperate.” (Beckert 2006: 319)

²⁰ “The trustor seldom knows the trustee's trust-relevant properties directly from observation. True, one may say, “I could see at once that he was an honest fellow.” But it is in signs that one sees it. One observes, for instance, physiognomic features-the set of the eyes, a firm chin-and behavioral features -a steady look, relaxed shoulders-and treats them as evidence of an internal disposition. Trust-warranting properties-honesty, benevolence, love of children, low time preference, sect membership-may come variably close to being observable. But, except in limiting cases, they are unobservable, and signs mediate the knowledge of them.”

sinais observados que fazem a base empírica necessária para que o *trust-giver* tome a decisão do primeiro movimento em um jogo de confiança básico²¹. Ao estabelecerem em relações de troca de mercado, os agentes que confiam avaliam e leem sinais manifestos, sinalizados pelo fiduciário e em virtude de bases culturais diversas, para determinar se ele tem qualidades que inspiram confiança naquela situação (Bacharach e Gambetta 2001).

As relações entre quem confia e quem é confiante são necessárias para que uma venda em leilão se concretize, ainda que o mercado brasileiro de leilões seja muito diverso e, em um *pregão*, algumas coisas possam variar. O primeiro elemento são os itens, que vão desde pequenos objetos de decoração ou coleção, até imóveis, grandes máquinas agrícolas e galpões comerciais; no entanto, veículos são os *carros-chefes* desse mercado, comercializados por grande parte dos operadores. Outro ponto que pode variar diz respeito ao formato de *captação* dos itens que serão leiloados, ou seja, como eles chegarão até as mãos de um leiloeiro. Nesse ponto, os leilões podem ser *extrajudiciais* ou *judiciais*. O primeiro tipo diz respeito a relação estabelecida entre leiloeiros e empresas, que cederão seus itens, usados, para que leiloeiros os vendam. Essas empresas podem ser bancos, seguradoras, financeiras. Já no segundo tipo, o dos leilões *judiciais*, os itens são cedidos por meio de penhoras de bens em execução cível. Advogados e juízes nomeiam os leiloeiros, que se tornam os “fiéis depositários” dos itens e que organizam as *hastas públicas*. Um outro elemento que varia diz respeito aos próprios operadores de leilão. Minha pesquisa mostra que, embora existam algumas características básicas comuns entre os operadores desse mercado, os leiloeiros não são homogêneos. Eles variam sobretudo qualitativamente, ou seja, a heterogeneidade se manifesta de diversas formas, como em tamanho e estratégias. Há pequenos e grandes operadores, que captam quantidades de bens diversas para venderem.

Se os elementos que constituem as características e operacionalização desse mercado variam de acordo com cada caso, a confiança se torna um elemento indispensável para que os leilões possam existir e prosperar como mercados contemporâneos. Como Beckert demonstrou (2006), mercados também dependem de condições institucionais e parâmetros prévios, como salvaguardas institucionais, regulamentações estatais e organização hierárquica – condições que, inclusive, foram bem documentadas por sociólogos econômicos (Granovetter 2007) e economistas institucionais. Nos mercados, aponta Becker (2006: 318), um outro elemento constitutivo é a confiança. No caso dos leilões, por exemplo, compradores devem confiar nos leiloeiros, que não conhecem, mas que se apresentam diante deles

²¹ Um “jogo de confiança básico” é um jogo de informação assimétrica em relação aos ganhos entre um potencial depositante de confiança e um potencial depositário de confiança.

sinalizando recursos que facilitam o estabelecimento da confiança. Fazem concessões de dinheiro antecipadas sem conhecer o parceiro de troca para retirarem os veículos, que não se baseiam em interações de longo prazo. Devem confiar, ainda, que os itens comprados correspondem às suas expectativas; que os leilões são “oficiais” e não “golpes”, e que os bens chegarão.

Alinhado com essa perspectiva teórica e seus desdobramentos, demonstro que a confiança no mercado leiloeiro nacional não é “cega”. Se já foi documentado pela bibliografia que a maior parte da investigação sobre a confiança tem como foco quem confia (Beckert 2006)²², proponho um deslocamento do foco da análise para os *trust-takers*. Como minha pesquisa com os operadores de leilões demonstra, a confiança depende de um empreendimento ativo dos operadores em direção à base compradora, que demonstram fiabilidade em suas condutas, histórias e inovações tecnológicas para o setor. Mas esse empreendimento não é linear; nas páginas que seguem, a partir da atuação de “grandes leiloeiros” no mercado, chamo atenção para a complexidade, disputas e contradições presentes na construção da confiança.

Metodologia

Tratar dos “grandes operadores” de leilões demanda um diálogo teórico-metodológico com uma área que vem ganhando espaço, sobretudo no debate antropológico das últimas décadas e, mais timidamente, também na Sociologia. As elites como objeto de estudo remontam à teoria clássica das elites de Pareto e Mosca. A alocação do objeto sob essa divisão disciplinar partia da premissa de que o poder, nas sociedades modernas, é exercido fundamentalmente por governantes; assim, o estudo de tais grupos levaria a saber “quem governa” (Seidl 2013). O desenvolvimento de etnografias recentes, no entanto, tem demonstrado diversas mudanças de áreas temáticas e, dentre elas, abordagens como a dos estudos bourdieusianos para o estudo de elites foram centrais no Brasil (Porcionato, Moura, e Vieira 2022). Como consequência da dinâmica de desenvolvimento de diversas vertentes, houve uma redução da predominância de estudos que têm como objeto as elites na Ciência Política e um aumento nas áreas da Sociologia e Antropologia (Porcionato, Moura e Vieira 2022).

²² “Most research on trust brings the trust-giver to the center.” (Beckert 2006: 320).

Pelo menos desde os últimos quarenta anos, houve a proliferação de requisições dentro da Antropologia para que se deixasse de lado o estudo restrito de pessoas das periferias do capitalismo ou dos sistemas imperiais e se passasse a estudar “os de cima” (Souleles 2018). O ensaio de Laura Nader (1972), ainda nos anos 1970, é seminal e oferece diversas direções neste sentido.

Se a antropologia fosse reinventada para estudar os de cima, mais cedo ou mais tarde também precisaríamos estudar os de baixo. Não se trata de uma situação de "ou um ou outro"; precisamos simplesmente perceber quando é útil ou crucial, em termos do problema, estender o domínio do estudo para cima, para baixo ou lateralmente. Se nos interessarmos pelos determinantes dos padrões familiares (em vez dos pobres ou ricos como tais), então estudar esse problema através das classes, ou pelo menos em uma fatia vertical, seria uma forma de testar hipóteses sobre se certos aspectos da situação de pobreza ou riqueza estejam de alguma forma ligados a um tipo específico de padrão familiar (monogamia em série, matriarcal, ausência paterna). Poderíamos investigar se a pobreza, por exemplo, é gerada por certos tipos de padrões de emprego ou por fatores externos. Ao menos formular os problemas em uma estrutura comparativa ajudaria a melhorar nossas chances de entender as forças que geram pobreza excessiva ou riqueza, e a origem dessas forças, sejam intrusivas da sociedade em geral ou "determinadas pela transmissão cultural dentro do grupo". (Nader 1972: 293, tradução minha²³).

O chamado da autora em ‘estudar os de cima’ (*studying up*), junto com ‘estudar os de baixo’ (*studying down*), leva à ideia de criar um registro etnográfico de um circuito social mais amplo. Uma das consequências práticas e recentes dessa guinada nessas áreas disciplinares é a reavaliação de como cientistas sociais avaliam o poder, de modo teórico, e de como refletem sobre o acesso e consentimento para realizarem o trabalho de campo, de modo empírico (Archer e Souleles 2021). Gusterson (1997), por exemplo, revisitando o artigo de Nader (1972), sugeriu que, em meio a esse compromisso de pesquisa mais amplo, cientistas sociais deveriam reconsiderar seu compromisso com a observação participante. Para isso, o autor enfatiza a impossibilidade de uso dos modelos canônicos de pesquisa da Antropologia, baseados em pesquisa extensa em localidades específicas, como o preconizado por Malinowski, em tal agenda de pesquisa. Propõe o que chama de ‘envolvimento poliformo’ [*polymorphous engagement*], ou seja, a utilização de outras técnicas de pesquisa para coletar dados de fontes variadas.

²³ If anthropology were reinvented to study up, we would sooner or later need to study down as well. We are not dealing with an either/or proposition; we need simply to realize when it is useful or crucial in terms of the problem to extend the domain of study up, down, or sideways. If we become interested in the determinants of family patterns (rather than the poor or the rich as such), then studying this problem across class, or at least on a vertical slice, would be a way to test hypotheses regarding whether certain aspects of lower-class or upper-class plight are somehow due to a particular kind of family pattern (serially monogamous, matrifocal, father-absent), whether poverty, for example, is generated by certain types of employment patterns or external factors. At least posing the problems in a comparative frame would help improve our chances for understanding the forces that generate excessive poverty or affluence and the origins of those forces, whether intrusive from the larger society or "determined by cultural transmission within the group."

Portanto, eu sugeriria que os etnógrafos tirem a ênfase [de-emphasize] da observação participante em favor do que chamo de "envolvimento polimorfo" [polymorphous engagement). Envolvimento polimorfo significa interagir com informantes em uma série de locais dispersos, não apenas em comunidades locais, e às vezes de forma virtual; e significa coletar dados ecléticos de uma ampla variedade de fontes de muitas maneiras diferentes. O envolvimento polimorfo preserva o amadorismo pragmático que caracterizou a pesquisa antropológica, mas o afasta de uma obsessão fetichista pela observação participante. No meu próprio caso, a observação participante dentro do laboratório era impossível (exceto para as refeições no refeitório), embora meu trabalho de campo envolvesse um componente de observação participante, pois eu me socializava informalmente com cientistas do laboratório em igrejas locais, clubes sociais, bares, grupos de caminhada e assim por diante. No entanto, o envolvimento polimorfo também envolvia uma mistura eclética de outras técnicas de pesquisa: entrevistas formais do tipo frequentemente feitas por jornalistas e cientistas políticos; leitura extensiva de jornais e documentos oficiais e atenção cuidadosa à cultura popular, por exemplo. (Gusterson 1997: 116, tradução minha²⁴)

Os desdobramentos dessa bibliografia, entretanto, ainda são incipientes no contexto brasileiro. Piero Leirner (2014), a partir de uma epistemologia política da disciplina, se pergunta sobre o desinteresse de cientistas sociais sobre objetos ‘centrais’ na nossa sociedade, que se tornam ‘periféricos’ nas análises. Mais do que uma “prerrogativa dos objetos” (Leirner 2014: 88), trata-se de ver os motivos que implicaram a não entrada deles nos esforços analíticos. Esta dissertação se interessa nesse debate a partir de uma perspectiva específica. Me concentro em grupos ‘centrais’, de pequenos grupos de “grandes operadores” vinculados aos leilões. Com isso, pretendo contribuir a esse campo de estudos, como também à recente bibliografia que trata das dificuldades de acesso implicadas no estudo de grupos poderosos.

Parte do meu interesse pelo debate advém de uma visão comumente compartilhada no senso comum e nas ciências sociais que estabelece o ‘centro’ com uma avaliação homogênea, sem valores morais e guiados por uma lógica friamente instrumental para o aumento de seus lucros. O que eu via, no entanto, apontava para algo diferente. A partir de uma visão etnográfica, o poder geralmente mostra-se como fragmentado nos contextos específicos (Archer e Souleles 2021), e, mesmo para os indivíduos poderosos cuja vontade é a lei, “quase

²⁴ “Thus I would suggest that ethnographers de-emphasize participant observation in favor of what I call “polymorphous engagement.” Polymorphous engagement means interacting with informants across a number of dispersed sites, not just in local communities, and sometimes in virtual form; and it means collecting data eclectically from a disparate array of sources in many different ways. Polymorphous engagement preserves the pragmatic amateurism that has characterized anthropological research, but displaces it away from a fetishistic obsession with participant observation. In my own case participant observation within the laboratory was impossible (except for meals at the cafeteria), though my fieldwork did involve a component of participant observation as I socialized informally with scientists from the laboratory in local churches, social clubs, bars, hiking groups and so on. However, polymorphous engagement also involved an eclectic mix of other research techniques: formal interviews of the kind often done by journalists and political scientists; extensive reading of newspapers and official documents, and careful attention to popular culture, for example.”

nunca suas diretrizes se desenrolam sem problemas” (Archer e Souleles 2021: 198, tradução minha). No caso dos leilões que acompanho não foi diferente. O esforço de humanização (Fromm 2022) do “ponto de vista do nativo” (Teixeira 2014: 38) de meus interlocutores, no texto, pretende-se por refletir contradições de pessoas de ‘carne e osso’.

Como já bem documentado pela bibliografia (Cousin, Khan, e Mears 2018; Casteilho, Lima, e Teixeira 2014; Ortner 2010; Souleles 2018), o estudo com grupos poderosos economicamente e politicamente encontra dificuldades de acesso. As dificuldades por mim encontradas ecoam em reflexões metodológicas recentes, que têm ganhado cada vez mais espaço. Sherry Ortner (2010), por exemplo, trata das dificuldades de acesso para pesquisa em locais “internos” de Hollywood, sigilosos e fechados. De fato, o ‘problema do acesso’ sempre fez parte da natureza do trabalho de campo (Teixeira 2014). Ortner (2010) diz, no entanto, que o estudo dos “de cima” parece ser particularmente agudo para os “de fora”. Para dar conta das pretensões de seu projeto inicial, a autora denomina uma de suas ferramentas metodológicas como “etnografia de interface” (*interface ethnography*), ou seja, ela realiza pesquisa em áreas de fronteira nas quais a “comunidade fechada” faz interface com o “público”. Algo parecido foi documentado por Daniel Souleles (2018) em sua pesquisa com um pequeno grupo de investidores de capital de risco. Dado o desinteresse de seus interlocutores com a pesquisa e os desdobramentos dela, o pesquisador começou a participar de conferências do setor e a seguir profissionais nas redes sociais.

O que está em jogo, tanto nos casos tratados pela bibliografia, quanto no experienciado por mim na tentativa de contatar grandes operadores dos leilões no Brasil, é uma configuração própria de como esses grupos organizam seus mundos. Na maioria dos casos, a única forma de entrar em contato é por meio de canais intermediários, como secretárias, empresas de comunicação e *bots*. Isso permite que eles controlem o fluxo de pessoas que têm permissão para adentrar seus espaços sociais. Diante do meu cenário de pesquisa e em diálogo com a recente produção sobre investigações em contextos com elites e grupos poderosos (Davis e Williams 2017; Cousin, Khan, e Mears 2018; Seidl 2013; Ortner 2010; Souleles 2018; Ho 2012), meu acesso foi condicionado por meio de documentos, entrevistas e participação em eventos públicos. Tratarei de cada uma dessas frentes a seguir.

Documentos

Os documentos públicos e oficiais sobre a atividade leiloeira no Brasil se tornaram a minha porta de entrada em campo, dado as dificuldades de acesso que tive. Reuni, ao longo

do primeiro ano de mestrado, notas técnicas e atos normativos expedidos por órgãos econômicos. Esses documentos regulatórios incluem a Lei do Leiloeiro, Projetos de Lei Complementar (PLC) que gravitaram em torno dela na última década, e Instruções Normativas (INs) expedidas por órgãos integrantes ao Ministério da Economia. Somou-se a essa etapa um intenso trabalho de coleta, sistematização e análise de Projetos de Lei, Decretos e as reverberações em jornais do setor que povoaram o circuito leiloeiro nos últimos anos. Esses outros documentos incluíram a consulta de relatórios do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), de Juntas Comerciais e listas de leiloeiros presentes nelas. Esses documentos expedidos por instâncias estatais são o suporte material das decisões de autoridades (Graeber 2012; Riles 2006), de fácil acesso e estão disponíveis em sites e em páginas da internet. Por fim, compilei e analisei material de divulgação do setor brasileiro de leilões e de seguros, presentes em revistas do ramo, ou em entrevistas dadas à mídia especializada nacional.

Criei um perfil profissional no LinkedIn, logo em seguida, e comecei a seguir muitos leiloeiros com atuação na Região Sudeste, com foco nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Minha escolha foi a de seguir um pequeno grupo de leiloeiros organizados em torno de Associações e Sindicatos, pois via que eles contavam com relevância e participação política nas questões de interesse do setor. Inicialmente, mandei mensagem para a maioria deles no LinkedIn e por e-mail, mas obtive pouco retorno. Pouco a pouco, os documentos e a rede social foram mudando o meu léxico no contato com os informantes em vários lugares dispersos, em uma espécie de “engajamento polimorfo” (Gusterson 1997). Passei a acompanhar uma série de termos, tecnologias e trâmites coletados ecleticamente com uma variedade de fontes e que marcam o universo leiloeiro. Por exemplo, conheci as etapas que envolvem a instauração de um Inquérito Administrativo em instâncias reguladoras da economia, o papel que atos normativos de natureza infralegal exercem nas leis e as partes e nomes que compõem o desenvolvimento e aplicação de tecnologias para o setor, como é o caso da Blockchain.

Uma das coisas que me inquietava quando comecei o trabalho de coletar documentos sobre a atividade leiloeira no Brasil e seus operadores foi a profusão de datas que neles constavam. Datas que, inclusive, faziam referência a processos ou informações que estavam em outros documentos, ou que relacionavam pessoas ao longo dos anos pelas marcações de assinaturas e pertencimentos a órgãos e entidades. Se, por um lado, isso conduzia o meu olhar pelos trâmites burocráticos em uma tentativa de dar inteligibilidade à história que se apresentava para mim e que eu começava a ter contato, por outro eu sentia algo parecido com

o descrito por David Graeber (2012) ao refletir sobre os caminhos institucionais envolvidos na condição de adoecimento de sua mãe. Assim como Graeber (2012), eu nutria certa desvalorização epistemológica desses objetos no início da coleta, parte comum da história dos desencontros entre as Ciências Sociais e os documentos (Lowenkron e Ferreira 2014). Não parecia haver densidade de significado ou riqueza simbólica nos mais diversos documentos produzidos em repartições burocráticas (Graeber 2012). E dada uma tendência de relacionar esses elementos ao que é interessante e importante na área, eles me pareciam entediantes e não nutriam o meu interesse.

A prática investigativa, entretanto, começou a tomar outros sentidos quando tive contato com uma coletânea de trabalhos organizada em torno dos papéis²⁵. Como defende Graeber (2012), na maioria das sociedades existentes o que é socialmente eficaz é justamente o trabalho com papéis, já que “todos os Estados estão enraizados na escrita” (Bennett e Joyce 2010: 14). Eles são tecnologias e materiais centrais em torno das organizações estatais. Meu olhar foi deslocado de olhar somente para a dimensão informacional ou referencial dos documentos, algo tradicional no trabalho com esses objetos, para a inscrição deles em suportes materiais. Grande parte da bibliografia contemporânea sobre documentos atenta para o modo como o que está escrito é inscrito em artefatos gráficos (Hull 2012), pois parte-se do pressuposto de que não se pode separar forma e conteúdo. A atenção, então, passou a incorporar a dimensão material e estética dos documentos, atentando para assinaturas, imagens, carimbos e brasões que recriam assimetrias e autoridades (Ferreira e Lowenkron 2020).

Ao mesmo tempo, o interesse pelos documentos parecia ser contagioso (Riles 2006) pelos leiloeiros, ou seja, assim como para mim, mas com propósitos distintos, eles também nutriam certos interesses em práticas de documentação. No caso da disputa que trago no Capítulo 2, por exemplo, ambos os lados que eu acompanhava queriam ter acesso aos documentos produzidos pelos concorrentes. Muitos desses requerimentos foram inclusive alvo de investidas em órgãos de concorrência econômica, como veremos adiante. Era preciso que as partes documentassem provas sobre o exercício de suas atividades, e, com o tempo, eu também passei a incluir práticas de documentação no escopo do meu trabalho. Comecei a produzir documentos timbrados a fim de solicitar entrevistas com leiloeiros, assim como a salvar páginas da internet na nuvem do meu computador. Isso foi, inclusive, o que permitiu

²⁵ Me refiro especialmente à coletânea “Etnografia de documentos”, organizada por Letícia Ferreira e Laura Lowenkron (2020).

que eu tivesse salvado informações de documentos que foram retiradas da internet com o tempo.

Eventos

Eu inevitavelmente enfrentei problemas para acessar locais onde meus interlocutores trabalham ou vivem. Eu não poderia fazer o trabalho de campo convencionalmente em apenas um lugar, porque os locais mais simples de trabalho para a atividade leiloeira – escritórios corporativos e salas de diretoria – estavam fechados para mim. Seguir os interlocutores de modo online foi me levando para as redes que eles estabelecem com outros leiloeiros e também para eventos presenciais, como cafês da manhã com outras pessoas vinculadas ao mercado. Em São Paulo, entrei em prédios comerciais para a retirada de livros ou para participar de palestras com advogados sobre o aumento de crimes no setor leiloeiro. Muitos dos contatos foram mediados por objetos, como apresentações de documentos pessoais para cadastro, retirada de placas de identificação com meu nome e da instituição de pesquisa, e catracas que delimitavam os corpos autorizados a adentrar o espaço. Os eventos corporativos também me levaram a Brasília, onde pude participar de um evento de dois dias com Senadores, Deputados Federais, economistas renomados e representantes dos órgãos econômicos com os quais, até então, só havia tido contato por meio dos documentos.

Esses eventos costumam cobrar taxas de inscrição, que custam em torno de R\$400, ou serem fechados ao público. São espaços com apresentações curtas, geralmente no formato de painéis, que no meu caso aconteciam após o café da manhã. O café era um espaço voltado sobretudo ao “networking” e troca de experiências, onde os participantes buscavam rever amigos, conhecer novas pessoas e criar possibilidades de negócios. O cartão pessoal, nesse caso, é um elemento central.

Entre em contato com as organizações e entidades do setor que estavam realizando os eventos e expliquei para elas os meus interesses de pesquisa. Em todos os casos, deixei claro que se tratava de uma pesquisa acadêmica, com financiamento público, e não de uma pesquisa de mercado. Em alguns casos, ganhei os ingressos para participar desses eventos. A FAPESP custeava apenas as diárias de campo, que me serviam para os gastos com locomoção, estadia e alimentação nas cidades onde realizei incursões em campo. Em outros casos, como nos GTs de renomados escritórios de advocacia, os eventos eram fechados ao público, mas permitiram minha entrada – talvez pelo reconhecimento acadêmico nutrido por advogados que eram Doutores por universidades públicas em suas respectivas áreas.

Minha participação nos locais dos eventos sempre foi intermediada por secretárias, na maioria dos casos mulheres jovens, em prédios dos principais centros corporativos das cidades. Em São Paulo, por exemplo, os eventos se concentravam nas Avenidas Brigadeiro Faria Lima e Paulista. O quadro de gênero também era marcadamente diferente do universo leiloeiros nos GTs de escritórios de advocacia que participei. Enquanto os atuantes no mercado leiloeiro eram homens acima dos quarenta anos e, no diagrama racial brasileiro, enquadrados como brancos, os espaços de poder que compunham advogados eram majoritariamente femininos – também mais próximos da branquitude.

Entrevistas

O WhatsApp se tornou um recurso central com o avanço da pesquisa e seus encaminhamentos finais. Com o reconhecimento de algumas pessoas, passei a dialogar com leiloeiros e suas assessorias comerciais e financeiras por meio do aplicativo de mensagens para pleitear entrevistas. Consegui o número de um leiloeiro presidente de um Sindicato por meio de uma postagem antiga na página institucional e lhe mandei uma mensagem. Solícito, ele me disse que no momento não poderia participar, mas me passou o contato de um outro leiloeiro associado. Me disse que já havia conversado com ele, que topou conversar e dar uma entrevista. Os setorizados foram me indicando para outros leiloeiros, que, em maioria, consegui entrevistar presencialmente ou por vídeo chamada. Em outros casos, não mais por indicações, leiloeiros no LinkedIn pediram meu número para que pudéssemos conversar e agendar entrevistas pelo aplicativo de mensagens.

Também acompanhei uma lista de transmissão pelo WhatsApp, cuja existência soube por meio de uma chamada de novos integrantes no Instagram de um leiloeiro. Nessa lista, eram repassadas informações sobre leilões que aconteceriam nos dias seguintes, além de informações e detalhes úteis para possíveis compradores. Essas informações eram principalmente compartilhadas por meio de vídeos gravados pelo leiloeiro.

Organização dos capítulos

Esta dissertação está dividida em três capítulos, além desta introdução e das considerações finais. A confiança aparece como fio que conecta as histórias contadas pelos interlocutores da pesquisa, sendo também o fio que guia analiticamente este texto.

Retomar a construção de confiança no mercado, no entanto, exige um trabalho descritivo de recuar no tempo, levando em conta o que sabemos após cinquenta anos desde o começo da profissionalização da atividade no país. No primeiro capítulo, *Os nomes do mercado*, reconstruo as histórias de três famílias de grandes operadores e de suas *casas* de leilão, que mantêm funcionamento ativo no mercado nacional desde a década de 1980. Nesse primeiro momento, a partir das falas dos meus interlocutores, chamo atenção para o fato de que para *ter um negócio*, ou conseguir *captar* clientes, é preciso um empreendimento ativo de construção de um *nome no mercado*. Construir um *nome*, nesse caso, é sinônimo de conseguir confiança e, conseqüentemente, atrair mais clientes e aumentar as vendas. Esse empreendimento depende de *lutas* enfrentadas pelos operadores de leilões ao longo do tempo, narradas por eles em retrospecto quando, no presente, refletem sobre o passado. Mas está ligado, também, ao aparato normativo da “Lei do Leiloeiro”.

Esses operadores brasileiros, baseados na tradição de seus negócios familiares, operaram relativamente sem concorrência, em poucos *negócios*, até o início do ano de 2010. Ao longo das três décadas desde o surgimento das primeiras *casas de leilão* em território nacional, eles expandiram suas bases econômicas nos estados onde atuam. Para alguns deles, essas bases econômicas se transformaram em poder político ao longo do tempo, à medida que ocuparam posições na política institucional. A situação desse quadro geral, no entanto, começou a mudar a partir de 2012.

No segundo capítulo, *Uma concorrente externa*, trato da entrada de uma empresa estadunidense neste mercado de leilões de veículos até então dominado por grupos familiares. Leiloeiros brasileiros, organizados em torno de associações e entidades do setor, começaram a atuar ao modo de “empreendedores morais” (Becker 2008) contra a presença da concorrente estrangeira. Desde 2012, eles têm feito isso com base na defesa da “Lei do Leiloeiro” e no caráter *personalíssimo* que ela atribui à profissão. Confiança aparece, aqui, em dois momentos distintos, mas que compõem juntos nas disputas e estratégias de desqualificação contra a empresa estrangeira. Em um primeiro momento, relacionada à acusação de leiloeiros tradicionais brasileiros sobre a pouca fiabilidade que a empresa estrangeira possuiria por não ter um *nome* – ou por não estar vinculada a nenhum *negócio* ou nome familiar. Em um segundo momento, leiloeiros brasileiros organizados têm buscado influenciar órgãos políticos para restringir a atuação da concorrente estadunidense, utilizando a regulação estatal como arena. Sendo as Instituições objetos de confiança de leiloeiros setorializados, assumo que a confiança nas Instituições existe porque esperam que elas garantam que as operações possam acontecer e que haja previsibilidade para aqueles que operam em um mercado específico, permitindo-

lhes projetar ou antecipar resultados. Nesse esforço para questionar a confiabilidade da empresa estadunidense e demandar uma regulação que restrinja sua atuação no Brasil, a defesa ativa da “Lei do Leiloeiro” emerge como central nos discursos dos leiloeiros brasileiros.

Mas a empresa estrangeira passou a não ser o único *player* externo aos grupos familiares e tradicionais com interesses no lucrativo mercado brasileiro de leilões. Recentemente, pelo menos desde 2020, grupos criminais passaram a disputar fatias desse mercado. É o caso de “estelionatários” que aplicam o chamado “golpe do leilão falso”, especialmente em leilões de veículos. O terceiro capítulo, *Epidemia de leilões falsos*, trata desse contexto recente no mercado leiloeiro. Para os leiloeiros brasileiros, os golpes são um problema não só porque roubam clientes, mas também porque mancham a reputação e a confiança dos leilões, impossibilitando que eles continuem se expandindo. O capítulo percorre o empreendimento de um grupo de leiloeiros empresariados para acabar com os “golpes” em meio a esse “problema nacional”, baseado no uso da tecnologia de Blockchain para os leilões. Mostro como, diante de um mercado em expansão, o recurso à confiança – ou à sua ausência – se tornou um ativo indispensável para a dinamização de mercados tecnológicos em torno dos leilões.

Ao final, nas *Considerações finais*, esboço notas conclusivas sobre esse mercado, que tem ganhado atenção de vários *players* nos últimos anos.

CAPÍTULO 1

Os nomes do mercado

Capítulo 1: Os nomes do mercado

Qualquer um pode virar leiloeiro, é muito fácil. Mas assim: leiloeiro é igual jogador de futebol. Você tem lá 3.000 jogadores: 500 jogam na série A ganhando mais de 1 milhão; outros 500 jogam na série B ganhando 100 mil e outros tantos batalhando para ter 1 leilão, 2 leilões, 3 leilões. Se você entrar na Junta Comercial do estado, de 1.300 leiloeiros, se 300 forem ativos é muito. Ter um negócio que é difícil. (Leiloeiro em entrevista, dezembro de 2023).

Eu ouvi a comparação entre leiloeiros e jogadores de futebol no final de 2023, enquanto entrevistava um importante operador desse mercado no Brasil. Assim como a maioria das pessoas que tive acesso ao longo da pesquisa, ele possui uma trajetória familiar de gerações no ramo. Naquele momento, a nossa conversa girava em torno das dificuldades enfrentadas por aqueles que almejam começar no mercado atualmente. As dificuldades que ele me falava não diziam respeito às barreiras legais para o estabelecimento e catalogação de novos profissionais nos leilões, embora seja importante demarcar que elas existem e são restritivos importantes. Pelo contrário, ele me dizia que uma das dimensões necessárias, de maior valor e mais dificultosa para *ter um negócio* é a conquista e preservação de um *nome* no mercado.

