

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

NATÁLIA SANT' ANNA TORRES

PARADIGMAS DE DESENVOLVIMENTO NA ERA DO NEOLIBERALISMO
INCLUSIVO: AS MUTAÇÕES DO CAPITALISMO E O PAPEL DA CRÍTICA.

RIO DE JANEIRO

2017

NATÁLIA SANT' ANNA TORRES

PARADIGMAS DE DESENVOLVIMENTO NA ERA DO NEOLIBERALISMO
INCLUSIVO: AS MUTAÇÕES DO CAPITALISMO E O PAPEL DA CRÍTICA.

Dissertação submetida ao Corpo Docente do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento.

Orientador: Francisco José Mendes Duarte

RIO DE JANEIRO

2017

T689 Torres, Natália Sant Anna.

Paradigmas de desenvolvimento na era do neoliberalismo inclusivo: as mutações do capitalismo e o papel da crítica / Natália Sant Anna Torres. – 2017.

158 p. ; 31 cm.

Orientador: Francisco José Mendes Duarte

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, 2017.

Bibliografia: f. 143 – 151.

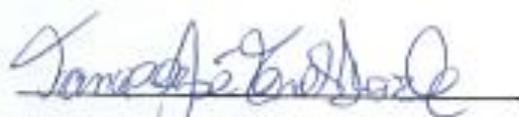
1. Neoliberalismo. 2. Negócios inclusivos. 3. Crítica social. I. Duarte, Francisco

NATALIA SANT'ANNA TORRES

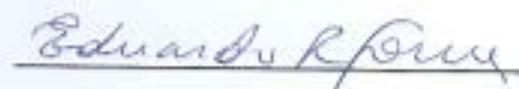
**PARADIGMAS DE DESENVOLVIMENTO NA ERA DO NEOLIBERALISMO
INCLUSIVO: As Mutações do Capitalismo e o Papel da Crítica**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento (PPED), do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Ciências, em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento.

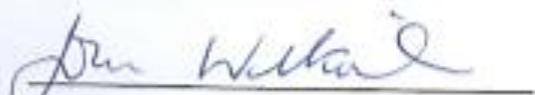
Aprovada em 26/06/2017.



FRANCISCO JOSÉ MENDES DUARTE (orientador)



EDUARDO RODRIGUES GOMES



JOHN WILKINSON

VALERIA GONÇALVES DA VINHA (suplente interno)

KAMILA CRISTINA DA SILVA TEIXEIRA (suplente externo)

RESUMO

TORRES, N. **Paradigmas de desenvolvimento na era do neoliberalismo inclusivo: as mutações do capitalismo e o papel da crítica**. Rio de Janeiro, 2017. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas Estratégia e Desenvolvimento) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2017.

A presente pesquisa explora um conjunto específico de continuidades e descontinuidades insurgidas no bojo do sistema capitalista neoliberal a partir da virada do milênio, tendo a abordagem de negócios inclusivos – recém surgida no plano dos paradigmas de desenvolvimento internacionais – como objeto central de análise. À luz da ferramenta de análise elaborada por Luc Boltanski e Ève Chiapello na obra “O Novo Espírito do Capitalismo” (1999), realiza-se um exercício de desnaturalização da abordagem de negócios inclusivos, a partir da observação de sua trajetória histórica, dos condicionantes políticos, sociais e econômicos que a ensejaram e, sobretudo, do conjunto de justificações que lhe dão sustentação no plano simbólico. Para tal, o período entre as décadas de 1980 e 2010 é observado tendo como fio condutor a atuação de dois organismos multilaterais, a Organização das Nações Unidas e o Banco Mundial. Uma particular atenção é dada, ao longo desta análise, ao papel da crítica – social e estética – como instrumento balizador das abordagens de desenvolvimento mais proeminentes no período.

Palavras-chave: Negócios Inclusivos; Mercados Inclusivos; Neoliberalismo; Crítica.

ABSTRACT

TORRES, N. **Paradigmas de desenvolvimento na era do neoliberalismo inclusivo: as mutações do capitalismo e o papel da crítica**. Rio de Janeiro, 2017. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas Estratégia e Desenvolvimento) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2017.

The research explores a specific set of continuities and discontinuities in the neoliberal capitalist system risen along at the turn of the millennium, focusing on the inclusive business approach – a newly emerging international development paradigms – as the central object of analysis. Based on the theoretical analysis tool built by Luc Boltanski and Ève Chiapello in the book "The New Spirit of Capitalism" (1999), we attempted to denaturalized the inclusive business approach, by observing its historical trajectory, political, social and economic drivers and, especially, the set of justifications that support it in the symbolic level. To this end, the period between the 1980s and 2010 is observed from two multilateral organizations' perspective, the United Nations and the World Bank. Throughout the analysis, a particular attention is given to the role of criticism – both its social and aesthetic side – on shaping most prominent development approaches in the period.

Key words: Inclusive Markets; Inclusive Business; Neoliberalism; Criticism.

AGRADECIMENTOS

Como as entrelinhas deste trabalho afirmam, o esforço individual só alcança o sucesso quando atrelado a esforços coletivos. Tampouco tem valor o sucesso individual se não puder ser compartilhado, redistribuído àqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram com sua energia e trabalho.

E é inspirada nesta ideia que faço aqui minha metonímia, agradecendo, primeiramente, às instituições públicas e seus contribuintes, que possibilitaram minha formação educacional e cidadã, e nas quais eu acredito profundamente, a despeito das assimetrias e distorções a serem superadas.

Meu agradecimento mais importante, à minha família – Marina, Roldão e Victor – por me proporcionarem, não somente o privilégio de nascer, crescer e me educar em uma família emocionalmente e materialmente estruturada, como também o sentimento de ter e ser parte de um amor incondicional.

Estendo este abraço aos meus avós, cunhada, tios, tias, primas e primos, sem os quais a palavra “família” não faria o mesmo sentido.

Aos companheirxs de trabalho e chefes queridxs – de agora e de antes – um forte agradecimento pelo aprendizado diário e pela compreensão e flexibilidade que me permitiram realizar este trabalho.

Meus agradecimentos também aos membros da banca de qualificação: Valeria Vinha, que me trilhou com muito carinho no início desta pesquisa, e Eduardo Gomes, presente desde o início deste mestrado e cujas contribuições foram essenciais para o aprofundamento das minhas perguntas de pesquisa.

Por fim, mas não menos importantes – não mesmo! –, meu agradecimento aos amigxs. Às amizades nas quais eu encontrei um lar: Renata, Vanessa, Larissa, Mairinha, Rafa, Wal, Mirko, Camila, Mari, Nhoqui, Jessi e Tamires. Às amizades de uma vida inteira, que desafiam todos os dias essa tal liquidez dos laços humanos: Tom, Bruno, Paulinha, Lú, Lahzoca, Aline, Carol, Marcel, Ni, Mari, Deco, Debs, Julinha, Sher, Risada, Arruda, Sorriso, Naga, João, Marba, Nhaca, Marabá, Celso e tantos outros. Às amizades que me transformaram no percurso deste trabalho: Lígia, Bia, Nico, Lucas, Grazi, Lu, Allan, Trutinha, Núbia, Pumba e Armando. Às amizades com as quais dividi as angústias e as alegrias desta aventura: Pedro, Tuanni e Matheus. E às muitas outras amizades que vieram e virão.

E no embalo do parágrafo acima, dedicado aos amigos, um agradecimento fundamental: ao meu orientador querido, Francisco. Pela sua parceria, sua confiança e sua energia sem fim, que me contagiaram nestes 10 meses alucinantes de trabalho em equipe, muito obrigada!

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1. Objetivos gerais e específicos.....	15
2. Aporte teórico.....	16
2.1 A plasticidade do sistema capitalista e seus motores de mudança.....	16
2.2 A dinâmica de engajamento do sistema capitalista.....	19
2.3 A construção das justificativas e a formação das cidades.....	23
2.4 As transformações do capitalismo e o papel da crítica.....	25
3. Abordagem metodológica e fontes de pesquisa.....	26
4. Estrutura do trabalho.....	27
CAPÍTULO 1 - PARADIGMAS DE DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAL E A ASCENSÃO DO CAPITALISMO NEOLIBERAL.....	29
1. A construção do cenário institucional do desenvolvimento internacional e os espíritos do capitalismo.....	31
1.1 As assimetrias de poder nos sistemas de governança dos organismos multilaterais.....	37
2. Mudanças no plano material: a nova conjuntura econômica.....	38
3. As mudanças no plano simbólico: os redirecionamentos da crítica e a cidade por projetos.....	40
4. O reflexo do Terceiro Espírito nas agendas dos organismos internacionais.....	49
CAPÍTULO 2 - A “PROMESSA NÃO CUMPRIDA” DAS POLÍTICAS NEOLIBERAIS E O RESSURGIMENTO DA CRÍTICA SOCIAL.....	63
1. A reparação da crítica social em meados da década de 1990.....	69
1.1 Os reflexos do reaparecimento da crítica social no campo político.....	74
1.2 Os reflexos do reaparecimento da crítica no paradigma de desenvolvimento do Banco Mundial.....	76
1.3 Os reflexos do reaparecimento da crítica no posicionamento das Na�es Unidas na virada do milênio.....	82
1.3.1 A aproxima�o das Na�es Unidas em rela�o ao setor privado.....	84
2. A ambivalência da crítica e suas fragilidades.....	87
CAPÍTULO 3 - A EMERGÊNCIA DA ABORDAGEM DOS MERCADOS INCLUSIVOS COMO RESPOSTA � CRÍTICA.....	90
1. A convergência programática da comunidade de desenvolvimento internacional em torno da temática de negócios inclusivos.....	92
2. A nova abordagem em processo de regulamenta�o: tipologias, premissas, êxitos e limita�es de modelos considerados inclusivos pelo PNUD e IFC.....	102
2.1 A inclusão de pequenos produtores via cadeia de fornecimento.....	105
2.2 A inclusão de microempreendedores via cadeia de distribui�o.....	108
2.3 A inclusão via consumo e acesso a bens e serviços.....	112
2.3.1 O caso particular da inclusão via acesso a crédito.....	116
3. A abordagem de negócios inclusivos frente às desigualdades crescentes.....	119
3.1 A interface da abordagem de negócios inclusivos em rela�o ao papel do Estado.....	124
CONCLUSÃO.....	128
REFERÊNCIAS.....	135
APÊNDICE A – SÍNTESE DA ANÁLISE DOS ESTUDOS DE CASOS DE NEGÓCIOS INCLUSIVOS PELO PNUD (BCTA, GIM E INICIATIVA INCLUIR) E IFC:.....	144

Lista de siglas e abreviaturas

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BM – Banco Mundial

BOP – Base da Pirâmide

BCTA – Business Call to Action

CDF – Comprehensive Development Framework

ECA – Economic Commission for Africa

IICPDS – Istanbul International Center for Private Sector Development

IMD – Inclusive Market Development Approach

IFC – International Finance Corporation

IFIs – Instituições Financeiras Internacionais

FMI – Fundo Monetário Internacional

PRSP – Poverty Reduction Strategy Papers

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

ONU – Organização das Nações Unidas

PNUD – Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento

UNICEF – Fundo das Nações Unidas para a Infância

INTRODUÇÃO

Em meados da década de 2000, um debate sobre a suposta ascensão de um modelo de liberalismo “inclusivo” ganhava espaço em meio à literatura de desenvolvimento internacional. Pesquisadores como Richardson (2001), David Craig & Doug Porter (2005), e Ruckert (2006) trazem à luz e problematizam o que seriam indícios do surgimento de um “neoliberalismo inclusivo”, referindo-se à emergência de uma série de políticas globais, sobretudo no âmbito das instituições financeiras internacionais, que se propunham a unir ajustes econômicos neoliberais e inclusão social, em resposta às instabilidades políticas, econômicas e sociais que se colocavam em nível global de maneira mais expressiva desde a década anterior.

James Richardson, um dos percussores do debate, argumenta que:

Se a ascendência do neoliberalismo pode ser comparada à do liberalismo do século XIX, a teoria liberal contemporânea não parece seguir o padrão do século XIX: a vez do liberalismo social. Esta foi uma resposta à crítica socialista, mas também um esforço para promover a realização mais completa dos valores liberais. (...) O repensar atual dos valores liberais não se concentra na questão central, mas é impulsionada por uma série de desenvolvimentos diferentes nas sociedades contemporâneas. Este repensar pode eventualmente cristalizar em uma concepção mais ampla do liberalismo, para a qual o termo atualmente em alta “inclusão” pode fornecer um rótulo apropriado, mas nesta fase é necessário ter cautela com impressões prematuras e únicas sobre este conjunto diversificado de ideias. (RICHARDSON, 2001, p.45)

Em consonância, Craig & Porter (2005) afirmam que o modelo neoliberal vigente até a década de 1990 vem passando por transformações e sendo substituído por uma versão aparentemente mais “gentil” de si mesmo, tendo como lema, palavras chaves como “inclusão”, “oportunidade” e “empoderamento”. Os autores tomam como ponto de partida de análise as reformas ocorridas nos Programas de Ajustes Estruturais (SAPs, do termo em inglês *Structural Adjustments Programs*), implementados pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional ao longo das décadas de 1980 e 1990.

Os SAPs representavam uma ferramenta importante para a implementação do pacote de medidas neoliberais que ficou conhecido como “Consenso de Washington”, devido à forte influência do governo e das instituições estadunidenses em seu processo de consolidação. Entre outros temas, o Consenso de Washington tinha como foco o estabelecimento de disciplina fiscal, redução dos gastos públicos, abertura comercial, eliminação de restrições para investimento estrangeiro direto, privatizações e a desregulamentação, sobretudo em países em desenvolvimento (STIGLITZ, 2002; CHANG, 2008; UNICEF, 1987).

Estudos empíricos, contudo, afirmam que os SAPs aparentam ter contribuído muito mais para o agravamento dos níveis de pobreza e distribuição de renda em países em desenvolvimento do

que para o crescimento sustentado (UNCTAD, 2000; ABOUHARB & DUCHESNE, 2010). O insucesso destas medidas desencadeou, em meados dos anos 1990, uma onda de críticas em diversos setores da opinião pública e da academia, cujas amostras mais expressivas se deram na forma dos movimentos “antiglobalização”.

Neste contexto crítico, surge o chamado Marco Integral de Desenvolvimento¹ (*Comprehensive Development Framework – “CDF”*), introduzido pelo então presidente do Banco Mundial, James Wolfensohn, em 1999. O novo discurso do Banco pregava que, para os países serem bem-sucedidos, era essencial o consenso entre as partes e a adaptação das estratégias de desenvolvimento à situação de cada região (STIGLITZ, 2002). O CDF abrangia um amplo quadro de políticas, segundo o banco, alicerçadas em uma visão multidimensional do desenvolvimento e no protagonismo dos governos de países em desenvolvimento para o direcionamento das estratégias. Ao trazer para a agenda das instituições financeiras internacionais a questão da multidimensionalidade do desenvolvimento, o CDF tentava, então, harmonizar o tema do desenvolvimento humano com o antigo foco em crescimento econômico das Instituições Financeiras Internacionais (IFIs), ou seja, sem romper com a mecânica dos Programas de Ajustes Estruturais.

Segundo Stiglitz (2008), estes esforços podem ser entendidos como uma tentativa de reconfiguração do relacionamento entre Norte e Sul e pela convergência entre ideias neoliberais e neokeynesianas, marcando o período que ficou conhecido como “Pós Consenso de Washington”. Nas palavras do autor:

[...] vários elementos de um consenso emergente - ou, pelo menos, uma visão amplamente compartilhada - sobre as insuficiências do Consenso de Washington e sua crença excessiva no fundamentalismo de mercado. Há também um amplo consenso de que as instituições econômicas internacionais criaram regras de jogo injustas (mais evidentes no caso do comércio, veja, por exemplo, Stiglitz e Charlton 2005) e impuseram políticas fracassadas em países em desenvolvimento que dependem dessas instituições e de doadores para obter assistência. (STIGLITZ, 2008b, p. 53)

Entre estes entendimentos estão, sobretudo, as ideias de que uma estratégia de desenvolvimento bem sucedida precisaria envolver os países em desenvolvimento de maneira significativa em sua formulação; de que as políticas de “tamanho único” estão condenadas ao fracasso; de que há uma carência de evidências empíricas em muitos temas da ciência econômica; de que os países devem ter espaço para experimentar, usar seu próprio juízo e explorar o que pode

¹ Os documentos referenciais sobre o Comprehensive Development Framework podem ser encontrados no site do Banco Mundial, no link: <http://web.worldbank.org/archive/website01013/WEB/0_CO-87.HTM>. Acesso em 12 de dezembro de 2016; e no site do Fundo Monetário Internacional, no link: <<https://www.imf.org/external/np/prsp/pdf/cdfprsp.pdf>>. Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

funcionar melhor para eles; de que o desenvolvimento não requer o papel mínimo atribuído ao Estado pelo Consenso de Washington, mas sim um papel equilibrado; e, por fim, adota-se a ideia central de que o sucesso deve ser medido não apenas por um aumento no PIB, mas por um conjunto mais amplo de indicadores, relacionados à qualidade de vida dos cidadãos, à questões ambientais, entre outros temas (STIGLITZ, 2008).

Evidências deste avanço em direção a um modelo neoliberal mais “inclusivo” têm sido notadas também pela convergência de agendas da comunidade internacional – sobretudo instituições financeiras internacionais (IFIs), Nações Unidas e empresas multinacionais – em torno da temática dos *mercados inclusivos*, entendida pela presente pesquisa como uma extensão da lógica conciliatória contida no CDF, porém, direcionada agora ao setor privado e não mais aos governos nacionais.

Assim como o CDF, a abordagem de mercados inclusivos – *Inclusive Market Development Approach* (IMD)² – foi construída tendo em vista harmonizar desenvolvimento humano e crescimento econômico sem, contudo, romper com os mecanismos de funcionamento do mercado na economia neoliberal. Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o chamado IMD é abordagem holística que visa, por meio da reorganização de cadeias de valor, desenvolver mercados capazes de expandir o leque de escolhas e oportunidades dos segmentos de menor renda e outros grupos excluídos, incluindo-os como produtores, consumidores, empreendedores e empregados. Nesta lógica, nascem os chamados “negócios inclusivos”.

