Ética confuciana e comércio: um debate revisitado

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

A pergunta de Weber

O debate sobre religião e capitalismo na China começou com Max Weber. Depois de seu estudo sobre a ética protestante, Weber publicou *Konfuzianismus und Taoismus* em 1915, revisto em 1920 e traduzido para o inglês em 1951 como *The Religion of China*.[1] Ele perguntava por que o capitalismo moderno havia surgido no Ocidente protestante e não se desenvolvera na China, embora a China tivesse conhecido longos períodos de paz, crescimento populacional e um mercado de terras dinâmico.

Weber encontrou a explicação na religião e na estrutura social. A seu ver, o confucionismo ensinava a adaptação ao mundo, enquanto o puritanismo exigia sua transformação. O grupo de parentesco ampliado, reforçado pelo culto dos antepassados, prendia os indivíduos às suas aldeias e dificultava a formação de uma burguesia urbana. Os letrados confucianos buscavam cargos e cultivavam o status, pois para o "homem superior" uma posição valia mais que o lucro.[2] Weber reconhecia que os chineses valorizavam a riqueza e praticavam o autocontrole, mas sustentava que sua ética carecia da tensão interior que levava o puritano à acumulação metódica.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

A tese de Weber foi criticada de muitos lados. O sociólogo C.K. Yang objetou que Weber via a cultura chinesa pelas categorias do cristianismo ocidental.[3] Historiadores mostraram que os comerciantes chineses do período imperial tardio desenvolveram instituições comerciais sofisticadas, de sociedades e livros contábeis a bancos nativos e redes de remessa. Os chineses ultramarinos do Sudeste Asiático oferecem talvez o contraexemplo mais forte. Vivendo fora do Estado imperial, muitos longe de suas linhagens, tornaram-se as comunidades comerciais mais bem-sucedidas da região.

O debate sobre os valores asiáticos

No fim do século XX, a questão voltou sob outra forma. O rápido crescimento do Japão, da Coreia do Sul, de Taiwan, de Hong Kong e de Singapura levou alguns observadores a afirmar que valores confucianos como a parcimônia, a disciplina, o respeito pela educação e a lealdade à família e à comunidade haviam favorecido o desenvolvimento econômico. Os líderes políticos de Singapura participaram desse debate na década de 1990, apresentando os "valores asiáticos" como um fundamento do sucesso da cidade-Estado.[4] A crise financeira asiática de 1997, examinada na Parte D, tirou parte da força do argumento, pois as mesmas redes de família e de relacionamento antes elogiadas passaram a ser culpadas pelo "capitalismo de compadrio".

Nem o pessimismo de Weber nem o otimismo posterior explicam muita coisa por si sós. Os valores só influenciam o comportamento por meio de instituições que recompensam certas condutas e punem outras. A pergunta mais fecunda é, portanto, institucional: que organizações e práticas permitiram aos comerciantes chineses confiar uns nos outros e fazer cumprir seus acordos? Estudos recentes sobre a "economia ritual" da sociedade de mercado chinesa apontam nessa direção, ao enfatizar o papel do ritual, das associações e da reputação na vida comercial.[5]

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Um paralelo com o calvinismo

A comparação com Genebra é instrutiva nos dois sentidos. A Genebra de Calvino e as comunidades chinesas de Singapura combinavam uma ética da disciplina com densas redes de obrigações mútuas. Em Genebra, o consistório supervisionava a conduta dos fiéis, e a comunidade reformada concedia crédito a seus membros por toda a Europa. Em Singapura, as associações e irmandades supervisionavam seus membros e concediam crédito dentro da comunidade. Os dois sistemas geravam confiança ao tornar a reputação visível e a inadimplência custosa.

As diferenças são igualmente significativas. A ética reformada era universal em princípio e estava codificada na doutrina, no catecismo e na disciplina eclesiástica. A ética chinesa da confiança era particular: valia com mais força dentro da família, da linhagem e do grupo dialetal, e com menos força fora deles. Esse particularismo era fonte de força, porque permitia uma confiança densa dentro dos grupos, e fonte de fraqueza, porque limitava o círculo a que a confiança podia se estender. A história da atividade bancária chinesa em Singapura, examinada na Parte B, pode ser lida como a extensão gradual da confiança do particular para o geral.

Notas

1. Wikipedia, “The Religion of China” (acesso em setembro de 2026): publicado em alemão como *Konfuzianismus und Taoismus* em 1915, revisto em 1920; tradução inglesa de Hans H. Gerth em 1951. ↩
2. Wikipedia, “The Religion of China” (acesso em setembro de 2026), resumindo o argumento de Weber sobre a “adjustment to the world” confuciana, a força dos grupos de parentesco e do culto dos antepassados e os letrados para os quais o homem superior cobiçava “a position, not a profit”. ↩
3. Wikipedia, “The Religion of China” (acesso em setembro de 2026), sobre a crítica de C.K. Yang de que Weber via a “Chinese culture from the Christian world”. ↩
4. Sobre o debate dos “valores asiáticos” na década de 1990 e a contribuição dos líderes de Singapura, incluindo a entrevista de Lee Kuan Yew a Fareed

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Zakaria, "Culture is Destiny", *Foreign Affairs*, v. 73, n.º 2, março/abril de 1994, ver a literatura ali citada. ↩

5. Ver, por exemplo, o ensaio "Beyond Confucianism: An Essay on Max Weber, the Religion of China and the Ritual Economy of Chinese Market Society", e Gary G. Hamilton, *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, Londres, Routledge, 2006. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com