A profissão de leiloeiro no Brasil não depende de um curso ou especialização e os requisitos necessários são dispostos pela “Lei do Leiloeiro”. Para “virar leiloeiro”, ou adquirir uma matrícula na Junta Comercial²⁶, é necessário que o candidato prove ser cidadão brasileiro e maior de vinte e cinco anos, residir no lugar em que pretenda exercer a profissão há mais de cinco anos e ter “idoneidade”, comprovada com apresentação de antecedentes criminais²⁷. As certidões são entregues ao órgão regulador a partir de declarações assinadas pelo próprio requerente, junto com outros documentos, como Carteira de identidade e Certificado de Reservista. Depois de habilitados, os requerentes devem pagar um valor de “fiança” para que suas matrículas sejam ativas; esse valor costuma variar de acordo com os estados e envolve altos custos²⁸.

A fala do leiloeiro entrevistado de que “qualquer um pode virar leiloeiro” vem dessas disposições legais, na sua visão, fáceis de serem contempladas. Não estavam incluídas na sua narrativa dimensões que envolvem múltiplas desigualdades na sociedade brasileira, como a

²⁶ Leiloeiros cadastrados nas Juntas Comerciais de seus respectivos estados são chamados de “Leiloeiros Oficiais”.

²⁷ As disposições para ser leiloeiro podem ser encontradas em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/d21981.htm. Último acesso em 15 de janeiro de 2024.

²⁸ Em São Paulo, por exemplo, o valor era de R\$120.000,00 no começo de 2024. No Rio de Janeiro, R\$40.000,00.

que diz respeito aos impeditivos que a alta no encarceramento nos últimos anos geraria para a entrada na profissão, ou então o valor custoso cobrado para a “fiança” de ativação das matrículas. Nos últimos anos, houve um incremento de profissionais exercendo a atividade no país. Somente no estado de São Paulo, por exemplo, que concentra o maior número de leiloeiros com matrículas, mais de trezentos profissionais foram homologados desde 2019, totalizando aproximadamente 1.400 matrículas concedidas. Muitas delas já não estavam mais ativas no momento que comecei a realizar a pesquisa.

Os negócios estabelecidos há décadas na atividade e que “jogam na série A”, no entanto, apresentam certas características com recorrência. No Brasil, essa profissão é predominantemente exercida por profissionais que são homens²⁹ brancos, com mais de 40 anos e, na maioria das vezes, com alguma formação acadêmica na área do Direito. Muitos desses profissionais iniciaram suas carreiras após passarem por outras experiências profissionais. Além disso, há outro aspecto desse mercado que persiste, mesmo diante da crescente alta observada nos últimos anos. Durante a pesquisa, notei a recorrência de certos *nomes* que se repetiam seja em jornais, em notícias especializadas do setor ou eram mencionados nas indicações que leiloeiros faziam uns aos outros. Muitos profissionais faziam referência a outros “nomes do mercado”, reconhecendo-os como importantes para que a atividade se expandisse.

O crescimento da atividade de leiloaria no Brasil remonta às décadas de 1980 e 1990, período em que surgiram os primeiros empreendimentos familiares de casas leilão em São Paulo e no Rio de Janeiro. Mais de quatro décadas depois, muita dessas casas de leilão mantém funcionamento ativo, com as funções de operação passadas para as gerações seguintes. São negócios baseados na tradição e na família, nos quais muitos dos seus membros fundadores assumiram posições de destaque na política institucional brasileira. A reputação e o prestígio do “nome” são características essenciais nesse contexto. Os laços familiares e a continuidade geracional não apenas perpetuam os negócios, mas também influenciam significativamente a posição desses empreendimentos no mercado.

João de Pina-Cabral há muito tem estudado os aspectos de atribuição de nomes a crianças, principalmente a partir de pesquisas realizadas no Brasil e em Portugal (Pina-Cabral 1989; 2005). O que é relativamente universal, segundo o autor, é que o ato de nomear carrega consigo um meio de reprodução social constitutivo da noção de pessoa, ainda que as relações daí derivadas possam incluir redes de parentesco com pessoas que eram externas em contextos

²⁹ Dados coletados na Jucesp mostram que as mulheres representam cerca de 28% dos profissionais ativos no mercado leiloeiro.

específicos³⁰. Os nomes, então, possuem “potencialidades evocativas fortíssimas” (Pina-Cabral, 2005: 151), sendo por eles que se consolidam processos de objetificação e afeto entre os membros da família. Essa visão destaca a importância dos nomes não apenas como identificadores, mas como elementos fundamentais na construção e manutenção dos laços sociais e afetivos dentro de um grupo familiar.

Concordo com o autor que nomear, a partir de relações sociais personalizadas de parentesco, é um ato de reprodução social onde se consolidam relações afetivas. Afinal, são pelos nomes que pessoas são incluídas em redes complexas de pertencimento e essas relações são comunicadas (Pina-Cabral, 2005). Ousaria, no entanto, incluir uma outra camada de complexidade ao ato de “nomear”, notado a partir do trabalho com trajetórias profissionais de famílias de leiloeiros brasileiros. Viviana Zelizer (2009) chamou atenção para a tendência de pesquisadores do social em dividir o mundo em esferas separadas. Família e mercado, nessa concepção, são seccionados como duas esferas incompatíveis. De um lado, os princípios que regem a primeira são vistos como do domínio da solidariedade, sentimento e impulso; do outro, racionalidade, eficiência e planejamento integram a segunda (Zelizer, 2009: 238). De modo geral, a autora argumenta para a necessidade de um olhar atento para os laços que combinam a atividade econômica e as relações interpessoais, pois essas esferas se misturam regularmente e podem, até mesmo, se reforçar.

As histórias de famílias leiloeiras nos mostram uma confluência nesse sentido de reforço entre atividade econômica e relações interpessoais apontado por Zelizer (2005), já que elas nebulizam as fronteiras entre intimidade e economia. A dimensão do “nome”, atribuído por relações de parentesco, é fundamental para o mercado pois conforma relações confiança em famílias tradicionais, perpetuando seus negócios por décadas nos leilões. Meus interlocutores, sobretudo aqueles que ocupam posições de destaque e que “jogam na Série A”, mostram que *nome* está relacionado à capacidade de inspirar confiança e *ter um negócio* depende diretamente dele. Nessa interação de variáveis em torno dos *nomes do mercado*, mecanismos legais e protecionistas próprios do funcionamento do mercado leiloeiro brasileiro, como veremos adiante, também têm operado tornando a acumulação possível em torno dos grandes operadores. Poucos, no entanto, tem sido os trabalhos no Brasil que

³⁰ Faço menção ao clássico trabalho de Radcliffe-Brown (1973) sobre a estrutura de parentesco de três distintos povos de matriz patrilineares na África do Sul, em que as relações de importância de irmãos variam.

dedicaram atenção às relações – às vezes conflituosas – de famílias de empresários, com interesse nas intersecções entre relações familiares e econômicas³¹ (Piscitelli 2006).

Os conjuntos de histórias explorados neste capítulo partem de narrativas produzidas sobre famílias de leiloeiros que, como dito anteriormente, “jogam na Série A”. O interesse pelas famílias tradicionais do setor e seus modos de narrar o que contam conduz minha observação nas categorias utilizadas por essas pessoas para a disposição de seus mundos, e, por isso, tomo suas narrativas familiares como posto privilegiado de observação. São histórias que colocam os fundadores com lugar de destaque por meio de descrições detalhadas de seus feitos. Contadas por seus descendentes e sucessores no presente, essas narrativas remontam a décadas passadas e celebram as *grandes obras* dos antepassados fundadores. Sem dificuldade, eles são apresentados como *desbravadores* de atividades profissionais, cujo sucesso é diretamente associado ao valor do trabalho e às qualidades tidas como inatas de inovação empresarial. Essas histórias são parte sugestiva do patrimônio pessoal e profissional das gerações seguintes que tive contato ao longo da pesquisa e estão presentes em depoimentos e relatos biográficos dados à mídia e à imprensa, assim como em luxuosos livros comemorativos cuja escrita foi encomendada.

A sequência seguida na organização das histórias familiares segue momentos e acontecimentos cronológicos importantes dos leilões no Brasil – em cada caso, o início associado à trajetória de fundação e consolidação de profissionais no mercado; os momentos de expansão, nas histórias contidos em um esforço árduo para *prospectar* novos clientes; em alguns casos, os momentos de crise para os leiloeiros e suas persistências, narradas a mim, para atravessá-los. Ainda assim, os momentos de início da atividade dessas famílias no mercado e seus pontos de maior expansão se dão em momentos diferenciados. Em todos os momentos dessas narrativas, dou destaque ao empenho deliberado tomado por essas pessoas em conquistar e manter confiança associada aos seus *nomes*.

Os Personagens

1.1 “Um nome sinônimo de leilão”

³¹ Uma das razões por esse desinteresse por parte de cientistas sociais, como a autora afirma, pode ser pelo fato de que “Defender a possibilidade e/ou importância de trabalhar com parentesco em sociedades não primitivas talvez não seja hoje tão importante como o foi no passado” (Piscitelli, 2006: 35). Além disso, são também grupos poderosos, dos quais as pesquisas nas ciências sociais brasileira não têm muita produção acumulada.

Fevereiro de 2019. Luiza e Bruna Alves Armando faziam os preparativos finais da festa de comemoração de quarenta anos da Alves Armando, a renomada casa de leilões fundada pelo pai e tio delas no final da década de 1970. Hoje, são as irmãs que lideram os negócios, junto com seus irmãos e primos. Além da festa, que marcou a ocasião especial, houve também o lançamento de um livro comemorativo. Este livro, impresso em poucas tiragens e com a escrita encomendada por um jornalista, apresentava imagens em preto e branco retratando o crescimento da leiloeira ao longo dos anos. Distribuído entre colaboradores e amigos da família, a sacola acompanhava uma miniatura que sumariza a história de fundação do *nome* da família no mercado de leilões: uma kombi branca. Eu soube do livro, de partes escritas dele e dos ajustes da festa por meio do Instagram de Luiza e Bruna, que desde aquele período têm atuado como tipos de *digitais influencers* na disseminação da leiloaria para o público feminino³².

A versão mais difundida do início da atuação da Alves Armando remonta aos fundadores Mário e Lucas. Foi comum ao longo da pesquisa ouvir referências de outros operadores de leilões sobre a leiloeira fundada pelos irmãos. Mário era um jovem de quase trinta anos na época, tinha acabado de ter sua primeira filha, Luiza, e “estava prestes a realizar uma virada profissional”. Formado em Direito e em Economia, ele até então ele atuava na Bolsa de Valores, que ganhou destaque no contexto da crise econômica do governo militar, em 1970. Mário descreve seu estado de espírito na época como tendo “um olhar visionário” e uma forte vontade de empreender. Decidiu parar com os investimentos no mercado financeiro e começou a apostar no incipiente mercado leiloeiro. Como ele narra, este passo foi crucial para o início da trajetória da Alves Armando, que anos mais tarde se tornaria uma referência no setor de leilões no Brasil.

No Brasil, a atividade de leiloaria está sujeita ao Decreto Nº 21.981, de 19 de outubro de 1932, também conhecido como “Lei do Leiloeiro”. O documento “regula a profissão de Leiloeiro ao território da República”, estabelecendo que “compete aos leiloeiros, pessoal e privativamente, a venda em hasta pública ou público pregão, dentro de suas próprias casas ou fora delas”. Embora a atuação dos profissionais seja regulada pelas Juntas Comerciais dos estados que possuam matrículas, formalmente eles não podem atuar como comerciantes ou como empresários. De acordo com o Decreto de 1932, os leiloeiros atuam exclusivamente

³² As irmãs possuem uma página em conjunto no Instagram, de onde regularmente falam sobre como aspectos “femininos” as ajudaram. O nicho escolhido para a condução das vendas por elas também está relacionado à atributos que podem remeter à uma concepção de feminilidade: organizam e vendem em leilões de jóias, de roupas de grife e em prol de entidades na luta contra o câncer.

como intermediários, e o fazem enquanto pessoa física. Os leilões, portanto, formalmente são transações envolvendo a pessoa física do leiloeiro, em seus nomes pessoais. Salvo alterações formais que em pouco alteraram seu conteúdo, o documento permaneceu vigente ao longo dos últimos noventa anos³³ e continua a ser o principal instrumento regulatório da profissão no país. Mário juntou-se ao seu irmão em 1979 e, munidos de suas matrículas ativas na Junta Comercial, começaram a conduzir vendas em leilões.

Mário, Lucas e suas esposas embarcavam em uma Kombi branca e dirigiam-se ao local onde seria realizado o leilão. No início os negócios eram pequenos, assim como os ganhos. Como não tinham uma infraestrutura própria, já estacionados no local, organizavam-se de modo que cada membro da família ficasse responsável por uma função específica dentro da kombi. O veículo era uma unidade móvel que se deslocava pela cidade para ficarem próximos dos lotes que seriam vendidos.

Mário, o mais velho dos irmãos, era quem desempenhava o papel de leiloeiro. Era um começo difícil, ele relembra. “Microfone em punho”, ele ficava disposto na parte de cima da kombi, “turbinada por um equipamento de som”, a partir de um recorte no teto. Enquanto Mário *aquecia o leilão*, Lucas confirmava e pegava os *lances* daqueles que se juntavam em torno do automóvel. Os *lances* eram repassados para as esposas, que assumiam o controle da parte financeira do empreendimento. Elas eram responsáveis por gerenciar os pagamentos e garantir que todas as transações financeiras durante os leilões fossem organizadas e executadas conforme as diretrizes estabelecidas pelo Decreto.

Os irmãos são retratados como *pioneiros e desbravadores* em um circuito econômico pouco explorado. Em diversas matérias e reportagens, são reconhecidos como principais responsáveis pela profissionalização da atividade leiloeira no Brasil, assim como por retirar certa desconfiança relacionada à profissão. Até então, comprar a massa falida ou bens defasados de empresas privadas era visto com maus olhos, pois era sinônimo de falência. “Alves Armando inovou nesse quesito”, diz um jornal. Mário lembra que, assim que chegava para pedir oportunidades de negócio com empresas privadas, elas lhe diziam “você está louco? Vão pensar que nós falimos”. Ele recorda que “havia um preconceito muito forte”.

O início era um momento de os irmãos *prospectarem* novos clientes entre as empresas públicas. Em 1979, Mário recorda que abordou a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosesp) com uma proposta para realizar um leilão. Eles ainda não tinham um nome

³³ Há apenas uma inclusão no ano seguinte do Decreto, em 1933, que versa sobre alterações de redação, e uma mais recente, de 2015, permitindo a realização de “leilões online”.

reconhecido no mercado, e, por isso, a estratégia adotada era de “bater de porta em porta” pedindo oportunidades para vender itens inoperantes e sucatas industriais. A ideia foi aceita pela Cosesp e Mário recorda que “foi a primeira companhia de seguros que eu trabalhei nesse sentido e foi um sucesso”. Logo nos anos seguintes, conseguiram realizar leilões para uma importante companhia siderúrgica estatal. Nos dois anos que passaram, a família leiloeira conduzia uma média de dezesseis leilões por mês e tinham uma carteira com cerca de oitenta empresas vendedoras. Os negócios prosperavam. Seu “sucesso imediato”, em pouco tempo, para ele, é atribuído à consistência no trabalho diário, advinda da capacidade de antecipação das condições do mercado e responder prontamente a elas.

“Crescidas em meio aos corredores da Alves” de onde ficavam “fazendo coisas de criança”, Luiza e Bruna ingressaram nos negócios da família quando já havia estabilidade. Luiza, graduada em Direito e em Publicidade, chegou a atuar como advogada de família; Bruna estudou Rádio e TV e Teatro para seguir a carreira de atriz e realizou alguns trabalhos na área. Ambas as irmãs entraram para o leilão “por um processo natural”, conforme afirmam. Em uma das edições da revista InsuranceCorp dedicada à inclusão de mulheres no mercado de trabalho corporativo, as irmãs são apresentadas na manchete como “Leiloeiras por DNA, escolha, amor e inovação”. Seguindo as descrições empíricas realizadas por Piscitelli (2006), também aqui a transmissão dos negócios parece seguir aspectos imanescentes, passados quase que por material genético, que podem ser ativados a qualquer momento. Nessa visão, DNA, na revista, e “processo natural”, na fala das irmãs, referem-se à mesma ideia: para além do “nome”, a entrada nos negócios, dentre as possibilidades profissionais existentes, inevitavelmente aconteceria – ainda que elas tivessem que passar por outras experiências antes.

1.1.1 Crise e oportunidade

Se os irmãos fundadores inicialmente se “aventuraram batendo o martelo”, as décadas seguintes após o início dos negócios apresentariam um novo desafio para a atividade leiloeira no país. Esse desafio era decorrente da falta de estabilidade nos valores dos ativos, causada pelos momentos inflacionários. A ameaça, no entanto, era também uma “oportunidade no horizonte”. No final de 1989, a sociedade brasileira viu os índices de inflação atingir 1.764% ao ano. Naquele mesmo ano, o candidato Fernando Collor venceu as eleições com a promessa de acabar rapidamente com a inflação. “Pensamos: vem recessão forte por aí”, relembra

Mário. Nesse contexto, já não fazia mais sentido para os irmãos apostarem em sucatas e bens industriais inoperantes, pois era esperado que, com a recessão e a queda na produção industrial, o volume de excedentes e sobras de materiais disponíveis para leilão também diminuísse.

Em virtude da situação econômica mais ampla do país no período, parecia estar cada vez mais próximo o momento adequado para mudar o “carro-chefe” das vendas. A estratégia precisava ser focar em bens que continuassem com alta demanda mesmo em períodos de crise econômica. Como um dos leiloeiros da Alves Armando disse em entrevista, “é nos momentos de crise quando os leiloeiros mais ganham dinheiro”. Eles “previram grande aumento na devolução aos bancos de imóveis e, principalmente, de carros financiados”, e decidiram direcionar o foco para estes bens. “Década perdida”, como ficara conhecida, para alguns; para outros, o momento representava uma oportunidade de extrair lucratividade.

O contexto inflacionário da época, combinado com as políticas estatais para fomentar o consumo de veículos, contribuiu para que estes fossem elencados como principais ativos a serem mobilizados nos leilões. O mercado automotivo brasileiro passou por mudanças importantes nesse período. A formação da indústria automotiva no Brasil na década de 1950 estava intimamente ligada aos projetos estatais de desenvolvimento econômico via industrialização, sendo o seu elemento central. O governo buscava que os carros fossem produzidos localmente e consumidos no mercado interno, como parte das estratégias nacional-desenvolvimentistas. Isso levou à entrada de montadoras estrangeiras no país e à proibição das importações. No ano de 1976, durante a ditadura militar, Ernesto Geisel reintroduziu a proibição de importações mediante um Decreto de Lei. Essa medida foi defendida como uma política para estimular a indústria nacional e proteger o mercado consumidor local, entre outros produtos, incluindo a proibição de importação de veículos.

A importação viria a ser liberada apenas em 1990. Nessa mesma época, em 1993, durante o governo Itamar Fraco, foi criada oficialmente a categoria de “carro popular”. As montadoras já haviam se fixado no país nesse período, implementando um sistema com veículos mais simples e mais baratos sendo vendidos em grandes quantidades. A ideia de “carro popular” gradualmente se consolidou no imaginário coletivo da nação. A principal diferença é que veículos enquadrados nessa categoria possuíam um benefício fiscal no valor do IPI (Imposto sobre produtos Industriais), com uma alíquota de 0,1% para veículos de motor 1.0, tornando-os mais acessíveis para o consumidor brasileiro.

A redução do IPI rapidamente começou a surtir efeitos. Em 1990, dados da Anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores) estimavam que os veículos

novos de motor 1.0 representavam 4,3% do total de novos licenciamentos. Em 1994, ano seguinte à criação do projeto do “carro popular”, esse percentual saltou para aproximadamente 39,7% do mercado de licenciamentos³⁴. Diversos leiloeiros rapidamente notaram os efeitos dessa política econômica e tornaram os veículos o “carro-chefe” de seus negócios³⁵. A oferta e a demanda aumentavam nos leilões, porque os bancos começaram a receber cada vez mais veículos de pessoas que não conseguiam pagar seus financiamentos. As empresas enxugavam as frotas e, para o consumidor na ponta, o veículo de leilão era uma possibilidade acessível.

Se no começo os irmãos precisavam procurar as empresas para vender seus itens, depois de um momento Mário conta que eram as empresas os procuravam. Parte significativa desse rápido crescimento no mercado leiloeiro foi atribuído à confiança estabelecida nos *nomes* dos fundadores, que conseguiram *ter um negócio*, conforme conta o leiloeiro no começo deste capítulo. No final da década de 1990, os irmãos da Alves deram prosseguimento em sua estratégia de investir em pátios e em depósitos próprios para armazenar os bens que seriam vendidos dos clientes – principalmente de seus maiores clientes, as grandes companhias seguradoras e os bancos brasileiros. Eles adquiriram o pátio na RMSP, considerado o maior em capacidade de veículos na América Latina.

1.1.2 A primeira onda digital no leilão

Eu digo que a minha mamadeira tinha escrito ‘leilão’. Tive a oportunidade de ingressar na empresa da família, em uma casa leiloeira tradicional, uma casa leiloeira que inovou muito na década de 1980. Que criou diversos produtos para a época. Tive a chance de estar vivendo ali e um olhar revolucionário. (Renato em entrevista para podcast, 2021)

Os primeiros leilões na Internet tiveram início antes da popularização da Rede Mundial de Computadores (*World Wide Web*). Ao lembrar a história dos leilões online ainda no começo dos anos 2000, Lucking-Reiley (2003: 228) mostra que o modelo de negócios composto pela intermediação na venda de um bem já era utilizado na Internet antes do lançamento do *NCSA Mosaic*³⁶, em 1993. Esses leilões eram baseados em textos em fóruns de discussão, onde os lances eram realizados principalmente por intermédio de listas de

³⁴ Os Anuários Estatísticos estão disponíveis em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>. Último acesso em 10 de fevereiro de 2024.

³⁵ É também o caso do Rubens Mariano, tratado a seguir.

³⁶ Primeiro programa de navegação Web para Windows e Macintosh.

correio eletrônico. As regras nesses leilões por grupos de discussão podiam variar, mas o mais comum era que os compradores enviassem suas licitações por e-mail e os vendedores publicassem as atualizações diárias dos lances mais elevados.

A forma dos leilões online como conhecemos hoje teve início em 1995 (Lucking-Reiley, 2003, 229) com o surgimento de duas plataformas destinadas a automatizar os lances: o *Onsale*, em maio, e o *eBay*, que se tornou o mais conhecido, em setembro. Foi comum, durante o trabalho de campo, ouvir de leiloeiros e empresários do segmento, assim como ver em livros e materiais do setor, que o modelo brasileiro é devedor das características do *eBay*. Diferente do modelo por listas de discussão, os leilões por plataformas permitiram que a interface de utilização da web fosse utilizada para dar lances. Ou seja, a possibilidade de interessados demonstrarem disponibilidade máxima para pagar era intermediada por ferramentas da web que automatizavam as transações. Não era mais necessário que os interessados enviassem suas licitações por e-mail, já que poderiam fazê-las com recursos dos próprios sites de navegação. Nesse momento da história do mercado, houve uma descentralização dos negócios, em que pessoas vendedoras podiam listar seus itens para venda; os itens, no geral, eram de colecionadores e os custos de transação pequenos. Esse modelo de plataforma baseada em vendedores individuais se popularizou na virada para os anos 2000³⁷ e logo alcançou popularidade nos Estados Unidos.

Renato era um jovem de 20 anos nesse momento, “sempre interessado nas áreas de tecnologia e produto”. Ele é um homem branco e pode ser enquadrado com o que conhecemos como um típico *business man*. Sobrinho de um dos fundadores da Alves Armando, Renato carrega o nome da leiloeira brasileira e compõem a nova geração que conduz o negócio familiar. Desenvolveu seu primeiro site em 1997, quando foi responsável por uma interface para otimizar os anúncios de itens de leilão. Ele tinha o desejo que imagens dos itens apregoados fossem disponibilizadas para compradores interessados dias antes da licitação. Como ele próprio narra, “fui atrás das oportunidades que tinham dentro da própria empresa para me desenvolver como pessoa. Achei na área da tecnologia uma área promissora”. Tecnologia, para Renato, não se restringe ao desenvolvimento de hardwares e softwares. Assim como nos discursos de executivos estadunidenses de tecnologia do começo dos anos 2000 (Morozov 2013), ele a vê como um meio para solucionar problemas reais de consumidores e, com isso, tornar o mundo um lugar melhor, mais aberto e mais conectado.

³⁷ Parte significativa do crescimento e popularização dos leilões do eBay no mercado estadunidense se deve pela entrada da companhia na NASDAQ em setembro de 1998. Disponível em: <https://www.ebayinc.com/company/our-history/>. Acesso em 10 de janeiro de 2024.

Foi com a ideia de desenvolvimento pessoal atrelada ao desenvolvimento de tecnologias para o mercado que o empresário viajou, no começo dos anos 2000, para os Estados Unidos. O país já era uma potência na comercialização online de veículos usados e ele queria ter contato com os leilões que lá aconteciam. Trouxe a ideia para o Brasil e a apresentou para seus tios fundadores da Alves Armando. O negócio na Internet parecia atrativo pela possibilidade de lucro envolvida: se permitia baixar os custos de organização para os vendedores, possibilitaria aumentar a procura de interessados geograficamente dispersos no país, agora conectados a partir de uma rede móvel. Compradores teriam maior comodidade e facilidade, atuando na expansão da capilaridade nacional de vendas do mercado. Entretanto, seus tios não receberam a ideia com entusiasmo: “Senti que não era o meu tempo na hora que estava acontecendo [o início dos leilões online]. Eu estava à frente do tempo para eles [para a leiloeira da família]”, ele diz. Mário, um dos fundadores, recorda que eles inicialmente tinham ressalvas quanto ao investimento na internet: “no começo, eu e Lucas [irmão fundador de Mário] éramos um pouquinho contrários a investir em internet. A gente pensava que teria um público restrito”. Mas Renato conta que não desistiu. Era necessário realizar uma “transformação cultural”, sair do analógico e ir para o digital. Ele diz que “briguei com Deus e o mundo. Acreditei nisso piamente. Falei que queria fazer e que iria conseguir fazer”.

Renato não tinha respaldo dos tios fundadores para tentar aplicar as ideias que teve contato no negócio familiar, mesmo que seus motivos de aumento de lucratividade fossem convincentes. Confiança e identificação, atribuída ao papel que “laços fortes” desempenham nas redes sociais para a adoção de inovação (Granovetter 1973), não foram suficientes; Renato associa a falta de credibilidade a ele associada à pouca idade que tinha no período. Decidido a seguir em frente com sua “visão”, fundou a GrandeBid com a ajuda de seu irmão, um *marketplace* de leilões. “Eu tinha um projeto sólido, um nome que abre portas e eu estava tentando arrumar investidores em um mundo de dinheiro”. Conseguiu apoio financeiro do extinto Unibanco a partir de uma chamada para investimentos em *startups*, em 1999, e o negócio logo se tornou um dos maiores *players* no segmento na América Latina da época. Diferentemente do modelo eBay, de vendas individuais e pessoais, a ideia era concentrar os negócios de procura pelos bens em um único lugar: para isso, os anúncios viriam principalmente de empresas e organizações, como o Banco Central, que venderia seus ativos na plataforma. O peso do nome familiar, adquirido pelos tios de Renato, o ajudou a atrair vendedores e garantir o sucesso inicial da plataforma. Sua plataforma fez sucesso, tendo sido

a primeira no mercado latino-americano. “Eu consegui, em 5 anos, criar cultura e dizer para todo mundo que o leilão só vai ser pela internet.”

A GrandeBid representou muito mais do que uma simples conquista pessoal, como ele recorda; foi também uma afirmação de sua reputação e um ganho de confiança por parte de seus familiares. Mas uma conquista tortuosa e com momentos difíceis, ainda que Renato os veja como necessários e os integre na construção de sua narrativa de sucesso no mercado. Poucos meses após o lançamento da GrandeBid, em abril de 2000, a NASDAQ passou por uma crise com empresas de tecnologia que fez com que o Unibanco parasse de financiar seu empreendimento. Ele recorda que teve que vender seu carro na pior época, mas que “toda notícia ruim tem uma oportunidade para aqueles que estão melhor preparados no momento”. Sua preparação e sucesso pelo trabalho, no caso, vinha de uma mistura das qualidades empresariais de capacidade de antecipação e inovação em fugir do enquadramento usual dos problemas, que nos remete à ideia do empresário schumpeteriano³⁸ (1961), destacadas em decorrência de sua condição familiar de conhecer o mercado leiloeiro e suas necessidades na época.

Renato viu seu negócio, até então focado em venda de ativos de empresas, começar a crescer rapidamente e atrair a atenção de outros leiloeiros. Era o momento de expandir as bases econômicas e de operação na Internet. “Os leiloeiros logo perceberam porque o próprio mercado começou cobrar [a presença deles na Internet]”. O momento de inflexão teria sido o processo que levou à falência do Banco Santos, em 2004, quando o Banco Central decretou intervenção na instituição financeira³⁹. O leilão, conduzido pela GrandeBid e contratado pela maior autoridade responsável pelas medidas econômicas do país, era apenas um dos capítulos da extensa caminhada judicial para reaver os prejuízos aos credores do Banco. “Foi uma das maiores coisas que eu fiz. O Bacen [Banco Central] entendeu a proposta de valor dos leilões. Foi um sucesso, um tsunami. Todo mundo viu, todo mundo entendeu”. Vinte anos após o evento, em 2020, o empresário relembra esse período como a “primeira onda dos leilões”.

Renato construiu confiança na digitalização do mercado por meio da ampliação de empresas atendidas por seu negócio antes de expandi-la para outros leiloeiros brasileiros,

³⁸ Em sua dissertação de mestrado, Cruz Junior (2019) busca mapear alguns dos difusores do discurso empreendedor no Brasil, sobretudo a partir de revistas e influencers sobre o tema. O autor salienta uma dissonância entre o veiculado discursivamente sobre empreendedorismo nesses canais, que, tratando do espírito aventureiro e disruptivo nos remete à ideia do empresário schumpeteriano, e o assumido por esses atores, que se trata, na realidade, mais da busca por oportunidades lucrativas.