A abordagem se apresenta como um novo paradigma de desenvolvimento, que, sob a bandeira da “inclusão via mercado”, ancora-se não somente em um reconhecimento de capacidades particulares do setor privado para o alcance de um crescimento inclusivo – tal qual propensão ao risco, tendência à inovação, foco em eficiência e capacidade de aumentar a competitividade dos países – como também nas possibilidades de convergência entre os interesses das empresas e das comunidades onde atuam via cadeia de valor. Sobre isso, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) afirma:

O PNUD reconhece que o verdadeiro poder do setor privado vai muito além da filantropia e da Responsabilidade Social, entendendo que as empresas podem inovar e desenvolver soluções sustentáveis, inclusivas e economicamente viáveis a favor das

² A abordagem abrange mercados inteiros ou segmentos de mercado (“sub-sectors”) de relevância para a população de baixa renda e tem como foco a derrubada de barreiras de desenvolvimento em níveis micro, meso e macro, tais como a ausência de políticas e marcos regulatórios adequados, o acesso limitado a serviços financeiros, a fragilidade dos elos das cadeias de valor, a falta de infraestrutura, entre outras deficiências. O relatório *Inclusive Market Development Handbook*, publicado pelo UNDP em 2010 traz informações apuradas sobre a abordagem e encontra-se disponível no link: http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/private_sector/imd-handbook/. Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

comunidades nas quais atuam. Além disso, é cada vez mais visível que uma trajetória de crescimento e de competitividade nacional só pode ser sustentável no longo prazo se os tomadores de decisão nos setores privado e público conseguirem combater as crescentes desigualdades e, ao mesmo tempo, responder às pressões competitivas da economia. (PNUD, 2015, p. 14)

Assim, a mensagem comum trazida por ambas as abordagens, CDF e o IMD, é de que é possível gerar impacto social positivo através de estratégias conduzidas pelo mercado. A enérgica atuação de organismos multilaterais no cenário internacional de incentivo ao setor privado para a adoção de posturas mais proativas na inclusão da população de menor renda em suas cadeias de valor tem sido uma importante evidência da amplitude global alcançada por este entendimento, como veremos a frente.

A observação deste movimento de mudança dentro do paradigma de desenvolvimento neoliberal é justamente o substrato sob o qual a hipótese da emergência de um neoliberalismo inclusivo se constrói, reforçando a ideia, amplamente difundida ao longo do século XX e início XXI, acerca da alta capacidade de transformação do sistema capitalista.

Embora notemos que há um relativo consenso sobre a existência de uma mudança em curso no bojo do sistema capitalista neoliberal, as percepções sobre a profundidade desta transformação ainda se contrapõem. Autores como Stiglitz (2008), por exemplo, sob um olhar mais otimista, falam dos aprendizados e novos entendimentos em relação às estratégias de desenvolvimento neoliberais, reconhecendo seus fracassos na compreensão das estruturas econômicas dos países em desenvolvimento onde foram implementadas, na escolha de objetivos rasos e na utilização instrumentos de implementação limitados. Nas palavras do autor, “se há um consenso hoje sobre quais estratégias promovem desenvolvimento em países pobres, este consenso é o de que o Consenso de Washington não provê as respostas” (STIGLITZ, 2008, p. 41).

Outros observam esta mudança de maneira mais cética. Como coloca Ruckert (2006), tais reformulações “inclusivas” no sistema neoliberal pouco teriam a ver com uma reestruturação da distribuição de poder global direcionada a um modelo de governança voltada às periferias e à participação efetiva dos mais pobres no sistema global, mas sim um movimento motivado pela necessidade de estabilidade política e social, bem como legitimidade perante à opinião pública. Craig & Porter (2005) vão além, ao afirmar que as mudanças em curso são, em grande medida, despolitizantes e retóricas. Despolitizante, pois sua concepção de participação é limitada por contentores sociais, politicamente neutros, capazes de pulverizar e redirecionar críticas, ativismos e movimentos sociais. Retóricas, à medida que fazem uso de um apelo emocional pautado em uma noção polissêmica de inclusão. Segundo eles, um jogo de palavras genéricas, como “participação”, “capital social e humano”, “investimento social”, “parceria”,

“comunidade” e “sociedade civil” estariam sendo utilizadas para legitimar uma visão ideológica sobre uma sociedade de mercado supostamente integrada e inclusiva, na qual economia de mercado e uma ordem social plural e estável seriam incontestavelmente compatíveis.

Independentemente das distintas percepções sobre esta nova face do sistema, o grande e crescente contingente de políticas encorajado na premissa de “inclusividade” não pode ser ignorado. Grande parte destas abordagens alternativas encontra-se hoje institucionalizada em meio às agendas e programas de organismos multilaterais, dando evidências de que esta metamorfose continua em andamento e têm alcançado uma convergência significativa em meio às pautas de desenvolvimento global.

1. Objetivos gerais e específicos

A presente pesquisa aborda um conjunto específico de continuidades e descontinuidades insurgidas no bojo do sistema capitalista neoliberal a partir da virada do milênio, tendo a abordagem de mercados inclusivos – recém surgida no plano dos paradigmas de desenvolvimento internacionais – como objeto central de análise. À luz da ferramenta de análise elaborada por Luc Boltanski e Ève Chiapello na obra “O Novo Espírito do Capitalismo” (1999), o período entre as décadas de 1980 e 2010 é observado tendo como fio condutor a atuação de dois organismos multilaterais, a Organização das Nações Unidas e o Banco Mundial.

Assim, tem-se como objetivo central deste trabalho analisar a conformação da abordagem de mercados inclusivo, questionando em que medida ela se coloca como parte de um conjunto de respostas às críticas sofridas pelo paradigma neoliberal de desenvolvimento.

Os objetivos específicos desta pesquisa são: a) investigar a trajetória do debate de desenvolvimento no plano global, a partir dos posicionamentos e embates enfrentados pelas organizações em destaque, ao longo da consolidação do neoliberalismo como paradigma de desenvolvimento hegemônico; b) identificar e caracterizar um conjunto de críticas endereçadas ao neoliberalismo a partir de meados da década de 1990, bem como o desdobramento no cenário internacional de movimentos em resposta a elas; c) problematizar a assimilação desta abordagem de inclusão via mercado como paradigma de desenvolvimento, frente aos motores de exclusão do sistema neoliberal e às desigualdades crescentes.

2. Aporte teórico

2.1 A plasticidade do sistema capitalista e seus motores de mudança

Contrariando diversas previsões pessimistas em relação ao colapso do sistema capitalista, este tem se mostrado extremamente resiliente e versátil às conjunturas críticas as quais foi defrontado ao longo dos últimos dois séculos.

O prognóstico marxista, segundo o qual, em algum momento futuro, o sistema capitalista sucumbiria – em decorrência da instabilidade social, econômica ou política gerada pela queda contínua da taxa de rendimento do capital, que, por sua vez, emperraria o motor da acumulação e fomentaria conflitos violentos entre os detentores do capital, ou então gerado pelo crescimento excessivo da participação do capital na renda nacional, o que levaria a uma revolta dos trabalhadores –, não se verificou.

Mesmo as predições menos apocalípticas, como a de Schumpeter, mostram-se questionáveis. Segundo o autor, o capitalismo se esgotaria pela redução de seu ímpeto inovador, ocasionado, por sua vez, em decorrência da própria evolução da economia capitalista. Mais precisamente, a dinâmica evolutiva das inovações levaria os homens, em um dado momento futuro, a um nível tão pleno de satisfação e saturação de desejos, que as oportunidades de investimentos diminuiriam drasticamente, atrofiando, desta forma, sua engrenagem evolutiva e criando, ele mesmo, as condições para o surgimento de outro mundo social.

Contrariando tais expectativas, o sistema capitalista apresenta-se hoje em plena expansão. Na análise de Boltanski e Chiapello (1999), o que garantiu sua sobrevivência foram, justamente, os pontos de convergência encontrados pelo princípio da acumulação ilimitada na crítica de seus “inimigos”. Segundo esta análise, certos aspectos da crítica, ao serem incorporados ao plano simbólico e ao modus operandi do sistema capitalista, assumem um papel impulsor das mudanças no sistema, à medida que oferecem aos indivíduos justificativas morais e oportunidades de se engajar neste com mais entusiasmo.

Para um melhor entendimento desta dinâmica, partimos do pressuposto de que o capitalismo tende a se transformar continuamente em dois planos interligados: o plano material, no qual as transformações se dão, sobretudo, através de inovações em seus sistemas produtivos (SCHUMPETER, 1942, 1961); e no plano simbólico, a partir da incorporação de elementos da própria crítica anticapitalista ao conjunto de crenças que respaldam e legitimam o sistema de acumulação capitalista perante à sociedade (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999). Em cada

um destes planos, Boltanski e Chiapello (1999) identificam um motor essencial de mudança, emprestando a tipologia elaborada por Albert Hirschman referente às críticas “*exit*”, a competição, e crítica “*voice*”, as contestações.

À “*crítica exit*” são atribuídas as forças responsáveis pelas mudanças mais abruptas no plano material. Tratam-se de movimentos encadeados pela competição e inovação nos sistemas de produção, amplamente explorados nos trabalhos de Schumpeter (1942; 1961), para o qual, como vimos, a inovação representaria o combustível inerente à força capitalista. Segundo Boltanski e Chiapello (1999), estas forças de transformação do capitalismo se manifestam tendo em vista superar as saturações do mercado com a criação de novos produtos e serviços – inclusive mercantilizando espaços ainda intocados pelo mercado –, ou ganhar margens competitivas frente à concorrência, em meio a lógica schumpeteriana de “destruição criativa”³.

O segundo motor, a crítica “*voice*”, sob o qual o presente trabalho focaliza sua análise, refere-se à crítica propriamente dita, àquela manifesta nas contestações da palavra, ou seja, na mobilização de setores da sociedade em torno de reivindicações e questionamentos ao sistema. Segundo os autores, a crítica “*voice*” – doravante denominada apenas crítica – é tida como motor propulsor de transformações no bojo do sistema capitalista, dada sua capacidade de pôr em prova as justificações do sistema perante a sociedade e, conseqüentemente, aglutinar heterodoxias a ele, remontando à ideia polanyiana de “contramovimento”. Ou seja, as mobilizações sociais, na forma de críticas ao sistema, configuram, em última análise, esforços de autoproteção da sociedade frente aos efeitos destrutivos do mercado auto regulável. Segundo Polanyi, a dinâmica da sociedade moderna até sua época fora governada por esta dupla dinâmica, na qual:

(...) o mercado se expandia continuamente, mas esse movimento era enfrentado por um contramovimento que cercava essa expansão em direções definidas. Embora tal contramovimento fosse vital para a proteção da sociedade, ele era, em última análise, incompatível com a autoregulação do mercado e, portanto, com o próprio sistema de mercado.

(...) ele (o contramovimento) foi mais do que o costumeiro comportamento defensivo de uma sociedade que enfrenta mudanças. Foi uma reação contra um transtorno que atacava o tecido da sociedade e que teria destruído a própria organização da produção a que o mercado dera vida. (POLANYI, 1980, p. 161)

³ O conceito de “destruição criativa”, elemento central da análise schumpeteriana, parte do princípio de que o capitalismo nunca está em um estado estacionário, passando incessantemente por inovações que revolucionam a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo velhos modelos e substituindo-o por novos. O processo de destruição criativa seria então fundamental para se entender o capitalismo. “É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver” (SCHUMPETER, 1961).

Cabe pontuar que há um descompasso na interação entre ambos motores, estando as inovações advindas das forças da concorrência sempre à vanguarda e as dinâmicas no plano simbólico, naturalmente, na retaguarda, uma vez que a crítica precisa apreender e categorizar as inovações no sistema de produção e seus desdobramentos sociais para formular suas contestações da maneira mais precisa possível.

Ironicamente, os movimentos da crítica teriam ensejado as transformações necessárias, não somente para fortalecer os mecanismos de proteção social da sociedade, como também para a própria sobrevivência do sistema capitalista, ao ocasionar mudanças incrementais capazes de frear seu ímpeto autodestrutivo. Polanyi evidencia esta dinâmica entre acumulação capitalista, autoproteção social e transformação do sistema através de uma série de exemplos históricos⁴, e afirma:

A história social do século XIX foi, assim, o resultado de um duplo movimento; a ampliação da organização do mercado em relação às mercadorias genuínas foi acompanhada pela sua restrição em relação às mercadorias fictícias. Enquanto, de um lado, os mercados se difundiam sobre toda a face do globo e a quantidade de bens envolvidos assumiu proporções inacreditáveis, de outro uma rede de medidas e políticas se integravam em poderosas instituições destinadas a cercear a ação do mercado relativa ao trabalho, à terra e ao dinheiro. Enquanto a organização dos mercados mundiais de mercadorias, dos mercados mundiais de capitais e dos mercados mundiais de moedas, sob a égide do padrão-ouro, deu um momentum sem paralelo ao mecanismo de mercados, surgiu um movimento bem estruturado para resistir aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado. A sociedade se protegeu contra os perigos inerentes a um sistema de mercado auto regulável, e este foi o único aspecto abrangente na história desse período. (POLANYI, 1980, p. 98)

Em consonância, Botanski e Chiapello afirmam que os movimentos críticos assumem o papel paradoxal de informar o capitalismo sobre os perigos que o ameaçam. Perigos, estes, aos quais ele próprio se expõe quando destrói o substrato social sobre o qual prospera. Desta maneira, ao mesmo tempo que precisa estimular comportamentos de insaciabilidade em seus atores através de seu espírito capitalista, o capitalismo precisa também refrear seu próprio processo de acumulação ilimitada, para, assim, evitar suas tendências autodestrutivas. Neste sentido, em

⁴ Polanyi (1980) descreve o caso do estabelecimento da Speenhamland Law na Inglaterra nos séculos XVIII - uma lei de proteção social criada em 1795, que visava impedir que a população rural morresse de fome através da provisão de um abono mínimo atrelado ao preço do pão - como uma espécie de resistência inconscientemente à tentativa de transformar a sociedade da época em “mero apêndice do mercado”. Segundo Polanyi, a formação do mercado de trabalho na civilização rural da Inglaterra, que não acompanhava o ritmo da formação da economia de mercado no período, significava nada menos do que destruir totalmente o tecido tradicional da sociedade. Assim, como um contra movimento de proteção, a Speenhamland Law retardou a criação deste mercado de trabalho nacional, sendo este “o último dos mercados a ser organizado sob o novo sistema industrial, e esse passo final só foi tomado quando a economia de mercado foi posta em marcha e a ausência de um mercado de trabalho provou ser um mal ainda maior para o próprio povo comum do que as calamidades que acompanhariam a sua introdução. No final, o mercado livre de trabalho, a despeito dos métodos desumanos empregados na sua criação, provou ser financeiramente benéfico para todas as partes envolvidas” (POLANYI, 1980, p. 99).

conformidade com a obra de Polanyi (1980), a crítica pode ser eficaz não no sentido de deter a tendência à qual se opõe, mas sim ao refreá-la e ditar seu ritmo. Nota-se, então, o papel fundamental da crítica para a sobrevivência do capitalismo: sem seu efeito de contenção, retardamento e represamento, o sistema de acumulação ilimitada possivelmente entraria em colapso.

Este processo constante de retroalimentação entre capitalismo e sua crítica, por sua vez, se dá em função das injunções que o espírito do capitalismo – ou seja, a ideologia⁵ que justifica e legitima o engajamento dos indivíduos no sistema capitalista – incorpora ao sistema capitalista. Sendo o capitalismo um sistema amoral, é através da interiorização de justificativas morais coletadas exogenamente ao sistema – isto é, na sua própria crítica – que o espírito do capitalismo reúne insumo para construir uma plataforma ideológica mobilizadora. Segundo os autores:

Como não pode encontrar fundamento moral na lógica do processo insaciável de acumulação (por si só amoral), o capitalismo precisa extrair de ordens de justificação que lhe são exteriores (aqui chamadas de *ciudades*) os princípios de legitimação que lhe faltam. Por intermédio do espírito do capitalismo, o capitalismo incorpora princípios morais nos quais as pessoas podem apoiar-se para denunciar aquilo que nele não respeita os valores que ele assumiu. (BOLTANSKI & CHAPELLO, 1999, pág. 484)

É neste âmbito – na exploração do papel da crítica para a compreensão das novas propostas de desenvolvimento dentro do sistema capitalista – que a presente pesquisa se constrói. Assim sendo, o arcabouço teórico da pesquisa centrar-se-á nos trabalhos de Boltanski e Chiapello, reunidos no livro “O novo espírito do capitalismo”. Para um entendimento integral da matriz explicativa elaborada pelos autores, entretanto, faz-se necessário compreender os elementos que compõe sua narrativa completa, começando por um aprofundamento na maneira pela qual o sistema capitalista mobiliza os atores sociais que operacionalizam seu processo de acumulação.

2.2 A dinâmica de engajamento do sistema capitalista

Segundo Boltanski e Chiapello, o capitalismo tem como característica central a necessidade de acumulação ilimitada do capital por meios relativamente pacíficos, de modo a repor perpetuamente o capital no circuito econômico e gerar lucro. Esse acúmulo, por sua vez, tem

⁵ O termo “ideologia”, para fins do presente trabalho, é entendido como conjunto de crenças compartilhadas, inscritas em instituições e que implicam em ações concretas, distanciando-se do cunho moralizador e “proselitista”.

caráter abstrato, ou seja, está dissociado dos formatos de riquezas materiais, uma vez que este capital acumulado necessita de liquidez para poder ser investido, transformado e reinvestido na produção. Afinal, o capital só pode crescer circulando. Assim, a acumulação de capital, avaliado apenas em termos contábeis, ganha um caráter insaciável e de difícil justificação para os seus atores: os assalariados e os capitalistas.

Em contrapartida, estes indivíduos, cuja mobilização é determinante para a acumulação capitalista, são essencialmente saciáveis. Boltanski e Chiapello encontram fundamento na psicologia do trabalho para afirmar que a motivação material, por si só, é insuficiente para garantir o engajamento pleno dos atores no sistema de acumulação capitalista, ainda que para o assalariado a remuneração cumpra um papel de grande importância. Segundo eles, a remuneração não seria persuasiva o bastante para entusiasmar os trabalhadores. A possibilidade de adesão por coerção tampouco seria apropriada, uma vez que tal engajamento, sobretudo nas condições do sistema atual, pressupõe uma adesão livre e positiva, na forma de “envolvimento pessoal” mais profundo.

Nas palavras dos autores, o sistema, sob muitos aspectos, torna-se então absurdo, à medida que os assalariados perdem a propriedade do resultado de seu trabalho, vendo-se obrigados a levar uma vida subordinada, e os capitalistas – entendidos aqui como uma minoria da população detentora de um patrimônio rentável capaz de exercer pressão diretamente sobre os sistemas produtivos e financeiros – veem-se aprisionados em um processo “infindável, insaciável, totalmente abstrato, dissociado da satisfação de necessidades e consumo”.

O elemento capaz de equacionar esta assimetria entre a insaciabilidade do sistema e a saciabilidade de seus atores, na visão de Boltanski e Chiapello, é o chamado “espírito do capitalismo”, isto é, a ideologia que justifica e legitima o engajamento dos indivíduos no sistema capitalista. Este espírito, por sua vez, não seria estático, mas sim dinâmico, à medida que necessita constantemente angariar ideias a fim de manter sua envergadura mobilizadora.

A noção de espírito do capitalismo contida no trabalho de Boltanski e Chiapello (1999) reúne elementos tanto da corrente *weberiana* – focalizada na necessidade capitalista de apresentar um conjunto de motivos éticos que possibilitem razões estritamente individuais capazes de reformular a relação do indivíduo com seu trabalho e, assim, ensejar a adesão deste ao sistema –, quanto da corrente *hirschmaniana* – que remete a justificações em termos de bem comum,

mais especificamente, visões morais ancoradas em teses como a do “*doux commerce*” (HIRSCHMAN, 1977), que atribui ao mercado uma força civilizadora⁶.

A sobrevivência e reprodução do capitalismo, na visão de Boltanski e Chiapello (1999), portanto, se dão através da formação de um espírito de ideias capaz de englobar tanto justificativas individuais, quanto justificativas de bem comum, passíveis de serem aceitas pela maioria das pessoas de maneira pacífica e, até mesmo, desejada. Trata-se, desta forma, da constante mobilização de um conjunto de crenças satisfatórias em busca da legitimação tanto dos atores “fortes”, capitalistas, quanto dos “fracos”, assalariados.

