Xinyong: a reputação como garantia

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

O conceito

Os mercadores chineses usavam a palavra *xinyong* para designar a qualidade que tornava uma pessoa digna de crédito. Ela combina a ideia de confiabilidade com a de utilidade no comércio: uma pessoa com *xinyong* é alguém cuja palavra merece fé e a quem se podem adiantar mercadorias ou dinheiro com segurança. O conceito afim de *guanxi*, que significa relações ou conexões, descreve as redes de obrigações pessoais dentro das quais o *xinyong* era construído e posto à prova.[1]

Em termos econômicos, o *xinyong* funcionava como garantia. Um mercador sem terras ou outros bens para dar em penhor podia ainda assim obter crédito, desde que tivesse boa reputação. Essa reputação representava uma reserva de valor acumulada ao longo de anos de negócios confiáveis. Um inadimplemento a destruiria, e com ela o acesso futuro ao crédito e o respeito da comunidade. A ameaça de perder esse ativo dava aos devedores um forte incentivo para honrar suas obrigações, mesmo onde a execução formal era fraca.

© 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.

Como a reputação funcionava

A reputação funcionava por meio da repetição, da informação e da sanção. Os mercadores negociavam com os mesmos parceiros durante muitos anos. Cada transação fazia parte de uma relação contínua cujo valor superava o ganho que se obteria trapaceando num único negócio. As informações sobre a conduta de cada um espalhavam-se rapidamente na comunidade dialetal, pelas associações, pelo templo, pelos cafés e pelas redes familiares que ligavam Singapura aos distritos de origem. Ao inadimplemento seguiam-se sanções: exclusão de negócios futuros, perda de posição na associação e vergonha para a família.

A economista Janet Landa descreveu esse sistema como um "grupo intermediário etnicamente homogêneo", no qual a identidade comum reduz o custo da execução contratual entre os membros.[2] Sua análise, baseada em parte nos intermediários chineses do comércio de borracha de Singapura e da Malásia, explica por que os comerciantes chineses preferiam negociar com membros do próprio grupo e por que o círculo de confiança tendia a seguir as linhas do parentesco e do dialeto. Diante da fragilidade da execução formal, essa estrutura de confiança era racional.

Instrumentos de confiança

A confiança apoiava-se em instrumentos. As firmas chinesas mantinham uma contabilidade cuidadosa segundo métodos tradicionais, e seus selos, os "chops", autenticavam documentos e mercadorias. Notas promissórias e cartas de crédito circulavam dentro da comunidade. Sociedades, muitas vezes formadas entre parentes ou membros da mesma associação, permitiam reunir capital e repartir riscos. Garantias prestadas por mercadores respeitados apresentavam os recém-chegados aos credores e vinculavam a reputação do garante à do garantido.

Esses instrumentos ligavam o sistema informal à ordem jurídica formal. Um contrato de sociedade ou uma nota promissória podia, se necessário, ser executado nos tribunais coloniais. As Agency Houses europeias, por sua vez, aceitavam garantias chinesas em suas relações com comerciantes chineses. O mercador chinês do século XIX movia-se, portanto, em dois mundos jurídicos ao mesmo tempo: o

© 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.

mundo informal de sua comunidade e o mundo formal do direito inglês. Muitos dos mercadores mais bem-sucedidos eram justamente os que transitavam com facilidade entre os dois.

Os limites da confiança pessoal

A confiança pessoal tem limites. Como só alcança até onde chegam a informação e as sanções, exclui quem está fora da rede. Um recém-chegado sem conexões tinha dificuldade para obter crédito, e o comércio entre comunidades continuava mais arriscado do que dentro delas. A confiança pessoal é também vulnerável a choques. Quando um mercador respeitado quebrava, as perdas se propagavam pela rede de pessoas que nele haviam confiado. O abalo na confiança podia atingir a comunidade inteira.

Os limites da confiança pessoal explicam por que os mercadores chineses de Singapura acabaram por fundar bancos. Um banco reúne os depósitos de muitas pessoas que não se conhecem e os empresta a tomadores que os depositantes não conhecem. Substitui a confiança pessoal pela confiança numa instituição, em seu capital e em sua administração. Os primeiros bancos chineses de Singapura, fundados no início do século XX e examinados na Parte B, ainda refletiam a estrutura dialetal da comunidade. Mesmo assim, marcaram o início da transição da confiança pessoal para a confiança institucional.

Notas

1. Sobre *xinyong* e *guanxi* na prática empresarial chinesa, ver Gary G. Hamilton, *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, e Wong Siu-lun, "Chinese Entrepreneurs and Business Trust", em Gary G. Hamilton (org.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong, Centre of Asian Studies, 1991. ↩
2. Janet T. Landa, "A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law", *Journal of Legal Studies*,

© 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.

v. 10, 1981, p. 349–362, e Janet T. Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1994. ↩

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