³⁹ Sobre a falência do Banco Santos, consultar em <http://www.bancosantos.com.br> Último acesso em 10 de janeiro de 2024.

incluindo o negócio de seus familiares. Ele conta que “Leilão online, até 2005, era sinônimo de GrandeBid porque não tinha outros leiloeiros fazendo online. Se tivessem que fazer, não era por convicção, era por obrigação. E todos no tempo foram obrigados a fazer.” A confiança que tinha de empresas, depositada no nome familiar construído pelos predecessores, foi fundamental durante essa expansão inicial. O negócio parecia lucrativo. A Alves Armando aderiu ao “projeto embrionário” de Renato no ano de 2005, realizando leilões simultâneos. Ou seja, os itens à venda eram anunciados para os presentes no auditório em São Paulo, enquanto o leilão era transmitido simultaneamente pela Internet. Compradores e possíveis interessados poderiam agora assistir de suas residências, dispersas pelo Brasil, não necessitando mais se deslocarem até a região do leilão. Os lances poderiam ser realizados por Internet, Fax ou telefone.

Ampliando sua ideia para os leiloeiros e negócios familiares, a dificuldade, agora, estava em mudar o *mindset* da base compradora acostumada ao formato tradicional de leilões presenciais.

1.1.2.1 Uma revolução mais cultural que tecnológica

Renato propunha, ainda no começo dos anos 2000, um certo tipo de transformação “cultural” para a base compradora brasileira, mais do que unicamente tecnológica. Ele chamava a atenção, com isso, para a necessidade de expandir os leilões online e moldar as percepções de compradores sobre os riscos envolvidos em uma compra online. Os leilões online já eram um negócio lucrativo no mercado estadunidense, expandindo rapidamente seu alcance para compradores na primeira metade dos anos 2000, porém vistos com certa desconfiança no mercado brasileiro. O objetivo proposto com a transformação seria, portanto, “disseminar essa cultura, disseminar esse conhecimento. [Porque] no Brasil não tem tanto essa cultura dos leilões online”. A *cultura* dos leilões online seria uma importação do modelo eBay; inspirada nos leilões estadunidenses, cujo agentes tiveram contato e se colocam como mais próximos, sua transformação diz respeito a difundi-la junto com a confiança no mercado brasileiro em ascensão. Leiloeiros passaram a se articular em associações setoriais para que o projeto de criação de estratégias de disseminação da *nova cultura* acontecesse.

Ao longo dos anos seguintes, as associações do setor passaram a adotar estratégias para disseminar informações sobre os leilões online. Uma delas foi a veiculação de

informações sobre os leilões online em jornais tradicionais do mercado e a publicação de livretos e cartilhas informativas. Era o momento de amplificação do percentual de brasileiros acessando a Internet pelo computador no país, especialmente à medida que os rendimentos domiciliares *per capita* aumentavam entre diferentes faixas populacionais⁴⁰. Essa forma *analógica* de difusão de informações foi importante e coexistiu com esforços *digitais* de modernização do mercado, não representando uma quebra ou mudança por completo do modelo anterior. As informações veiculadas adotavam uma linguagem pedagógica, destacando as facilidades proporcionadas aos interessados nos bens e reafirmando o compromisso das casas de leilão com a veracidade das informações disponíveis no online.

Renato de certa forma tinha razão. As questões culturais, assim como de dificuldade de acesso às informações, são centrais para moldar a valorização e desenvolvimento dessas tecnologias em diferentes contextos. Mas mais do que isso, é importante considerar o esforço ativo que, ao falar da *transformação cultural*, Renato direciona para aqueles que pretende “civilizar” no mercado em direção ao crescimento mercantil das casas de leilão. Amplificar as áreas atendidas pelo digital, para além de uma ideia de inclusão de consumidores no mercado e possibilidade de aumento de seus patrimônios, era também acrescer ganhos significativos para as leiloeiras naquele momento. É interessante que esse movimento de expansão das bases econômicas do mercado, por meio da inclusão dos leilões online, tenha sido posto pelo empresário como mais cultural do que tecnológico.

Antropólogos há muito têm se dedicado sobre o conceito de cultura, modificando, debatendo e estabelecendo críticas aos significados atribuídos a esse conceito. Nos últimos anos do século XX, a “importância da cultura” como uma percepção universal dos assuntos humanos se tornou um fenômeno global (Strathern 1995), entrando no léxico de empresas e governos. Gustavo Onto (2016), por exemplo, chama atenção para a narrativa construída por atores da política concorrencial brasileira sobre o que consideram o principal objetivo governamental da atividade de regulação: uma “transformação cultural” que vai de uma “cultura de negociação” para uma “cultura de concorrência”. Em um contexto de pesquisa diferente, Deborah Fromm (2022b) dedica atenção ao interesse de empresários vinculados a seguradoras brasileiras em criar e disseminar a “Cultura do Seguro”, gestada em contraposição ao bem-estar social oferecido pelo Estado.

⁴⁰ Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/13761-asi-de-2005-para-2008-acesso-a-internet-aumenta-753>. Último acesso em 10 de janeiro de 2024.

As narrativas sobre cultura, tanto no caso apresentado, como nos trabalhos sobre a inclusão do conceito por organizações empresariais e governamentais no contexto brasileiro, apontam “[...] para a necessidade de mudar hábitos se se quiser mudar a forma como as pessoas pensam. A cultura é vista como um meio de capacitação, quer para o pessoal, quer para a direção” (Strathern 1995: 2 – tradução minha). Trata-se de um conceito articulado de forma flexível e, em muitos casos, utilizado como um agente de mudança (Strathern 1995). É justamente por estar nesse domínio e apresentar uma característica variável da sociedade que, na visão de Renato, é possível intervir no *mindset* da base compradora. Por intermédio de jornais e da difusão de informações, acredita-se que a *cultura analógica* do mercado possa ser transformada.

As ideias de Renato para a digitalização do mercado leiloeiro brasileiro surtiram efeitos ao longo das décadas. Durante o segundo semestre de 2019 e o primeiro de 2020, como parte de uma pesquisa de Iniciação Científica, acompanhei os leilões da Alves Armando para estimar o volume financeiro movimentado pelo setor⁴¹. Dada a inexistência de dados oficiais sobre o segmento, compilei manualmente todas as informações presentes das listas de leilões registradas para cada semana, produzindo dados primários inéditos no Brasil (Pimentel e Pereira 2022). Considerando que a leiloeira dessa família se consolidou como a maior tanto de São Paulo, quanto do Brasil como um todo, consideramos sua receita total e forma de venda dos bens como indicativa da pujança econômica do mercado leiloeiro. Naquele momento, aproximadamente 85% das vendas da Alves Armando aconteciam para pessoas que se utilizavam da Internet como canal de compra⁴².

1.2 Acreditando na vocação

Meu primeiro contato com Fernando foi por meio de um podcast, em setembro de 2022. Naquela ocasião, Renato estava sendo entrevistado para discutir as mudanças atuais no mercado leiloeiro, especialmente relacionadas ao desenvolvimento e implementação de novas tecnologias no segmento⁴³. Assim como eu, Fernando era um dos muitos interessados no assunto e acompanhava a entrevista, mas por motivos diferentes do que eu tinha. Fernando

⁴¹ Eu acompanhei as vendas na Alves Armando, enquanto André de Pieri Pimentel (doutorando em Ciências Sociais pela UNICAMP) acompanhou os da Car Auction Corp do Brasil, que será tratada ao longo do capítulo seguinte.

⁴² Para ver sobre as dinâmicas de compradores online, consultar Pereira (2020).

⁴³ Sobre essas tecnologias, ver o Capítulo 3.

dirigia perguntas ao entrevistado, que respondia de forma solícita a ele. Era como se já se conhecessem há algum tempo. Eu estava apenas iniciando a pesquisa, e, até então alheio aos sobrenomes *cinquentões*, não conhecia os nomes tradicionais do setor. No decorrer da entrevista, Renato mencionou os avós de Fernando, o que me fez perceber que Fernando tinha uma conexão pessoal com o mercado leiloeiro. Foi assim que descobri que ele era ligado à Ferreira Leilões.

A Ferreira Leilões, onde Fernando atua como leiloeiro oficial, é uma das primeiras casas de leilão do estado de São Paulo, com sede e atuação por mais de quatro décadas na baixada santista. Procurei informações sobre ela na Internet, mas obtive resultados limitados – apenas uma página institucional e uma entrevista de 2013 no YouTube. Decidi, então, buscar por Fernando no LinkedIn. Enviei uma mensagem a ele, me apresentando e mencionando que havia assistido uma de suas entrevistas online. Fernando respondeu positivamente. Tivemos uma conversa inicial e ele se interessou em compartilhar sua história pessoal e a trajetória de sua família nos leilões. Ele gentilmente me passou seu número de telefone pessoal e marcamos nossa conversa de um dia para o outro, no período da tarde do dia seguinte.

José Eduardo Ferreira é contador de formação e foi um dos primeiros leiloeiros do estado de São Paulo. Fernando mostra a placa enquadada que exibe o nome e o número de registro na JUCESP do avô, muito baixo, com esmero. Como é conhecido, cada vez que um novo leiloeiro é cadastrado, o número de registro é acrescido em uma unidade, tornando ter um número baixo um sinônimo de pioneirismo na profissão. José Eduardo ainda possuía sua matrícula ativa na JUCESP em 2024, obtida em agosto de 1980. Seu irmão gêmeo, Evandro José Ferreira, obteve a matrícula poucos meses depois, em março de 1981. Cadastrados e regularizados no órgão que regula a atividade da leiloaria, os irmãos fundaram a Ferreira Leilões no primeiro semestre daquele mesmo ano.

A profissão e os negócios da família foram passados para os filhos homens de José, irmãos da mãe de Fernando, que trabalharam juntos no mesmo escritório da leiloeira. Fernando me contou em entrevista que seus tios administraram por mais de duas décadas a leiloeira herdada, quando, por questões administrativas e comerciais, eles se decidiram se separar. Cada um criou uma identidade em paralelo, ainda referenciando o sobrenome da família, e começaram a operar em casas de leilão distintas no começo dos anos 2000.

Fernando trabalhava com comércio exterior nessa época, na parte comercial e de exportação do Porto de Santos. Sempre foi uma pessoa comercial “que entendia de produtos”, como ele próprio me disse em entrevista. No entanto, os assuntos relacionados à profissão de leiloeiro sempre estavam presentes nas conversas de família, seja em casamentos, festas de

final de ano e churrascos na casa de praia de um dos tios. As conversas frequentemente abordavam as dificuldades de relação com empresas, no caso dos *leilões extrajudiciais*, assim como os desafios envolvidos na penhora de bens em execuções cíveis dos *leilões judiciais*, sempre preservando os segredos comerciais envolvidos.

Foi ouvindo essas histórias em momentos de lazer que Fernando começou a se interessar pela profissão de leiloeiro, mesmo trabalhando em outro segmento. Tornar-se leiloeiro era seu grande sonho. Decidiu realizar sua matrícula como leiloeiro uma década depois, em 2011, “de um dia para o outro”. Nessa época, seus tios já não compartilhavam mais a leiloeira herdada e a notícia foi recepcionada pelos familiares com preocupação, já que Fernando tinha certa estabilidade no emprego anterior. Ele optou por continuar “acreditando na vocação”, levando adiante os negócios da família, e recebeu ajuda de um dos seus tios para começar. Fernando conta que trabalhou com ambos os familiares em momentos distintos e que aprendeu muito com as oportunidades que lhe foram oferecidas.

Diferentemente dos outros leilões que tive contato ao longo da pesquisa, a leiloeira que Fernando administra hoje foca no ramo *judicial*. Isso significa que os itens não são cedidos por empresas para serem vendidos, mas são designados para venda a partir de processos judiciais nos quais dívidas não foram pagas e o patrimônio do devedor ou executado é penhorado e posteriormente leilado. Nesse processo, Fernando se torna o *fidel depositário* dos bens, conforme ele me explicou. Ou seja, é atribuída a ele a função de confiança para guardar um bem durante o processo judicial. O *peso da tradição* familiar foi um apoio inicial para Fernando no mercado leiloeiro, pois ele tinha um “nome forte” e facilmente reconhecível. No entanto, ele conta que também enfrentou dificuldades. Com a matrícula em mãos, era o momento de conquistar sua própria clientela e estabelecer redes profissionais com advogados e juízes.

1.2.1 A capacidade de retornar, mas nunca desistir

Fernando conta que é o “menor” entre todos os leiloeiros da sua família, indicando que possui menos alcance e visibilidade no mercado em comparação aos outros membros de sua família que atuam na mesma profissão. Assim como a maioria dos operadores brasileiros, ele sabe que, em um mercado tradicional como o de leilões, passar confiança para que os itens sejam cedidos para que ele os venda depende de um fator importante, que é a credibilidade associada ao nome. Construir e preservar um nome no mercado foi importante para os seus

predecessores e, passadas as gerações, é algo que “abre portas” para Fernando estabelecer suas relações comerciais no presente, como ele mesmo destaca. No entanto, ele também enfatiza que esse fator não está posto como algo natural e intransmutável; é necessário que a confiança seja reafirmada com posições idôneas e mantida em relações face a face, mesmo diante da crescente digitalização que tem caracterizado esse mercado nas últimas décadas.

Os leiloeiros não formam um grupo homogêneo, e uma parte significativa dos rendimentos econômicos de Fernando depende da *captação* de bens por meio de novos clientes judiciais. Uma das formas possíveis para expropriar judicialmente um bem de um executado é por alienação. Após alienado, o bem poderá ser posto à venda em um leilão judicial eletrônico ou presencial, com a presença de um leiloeiro público credenciado perante o órgão judiciário. A indicação de um leiloeiro para conduzir uma hasta judicial de um bem alienado pode ocorrer de duas maneiras, descritas no Novo Código de Processo Civil⁴⁴. O primeiro modo é a designação direta de um nome pelo juiz da vara onde ocorreu a alienação. O segundo modo, mais comum, é a indicação de um leiloeiro por um advogado, que deve ser aprovada pelo juiz.

Fernando, que tinha formação em Administração, inicialmente possuía pouco conhecimento na área do Direito e, por isso, começou a estudar por conta própria os processos nos quais era designado para conduzir leilões. Foi no decorrer de anos de prática que adquiriu conhecimento técnico e passou a se sentir mais confiante no *segmento judicial*. Parte importante desse conhecimento em “saber fazer” acumulado ao longo do tempo foi fundamental para estabelecer relações comerciais pautadas pela confiança com seus focos de *captação* nos leilões – seus clientes juízes e advogados.

Uma das formas que essa *captação* pode ocorrer é por meio das viagens que faz semanalmente. Fernando passa parte considerável dos dias úteis saindo da baixada santista e viajando ao interior do estado de São Paulo. Ele visita as varas judiciárias das cidades por onde passa, apresenta seu cartão profissional e solicita oportunidades de *designação* para realizar leilões aos juízes locais. Muitos viram as costas, é um trabalho exaustivo e demanda estar longe da família, mas é preciso ter “resiliência”, como ele mesmo salienta. Afinal, nem sempre a *designação* viabiliza a venda e gera lucros econômicos. Muitos dos processos não “viram em nada”, ficam meses parados por pendências na justiça e dívidas, especialmente no caso de imóveis.

⁴⁴ Ver em especial os Artigos 879 e 883 do Novo CPC, disponíveis em <https://www.projuris.com.br/novo-cpc/art-879-a-903-do-novo-cpc/>. Último acesso em 15 de janeiro de 2024.

Outra forma de captação adotada por Fernando é por meio da indicação de advogados ao juiz. Para isso, ele utiliza uma rede de contatos que constantemente telefona a fim de “ganhar os advogados”, ou seja, conseguir indicações. Quando questionado se sua experiência profissional anterior no Porto de Santos o ajudou nesse processo, Fernando confirmou que sim. Ele mencionou que essa experiência lhe proporcionou uma base sólida para entender o público com o qual está lidando, além de ajudá-lo a vender produtos – nesse caso, seus próprios serviços como leiloeiro.

Fernando me contou que se dispõe a fornecer o máximo de transparência possível na condução dos leilões e nos procedimentos de pagamento feitos após a venda. Esse foi, inclusive, um dos ensinamentos deixados pelos seus avós para preservar o nome, pelo qual ele é grato. Como ele e autores que estudam confiança em contextos empresariais sabem, a transparência é um elemento central que ajuda a sustentar confiança nos mercados (Audi 2008).

1.3 Conquistar um nome

A trajetória profissional de Rubens Mariano e de sua leiloeira homônima, a Rubens Mariano Leilões, distingue-se das demais por um aspecto basilar. Ainda que seu *negócio* carregue seu nome, diferente dos negócios da Alves Armando ou da Ferreira, a leiloeira tocada por Rubens não possui uma história ligada à sua família. Ele é, inclusive, a primeira geração atuando no ramo. Filho de marceneiro, Rubens conta que veio de uma família humilde e começou “do nada mesmo, diferente de outros leiloeiros que tinham famílias tradicionais”. Ele é ainda hoje o principal nome à frente dos negócios fundados há mais de quatro décadas. Ou seja, não se trata de um negócio passado para as gerações seguintes, mas algo criado e levado adiante pelo fundador.

Pude entrevistar Rubens em julho de 2023, após uma longa negociação de dois meses com suas assessorias comercial e financeira. Eu havia conseguido o contato das assessorias com o presidente do Sindicato dos Leiloeiros do Rio de Janeiro, entidade da qual o leiloeiro faz parte, e que achou que ele atenderia aos propósitos da pesquisa. Dada a minha insistência quase que semanal por mensagens, me passaram o número do telefone pessoal de Rubens. Mande uma mensagem e agendamos a conversa para o dia seguinte. Ele tem cerca de 60 anos, é branco, usa óculos, é relativamente calvo e bem comunicativo.

Rubens é formado em Direito e ocupava a posição de gerente em um banco no centro da cidade do Rio de Janeiro antes de ingressar nos *leilões extrajudiciais*, ramo que escolheu para se especializar. Seu primeiro contato e iniciação na profissão, no entanto, foi ao acaso. Ele conta que estava na esquina de onde trabalhava e olhou para um poste, que tinha uma placa informando o nome de um leiloeiro e a data de um leilão. Naquele momento, na primeira metade da década de 1980, “despertou” a ideia de abrir contas para leiloeiros no banco. Começou a abrir contas para vários profissionais do mercado e a prestar serviços para eles. Em 1985, cinco anos após, recebeu um convite de um importante e “pioneiro” leiloeiro do Rio de Janeiro para trabalhar com ele; Rubens aceitou e desempenhou a função de Gerente Geral ao longo dos três anos seguintes, até o início do ano de 1988, focando em bens industriais. Devido ao conhecimento técnico adquirido durante seus estudos de Direito, ele me contou que nesse período chegou a prestar consultoria jurídica sobre os trâmites legais para alguns outros operadores do mercado paulista.

O início de Rubens conduzindo hastas públicas se deu como *Preposto de Leiloeiro*⁴⁵. A nomeação para o cargo foi feita por uma outra leiloeira carioca, que, no final de 1988, telefonou para ele perguntando se tinha interesse em conduzir os leilões. O marido dela, até então general do exército, havia sido transferido para Brasília e não era mais de seu interesse atuar como leiloeira no estado. Rubens, que já possuía um nome no mercado pela experiência como Gerente Geral, havia acabado de protocolar o pedido na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro para se matricular na profissão. Ele aceitou o convite e atuou como *Preposto* por poucos meses, até o ano de 1989, quando conseguiu efetivar sua matrícula.

O leiloeiro conta que a maior dificuldade que enfrentou no começo foi conquistar um *nome*. Ele começou jovem no mercado, como ele mesmo me disse, aos 26 anos, e associa parte da dificuldade ao descrédito devido à pouca idade. Além disso, como ele não vinha de uma família tradicional no mercado, as empresas não o conheciam. “Eu não tinha um nome. Como que uma empresa ia me confiar para guardar e vender um carro?”, ele contou em entrevista. Era preciso ir devagar. Começou “comendo pelas beiradas”, com “muita luta”. Ele recorda que no Rio de Janeiro do final da década de 1980 havia poucos operadores com influência significativa sobre os estoques de bens das empresas a serem vendidos. Sua estratégia foi abordar as empresas que ainda não eram atendidas para que cedessem os ativos, batendo de “porta em porta” atrás de oportunidades.

⁴⁵ Um Preposto de Leiloeiro é designado pelo Leiloeiro Oficial para que conduza as hastas públicas em que ele não pode atuar.

Ele conta que não tinha um pátio para armazenar os bens nesse momento. A solução encontrada foi utilizar da infraestrutura das empresas, realizando os leilões nos estacionamentos dos lugares que conseguia *captar*. Similar à trajetória dos Alves Armando, Mariano conta que chegou a realizar leilões em cima de um Saveiro por um determinado período. Com as coisas melhorando, uma dessas suas primeiras oportunidades foi, ainda na década de 1990, um leilão do extinto Banco Real, vendendo automóveis. Rubens foi aprendendo com o tempo, crescendo pouco a pouco e conquistando seu nome e confiança no mercado. Assim como outros leiloeiros brasileiros, ele tem automóveis como foco de atuação, embora não venda exclusivamente veículos.

Em 2023, Mariano atendia grandes bancos e seguradoras brasileiras, além de empresas privadas, com um pátio modernizado e mais de cem funcionários trabalhando diariamente em atividades de apoio. Com uma “sólida carreira profissional”, seus valores de mercado são “credibilidade, comprometimento e confiabilidade”. Ele se orgulha de ter um “nome limpo”, isto é, de nunca ter tido desavenças com as *Comitentes* donas dos bens.

1.3.1 Queda, penitência e redenção

Tudo corria bem naquela tarde quente de um sábado de 2014. Havia acabado de completar 8 anos desde que Rubens adquirira o pátio de leilões para armazenar os veículos que seriam vendidos. Ele ainda investia dinheiro para melhorar a infraestrutura de atendimento do local, financiando boa parte das obras de aperfeiçoamento que realizava. Seu sonho era de que o depósito de veículos se assemelhasse a uma fábrica Fordista, automatizada nas funções de logística dos automóveis. A ideia era que, assim que entrassem para as vendas, máquinas fossem responsáveis pelo manuseio dos automóveis. Eles entrariam na esteira, passariam pela vistoria, seriam lavados, fotografados e somente então partiriam para o estoque.

O sonho, no entanto, precisaria de uma provação para se concretizar. O depósito de Rubens estava fechado naquela tarde, já que não havia leilões programados para o dia; havia apenas um segurança no local, um policial que prestava serviços de segurança privada. Os primeiros indícios de incêndio começaram a ser vistos por volta das 16h, com a explosão de um veículo. Rubens foi prontamente informado pelo telefone, mas não foi até o local. Ele passou mal com a notícia e com as imagens que começaram a chegar em seu celular. Todos

os familiares ficaram sentidos e preocupados, afinal, não vinham de uma família tradicional no segmento. Marta, esposa de Rubens e com quem ele tem um filho, relatou que foi um momento difícil. Ela contou à imprensa que estava muito triste, “porque lutamos tanto para construir o negócio. Depois de 15 anos, ver tudo perdido, apesar de ter seguro, dói muito”. Edmundo, seu filho, contou à imprensa na época que era difícil ver tudo aquilo acontecendo diante de seus olhos. Comerciantes do local também se solidarizaram. Foi o caso do mecânico Marcos, dono de uma loja de desmanche de automóveis da região e que havia comprado oito sucatas com o leiloeiro naquele período. Marcos comprava nos leilões da Rubens Mariano há seis anos e conhecia a índole do profissional. “Eles são muito sérios, nunca tive problema com nenhuma negociação. Sei que é uma situação difícil”, ele relatou.

O fogo se alastrou rapidamente por mais de 1200 veículos que estavam no pátio, devido ao material que compõe os veículos ser altamente inflamável, como plástico, borracha e o combustível presente nos tanques, além do calor presente no momento, que aumentou a possibilidade de propagação das chamas. Muitos dos veículos não puderam ser recuperados e foram perdidos, o que gerou uma dívida com as empresas donas dos ativos. O incêndio pôde ser visto de diferentes lugares do Rio de Janeiro, inclusive do Aeroporto Internacional do Galeão, que fica nas proximidades do depósito. A tentativa de contenção das chamas durou pelo menos quatro horas, estendendo-se até o início da noite daquele sábado. Treze carros do Corpo de Bombeiros trabalharam no combate ao incêndio, com a presença de oitenta bombeiros.

Rubens passou um tempo considerável de nossa entrevista se dedicando ao ocorrido, já em 2023. Quase uma década depois, em retrospecto, ele diz que as cenas “pareciam o Iraque em guerra. Estourou uma bomba. Todos os carros viraram cinzas”. Findado o incêndio, viria uma nova guerra: ressurgir das cinzas, dessa vez com uma dívida milionária. Afinal, ele era o responsável legal pelo armazenamento dos automóveis e, nesse caso, responsável pelos custos que o incêndio gerou para as empresas donas desses bens – as *Comitentes vendedoras*. Rubens disse que era o momento de não desistir, encarar o problema e recomeçar; o apoio das seguradoras e bancos atendidos foi de suma importância para isso. Ele conta que começou a trabalhar com uma área reduzida. Como o incêndio atingiu uma parte da infraestrutura de som da leiloeira, teve que alugar novos equipamentos e prestar os serviços de atendimento ao público em outro local, próximo ao depósito. Seu sonho de modernização do pátio da sua leiloeira teve que esperar.

Mas há males que vêm para o bem, acredita Rubens. Ele encara o incêndio como uma das muitas provações necessárias que a vida impõe para alavancar os negócios. Ele já tinha

um *nome* no mercado na época, conquistado ao longo de sua atuação profissional, e por isso conseguiu negociar a dívida ao longo dos anos seguintes. Foi um momento de inflexão em sua vida, o “começo de uma nova história”. Ele conta que sempre se esforçou em preservar sua boa conduta no mercado e, dado o crédito de confiança que lhe foi concedido, não poderia desistir. “Boa conduta”, nesse caso, refere-se à necessidade dele, como devedor, de manter os pagamentos em dia com as empresas donas dos veículos. Com a dívida finalmente quitada, anos mais tarde, Rubens conta que começou a notar que os negócios começaram a crescer rapidamente. Cada vez mais, por um breve período, mais bancos e seguradoras o chamavam para realizar a venda de seus ativos, expandindo sua área de cobertura na cidade do Rio de Janeiro. Como Rubens sabe, bancos e seguradoras atuam com certa proximidade e têm acesso aos seus credores. Para ele, preservar práticas economicamente eficientes de pagamento influenciou positivamente no seu “recomeço”.

Já em 2023, quando conversamos, meu interlocutor me contou que conseguiu uma redenção após seu momento de queda e penitência. Possuía um depósito com “grandiosa infraestrutura tecnológica e moderna”, dispondo de um auditório de leilões com “altíssimo requinte e sofisticação” para conduzir as vendas e proporcionar maior conforto aos compradores. Rubens conseguiu quitar as dívidas geradas com o incêndio e se alegrou em me encaminhar vídeos informativos sobre seu depósito, considerado “o que há de mais moderno no mundo dos leilões” dentro do mercado brasileiro.

O mercado de leilões no Brasil é heterogêneo e as histórias aqui tecidas em torno de três *casas de leilão* remetem a espaços físicos e tempos distintos. Duas delas, a Alves Armando e a Ferreira Leilões, cresceram e se expandiram a partir do estado de São Paulo; a outra, Rubens Mariano, a partir do Rio de Janeiro. Os momentos de nascimento dessas casas também variam, embora sejam temporalmente próximos. Enquanto os avós de Luiza e Bruna e de Fernando começaram seus negócios no final da década de 1970 e começo da década de 1980, Rubens fundou sua leiloeira homônima no final dos anos 1980.

De diferentes modos, os operadores narram seus feitos e suas obras em meio às “guerras” de seus tempos, convocados a tornarem-se “empreendedores de si mesmos”. Tipos de “empreendedores populares”, decerto, temporal e geograficamente localizados, mas

capazes de mobilizar imaginários de sucesso que transcendem suas épocas. Como eles próprios contam, vieram de origens modestas, com poucos recursos, e batalharam intensamente para construir seus *negócios*. Dentro de suas narrativas, exibem uma ética combativa e uma forma de contá-la que lembra os serviços simbólicos de testemunhos evangélicos de Cortês (2021). Em algumas dessas histórias – e em especial para Renato –, a propensão à inovação aparece quase como um traço genético, algo que pode ser transmitido junto com o *nome* pessoal.

Se os elementos descritivos variam a cada caso, há, no entanto, uma “ordem social no mercado”, para lembrar o trabalho de Beckert (2009), ou macroprocessos que atravessam e constituem todas essas histórias dentro das famílias. Mesmo em estados diferentes, essas famílias fazem parte das regiões que, juntas, concentram o maior número de veículos totais do país. Os grandes operadores que “jogam na série A”, como meu interlocutor diria, tem a ver com uma sobreposição de localizações e tecnologias que, em um momento específico da história da profissão no Brasil, foram construídas em torno de “nomes”.

Essa sobreposição de eventos, onde os grandes operadores construíram um *nome*, não escapa das contradições inerentes à Lei que regula a atividade e à construção de um mercado doméstico de veículos usados. Primeiramente, uma lei inalterada desde o seu surgimento, que, embora restrinja a formação de empresas com leiloeiros, permite com que estes atuem de maneira semelhante, mas em seus nomes pessoais. Em segundo lugar, programas de desenvolvimento econômico nacional baseados no uso do automóvel para estimular o consumo de veículos dentro do país, mas que, para isso, atraíram empresas transnacionais.

Parte considerável desses operadores brasileiros atuou de forma relativamente sem concorrência no mercado de leilões do país ao longo das três décadas seguintes a 1980. Criaram Associações e Sindicatos para garantir benefícios à sua classe, além de inaugurarem novos pátios operacionais em cidades do interior de seus estados, ampliando as áreas de cobertura dos seus *negócios*. Firmaram parcerias com bancos e seguradoras, seus maiores meios de *captação* dos veículos que serão vendidos. Eles expandiram suas bases econômicas, aumentando seus negócios e os passaram para as gerações seguintes, assim como os nomes das famílias que integram. Essas bases econômicas, para alguns deles, ao longo do tempo, permitiram uma atuação política.