Neste sentido, Boltanski e Chiapello, com base em uma leitura histórica, afirmam que o espírito do capitalismo, independentemente de sua época, tende a atender a três anseios centrais de seus envolvidos: 1) prover fontes de *entusiasmo* individual nos processos de acumulação capitalista, inclusive para aqueles que não são diretamente beneficiados pelo lucro; 2) fornecer *garantias mínimas* àqueles que se empenham no sistema, incluindo aos seus filhos; 3) proporcionar justificativas plausíveis em relação à atuação da empresa para com o *bem comum*.

Nesta mesma análise histórica, os autores identificam três grandes ciclos de formação do espírito capitalista. O primeiro deles, que transita na passagem do século XIX para o século XX, esteve centrado na figura do burguês empreendedor e na moral burguesa. Neste primeiro espírito, as justificações para engajamento no sistema capitalista estavam fortemente ligadas à ideia de “bem comum” trazida pelo progresso e pela evolução da ciência, mantendo certa distância das correntes econômicas liberais acadêmicas, cuja difusão, na época, ainda era limitada. Nas palavras dos autores “lançava-se mão de um utilitarismo vulgar para justificar os sacrifícios exigidos pela marcha do progresso”. A dimensão “entusiasmo”, por sua vez, estava contida no movimento de emancipação e libertação espacial e geográfica ocasionada pelo desenvolvimento dos meios de comunicação e trabalho assalariado. Já as “garantias”, estavam diretamente relacionadas às relações de caráter familiar e patriarcais estabelecidas entre o patrão e seus empregados, permeadas também pela ideia de caridade.

A segunda caracterização do espírito capitalista marca o período entre as décadas de 1930 e 1960, com a separação da vida privada e profissional, da família e do escritório, de opiniões pessoais e competências profissionais. Observa-se no período o protagonismo das grandes

⁶ Segundo a ótica do “*doux commerce*”, acredita-se que a maximização dos interesses pessoais de cada indivíduo, tendem a torná-los pessoas mais educadas, prestativas e honestas, promovendo, assim, uma maior comunicação e cooperação entre os indivíduos, à medida que cria laços entre as pessoas e reduz as tensões sociais pela mediação de mercadorias (HIRSCHMAN, 1977).

empresas, tendo como figura heroica os seus dirigentes de carreira, em decorrência da dissociação entre propriedade do capital e controle empresarial. Neste ciclo, o elemento “entusiasmo” advinha das oportunidades de ampliação de mercados oferecidas pelas organizações industriais a seus contratados e pelo fascínio socialmente construído em torno de seu gigantismo e sua racionalização centralizadora e burocrática. Estes mesmo aparatos davam aos trabalhadores as referências de “garantias”, consolidadas, sobretudo, através das perspectivas de carreiras estáveis e de longo prazo. A dimensão “bem comum”, por sua vez, seguia a mesma rota da crença no progresso e na ciência. Contudo, neste novo contexto, somava-se a ela elementos de um ideal de justiça social e cívica, fruto da solidariedade institucional e do alinhamento entre empresas e governos característicos da época.

Já o terceiro espírito se encontraria vigente desde a década de 1980, em decorrência do esgotamento de elementos estruturantes e do poder mobilizador do espírito anterior, sobretudo seus aspectos cívicos e industriais. O espírito nascente marca uma mudança tanto nas relações com o dinheiro e trabalho, quanto nas relações humanas. As garantias já não são mais asseguradas pelos diplomas, aposentadorias e planos de carreira do trabalho assalariado e o tempo deve ser bem administrado no sentido de possibilitar o estabelecimento do maior número possível de conexões lucrativas, laços sociais e projetos profissionais transitórios.

Neste sentido, o terceiro espírito do capitalismo tem como símbolo a empresa em rede, na qual o trabalho passa a ser organizado por projetos temporários e equipes descentralizadas em pontos geograficamente difusos, possibilitados pelos avanços nas telecomunicações, pela liberalização na economia global, pela diversificação e descentralização da produção, entre outros fatores ligados a globalização. Como consequência, Boltanski e Chiapello encontram no discurso da gestão empresarial a forma, por excelência, a partir da qual estes os três níveis de justificativa são traduzidos ao mundo do trabalho. Logo, a adesão dos executivos ao sistema se faz condição imperativa para o sucesso do espírito do capitalismo.

Nesta terceira formação do espírito capitalista, portanto, a dimensão do “estímulo” dialoga agora com o senso de emancipação criativa, com estímulo à inovação, com o declínio de modelos de liderança baseados na autoridade – os chefes assumem perfil de *coachings* e líderes inspiradores –, e com a horizontalização e a fluidez das relações profissionais. A dimensão das “garantias”, por sua vez, passa a ser respondidas pela mobilidade e adaptabilidade aos projetos profissionais. Já a dimensão de “bem comum”, se dá pela expansão das conexões. Nesta ótica, surgem novas formas de meritocracia, que valorizam indivíduos móveis, flexíveis e com habilidade de manter uma rede ativa, implementar projetos e incluir os menores, menos móveis, nestas conexões.

2.3 A construção das justificativas e a formação das cidades

Segundo a premissa boltanskiana e chiapelliana, o capitalismo não encontra dentro de si recursos para fundamentar seu poder mobilizador, uma vez que se encontra completamente desvinculado da esfera moral e centra sua finalidade – acúmulo de capital – em si mesmo. Como mencionado, esse vazio moral exige que o capitalismo busque elementos de persuasão exogenamente, angariando crenças e sentidos de justiça contemporâneos ao contexto cultural ao qual ele atravessa, mesmo que estas ideias e crenças lhes sejam hostis.

Para melhor conceituar este conjunto geral de referências e princípios de justiça, Boltanski e Chiapello – retomando o trabalho de Boltanski e Thévenot (1991) – fazem alusão ao conceito de “cidade”⁷. Tratam-se de um conjunto modelizado de crenças, posturas, sentidos de grandeza e ideais de justiça que atores sociais tendem a adotar, em um determinado recorte temporal, quando confrontados ao imperativo de justificação, ou seja, quando se faz necessário responder a críticas ou respaldar a formulação delas. Neste sentido, as cidades posicionam-se como o que deve ser interpretado, reivindicado e legitimado como justo e injusto, bom e ruim, valorado e desvalorizado.

As cidades são fruto da negociação que se instala no embate entre a crítica e aqueles encarregados em manter a ordem vigente. É como resultado deste embate – no qual provas de forças e de grandeza se intercalam ao ritmo das reivindicações da crítica e das respectivas respostas dos agentes capitalistas na forma de concessões e deslocamentos – que um consenso mínimo paulatinamente se constrói dando forma a um novo regime de justificação, ou melhor, a uma nova cidade.

Sendo oriunda, portanto, tanto das provas exigidas pela crítica, quanto dos deslocamentos, as cidades colocam-se como sistematizações de uma pluralidade de posicionamentos, preferências e pontos de vista sobre o “bem-comum”. Neste sentido, ganham um papel duplo e, de certa forma, ambíguo. Por um lado, as cidades, ao se apresentarem como um conjunto de lógicas de justificações pautadas em convenções vigentes, garantem a sobrevivência do capitalismo. Por

⁷ O conceito de cidade – a despeito de seu papel instrumental dentro da análise integral de Boltanski e Chiapello – não será utilizado de forma rigorosa pela presente pesquisa, uma vez que o trabalho se debruçará no arcabouço teórico em questão de forma mais ampla, priorizando os aspectos relacionados à importância da crítica para as transformações do sistema capitalista e, conseqüentemente, da articulação de justificativas para a legitimação do sistema perante a sociedade. De toda forma, cabe mencionar que estas convenções gerais extrapolam as fronteiras do sistema capitalista, remetendo a sentidos de justiça com validade universal.

outro lado, à medida que estas nascem a partir das injustiças denunciadas pelas críticas, tendem tonar o sistema menos injusto.

Os autores apresentam, inicialmente, seis modelos de cidades ao longo de sua análise histórica – a cidade inspirada, cidade doméstica, cidade da fama ou da opinião, cidade cívica, cidade mercantil, cidade industrial – e apontam para a formação, ainda em curso, de uma nova cidade, a “cidade por projetos”, cujas características estão ligadas aos fundamentos do terceiro espírito capitalista. O quadro abaixo, extraído dos trabalhos de Albuquerque, Franco de Sá e Araújo (2016), sintetizam os principais elementos de cada uma destas cidades:

Cités/Acordos	Inspirada	Doméstica	Opinião	Cívica	Mercantil	Industrial	Projetos
Valores de referência	Inspiração Criação Imaginação Interiorização	Tradição Família Hierarquia	Reputação Renome	Coletividade Democracia Associações	Concorrência Rivalidade	Eficácia Ciência	Atividade Redes Proliferação Projetos
Características valorizadas	Inusitado Paixão Maravilhoso Emoção Espontâneo	Discrição Fidelidade Boa vontade Distinção	Celebridade Visibilidade Sucesso	Solidariedade Equidade Liberdade	Ganho Valor Ser desejável Ser ventável	Performance Confiabilidade Funcionalidade Validade Científica	Entusiasmo Flexibilidade Conexão Autonomia Empregabilidade
Características desvalorizadas	Hábitos Rotina Realismo	Vulgaridade Traição Impolidez	Banalidade Indiferença Desuso	Divisão Individualismo Arbitrariedade Ilegalidade	Indesejável Não competitivo	Improdutividade Ineficácia	Não empregabilidade Rigidez Falta de polivalência Imobilidade Segurança Autoridade
Sujeitos Valorizados	Artistas Crianças Loucos Gênios Iluminados	Padre Rei/Rainha Chefe Ancião	Vedete Encarregado de comunicação O povo	O Partido Político eleito Representante Encarregado	Homem de negócios Vendedor Combativo	Perito Profissional Operador	Coach Mediador Gerente de projetos
Modelos e provas	Criar a partir do nada Aventura interior Liberdade de pensamento	Cerimônias familiares Recepções Rituais	O olhar dos outros sobre um evento	Eleição Manifestações	Mercado Fechamento de acordos	Teste Realização	Passagem de um projeto a outro

Fonte: ALBUQUERQUE, T.; FRANCO DE SÁ, R.M.; ARAÚJO JR, J.L (2016).

Assim, o conceito de “cidade por projetos” permite aos autores circunscrever, em um dispositivo analítico, as convenções de validade geral e os parâmetros de justiça em negociação na atual era da sociedade em rede e do mundo conexcionista. Este dispositivo, por sua vez, nos ajuda a entender a formação da crítica contemporânea, à medida que a configuração deste novo modelo de organização de sociedade – fragmentada, dispersa e flexível – interfere diretamente na maneira como os indivíduos percebem suas inquietações, elaboram suas reivindicações e, sobretudo, se articulam entre si para canalizar suas críticas.

2.4 As transformações do capitalismo e o papel da crítica

Como visto, mesmo não sendo o único agente de mudança do sistema capitalista, a crítica tem papel essencial na construção do espírito que lhe traz legitimidade perante seus atores, implicando, muitas vezes, em metamorfoses de seus aspectos mais duradouros, aglutinando heterodoxias em seu bojo e ocasionando, assim, mudanças incrementais. Este mecanismo de retroalimentação entre crítica e o sistema de acumulação, por sua vez, se dá a partir do que os autores chamam de *provas e deslocamentos*.

A ideia de prova vem da inferência de que o espírito do capitalismo não pode ser reduzido a uma ideologia no sentido de ilusão, ou seja, ele precisa estar respaldado pelas realidades concretas daqueles que o vivenciam. As provas são, portanto, exigências que as críticas fazem ao sistema a partir do conjunto de princípios de justiça vigente, ou seja, as cidades. Neste sentido, o capitalismo precisa, de alguma maneira, dar o que seu espírito promete e, por isso, está constantemente sendo posto a provas. Estas provas, portanto, denunciam fatos capazes de questionar à promessa de bem comum, garantias e entusiasmo do espírito capitalista vigente. A crítica, portanto, tem nas provas seu principal artefato à medida que as utiliza para colocar em cheque a ordem existente. O impacto da crítica sobre o capitalismo ocorre, então, por meio dos efeitos que ela exerce sobre as provas centrais do capitalismo (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999). Os autores exemplificam este fluxo citando as provas das quais depende a distribuição entre salários e lucros.

Há, contudo, provas que não se manifestam pela legitimidade e pelos valores de grandeza na qual estão imersos, mas sim pela força. Estas são orientadas a depender do local, das circunstâncias e, sobretudo, pelo grau de resistência que encontra em cada um destes ambientes. Às ações dos agentes capitalistas relacionadas a este tipo particular de prova, os autores reservam o termo “deslocamento”. Tratam-se, assim, de movimentos perpetrados pelo capital no intento de desviar-se dos questionamentos levantados pelas críticas e, ao mesmo tempo, buscar novos caminhos de acumulação. Segundo os autores, estes movimentos, ao modificarem os percursos das provas de grandeza, têm como intuito reduzir os custos associados à manutenção destas provas e melhorar as oportunidades de lucro para àqueles que possam fazê-lo – no caso da sociedade capitalista, os donos do capital. Assim, os deslocamentos são as jogadas através das quais o capitalismo subverte a ordem existente para sua própria reprodução.

Uma ampla diversidade de formas de deslocamento tem sido empregada nas últimas décadas, sejam de ordem geográfica, tais como as realocações regionais do capital em busca de mão de

obra mais barata, ausência de direitos trabalhistas e regulações mais brandas, entre outras oportunidades de evitar as provas e aumentar a lucratividade; ou de ordem organizacional, tais como a flexibilização, a terceirização e a precarização da organização interna do trabalho, cujo resultado, ao final, é a transferência aos assalariados, subcontratados e prestadores de serviço do peso das incertezas do mercado.

Neste sentido, ao observamos o chamado “neoliberalismo inclusivo” como um conjunto de resposta do sistema capitalista à forte onda de críticas insurgidas em meados da década de 1990, encontramos deslocamentos das instâncias de mercados em direção a domínios demográficos, geográficos e econômicos ainda pouco explorados pelo capitalismo neoliberal, bem como novas justificativas de engajamento em torno das demandas de bem comum, garantias e entusiasmo.

3. Abordagem metodológica e fontes de pesquisa

A presente pesquisa utilizou, como base de dados, um conjunto amplo de publicações – relatórios, manuais, guias e estudos de casos – elaboradas pelo Banco Mundial e Nações Unidas nas últimas três décadas, com destaque às publicações elaboradas pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, no âmbito de suas iniciativas direcionadas particularmente ao tema de negócios inclusivos – *Growing Inclusive Markets, Business Call to Action* e Iniciativa Incluir –, e pela *International Finance Corporation*.

Combinada à análise qualitativa deste conjunto de documentos, desenvolveu-se um estudo quantitativo com base em um compêndio de 107 estudos de caso de negócios considerados inclusivos por estas instituições, identificando tendências gerais nesta amostra.

A escolha de organismos multilaterais de desenvolvimento como ponto de perspectiva narrativa se deve, primeiramente, ao fato de os entendermos como instâncias catalizadoras dos esforços realizado pelos agentes capitalista para responder à crítica – no caso das IFIs – e da própria canalização e a institucionalização da crítica – no caso das Nações Unidas durante a década de 80. Além disso, compartilhamos do entendimento de Boltanski e Chiapello sobre o papel central destas organizações nos processos de categorização, regulamentação e capilarização das provas e deslocamentos em nível global.

Já a escolha destes dois organismos em particular, e não outros, se dá devido à proximidade de suas missões⁸ – a redução da pobreza e promoção de equidade e bem-estar –, proximidade, esta, que, conforme veremos, não foi suficiente para garantir um alinhamento em relação aos seus paradigmas de desenvolvimento durante várias décadas. Ao contrário, ambas protagonizaram um forte enfrentamento em parte do período analisado, alcançando uma aparente convergência apenas na última década, sob a égide do paradigma da inclusão via mercado.

Em consonância com Boltanski e Chiapello (1999), uma atenção especial foi dada igualmente à literatura das escolas de negócios, tendo em vista que o discurso da gestão empresarial se apresenta como a forma por excelência na qual o espírito capitalista é incorporado e difundido. Neste sentido, organizamos uma breve revisão bibliográfica acerca dos principais debates que sustentam a ideia de negócios inclusivos.

4. Estrutura do trabalho

O primeiro capítulo, realiza uma análise de cunho predominantemente histórico e observa-se a inter-relação entre as políticas dos principais organismos multilaterais da comunidade internacional e suas principais abordagens de desenvolvimento internacional durante a segunda metade do século XX. A análise busca compreender como o atual sistema neoliberal vigente foi instaurado, consolidado e, finalmente, alcançou a metamorfose dentro do microcosmo recortado nesta pesquisa – a abordagem dos mercados inclusivos.

Assim, através de um estudo documental, discursivo e teórico, o primeiro capítulo remonta em sequência cronológica os principais marcos no posicionamento das Nações Unidas e das instituições financeiras internacionais – em especial o Banco Mundial – no cenário do desenvolvimento internacional entre as décadas de 1960 a 1980. Para isso, traça um paralelo entre seus principais paradigmas de desenvolvimento, as movimentações da crítica no período – que irrompe de maneira eminente entre as décadas de 1960 e 1970, mas se contrai expressivamente ao longo da década de 1980 – e as respostas dadas a ela pelo sistema capitalista.

O segundo capítulo se debruça sobre o reaparecimento da crítica em meados da década de 1990 e faz uma reflexão sobre as contradições, ambivalências e influência desta crítica nos

⁸ As missões das organizações podem ser encontradas na íntegra através de seus websites institucionais. Banco Mundial, disponível em: <<http://www.worldbank.org/pt/about>>. Acesso em: 12 de dezembro de 2016. Nações Unidas, disponível em: <http://www.un.org/en/sections/about-un/overview/index.html>. Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

movimentos conciliatórios característicos do neoliberalismo inclusivo insurgentes na década seguinte. Para tal, iniciamos o capítulo com uma breve análise sobre os desfechos insatisfatórios das políticas neoliberais implementadas entre as décadas de 1980 e 1990, a partir de dados sobre o agravamento das vulnerabilidades, a ampliação das desigualdades e a queda no crescimento nos países em desenvolvimento.

Em seguida, faces às “promessas não cumpridas” das políticas neoliberais (STIGLITZ, 2008), relatamos o despertar, em meados dos anos 1990, de uma crítica anticapitalista no âmbito da academia e dos movimentos sociais, e seus reflexos no campo político, com a ascensão de governos mais à esquerda nas principais potências mundiais. Analisamos, então, a influência deste reaparecimento da crítica social no surgimento de paradigmas de cunho conciliatórios no cenário político global, como a Terceira Via, o *Comprehensive Development Framework*, a aproximação paulatina das Nações Unidas ao setor privado e o enraizamento do liberalismo humanista, conduzido pelos trabalhos de Amartya Sen, em diversas abordagens de desenvolvimento internacional.