No próximo capítulo, acompanharemos a entrada de uma empresa de leilões estadunidense no mercado brasileiro, até então controlado por grupos de leiloeiros brasileiros tradicionais e familiares. O grupo nacional, organizado em torno de entidades do setor, começou a atuar como um “empreendedor moral” contra a empresa estrangeira, instaurando

uma disputa por fatias de mercado e *captação* de empresas seguradoras. Até então, essas empresas atendiam grupos brasileiros com exclusividade. Veremos como o aspecto *personalíssimo* da Lei que regula esta atividade comercial tem permitido uma atuação de grupos brasileiros setorizados em dois sentidos. Primeiro, a confiança atribuída ao *nome*, especialmente da família, ou a desconfiança de não ter um *nome* é um elemento discursivo acionado nessa disputa; depois, a confiança nas instituições e na regulação estatal da atividade são elencadas como formas para garantir o que qualificam como “concorrência justa”.

CAPÍTULO 2

Uma concorrente externa

Capítulo 2: Uma concorrente externa

Era o mês de agosto de 2019 quando começou a circular por grupos de WhatsApp e páginas institucionais um documento intitulado “Carta convite aos leiloeiros”⁴⁶. O arquivo era assinado por Luís Campos, leiloeiro com matrícula ativa na JUCESP e, até então, presidente de duas entidades paulistas do setor: a Associação Nacional dos Leiloeiros Judiciais (ANLJ) e o Sindicato Patronal dos Leiloeiros do Estado de São Paulo (SINDLEI-SP). Ambas as entidades desempenham funções importantes para a leiloaria no estado. Em seus respectivos estatutos, é possível encontrar uma parte considerável das prerrogativas adotadas para o tratamento de seus associados: como entidades, elas são responsáveis pela “proteção e representação da categoria econômica dos ‘Leiloeiros Oficiais’ perante as autoridades administrativas e judiciárias”.

Com o subtítulo de “São tempos de luta para os leiloeiros deste Brasil”, a carta posicionava-se criticamente diante de um contexto específico. Na época, estava em tramitação um Projeto de Lei Complementar (PLC) de 2017 que propunha alterações em alguns dos pontos presentes no Decreto da Lei do Leiloeiro. As entidades compartilhavam o temor diante das “implicações desta temida Lei”. Para os leiloeiros brasileiros, os pontos tocados pelo PLC eram graves e gerariam um “futuro obscuro”, uma “deformação no formato dos leilões” e “deslegitimação da nobreza da atividade”. O documento ainda fazia um apelo: mais do que nunca, era hora dos leiloeiros de todo o Brasil se unirem para lutar por uma causa comum. Para isso, havia um repertório prático de ações para os profissionais articulados em torno dessas entidades: eles deveriam “acompanhar os trâmites, ter ciência das mudanças propostas pelo PLC e defender a todo custo a nossa atuação como leiloeiros”. Ao fim, era de interesse dessas entidades que a Lei de 1932 não fosse alterada; ela “ainda que seja antiga”, é vista por eles como “perfeita em suas normas”.

Além de se posicionar contra as mudanças na Lei, a carta ainda designava explicitamente o principal agente que estava interessado na alteração dela: a empresa Car Auction Corp do Brasil (CAP). A mudança seria de interesse de “prestadores de serviços (empresas privadas) que intentam a participação em leilões na condição do leiloeiro”, e que, por isso mesmo, agiriam de “má fé”. A alusão direta à CAP no documento refere-se à empresa estadunidense que desde 2012 tem se destacado no mercado nacional de comercialização de

⁴⁶ Eu escrevi o conteúdo da carta no meu caderno de anotações; meses depois, quando, retornei para o site institucional que continha a carta, notei ela já havia sido retirada do endereço eletrônico.

veículos usados, focada na prestação de serviços para leilões. Na visão dos operadores brasileiros, as alterações na Lei do Leiloeiro, fomentadas e levadas a cabo em instâncias institucionais pela empresa, deixariam o mercado pouco regulado, aumentando a vulnerabilidade à atuação de grupos criminosos que aplicam golpes no ambiente online de negociações.

Os leiloeiros brasileiros mantiveram hegemonia no mercado de leilões ao longo de mais de três décadas. Durante esse tempo, eles se beneficiaram dos momentos de crises que acometeram boa parte da população e aumentaram suas áreas de cobertura nas regiões que atendem. Crise para alguns, possibilidades de ganhos para outros. Com o tempo, suas bases materiais se converteram em poder político. Mário, por exemplo, ocupou um cargo de Senador por um estado na região Norte do país, lugar onde nunca havia residido, ainda no ano de 2012. O cargo durou quatro meses, período em que exerceu o mandato como primeiro-suplente em nome do titular, seu amigo e governador do mesmo estado. Como informado pelo partido, o afastamento do então titular ocorreu por sua preparação de candidatura ao grau de Grão-mestre da maçonaria do estado. Anos antes, no começo dos anos 2000, Mário também havia atuado como presidente de uma das entidades do setor no estado de São Paulo, cargo que durou por quase uma década.

Esses grandes operadores brasileiros, fundamentados na tradição de seus negócios familiares e capitaneando posições na política institucional, já sabiam da atuação da Car Auction Corp desde o início de seu funcionamento no território brasileiro, em 2012. As reações a esse início eram das mais variadas possíveis, mas se restringiam a comentários em jornais do segmento e em entrevistas. Houve os que se posicionavam contra, os que achavam que os negócios dela não iriam para frente e os que preferiam não se manifestar. Em novembro de 2013, poucos meses após a instalação e início das atividades da sede companhia em São Paulo, Fernando Ferreira participou de uma entrevista em um programa no YouTube. O entrevistador, que também era leiloeiro, em dado momento pediu para que ele manifestasse sua opinião sobre a atuação de empresas nos leilões. Como se sabe, a atividade leiloeira no Brasil é *personalíssima*, exercida no nome dos profissionais, que não podem formar empresas. O entusiasmo do entrevistado com a pergunta, que esperava uma posição crítica diante da atuação da companhia, logo cedeu espaço à resposta de Fernando, mais tímida. Na época,

Fernando respondeu apenas que não gostava de entrar nesse mérito, mas que era avesso à ideia.

Não mais no plano das interações cotidianas, conforme a pesquisa ia avançando e eu voltava aos dados para analisá-los, eu parecia ver o conflito entre leiloeiras com bases tradicionais e a Car Auction Corp como algo latente nos últimos anos no país, presente em outros tipos de mercado. Trata-se de um conflito não apenas no mercado leiloeiro, mas entre elites bem estabelecidas, com poder de decisão e influências políticas, e empresas com promessas disruptivas para o mercado (L. D. Motta et al. 2023). Já não estamos mais falando da clássica luta de classes, mas de grandes *players* disputando legalmente fatias do mercado. Evidentemente, os arranjos técnicos envolvidos nessas disputas, bem como os discursos acionados para defender os negócios, variam. No entanto, parece ser recorrente a utilização da arena estatal para restringir o que esses grupos, de ambos os lados da disputa, qualificam como “concorrência desleal”.

Há que se ter em mente, por exemplo, as barreiras legais que empresas de ônibus tradicionais, em sua maioria fundamentadas em negócios familiares e organizadas em torno de Associações, têm demandado para a operação da Buser nos últimos anos⁴⁷. Ou, então, de modo ainda mais similar com o caso analisado, veja-se a entrada da *startup* francesa Swile no mercado de benefícios de vale-alimentação e refeição no Brasil. A *startup* tem enfrentado ações judiciais de grupos tradicionais brasileiros associados, que alegam que o modelo de negócios adotado por ela tem gerado prejuízos para o mercado e para a concorrência⁴⁸. Assim como nesses outros casos, operadores tradicionais de leilões têm agido sob a forma de “empreendedores morais”, nos termos de Becker (2008), em uma cruzada moral contra a companhia internacional.

No caso em tela, as estratégias de desqualificação da Car Auction Corp do Brasil se articulam com e embasam as demandas e pressões junto a órgãos políticos para que grupos brasileiros restrinjam a atuação da concorrente estadunidense. Ou seja, a regulação estatal se torna uma das principais arenas desse conflito. O acionamento e a defesa da Lei do Leiloeiro, como evidenciado pela “Carta convite” que abre este capítulo, são os modos como isso ocorre, sendo a sua especificidade. Como Becker nos ensina em seu livro *Outsiders* (2008), regras,

⁴⁷ Ver, por exemplo, a atuação da Associação Brasileira de Transportes Terrestres de Passageiros (ABRATI). Disponível em <https://www.uol.com.br/carros/colunas/paula-gama/2023/07/21/buser-vai-gastar-r-50-milhoes-com-aco-es-judiciais-contr-a-negocio-em-2023.htm>. Último acesso em 24 de maio de 2024.

⁴⁸ Ver, por exemplo, a atuação da Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador (ABBT). Disponível em <https://valor.globo.com/legislacao/noticia/2024/01/31/justica-concede-indenizacao-a-grandes-empresas-de-beneficios.ghtml>. Último acesso em 24 de março de 2024.

mesmo as legais, não são automáticas e sua imposição depende, antes, do empenho de atores interessados em justificar sua existência, que se tornam “empreendedores morais”. Impor as regras, assim, carrega a necessidade de justificar as existências de sua imposição por meio de um meio legal – aqui, as instituições de concorrência que passaram a ser acionadas. Para que isso ocorra, justificativas de imposição estão diretamente ligadas à identificação dos infratores e dos danos ao grupo (Becker 2008), que precisam ser descobertos, mostrados e cobrados, além da capacidade de atrair adeptos.

Para analisar a atuação desses “empreendedores morais, neste capítulo me baseio em uma abordagem cultural aos estudos de confiança (Zhai 2016), sobretudo em trabalhos relacionados à capacidade política de determinar o poder do governo, que se justifica nas crenças desses atores (Beetham 1991). Cada vez mais, nos últimos anos, leiloeiros brasileiros têm acionado esferas institucionais ligadas à regulação de mercado e à concorrência para averiguar condutas da empresa internacional no mercado. Fazem isso porque confiam na capacidade do sistema e das instituições políticas legislarem segundo seus interesses. Em outras palavras, os leiloeiros tradicionais brasileiros confiam que as instituições de regulação da economia têm poder e capacidade de garantir a previsibilidade para operação neste mercado, e esperam que sejam a favor da preservação da manutenção do controle que têm desse mercado.

Este capítulo tem como mote empírico os esforços para mudanças e os esforços para manutenção da principal Lei que regula a profissão de leiloeiro no Brasil. Para isso, descrevo os trâmites burocráticos e os caminhos desse conflito ao longo do tempo. Destaco as tramas políticas e os discursos construídos pelos leiloeiros brasileiros que justificam a impessoalidade de confiar na atuação da empresa estrangeira, uma vez que ela não tem um *nome*, e os relaciono com o caráter *personalíssimo* da Lei. Os detalhes e as pessoas implicadas nessas tramas são fundamentais para compreender os rumos das batalhas travadas. Vamos a eles.

2.1 O problema de confiar naquilo que não se conhece

Eu estava coletando dados sobre as vendas da Alves Armando, em 2019, quando vi a menção à Car Auction Corp do Brasil pela primeira vez. Realizamos uma visita ao pátio de operações da companhia tempo depois, localizado na Região Metropolitana de São Paulo. Similar ao pátio de outras leiloeiras, encontrava ali a imagem que, para muitos, poderia se assemelhar a um “cemitério de carros”. Veículos queimados, cobertos de lama e com batidas

compunham a paisagem do local. A diferença principal com outros estabelecimentos comerciais desse tipo, no entanto, residia em uma das placas na entrada. Contrariamente aos outros pátios de leilões que tive contato ao longo da pesquisa, o da Car Auction Corp não indicava um *nome* próprio. O letreiro, ao invés de manifestar a operação da companhia por meio de seu *nome*, indicava “Pátio Pacífica”. Era uma clara alusão à Pacífica Seguros, uma seguradora líder na recuperação de veículos que passaram por algum tipo de *sinistro* e que vem investindo em tecnologias de segurança e monitoramento para a expansão de seus negócios no Brasil⁴⁹.

A CAP iniciou suas atividades no Brasil a partir da aquisição de três pátios em São Paulo, em novembro de 2012. A história da companhia, porém, é mais antiga e remonta ao ano de 1982, quando foi fundada por um comerciante na Califórnia, nos Estados Unidos. Jameson, responsável pelo início e atual presidente do conselho de administração, conta em um vídeo institucional que herdou o “espírito empreendedor” de seu pai, um homem simples, com baixo nível de escolaridade, mas que conseguiu ter o próprio negócio mesmo diante das dificuldades. O sucesso, no entanto, não deve unicamente aos seus atos; Jameson os atribui ao Senhor, como ele mesmo diz, a quem ele e a esposa oram, dedicam os feitos no mercado e agradecem todos os dias. Os aspectos seculares em sua fala, quando localizados geograficamente, mostram que, desde o início, seus valores econômicos estiveram firmemente plantados na religião, de onde obteve providência divina – algo em consonância com um dos mitos fundacionais presentes na experiência norte-americana (Fonseca 2007).

A expansão da companhia para outros países, porém, não fazia parte dos planos iniciais e passou a ocorrer anos mais tarde, em 2010, com a troca do CEO (*Chief Executive Officer*) global da empresa. Começar a operar em novos mercados internacionais tornou-se uma aposta da empresa. Para isso, a Europa passou a ter prioridade – primeiro a Inglaterra, depois o Reino Unido, Finlândia e Alemanha. Presente em mais de onze países e administrado cerca de duzentos pátios, o Brasil representa, hoje, o único país do chamado sul global em que a multinacional mantém atividade.

Como se trata de uma empresa com capital aberto na Nasdaq⁵⁰ desde 1994, é comum a publicação de Relatórios públicos anuais sobre suas finanças. Esses relatórios financeiros auxiliam investidores, administradores e órgãos de fiscalização governamentais a constatar a

⁴⁹ Conforme o trabalho de Fromm (2022: 144-146) demonstrou, a Pacífica Seguros foi um dos atores importantes para a implementação do sistema de etiquetagem de peças ligado à Lei do Desmanche, ainda no ano de 2014. Além disso, um outro projeto da seguradora é a construção de seu próprio Desmanche, o “Recicla” (Fromm 2022).

⁵⁰ Segunda maior Bolsa de Valores dos Estados Unidos, atrás apenas da Bolsa de Nova York.

saúde financeira do empreendimento, além de trazer mais clareza ao fazer o controle financeiro e cálculos dos resultados de suas aplicações na Bolsa. Eu consegui acessar os relatórios desde 2010 por meio do site estadunidense, ano em que começaram os planos de sua expansão. No entanto, a companhia não fazia referências à sua atuação no Brasil no Relatório Anual de 2012, ano de início de suas atividades no país. Um dos motivos é pela compra tardia de pátios operacionais, que ocorreu somente em novembro daquele ano. A situação mudou drasticamente no relatório seguinte, quando houve um aumento de 22% no faturamento com as vendas de veículos em relação ao ano anterior. Segundo a empresa, parte desse aumento deveu-se à expansão internacional durante o ano para a Alemanha, Espanha, Emirados Árabes Unidos e Brasil. Com o Brasil finalmente figurando como um dos locais de expansão da companhia, o principal desafio passou a ser estender as regiões atendidas no país.

É verdade que a implementação de novos pátios pela CAP para a comercialização de veículos nos países depende de regulações locais e especificidades técnicas de cada local onde a empresa aporta. A administração brasileira da companhia ficou a cargo de seu CEO local, Jarbas Lousada, um profissional que possui uma longa lista de especializações em governança corporativa e administração. Todas as áreas por onde transitou foram estratégicas para o mercado, incluindo E-commerce, marketing e gestão executiva de negócios, com experiências em empresas globais ligadas ao mercado automobilístico. Dada a sua expertise, Jarbas foi o designado para a expansão interna da companhia. A participação em eventos internacionais é quase uma constante para ele. É frequente encontrá-lo em postagens de coquetéis e divulgações de sua participação em eventos internacionais sobre o mercado leiloeiro, além dos prêmios de inovação conquistados desde 2012.

A Car Auction Corp do Brasil, representada pela figura pública de seu CEO, logo ganhou espaço em meio ao tradicional e familiar mercado leiloeiro do país. Ela rapidamente expandiu suas bases de *captação* de *ativos* por empresas, dos quais os carros são elencados como principais bens. Assim como em outros países, como acontece no caso dos Estados Unidos, no Brasil a empresa foca seus meios de *captação* sobretudo em seguradoras, por meio de leilões *extrajudiciais*. As estimativas da empresa são de que 75%⁵¹ dos carros anunciados em leilão sejam recuperados por companhias seguradoras, com as quais firmaram contrato. A parceria favorece ambas as empresas, já que a seguradora pode recuperar parte do dinheiro gasto com a indenização ao assegurado através da venda dos veículos recuperados em leilão; por outro lado, a leiloeira ganha uma comissão sobre essas vendas. Vender veículos

⁵¹ Informação disponibilizada pelo CEO local da empresa em entrevista para evento de seguros, realizado em dezembro de 2023.

recuperados em leilões é uma estratégia já comum para muitos dos leiloeiros do país e foi também adotada pela multinacional. A expressão física mais visível dessa relação entre a companhia leiloeira e empresas seguradoras é a instalação do “Pátio Pacífica” na Região Metropolitana de São Paulo.

De acordo com a companhia, o Brasil está no foco de sua expansão. Em entrevista a um importante jornal especializado na veiculação de notícias e informações sobre o mercado segurador, em 2020, o CEO da companhia manifestou os interesses globais da empresa.

O Brasil representa o maior investimento da Car Auction Corp para entrar no mercado na última década e a nossa expectativa é de continuidade nos investimentos para atender ainda mais clientes no país. Isso porque enxergamos muito potencial no mercado brasileiro e, por isso, temos um plano robusto de expansão para transformarmos a Car Auction Corp do Brasil em uma empresa de abrangência nacional. Para atender melhor aos nossos clientes, essa expansão é fundamental e deve acontecer com a instalação de mais pátios em outras regiões. (Entrevista disponível em revista de setor, janeiro de 2020).

Na época da entrevista, a companhia contava com pátios distribuídos nas regiões Sul e Sudeste. Juntas, essas duas regiões concentram aproximadamente 67% do total de veículos que perfazem a frota nacional total⁵². Devido ao grande número de veículos nessas regiões, o interesse da Car Auction Corp nelas se deve, sobretudo, à capacidade de colocar à venda automóveis obtidos por meio de seguradoras, bancos e renovação de frota. Mas as ambições no mercado brasileiro não se restringem apenas a essas regiões, como bem nos informa este interlocutor. O plano, ainda em 2020, era de que os negócios tivessem abrangência nacional, expandindo a área de cobertura através de pátios operacionais para as outras regiões. A instalação de mais pátios começou em novembro daquele mesmo ano, em meio à pandemia, com a inauguração de negócios da CAP nos estados do Norte, do Nordeste e na região central do país.

O motivo da empresa ter o mercado brasileiro de veículos usados como o maior de seus investimentos, como nos diz o CEO local, deve-se ao “potencial” da região. “O Brasil é um mercado muito bom”, ele afirma. Em entrevista a outro importante meio midiático do setor, o CEO manifestou que “Pelo tamanho do mercado doméstico, o Brasil é um dos

⁵² Dados coletados a partir da Secretaria Nacional de Trânsito (SENATRAN) por Unidade Federativa e Tipo de Veículo, disponíveis em <https://www.gov.br/transportes/pt-br/pt-br/assuntos/transito/conteudo-Senatran/frota-de-veiculos-2022>. Último acesso em 10 de fevereiro de 2024.

mercados prioritários da companhia”⁵³. Assim como outros leiloeiros brasileiros notaram na década de 1980, o negócio envolvendo carros é algo lucrativo em um país com altos índices de desigualdade e com políticas estatais voltadas para fomentar o consumo local, como ocorreu no passado e ainda ocorre⁵⁴ no Brasil.

2.1.1 “Uma concorrente sem nome”

Eu sou extremamente contra [a atuação da CAP no país]. Eu acho que o leiloeiro tem que ser o nome dele, porque isso também dá margem para que os leilões falsos tenham mais facilidade de operar. Você tem lá “**Luiz Gustavo Simão Pereira Leilões**”: eu sei que eu vou arrematar uma coisa no leilão e depositar na conta do Luiz. Agora, se eu coloco lá “LGS Leilões”, eu vou depositar na conta de quem? “Não, pode depositar na minha conta, que eu sou a responsável financeira” ... e aí é fraude. **Então, o leiloeiro é pessoa física, e não pessoa jurídica. Só que o pessoal cria esses nomes fantasia**, e a [empresa], você sabe muito bem, é uma empresa americana que veio ao Brasil querendo dominar o mercado, porque lá fora os leilões são empresas. Lá não é como no Brasil. Eles contratam leiloeiros jovens, que estão começando, pagam a eles e eles administram os leilões. Isso é uma coisa muito temerária para todos os leiloeiros. (entrevista com leiloeiro, segundo semestre de 2023. Grifos meus)

A proliferação de pátios operacionais da Car Auction Corp nos últimos anos mudou a dinâmica de poder que determina como e para quem o valor é gerado, extraído e acumulado ao longo do pujante mercado nacional de compra e revenda de veículos usados. É fato que a empresa se tornou um *player* que disputa fatias do mercado, antes controlado por negócios familiares. Na prática, no entanto, é interessante notar que a companhia não adotou algo diferente do que leiloeiros tradicionais há muito têm feito em direção ao consumidor final. Ela estabelece relações comerciais para anunciar veículos das mesmas fontes que eles, ainda que concentre parte decisiva dos ativos disponíveis; não faz promessas disruptivas para fidelizar clientes. A diferença principal, logo notada por operadores brasileiros, reside no nível de sua organização interna e na capacidade de manter interlocuções políticas.

⁵³ A frota de veículos no Brasil é considerada uma frota “velha”. Dados do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores) estimaram que, em 2021, os 38.235.585 veículos circulantes no país, 18,2% tinham entre quatro e dez anos de fabricação e 17,8% tinham entre onze e vinte anos.

⁵⁴ A importação de veículos no Brasil é atualmente condicionada pela Portaria SECEX Nº 249, de 04 de julho de 2023. No caso de veículos usados, a importação é permitida apenas para automóveis com mais de trinta anos e predominantemente para colecionadores, pois é necessário que o importador comprove estar associado a algum clube de antigo mobilistas filiado a Federação Brasileira de Veículos Antigos. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/PortariaSecex249de2023TextoConsolidado.pdf>. Último acesso em 24 de julho de 2024.

Era sobre essas diferenças que o leiloeiro me falava explicitamente enquanto conversávamos, utilizando meu próprio nome pessoal como exemplo. O ponto dele era que, diferentemente de como acontece no caso dos leiloeiros brasileiros, a companhia não possuía um *nome*; ela tinha, de fato, um *nome* cadastrado, mas era um *nome fantasia*, e não um *nome pessoal*. Isso representa um modo de operação diferente, pois os leiloeiros brasileiros administram seus estabelecimentos a partir de seus nomes civis. Ele me deixava claro que essa não era apenas uma questão de escolha. Ao me falar sobre isso, o leiloeiro também estava me explicando as bases tradicionais e familiares sobre as quais o mercado brasileiro de leilões está assentado, mesmo que tais relações de poder estejam eclipsadas. As diferenças entre os nomes pessoais e o nome cadastrado da empresa, uma das distinções entre operadores tradicionais brasileiros estabelecidos no país e a companhia internacional, na visão do meu interlocutor, diziam respeito à possibilidade de confiar em algo desconhecido neste *outsider* que “vem de fora”.

Como o entrevistado deixou claro, não seria possível confiar na imagem de uma casa de leilão que não tem um leiloeiro – ou o nome de uma família leiloeira – à frente dos negócios. Evidentemente, é necessário considerarmos que a empresa possui um “nome”, no sentido de uma reputação atribuída à sua operação. Chamo atenção, com isso, ao caráter relacional e situacional que a decisão de “confiar” carrega, entendida, pelo meu interlocutor, levando em conta os aspectos dos leilões debatidos ao longo do capítulo 1. Operando de forma transnacional, poderia ser mais fácil – ou mais confiável – para um comprador estabelecer relações comerciais com uma empresa do que com leiloeiros locais. A fala do leiloeiro, então, passa a ter sentido quando relacionada à Lei do Leiloeiro e ao caráter personalíssimo da atividade que ela impõe. A ideia de uma atividade profissional exercida por pessoas físicas remonta à formulação inicial da Lei do Leiloeiro. De acordo com esse documento, a atividade leiloeira, no Brasil, é “personalíssima, não podendo o Leiloeiro Público Oficial vincular seu nome a qualquer empresa, devendo o seu exercício se dar de forma pessoal”. Dar o *nome* ao empreendimento, conforme apontado como justificativa pelos operadores brasileiros, *personaliza* a atividade, algo que está expresso pela Lei, fornecendo a ela mais transparência e confiança. Retirar essa característica valorizaria a expansão de um modelo empresarial de atuação nos negócios em detrimento de uma forma tradicional e familiar. Era sobre isso que ele me falava ao dar o exemplo do meu nome pessoal: o aspecto pessoal, familiar e local do mercado brasileiro de leilões.

As tentativas de inclusão de *nomes fantasia* nos leilões online nos remetem à Carta Convite que abre este capítulo e às tentativas de alteração da Lei do Leiloeiro, que, ainda em

2019, eram incumbidas aos interesses da CAP. Os interesses e objetivos desse *outsider* com as mudanças são bem descritos pelo meu interlocutor. De acordo com ele, trata-se de um esforço para “dominar o mercado”. O PLC com as alterações propunha, em seu Artigo 3º, que “são requisitos para o exercício da profissão [...] V – não exercer o comércio direta ou indiretamente, no seu nome ou em nome de terceiro”. Esse foi um dos pontos que mais chamou a atenção de operadores brasileiros na época e foi objeto de intenso debate por entidades do setor. Segundo eles, a utilização de *nomes fantasia*, ou a necessidade de não exercer a profissão em seu *nome*, tiraria a *personalidade* da atividade, que há muito é atribuída pela Lei do Leiloeiro. A seguir, narro os percursos políticos de entidades setoriais brasileiras envolvidas na arquivagem do PLC.

2.1.2 Mercado democrático

Os leiloeiros estão unidos nessa batalha de poder eliminar esse mau profissional que vem atuando sistematicamente para prejudicar a profissão do leiloeiro. [...] Em todas as épocas que você tem uma dificuldade, você se junta aos outros para ficar mais forte. Eu acho que hoje os leiloeiros são bem unidos. (Entrevista de Mário dada a meio de divulgação de notícias do setor, junho de 2021)

Mário, da Alves Armando, foi um dos leiloeiros mais engajados na campanha pelo arquivamento do PLC. Aprovado pela Câmara dos Deputados no ano de 2017, o Relator da proposta ainda enfrentava resistências com entidades do setor dois anos após o início dos trâmites do processo. Em junho de 2019, a ‘Agência Senado’⁵⁵ lançou uma reportagem que indicava que o Relator da proposta na Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania do Senado (CCJ), então Senador pelo Piauí, afirmou ao final de uma audiência pública para instruir o projeto que buscaria “o máximo de consenso possível”.

O Relator da proposta recebeu representantes de Sindicatos estaduais de leiloeiros em seu gabinete em Brasília pouco mais de um mês após seu posicionamento público. Era um claro indicativo de que a pressão por mudanças no PLC começava a surtir efeitos. A forma de intervir nesse mercado, para os leiloeiros tradicionais e brasileiros organizados em Associações e Sindicatos, passa pela influência que exercem na política institucional a partir de relações com atores centrais. Isso ocorre porque esses leiloeiros possuem uma “posição

⁵⁵ Matéria disponível em <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2019/06/25/relator-defende-alteracao-de-projeto-que-regulamenta-profissao-de-leiloeiro>. Último acesso em 28 de fevereiro de 2024.

privilegiada” no mercado de revenda de veículos usados. Esse é o mecanismo a ser destacado: o recurso ao Estado pelo mercado na tomada de decisões em torno de conflitos econômicos e políticos.

O encontro foi retratado de forma amistosa em vários jornais do setor, que publicaram fotos mostrando a presença de homens mais velhos em torno da mesa de madeira mogno com colocação avermelhada. O Jornal Primeiro Lance, por exemplo, é um periódico que possui tiragens semanais há mais de duas décadas e cerca de mil edições disponíveis em formato eletrônico. Trata-se de um jornal feito por um entusiasta dos leilões e que corresponde a um dos principais meios de divulgação de notícias do setor brasileiro. Naquele mês de 2019, poucos dias depois do encontro, a reunião tomou a manchete de uma das tiragens da publicação, com detalhamento em uma das páginas. Mário ocupava um papel de destaque na fotografia, em primeiro plano e ao lado do Relator.

A matéria que acompanhava a chamada da manchete continha frases do então Relator e uma breve entrevista com um leiloeiro que ocupava função em uma das entidades do setor. Enquanto o Relator repetia a necessidade de buscar consenso, como havia feito na matéria da Agência Senado, o leiloeiro adotava uma postura diferente. Segundo ele, é “inaceitável ver empresas oportunistas com interesses próprios quererem invadir um mercado consolidado há anos por Leiloeiros que desempenham um papel fundamental para a sociedade, economia e para o país como um todo”. Naquele momento, defender o arquivamento era um passo importante para manter os interesses de leiloeiros brasileiros, especialmente aqueles associados às entidades do setor.

João Marques, outro leiloeiro catarinense presente na mesma reunião, expressou seu descontentamento com a atuação de empresas de leilões em seu blog pessoal. Ele destacou a necessidade de defender os leiloeiros frente à atuação da empresa e às mudanças propostas pelo projeto. Para isso, enfatizou aspectos da profissão destacados pela Lei do Leiloeiro, como a confiança depositada nos operadores e a exigência de que o “nome” e a integridade profissional sejam irrepreensíveis. Apesar das diferenças, seu pronunciamento guarda semelhanças com a entrevista publicada no jornal, ambos manifestando oposição à existência de empresas.

Os leiloeiros devem ser defendidos no projeto porque não existem somente como profissionais inseridos no mercado para um trabalho qualquer, mas como agentes indispensáveis à sociedade e ao Estado, que detém, de direito, notoriedade pública para efetuar os leilões. No tocante ao atual projeto, devem ser retiradas as atuais autorizações ou permissões pontuais para empresas gestoras e leiloeiros que desejam, como empresas, intervir em

todos os Estados, prejudicando aqueles que conhecem os mecanismos do Estado em que atuam, com mais propriedade para o exercício, com plenitude, de suas funções. Para vários leiloeiros, estas ingerências por empresas ou leiloeiros empresários além Estado incidem diretamente na descaracterização da profissão. Qualquer um dos leiloeiros, com suas assessorias, pode acompanhar quaisquer mudanças ou avanços tecnológicos, sem a ingerência de empresas. O leiloeiro, além desta possibilidade de avanços, tem como maior riqueza seu nome público, a capacidade de atuar no seu trabalho, seu respeito como profissional, seu conceito ilibado na condução do seu trabalho. Não é uma empresa que tem essa condição. O leiloeiro a possui. (João Marques, nota expedida em seu blog pessoal, 2019)

A fim de combater as mudanças no PLC, leiloeiros brasileiros organizados setorialmente elaboraram um documento substitutivo com propostas enviadas ao Relator. Mário, da Alves Armando, foi quem entregou pessoalmente o documento. Além do substitutivo, a pasta também continha quatro cartas idênticas de sindicatos de leiloeiros de Minas Gerais (SINDILEI/MG), São Paulo, Paraná, Santa Catarina e da ANLJ, todas endossando seu apoio. O arquivamento do projeto ocorreu somente em dezembro de 2022, após o processo passar por redistribuição devido a mudanças nos quadros da Comissão.

Juntar-se aos outros com os mesmos interesses fortalece o grupo para eliminar os concorrentes, como bem lembra Mário. O momento agora já era diferente daquele inicial, quando a companhia começou a operar no país. Anteriormente, os leiloeiros mantinham suas posições de forma mais tímida, mas com o avanço e expansão da cobertura da empresa no mercado brasileiro, tornou-se crucial que expressassem firmemente seus pontos de vista. No entanto, a posição desses operadores brasileiros, ainda que reflita parte considerável das demandas do setor tradicional, não está isenta de atritos no mundo social. Estes atritos ocorrem principalmente com a empresa estadunidense, alvo da “batalha” que travaram ao longo da última década para eliminá-la. Eu pude acompanhar as discussões e repercussões do encontro em Brasília naquela época, e posteriormente através das declarações de Jarbas Lousada para a imprensa, CEO da Car Auction Corp do Brasil, que logo se tornaram públicas e ganharam projeção no mercado.

Em uma matéria jornalística da época, por exemplo, Jarbas se pronunciou em meio à “queda de braço”, termo que passou a descrever as disputas e contestações envolvendo os dois grandes grupos. Ele apareceu na matéria afirmando que “o modelo adotado pela Car Auction Corp é compatível com a legislação brasileira que disciplina a profissão dos leiloeiros”. Jarbas prosseguiu dizendo que, “[...] por ter um modelo alternativo de negócios, a empresa pode assustar um pouco o setor”, mas enfatizou que “[...] há espaço para todos no mercado”.

Archer e Elliott (2021), em sua pesquisa sobre a cadeia global de suprimento de chá sustentável no Quênia, mostraram que as referências ao “mercado” são frequentemente ambíguas e ambivalentes por aqueles envolvidos em um circuito econômico. Os autores trazem que os modos pelos quais seus interlocutores apelam para o mercado tendem, a um só tempo, revelar e esconder o poder que detêm, especialmente quando essas referências estão relacionadas a grandes corporações. Em suma, eles enfatizam que tratar o “mercado” como uma entidade abstrata pode reforçar uma concepção foucaultiana do poder como algo sem rosto e disperso, mas que, ao mesmo tempo, sua análise revela as fissuras por onde essa face do poder se manifesta.

É interessante observar que também aqui as referências ao “mercado” são parte das disputas entre grupos brasileiros e empresa estrangeira. A ideia de evocar um “mercado” democrático parece ser uma tendência discursiva comum da visão concorrencial de atores empresariais e corporações, sobretudo para aqueles com formação voltada para áreas comerciais e alinhados com ideias neoliberais. Em outra ocasião, por exemplo, eu estava realizando uma entrevista com o CoS (*Chief of Staff*) de uma *startup* de *marketplaces b2b* (*business to business*) focada na venda de peças automotivas para oficinas. Ele me explicava sobre o funcionamento de oficinas para *captarem* clientes, quando expressou que acreditava que não existia muita concorrência, pois “tem espaço para todo mundo no mercado”. A fala era a mesma. Esse também era o caso de Jarbas, quando disse que “há espaço para todos [*os players*] no mercado”.

Falas como essas permitem certo dimensionamento do mercado de venda veículos usados em leilão e de peças automotivas no Brasil. Embora os empresários não tenham fornecido números exatos, eles sugeriram que se trata de um mercado com pujança econômica, com um estoque disponível para que vários *players* acumulem dinheiro. Ao mesmo tempo, e em diálogo com Archer e Elliott (2021), falas como essa tendem a eclipsar os atores envolvidos no “mercado” e seus interesses específicos.

2.2 No caminho de uma “Confusão Jurídica”: Do local ao nacional

Não tendo sido possível à CAP, no seu modo de operação, atuar dentro da legalidade, viu-se que a única saída era mudar e lei, para poder adequar sua atividade, imaginando que no Brasil fosse possível alterar a lei para se servir, como se aqui fosse uma “república de bananas”. Muita ousadia da empresa americana que vem atuando fortemente para que a legislação brasileira se adeque à sua atividade (Trecho retirado de material de divulgação em jornal do setor, maio de 2021).

Como vimos, o uso de *nomes fantasia* e as tentativas de alteração da Lei despertaram a atenção de leiloeiros brasileiros para a problemática da dificuldade em confiar em uma “concorrente sem rosto” – em outros termos, uma concorrente que não está ligada a elites que tradicionalmente compõem negócios familiares e locais. Eles argumentam contra a viabilidade do uso de *nomes fantasia* a partir da defesa e manutenção da Lei do Leiloeiro e do caráter *personalíssimo* que ela atribui à profissão, que, de acordo com leiloeiros brasileiros, não suportaria tal forma de operação. Esta é uma das dimensões do conflito que se instaurou no mercado brasileiro de leilões na última década. Além disso, outra característica de operação da Car Auction Corp também chamou a atenção de operadores brasileiros no país e passou a compor o cenário junto com a primeira. Ao contrário do sistema formalmente estabelecido na Lei do Leiloeiro, que prevê uma taxa de 5% adicionada ao preço dos bens vendidos pelo leiloeiro, a Car Auction Corp inicialmente remunerava os profissionais através de contratos previamente negociados. Os leiloeiros contratados pela empresa cediam a comissão de suas vendas e, em troca, recebiam uma quantia para conduzirem os *certames*.

As tentativas de alteração no principal documento que regula a profissão através do PLC foram arquivadas em 2022. Mas como ficou claro no tópico anterior, a empresa continuou a expandir suas bases econômicas no país por meio da inauguração de pátios operacionais em diferentes regiões. A solução adotada para isso foi aproveitar das desigualdades internas a esse circuito econômico, sobretudo por meio da grande massa inoperante de pequenos leiloeiros distribuídos nessas regiões de atendimento. São pequenos leiloeiros que entraram tardiamente na profissão, quando os *negócios* familiares já estavam estabelecidos, e que, como ilustrado por um grande leiloeiro do capítulo anterior, “jogam na série C”.

Um caso emblemático da relação da companhia com pequenos operadores do mercado, que se tornou notório entre leiloeiros brasileiros, ocorreu em Minas Gerais, em 2015. Renan tinha 39 anos na época e havia acabado de conseguir sua Matrícula junto à JUCEMG, em abril daquele mesmo ano. Natural de Belo Horizonte, um ano depois ele se candidatou à política de um pequeno município do interior de Minas Gerais, com pouco mais de vinte mil habitantes, concorrendo ao cargo de Vereador. Sua candidatura, entretanto, não foi bem recebida. Ele teve apenas 0,2% dos votos válidos e não conseguiu a eleição. Eu tentei estabelecer contato com ele já em 2022 para marcar uma entrevista, através de um e-mail informado pela JUCEMG, mas não obtive retorno.

Renan trabalhou como prestador de serviços para a Car Auction Corp no período entre sua entrada na leiloeira e sua tentativa na política. Para novos e pequenos operadores, a estratégia para garantir algum tipo de ganho na profissão foi assegurar contratos para receber bens a serem vendidos pela CAP. Por outro lado, para entidades do setor, a estratégia foi buscar influência política, utilizando a regulação estatal como arena de competição. Eles tentaram demonstrar como as práticas da companhia desrespeitam a regulação vigente e os princípios de confiança que deveriam reger o mercado.

Leiloeiros brasileiros tradicionais logo notaram os contratos que a empresa estabelecia. As denúncias legais envolvendo a companhia perante órgãos de regulação da atividade, no entanto, passaram a ocorrer anos depois. Segundo eles, passou a ser preciso defender os interesses de uma “classe ameaçada” por uma *big shark*⁵⁶, que estava praticando “concorrência desleal”. Como bem lembra Diego Gambetta (1990: 215, tradução minha), “Mesmo para competir, de uma forma mutuamente não destrutiva, é necessário, a um certo nível, confiar que os concorrentes cumprem determinadas regras.”⁵⁷

Os primeiros relatórios das denúncias relacionadas ao caso de 2015 que tive acesso ocorreram anos mais tarde, em 2019. No final daquele ano, em dezembro, poucos meses após o SINDILEI/MG estar presente no gabinete do Relator em Brasília, a entidade encaminhou uma *representação* à JUCEMG contra Renan. O Sindicato desejava que ele fosse destituído de seu cargo devido a irregularidades em sua atuação. De acordo com a entidade mineira do setor, o leiloeiro teria delegado suas funções e atividades privativas à empresa “mediante o recebimento de preço fixo e vil”. Isso não seria suportado pela Lei do Leiloeiro, ferreamente defendida por eles, já que a atividade, no Brasil, é “*personalíssima*, não podendo o Leiloeiro Público Oficial vincular seu nome a qualquer empresa, devendo o seu exercício se dar de forma pessoal”⁵⁸.

A entidade setorial apostava, em última instância, que ao comprovar a irregularidade daquele leiloeiro em nível local e estadual, estaria também revelando a gestão empresarial da Car Auction Corp no Brasil, a qual consideravam incongruente com os princípios legais e morais que balizam a profissão. Para alcançar esse objetivo, confiavam no órgão regulador

⁵⁶ Em tradução literal, “grande tubarão”. No mercado, o termo é utilizado para designar concorrentes com experiência e capital, que chegam para “devorar” as menores. Ou seja, são grandes *players* que ditam tendências e movimentam operações de capital significativas. Analogamente, há também os *players* chamados de “sardinhas”, pequenos, com um capital menor. O termo do mercado financeiro se popularizou no Brasil com o programa “Shark Tank Brasil – Nadando com Tubarões”, em que pequenos empreendedores buscam aporte financeiro de grandes empresários em troca de uma porcentagem de lucros dos seus negócios.

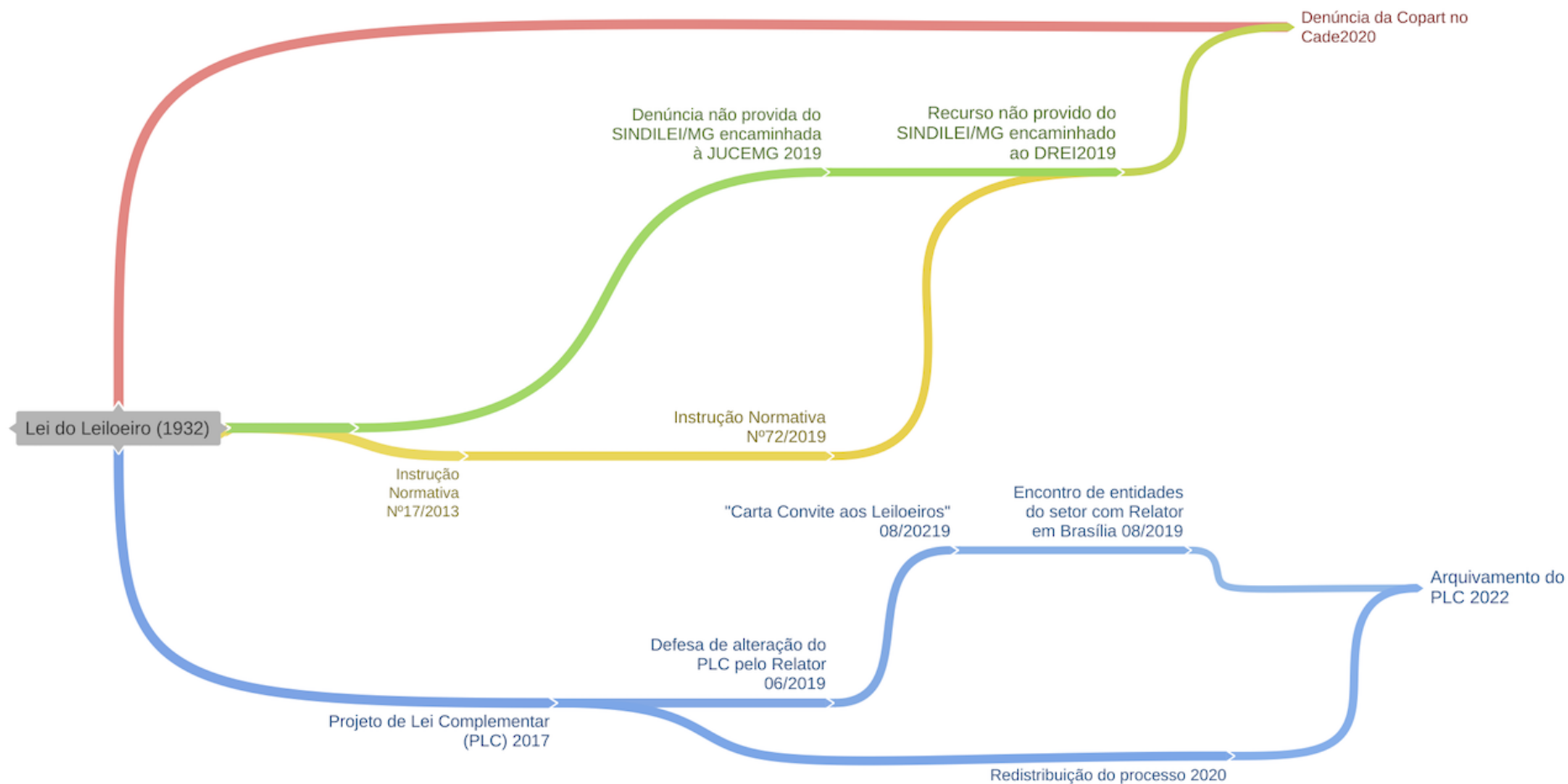
⁵⁷ “Even to compete, in a mutually non-destructive way, one needs at some level to *trust* one’s competitors to comply with certain rules.”

⁵⁸ Trecho retirado da Representação, que consta originalmente na Lei do Leiloeiro de 1932.

local como principal agente para manter os interesses da classe e assegurar a previsibilidade de seus negócios. Em uma matéria veiculada pelo Jornal Primeiro Lance do período, com uma manchete destacando o caso, leiloeiros manifestavam que “A JUCEMG sempre presta um excelente serviço através de seus vogais e deve tomar as devidas providências ao analisar os impostos sobre os serviços prestados e a destituição do Leiloeiro Oficial”. O setor brasileiro passava a deixar claro os seus interesses e preocupações.

Como é comum nesse tipo de processo, as partes mencionadas foram consultadas para apresentar suas justificativas. Renan fez, então, “a junta dos documentos, [...] a Secretaria Geral da Junta Comercial do Estado de Minas Gerais preparou relatório com o exame preliminar de documentos e provas, onde opinou pelo recebimento da denúncia”. A JUCEMG, órgão regulador no plano estadual, fez um “exame preliminar” da “farta documentação” e decidiu pelo não provimento da denúncia.

Figura 4 – Disputas na última década em torno da Lei do leiloeiro.



Fonte: Elaboração própria do autor.

O conflito se intensificou com a decisão estadual em Minas Gerais. As acusações de que a empresa estaria operando “à margem da Lei” ganharam destaque em notícias do Jornal no início de 2020, tornando-se frequentes. A entidade setorial mineira tampouco aceitou o não acatamento da denúncia. O que era restrito ao estado, agora, passaria a ser de interesse do DREI (Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração), “um órgão eminentemente técnico”, “representado pelo seu Diretor” e vinculado ao Ministério da Economia⁵⁹, dando visibilidade nacional ao caso. Se os trâmites se desenrolavam no plano local, agora o “problema” adquiria uma dimensão nacional.

O processo administrativo teve origem a partir de um *Recurso* apresentado pela entidade setorial contra a decisão do Plenário de Vogais da JUCEMG. Emitida em janeiro de 2021, a decisão do órgão federal consistia em treze páginas, divididas em três partes: “Relatório”, “Fundamentação” e “Conclusão”. Brasões e assinaturas criavam a autoridade do documento, vinculando-o aos órgãos econômicos nacionais. A justificativa dada para o encaminhamento do *recurso*, nas palavras da associação mineira, foi de que “não houve tempo e técnica suficiente [da JUCEMG] para analisar arcabouço probatório dos autos”. A decisão foi novamente desfavorável aos interesses do Sindicato, pois o Recurso contra o leiloeiro não foi acatado.

De maneira geral, enquanto a entidade setorial manifestava sua insatisfação quanto à análise e ao tempo hábil para ela ser conduzida, defendendo a improcedência do julgamento, Renan e a JUCEMG apresentavam suas contrarrazões. Eles argumentavam que não havia dúvidas quanto à convicção do julgamento do caso, enfatizando que “houve minuciosa análise de todos os argumentos e provas produzidas”.

A decisão foi fundamentada na interpretação do DREI de que a atividade exclusiva do leiloeiro se restringe à venda pública, permitindo que ele seja contratado por terceiros para desempenhar essa atividade específica. Para essa análise, o órgão do poder executivo baseou-se em duas Instruções Normativas (INs): uma de 2013, vigente quando Renan prestava serviços à companhia, e outra, de 2019, que substituiu a primeira⁶⁰. Com a competência de disciplinar a execução e orientar com precisão técnica o conteúdo da Lei, as INs tratavam, principalmente, do artigo 19 da Lei do Leiloeiro, que informa que “Compete aos leiloeiros,

⁵⁹ O documento em questão foi tornado público pelo Sistema Eletrônico de Informações (SEI), que, em 2021, fazia parte do extinto Ministério da Economia. A partir de 02/01/2023, o SEI passou a ser do Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGI). Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/drei/quem-somos>.

⁶⁰ Trata-se das Instruções Normativas Nº 17/2013 e Nº 72/2019, respectivamente.

pessoal e privativamente, a venda em hasta pública ou público pregão⁶¹. Segundo a interpretação do DREI, o que é pessoal e privativo do leiloeiro é a “atividade fim” da profissão, ou seja, a “condução do procedimento do leilão”. Não restaria “óbice jurídico para que determinada pessoa física ou jurídica execute determinadas atividades acessórias que integram as fases pré e pós leilão”. No jargão utilizado, decidiu-se que Renan não delegou suas “atividades fim” para a Car Auction Corp do Brasil, essas sim pessoais, mas utilizou a empresa estadunidense como “atividades meio”. Por isso, “com o objetivo de não haver dúvidas sobre o assunto”, a penalização requerida pela entidade setorial mineira seria “juridicamente impossível”.

A denúncia, que já havia sido indeferida pelo órgão estadual, teve seu recurso novamente negado em instâncias de regulação no nível nacional. As marcações temporais nos documentos não são meros eventos cronológicos e lineares, mas retratam uma verdadeira "Confusão Jurídica" que permeou o mercado brasileiro de leilões na última década. Diversos atores e órgãos estiveram envolvidos nesse cenário complexo (Figura 4).

A decisão de não provimento do Recurso no DREI teve um impacto imediato no setor, assim como a decisão anterior desfavorável. O Primeiro Lance estampou a manchete “A quem não interessa a Lei do Leiloeiro” em destaque, preenchendo todas as colunas do folheto, apenas duas semanas após a publicação do documento pelo órgão regulador. A matéria que acompanhava a edição ocupou grande parte do “Jornal da Classe dos Leiloeiros” daquela semana e dividia espaço com *Editais de Leilão* e anúncios de *certames* que aconteceriam em datas próximas. Acima da manchete, um martelo de madeira com o escrito “Decreto 21981/32” fazia referência à profissão e à principal norma que a regulamenta, a Lei do Leiloeiro. Mas pelo contexto da manchete, ele também fazia referência à capacidade de governar de advogados e juristas. A base de madeira típica em “malhetes” de profissionais do Direito, nesse caso, foi substituída por um teclado de computador.

⁶¹ Os destaques em negrito correspondem aos grifos originais utilizados na análise do recurso do DREI.

Figura 5 – Manchete do Jornal Primeiro Lance (maio/2021)⁶²



- 1) **Empresa americana que atua no país ao arrepio da lei;**
- 2) **diretor do DREI – Departamento do Registro Empresarial e Integração, que percorre insistentemente para essa revogação e pelo poder de regulamentar a classe de leiloeiros;**
- 3) **Estelionatários em geral**

Fonte: Material de divulgação do setor (Jornal Primeiro Lance).

A Manchete traz três atores diferentes que, nos últimos anos, têm ganhado destaque no mercado leiloeiro brasileiro – a Car Auction Corp do Brasil, o poder executivo e estelionatários. Se a CAP já era alvo pelo menos desde o estabelecimento de contratos com baixos operadores de leilões, os dois novos atores passaram a ocupar espaço naquele período. A empresa estadunidense, o diretor do órgão do poder executivo, com capacidade de governar o mercado, e estelionatários são postos lado a lado com a finalidade de mostrar que, a eles, “não interessa a Lei do Leiloeiro”. A estratégia de criminalização das práticas de mercado da empresa estrangeira ganhou um novo impulso, mas agora com um ponto de incidência específico: a capacidade de órgãos econômicos legislarem de forma indevida ao que qualificam como “concorrência justa”.

As referências estéticas não passaram despercebidas para pesquisadores que, com um olhar etnográfico para documentos (Ferreira e Lowenkron 2020; Castelhlo, Lima e Teixeira 2014; Graeber 2012; Riles 2006), propõem olhar para diferentes formas de registro como “mediadores sociais” indispensáveis (Hull 2012; Veiga 2018; Reis 2018). Grande parte desses

⁶² Imagem editada, apresentada diferente da que consta no original. Os nomes da empresa e do diretor do DREI na época dos acontecimentos foram retirados a fim de preservar as identidades das partes envolvidas. A alteração, no entanto, em nada influencia na leitura do texto ou da imagem.

estudos contemporâneos sobre documentos atenta para o modo como o que está escrito é inscrito em artefatos gráficos (Hull 2012), pois parte-se do pressuposto de que não é possível separar forma e conteúdo. Leiloeiros logo notaram o potencial evocativo que as imagens possibilitam, e a imagem do “malhete” com um teclado como base é uma referência a isso. Era uma sinalização para o tom da matéria que logo viria nas páginas seguintes. Como afirmaram na matéria da edição, “o órgão do poder executivo foi muito além de regulamentar uma lei vigente. O DREI passou a legislar por meio de Instruções Normativas, contrariando as leis em vigor”.

A referência ao DREI e às INs era uma menção aos processos anteriores envolvendo a entidade mineira do setor, que continuou a ser defendida por representar os interesses dos leiloeiros brasileiros que começaram a atuar como “empreendedores morais”. Como foi posto na matéria, a interpretação feita pelo órgão do poder executivo foi “um verdadeiro retrocesso”. Para os editores do número, a participação de empresas atuando no mercado nacional desorientaria a finalidade legal dos leilões, já que estaria usurpando a função pública dos profissionais. Na defesa da manchete, o jornal afirmou que a multinacional estadunidense baseava-se em “interpretações absurdas da Lei” para que sua operação fosse reconhecida como possível e legítima.

O retrocesso, na continuação da matéria, teria uma camada de complexidade que o justificava. Para os defensores da Lei do Leiloeiro, a interpretação feita pelo órgão não era apenas uma leitura distante da realidade atual dos leilões brasileiros, mas, por isso mesmo, transcendia o tempo, evocando um passado distante e um período anterior ao Decreto de 1932. Em defesa de uma regulação mais restritiva, esses empreendedores morais argumentavam que o “retrocesso” abriria caminho para a atuação de empresas que não estariam sob o controle da regulação estatal. Não se tratava de menos intervenção do Estado, mas de uma forte demanda pela constante atuação da máquina estatal na regulação das regras para o “livre” funcionamento do mercado (L. D. Motta et al. 2023; Dardot e Laval 2014). Além de beneficiá-las, a interpretação dada pelo órgão, segue o periódico, “traz de volta à cena os conhecidos “leiloeiros livres”, que eram aqueles que, sem qualquer controle, atuavam antes da regulamentação trazida pelo Decreto 21.981/32”.

Esse cenário trazido fora da regulamentação e do controle do Estado, continuam, cria uma conjuntura de desconfiança generalizada no mercado, onde o consumidor final que compra nos leilões seria o mais afetado. A pouca regulação beneficiaria a situação de “estelionatários”, que poderiam se aproveitar de um contexto de impunidade e de facilidades proporcionadas pela Instrução Normativa, para montar sites falsos e aplicar golpes no ambiente digital de negociações. Confiança e seu par, a falta dela, é acionada nos discursos

com justificativas morais para tentar frear a operação da companhia diante da atuação dos órgãos reguladores.

2.2.1 A contrapartida

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) abriu um inquérito para investigar se há concentração no mercado de leiloeiros e tentativa de dificultar a entrada da multinacional no país [...]. “No Cade, questionamos esse ‘bullying empresarial’, a tentativa de tirar os leiloeiros da companhia”, diz a advogada (Matéria veiculada em janeiro de 2022 pelo Valor Econômico).

A matéria acima vem da seção empresarial de um importante meio de comunicação vinculado ao Jornal O Globo. Inicialmente, leiloeiros brasileiros se recusavam a falar publicamente sobre a companhia quando entrevistados, enquanto a empresa defendia que haveria espaço para todos “no mercado”. No entanto, a intensificação do conflito resultou em uma escalada nas tomadas de posição. Este era o foco da matéria, que também abordava o “xadrez político” envolvendo a companhia. Em 2021, após tentativas de comprovação de irregularidades por entidades do setor brasileiro, houve uma nova movimentação das “peças”. Já não era mais possível a busca por consenso.

Naquele mesmo ano, a companhia manifestou uma denúncia formal ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). A queixa envolvia entidades do setor brasileiro, inclusive as que estavam presentes no gabinete do Relator do Projeto de Lei Complementar, e alegava que elas praticavam irregularidades no mercado. O CADE, no Brasil, representa uma autarquia judicante vinculada ao Ministério da Justiça e Segurança Pública, sendo atualmente a “última instância decisória sobre legislação concorrencial na esfera administrativa” (Onto 2016, 697). Fundamentada em uma premissa fundamental do liberalismo econômico, a atuação do órgão prevê que situações de maior concorrência são os mecanismos mais apropriados para gerar “bem-estar”, “desenvolvimento” ou “eficiência econômica” nos mercados⁶³. Essa concorrência, no entanto, não deve ultrapassar patamares que prejudiquem mercado, como práticas de concentração econômica, sendo competência de

⁶³ Não muito diferente do que ocorre com outros países, as atribuições do órgão em território nacional são pautadas em duas funções que investigam e julgam práticas anticompetitivas nos mercados. É papel do órgão, então, a política de defesa da concorrência econômica – ou política antitruste. O CADE divide as suas funções como “preventivas”, de analisar e decidir sobre fusões e aquisições entre empresas e outros atos de concentração, e funções “repressivas”, de investigar e julgar cartéis “e outras condutas nocivas à livre concorrência”. Disponível em <https://www.gov.br/pt-br/orgaos/conselho-administrativo-de-defesa-economica>. Último acesso em 6 de agosto de 2023. Para uma etnografia do Cade, ver em Onto (2020; 2017)

o órgão julgar e decidir sobre irregularidades nas condutas dos *players* e fomentar a “cultura da livre concorrência”.

De acordo com a empresa, as partes denunciadas estariam cometendo irregularidades ao atuarem de forma “unilateral” e “coordenada para impedir a livre concorrência, ferindo a premissa de liberdade econômica”. Em termos técnicos, alegava-se a formação de cartéis. Mais especificamente, leiloeiros brasileiros organizados em torno de Associações e Sindicatos estariam causando, através de práticas administrativas e judiciais, “embaraços para a Representante [empresa estadunidense] no ramo de organização de leilões”. No fim, o CADE concluiu que se tratava de “existência de matéria de competência do SBDC [Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência]” e instituiu um Inquérito Administrativo para “apuração de infrações à Ordem Econômica”.

Confiança nos *nomes* de “empreendedores morais” do mercado, falta de confiança na empresa estrangeira por não ter um “nome” no mercado; confiança atribuída às instituições estatais como meio para garantir o que qualificam como “concorrência justa”. Nos últimos anos, esses grupos orientados seja pela tradição de negócios familiares, seja por interesses corporativos mais alinhados ao mercado financeiro global, têm investido na vigilância de suas concorrentes no mercado brasileiro de leilões. Os leiloeiros brasileiros têm respondido de diversas formas a esse conflito que se intensificou na última década. Eles perceberam que, em meio a uma “confusão jurídica”, nem tudo sai como esperam ou desejam. A confiança atribuída ao caráter *personalíssimo* da Lei tornou-se fundamental nas disputas tecidas na arena estatal, sendo talvez um dos espaços mais visíveis, acionada como meio para justificar as suas práticas ou desqualificar e tentar expor as práticas dos outros.

Mesmo em meio às disputas, os negócios vão bem e o setor de leilões de veículos tem crescido devido à completa digitalização do mercado desde 2020, impulsionada pela pandemia. Isso atraiu a atenção de competidores que querem uma fatia desse mercado, mas que operam na ilegalidade. São os estelionatários que aplicam os conhecidos “golpes dos leilões falsos”, amplamente disseminados na mídia nacional brasileira e corrente nas falas dos meus interlocutores. Em resposta a esses golpes, o setor brasileiro tem investido no desenvolvimento de novas tecnologias como forma de combater esse “problema”. Mas essa não é a única razão. Investir e promover a utilização da tecnologia também é uma forma de combater a imagem dos leilões como um setor antiquado e alheio às mais recentes inovações financeiras.

No próximo capítulo, mergulharemos no crescente universo de iniciativas de aplicação de Blockchain próprias de um grupo brasileiro de leiloeiros empresariados, vinculado ao

grupo tradicional de grandes operadores nos leilões, no mercado brasileiro. Com isso, chamo atenção para a tecnopolítica operando no nível das transações comerciais.