O terceiro capítulo, por fim, se volta especificamente à atual convergência de agenda dos organismos multilaterais em direção a pautas de “inclusão via mercado”, destacando a abordagem dos mercados inclusivos como um microcosmo do mais recente conjunto de respostas do sistema capitalista neoliberal à sua crítica. Para tal, iniciamos a sessão discorrendo sobre o processo de regulamentação e categorização deste novo campo de atuação dos agentes capitalistas, observando suas tipologias, premissas, êxitos e limitações, com o apoio de conteúdos elaborados pelas Nações Unidas e Banco Mundial e um compêndio de estudos de caso de negócios considerados inclusivos por estas instituições.

O capítulo explora em que medida tais reformulações do paradigma neoliberal fazem frente aos motores de exclusão social do sistema capitalista neoliberal, sobretudo àqueles ligados à atuação do setor privado. Tenta-se, neste sentido, elencar algumas possíveis implicações da expansão desta abordagem na agenda dos organismos internacionais de desenvolvimento, problematizando as limitações desta abordagem no que tange à garantia de bem-estar e de direitos de cidadania de maneira sistêmica; garantia, esta, outrora delegada predominantemente ao Estado.

Por fim, sem a pretensão de fornecer respostas definitivas a esse debate, questiona-se a capacidade destas heterogeneidades em gerar desvios no sistema hegemônico e fazer frente às desigualdades e assimetrias estruturais da economia global contemporânea.

CAPÍTULO 1 - Paradigmas de desenvolvimento internacional e a ascensão do capitalismo neoliberal

O debate em torno do desenvolvimento ganha força no plano internacional na era do pós-guerra, quando a questão do desenvolvimento chama a atenção de economistas e a “economia do desenvolvimento” emerge como campo teórico autônomo (KANG, 2011; KERSTENETZKY & KERSTENETZKY, 2015). Produto do pós colonialismo, a então nova pauta emergia também nas relações internacionais, descrevendo o processo através do qual os países de economias menos desenvolvidas alcançariam (“*catch up*”) o mundo industrializado, com a “cortesia” de sua assistência (BLACK, 2007).

É neste sentido que delimitamos o termo “paradigma desenvolvimento internacional” como objeto de análise central do presente trabalho, entendendo-o como um conjunto de concepções que se traduzem em estratégias, operacionais ou discursivas, e são perpetradas por atores públicos ou privados no âmbito da cooperação internacional, com o objetivo de alcançar um determinado ideal de desenvolvimento, sobretudo em nações desfavorecidas.

Da era do pós-guerra aos dias de hoje, muito foi feito em nome desta ideia e, em meio a isso, toda uma comunidade internacional de desenvolvimento – entendida aqui como a somatória das instituições de cunho político, econômico, social e acadêmico que têm a temática do desenvolvimento como mandato – foi formada, ainda que baseada em compreensões diversas acerca do que seriam os fins e os meios de alcance deste desenvolvimento.

Apesar desta multiplicidade de concepções, um conjunto de variáveis chave aparecem com frequência em meio aos paradigmas de desenvolvimento. A primeira delas, e talvez a mais crítica, diz respeito à função do Estado no processo de desenvolvimento. Ainda que o façam em diferentes medidas, os diversos paradigmas de desenvolvimento tendem a oscilar entre visões que consideram o Estado como um mero facilitador do crescimento econômico e entendimentos que atribuem ao Estado o papel de promotor central do desenvolvimento e principal responsável pelo bem-estar de seus cidadãos. Esta variável, por sua vez, relaciona-se de maneira inversamente complementar a uma variável análoga: o papel do mercado no processo de desenvolvimento. Esta dicotomia fica mais evidente, como veremos, a partir década de 1980, quando um conjunto de flexibilizações no ambiente econômico, burocrático e organizacional – características da passagem entre o segundo e terceiro espírito capitalista – ampliam a percepção sobre o papel do setor privado como promotor do desenvolvimento, abandonando a relativa simbiose institucional entre Estado e “grande empresas” características

do período anterior, abrindo espaço a uma disputa mais intensa entre correntes de desenvolvimento pró Estado e pró mercado.

A segunda variável observada diz respeito à dimensão do próprio conceito de desenvolvimento. Partindo de distintos entendimentos em relação à natureza do desenvolvimento, nota-se que os paradigmas têm se movimentado entre compreensões estreitas, que reduzem o termo desenvolvimento como uma *proxy* de crescimento econômico e renda; e visões mais amplas, entendendo-o de maneira multidimensional. Estas duas faces da ideia de bem comum, ora mais material e econômica, ora mais subjetiva e libertária, cultivam uma estreita relação com a espécie de reivindicação – a crítica – que as trazem à tona. Assim como a variável anterior, esta percepção torna-se mais aguçada a partir da passagem do segundo para o terceiro espírito do capitalismo, quando a crítica anticapitalista passa a se articular, e a encontrar respostas, com mais veemência em torno de reivindicações por autenticidade, liberdade e emancipação, como será visto à frente.

A terceira variável, por sua vez, se refere à profundidade das estratégias de alcance do desenvolvimento, ou seja, a capacidade de tais abordagens de promover mudanças estruturais e de longo prazo nos contextos onde são implementadas. Nesta dimensão de análise, observa-se um amplo contraste entre, de um lado, abordagens voltadas para as causas estruturais dos problemas de desenvolvimento, por exemplo, políticas de cunho redistributivo ou políticas de diversificação e estruturação produtiva dos países em desenvolvimento (REINERT, 2016; PIKETTY, 2014); e, do outro lado, correntes voltadas para a economia paliativa (REINERT, 2016), isto é, abordagens endereçadas, ainda que inconscientemente, mais aos sintomas da ausência do desenvolvimento, do que em suas causas estruturais.

Aspectos importantes da dialética entre tais variáveis são particularmente evidentes no âmbito da cooperação internacional para o desenvolvimento no final do século XX, sobretudo ao comparar os posicionamentos das Instituições Financeiras Internacionais (IFIs) – tal como Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional – e da Organização das Nações Unidas. Segundo Boltanski e Chiapello (1999, p.9) a “história constitui o instrumento por excelência da desnaturalização do social e está de mãos dadas com a crítica”. Logo, para um melhor entendimento destas oscilações e contrastes nos paradigmas de desenvolvimento internacional, é imperativa a reconstituição histórica do cenário institucional no qual estes paradigmas de desenvolvimento internacional modernos se desenharam, vis-à-vis as provas de força e, sobretudo, as mutações ideológicas no bojo do sistema capitalista que as acompanharam.

1. A construção do cenário institucional do desenvolvimento internacional e os espíritos do capitalismo

Com o intuito de reorganizar a arquitetura política e econômica mundial, uma série de arranjos supranacionais surge a partir de meados da década de 1940, evitando, assim, a retomada do caos instaurado pelas duas grandes guerras mundiais e pela Grande Depressão (MILNER, 2005). A consolidação destes arranjos em organizações multilaterais contribuiu para conferir à missão desenvolvimentista um caráter internacional (BLACK, 2007). Através destes organismos multilaterais, os recursos governamentais podiam ser canalizados à jornada pelo progresso internacional, elemento central da cultura cívico-industrial predominante à época, caracterizada por uma combinação relativamente simbiótica entre, de um lado, valores de solidariedade, coletividade, forte representatividade e presença da burocracia estatal no tecido social e, do outro lado, a crença na eficiência, no progresso, na ciência e uma ampla confiança no papel das grandes corporações para o alcance destes ideais.

Os primeiros destes grandes organismos multilaterais nascem em 1944, durante a Conferência de Bretton Woods, quando 730 delegados de todas as 44 nações aliadas se reuniram em Bretton Woods, no estado estadunidense de New Hampshire, para fazer frente à grave recessão, à escassez de crédito e à queda na produção que assolavam a economia global, em decorrência da Grande Depressão de 1929 e da devastação da II Guerra Mundial (1939-1945). Com a prerrogativa de reconstruir o capitalismo mundial, a partir de um sistema de regras que regulasse a política econômica internacional, o encontro de Bretton Woods foi um marco que redesenhou o funcionamento do capitalismo ao criar um sistema de instituições financeiras internacionais (BARRETO, 2009). Entre elas estão o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) – atual Banco Mundial –, e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) – precursor da atual Organização Mundial do Comércio (OMC), que ficaram conhecidas também como “Instituições de Bretton Woods”.

Concomitante ao surgimento das instituições de Bretton Woods, nasce também a Organização Nações Unidas (ONU), após a ratificação da Carta das Nações Unidas pelos atuais membros de seu Conselho de Segurança (China, Estados Unidos, França, Reino Unido e à época União Soviética) e demais atuais signatários. Assim, a criação da ONU, em outubro de 1945, estrutura um fórum de debate através do qual o tema de desenvolvimento pôde se fortalecer.

Os anos imediatamente seguintes foram marcados pela proliferação de organizações multilaterais subjacentes, muitas ligadas ao Sistema ONU, focadas em temáticas específicas de desenvolvimento, tais como a Organização para Alimentação e Agricultura (FAO), em 1945, o

Fundo das Nações Unidas para Infância (UNICEF), em 1946, a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), também em 1946, e a Organização Mundial da Saúde (OMS), em 1948.

Em consonância à atmosfera de reconstrução e desenvolvimento predominante na segunda metade da década de 40, o então secretário estadunidense, George Marshall, lança em 1947 o Plano Marshall, um dos mais bem-sucedidos projetos de desenvolvimento da história do capitalismo, tendo em vista a quantidade de nações que foram retiradas da pobreza por este (REINERT, 2016). O plano objetivava a reconstrução, a reindustrialização de países capitalistas europeus destruídos na II Guerra Mundial e, conseqüentemente, a contenção dos avanços do comunismo⁹ e o fortalecimento da hegemonia dos Estados Unidos no cenário internacional.

A mecânica do Plano Marshall teve como eixo central mudanças estruturais nas matrizes produtivas dos países envolvidos, com foco no uso pleno dos recursos subutilizados da economia, sobretudo os recursos humanos, visando proteger, fortalecer e diversificar as atividades industriais de retornos crescentes¹⁰ nas nações envolvidas (REINERT, 2016). Assim, tendo a crença no progresso técnico-científico como cerne, recursos foram combinados de modo a estabelecer setores industriais e de serviços fortes o suficiente para absorver os investimentos sociais da época. A diversificação das pautas produtivas foi o ponto chave para a criação de uma nova estrutura social (REINERT, 2016) e, conseqüentemente, para o sucesso desta abordagem, que afastava os países beneficiários de atividades com retornos decrescentes¹¹ – matéria primas e agricultura – e empurrava-os em direção a setores produtivos de retornos crescentes – como serviços e manufaturas intensivas em tecnologias.

Em Janeiro de 1949, o então presidente estadunidense, Harry S. Truman, frisa, no discurso inaugural de seu governo¹², a importância de tonar os avanços científicos e industriais

⁹ Segundo Reinert (2016), o plano fora desenhado com o intuito de estabelecer um “cordão sanitário” de países ricos ao longo das fronteiras com o bloco comunista na Europa e na Ásia.

¹⁰ Atividades de retornos crescentes, ou de rendimentos decrescentes, são aquelas nas quais, quando todos os fatores de produção crescem numa mesma proporção, a produção cresce numa proporção maior (VASCONCELLOS, 2002).

¹¹ Atividades de retornos decrescentes, ou de rendimentos decrescentes, são aquelas nas quais, quando todos os fatores de produção crescem numa mesma proporção, a produção cresce numa proporção menor (VASCONCELLOS, 2002).

¹² Em discurso, Truman afirmava: [...] we must embark on a bold new program for making the benefits of our scientific advances and industrial progress available for the improvement and growth of underdeveloped areas. More than half the people of the world are living in conditions approaching misery. Their food is inadequate. They are victims of disease. Their economic life is primitive and stagnant. Their poverty is a handicap and a threat both to them and to more prosperous areas. For the first time in history, humanity possesses the knowledge and skill to relieve the suffering of these people. The United States is pre-eminent among nations in the development of industrial and scientific techniques. The material resources which we can afford to use for assistance of other peoples are limited. But our imponderable resources in technical knowledge are constantly growing and are

disponíveis nas regiões periféricas do globo. Com isso, Truman lança as bases retóricas do desenvolvimento internacional moderno, influenciado pela ideia de replicar a experiência do exitoso Plano Marshall em outras áreas do planeta e ampliando, evidentemente, a influência dos Estados Unidos da América nestas regiões. Esta passagem elucida, claramente, a relação entre progresso científico e a justificativa de bem comum característicos do segundo espírito, como colocam Boltanski & Chiapello (1999):

Quanto à referência a um bem comum, é feita não só por meio da composição com um ideal de ordem industrial encarnada pelos engenheiros – crença no progresso, esperanças na ciência e na técnica, na produtividade e na eficácia –, mais pregnante ainda na que na versão anterior, mas também como um ideal que pode ser qualificado de cívico no sentido de enfatizar a solidariedade institucional, e a socialização da produção, da distribuição e do consumo, bem como a colaboração entre grandes empresas e o Estado como o objetivo de alcançar a justiça social. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999, p.51)

Desta forma, o sucesso do Plano Marshall cria condições favoráveis e otimistas para a ampliação dos fluxos de ajuda internacionais a países em desenvolvimento (FÜHRER, 1996). A tendência ganha amplitude a partir do final da década de 1950¹³, em decorrência do acirramento da tensão entre o bloco capitalista e o bloco socialista e da consequente disputa de poder de influência política, econômica e ideológica em direção às ex-colônias na África e Ásia¹⁴, para a qual a provisão de assistência internacional funcionava como instrumento de alcance estratégico para barrar o avanço do comunismo. Portanto, salvo algumas exceções, as primeiras abordagens de desenvolvimento internacional, tanto em direção às economias mais avançadas – como o Plano Marshall –, quanto em direção ao mundo subdesenvolvido – os

inexhaustible. I believe that we should make available to peace-loving peoples the benefits of our store of technical knowledge in order to help them realize their aspirations for a better life. And, in cooperation with other nations, we should foster capital investment in areas needing development. Este pronunciamento se desdobraria, logo em seguida, no “*Point Four Program*”, um programa de assistência técnica para países em desenvolvimento, apelidado assim por ser o quarto ponto dentro da temática de política externa mencionado em seu discurso. Disponível em: https://www.trumanlibrary.org/whistlestop/50yr_archive/inagural20jan1949.htm e https://www.trumanlibrary.org/whistlestop/study_collections/pointfourprogram/documents/index.php?document_date=1950-01-06&documentid=8-6&pagenumber=1 Acesso em: 24 de fevereiro de 2017.

¹³ Nesta mesma década são criadas a Internacional Finance Corporation (1956), filiada ao Banco Mundial, cujo propósito era a promover o desenvolvimento econômico incentivando o crescimento da iniciativa privada produtiva nos países menos desenvolvidos; e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (1959), com a adesão de 19 países latino americanos e dos Estados Unidos da América; e a criação um Fundo Fiduciário de Progresso Social (FÜHRER, 1996).

¹⁴ Na tentativa de estabelecer uma identidade de grupo à parte das tensões entre os mundos capitalista e socialista, um movimento de países não alinhados se formava, simultaneamente, na periferia dos grandes centros de poder da época, dando forma ao então chamado “Terceiro Mundo”. Contudo, os países que compunham este “bloco”, muitos deles recentemente independentes, compartilhavam graves problemas estruturais em termos de desenvolvimento institucional, humano e econômico, de modo que, logo, o conceito de Terceiro Mundo se tornou sinônimo de países “não industrializados”, “subdesenvolvidos” ou “em desenvolvimento”. Assim, a necessidade destes países por recursos era tamanha que, de “bloco não-alinhado”, se tornaram o próprio alvo da disputa de influências entre o bloco capitalista – primeiro mundo – e o bloco socialista – segundo mundo.

numerosos fluxos de ajuda internacionais –, atuaram, em grande medida, como mecanismos de cooptação ideológica.

Entre tais exceções, encontra-se a teoria do subdesenvolvimento elaborada pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), criada pelas Nações Unidas, que reuniu economistas e outros cientistas sociais a partir do final da década de 40 em Santiago do Chile. Os autores cepalinos desenvolveram uma estrutura conceitual própria, pautada em um conjunto de proposições de políticas econômicas, que deu suporte às propostas de desenvolvimento de diversos países latino-americanos na época. Esta abordagem, que ficou conhecida como “desenvolvimentismo cepalino”, propunha, de modo geral, que a industrialização planejada e apoiada pela ação do Estado seria a forma básica de superação do subdesenvolvimento latino-americano (COLISTETE, 2001).

A despeito dos enormes desafios e grandes heterogeneidades do mundo em desenvolvimento, as décadas de 1950 e 1960 são marcadas, assim, pelo engrandecimento do papel da burocracia estatal em muitos países. No caso dos países em desenvolvimento, isso ocorre muito em decorrência das relativamente bem-sucedidas políticas de industrialização via substituição de importação, à exemplo das nações inspiradas pela teoria cepalina. Por meio de tais políticas, países em desenvolvimento como Brasil, México e Argentina puderam desenvolver, ainda que tardia e insuficientemente, seus setores industriais, obter certo grau de avanço tecnológico, ampliar a produção interna e acumular capitais. Seus governos, como consequência, começavam a atuar de maneira mais expressiva na expansão de suas economias domésticas, mantendo uma participação importante no emprego da mão de obra nacional e na arrecadação fiscal. Assim, o setor público destes países passou a se envolver ativamente em diversas áreas de desenvolvimento (ANDREWS, 2013).

Concomitantemente, a ideia de que os países ricos teriam o dever ético e cívico de ajudar os mais pobres em suas trilhas de desenvolvimento ganha força na comunidade internacional. As Nações Unidas – a partir de uma proposta do então presidente estadunidense, John F. Kennedy, à Assembleia Geral – denomina a década de 1960 como a "Primeira Década das Nações Unidas para o Desenvolvimento" e traça como meta que todos os países industrializados destinem 1% de seus produtos internos brutos à Assistência Oficial para Desenvolvimento¹⁵ (*Oficial*

¹⁵ O termo ODA se refere, segundo a OCDE, à ajuda governamental destinada a promover o desenvolvimento econômico e bem-estar a países em desenvolvimento. São excluídos desta modalidade os empréstimos e créditos para fins militares. Os auxílios podem ser prestados bilateralmente, do doador ao beneficiário, ou canalizados através de uma agência de desenvolvimento multilateral, como as Nações Unidas ou o Banco Mundial. Os auxílios incluem subvenções, “*soft loans*” (“empréstimos leves”, em que o elemento subvenção representa pelo menos 25% do total) e assistência técnica. Segundo STIGLITZ (2002), apesar de seus limites, a ajuda externa trouxe benefícios para milhões de pessoas, em geral, de maneira desapercibida. Informações mais apuradas podem ser encontradas

Development Assistance - ODA). A Assembleia Geral pede ações para diminuir a lacuna entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos, acelerar o processo de modernização e erradicar a pobreza. A Década do Desenvolvimento¹⁶, como foi chamada, funcionou como um mecanismo de coordenação entre os planos e programas das agências e fundos especializados da organização. Estes foram reunidos, em 1962, no que ficou conhecido como o “livro azul” das Nações Unidas, intitulado “A Década do Desenvolvimento: Propostas para Ação” (JOLLY, 2014).