CAPÍTULO 3

Epidemia de leilões falsos

Capítulo 3: Epidemia de leilões falsos

Era uma manhã quente de São Paulo em um dia de semana, no final do mês de junho de 2022. Entrei em contato com uma página de soluções financeiras para o mercado de leilões de veículos através do WhatsApp. Eu já sabia da atuação daqueles leiloeiros no desenvolvimento e implementação de tecnologias para o segmento. O que eu ainda não sabia, entretanto, é que em 2021 eles haviam lançado um livro para leigos sobre o tema, alertando sobre as mudanças do mercado nos últimos anos. Conversei com a secretária da empresa, que me informou que eu poderia realizar a retirada do livro no mesmo dia, até o final da tarde. Junto com o endereço, ela me informou o valor.

Vesti a roupa que achei que seria adequada em ambientes corporativos, que, no geral, exigem o traje “esporte fino”. Eu sabia que era muito provável que eu fosse o pior vestido naquela ocasião, mas, ainda assim, me esforcei para dar o meu melhor. Escolhi uma camisa de linho ajustada ao corpo com listras verticais; uma calça jeans de lavagem escura, também ajustada, e um sapato social. Chamei um Uber em direção ao Jardim Paulista, um bairro nobre localizado na Zona Oeste de São Paulo, para o endereço que a secretária havia me informado por WhatsApp. Eu facilmente poderia ter pegado o metrô naquele dia, pois estava hospedado na casa de um casal de amigos próximo ao local. O calor, no entanto, fez com que eu desistisse da ideia. Eu poderia chegar suado ou com a roupa amassada e não ser bem visto. O fato de não saber quem encontraria lá contribuiu para a minha decisão.

O caminho no automóvel passou por algumas mansões do bairro, dispostas em ruas estreitas e com pouco tráfego de veículos. À medida que me aproximava, as construções residenciais logo cediam lugar a uma avenida com ruas largas e prédios comerciais. Cheguei ao local combinado por volta das 15:00. O edifício, de arquitetura modernista e fachada marrom, levava o nome da cidade: *SP Business Center*, com quinze andares. Saí do Uber e comecei a caminhar em direção à porta principal de entrada para a retirar o livro que iria comprar. Entreguei meus documentos à secretária do prédio e, enquanto isso, olhava para um painel que listava os serviços prestados no local. Eles variavam de academias a escritórios de dentistas e consultórios de advocacia. O empreendimento dos leiloeiros era o que mais destoava entre os serviços oferecidos. Recebi meu documento de volta, tirei uma foto para completar meu cadastro e ganhei um cartão magnético para acionar a catraca. Passada a catraca, fui em direção ao elevador. Quarto andar.

Foi nesse dia que conheci Gabriel Castanhardi, leiloeiro *judicial* do estado de São Paulo desde 2014, que se dedica principalmente à venda de imóveis residenciais e automóveis

particulares. Ele é do interior paulista e formou-se em Educação Física antes de iniciar os trabalhos como leiloeiro, quando obteve o diploma de bacharel em Direito – ambos por universidades particulares de São Paulo.

Assim como as outras pessoas com quem tive contato ao longo da pesquisa, Gabriel Castanhardi é um homem branco, com cerca de 40 anos, e estava vestindo camisa social, calça jeans e sapato social, tal como eu. Conversei brevemente com ele no *hall* de entrada da sala comercial. Gabriel achou estranho alguém se dirigir ao local no período da tarde, em um dia de semana, para retirar o livro. Quando me dei conta de que a minha presença não deveria ser algo usual no cotidiano do escritório, ele me perguntou o que eu fazia. Expliquei que estava começando minha pesquisa de mestrado, e ele demonstrou interesse. Foi quando me convidou para entrar em sua sala privada. Percorremos um dos corredores do local e chegamos ao espaço; sentei-me de frente para ele, que estava atrás de uma mesa de madeira com pertences pessoais. Conversamos sobre a sua trajetória profissional nos leilões, assim como sobre a minha trajetória acadêmica. No final da conversa, Gabriel me deu três exemplares do livro, todos assinados. Perguntei a ele sobre o preço do material e ele disse que era uma cortesia. Quando nos despedimos, me disse que “as coisas esquentavam” no final do livro.

O que Gabriel queria dizer com “as coisas esquentavam”? Já no Uber, no trajeto de volta, comecei a folhear o livro e me deparei com vários capítulos pequenos, com textos informativos. Muitos eram de autoria de Gabriel, que assina a coordenação do material junto a outros três leiloeiros, todos do estado de São Paulo. Renato, importante ator responsável pela digitalização desse mercado no Brasil no começo dos anos 2000, era um dos outros coordenadores. Ele sempre teve o sonho de publicar um livro, como Gabriel me dissera, e, por isso, passou a contribuir com o material, tendo seu nome em uma das linhas da capa.

Em linhas gerais, o livro é dividido em cinco partes. As três primeiras seções são destinadas a fornecer informações para possíveis compradores e estão divididas em “Definição e implicações”, “Leilões de bens móveis” e “Leilões de imóveis”. Elas são mais um material focado no ensino, em tom pedagógico e com conceitos básicos, do que algo que retrate a condição atual de leiloeiros brasileiros. As duas últimas seções recebem os nomes de “O contexto atual dos leilões” e “A revolução tecnológica do leilão”. Elas dizem respeito à fala de Gabriel. Em um tom de denúncia, essas duas partes finais expõem as transformações que o mercado de leilões brasileiro, especialmente o de venda de veículos, tem enfrentado nos últimos anos.

Recentemente, desde pelo menos 2020, a Car Auction Corp do Brasil passou a não ser o único *player* externo com interesses no lucrativo e tradicional mercado de venda de veículos em leilões. O mercado nacional de consumo de veículos usados, “aquecido” pela digitalização e pela alta dos preços de veículos novos em relação ao rendimento médio da população, tem chamado a atenção de novos *players* que buscam disputar fatias desse mercado. É o caso de “estelionatários”, grupos criminais que aplicam o chamado “golpe do leilão falso”. Para os leiloeiros brasileiros, a atuação de grupos ilegais é um problema não só porque roubam e dificultam a fidelização de compradores, mas também porque, e sobretudo, mancham a reputação e confiança nos leilões, impedindo seu crescimento potencial. Mas as ilegalidades, quando geridas, podem contribuir para aumentar a eficiência e a geração de lucros no mercado. Gabriel e Renato sabem disso.

Este capítulo tem como mote empírico a aplicação da tecnologia de Blockchain para os leilões de veículos, em meio ao “problema nacional” de aumento de leilões falsos. Como Gabriel e Renato defendem, a Blockchain teria a promessa de acabar com os golpes pela “objetividade matemática”, trazendo mais confiança para a base compradora dos leilões e possibilitando que o mercado continue a crescer. Em acordo com Calvão e Archer (2021), não procuro examinar ou contribuir para uma crescente literatura sobre os princípios técnicos que regem a tecnologia de Blockchain. Me interessa mais mostrar, com base na reconstrução desse cenário de “problema”, como o recurso à confiança se tornou um ativo para a dinamização de mercados tecnológicos em torno dos leilões. Vamos, então, à reconstrução desse cenário.

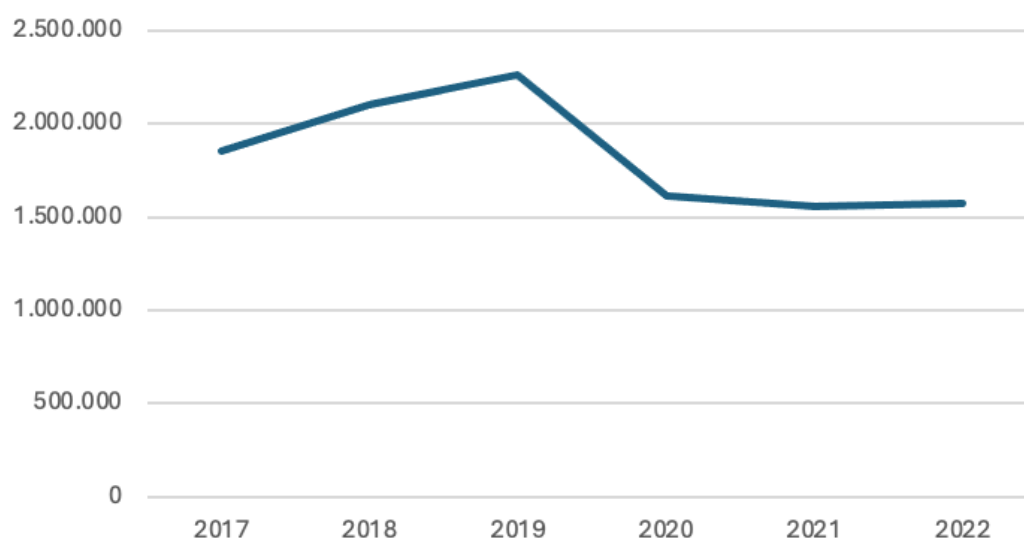
3.1 “Um problema nacional” e os indicadores numéricos

Leilões de carros usados, antes pouco explorados por compradores brasileiros, ganharam força impulsionados por mudanças no mercado e na dinâmica social. A pandemia acelerou a digitalização dos leilões, facilitando a entrada de novos compradores no mercado, enquanto a queda do poder de compra da população direcionou a busca para veículos usados. Esse cenário foi agravado pela intermitência na disponibilidade de semicondutores (Pimentel et al. 2023), componentes indispensáveis na fabricação de eletrônicos e automóveis novos. Como resultado, o preço dos veículos novos aumentou, de modo geral, uma tendência também observada nos leilões de usados desde a pandemia.

Apesar disso, dados do setor dos leilões indicam crescimento de venda de veículos usados nesse mercado desde 2020, em contraste com a queda no emplacamento de veículos novos no mesmo período. São nesses momentos de crise quando os leiloeiros mais trabalham,

como ouvi durante a pesquisa. Mais carros são colocados em leilão porque as pessoas não conseguem pagar seus financiamentos, não conseguem comprar novos e recorrem ao usado. A expectativa do setor é que a procura por veículos usados em leilão continue crescendo nos próximos anos, consolidando-os como uma opção viável e vantajosa para a compra de usados no Brasil.

Figura 6. Emplacamento de veículos novos.



Fonte: Elaboração própria do autor, a partir de dados coletados na Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores)⁶⁴

Há, no entanto, um problema bem conhecido por meus interlocutores a ser enfrentado para que a demanda por leilões continue crescendo. Quando conversei com Rubens, uma das coisas que ganhou destaque foi a atuação de “estelionatários” e “quadrilhas” que praticam os chamados “golpes do leilão falso”. Rubens tem uma demarcação temporal precisa sobre o início deles. De acordo com o leiloeiro, trata-se de algo que teve origem com a pandemia, quando os leilões precisaram migrar para o ambiente online. A mesma percepção era compartilhada por Fernando Ferreira, da Ferreira Leilões. Ele contou que era recorrente que recebesse ligações diárias, ainda em 2024, de pessoas que, lesadas pelos “golpes” financeiros que sofriam, pediam ajuda para recuperar suas economias. Se a digitalização completa dos leilões possibilitou que o setor continuasse operando durante a pandemia, inclusive

⁶⁴ O gráfico foi produzido com base nos relatórios mensais de emplacamento de automóveis novos disponibilizados pela Fenabrave. Foi levado em consideração apenas veículos automotores particulares, que são os mesmos tipos de veículos vendidos nos leilões. Dados sobre os relatórios mensais da Fenabrave podem ser acessados em <https://www.fenabrave.org.br/Portal/conteudo/emplacamentos#>. Último acesso em 12 de abril de 2024.

aumentando o número de veículos vendidos e seus rendimentos, a tecnologia também trouxe novos desafios e outros “problemas”. *Players* criminais logo notaram as vantagens implicadas no negócio, que, além de possibilitar grandes margens de lucratividade, dificulta a repressão policial envolvida em um roubo de um carro, por exemplo.

Figura 7 – Print anúncio de fraude, 2023.



Fonte: Própria do pesquisador

O roteiro de atuação de como um “golpe de leilão” acontece é, em geral, o mesmo e bem conhecido pelos profissionais da leiloaria. Conforme reiterado em suas falas e nas publicações oficiais de seus sites, que se tornaram diárias em 2020, “os fraudatários estão fazendo páginas cópia”. Isso significa que as páginas da *web* são criadas com os mesmos recursos gráficos das páginas de casas de leilão: utilizam fontes idênticas, imagens de veículos anunciados seguindo a mesma diagramação e selos de autenticidade que servem para atestar a – suposta – veracidade. Os recursos visuais (Bacharach e Gambetta 2001), somados ao uso de *nomes* de casas de leilão reconhecidas no mercado, auxiliam na construção de confiança dessas “páginas-cópia”. Como um entrevistado disse, a confiança dos clientes nos *nomes* das organizações leiloeiras, relacionadas com a tradição de um serviço prestado ao longo de décadas no mercado, começou a ser utilizada por atores criminais. Com as “páginas-cópia” prontas, vendedores se passam por representantes das casas de leilão e começam a conversar por *WhatsApp* com possíveis compradores. Os lances dados a veículos acontecem nesse momento. A pessoa se interessa por um bem, conversa com o possível representantes e faz a transferência do dinheiro por *PIX*.

Rubens Mariano contou em entrevista vários casos em que seu *nome* foi utilizado por “estelionatários” para criar “páginas-cópia”. Os detalhes que contava sobre esses incidentes eram vívidos e um desses casos ganhou destaque em sua fala. Tratava-se da história de um empresário de cinquenta anos que passou por uma tentativa de golpe em uma página da internet que usava o nome da leiloeira de Rubens. Depois da nossa entrevista, pude ver matérias sobre esse caso específico, pois ele ganhou ampla divulgação na mídia e nas postagens do setor.

O empresário de que o leiloeiro me falava havia se cadastrado para participar de um leilão online de um Porsche Cayman 2.4, ano 2015, programado para a manhã daquele dia, no início de 2023. A página da *web* era idêntica à página de Rubens. As especificações de ser um *leilão judicial*, junto com o valor de venda atrativo, consideravelmente abaixo do praticado em concessionárias, despertaram o interesse do empresário. Afinal,, parecia ser um bom negócio: caso conseguisse *arrematar* o veículo por 160 mil reais, ele poderia ter uma economia de mais de R\$340 mil, já que o modelo desejado custa, em média, R\$500 mil. No mesmo dia do cadastro, horas após ter dado um *lance*, o empresário recebeu uma chamada telefônica informando que conseguiu realizar a compra. Havia dado o maior valor de *lance* naquele veículo. Ele recebeu um termo de *arrematação* em seu e-mail, que incluía um número de CNPJ, os logos da casa de leilão, o endereço para retirada do veículo no Rio de Janeiro e o nome de Rubens Mariano.

O comprador estranhou a forma como a venda se desenrolou. Estava em contato com uma funcionária da leiloeira pelos *WhatsApp* desde o momento do *lance*, que o pressionava para realizar a transação por *PIX* no mesmo dia. A desconfiança aumentou, e, por pouco, o sonho não custou caro, como ele disse em entrevista ao jornal na época. Decidiu ligar para um amigo policial, que o alertou sobre a tentativa de golpe antes que ele efetuasse o pagamento pelo carro. A delegacia onde o policial trabalhava, no Rio de Janeiro, recebia semanalmente dezenas de denúncias de golpes aplicados em leilão, e o amigo policial já sabia o roteiro de atuação dos “grupos criminosos”.

Acompanhando alguns meios de comunicação do Brasil, foi possível ver que o estabelecimento da marcação temporal de meus interlocutores encontra respaldo em notícias e material não apenas do próprio setor, mas também de importantes jornais de veiculação nacional. Em agosto de 2020, por exemplo, foi ao ar pelo Jornal Hoje, no horário de almoço, uma reportagem de três minutos sobre o aumento do número de “criminosos que fazem anúncios atrativos para dar golpe de leilões de veículos”. A apresentadora Maju Coutinho foi quem conduziu a reportagem, que teve como manchete “Número de denúncias de sites falsos aumentou 900%, segundo associação de leiloeiros”⁶⁵.

Os dados apresentados durante o horário de almoço eram da ALEIBRAS, importante ator que vem trabalhando de modo ativo na disseminação de estatísticas do mercado no país. Somente no primeiro semestre de 2020, período em que houve o fechamento dos pátios operacionais das leiloeiras, a Associação informou que recebeu mais de 6.000 reclamações de

⁶⁵ A matéria do Jornal Hoje está disponível para consulta no link <https://globoplay.globo.com/v/8768501/>. Último acesso em 14 de março de 2024.

sites de leilões falsos. Os números chocavam quem assistia a reportagem e causavam empatia com os casos narrados e sistematicamente repetidos de pessoas que, de diferentes lugares do país, perderam dinheiro com os leilões falsos. Ficou claro para o telespectador que se tratava de um “problema nacional”, e não algo restrito a uma região específica. No site da Associação ainda é possível ver uma lista com mais de 3.000 links que aplicam os “golpes”, atualizada regularmente⁶⁶.

É importante pontuar que os golpes em leilão não são uma novidade introduzida pela pandemia. Durante o trabalho de campo, foi comum escutar casos de pessoas compradoras que, lembrando o passado, contavam suas experiências com *arremates* que geraram “dores de cabeça”. Um motorista de Uber, com quem conversei durante uma corrida saindo do Pátio Pacífica, contou que era recorrente comprar veículos e, no momento da retirada deles, perceber que peças e componentes que antes estavam haviam sido retirados ou furtados por outros participantes do leilão. Componentes dos veículos, como extintores de incêndio, antenas e rádios são muito visados, já que podem ser rapidamente vendidos em lojas automotivas ou em *marketplaces* na Internet. Os compradores reclamavam com as leiloeiras na tentativa de recuperar os itens, procurando brechas nas fotos dos veículos que marcassem a presença dos componentes, mas não obtinham retorno.

No artigo *Auctions on the Internet: What’s Being Auctioned, and How?*, de autoria de David Lucking-Reiley (2003), que se tornou uma referência incontornável para pesquisadores que tem esse objeto como posto de pesquisa, o autor dedica uma das seções à problemática das fraudes. Ele salientava, já na virada para os anos 2000 e em meio ao início dos leilões online, que uma das dificuldades para o entendimento de economistas dos *certames* nesse formato era o potencial problema da fraude. No entanto, o autor concentrou-se principalmente nas questões de pagamento envolvendo licitantes e compradores. A fraude, naquele momento, dizia mais respeito à possibilidade de interessados nos bens não efetuarem os depósitos. Para barrar a possibilidade de fraudes, os sites de leilão estadunidenses desenvolveram meios para garantir que os pagamentos fossem efetuados através de depósitos. Tanto no recente caso brasileiro, quanto no narrado por Lucking-Reiley (2003), as fraudes não têm a ver com a confiabilidade dos processos eles mesmos. Por exemplo, não se trata da possibilidade de ter uma conta invadida e ter o dinheiro subtraído. Trata-se de fraudes internas propriamente aos mecanismos de inscrição e acompanhamento dos leilões. Há, no entanto, uma diferença das recentes fraudes no caso brasileiro daquelas narradas pelo autor na virada para o segundo

⁶⁶ O link feito pela Associação com a lista dos sites fraudulentos pode ser conferido em <https://leilaoseguro.org.br>. Último acesso em 15 de março de 2024.

milênio, ou então das que aconteciam em um passado não tão distante envolvendo componentes dos veículos recém comprados.

No contexto atual do mercado brasileiro, trazer o “problema” dos golpes online para o debate público, evidentemente, depende das estratégias e poder dos atores envolvidos nesse esforço de pautar e definir demandas. Essa capacidade de entidades vinculadas aos setores de mercado apontarem caminhos e questões para demarcarem seus interesses empresariais tem ganhado atenção. Por exemplo, de modo semelhante, Rabossi (2019; 2023) mostra que uma mudança na inscrição do “problema” do contrabando de cigarros no debate público brasileiro, que antes era relacionado ao debate da saúde e passou a ser do campo da segurança pública, dependeu de um empreendimento de atores interessados e com poder de influência. Da mesma forma, no caso dos leilões, além de um esforço de entidades setoriais brasileiras para quantificar e trazer o “problema” dos golpes para o debate público e político, trata-se também da entrada de novos atores, inclusive criminais, que passam a disputar fatias do mercado com os grupos tradicionais.

Meios de comunicação, entidades do setor e jornalistas são os atores credenciados para retratar o diagnóstico do presente e colocá-lo em debate. Esse diagnóstico é sustentado por uma série de indicadores numéricos, que vão desde estatísticas até listas que parecem intermináveis com catalogações de leilões falsos. Não se trata, aqui, de negar que existem golpes de leilões ou que eles tenham crescido exponencialmente com a digitalização completa dos *certames* durante a pandemia. Tampouco é do meu interesse testar a veracidade e precisão estatística desse aumento ou dos números do setor, vendo se a utilização das técnicas de quantificação foi aplicada de modo coerente pela Associação. Golpes sempre existiram como uma realidade objetiva e são bem documentados pelas pessoas com quem conversei. Mais do que isso, me interessa o esforço desses atores em caracterizar o “problema” do crime em termos numéricos.

A utilização dos recursos e indicadores numéricos, como pude acompanhar, também nesse caso cria realidades pelas quais se deve intervir (E. Motta 2019). Na visão dos meus interlocutores, trata-se de realidades concretas, inteligíveis e coerentes: traduzir numericamente o “problema” é apreendê-lo, tornando-o compreensível e passível de intervenção. Os dados sobre os crimes, como conhecimento técnico, embasam o debate (Rabossi 2023) e permitem apresentar a situação enquadrada nos termos dos próprios atores, inserindo-a no debate público e político.

Para muitos leiloeiros brasileiros e para parte da população que cai nos golpes de leilão, as causas de permanência do “problema” numericamente traduzido são bem conhecidas. Elas se devem, sobretudo, à uma ineficiência do Estado na resolução desses crimes, que se tornou

frequente nas falas desses atores (Lima 2012). A relação com o Estado aparece nos discursos marcada por tensões e essas pessoas possuem críticas não somente sobre a atuação estatal em prevenir, averiguar e reparar danos materiais, como também em “acabar com o problema”. Mas a exigência da atuação estatal na regulação de mercados está intimamente ligada aos discursos em prol da defesa do consumidor. Defender um aumento na fiscalização, restrições ou flexibilizações nesses mercados seria uma maneira de garantir a segurança dos compradores e fomentar a construção de uma relação de confiança entre clientes e os produtos e serviços oferecidos pelas empresas. No livro de Gabriel Castanhardi, em um dos capítulos de sua autoria, quando já encaminhando para o final do material, ele resume essa visão.

Estamos somente engatinhando no processo de regulamentação do setor. Prova disso é a grande quantidade de sites de leilões falsos que constantemente aplicam golpes em todo o país, prejudicando não só o comprador, mas também a imagem de leiloeiros idôneos. Todo esse panorama impede que mais pessoas se interessem em investir no setor [...] Apesar do trabalho das Juntas Comerciais Estaduais, é urgente que **possamos** ampliar as ferramentas de segurança jurídica **em torno** dos leilões. Nós ansiamos por coibir crimes nesse setor. Apoiamos essa iniciativa, **mas não conseguiremos fazer isso apenas munidos de Boletins de Ocorrência Policial**. É urgente desenvolvermos mecanismos mais eficientes, que atendam à população de forma geral. (Material de divulgação do setor, 2021, grifos meus).

A ineficiência estatal aparece relacionada aos discursos que envolvem a proteção do consumidor e a imagem dos “leiloeiros idôneos”, ambos prejudicados pelos golpes. Quantificar, nesse caso, é realçar a questão e mostrar quem mais sofreu com o “problema”. Quando não solucionados, e Gabriel deixa claro que isso é uma recorrência, os golpes aumentam a desconfiança sobre esse mercado como um todo, o que impede a expansão do setor nas bases da sociedade brasileira e limita a popularidade dos leilões. Gabriel reiterou sua posição de danos ao mercado em seu LinkedIn pessoal, dois anos após a publicação do livro, no primeiro semestre de 2023:

Este problema [aumento de leilões falsos] está afetando não apenas indivíduos, mas também a **indústria como um todo**. Vamos explorar como. [...] Quando as pessoas caem em golpes de leilão, elas geralmente se tornam mais céticas e hesitantes em participar de futuros leilões online, prejudicando a reputação e a viabilidade. **Devido ao aumento de golpes, muitos possíveis novos usuários podem evitar participar de leilões online, limitando o crescimento potencial da indústria**. [Postagem retirada do LinkedIn, 2023, grifos meus]

Mas era necessário agir diante da expansão dos golpes e não apenas cobrar por melhorias, e leiloeiros como Gabriel e Renato sabiam que os resultados esperados não viriam

do Estado. Nas representações correntes sobre a máquina estatal, ela é frequentemente relacionada com algo demorado, burocrático e ineficiente. Para leiloeiros como eles, agir significa fornecer, de forma rápida, respostas e soluções mais eficientes para os “problemas” do presente. Era o momento de realizar mudanças. Deveria haver uma “decisão corajosa” para se ter um “negócio de sucesso”, em alusão à uma frase de Peter Drucker⁶⁷, autor austríaco especializado em *management theory*, que é sistematicamente repetida por essas pessoas

O setor leiloeiro brasileiro vem lidando com o problema das fraudes de diferentes maneiras. Há aqueles que são mais modestos e restringem sua atuação em *sites*, *blogs* e postagens em suas redes sociais. Nessas plataformas digitais, são compartilhadas dicas para ajudar compradores e evitar que eles caiam em golpes. Essas dicas vão desde orientações sobre elementos gráficos e textuais a serem observados ao dar um *lance*, até informações sobre como denunciar e verificar a matrícula de leiloeiros, bem como sobre as etapas formais do procedimento de leilão. Nesse caso, a lógica é antes de tudo preventiva. As publicações sinalizam, por exemplo, que o roteiro de atuação de um golpe é inadequado porque um funcionário de uma *casa* de leilão nunca entra em contato com possíveis compradores para realizar “vendas diretas”. Isso estaria contra o princípio de transparência (Garcia-Parpet 2003) próprio à organização desse mercado, ou seja, o princípio de que deve haver igualdade de acesso às informações e conhecimento completo sobre a qualidade, quantidade e preço dos produtos oferecidos.

Mas profissionais como Gabriel Castanhardi e Renato Alves Armando enxergaram uma possibilidade singular de expandir os negócios diante da atuação de grupos criminais que praticam os golpes dos leilões falsos. Para esses leiloeiros, a associação entre construção de confiança junto ao consumidor e demanda por regulação da atividade está relacionada às transformações e inclusão de novas tecnologias que atingiram o setor nos últimos anos. Eles acreditam que solução para o “problema” dos crimes deve ser tecnológica, privada e fundamentada em princípios matemáticos, e não pela força estatal, pública e vista como ineficiente. Os leiloeiros que compõem o material de divulgação no formato de livro têm desempenhado um papel central na implementação dessas soluções desde a pandemia.

3.2 “Um bloco de cada vez”: a tecnopolítica dos leilões de automóveis

Não é tarefa fácil ser pioneiro no mundo em que vivemos [...], mas nem por isso devemos desistir. Aceitamos o desafio [...]. Lançamos uma nova

⁶⁷ “Onde quer que você veja um negócio de sucesso, pode acreditar que ali houve uma decisão corajosa”. A citação cobre uma das páginas do livro do setor e dá início à seção do “Contexto atual dos leilões”.

plataforma completamente inovadora para trazer ainda maior sustentabilidade e segurança aos processos envolvidos em um leilão público oficial. [...] **Infelizmente, nosso país já ganhou um lugar comum na mídia quando o assunto é a divulgação de leilões falsos e grandes estragos aos bolsos dos consumidores.** [...] **A blockchain será o caminho para uma grande mudança de paradigma na leiloaria.** (Renato, Material de divulgação do setor, 2021, grifos meus)

Além das postagens em páginas de *casas* de leilão voltadas para a “conscientização” do comprador final, parte dos agentes do setor leiloeiro tradicional, sobretudo vinculados a leiloeiras paulistas, tem apostado no papel da modernização do segmento a partir da aplicação de ferramentas financeiras. Como defendem discursivamente, essas ferramentas teriam o papel de restituir a confiança e eliminar golpes e situações que causam danos ao setor, possibilitando a continuidade da expansão do mercado no país. Nesse processo de aplicação, são centrais os ganhos entre a relação de poder caracterizar um cenário como “problemático” e controlar os recursos vistos como soluções para eles. Renato e sua equipe de leiloeiros que assinam o livro ataram essas duas pontas com a introdução da Blockchain para os leilões de veículos. Analiticamente, o recurso à confiança se tornou um ativo comercializado central para fomentar mercados tecnológicos em torno dos leilões, a fim de protegê-los da atuação de *players* criminais.

O uso de tecnologias para o combate ao crime tem sido uma demanda de governantes, policiais, empresários e cidadãos nos últimos anos (Jaffe e Pilo’ 2023; F. I. Müller e Richmond 2023). As estratégias técnicas, quando pensadas por corporações, empresas e governos, são justificadas por permitir respostas mais eficientes, rápidas e práticas (Morozov 2013), reificadas como soluções para quase todos os aspectos da vida urbana contemporânea (Firmino 2018). Essas estratégias técnicas vão desde a aplicação de algoritmos biométricos e tecnologias de securitização por atores estatais e não estatais, como câmeras para garantir vigilância e controle (Bruno et al. 2018; Ostronoff 2018; B. de V. Cardoso 2013; Caldeira 2000), por exemplo, até legislações específicas e grupos em centrais de monitoramento para recuperar carros (Feltran e Fromm 2020; Fromm 2022b) e cargas roubadas (Ostronoff e Salla 2020).

Os repertórios técnicos de empresas e órgãos do Estado têm chamado a atenção de cientistas sociais no Brasil, sobretudo nos últimos anos e a partir da concepção de tecnopolítica (Pilo’ 2023; O’Donnell 2023; Fromm 2022b; Bruno et al. 2018). Esses trabalhos alertam para os efeitos políticos e muitas vezes inesperados (Hecht 2011) dessas soluções, que ressoam em desigualdades no tecido urbano. Gabrielle Hecht, inspirada no trabalho de Mitchell (2002),

talvez tenha sido quem melhor definiu o conceito a partir de pesquisa história sobre a Guerra Fria. Como a autora defende, “[...] a política da Guerra fria, o imperialismo e as disputas pela descolonização se entrelaçaram com as tecnologias” (Hecht: 1, tradução minha⁶⁸). Ancorada na antropologia e história do desenvolvimento, na história diplomática e nos estudos de Ciência e Tecnologia (CTS), não se trata, no entanto, de ver a tecnologia como uma ferramenta da política, mas sim como um modo de fazer política. Hecht (2011:3, tradução minha⁶⁹) definiu a tecnopolítica como “um conceito que captura as formas híbridas de poder embutidas em artefatos, sistemas e práticas tecnológicas.”