Desde então, organismos multilaterais e agências de cooperação bilaterais se empenharam fortemente na provisão de ODA. Esse apelo global ao fortalecimento da ODA deu início a uma “cruzada pelo desenvolvimento” (BLACK, 2007) e foi fortemente legitimado pela opinião pública – que começava a tomar conhecimento das mazelas sociais nas ex-colônias, dada a evolução dos meios de comunicação –, e endossado por governos de países desenvolvidos na época, tal como o então presidente dos Estados Unidos, John. F. Kennedy, cujo discurso se apoiava em princípios éticos e carregava um forte apelo emocional de justiça:

Para aquelas pessoas nas cabanas e aldeias da metade do globo lutando para quebrar os laços da miséria em massa, prometemos nossos melhores esforços para ajudá-los a se ajudar, por qualquer período necessário – não porque os comunistas possam estar fazendo isso, não porque nós buscamos seus votos, mas porque está certo. Se uma sociedade livre não pode ajudar os muitos que são pobres, não pode salvar os poucos que são ricos. (Discurso inaugural¹⁷ do ex-presidente norte americano, J.F. Kennedy, em janeiro de 1961)

Todas estas passagens – da cruzada kennediana pela ajuda internacional e disseminação do progresso, na qual um ideal cívico de bem comum e a crença no progresso científico deram sustento político e social à sua operacionalização; ao plano Marshall e à abordagem cepalina, centradas em um forte planejamento público-estatal, alinhado aos setores produtivos industriais – comprovam que o sistemas de significados característicos do segundo espírito do capitalismo balizaram, não somente o sistema de acumulação capitalista da época de modo geral, como também influenciaram fortemente os paradigmas de desenvolvimento internacional da era do pós-guerra, muito embora as décadas que seguiram a criação destes organismos de apoio à

no portal digital da OCDE, disponível em: <http://www.oecd.org/dac/stats/officialdevelopmentassistance/definitionandcoverage.htm>. Acesso em 24 de fevereiro de 2017.

¹⁶ Simultaneamente, em 1961, formava-se, no âmbito da recém constituída Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o Comitê de Assistência para o Desenvolvimento (DAC), que reconhecia a necessidade dos países membros apoiarem os países menos desenvolvidos através de ajuda econômica, financeira e técnica (FÜHRER, 1996).

¹⁷ O discurso completo está disponível no portal digital da John F. Kennedy Presidential Library and Museum: <https://www.jfklibrary.org/Research/Research-Aids/Ready-Reference/JFK-Quotations/Inaugural-Address.aspx>. Acesso em: 20 de janeiro de 2017.

cooperação internacional tenham sido marcadas por uma paulatina reformulação e expansão de seus mandatos, sobretudo no âmbito das Nações Unidas e do Banco Mundial¹⁸.

A Organização das Nações Unidas, criada inicialmente com o intuito de evitar a reincidência de uma terceira guerra mundial e fomentar a cooperação global para a manutenção da paz, teve seu mandato expandido gradativamente, como reflexo, por um lado, do agravamento de certos desafios e problemas globais (ADAMS & MARTENS, 2015) e, por outro, como consequência de sua inoperância frente à divisão do mundo em blocos durante a Guerra Fria. Assim, embora tenha atuado desde sua fundação como o centro da governança global (ADAMS & MARTENS, 2015), a polarização de seus membros paralisava constantemente suas discussões internas, fazendo com que as Nações Unidas atuassem de maneira mais efetiva apenas em conflitos politicamente distantes da Guerra Fria. A nova missão da organização, portanto, contemplava temas de relevância global, como a combate à fome, promoção da educação, erradicação de epidemias, entre outros temas, que, graças à atuação das agências do sistema ONU, ganharam atenção na agenda global de desenvolvimento.

O Banco Mundial, por sua vez, foi estabelecido com a missão de, através de investimentos em capital físico e infraestrutura, apoiar a reconstrução dos países europeus destruídos pela II Guerra Mundial e o desenvolvimento econômico das ex-colônias, o que justifica seu nome original, “Banco para Reconstrução e Desenvolvimento” (CHANG, 2008). Entre as décadas de 1960 e 1980, o banco migrou gradativamente em direção a temas ligados à erradicação da pobreza¹⁹, tendo ele reestruturado seu portfólio em direção a atividades das quais as populações pobres dos países em desenvolvimento pudessem se beneficiar (KAPUR et al, 1997).

Refletindo as tendências burocráticas dos Estados nacionais características do segundo espírito – voltadas a políticas de bem-estar – a gestão de Robert McNamara (1968 a 1981) no Banco Mundial marcou o auge deste movimento no âmbito dos organismos multilaterais, tendo a redução da pobreza como maior bandeira do banco (KAPUR et al, 1997; JOLLY, 2005; CURREY, 2014). Junto a Hollis Chenery, economista chefe durante a maior parte da gestão McNamara, e a economistas como Mahbub Ul Haq e Paul Streeten, temas como crescimento equitativo, distribuição de renda e necessidades básicas ganharam espaço através de estudos e

¹⁸ Cabe citar, igualmente, a trajetória de mudança do Fundo Monetário Internacional, que fora constituído originalmente para impedir uma nova depressão global. Para isso, pressionava os países para que contribuíssem com a demanda global agregada e fornecia liquidez na forma de empréstimos para nações com dificuldades de estimular suas próprias demandas agregadas. A premissa sobre a qual o fundo se originou, portanto, reconhecia que os mercados funcionavam mal (STIGLITZ, 2002), diferentemente da postura que a organização assumiria décadas depois, como será visto em frente.

publicações (JOLLY, 2005). O foco dos investimentos do banco passou, então, a abranger linhas como nutrição, saúde, educação e planejamento familiar (RUGER, 2005).

1.1 As assimetrias de poder nos sistemas de governança dos organismos multilaterais

Provas de grandeza e provas de força movimentam-se maneira dinâmica, reforçando-se mutuamente no bojo dos organismos multilaterais. Isso, pois a maneira pela qual os paradigmas de desenvolvimentos adotados por essas organizações se desenham e se deixam permear pelas provas de grandeza – ou seja, provas de legitimidade, crenças e justificações inerentes ao período – está intimamente ligada às assimetrias de poder em seus sistemas de governança – ou seja – as provas de força que insurgem entre os atores de maior ou menor influência em seus mecanismos de tomada de decisão.

No caso particular das IFIs, Stiglitz (2002) pontua que as políticas implementadas por estas instituições demonstram o quanto estas são controladas, não somente pelo poder político dos países industrializados mais ricos do mundo, mas também pelos interesses comerciais e financeiros desses países, em uma espécie de “governança global sem governo global”, no qual poucas instituições e poucos participantes dominam a tomada de decisão, enquanto os principais afetados por elas não possuem voz. O Banco Mundial e o FMI, apesar de serem instituição públicas financiadas por recursos provenientes da tributação aos contribuintes nos Estados membros, não se reportam a estes cidadãos, mas sim aos Ministros da Fazenda, Ministros do Desenvolvimento²⁰ ou aos bancos centrais²¹ dos países membros, configurando um sistema de tributação sem representação, com sérias inconsistências de governança e *accountability*. Embora ambos os organismos tenham 189 membros²², a distribuição dos votos nos processos de tomada de decisão é proporcional ao tamanho das economias e das contribuições destes países, o que dá aos Estados Unidos, maior acionista, o poder único de veto em ambas as instituições.

Suas decisões são feitas basicamente de acordo com o capital compartilhado que um país possui (em outras palavras, eles têm um sistema de “um-dólar-um-voto”). Isso significa que os países ricos, que coletivamente controlam 60% das ações com direito

²⁰ Mais informações disponíveis em: <http://www.worldbank.org/en/about/leadership>. Acesso em: 21 de fevereiro de 2017.

²¹ Mais informações disponíveis em: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>. Acesso em: 21 de fevereiro de 2017.

²² Mais informações disponíveis em: <http://www.worldbank.org/en/about/leadership> e <http://www.imf.org/external/about.htm>. Acesso em: 21 de fevereiro de 2017.

a voto, têm um controle absoluto sobre suas políticas, enquanto os EUA têm poder de veto em relação às decisões nas 18 áreas mais importantes. (CHANG, 2008, p. 34)

A Organização das Nações Unidas tampouco se exime destes questionamentos em relação à governança, embora tenha um grau maior de isonomia em seu multilateralismo comparada às IFIs. A controvérsia está situada na formação de seu Conselho de Segurança (CS), centro decisório da organização, que exclui regiões como a África e a América Latina da participação permanente nesse espaço. Desde sua formação, em 1945, apenas cinco dos países membros²³ – os principais vencedores da II Guerra Mundial – possuem assento permanente no órgão, cujo direito de veto lhes é assegurado. Apesar das inúmeras transformações na geopolítica global, a estrutura do CS foi alterada apenas uma vez em 1965, com o aumento de assentos não-permanentes de seis para dez.

Portanto, é em meio a este ambiente propício ao uso de provas de força, possibilitado pelo desequilíbrio de poder nos processos de governança e de representação, que os principais paradigmas de desenvolvimento internacional se arquitetam dentro das organizações multilaterais.

2. Mudanças no plano material: a nova conjuntura econômica

No fim dos anos 1960 e início dos 1970 o capitalismo sentiu a redução do crescimento e rentabilidade. A recessão²⁴ que assolou os países industrializados no final da década de 1970 reverberou profundamente nos países em desenvolvimento, demonstrando os limites do modelo

²³ São estes: Estados Unidos, França, Inglaterra, China e Rússia.

²⁴ A crise da dívida externa, como ficou conhecida, atingiu, sobretudo, a América Latina e foi consequência do choque dos preços do petróleo ocorrido em 1979, que interrompeu de forma duradoura o fluxo de capital dos países industrializados para aqueles em desenvolvimento. Visando conter os efeitos inflacionários deste choque, vários bancos centrais dos países industrializados elevaram suas taxas básicas de juros. O novo patamar das taxas de juros inaugurou uma fase de recessão nos países industrializados, que se estendeu, na maioria deles, até 1982. A combinação desses choques atingiu gravemente os países importadores de petróleo, em especial aqueles já endividados, deteriorando ainda mais os termos de troca para esses países. O aumento dos juros americanos contribuiu para aumentar seus déficits em conta corrente através da retração das importações dos países industrializados e através do aumento das despesas com a dívida externa. Ao mesmo tempo, os juros mais altos dificultavam a captação de novos empréstimos pelos países já endividados. O resultado desse novo cenário internacional foi o racionamento do crédito para os países altamente endividados — a maioria da América Latina — e a deflagração da “crise da dívida” latino-americana. Incapazes de saldar ou de refinarciar as elevadas despesas financeiras em dólares, esses países se viram forçados a declarar moratória da dívida externa. O primeiro deles foi o México, em agosto de 1982. À moratória mexicana seguiu-se um longo período de estancamento do fluxo de capital para os países em desenvolvimento, bem como de renegociação da dívida externa latino-americana (caso a caso), que se estendeu até o final da década de 1980 (GIAMBIAGI, VILLELA, CASTRO & HERMANN, 2011, p. 78-79).

de substituição de importações, à medida que estes seguiam dependendo fortemente das relações comerciais com os mais ricos. Em 1980, a dívida externa²⁵ agregada dos países em desenvolvimento alcançava a casa dos \$660 bilhões. Cerca de 60 países em desenvolvimento vivenciaram uma queda dramática de sua renda per capita ao longo da década, que ficou conhecida como “década perdida” para o desenvolvimento (BLACK, 2007).

As promessas políticas de crescimento sustentado e ampliação de bem-estar, utilizadas como justificativas para a acumulação de capital conduzida por estes Estados em desenvolvimento na era da industrialização via substituição de importações foram frustradas, ainda que tenham gerado um certo grau crescimento econômico (KERSTENETZKY & KERSTENETZKY, 2015).

Assim, o papel das intervenções estatais para a transformação econômica e, conseqüentemente para o desenvolvimento – tendo em vista a compreensão unidimensional de desenvolvimento da época, associado puramente a fatores econômicos como crescimento do Produto Interno Bruto, rendas per capita, industrialização, avanço tecnológico ou modernização social (SEN, 1999) –, começa, então, a ser mais fortemente contestado. As responsabilidades sobre os fracassos do período foram atribuídas não às fragilidades institucionais do Estado, mas sim às suas intervenções na economia como um todo, sobretudo no que tange aos mecanismos protecionistas que caracterizaram as políticas industriais de diversos países entre os anos de 1950 e 1980.

A década de 1970, portanto, marca o início da derrocada das crenças que sustentavam o segundo espírito capitalista: ideal cívico industrial ancorado no protagonismo compartilhado entre a burocracia estatal e a grande empresa. Surge, neste contexto, uma segunda geração de economistas do desenvolvimento, fortemente orientados por correntes ortodoxas do pensamento econômico²⁶. A visão predominante que se instaura neste novo clima ideológico é a de culpabilização do Estado pela conjuntura crítica do período e, logo, a de necessidade de liberalização deliberada do comércio internacional, do investimento estrangeiro, da busca pela

²⁶ Segundo Bresser Pereira (1980), a chamada política econômica ortodoxa consiste em acreditar que as forças do mercado, liberadas, resolverão “quase tudo”. Recomendam, portanto, a) liberar a taxa de câmbio (desvalorizando mais a moeda, estimulando a exportação e desestimulando a importação); (b) liberar: os preços (acabando com os tabelamentos e controles do CIP); e principalmente (c) liberar os juros (fazendo com que o seu aumento desestime os investimentos e ajude a levar a economia à recessão).

estabilização de preços e da privatização de empresas e alguns serviços até então fornecidos pelos Estados (KERSTENETZKY & KERSTENETZKY, 2015).

Sobre a transição do segundo para o terceiro espírito, Boltanski & Chiapello afirmam:

O Estado-providência já constituía uma espécie de “tapa buraco” do capitalismo. Mas dispunha, em contrapartida, de meios para impor fortes injunções sobre as formas de acumulação, de tal modo que complementariedade entre capitalismo e Estado podia ser relativamente equilibrada. Este equilíbrio foi posto em cheque quando o capitalismo se reapropriou de sua margem de manobra e ficou em condições de escapar em grande parte do poder coercitivo do Estado. Esse movimento baseou-se na desregulamentação dos mercados financeiros, que diminuía a margem de manobra financeira de que os Estados dispunham e no desenvolvimento da internacionalização das grandes empresas. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999, p.511)

A evolução do neoliberalismo enquanto programa político ganhou corpo à medida em que duas das maiores potências econômicas globais à época – Estados Unidos da América e Reino Unido – passaram a ser governadas respectivamente pelos ultraliberais Margaret Thatcher, em 1979, e Ronald Reagan, em 1981. Juntos, estes países passaram a liderar a agenda deste movimento político-intelectual, fazendo com que o ambiente político global sofresse uma guinada liberal-conservadora brusca e duradoura (PEREIRA, 2013). Como demonstra um dos discursos de Reagan:

As sociedades que alcançaram o maior e mais espetacular progresso econômico no tempo mais rápido não foram as maiores nem as mais ricas em termos de recursos; nem certamente foram eles os mais controlados. O que essas sociedades têm em comum é a confiança na magia do mercado. Milhões de indivíduos que tomam suas próprias decisões no mercado sempre alocarão os recursos de uma maneira melhor do que qualquer processo de planejamento do governo centralmente planejado. (Discurso de Ronald Reagan na Reunião Anual do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial em 1981)

O comportamento entusiasta destes líderes em relação à “mágica do mercado”, era complementada, simultaneamente, por uma argumentação fatalista, sob o lema de que “não há alternativa” (“*there is no alternative*” - TINA). Como será visto na próxima sessão, ao não encontrar uma oposição sistemática na crítica social na década de 1980, e valendo-se da frágil conjuntura econômica da época, a ideia determinista de que não haveria outra opção para fugir da crise e retomar o desenvolvimento, senão o neoliberalismo, foi implantada em todas as esferas sociais para justificar o direcionamento das políticas de austeridade implementadas.

3. As mudanças no plano simbólico: os redirecionamentos da crítica e a cidade por projetos

As novas conjunturas elencadas na sessão anterior, embora encontrem fundamentos materiais na crise econômica e nas assimetrias de poder, não estiveram descoladas dos movimentos no campo simbólico. Pelo contrário. O discurso neoliberal nascente, como versão moderna do mecanismo amoral de acumulação capitalista, não seria suficientemente aderente aos indivíduos que necessita engajar, e tampouco se adaptaria ao longo das décadas seguintes, se não encontrasse um aparato simbólico e moral de justificações no âmbito do tecido social para se legitimar, como sugere Boltanski & Chiapello (1999).

Assim, não podemos atribuir a consolidação do sistema neoliberal como modelo hegemônico somente ao jogo de interesses políticos e econômicos dos países dotados de maior poder de barganha, mas sim a combinação destes com a ideologia que justifica o engajamento dos indivíduos ao capitalismo. Como coloca Stiglitz (2002):

“Apesar das instituições parecerem atender a interesses comerciais e financeiros acima de tudo, elas não veem as coisas dessa maneira. Elas realmente acreditam que o programa que estão buscando é de interesse geral. Apesar de evidências em contrário, muitos ministros do comércio e finanças, e até mesmo alguns líderes políticos, acreditam que todos acabarão se beneficiando com a liberalização do comércio e do mercado de capitais. Muitos acreditam nisso de maneira tão veemente que apoiam a postura de pressionar os países aceitar essas “reformas” por qualquer meio que seja possível empregar, mesmo que haja pouco apoio popular a essas medidas”. (STIGLITZ, 2002, p. 265)

Assim, as crenças, convenções e sistemas de significados que ascendem no bojo do terceiro espírito do capitalismo – ao delimitarem as grandezas e parâmetros sobre o correto e o errado, o justo e o injusto – balizam não somente os fins deste “desenvolvimento, ou seja, o que se entende por progresso, civilizado e benéfico, como também moldam os projetos de alcance deste desenvolvimento. Como coloca Thomas Piketty na introdução do livro *O Capital no século XXI* acerca da distribuição da riqueza, sempre haverá uma dimensão subjetiva e psicológica neste debate, levando a conflitos políticos que escapam às análises científicas. Ainda sobre essa confluência de fatores tangíveis e intangíveis que levam os atores à ação dentro da temática do desenvolvimento – porém fazendo um recorte sobre questão da desigualdade econômica – o autor afirma:

A história da desigualdade é moldada pela forma como os atores políticos, sociais e econômicos enxergam o que é justo e o que não é justo, assim, como pela influência relativa de cada um desses atores e pelas escolhas coletivas que disso decorrem. (PIKETTY, 2014, p.27).

Como sugere a premissa básica da teoria boltanskiana e chiapelliana, estas justificações que compõe o espírito do capitalismo precisam ser buscadas fora do princípio da acumulação, dada sua forma histórica desvinculada da esfera moral. Desta forma, o capitalismo:

(...) precisa de seus inimigos, daqueles que ele indigna, daqueles que se lhe opõem para encontrar os pontos de apoio moral que lhe faltam e incorporar dispositivos de justiça que, sem isso, ele não teria nenhuma razão de considerar pertinentes. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999, p.61)

A luz desta lógica, deduz-se que as grandes movimentações e redirecionamentos do sistema capitalista ao longo da história estão atrelados, ao menos parcialmente, às mudanças intrínsecas às suas próprias críticas, que, por sua vez, repercutem em injunções no conjunto de justificações que compõe espírito mobilizador. São, justamente, os elementos desta crítica anticapitalistas que o retroalimentam e tornam possível sua sobrevivência enquanto sistema autodestrutível. Ao serem constantemente resignificados e remodelados através de concessões à elementos da crítica, legitimam novas formas emergentes de capitalismo, e recriam as justificações morais necessárias à motivação das novas gerações na dinâmica de acumulação infinita.

Portanto, para entendermos com clareza as raízes sociológicas que permitiram a transição entre o capitalismo monopolista organizado pelo Estado e o capitalismo neoliberal – ou seja, o enfraquecimento do segundo espírito e a naturalização do terceiro espírito do capitalismo – faz-se necessário compreendermos os motores que impulsionaram a crítica neste período.

Ao observar as fontes de indignação que alimentaram a crítica ao capitalismo durante o século XX, Boltanski e Chiapello (1999) fazem uma distinção entre duas tipologias: a crítica estética e a crítica social. A primeira, segundo os autores, levanta-se contra a mercantilização da vida, a inautenticidade das relações, a opressão e o cerceamento das liberdades e criatividade impostas aos indivíduos pelo sistema de acumulação capitalista. Esta, profundamente estampada no movimento hippie e na contracultura, reverbera fortemente, a partir da década de 70, nas esferas da família e do trabalho, direcionada à libertação das formas hierarquizadas e patriarcais de controle organizacional e doméstico. A segunda, baseada no movimento socialista, indigna-se com as desigualdades, o egoísmo, o individualismo, a miséria humana e a destruição dos vínculos de solidariedade trazidos pelo capitalismo. Sua reivindicação central são as garantias e uma distribuição mais equitativa dos riscos impostos pelo mercado.

Contudo, embora tais tipologias tenham sido encontradas muitas vezes associada uma a outra ao longo da história – por exemplo, nos movimentos críticos da primeira metade do século XX, como coloca Boltanski e Chiapello (1999) –, elas podem facilmente se distanciar e, inclusive, entrar em conflito, como veremos nas sessões seguintes. Boltanski e Chiapello identificam nas provas um instrumento eficaz para a compreensão desta ambivalência da crítica. De acordo com os autores, é justamente na conjunção destes dois tipos de críticas – uma buscando mais autonomia e enquanto a outra busca mais garantias – onde reside o impasse. Ao reivindicar

autonomia, a crítica estética enfatiza provas de desempenho individuais, ou seja, a emancipação e a criatividade que se pode obter diretamente a partir das capacidades do indivíduo. A crítica social, em contrapartida, exige provas em relação às garantias coletivas e se debruça na solidariedade social para calcar suas exigências.

Esta separação, ou, mais precisamente, a sobreposição de uma sobre a outra, pode ser observada no período de análise da presente pesquisa, ou seja, quando o conjunto de crenças referentes ao segundo espírito perde espaço para as novas simbologias do terceiro espírito. Isto se dá, sobretudo, através do desmonte e do silenciamento paulatino da crítica social sucedido de uma ascensão da crítica estética, cuja origem reside nos movimentos ofensivos sofridos pelo capitalismo durante as décadas de 60 e 70, como será visto na sessão seguinte.

3.1 Desmantelamento da crítica social e a expansão da crítica estética

A cultura política²⁷ do capitalismo organizado pelo Estado – economicista, androcêntrica, estatista e Westfaliana²⁸ – bem como o funcionamento das grandes empresas, foram o alvo de uma série de ofensivas, que tiveram seus conflitos mais expressivos no ano de 1968²⁹. Tratava-se de uma violenta mobilização social que, apesar de possuir fortes bases sindicalistas, extrapolou os limites da classe operária, alcançando, sobretudo grupos estudantis e artísticos.

Boltanski e Chiapello destacam nos movimentos revolucionários deste período (1968 a 1978) uma relativa associação entre a crítica social – marcada de maneira mais significativa nas

²⁷ O termo “cultura política” aqui utilizado faz alusão às atitudes e orientações dos cidadãos em relação aos assuntos políticos, remetendo ao conceito delimitado por Gabriel Almond e Sidney Verba, no livro *The civic culture: political attitudes and democracy in five countries*. Segundo estes: "O termo 'cultura política' refere-se às orientações especificamente políticas, às atitudes com respeito ao sistema político, suas diversas partes e o papel dos cidadãos na vida pública" (ALMOND e VERBA, 1989, p. 12).

²⁸ As quatro características citadas são, segundo Nancy Fraser (2009), aspectos chave da cultura política do capitalismo organizado pelo Estado, que ensejaram os movimentos críticos do período. Por “economicismo”, Fraser se refere ao uso do poder político público para regular ou substituir os mercados econômicos; por “androcêntrico”, entende-se a visualização do cidadão de tipo ideal como um trabalhador masculino pertencente à maioria étnica – chefe e homem de família –, supondo que o salário deste trabalhador deveria ser o principal, se não o exclusivo. O termo “estatismo”, por sua vez, refere-se ao ethos tecnocrático e gerencial, no qual o planejamento das políticas é confiado a peritos profissionais e organizações burocráticas para implementá-las; por fim, por “westfalianismo”, Fraser destaca a formação nacional, destinada a mobilizar as capacidades de Estados-nações para apoiar o desenvolvimento econômico nacional em nome da cidadania nacional, na qual os comprometimentos compulsórios da justiça só se aplicam entre concidadãos (FRASER, 2009).

²⁹ O ano de 1968 foi caracterizado tanto por revoltas estudantis, quanto pelas maiores ofensivas trabalhadoras desde o fim da II Guerra Mundial. Apesar de ter sido mais visível na França, onde em maio de 1968 dez milhões de trabalhadores tomaram parte em uma greve geral, o movimento balançou uma série de países como EUA, Alemanha, França, Itália, Chile, México, Brasil, Tchecoslováquia e muitos outros (PONGE, 2009).

revoltas operárias – e a crítica estética – marcadas nas revoltas estudantis –, através da combinação tanto de exigências de garantias, quanto de autonomia, ainda que provenientes de fontes de indignação distintas. Sobre esta confluência, Thiollent (1998) afirma, como base em uma análise de documentos e relatos da época:

No funcionamento normal da sociedade, existe pouco contato entre universitários e trabalhadores. Na sua grande maioria, os estudantes provêm das classes médias e altas. A vida social é organizada de modo separado. Os estudantes são concentrados em campi ou em centros urbanos onde prevalece o setor terciário. Os trabalhadores se concentram na periferia da cidade, nos subúrbios ou cidades dormitórios. A localização no espaço urbano, a estrutura da jornada de trabalho e as clivagens socioculturais no lazer afastam estudantes e operários. Em maio de 1968 criou-se espontaneamente um relativo rompimento desta separação. Pela primeira vez, estabeleceu-se um contato direto entre estudantes e operários nas ruas, nas assembleias, em debates improvisados, nos comitês de bairro, na porta das fábricas. (THIOLLENT, 1998, p. 77).

A maneira encontrada pelos dirigentes para gerenciar esta crítica focou-se, inicialmente, no terreno das relações industriais, através de incrementos salariais e melhora das condições de trabalho. Desta forma, dando à crítica alguma satisfação por meio da melhora das garantias e das fontes de motivação dos trabalhadores via remuneração, a resposta patronal logrou silenciar as demandas mais urgentes da crítica social, cujas provas já tinham sido objeto de formalização e estabilização.

Embora esta resposta patronal não tenha significado um rompimento das “regras do jogo” habituais das relações de trabalho e tampouco tenha cedido às exigências de transformações exigidas pela crítica estética, é possível assumir, de alguma maneira, que a crítica social foi eficiente neste primeiro período, pois permitiu modificar o rateio do valor agregado da produção a favor dos operários.

No entanto, os altos custos destas medidas de rateio material e o advento da crise da dívida externa dos países em desenvolvimento nas décadas de 1970 e 1980 inviabilizaram a manutenção e a ampliação destas concessões patronais. O patronato então, paulatinamente, começa a buscar outros caminhos de resposta em direção a inovações nos dispositivos organizacionais do trabalho e encontra na flexibilização das relações de trabalho uma saída.

Como mostra Grun (1999), os modelos organizacionais passaram por uma onda de modernização dos anos 1980, “virando de ponta cabeça” as relações de trabalho e a lógica de produção industrial. As linhas de autoridade firmemente estabelecidas para estabilizar as rotinas do mundo fabril começam a ser questionadas, assim como a ideia de que o ambiente fabril deveria funcionar como uma espécie de comunidade – característica do segundo espírito – deixou de ser axiomática, dando espaço à lógica da eficiência, fluidez e do curto prazo para

atender os interesses de seus acionistas. Segundo Grun, instaura-se a revolução dos *shareholders*, em detrimento de todos os outros *stakeholders*, transformando todas as relações internas das organizações em relações de mercado.

Assim, a fim de evitar as provas para cujo maior rigor a crítica social contribuía – como as provas relacionadas à exploração do trabalho e aos dispositivos estatais de garantias – grande número dos deslocamentos do sistema capitalista valeu-se, a partir da década de 1980, da força da crítica estética, inclinando-se para satisfazer reivindicações de cunho libertário. Como resultado, o funcionamento do sistema capitalista tem seus dispositivos transformados, seja por meio das concessões mínimas à crítica social – as concessões salariais –, seja por meio das tentativas de dissuadi-la e esquivar-se dela, como ocorre na sequência através da flexibilização no mundo do trabalho.

Corroborando a teoria boltanskiana e chiapelliana acerca dos deslocamentos do capitalismo, para esquivar-se de certo tipo de crítica (a social), críticas de outra natureza (estética) são atendidas pelos dirigentes capitalistas. Como resultado, os autores da contestação anteriores são dissimulados e confundidos, como ocorre em alguns setores da crítica, a ponto de chegarem a se aliar a um capitalismo que outrora combatiam.

Nancy Fraser³⁰ ilustra este desvirtuamento dos fundamentos críticos utilizando, como exemplo, o abandono por parte do movimento feminista da perspectiva anticapitalista de valorização do trabalho não remunerado. Até a década de 70, o movimento tinha como objeto de contestação o modelo de sociedade que priorizava o lucro e a produção econômica no lugar das pessoas e da reprodução social e humana e debatia a viabilização do “salário familiar³¹”. Assim, partindo de uma crítica claramente social, o movimento almejava a transformação das bases do sistema e seus valores estruturais, em parte através da descentralização do trabalho remunerado e da

³⁰ Cabe destacar o importante debate travado entre Nancy Fraser e Axel Honneth, referente à preocupação manifestada por ambos os sociólogos em se ajustar às pautas de reconhecimento e de distribuição material. O debate ganha destaque à medida que questão do reconhecimento ampliou seu espaço na interpretações dos problemas que atingem a sociedade contemporânea na era da transnacionalização dos mercados e da politização de identidades culturais e étnica, sendo o tema introduzido nas agendas políticas nacionais. Nancy Fraser, em uma concepção bidimensional da justiça social, desenvolve uma teoria crítica do reconhecimento, identificando apenas versões da política cultural de diferença que possam ser coerentemente combinadas com a política social de igualdade. Já Axel Honneth concebe o reconhecimento como uma categoria moral fundamental e a distribuição com uma categoria derivada. O presente trabalho se aproxima da primeira perspectiva, não obstante, para um entendimento mais amplo sobre este debate, ler LUCAS e OBERTO (2010).

³¹ A ideia do “salário familiar” partia do princípio de que a mulher deveria ser dona de casa em tempo integral e seu marido, o único ou principal provedor, ganhar o suficiente para sustentar toda a família. Este ideal foi muito popular em uma fase do capitalismo baseada na produção em massa e no trabalho sindicalizado dos homens (principalmente brancos) relativamente bem-remunerado.

valorização das atividades não remuneradas, em especial o cuidado realizado pelas mulheres, necessário para a sociedade (FRASER, 1994).

Este posicionamento muda paulatinamente ao longo das décadas de 1970 e 1980, quando o movimento passa, não sem fundamento, a repudiar o salário familiar, considerando-o uma prática machista e relacionando-o com a dominação masculina. As novas pautas do movimento, por sua vez, passam a validar um ideal de família de renda dupla, na qual a mulher tem um emprego e menos tempo para o trabalho não remunerado de cuidado e reprodução. O resultado desta luta emancipatória, atrelado, obviamente, a condicionantes econômicos no campo laboral, é a ampliação da inserção das mulheres no mercado de trabalho, trazendo ganhos fundamentais e inegáveis para um grande número de mulheres, sobretudo em países desenvolvidos.

Contudo, para um grande contingente de mulheres proveniente de países e classes econômicas menos favorecidas, a inserção no mercado laboral ocorreu de forma precária, não rompendo, portanto, com a amplamente criticada subordinação a qual estas mulheres estavam sujeitas outrora, no âmbito Estado de bem-estar social. Assim, o feminismo, a despeito de suas extraordinárias conquistas, acaba por endossar inconscientemente os valores do capitalismo neoliberal contemporâneo, que recruta mulheres para a força de trabalho remunerado em larga escala e multiplica a oferta de subempregos, reduzindo salários, aumentando a carga horária de trabalho remunerado necessárias para sustentar uma família e a corrida desesperada para transferir as tarefas do cuidado a terceiras, com a intenção de disponibilizar mais tempo para o trabalho remunerado (FRASER, 2009).

Em suma, os movimentos articulados no final da década de 1960 e início de 1970 perturbaram os poderes instituídos pelas hierarquias do Estado e da grande empresa, com as exigências voltadas à desburocratização e à desconstrução das ordens hierárquicas, rígidas e opressivas do espírito anterior. Estes deslocamentos passam, portanto, a transitar em temáticas com as quais os movimentos sindicais – principais mecanismos de articulação e canalização da crítica social – dificilmente conseguiam se identificar e operar. A crise do movimento sindical que se instaura a partir de então ocorre, em grande medida, em função da desregulamentação político-econômica e das flexibilizações advindas da modernização industrial, que trouxe consigo as novas formas de gestão produtiva – como o Toyotismo³² –, a precarização dos contratos de

³² O Toyotismo, conhecido também como “acumulação flexível”, é um modelo de produção industrial difundido pelo mundo a partir da década de 1970 após a sua aplicação pela fábrica da Toyota, empresa japonesa que despontou como uma das maiores empresas do mundo na fabricação de automóveis. O modelo tem como principal característica a flexibilização da produção. Em oposição ao sistema anterior — o fordismo, que defendia a máxima acumulação dos estoques —, o Toyotismo preconiza a adequação da estocagem dos produtos conforme a demanda. Através da técnica do “*Just in time*” – combinação entre os sistemas de fornecimento de matérias-primas, de produção e de venda – as fábricas passaram a economizar dinheiro e espaço na estocagem de matérias-

trabalho e, sobretudo, a atomização do trabalhador, consequências das respostas capitalistas de cunho neoliberal no final dos anos 1980 e início dos anos 1990.

Sobre isso, Boltanski & Chiapello (1999) pontuam:

Um dos eixos principais da nova estratégia das empresas, como vimos, foi o grande crescimento daquilo que, a partir dos anos 80, foi chamado de flexibilidade, que possibilitou transferir para os assalariados e também aos subcontratados e outros prestadores de serviço o peso das incertezas do mercado. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999)

Soma-se a isso, a adesão de partidos de esquerda, outrora ligados ao movimento sindical, ao projeto neoliberal, como nos casos emblemáticos de François Mitterrand e Felipe González³³. Cabe destacar, por fim, que o declínio dos governos estatistas comunistas ecoou como uma espécie de “ranço” de decadência em torno dos sistemas econômicos e organizacionais essencialmente planejados.

Estes fatores, responsáveis pelo paulatino desmantelamento dos movimentos sindicais, lograram desacreditar as principais instituições de organização da crítica social perante a sociedade e, conseqüentemente, romper os elos que associavam o mundo do trabalho ao mundo cívico. Desorientada, distanciada das antigas reivindicações de cunho social e direcionada às exigências de libertação e autonomia, a crítica dos anos 70 e 80 abrandava suas indignações sociais e ganha novas bandeiras e alvos.

primas e mercadorias, além de agilizar a produção e a circulação. Este modelo refletiu, naturalmente, na diminuição da oferta de empregos no setor da indústria, haja vista que o processo de trabalho também se flexibiliza ao longo do processo produtivo, e na transferência de mão de obra para o setor de serviços, contribuindo fortemente para a terciarização da economia. Mais informações, disponível em: <https://docente.ifrn.edu.br/josesantos/disciplinas-2012.2/fundamentos-sociopoliticos-e-economicos-da-educacao-para-licqui2n/do-fordismo-taylorismo-a-acumulacao-flexivel>. Acesso em 30 de abril de 2017.

³³ Apesar das emblemáticas vitórias dos socialistas François Mitterrand na França e de Felipe González na Espanha, ambos os governos tiveram uma inflexão neoliberal ao longo de seus mandatos. No caso francês, a eleição de Mitterrand em 1981, pelo Front Comum, uma coalizão de socialistas e comunistas, encerrava 23 anos da esquerda fora do poder. Os primeiros anos de seu governo foram marcados por uma série de reformas voltadas à esquerda, tal como tabelamento de preços, abolição da pena de morte, criação do imposto sobre grandes fortunas, diminuição da jornada semanal de trabalho, estatizações de empresas e redução da idade legal a aposentadoria. Contudo, a crise e a instabilidade econômica ao longo da década de 1980 ocasionaram uma série de concessões ao neoliberalismo em seu programa de governo “marxo-keynesiano”, tal como planos de contenção orçamentárias e a liberalização dos movimentos de capital, privatizações e, de modo geral, uma perda de suas referências ideológicas (BELL, 2005). Uma trajetória similar ocorre na Espanha. Após uma vitória esmagadora sob a direita, Felipe González foi eleito representando o Partido Socialista Operário Espanhol em 1982. Contudo, Gonzalez não coloca em prática seu projeto de transformação socialista e adota medidas econômicas ortodoxas, como contenção salarial, flexibilização das leis trabalhistas, aumento dos lucros para vencer a recessão e corte de gastos para combater a inflação. Mais informações, sobre a trajetória de Felipe Gonzalez estão disponíveis em: https://www.cidob.org/biografias_lideres_politicos/europa/espana/felipe_gonzalez_marquez. Acesso em 15 de março de 2017.

3.2 As flexibilizações na era do mundo conexcionista: a cidade por projetos

O desmantelamento da crítica social a partir da década de 1970 deixa, como visto, um espaço livre para a reorganização do capitalismo nos anos seguintes. O conjunto de respostas deste contexto é o alicerce sob o qual o novo espírito do capitalismo se edificou (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999), sobretudo, a partir de novas formas e dispositivos de gestão em rede, horizontais e autônomas – substitutas às tradicionais estruturas hierarquizadas, rígidas e planificadas características da cidade cívico-industrial do espírito anterior – fazendo eco às denúncias e aspirações da crítica estética por autonomia, autorrealização dos indivíduos e autenticidade. Trata-se da edificação paulatina do que Boltanski & Chiapello (1999) chamam de “mundo conexcionista” ou, melhor, a “cidade por projetos”:

A nova geração empresarial, portanto, dá algumas respostas à crítica ao desencanto, ao conduzir a uma produção de coisas ajustadas à demanda personalizadas e capazes de satisfazer “verdadeiras necessidades”, bem como a propor modos de organização mais pessoais e humanos. Da mesma maneira, satisfaz as exigências da liberação do domínio da burocracia, associada à crítica ao segundo espírito do capitalismo. Essas duas dimensões contribuem para conferir-lhe relevo e atrativos, exatamente no momento em que ele se mostra bastante desarmado no plano das garantias. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999, p. 132)

À procura da realização dos ideais de vida autêntica e autônoma, a virulência dos aspectos estético da crítica criou, portanto, o contexto ideológico favorável a flexibilizações no sistema econômico e organizacional, que passam a privilegiar a liquidez, a mobilidade e a fluidez dos vínculos sociais. As relações profissionais, por exemplo, passam a ser compostas por uma multiplicidade de encontros e conexões temporárias, nas quais o “projeto” é a oportunidade e o pretexto de conexão, reunindo pessoas de diversos contextos geográficos e culturais em redes provisórias, porém reativáveis. Estes projetos, segundo Boltanski & Chiapello, se sucedem e se substituem, recompondo, ao sabor das prioridades e das necessidades, os grupos e equipes de trabalho.