Telefones celulares e páginas da *web* são alguns dos artefatos tecnológicos que compõem a miríade de instrumentos tecnopolíticos presentes no cotidiano dos leilões (Pereira 2020). Com o aumento recente dos golpes, outro instrumento que passou a compor esse universo nos últimos anos foi a tecnologia de Blockchain. O conceito de tecnopolítica me é particularmente útil, pois me permite captar a montagem imbricada de arranjos políticos e artefatos tecnológicos.

Renato é o principal nome por trás da aplicação da tecnologia de Blockchain no mercado brasileiro de leilões. Empresário responsável pela introdução dos leilões online no mercado latino-americano no começo dos anos 2000, vinte anos após o início da digitalização dos leilões, ele diz, era o momento de “provação do próprio digital”, pois “a Internet está combatida pela falta de verdade”. Renato uniu-se a outros colegas, como Gabriel Castanhardi, e desenvolveu a plataforma colaborativa aOportunidade, que utiliza a Blockchain para os leilões.

A tecnologia de Blockchain começou a alcançar notoriedade pública no ano de 2008, embora os planos para sua criação tenham surgido uma década antes, em 1991. Foi nesse contexto, marcado pela eclosão da crise financeira dos Estados Unidos, que ocorreu a publicação, em um fórum de discussão da Internet, de um *White paper*⁷⁰ assinado por Satoshi Nakamoto (2008). O *paper* previa a criação de uma “moeda virtual”, chamada *Bitcoin*, cuja principal característica era preterir de todo e qualquer meio de suporte institucional ou interferência política de Bancos Centrais e Estados (Dodd 2018) para gerar confiança (Filho 2020). A viabilidade do programa de criação da “moeda virtual” era sustentada por um projeto de *software* livre – ou *aberto* – de Blockchain, que logo agregou uma comunidade de

⁶⁸ “[...] Cold War politics, imperialism, and disputes over decolonization became entangled in technologies”

⁶⁹ “a concept that captures the hybrid forms of power embedded in technological artifacts, systems, and practices.”

⁷⁰ Similar a um *paper* acadêmico. É nesse documento que estão descritas as políticas e procedimentos da criptomoeda, servindo como um guia.

programadores, investidores e ativistas monetários em torno do seu desenvolvimento e melhoria.⁷¹

Muito relacionada com o Bitcoin e, por vezes, confundida com ele, uma Blockchain é a tecnologia de infraestrutura que dá suporte e materialidade às transações financeiras envolvendo criptomoedas⁷², agindo como um mecanismo de segurança do sistema (Nakamoto 2008). De uma forma geral, uma Blockchain é uma base de dados eletrônica e imutável que mantém o registro de todas as movimentações realizadas. Os dados são armazenados na forma de *blocos* e encadeados ao anterior e ao sucessor em uma série que utiliza criptografia. Dada a abordagem para a validação dos dados em cadeia existentes, pode-se dizer que a tecnologia cria um registro inviolável no *livro-razão* que, teoricamente, não admite desvios (Huckle e White 2016). Diferentemente de um arquivo de registro usual, a Blockchain não é controlada por uma autoridade central, mas depende do trabalho computacional e técnico de servidores em uma rede distribuída, inclusive para sua atualização.

A moeda digital rapidamente se tornou mais conhecida, atraindo a atenção da mídia, dos governos, advogados e empresários, e a Blockchain passou a ter outras aplicações que não somente as envolvendo a transação de criptomoedas. Exemplos ao redor do mundo incluem a utilização da tecnologia em processos eleitorais na Rússia⁷³, ou em registros médicos de pacientes nos Estados Unidos⁷⁴. No entanto, a implementação da tecnologia no Brasil ainda é incipiente. De acordo com as pessoas com quem conversei, um dos problemas que contribui para o baixo índice de utilização da tecnologia no país é a falta de regulação e baixa educação financeira da população⁷⁵. Ainda assim, empresários alinhados com as ideias de Renato defendem que se trata de uma “tecnologia que vai mudar o mercado financeiro, sobretudo o mercado de capitais”. Renato começou seu empreendimento de utilização de Blockchain para o mercado leiloeiro brasileiro ainda em 2018. Ele foi um dos primeiros a aplicar a tecnologia nos leilões, fato reforçado por diversos momentos de sua fala ressaltando seu pioneirismo e destreza em solucionar os “problemas” do presente. Apesar de ter sido adotada no mercado de

⁷¹ Esse processo não ocorreu, assim como não continua ocorrendo, sem conflitos e disputas. Para uma retomada das controvérsias envolvendo o projeto, ver em Cardoso (2019)

⁷² Uma “criptomoeda” é um tipo de “criptoativo”, ou seja, um tipo de ativo – nesse caso, com características similares às de uma moeda – baseado em Blockchain. Outras criptomoedas foram propostas por meio das possibilidades de replicação geradas pelo “software aberto”, ganhando mais notoriedade pela mídia não especializada do que sua infraestrutura. É, por exemplo, o caso do Ethereum, que existe como alteração do conceito iniciado com o Bitcoin.

⁷³ Ver em <https://cointelegraph.com/news/russian-region-conducts-blockchain-election-with-40k-participants>. Último acesso em 10 de abril de 2024.

⁷⁴ Ver em <https://shelterzoom.com>. Último acesso em 10 de abril de 2024.

⁷⁵ A regulação envolvendo os criptoativos no Brasil se deu em julho de 2023, a partir da escolha do Banco Central como órgão regulador e da publicação do Marco Legal dos Criptoativos. A regulação, no entanto, teve mais como objetivo fornecer mais segurança jurídica para os investidores, do que mudar os negócios já consolidados, como o de Renato.

leilões, o uso de Blockchain no Brasil não é exclusivo desse setor, e os projetos-piloto se multiplicaram para solucionar o problema da manutenção dos registros em transações (Calvão e Archer 2021).

A confluência da regulação e da intervenção por Blockchain nos leilões, como Renato mesmo afirma, se dá em um momento que aponta para uma “mudança de paradigma na leiloaria”. A plataforma aOportunidade, desenvolvida pelo empresário, é sustentada por uma empresa que fornece o serviço da tecnologia digital no país desde 2016, fruto de uma iniciativa de profissionais da área da indústria de segurança da informação. A página da *web* do negócio diz que “aOportunidade nasceu com o objetivo de criar ambientes de transações mais seguras, autênticas, neutras e confiáveis entre os profissionais do mercado leiloeiro”. A possibilidade de rastrear as informações com a utilização de Blockchain é fundamental para atingir esse objetivo.

A “mudança no paradigma na leiloaria” mencionada por Renato refere-se a um conjunto de benefícios envolvendo sua plataforma e a tecnologia de Blockchain, que, quando implementados, gerariam condições mais “saudáveis” para o mercado leiloeiro. Ela é, também, uma resposta aos crimes que começaram a disputar fatias desse mercado com a digitalização completa dos leilões iniciada no começo de 2020. Crimes que, desde então, passaram a ser quantificados pelo setor e sistematicamente replicados por Associações na mídia brasileira. A possibilidade de acabar com esses “golpes” é um dos benefícios descritos e o que se tornou central durante o início da divulgação da plataforma, mas não é o único.

Nas falas de Renato, muitos dos problemas que acometem o mercado leiloeiro brasileiro decorrem da forma como a atividade se organiza e é regulada no país. Leiloeiros possuem matrículas nas Juntas Comerciais que os autorizam a prestar os serviços em seus estados, mas, de acordo com ele, “essa certificação não está comprovada na Internet”. Após um leilão, os leiloeiros preenchem as *atas de vendas* e prestam contas com os órgãos reguladores a partir de registros em papel. Como um leiloeiro me disse uma vez, “na Junta Comercial nós só temos deveres”. A mudança de paradigma defendida pelo empresário inclui, por isso, a utilização da tecnologia para construir bases digitais para o que profissionais da leiloaria atualmente fazem em livros físicos. Com a Blockchain, haveria a possibilidade de “cartoriar” as transações e garantir os registros, facilitando o processo de preenchimento das *atas*, que se tornariam imutáveis, “com muito mais agilidade e velocidade, [...] podendo ser expedidos em questão de minutos ou horas, em formato eletrônico”. Nessa espécie de cartório eletrônico, vendedores (empresas *comitentes*, donas dos bens), compradores e leiloeiros teriam a possibilidade de monitorar as transações envolvendo a compra de veículos, gravar os registros e, assim, fornecer proteção ao consumidor que compra no mercado, já que nenhuma

transação poderia ser fraudada. Trata-se, como Renato mesmo afirma, de uma “garantia pela ordem da matemática, incorruptível, mais rápida, eficaz, neutra e segura”.

A narrativa de Renato é sedutora e se apoia na negação da política e das instituições, assim como a tecnologia que subsidia sua proposta, amplamente compartilhada por entusiastas do ramo. Sua utilização do recurso aos números para construir uma explicação de confiança encontra respaldo nos achados do historiador da ciência Theodore Porter (1995), que questiona o prestígio e o poder conferidos aos métodos quantitativos no mundo moderno. A utilização deles se torna, assim, quase como um sinônimo de rigor e objetividade, já que “[...] ajuda a produzir conhecimento independente das pessoas específicas que o produzem” (Porter 1995: IX, Tradução minha⁷⁶). Por objetividade, nesse caso e assim como o autor, entendo que se refere mais à atribuição de autoridade vinculada aos pronunciamentos dados por pessoas para lidar com a desconfiança, reconhecidos como legítimos (Porter 1995), do que à condição objetivista que o termo poderia suscitar.

Especialistas e empresários que reivindicam a objetividade em seus negócios devem parecer honestos e inspirar confiança (Porter 1995), provando suas experiências e dando sinais de melhorias para o mercado. Mas não bastam as intenções. Elas devem ser comunicadas a partir de sinais de fiabilidade para quem confia. Como Bacharach e Gambetta (2001: 155, tradução minha⁷⁷) colocam, “O uso deliberado de sinais, ou sinalização, é uma parte fundamental de se fazer parecer digno de confiança”. Renato é habilidoso e realiza um trabalho constante de tradução de objetivos políticos em ganhos práticos (Mosse 2005) para os participantes do leilão. Seus interesses econômicos ficam em segundo plano, assim como as vantagens que a utilização da Blockchain poderia gerar para a empresa que fornece o serviço. O controle de dados sobre o comportamento digital de usuários por empresas privadas, por exemplo, pode favorecer a venda de produtos de predição (Zuboff 2019) a fim de minimizar custos de outras empresas. Esses interesses econômicos são comentados brevemente, dando destaque para o papel que a tecnologia pode desempenhar no mercado como um todo, eliminando a desconfiança e promovendo uma maior popularidade do setor no mercado nacional.

Mas a arquitetura dos benefícios providos pelo negócio pensado por Renato não se restringe aos processos envolvendo Blockchain e a segurança jurídica dos dados *criptografados*, como as questões burocráticas de preenchimento digital das *atas* de um leilão. Além disso, como o empresário afirma, uma das vantagens da plataforma desenvolvida seria

⁷⁶ “[...] helps to produce knowledge independent of the particular people who made it”

⁷⁷ “The deliberate use of signs, or signaling is a fundamental part of making oneself appear trustworthy”

resolver um dos problemas de surgimento dos leilões no país. É eliminando o “vício de origem” que Renato defende que “para os visionários será solucionada, assim, uma das dores voltadas à questão da não popularidade do leilão”. Se o setor brasileiro defendia seus interesses frente à Car Auction Corp do Brasil com menos competitividade, anos mais tarde o discurso passaria a ser outro. Na mudança do “paradigma da leiloaria”, eliminar o “vício de origem” aumentaria a competitividade entre seus clientes, os leiloeiros, e, de acordo com o empresário, resultaria na criação de ambientes de mercado mais saudáveis.

O leilão nasceu com um vício de origem. Qual é o vício de origem de um leilão? Aquele leiloeiro que convenceu a empresa a fazer a venda, ele se torna exclusivo da venda. [...] **A palavra “exclusividade” estagna o mercado. Ela deixa o mercado imperfeito porque o serviço não é melhorado, o atendimento não é melhorado, nada é melhorado.** [...] Aquele leiloeiro que tem o poder de confiança com o vendedor, ele vai falar com o vendedor e dizer o seguinte: “Agora eu abri mão da minha exclusividade para todos os leiloeiros poderem vender”. O que vai acontecer com isso? O consumidor vai ser impactado de uma outra forma. [...] Então a desconfiança, o medo, vai ser ultrapassado porque a gente vai abrir um hall de novos operadores. Então, no que A Oportunidade se transformou? Em um integrador de ‘marketplace’ de leilão, trazendo o produto para o centro e dizendo para o consumidor: “Escolha o seu leiloeiro de preferência, aquele que melhor te atende (Renato, criador da aOportunidade, em entrevista a podcast corporativo, 2022. Grifos meus).

Nos capítulos anteriores, vimos como, ao longo da história dos operadores da leiloaria no país, a construção do *nome* vinculado a um *negócio* esteve ligada aos esforços de *captação* de clientes (na sua maioria, empresas seguradoras, bancos e advogados e juízes) para ceder os bens para serem vendidos por leiloeiros. Estabelecer relações com seguradoras foi, inclusive, a estratégia adotada pela estadunidense Car Auction Corp para expandir suas bases econômicas e pátios operacionais no país. A fala de Renato, no entanto, vai em uma direção contrária a essa prática. Segundo ele, esse aspecto de “exclusividade” no mercado seria o “vício de origem” dos leilões. Alinhado com ideias econômicas mais próximas ao liberalismo, em que situações de maior concorrência geram benefícios para o mercado, o empresário defende em suas falas e atos que a “exclusividade” estagna o mercado. A solução, então, seria gerar mais concorrência em sua plataforma. Dessa vez, concorrência não mais com a empresa estrangeira, mas entre os próprios operadores brasileiros de leilões clientes e cadastrados em sua plataforma.

De um modo geral, a quebra da “exclusividade” aconteceria por meio de um sistema de *marketplace*, um *pool* de leilões em rede colaborativa possibilitado pela plataforma aOportunidade. Um dos capítulos do livro de Castanhardi aborda as vantagens atribuídas a

esse sistema. Escrito pelo próprio Renato, o capítulo afirma que “[...] haverá uma brutal redução nos leilões sem arrematação. O Pool de Leiloeiros será a chave para a popularização da leiloaria”. Os leiloeiros entrariam nesse *pool* em busca de melhores oportunidades de negócios. Eles se cadastrariam na plataforma, registrariam seus volumes de mercadorias disponíveis para venda, cedidas pelas empresas, e, a partir daí, abririam o estoque disponível para os demais. “Eles passam a ser parceiros, potencializando as atividades e lucros na modalidade de Pool”, defende o empresário. Todos os leiloeiros que integram a rede teriam acesso à reserva de bens disponível no mercado para serem vendidos. A quebra da “exclusividade”, Renato conta, aconteceria colocando o “comprador no centro”, dando-lhe a oportunidade de escolher o leiloeiro que melhor atendesse às suas necessidades para realizar a compra.

Renato defendia com otimismo em 2023 sua plataforma suportada com tecnologia de Blockchain. A modernização do setor, ainda assim, não encontraria barreiras legais: o projeto estaria em conformidade com a Lei do Leiloeiro de 1932, defendida pelos leiloeiros brasileiros, que “caberia como uma luva” na ferramenta tecnológica, além de estar em acordo com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais).

Nos primeiros meses de 2024, encontrei oitenta e quatro leiloeiros cadastrados na plataforma aOportunidade. O número havia crescido poucas unidades desde a última vez que a acessei, em setembro do ano anterior. Além disso, havia uma certa rotatividade e recorrência que eu notava. Grandes *nomes* do mercado, como os parentes de Renato, ainda possuíam cadastro ativo no negócio e continuaram operando por meio da plataforma. Com predomínio de atendimento nas regiões Sudeste e Sul, regiões que concentram as maiores quantidades de leiloeiros do país, muitos desses profissionais tinham *nomes* importantes para o mercado, mas a maioria eram pequenos operadores, com negócios recentes e em busca de melhores oportunidades para suas vendas.

Um dos leiloeiros com quem conversei me disse que foi um dos primeiros a integrar a plataforma aOportunidade. Seu primo, que também era leiloeiro e um dos idealizadores junto com Renato e Gabriel, o convidou a participar. Naquele momento, integrar a rede colaborativa de leiloeiros parecia uma boa oportunidade para o meu interlocutor. No entanto, não foi o que aconteceu. As promessas envolvendo a melhoria de um ambiente comercial, calorosamente transmitidas pelos idealizadores, não se traduziram em benefícios na prática. Ele conseguiu poucos leilões no sistema de intermediação por *pool* e preferiu sair “por uma questão de mercado”, como me disse; achou que o método tradicional de *captação* de *comitentes* era mais vantajoso por permitir vendas diretas dos bens das empresas.

Alguns outros leiloeiros deixaram a rede desde que comecei a acompanhá-la. O próprio fato de “abrir o estoque” gerou controvérsias e opiniões distintas. A experiência de escolhas do consumidor e os benefícios incertos a longo prazo acumularam o descontentamento e frustraram as expectativas de muitos daqueles que buscavam melhores oportunidades de negócios.

Apesar das narrativas promissoras de propostas de utilização de Blockchain como plataformas abertas, democráticas e que promovem confiança e transparência, é já documentado pela bibliografia internacional que iniciativas baseadas na tecnologia muitas vezes acabam piorando os problemas existentes ou gerando novos (Howson et al. 2019). Calvão e Archer (2021), por exemplo, estudaram os esforços que justificaram a introdução dessa tecnologia em cadeias de abastecimento de minerais (*mineral supply chains*) de Cobalto na República Democrática do Congo. De maneira semelhante, os argumentos utilizados pelos interlocutores deles encontram correspondência nos do setor brasileiro de leilões. Na indústria da mineração, os defensores da tecnologia defendem um compromisso para monitorar e controlar as operações, com a promessa de mais precisão e segurança, além de transações em ambientes mais confiáveis. No entanto, os autores alertam para a necessidade de “matizar” as alegações e narrativas otimistas dos proponentes, especialmente olhando para as reconfigurações e implicações para trabalhadores e instituições, já que essas tecnologias podem remodelar escalas socioespaciais e reforçar desigualdades existentes (Calvão e Archer 2021).

Trazer mais leiloeiros para a plataforma e permitir que eles sejam escolhidos para conduzirem as vendas, nesse caso, demonstra como esses esquemas de certificação e rastreabilidade podem servir para consolidar o exercício do poder e do controle (Calvão e Archer 2021). Como uma iniciativa privada, partindo de empresários do mercado, aumentar o número de profissionais colaboradores também significa coletar informações relacionadas a leiloeiras atuantes no Brasil, como preço ou estoque disponível. Em um mercado com operadores muito desiguais, que variam na quantidade de empresas atendidas, como o leiloeiro me disse em entrelinhas, os leiloeiros escolhidos poderiam ser também os *cinquentões*, aqueles com maior prestígio e reconhecimento no setor. Os outros, com o tempo, foram saindo da rede colaborativa por “questões de mercado”.

3.3 Reorientar o mercado em meio à “mudança do paradigma”

Compradores de veículos usados, vendedores e leiloeiros seriam beneficiários de distintas formas através de seus cadastros na plataforma aOportunidade e dos serviços por ela oferecidos, Renato defende. Os registros ficariam disponíveis na linha do tempo do *livro-razão* para todos os participantes, sem possibilidade de alteração dos dados. Em um momento de aumento de leilões falsos em que “a Internet está combatida pela falta de verdade”, como afirma o empresário, a tecnologia ajudaria a restituir a confiança no mercado ao eliminar os “golpes”, especialmente dando mais confiança pelo lado do consumidor final. Isso seria possível porque a tecnologia de Blockchain aplicada aos leilões de veículos garantiria que o automóvel está sob a posse de uma *comitente* “honesto”, o comprador é real e o pagamento será devidamente realizado.

Como Renato defende e vimos anteriormente, a aplicação da infraestrutura de Blockchain para os leilões depende de uma “mudança do paradigma da leiloaria”. No entanto, a iniciativa tem encontrado dificuldades para se concretizar e ganhar espaço em meio ao mercado de leilões de veículos. Ele e os outros sócios reconhecem que a efetividade do negócio para o tradicional mercado de venda de veículos, fundamentado na confiança, está ligada a vários fatores – alguns dos quais estão fora de seu controle. A confiança conquistada ao longo das décadas e personificada em *nomes* do tradicional mercado não tem colaborado para gerar confiança na plataforma para a base compradora, mesmo com o uso da tecnologia de Blockchain.

Há, por isso mesmo, um elemento a ser destacado sobre a falta de adesão de clientes leiloeiros e compradores de veículos à plataforma. Como vimos ao longo deste capítulo, a narrativa de Renato e dos leiloeiros empresariados que fazem parte da equipe da rede aOportunidade é a de criar ambientes mais seguros e com operações mais eficientes no mercado leiloeiro brasileiro, sobretudo vinculado aos veículos. No entanto, esse modelo racionalizado e liberalizado proposto concorre com a lógica do mercado no Brasil, que é personalíssimo, familiar e concentrado em *nomes* e em pessoas específicas.

Na “jornada civilizatória” do mercado, Renato e os leiloeiros empresariados que compõem o negócio envolvendo a Blockchain têm trabalhado de forma ativa para mitigar os efeitos indesejados da tecnologia e desenvolver melhoramentos na rede. Ao longo do ano de 2023, por exemplo, eles se reuniram com presidentes de Juntas Comerciais em reuniões nacionais com o objetivo de aprimorar a “segurança jurídica” da plataforma, integrando dados sobre as matrículas de profissionais disponíveis nos órgãos reguladores.

Mas as mudanças não se restringem apenas às relações estabelecidas com o órgão regulador da atividade nos planos estaduais e há outro ponto a ser destacado nas dificuldades envolvendo a “mudança de paradigma”. No Brasil, a compra de veículos em leilão é uma

etapa fundamental de um circuito econômico popular mais amplo. Depois de comprados, automóveis passam por procedimentos de regularização e podem ser revendidos, dessa vez em estabelecimentos comerciais, e não mais em leilões. Esse é o destino comumente acionado ao longo da trajetória (Knowles 2015) desses automóveis. De acordo com uma estimativa de um leiloeiro de uma das maiores *casas* de leilão do Brasil, entrevistado por integrantes da pesquisa coletiva em 2017, cerca de 60 a 70% dos carros leiloados são destinados aos mercados populares de revenda.

Eu acompanhei o mercado de compra e revenda de veículos de leilão ao longo da primeira IC que fiz. Como vi, esse circuito é capilarizado em outras territorialidades que não apenas na grande São Paulo e depende de saberes e técnicas específicas para “colocar” um veículo “de volta ao mercado” – saberes necessários, inclusive, para “não perder dinheiro” com uma revenda. É comum que veículos comprados em leilões na RMSP sejam transportados para o interior do estado, por exemplo, e alimentem o consumo das classes populares através de estabelecimentos comerciais de revenda, como é o caso das *garagens*. Ou seja, leilões são espécies de “nós”, pontos da vida útil por onde automóveis passarão antes de seguirem para usos econômicos diversos – na maioria, vinculados às vendas populares.

Na vida do brasileiro médio, que constituiu uma parte considerável dos compradores que estão nos pátios de leilões e acessam os sites das *casas* para comprar, o acesso a produtos e serviços financeiros, embora crescente, ainda é incipiente (Fromm 2022a). São as instituições públicas que intermediam a possibilidade de comunicação de grande parte da sociedade e dessa população com instrumentos tecnológicos e financeiros (Carvalho, Miranda, e Gambi 2019), do qual a Blockchain é um dos exemplos. Esse cenário muda com relação ao mercado envolvendo a dimensão “digital” da economia, em que muitas das iniciativas recentes têm partido de empresas privadas, e não do Estado. Com os leilões de veículos não foi diferente. A tecnologia de Blockchain tem sido inserida de forma integrada no setor, mas não sem dificuldades com o ambiente eminentemente popular de revenda de veículos. Há ruídos nessas tecnologias, advindos das interações com o ambiente social e material no qual deveriam operar⁷⁸ (Lisle 2017). Nesse caso, diferentemente do que o vivenciado por grande parte da população brasileira (Carvalho, Miranda, e Gambi 2019), trata-se de serviços financeiros de proteção ao consumidor veiculados por uma empresa privada do ramo, atrelada a uma importante *casa* de leilões paulista.

⁷⁸ Ver Pilo’ (2023), por exemplo. A autoria mostra como o investimento de infraestrutura de eletricidade em favelas no Rio de Janeiro gerou ruídos, na medida em que o aparato técnico passou a ser contestado nas práticas materiais de moradores. O trabalho de Annelise Riles (2010) foca no papel que as falhas e pontos de não adequação utilizadas por especialistas jurídicos admitem no mercado financeiro japonês.

Pude acompanhar vários leilões da aOportunidade de modo on-line desde que iniciei o meu trabalho de campo. Três anos após os discursos de rastreabilidade e segurança que justificaram sua aplicação em meio a um contexto de “problema nacional”, observei que a empresa de Renato mudou sua abordagem e os rumos de seu atendimento. A tecnologia “não pegou” para os leilões de veículos. A baixa adesão de compradores de veículos à rede aOportunidade deve-se, em parte, a esse fator: mesmo com ambientes supostamente mais seguros, relações telemediadas alteram a percepção de confiança na compra de um automóvel, sobretudo em uma plataforma onde compradores não possuem legibilidade com os protocolos dos instrumentos financeiros adotados.

No entanto, o fato da tecnologia não ter “pegado” para os leilões de veículos não significou um fim, nem um fracasso da Blockchain para os leilões. Em acordo com as proposições de Mosse (2005), concordo que os termos “fracasso” ou “sucesso” carregam uma dimensão de julgamento que, assim como nos projetos britânicos para o desenvolvimento rural na Índia, por exemplo, podem obscurecer os efeitos dos próprios projetos. Mesmo que “falhem” na prática, eles podem servir para reforçar compromissos e posições políticas, como Jaffe e Pilo’ (2023) mostraram a partir de pesquisa com intervenções de segurança por tecnologias na Jamaica urbana. “Fracasso” e “sucesso” dependem antes de um esforço de produção e estabilização de uma interpretação particular⁷⁹, do que de uma condição nominal denominada *à priori*. Acompanhei a realização de parcerias entre o negócio de Renato e empresas de construção civil e mineradoras com alcance nacional, que começaram a utilizar a tecnologia Blockchain para vender maquinários de alto valor nos leilões. Imóveis comerciais, como galpões logísticos, também passaram a figurar como bens de destaque. Mesmo Renato se tornou uma figura proeminente e reconhecida no setor por seu engajamento no combate aos golpes. Os ganhos são muitos, não apenas materiais, mas também simbólicos.

Chamo atenção para o fato de que os ruídos gerados pela interação prática com as tecnologias dificilmente representam o fim desses aparatos (Jaffe e Pilo’ 2023) e constituem, na verdade, uma parte necessária do melhoramento computacional (Lisle 2017). Esses ruídos são parcela fundamental “[...] para orientar a prática, mudar o comportamento, recalibrar relações, alterar materialidades e mobilizar futuros” (Lisle 2017: 891, tradução minha). É necessário que ruídos ocorram e que apareçam com a utilização dessas ferramentas para que programadores e empresários que trabalham em torno delas desenvolvam aperfeiçoamentos

⁷⁹ “As the critical analysts of policy discourse rightly argue, power lies in the narratives that maintain an organization’s own definition of the problem (also Roe 1994) – that is, success in development depends upon the stabilization of a particular interpretation, a policy model – but they fail to examine the way in which policy interpretations are produced and sustained socially.” (Mosse 2005: 8)

ou percorram outros caminhos. Vi, desde então, que ainda que a Blockchain “não tenha pegado” para os leilões de veículos, os leiloeiros brasileiros que a desenvolveram buscaram uma mudança qualitativa dos bens, direcionando suas apostas no mercado financeiro. Se essa é uma tendência apenas do empreendimento de Renato e do seu grupo de leiloeiros empresariados, ou se reflete uma mudança mais ampla no tradicional mercado brasileiro como um todo, é uma questão que somente pesquisas futuras poderão responder.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

“O mercado de leilões está em expansão”. Essa frase, dita a mim por um leiloeiro, marcou meu olhar para esse mercado ao longo deste trabalho. Onde algo está em expansão, é apenas questão de tempo para que muitos outros atores com variados interesses vejam uma oportunidade de lucratividade. É isso o que tem acontecido com o mercado de Leilões no Brasil contemporâneo. Mas não exclusivamente: é assim que os negócios acontecem. Inicialmente, quando comecei esta pesquisa de Mestrado, em 2022, meu plano de trabalho consistia em tentar apreender, sobretudo a partir do recurso aos documentos, como poder político e poder econômico eram acionados nas disputas entre leiloeiros tradicionais e a empresa estrangeira. Eu acreditava que esses atores reproduziam seus privilégios de maneira relativamente fácil, de cima para baixo, sem muitos conflitos ou dificuldades, em meio a esse contexto de expansão do mercado de revenda de veículos usados. Evidentemente, tratava-se de uma visão essencializada sobre esses grupos poderosos.

Nesse mercado em expansão e de grandes proporções no Brasil, diferente do que eu imaginava, os atores quase nunca realizam suas vontades e projetos sem atritos, mesmo que eles estejam previstos em Lei. Esses *players* do mercado leiloeiro, longe do que é preconizado nas abordagens teóricas abstratas do poder, deixam evidente que o poder se exerce, especialmente no conflito, para cima, para baixo e para os lados. No contexto que estudei, o poder também aparece fragmentado, seu exercício sempre parcial e específico da situação (Archer e Souleles 2021). E eles têm clareza disso. Sabem o poder que têm na economia e na política brasileira, mas também compreendem que o que emana desses conflitos pelo mercado às vezes produz resultados contraditórios e inesperados em seus planos econômicos.

As disputas contemporâneas em torno do mercado de leilões nos ensinam muito sobre o poder em funcionamento. Procurei abordar essa questão a partir da noção de confiança. Em minhas interações com leiloeiros, nas notícias do setor, nos documentos e eventos que acompanhava, a confiança se revelava como elemento crucial em todas as situações de mercado. Pesquisadores há muito tem conceitualizado a confiança para um elemento constitutivo e indispensável das relações sociais (Luhmann 1979; Lewis e Weigert 1985), tão importante para nossas decisões quanto maiores fossem a possibilidade de desapontar nossas expectativas (Gambetta 1990). Para as trocas econômicas de mercado, a incerteza de calcular probabilidades objetivas é tomada como fundamental para a tomada de decisão que envolve confiar (Beckert 2006). Com os leilões não é diferente. Como espero ter demonstrado ao longo

deste trabalho, a construção da confiança está no cerne da operacionalização desse mercado de grandes proporções no Brasil contemporâneo. A confiança é elemento vital para o mercado de leilões no Brasil não apenas para viabilizar as transações, como também para a manutenção da ordem social nesse mercado. Evidentemente, o fato de a confiança estar na base dos processos de ordenação desse mercado tem efeitos na própria constituição, ordenamento e funcionamento do mercado. A história recente desse mercado e das transformações dele permite ver e discutir alguns pontos, que se ligam à confiança em três diferentes dimensões: 1) na pessoa e na família; 2) nas Instituições e nas regras do jogo de concorrência, e 3) confiança na tecnologia para combater crimes.

Abordo a primeira dessas dimensões da confiança – na pessoa e na família – a partir da história de grandes operadores, em sua maioria vinculados a grupos familiares de *casas* de leilão. Salvo as diferenças que compõem as narrativas individuais de cada família, elas são interessantes por permitem ver algumas das características mais gerais desse mercado no Brasil. *Nome*, familismo e tradição são elementos que marcaram a prática de poder desses grupos ao longo das décadas, e, conseqüentemente, a construção de um mercado interno de revenda de veículos usados de leilão.

Mas um mercado aquecido e em expansão, com possibilidade de extração de lucros crescente, tem despertado o interesse de outros atores. Foi o caso, ainda no ano de 2012, da empresa estadunidense de leilões Car Auction Corp. A partir dessa disputa, mostro outra das dimensões da confiança: aquela em torno das Instituições e regras do jogo de concorrência. Afinal, se mesmo para competir é necessário que se confie que os concorrentes cumpram determinadas regras (Gambetta 1990), a impressão de não cumprimento pode escalar o conflito, levando-o a outras instâncias decisórias. Essa empresa estrangeira, logo que chegou ao Brasil, chamou a atenção de leiloeiros brasileiros. Organizados em entidades setoriais, leiloeiros brasileiros começaram a atuar contra a operação da companhia no Brasil com base na defesa da “Lei do Leiloeiro”. Eles recorrem às Instituições de defesa econômica, as quais assumem o papel de fiadoras da ordem. Essa confiança se baseia na expectativa de que tais Instituições têm poder e capacidade de garantir a previsibilidade para operação neste mercado, e esperam que elas sejam a favor da preservação da manutenção do controle que têm nele.

Nos últimos anos, não somente *players* operando legalmente viram nesse mercado aquecido a possibilidade de extração de lucros. O crescimento de um mercado, quase invariavelmente, vem acompanhado de maior possibilidade de ganhos através de práticas ilegais, e com o mercado de leilões também não foi diferente. Aqui, a confiança emerge em oposição aos crimes ligados a leilões, que deveriam ser combatidos via tecnologia. Mostro a atuação de leiloeiros empresariados contra a atuação de “estelionatários” que praticam o

“golpe do leilão falso”. Essa é outra dentre as dimensões da confiança: na tecnologia para combater crimes. É até irônico, porque leiloeiros dependem do crime para seus negócios prosperarem; mas de um crime específico: do roubo e furto de veículos, que, após serem recuperados por companhias seguradoras, são enviados aos leilões para serem vendidos. O problema aparece quando esses atores criminais passam a disputar fatias do mercado de leilões em si. Frente a este problema, os leiloeiros, bem como empresários, governos e população, apostam na utilização da tecnologia como meio para interceptar e combater os crimes. Os discursos sobre a confiança aparecem como combate ao crime e expansão da popularização dos leilões, mas também como ativo para a dinamização de mercados tecnológicos em torno dos leilões, a fim de protegê-los dos criminosos.

Ao longo do desenvolvimento desta pesquisa, tais conflitos em torno do mercado brasileiro de leilões se tornaram latentes. A cada nova decisão contrária aos interesses de leiloeiros brasileiros setorializados, publicadas em canais oficiais de órgãos de governo, novas postagens são feitas em jornais e as proporções parecem crescer. Novos jogos de acusações são pensados e publicados, incluindo argumentos tão diversos quanto diferentes para justificar seus pontos. Essa disputa pelo mercado parece estar em aberto, seja com os *players* legais, seja com os criminais. Ao que tudo indica, grupos tradicionais de leilões não conseguirão barrar a atuação da empresa estrangeira, que reforça sistematicamente em seus Relatórios Financeiros e nas falas de seu CEO que o Brasil está no foco de sua expansão operacional.

Por outro lado, os chamados “estelionatários” também parecem estar expandindo suas operações. Os “Golpes de leilão” parecem um negócio lucrativo não apenas pela rápida margem de lucratividade que possibilitam, mas também pela dificuldade de repressão e letalidade a quem o pratica. Se essa é uma tendência de mudança das práticas criminais, que se tornarão mais tecnológicas, é uma questão que apenas o tempo poderá mostrar. O que parece certo é que o mercado de leilões no Brasil não parece apenas aquecido, como o leiloeiro havia me falado, mas está prestes a ebulir.

Há mais um ponto que merece destaque. Como Beckert (2006) afirma, a maior parte das pesquisas que tematizam a confiança tem como centro quem confia, chamado também de *trust-giver*. Minha perspectiva, no entanto, foi a de olhar para quem inspira confiança, ou *trust-taker*. Essa mudança de olhar trouxe questões que imagino que podem oxigenar pesquisas futuras não apenas sobre os leilões, mas sobre a construção da confiança em mercados, de um modo geral, em uma perspectiva não apenas centrada em condições e parâmetros prévios dos mercados. Como defendi ao longo desta dissertação, não se trata apenas de olhar para mecanismos de integração prévios do mercado (Beckert 2006), como normas e instituições, mas olhar a operacionalização deles no cotidiano, nas condutas,

histórias e, por que não, nas e através das inovações tecnológicas. Essa perspectiva pode iluminar e permitir a compreensão da complexidade, das disputas e das contradições que permeiam a construção da confiança.

REFERÊNCIAS

- Adam, Marc T.P., Ami Eidels, Ewa Lux, and Timm Teubner. 2017. "Bidding Behavior in Dutch Auctions: Insights from a Structured Literature Review." *International Journal of Electronic Commerce* 21 (3): 363–97. <https://doi.org/10.1080/10864415.2016.1319222>.
- Archer, Matthew, and Hannah Elliott. 2021. "‘It’s up to the Market to Decide’: Revealing and Concealing Power in the Sustainable Tea Supply Chain." *Critique of Anthropology* 41 (3): 227–46. <https://doi.org/10.1177/0308275X211038607>.
- Archer, Matthew, and Daniel Souleles. 2021. "Introduction: Ethnographies of Power and the Powerful." *Critique of Anthropology* 41 (3): 195–205. <https://doi.org/10.1177/0308275X211038605>.
- Ashenfelter, Orley. 1989. "How Auctions Work for Wine and Art." *Journal of Economic Perspectives* 3 (3): 23–36. https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/9789813232754_0010.
- Audi, Robert. 2008. "Some Dimensions of Trust in Business Practices: From Financial and Product Representation to Licensure and Voting." *Journal of Business Ethics* 80 (1): 97–102. <https://doi.org/10.1007/S10551-007-9435-Z/METRICS>.
- Bacharach, Michael, and Diego Gambetta. 2001. "Trust in Signs." In *Trust in Society*, edited by Karen Cook, 148–84. New York: Russell Sage.
- Bauman, Zygmunt. 2005. *Confiança e Medo Na Cidade*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Becker, Howard S. 2008. *Outsiders: Estudos de Sociologia Do Desvio*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed.
- Beckert, Jens. 2006. "Trust and Markets." In *Handbook of Trust Research*, edited by Reinhard Bachmann and Akbar Zaheer, 318–31. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.
- . 2009. "The Social Order of Markets." *Theory and Society* 38 (3): 245–69. <https://doi.org/10.1007/S11186-008-9082-0/METRICS>.
- Beetham, David. 1991. "The Social Construction of Legitimacy ." In *The Legitimation of Power*, edited by David Beetham, 100–114. New York: Palgrave Macmillan.
- Bennett, Tony, and Patrick Joyce, eds. 2010. *Material Powers: Cultural Studies, History and the Material Turn*. London: Routledge.
- Bruno, Fernanda, Bruno Cardoso, Marta Kanashiro, Luciana Guilhon, and Lucas Melgaço, eds. 2018. *Tecnopolíticas Da Vigilância. Perspectivas Da Margem*. São Paulo: Boitempo.

- Burling, Robbins. 1968. "Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology." In *Economic Anthropology: Reading in Theory and Analysis*, edited by E. Leclair and H. K. Schneider. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Caldeira, Teresa. 2000. *Cidade de Muros: Crime, Segregação e Cidadania Em São Paulo*. São Paulo: EdUSP.
- Calvão, Filipe, and Matthew Archer. 2021. "Digital Extraction: Blockchain Traceability in Mineral Supply Chains." *Political Geography* 87 (May):1–11. <https://doi.org/10.1016/J.POLGEO.2021.102381>.
- Cardoso, Bruno. 2019. "Governança Digital e o Processo de 'Mineração': Especialização e Controvérsias No Sistema Peer-to-Peer Bitcoin." In *31 RBA - Reunião Brasileira de Antropologia*, 1–20. Brasília/DF.
- Cardoso, Bruno de Vasconcelos. 2013. "Megaeventos Esportivos e Modernização Tecnológica: Planos e Discursos Sobre o Legado Em Segurança Pública." *Horizontes Antropológicos* 19 (40): 119–48. <https://doi.org/10.1590/S0104-71832013000200005>.
- Carlsson, Fredrik, Eyoual Demeke, Peter Martinsson, and Tewodros Tesemma. 2024. "Measuring Trust in Institutions." *Oxford Economic Papers* 76 (1): 22–40. <https://doi.org/10.1093/OEP/GPAC047>.
- Carvalho, Deysianne Uchôa de, Bernardo Pádua Jardim de Miranda, and Thiago Fontelas Rosado Gambi. 2019. "Financeirização e Fragilidade Do Setor Público Brasileiro: Um Estudo Para o Período 2008-2014." *Revista de Economia* 38 (67): 1–31.
- Castaldo, Sandro, Katia Premazzi, and Fabrizio Zerbini. 2010. "The Meaning(s) of Trust. A Content Analysis on the Diverse Conceptualizations of Trust in Scholarly Research on Business Relationships." *Journal of Business Ethics* 96 (4): 657–68. <https://doi.org/10.1007/S10551-010-0491-4/METRICS>.
- Casteilho, Sérgio Ricardo, Antonio Carlos de Souza Lima, and Carla Costa Teixeira, eds. 2014. *Antropologia Das Práticas de Poder: Reflexões Etnográficas Entre Burocratas, Elites e Corporações*. Rio de Janeiro: Contra Capa; FAPERJ.
- Cortês, Mariana. 2021. "A REVOLTA DOS BASTARDOS: Do Pentecostalismo Ao Bolsonaroismo." *Caderno CRH* 34 (November):1–24. <https://doi.org/10.9771/CCRH.V34I0.46419>.
- Cousin, Bruno, Shamus Khan, and Ashley Mears. 2018. "Theoretical and Methodological Pathways for Research on Elites." *Socio-Economic Review* 16 (2): 225–49. <https://doi.org/10.1093/SER/MWY019>.
- Cruz Junior, Brauner Geraldo. 2019. "A Empresa de Si Mesmo: A Assimilação Do Discurso Empreendedor Pelas Camadas Populares Brasileiras." Dissertação de Mestrado (Ciências Sociais e Humanas), UFABC.

- Dardot, Pierre., and Christian. Laval. 2014. *The New Way of the World : On Neoliberal Society*. New York: Verso.
- Davis, Aeron, and Karel Williams. 2017. "Introduction: Elites and Power after Financialization." *Theory, Culture & Society* 34 (5–6): 3–26. <https://doi.org/10.1177/0263276417715686>.
- Dodd, Nigel. 2018. "The Social Life of Bitcoin." *Theory, Culture & Society* 35 (3): 35–56. <https://doi.org/10.1177/0263276417746464>.
- Evans, Anthony M., and Joachim I. Krueger. 2009. "The Psychology (and Economics) of Trust." *Social and Personality Psychology Compass* 3 (6): 1003–17. <https://doi.org/10.1111/J.1751-9004.2009.00232.X>.
- Fehr, Ernst. 2009. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association* 7 (2–3): 235–66. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.2-3.235>.
- Feltran, Gabriel, ed. 2022. *Stolen Cars: A Journey through São Paulo's Urban Conflict*. New Jersey: John Wiley & Sons, Ltd.
- Feltran, Gabriel, and Deborah Fromm. 2020. "Ladrões e Caçadores: Sobre Um Carro Roubado Em São Paulo." *Antropolítica - Revista Contemporânea de Antropologia*, no. 50 (December), 128–49. <https://doi.org/10.22409/ANTROPOLITICA2020.I50.A43304>.
- Ferreira, Letícia, and Laura Lowenkron, eds. 2020. *Etnografia de Documentos: Pesquisas Antropológicas Entre Papéis, Carimbos e Burocracias*. Rio de Janeiro: E-papers.
- Filho, Marcelo de Castro Cunha. 2020. "Confiança e Bitcoin: Como as Instituições Importam." São Paulo: Tese (Programa de Pós-graduação em Direito), Universidade de São Paulo.
- Firmino, Rodrigo José. 2018. "Securitização, Vigilância e Territorialização Em Espaços Públicos Na Cidade Neoliberal." In *Tecnopolíticas Da Vigilância: Perspectivas Da Margem*, edited by Fernanda Bruno, Bruno Cardoso, Marta Kanashiro, Luciana Guilhon, and Lucas Melgaço, 69–90. São Paulo: Boitempo.
- Fonseca, Carlos da. 2007. "Deus Está Do Nosso Lado: Excepcionalismo e Religião Nos EUA." *Contexto Internacional* 29 (1): 149–85. <https://doi.org/10.1590/S0102-85292007000100005>.
- Fromm, Deborah. 2022a. "Bem-Estar Social de Mercado: A Política Dos Seguros Privados e o Governo Das Desigualdades No Brasil Contemporâneo." *Análise Social* LVII (4): 744–66. <https://doi.org/10.31447/as00032573.2022245.06>.
- . 2022b. "Indústria Da Proteção: Sobre as Interfaces Entre Seguros, Segurança e Seguridade." Doutorado (Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social), Campinas: Unicamp.

- Gambetta, Diego. 1990. "Can We Trust Trust?" In *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, edited by Diego Gambetta, 213–38. Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell.
- Gambetta, Diego, and Heather Hamill. 2005. *Streetwise: How Taxi Drivers Establish Customer's Trustworthiness*. Russell Sage Foundation.
- Garcia-Parpet, Marie-France. 2003. "A Construção Social Do Mercado Perfeito: O Caso de Fontaines-En-Sologne." *Estudos Sociedade e Agricultura*, no. 20, 5–44.
- Geroski, P. A. 1998. "Thinking Creatively about Markets." *International Journal of Industrial Organization* 16 (6): 677–95.
- Giddens, Anthony. 1991. *As Consequências Da Modernidade*. São Paulo: Editora UNESP.
- Graeber, David. 2012. "Dead Zones of the Imagination: On Violence, Bureaucracy, and Interpretive Labor. ." *HAU: Journal of Ethnographic Theory* 2 (2): 105–28. https://doi.org/10.14318/HAU2.2.007/ASSET/IMAGES/LARGE/HAU2.2.007_FIG01.JPEG.
- Graham, Daniel A., and Robert C. Marshall. 1987. "Collusive Bidder Behavior at Single-Object Second-Price and English Auctions." *Journal of Political Economy* 95 (6): 1217–39. <https://doi.org/10.1086/261512>.
- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78 (6): 1360–80. <https://doi.org/10.7312/IYEN19884>.
- . 2007. "Ação Econômica e Estrutura Social: O Problema Da Imersão." *RAE Eletrônica* 6 (1). <https://doi.org/10.1590/S1676-56482007000100006>.
- Gusterson, Hugh. 1997. "Studying Up Revisited. ." *Political and Legal Anthropology Review* 20 (1): 114–19.
- Hecht, Gabrielle. 2011. *Entangled Geographies: Empire and Technopolitics in the Global Cold War*. Edited by Gabrielle Hecht. Cambridge, MA: The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9780262515788.001.0001>.
- Ho, Karen. 2012. "'Studying Up' Wall Street: Reflections on Theory and Methodology." In *Researching Among Elites: Challenges and Opportunities in Studying Up*, edited by Luis L. M. Aguiar and Christopher J. Schneider, 29–48. London: Routledge.
- Howson, Peter, Sarah Oakes, Zachary Baynham-Herd, and Jon Swords. 2019. "Cryptocarbon: The Promises and Pitfalls of Forest Protection on a Blockchain." *Geoforum* 100 (March): 1–9. <https://doi.org/10.1016/J.GEOFORUM.2019.02.011>.
- Huckle, Steve, and Martin White. 2016. "Socialism and the Blockchain." *Future Internet* 8 (4): 1–15. <https://doi.org/10.3390/FI8040049>.

- Hull, Matthew S. 2012. "Documents and Bureaucracy." *Annual Review of Anthropology* 41 (September):251–67. <https://doi.org/10.1146/ANNUREV.ANTHRO.012809.104953>.
- Jaffe, Rivke, and Francesca Pilo'. 2023. "Security Technology, Urban Prototyping, and the Politics of Failure." *Security Dialogue* 54 (1): 76–93. https://doi.org/10.1177/09670106221139770/ASSET/IMAGES/LARGE/10.1177_09670106221139770-FIG1.JPEG.
- Knack, Stephen, and Philip Keefer. 1997. "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation." *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251–88. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>.
- Knowles, Caroline. 2015. "The Flip-Flop Trail and Fragile Globalization." *Theory, Culture & Society*. <https://doi.org/10.1177/0263276415576217>.
- Larsen, Bradley. 2014. "The Efficiency of Real-Word Bargauning: Evidence from Wholesale Used-Auto Auctions." *NBER Working Paper Series*, 1–70.
- Leclair, Edward. 1968. "Economic Theory and Economic Anthropology." In *Economic Anthropology: Reading in Theory and Analysis*, edited by E. Leclair and H. K. Schneider. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Leirner, Piero. 2014. "O Campo Do 'Centro', Na 'Periferia' Da Antropologia." *Revista de Antropologia* 57 (1): 85–118.
- Lewis, J. David, and Andrew Weigert. 1985. "Trust as a Social Reality." *Social Forces* 63 (4): 967–85. <https://doi.org/10.1093/SF/63.4.967>.
- Lima, Antonio Carlos de Souza. 2012. "Apresentação. O Estudo Antropológico Das Ações Governamentais Como Parte Dos Processos de Formação Estatal." *Revista de Antropologia* 55 (2). <https://doi.org/10.11606/2179-0892.RA.2012.59295>.
- Lisle, Debbie. 2017. "Failing Worse? Science, Security and the Birth of a Border Technology." *European Journal of International Relations* 24 (4): 887–910. <https://doi.org/10.1177/1354066117738854>.
- Lowenkron, Laura, and Letícia Ferreira. 2014. "Anthropological Perspectives on Documents. Ethnographic Dialogues on the Trail of Police Papers." *Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology* 11 (2): 76–112. <https://doi.org/10.1590/S1809-43412014000200003>.
- Lucking-Reiley, David. 2003. "Auctions on the Internet: What's Being Auctioned, and How?" *The Journal of Industrial Economics* 48 (3): 227–52. <https://doi.org/10.1111/1467-6451.00122>.
- Luhmann, Niklas. 1979. *Trust and Power*. New York: John Wiley & Sons.
- Maskin, Eric, and John Riley. 1984. "Optimal Auctions with Risk Averse Buyers." *Econometrica* 52 (6): 1473–1518.

- Mitchell, Timothy. 2002. *Rule of Experts: Egypt, Techno-Politics, Modernity*. London, England: University of California Press.
- Möllering, Guido. 2006. "Trust, Institutions, Agency: Towards a Neoinstitutional Theory of Trust." In *Handbook of Trust Research*, edited by Reinhard Bachmann and Akbar Zaheer, 355–76. Massachusetts: Edward Elgas Publishing.
- Morozov, Evgeny. 2013. *To Save Everything, Click Here: The Folly of Technological Solutionism*. New York: PublicAffairs.
- Mosse, David. 2005. *Cultivating Development: An Ethnography of Aid Policy and Practice*. London/Ann Arbor, MI: Pluto Press.
- Motta, Eugênia. 2019. "Resistência Aos Números: A Favela Como Realidade (in)Quantificável." *Mana* 25 (1): 72–94. <https://doi.org/10.1590/1678-49442019V25N1P072>.
- Motta, Luana Dias, Luiz Gustavo Simão, Deborah Fromm, and Juliana Alcantara. 2023. "Elites Em Disputa Por Mercados Populares: Concorrência e Confiança Na Economia (i)Legal de Veículos." *Tempo Social* 35 (1): 45–66. <https://doi.org/10.11606/0103-2070.TS.2023.204350>.
- Müller, Frank I, and Matthew Aaron Richmond. 2023. "The Technopolitics of Security: Agency, Temporality, Sovereignty." *Security Dialogue* 54 (1): 3–20. <https://doi.org/10.1177/09670106221141373>.
- Müller, Lúcia Helena Alves. 2006. *Mercado Exemplar: Um Estudo Antropológico Sobre a Bolsa de Valores*. Porto Alegre, RS: ZOUK.
- Nader, Laura. 1972. "Up the Anthropologist: Perspectives Gained From Studying Up." *Washington, DC: US Department of Health Education & Welfare Office of Education. (ERIC Document Reproduction Service No. ED065375)*.
- Nakamoto, Satoshi. 2008. "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System," 1–9. www.bitcoin.org.
- O'Donnell, Julia. 2023. "Da 'Ciclovista' à 'Ciclovía Da Morte': A Vida Social de Uma Infraestrutura Urbana." *Estudos Avançados* 37 (107): 45–62. <https://doi.org/10.1590/S0103-4014.2023.37107.004>.
- Onto, Gustavo. 2016. "Regulação Como Transformação Cultural: O 'Papel Educacional' Da Política Concorrencial Brasileira." *Revista Direto & Práxis* 7 (4): 690–715. <https://doi.org/10.12957/dep.2016.26507>.
- . 2017. "Dispositivos Da Concorrência: Como e Em Que Medida a Política Antitruste Faz Mercados." *Revista TOMO*, June, 45–67. <https://doi.org/10.21669/TOMO.V0I0.6709>.
- . 2020. "Documentando Relações e Relacionando Documentos: Sobre a Materialidade Das Práticas de Conhecimento Na Regulação Econômica." In *Etnografia de Documentos: Pesquisas Antropológicas Entre Papéis, Carimbos*

- e *Burocracias*, edited by Leticia Ferreira and Laura Lowenkrown, 1a ed. Rio de Janeiro: E-papers.
- Ortner, Sherry. 2010. "Acess: Reflections on Studying up in Hollywood." *Ethnography* 11 (2): 211–33.
- Ostronoff, Leonardo José. 2018. "Vigilância, Controle e Tecnologia: Um Estudo Sobre o Setor Supermercado em São Paulo." *Mediações - Revista de Ciências Sociais* 23 (1): 127–40. <https://doi.org/10.5433/2176-6665.2018V23N1P127>.
- Ostronoff, Leonardo José, and Fernando Alonso Salla. 2020. "Entre o Lícito e o Ilícito: A Dinâmica Do Roubo de Cargas e Suas Zonas Cinzentas." *Ciências Sociais Unisinos* 56 (2): 228–39.
- Pereira, Luiz Gustavo. 2020. "Por Dentro Dos Pátios, de Frente Para a Tela: Apropriações e Indicativos Da Presença de Smartphones Em Um Leilão Na Região Metropolitana de São Paulo." *Ponto Urbe*, no. 27 (December). <https://doi.org/10.4000/pontourbe.9717>.
- Pilo', Francesca. 2023. "O Tecido Tecno-Político Do Rio de Janeiro: Reflexões Sobre a Infraestrutura de Eletricidade." *Estudos Avançados* 37 (107): 83–100. <https://doi.org/10.1590/S0103-4014.2023.37107.006>.
- Pimentel, André de Pieri, Isabela Vianna Pinho, Apoena Mano, and Anna Clara Pereira Soares. 2023. "A Escassez Dos Semicondutores e as Transformações Recentes Do Mercado Automotivo." *Tempo Social* 35 (1): 109–29. <https://doi.org/10.11606/0103-2070.TS.2023.204348>.
- Pimentel, André de Pieri, and Luiz Gustavo Simão Pereira. 2022. "Auctions and Mechanisms." In *Stolen Cars: A Journey Through São Paulo's Urban Conflict*, edited by Gabriel Feltran, 104–26. New Jersey: John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781119686149.CH4>.
- Pina-Cabral, João de. 1989. *Filhos de Adão, Filhas de Eva: A Visão Do Mundo Camponesa Do Alto Minho*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- . 2005. "O Limiar Dos Afectos: Algumas Considerações Sobre Nomeação e a Constituição Social de Pessoas." In *Conferência de Abertura Do PPGAS/Unicamp*.
- Piscitelli, Adriana. 2006. *Jóias de Família: Gênero e Parentesco Em Histórias Sobre Grupos Empresariais Brasileiros*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ.
- Porcionato, Gabriela Lanza, Paulo José de Carvalho Moura, and Mateus Tobias Vieira. 2022. "A Contribuição de Pierre Bourdieu Para Os Estudos de Elites No Brasil." *Revista Sem Aspas* 11 (1): 1–24. <https://doi.org/10.29373/SAS.V11IESP.1.17082>.
- Porter, Theodore M. 1995. *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- Rabossi, Fernando. 2019. "La Contrebande Au Brésil." *Statistique et Société* 7 (1): 17–23. https://statistique-et-societe.fr/index.php/stat_soc/article/view/740.
- . 2023. "Da Saúde Ao Crime: Reinscrevendo Os Problemas Do Cigarro." *Dilemas: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social* 16 (3): e54931. <https://doi.org/10.4322/DILEMAS.V16.N.3.54931>.
- Radcliffe-Brown, A. R. 1973. "O Irmão Da Mãe Na África Do Sul." In *Estrutura e Função Social Na Sociedade Primitiva*, 27–45. Petrópolis: Editora Vozes LTDA.
- Reis, Rodolfo Moraes. 2018. "A Política Dos Documentos: O Modo de Produção Da Técnica No Caso Do Sistema Brasileiro de Classificação Indicativa." *Revista de Antropologia Da UFSCar* 10 (1): 128–49. <https://doi.org/10.52426/RAU.V10I1.230>.
- Riles, Annelise. 2006. "Introduction: In Response." In *Documents: Artifacts of Modern Knowledge*, edited by Annelise Riles. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- . 2010. "Collateral Expertise: Legal Knowledge in the Global Financial Markets." *Current Anthropology* 51 (6): 795–818. <https://doi.org/10.1086/657627>.
- Riley, John, and William F Samuelson. 1981. "Optimal Auctions." *American Economic Review* 71 (3): 381–92.
- Schumpeter, Joseph. 1961. *Teoria Do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Seidl, Ernesto. 2013. "Estudar Os Poderosos: A Sociologia Do Poder e Das Elites." In *As Ciências Sociais e Os Espaços Da Política No Brasil*, edited by Ernesto Seidl and Igor Gastal Grill, 179–226. Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Souleles, Daniel. 2018. "How to Study People Who Do Not Want to Be Studied: Practical Reflections on Studying Up." *PoLAR: Political and Legal Anthropology Review* 41 (S1): 51–68. <https://doi.org/10.1111/PLAR.12253>.
- Strathern, Marilyn. 1995. "Foreword Shifting Contexts." In *Shifting Contexts: Transformations in Anthropological Knowledge*, edited by Marilyn Strathern, 1–11. London and New York: Routledge.
- Teixeira, Carla Costa. 2014. "Pesquisando Instâncias Estatais: Reflexões Sobre o Segredo e a Mentira." In *Antropologia Das Práticas de Poder: Reflexões Etnográficas Entre Burocratas, Elites e Corporações*, edited by Sérgio Ricardo Rodrigues Castilho, Antonio Carlos de Souza Lima, and Carla Costa Teixeira, 33–42. Rio de Janeiro: Contra Capa; Faperj.
- Telles, Vera. 2010. *A Cidade Nas Fronteiras Do Legal e Illegal*. Belo Horizonte: Argymentvun Editora.

- Veiga, Cilmar. 2018. "O Caso Do Maníaco Matador de Velhinhas : Entre Trâmites Processuais e Diferentes Formas de Narrar Que Enredam Um Crime Em Série." Dissertação (Mestrado em Antropologia Social) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade de Campinas. São Paulo. <https://doi.org/10.47749/T/UNICAMP.2018.1058088>.
- Walras, León. 1996. *Compêndio Dos Elementos de Economia Política Pura*. São Paulo: Editora Nova Cultural.
- Wilson, Robert. 1977. "A Bidding Model of Perfect Competition." *The Review of Economic Studies* 44 (3): 511–18. <https://doi.org/10.2307/2296904/2/44-3-511.PDF.GIF>.
- Zelizer, Viviana A. 2009. "Dualidades Perigosas." *Mana* 15 (1): 237–56. <https://doi.org/10.1590/S0104-93132009000100009>.
- Zhai, Yida. 2016. "Traditional Values and Political Trust in China." *Journal of Asian and African Studies* 53 (3): 350–65. <https://doi.org/10.1177/0021909616684860>.
- Zuboff, Shoshana. 2019. *A Era Do Capitalismo de Vigilância. A Luta Por Um Futuro Humano Na Nova Fronteira Do Poder*. Rio de Janeiro, RJ: Intrínseca.