Por analogia, tendo em vista que esta lógica de conexões frágeis e “*ad hoc*” não se fecha apenas à vida profissional, mas alcança também os laços humanos e sociais³⁴ (BAUMAN, 2004), a ideia de cidade por projetos reverbera em toda a estrutura de organização social da sociedade no terceiro espírito do capitalismo. Um novo sistema de injunções pesa, então, sobre esta nova

³⁴ Segundo Bauman (2004), vive-se hoje na era da “modernidade líquida”, um mundo repleto de sinais confusos, propenso a mudar com rapidez e de forma imprevisível, no qual os laços humanos se tornaram frágeis, flexíveis e de curto-prazo. Nesta era, dá-se, segundo o autor, prioridade aos relacionamentos em “redes”, que podem ser tecidas ou desmanchadas com igual facilidade.

sociedade em rede, cuja extensão de suas ramificações e conexões passam a ocorrer respeitando o senso de justiça e de grandeza da dinâmica de projeto.

Conseqüentemente, valores individualistas, atomizados e distantes dos princípios das solidariedades sociais mais amplas – como a livre iniciativa, o “*trickle-down*”, a competição, a desregulamentação, valorização dos avanços individuais sob os coletivos e a meritocracia – estruturantes do pensamento econômico ortodoxo passam, de certa forma, a serem aceitos com maior naturalidade na dinâmica social, sobrepondo-se ao dirigismo, à provisão pública e à cidadania social, características do período anterior.

4. O reflexo do Terceiro Espírito nas agendas dos organismos internacionais

O conjunto de transformações político-econômicas ocorridas nas décadas de 1970 e 1980 – flexibilizações no mundo do trabalho, desregulamentação financeira, a crise econômica, o advento de governos neoliberais nos Estados Unidos e no Reino Unido –, bem como as mudanças correlatas na esferas morais – o abandono das crenças das cidades cívico-industriais e o advento dos valores das cidades por projetos –, foram fortemente incorporadas aos paradigmas de desenvolvimento das instituições financeiras internacionais durante a década.

Em linhas gerais, o interesse pela industrialização e fortalecimento formas de proteção social dos países em desenvolvimento, bem como outras perspectivas de desenvolvimento de longo prazo, dão espaço ao “curtoprazismo” do terceiro espírito do capitalismo e sua inclinação à desregulamentação econômica. A pauta central passa a ser abertura comercial e o foco nas vantagens comparativas. Observa-se, então, uma mudança expressiva nos papéis e nos discursos destes organismos, sobretudo do Banco Mundial, que passa a exercer uma influência muito mais intensa nas políticas dos países em desenvolvimento, impondo reformas controversas a estes governos (CHANG, 2008; ANDREWS, 2013).

Como visto até então, a construção dos mandatos dos organismos multilaterais é um processo histórico não estático, fortemente alimentado pelas conjunturas materiais e simbólicas às quais são expostos. O novo sistema de valores predominante passa a influenciar não somente os dirigentes das organizações multilaterais, como também os tomadores de decisão das potências político-econômicas detentoras de maior poder de influência sob estes organismos, decorrentes das já mencionadas assimetrias nas estruturas de governança destes organismos.

Como visto anteriormente, Boltanski e Chiapello dão o nome de “provas de força” a estes acontecimentos nos quais os seres – neste caso, instituições – medindo-se, como em uma queda

de braço, revelam aquilo de que são capazes e até, mais profundamente, aquilo de que são feitos. Uma análise histórica da trajetória do Banco Mundial durante este período evidencia o quão responsivo foi este organismo a estas provas de força. Desde os primeiros anos da administração Reagan, o Banco Mundial, assim como outras organizações multilaterais, foi alvo de pressão do governo estadunidense. Esta influência torna-se particularmente acentuada quando, em junho de 1981, Tom Clausen, ex-presidente de um dos maiores bancos credores do governo estadunidense – o *Bank of America* –, é nomeado à presidência do Banco Mundial. Com a mudança, o quadro técnico anterior – cuja postura era orientada por noções de crescimento inclusivo e erradicação da pobreza – foi, gradativamente, abandonando a organização, configurando um “genocídio político e intelectual” da velha linha de Economia do Desenvolvimento que norteava o Banco (KAPUR et al, 1997).

A administração Clausen (1981 a 1986) redirecionou a trajetória que o Banco vinha construindo desde a década de 1960. O relatório “*Accelerated development in sub-Saharan Africa: an agenda for action*”³⁵, publicado no mesmo ano em que Clausen assumiu a presidência do Banco, trazia grande parte das novas premissas da organização. Como conclusão de uma análise sobre deterioração dos indicadores sociais e econômicos de países subsaarianos durante a década de 1970, o relatório acusa os Estados pós-coloniais de terem se tornado excessivamente grandes, intervencionistas e ineficientes. As recomendações postas pelo relatório pregavam, em linhas gerais, a redução do tamanho dos Estados e o aumento do papel do setor privado na condução da economia. Estas recomendações, contudo, viriam a ser fortemente criticadas pelas Nações Unidas, nove anos depois, em decorrência de seus resultados negativos ao continente, conforme veremos à frente.

A confluência entre os paradigmas de desenvolvimento que passaram a conduzir as políticas do Banco Mundial e a agenda neoliberal dos Estados Unidos tornam-se ainda mais evidente quando se observa as estratégias de governo do país na época. Em 1982, o Departamento do Tesouro estadunidense publicou um guia intitulado “*United States Participation in the Multilateral Development Banks in the 1980s*”³⁶, para orientar as políticas do governo em relação aos bancos de desenvolvimento multilaterais, reconhecendo abertamente seus mecanismos de empréstimos como instrumentos efetivos para a expansão das oportunidades de

³⁵ O relatório “Accelerated development in sub-Saharan Africa: an agenda for action” (WORLD BANK, 1981) encontra-se disponível em:

<http://documents.worldbank.org/curated/pt/702471468768312009/Accelerated-development-in-sub-Saharan-Africa-an-agenda-for-action>. Acesso em 20 de fevereiro de 2017.

³⁶ Disponível em: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pcaac290.pdf>. Acesso em 20 de fevereiro de 2017.

comércio, investimento e para o alcance de interesses do país de modo geral. Entre as recomendações do documento, estava o condicionamento do apoio aos bancos a ações direcionadas à aceleração da abertura de mercados domésticos, à sobreposição do capital privado em relação ao público no financiamento de atividades econômicas, bem como às reformas políticas nos países tomadores de empréstimos. Buscava-se, também, a redução das contribuições multilaterais e o fortalecimento dos programas bilaterais, sob os quais os interesses estadunidenses poderiam ser melhor posicionados.

Portanto, como coloca Chang (2008), países ricos como os Estados Unidos, apelidados ironicamente por ele de “maus samaritanos”, utilizam seus orçamentos destinados à ajuda internacional e à oferta de crédito via contribuição aos organismos multilaterais como iscas para acessar os mercados dos países em desenvolvimento e implementar políticas neoliberais.

Um resultado dessa estrutura de governança é que o Banco Mundial e o FMI impuseram aos países em desenvolvimento padrões de políticas padrão que são considerados universalmente válidos pelos países ricos, em vez de políticas cuidadosamente projetadas para cada país em desenvolvimento específico – produzindo, previsivelmente, resultados ruins como consequência. (CHANG, 2008, p. 34).

Estas instituições, portanto, passam a refletir as mentalidades daqueles a quem prestam contas (STIGLITZ, 2002), cujo poder diferencial lhe garante o sucesso das provas sem ter sido objeto de um trabalho de identificação ou generalização. Deste modo, em uma clara conjuntura de provas de forças, o Banco Mundial e o FMI, a partir da década de 80, começaram a se envolver profundamente em todos os aspectos das políticas econômica dos países em desenvolvimento, reverberando a ideologia predominante e interesses dos Estados Unidos.

Os Programas de Ajustes Estruturais (SAPs) foram os principais instrumentos que permitiram estas intervenções. Inicialmente desenhados para endereçar os desafios vivenciados pelas economias latino americanas em crise, logo se tornaram um pacote universal, na lógica “*one-size-fits-all*” (“um tamanho serve para todos”), desconsiderando as peculiaridades institucionais, sociais e culturais de cada país tomador de crédito. Acuados, os países em crise e endividados se viam obrigados a implementar ajustes macroeconômicos e reformas políticas como condição mandatória para obterem novos empréstimos ou para conseguir taxas de juros mais baixas. A primeira instituição a conceder os SAPs foi o Banco Mundial, porém, desde 1986 também o Fundo Monetário Internacional começou a fornecer esta modalidade de empréstimos condicionados e, mais tarde, outras instituições financeiras internacionais adotaram o princípio (OBERDABERING, 2010).

Os Programas atuaram inicialmente com foco na estabilização macroeconômica, através de condicionalidades que pressionavam os países tomadores de empréstimos em direção à liberalização do comércio, ao alinhamento de preços ao mercado internacional, ao combate às medidas protecionistas, à desvalorização de moedas, à derrubada de barreiras para circulação de investimento estrangeiro e ao estímulo a especialização produtiva, especialmente em setores agrícolas. No âmbito do equilíbrio fiscal, os SAPs tinham como objetivo a redução do déficit público e, para tal, impunham aos países em desenvolvimento o corte de gastos com políticas sociais, subsídios e enxugamento da máquina pública (PEREIRA, 2013).

Paulatinamente, os SAPs ampliaram seu escopo de intervenção para além de medidas macroeconômicas e de orçamento público, passando a influenciar também regulações industriais, leis trabalhistas, privatizações e expandindo sua ingerência, inclusive, em direção a temas como sistema democrático, descentralização governamental, independência dos bancos centrais e governança corporativa; indo, portanto, muito além do que previam em sua concepção (CHANG, 2008).

A incursão nestas novas searas, como administração pública e legislação, estava intimamente ligada à lógica da Nova Economia Institucional³⁷, que parte da premissa de que diferentes instituições criam incentivos para diferentes comportamentos, levando a diferentes resultados em termos de progresso econômico. A chave para a implementação do projeto neoliberal estaria, portanto, no alcance da estrutura institucional adequada (ANDREWS, 2013). As IFIs, então, passaram a influenciar mudanças significativas nas despesas públicas, nos sistemas de provisão de serviços públicos, nas políticas fiscais, entre outros temas domésticos destes países, reverberando, conseqüentemente, nos mecanismos gerais de engajamento entre governos e sociedades.

Todas estas medidas se tratam, ao final, de deslocamentos implementados pelas forças dirigentes do mercado no período, orientadas, por sua vez, pelo novo sistema de valores que embasa e reforça os interesses das potências econômicas globais e do grande capital. As IFIs, deste modo, se colocaram como instrumentos legitimadores, difusores e aceleradores deste conjunto de deslocamentos ensejados pela sociedade em rede, fazendo uso de seus mecanismos de barganha e de seus canais institucionalizados para implementar tais projetos, cujo forte poder de *enforcement* se deu, sobretudo, através das condicionalidades dos empréstimos fornecidos

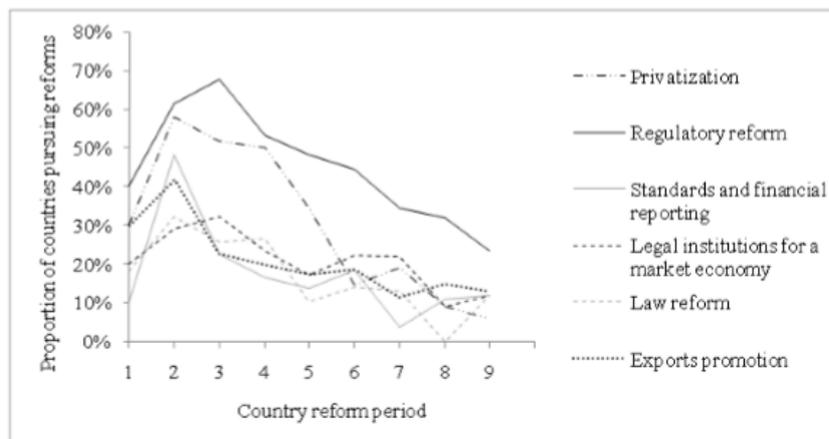
³⁷ A principal proposição da Nova Economia Institucional (NEI) é que as instituições de uma sociedade se formam por meio de complexos processos de negociação entre indivíduos e grupos de indivíduos, de modo a reduzir os custos de transação. Tais custos referem-se principalmente aos custos potenciais de rompimentos dos acordos, implícitos ou explícitos, estabelecidos para realizar empreendimentos conjuntos, em condições de racionalidade limitada e de presença de comportamentos oportunistas (BUENO, 2004, p. 778).

pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial aos países em desenvolvimento, materializados nos SAPs.

Um estudo desenvolvido por Matt Andrews (2013) sobre a evolução das reformas institucionais financiadas pelo Banco Mundial em 40 países em desenvolvimento entre as décadas de 1980 e 2000 demonstra o quão invasivas foram estas intervenções. Andrews evidencia que o crescimento no número de projetos de empréstimos relacionados a reformas na Administração Pública e Legislação, sobretudo entre as décadas de 1980 e 1990, sugere um crescimento equivalente na influência do Banco Mundial sob a formação de ideias, oportunidades, demanda e oferta das reformas no setor público em meio aos países em desenvolvimento. Andrews também constata em sua pesquisa que, embora tais reformas tenham adquirido certa peculiaridade de país para país, a máxima por trás destas intervenções em busca do estabelecimento das “instituições adequadas” esteve sempre relacionada à formação do ecossistema propício ao desenvolvimento do mercado e a estruturação de governos disciplinados, modernizados e despolidizados (ANDREWS, 2013). Essa constatação torna clara, mais uma vez, o alto grau de ingerência e enviesamento ideológico em tais políticas.

O gráfico abaixo, retirado do estudo de Andrews (2013), demonstra que a maioria dos países estudados, que passaram por reformas influenciadas pelo Banco Mundial, privatizou indústrias, desregulou mercados, introduziu regras, políticas e estruturas que diminuía a regulação sobre as transações econômicas logo nos primeiros períodos destas reformas, que normalmente abrange dez períodos. No terceiro período da experiência de reforma de cada país, 90% destes haviam privatizado e começado a desregular algum setor da economia. Nesse momento, cerca de 80% dos países também introduziram mudanças institucionais tendo em vista facilitar as exportações e adotar padrões internacionais de contabilidade e relatoria.

Figure 1. Percentage of countries adopting Market-Friendly reforms, by period



Source and note: Author's calculations of World Bank project histories in 40 randomly selected countries.

Fonte: ANDREWS, 2013.

4.1 A crítica social das Nações Unidas e as provas de força perpetradas pelos defensores do sistema

A despeito do enfraquecimento da crítica social, a introdução da agenda neoliberal no mundo em desenvolvimento não ocorreu sem alguma oposição por parte dos agentes internos dos países nos quais as políticas foram direcionadas, da academia, dos movimentos sociais e da própria comunidade de desenvolvimento internacional. Entre estas, foi nas denúncias evocadas pelas Nações Unidas em relação às assimetrias estruturais entre as economias dos países ricos e pobres, às desigualdades que permeavam as relações comerciais globais e, sobretudo, às consequências sociais dos ajustes neoliberais, que o projeto neoliberal encontrou suas primeiras críticas substantivas.

Os programas de desenvolvimento lançados pela ONU e suas agências, em contrapartida, eram acusados de desordenar as forças do mercado e, em uma tentativa de desqualificá-los, eram considerados utópicos pelas IFIs e alguns de seus países membros. Evidenciando tal divergência, com exceção dos recentes Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (2000 a 2015) e Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (2015 a 2030), nenhum dos mais de cinquenta objetivos de desenvolvimento quantitativos lançados pelas Nações Unidas desde a década de 1960 foram formalmente adotados pelo Banco Mundial e pelo FMI (JOLLY, 2014).

James Paul, pesquisador independente e fundador do *Global Policy Forum*³⁸, afirma que a atuação das agências do Sistema ONU, desde a década de 1970, têm se articulado a fim de preservar um suposto “keynesianismo global”, aludindo à relativa harmonia entre o estatismo soviético, a social democracia europeia, o nacionalismo do “Terceiro Mundo” e o protagonismo do Estado na regulação nacional da economia e na promoção das garantias sociais mínimas aos cidadãos, característica das décadas de 50 e 60. Em outras palavras, o autor apresenta as Nações Unidas como advogada, no período, das ideias cívico industriais inerentes ao segundo espírito do capitalismo.

³⁸ O Global Policy Forum (GPF) é um órgão independente, sem fins lucrativos, focado no monitoramento dos processos de formulação de políticas globais, centrado, sobretudo, na atuação das Nações Unidas. Foi fundado em Nova York, em dezembro de 1993, por um grupo de quatorze estudiosos e ativistas progressistas, entre eles James Paul, Erskine Childers e Joel Krieger. A GPF possui estatuto consultivo na ONU. Mais informações sobre a organização estão disponíveis no site: <https://www.globalpolicy.org/>. Acesso em: 01 de fevereiro de 2017.

Em contraste às instituições de Bretton Woods, as abordagens de desenvolvimento nas Nações Unidas têm sido multidisciplinares e centradas em questões humanas. As Conferências Globais das Nações Unidas das décadas de 1970 a 1990 mobilizaram a atenção mundial para questões como segurança alimentar, emprego, meio ambiente, população, entre outros, indo muito além do foco estritamente econômico das Instituições de Bretton Woods. Este é um importante aspecto da explicação do porque a ONU e as IFIs divergiram tanto sobre prioridades e estratégias de desenvolvimento (JOLLY, 2014).

No que tange as relações das Nações Unidas com o setor privado, estas foram marcadas por um grande distanciamento e criticismo por parte da organização em relação às empresas nas últimas décadas do século XX. Um marco deste relacionamento foi a criação, entre 1973 e 1974, da Comissão das Nações Unidas sobre Corporações Transnacionais (UNCTC), com o intuito de monitorar as atividades das grandes empresas e conter sua interferência na economia global. A UNCTC teve suas origens na demanda de alguns países em desenvolvimento, principalmente na América Latina, de reformulação da ordem econômica internacional e, com ela, do papel e da influência do investimento direto estrangeiro. Sendo as empresas transnacionais (ETN) percebidas como um símbolo da exploração e dependência dos países mais pobres, o Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC), em 1973, nomeou um “Grupo de pessoas eminentes” para estudar o impacto das ETN no desenvolvimento econômico e nas relações internacionais e aconselhar as Nações Unidas sobre esta questão. Entre as recomendações do grupo, estavam a criação de uma Comissão permanente para estudar a viabilidade da criação de um código de conduta para as ETNs.

Assim, desde os primeiros sinais, na década de 1970, de enfraquecimento do estado de bem-estar social – elemento inerente ao segundo espírito – as agências e programas do sistema ONU adotaram uma postura de desconfiança em relação ao impacto da atuação do setor privado nos processos de desenvolvimento dos países subdesenvolvidos. Essa postura de resistência aos valores neoliberais e de articulação de críticas de teor social se tornou particularmente evidente à medida que as agências do sistema ONU se empenharam em denunciar as consequências humanas dos SAPs e reivindicar ajustes mais sensíveis à causa da pobreza (RUCKERT, 2006; STIGLITZ, 2002; PAUL, 1996; JOLLY, 2005).

Agências como Organização Internacional do Trabalho (OIT), Organização Mundial da Saúde (OMS), Fundo das Nações Unidas para Infância (UNICEF), Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Comissão Econômica para África (ECA), entre outros, desempenharam um importante papel de oposição, ao endereçar fortes críticas e estudos acerca

do aumento da pobreza, ampliação das iniquidades globais e agravamento do sofrimento humano decorrentes dos SAPs nas duas últimas décadas do século XX (JOLLY, 2014).

Entre estes esforços, cabe destacar um dos marcos mais contundentes desta crítica à diminuição do papel do Estado na provisão do bem-estar social: o relatório do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF), publicado em 1987, intitulado “*Adjustment with a human face: Protecting the vulnerable and promoting growth*”. Com base em evidências concretas, o relatório denunciou os graves danos à saúde e à educação das crianças no então “Terceiro Mundo” associados aos Programas de Ajustes Estruturais. No relatório, a organização demonstra que o aumento da desnutrição e da mortalidade infantil entre os países pobres coincidiu com o corte de gastos per capita destes governos nas áreas de saúde e educação durante a década de 1980; questionando se faria “sentido humano e econômico sacrificar as mentes e os corpos da próxima geração no altar das políticas de ajustes” (UNICEF, 1987). Refutando o mantra do thatcherismo, “*there is no alternative*”, o estudo advoga pelo comprometimento político da comunidade global com ajustes alternativos, capazes de restaurar as economias nacionais priorizando os mais pobres e vulneráveis.

Nenhuma política de ajuste é aceitável quando permite que as crianças sejam sacrificadas em prol da estabilidade financeira. No entanto, isso aconteceu, e isso não precisa acontecer. Existem alternativas. O que é necessário agora é convencer os tomadores de decisão de todos os níveis – tanto nos governos nacionais quanto nas instituições internacionais – a tomar as medidas apropriadas rapidamente. Muitas crianças vão morrer, e muitos sobreviventes sofrem danos permanentes, pela falta de atuação agora”. (UNICEF, 1987b)

No relatório “*The State of the World’s Children*”³⁹ de 1989, estudo este publicado anualmente pela organização desde 1980, a UNICEF estima que os SAPs podem estar associados a cerca de 500.000 mortes de crianças em um período de 12 meses.

Uma crítica com tom mais propositivo emergiu em 1989, da Comissão Econômica para África⁴⁰, a partir da elaboração do relatório “*African Alternative Framework to Structural Adjustment Programmes for Socio-Economic Recovery and Transformation*” (AAF-SAP)⁴¹, endossado por Ministros africanos das áreas de planejamento e finanças (ADEDEJI, 2004). A

³⁹ Disponível em: https://www.unicef.org/about/history/files/sowc_1989.pdf. Acesso em: 01 de março de 2017.

⁴⁰ A Comissão Econômica para África (CEA) foi estabelecida pelo Conselho Econômico e Social (ECOSOC) das Nações Unidas (ONU) em 1958 como uma das cinco comissões regionais das Nações Unidas. A CEA tem como mandato promover o desenvolvimento econômico e social dos seus Estados membros, promover a integração intra regional e promover a cooperação internacional para o desenvolvimento de África. É composta por 54 Estados membros e desempenha também o papel de braço regional da ONU. Mais informações podem ser encontradas no site: <http://www.uneca.org/pages/overview>. Acesso em: 01 de março de 2017.

⁴¹ O relatório na íntegra pode ser encontrado no site: <http://repository.uneca.org/handle/10855/5670>. Acesso em: 01 de março de 2017.

iniciativa denunciava o impacto social negativo causado pelas reformas ortodoxas, bem como sua incapacidade de alcançar os objetivos propostos – sobretudo o crescimento econômico – sem que houvesse uma reforma estrutural e gradativa nas economias dos países africanos.

Do ponto de vista econômico, os programas ortodoxos de ajuste estrutural, por sua própria concepção, assumem que os instrumentos clássicos de controle da oferta monetária, crédito, taxa de câmbio e ajustes de taxa de juros, liberalização comercial, etc., que podem ser válidos em economias estruturadas, poderiam trazer resultados positivos também em economias africanas, caracterizadas por estruturas fracas e desarticuladas. No entanto, há evidências documentadas de que, em muitos casos, o crescimento econômico sustentado não se materializou, a taxa de investimento, em vez de melhorar, diminuiu, o orçamento e o balanço de pagamentos tenderam a se alargar após alguma dependência temporária e a obrigação de serviço da dívida se tornou insuportável. (AAF-SAP, ECA, 1989)

O AAF-SAP denuncia, entre outras medidas, os prejuízos causados à indústria nascente africana pela pressão excessiva por medidas de liberalização comercial e a utilização do baixo desempenho das empresas estatais africanas como argumento para justificar iniciativas indiscriminadas de privatização, que, no caso africano, dada a ausência de um setor privado forte e estruturado, colocou as empresas públicas nas mãos de corporações transnacionais, aprofundando a dependência externa. Além disso, o relatório afirma que a privatização indiscriminada se sobrepôs à lucratividade ao bem-estar social em setores vitais, tal como a privatização do abastecimento de água, em um continente onde a grande maioria da população não tem acesso a água potável.

A proposta alternativa da CEA, orientada por críticas sociais e valores característicos do segundo espírito do capitalismo, reivindicava uma dimensão social aos ajustes, através do “empoderamento” das pessoas, a democratização dos aspectos da vida econômica e social e a distribuição equitativa de renda como único caminho para um desenvolvimento sustentável. “Um programa de ajuste que marginalize pessoas está fadado ao fracasso”, alertava o documento em seu prefácio.

A Organização Internacional do Trabalho (OIT) atuou igualmente no sentido de repensar o modelo ortodoxo vigente quando, no final da década de 1980, propôs uma grande conferência internacional para debater alternativas aos programas de ajustes estruturais. A proposta foi recebida com desaprovação pelos Estados Unidos que, como represália, em mais uma prova de força, ameaçou deixar a organização (JOLLY, 2005).

Os deslocamentos estabelecidos pela nova ordem moral conduzida em favor dos interesses das nações mais poderosas se fizeram perceber no plano interno das Nações Unidas, à medida que a efetividade das denúncias e reivindicações elencadas acima esbarrava fatalmente no próprio

modelo de governança assimétrico da organização, ainda que muitas agências especializadas, como a UNICEF e a OIT, tenham alcançado certo nível de autonomia em suas agendas.

Os conflitos internos entre os membros que participam dos debates, promovendo as ideias, e os membros que podem, de fato, autorizar a ação dentro do sistema ONU colocavam-se como grande empecilho para a tomada de posturas mais incisiva por parte da organização. Assim, no bojo desses conflitos, a crítica social perpetrada pelas Nações Unidas no período foi abafada por contínuos deslocamentos e provas de força. Dentre estas provas, o poder de veto dos países com assento permanente no Conselho de Segurança e suas represálias às agências da ONU foram as mais contundentes.

As consequências desta governança distorcida, juntamente com a capacidade assimétrica de contribuição financeira entre os estados membros, ficaram particularmente evidentes nas ofensivas de alguns destes, sobretudo dos Estados Unidos, para conter o posicionamento crítico de algumas agências do sistema ONU às reformas neoliberais. Os primeiros sinais desta hostilidade se deram no início da década de 1980, durante o governo Reagan, que, respaldado por empresas norte americanas e grupos lobísticos, respondeu às Nações Unidas com sérias pressões políticas e cortes em sua contribuição. A desconfiança estadunidense em relação às Nações Unidas foi repetidamente confirmada ao longo da década de 1980, fortemente influenciada pela *think tank* The Heritage Foundation⁴², que assumiu o papel de liderança do movimento conservador durante a presidência de Ronald Reagan (WILLS, 1987; ADAMS & MARTENS, 2015).

A atuação da diplomata Jeane Kirkpatrick, como embaixadora dos Estados Unidos da América nas Nações Unidas nomeada por Reagan, foi marcada por uma incisiva demanda por austeridade orçamentária endereçada ao secretariado geral das Nações Unidas, seguida de uma extensão deste apelo às agências especializadas em 1985.

A saída do país da UNESCO em 1984 representou outro marco deste conflito. A decisão foi tomada sob a alegação de mal gerenciamento e de que a organização atuava de maneira excessivamente politizada, favorecendo soluções embasadas em teorias “estatistas” e

⁴² A *The Heritage Foundation* é uma *think tank* norte-americana, considerada uma das mais influentes organizações de pesquisa conservadora nos Estados Unidos, inclinada a influenciar a formulação de políticas públicas conservadoras baseadas no princípio do livre mercado, na restrição do papel do Estado, na sustentação das liberdades individuais e dos valores tradicionais e no apoio ao sistema de defesa nacional. Mais informações sobre a organização podem ser encontradas no site: www.heritage.org/. Acesso em 24 de fevereiro de 2017.

empenhada em temas que iam além de seu mandato, como direitos coletivos⁴³ (JOYNER & LAWSON, 1986). Em 1985, compartilhando das mesmas justificativas, o Reino Unido também decide se retirar da organização.

No mesmo período, a administração Reagan restringiu sua contribuição às Nações Unidas, com o intuito de pressioná-la por reformas mais “amigáveis” ao mercado”, causando uma crise de caixa na organização que a obrigou a cortar suas despesas em 10% e a reduzir seu quadro de funcionários, especialmente nas áreas de política econômica e social. Além disso, entre outras medidas visando enfraquecer o papel das Nações Unidas, estão os cortes em suas contribuições ao Fundo de População das Nações Unidas (UNFPA), o veto ao código da Organização Mundial da Saúde (OMS) para fórmulas para lactentes, a redução de 25% de sua contribuição à Assembleia Geral da ONU em pressão por uma reforma estatutária e a ameaça de retirada dos Estados Unidos de várias outras agências internacionais (WILLS, 1987).

Em decorrência das mudanças nos direcionamentos econômicos e políticos da década de 1980 em direção a posturas neoliberais, o conteúdo crítico do debate sobre as ETNs foi paulatinamente atenuado, culminando, em 1993, na abolição da UNCTC, cujo trabalho foi acoplado à Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).

4.2 A expansão da crítica estética na agenda do Sistema ONU

A despeito dos episódios acima elencados, nos quais as Nações Unidas intentaram endereçar uma crítica de cunho social às organizações financeiras e seus articuladores, a passagem entre as décadas de 1970 e 1980 marcam igualmente a ampliação da agenda do sistema ONU em direção às pautas estéticas, voltadas muito mais a mudanças culturais do que na esfera da economia política. Desde então, a organização teve seu mandato e sua estrutura expandidos significativamente em torno de temáticas como diversidade, equidade de gênero, direitos de minorias e abordagens direcionadas ao setor privado, como exploraremos adiante.

⁴³ The United States and UNESCO: Rethinking the Decision to Withdraw Christopher C. Joyner and Scott A. Lawson *International Journal* Vol. 41, No. 1 (Winter, 1985/1986), pp. 37-71 Disponível em: http://www.jstor.org/stable/40202350?seq=17#page_scan_tab_contents. Acesso em: 23 de fevereiro de 2017.

O tema equidade de gênero⁴⁴, embora tenha estado presente na missão das Nações Unidas desde sua criação, em 1945, só ganhou maior relevância e respaldo institucional correspondente a partir de 1975, quando ocorre a comemoração do Ano Internacional da Mulher e a formalização do “8 de março” como dia internacional da mulher durante a Primeira Conferência da Mulher⁴⁵, no México. No ano seguinte, é criado o Instituto Internacional de Pesquisas e Capacitação para o Progresso da Mulher (INSTRAW) e o Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas para a Mulher (UNIFEM). Cabe destacar, igualmente, o lançamento do Plano de Ação Mundial para o Avanço da Mulher (1976 – 1985), a proclamação da “Década das Nações Unidas para a Mulher: Equidade, Desenvolvimento e Paz e a realização, em 1979, da Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres⁴⁶.

Desde então, o tema ganhou amplitude exponencial dentro do sistema ONU, tornando-se tema transversal a todos os programas e ações da organização. Marcos mais recentes da relevância da temática de gênero foram a inclusão de objetivos e metas relacionadas em dois dos oito Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM 3: Promover a igualdade entre os sexos e a autonomia das mulheres e ODM 5: Melhorar a saúde das gestantes), a criação, em 2010, da ONU Mulheres⁴⁷ - entidade das Nações Unidas exclusivamente dedicada à Igualdade de Gênero e o Empoderamento das Mulheres –, e a inclusão do tema na Agenda 2030, tendo a temática de empoderamento de meninas e mulheres e equidade de gênero um Objetivo de Desenvolvimento Sustentável exclusivo.

De maneira análoga, os temas relacionados aos direitos das minorias e diversidade vem ganhando espaço na agenda das Nações Unidas desde a década de 1980. A temática LGBT⁴⁸, por exemplo, teve suas primeiras referências na década de 1980, através dos relatórios das Nações Unidas sobre a pandemia de HIV/AIDS⁴⁹. Na década seguinte, em 1994, o Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos – responsável pelo Pacto Internacional dos Direitos Civis e Políticos – declarou que as leis que criminalizam as relações com consenso entre pessoas

⁴⁴ Mais informações sobre a evolução do tema dentro do Sistema ONU podem ser encontradas no link: <<http://www.un.org/un70/en/timelines/un-women>>. Acesso em: 19 de março de 2017.

⁴⁵ Mais informações sobre a I Conferência da Mulher podem ser encontradas no endereço: <http://www.unsystem.org/content/first-world-conference-women-1975-0>. Acesso em 14 de março de 2017.

⁴⁶ O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos, através do link: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CEDAW.aspx> Acesso em: 15 de março de 2017.

⁴⁷ Mais informações sobre a criação e atuação da ONU Mulheres podem ser encontradas no site da organização, disponível em: <http://www.unwomen.org/en>. Acesso em 15 de março de 2017.

⁴⁸ Acrônimo utilizado para se referir a “Lésbicas, Gays, Bissexuais, Travestis, Transexuais e Transgêneros”.

⁴⁹ Os documentos encontram-se disponíveis no site da Organização Mundial da Saúde, através do link: <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/65955/1/WHO_ASD_97.1.pdf> Acesso em: 17 de março de 2017.

do mesmo sexo violam o direito internacional dos direitos humanos⁵⁰. Além disso, partir de 2000, a Assembleia Geral da ONU incluiu uma referência à orientação sexual em suas resoluções bienais sobre execuções extrajudiciais, sumárias e arbitrárias.

A atuação das Nações Unidas dentro da temática de minorias étnicas, igualmente, apenas ganha corpo a partir da década de 1980, com a proclamação da Declaração sobre a Eliminação de Todas as Formas de Intolerância e Discriminação Baseadas em Religião ou Crença⁵¹ em 1981, a promulgação do Convenção sobre Povos Indígenas e Tribais⁵² em 1989, a aprovação da Declaração da sobre os Direitos das Pessoas pertencentes a Minorias Nacionais ou Étnicas, Religiosas e Linguísticas em 1992⁵³, a Conferência Mundial contra o Racismo, Discriminação Racial, Xenofobia e Intolerância Correlata⁵⁴ em 2001, a Declaração Universal sobre Diversidade Cultural⁵⁵, também em 2001, e a Declaração sobre os Direitos dos Povos Indígenas⁵⁶ na Assembleia Geral das ONU em 2007, entre outras.

É fundamental reconhecer as conquistas desta agenda em relação ao esquecimento que tais temáticas tiveram na era do capitalismo monopolista de Estado ao longo do pós-guerra, quando as questões raciais e de gênero eram duramente ignoradas pelas estruturas centralizadoras e hierárquicas do sistema social e organizacional vigente, demonstrando os limites do Estado de bem-estar social na garantia dos direitos de setores marginalizados. Entre tais conquistas, destacam-se a expansão das liberdades de expressão em detrimento aos mecanismos institucionalizados de censura amplamente utilizados nos períodos anteriores, a ampliação dos direitos laborais e cívicos das mulheres, o fim da segregação racial formal, a expansão das liberdades sexuais, bem como a ampliação do debate em relação a todas estas temáticas na esfera social, legal e política.

⁵⁰ O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para os Direitos do Homem, através do link: <http://www.ohchr.org/Documents/Publications/SDecisionsVol5en.pdf> Acesso em: 17 de março de 2017.

⁵¹ O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos, através do link: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/ReligionOrBelief.aspx> Acesso em: 15 de março de 2017.

⁵² O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos, através do link: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/Indigenous.aspx> Acesso em: 15 de março de 2017.

⁵³ O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos, através do link: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/Minorities.aspx> Acesso em: 15 de março de 2017.

⁵⁴ O documento encontra-se disponível no link: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N02/215/46/PDF/N0221546.pdf?OpenElement>> Acesso em: 14 de março de 2017.

⁵⁵ O documento encontra-se disponível no site do Comitê das Nações Unidas para Direitos Humanos, através do link: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CulturalDiversity.aspx> Acesso em: 15 de março de 2017.

⁵⁶ O documento encontra-se disponível no link: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N06/512/10/PDF/N0651210.pdf?OpenElement> Acesso em 14 de março de 2017.

Entretanto, o ponto frágil destas correntes críticas de cunho estético é que seu escopo de atuação foi composto muito mais por batalhas sensibilizadoras, em prol de reconhecimento e mudanças culturais e comportamentais em relação a estas temáticas, do que por críticas à estrutura político-econômica que as envolvia. A crítica que tinha inicialmente se articulado visando corrigir os excessos do economicismo, acabou por mergulhar em um culturalismo igualmente exacerbado (FRASER, 2009).

4.3 Da divergência à convergência

Os confrontos entre a ONU, de um lado, e as IFIs e o governo dos EUA, do outro, na década de 1980 – aliado às provas de legitimidades e suas consequentes injunções no plano simbólico das crenças e justificações – deram origem a um novo discurso e a um novo conjunto de práticas que marcaria a trajetória da ONU nas décadas seguintes. Como será visto nos próximos capítulos, o advento do terceiro espírito capitalista, com seu novo sistema de justificações de engajamento, aliado às provas de força perpetradas pelos países mais influentes e à crise de financiamento vivenciada pela organização, direcionaram as Nações Unidas a agendas cada vez mais conciliatórias e menos disruptivas no sentido de reformar as atividades da economia internacional. A organização focar-se-á, em grande medida, em imprimir seus preceitos de desenvolvimento humano na superfície das relações econômicas, em vez de contestá-las em sua essência.

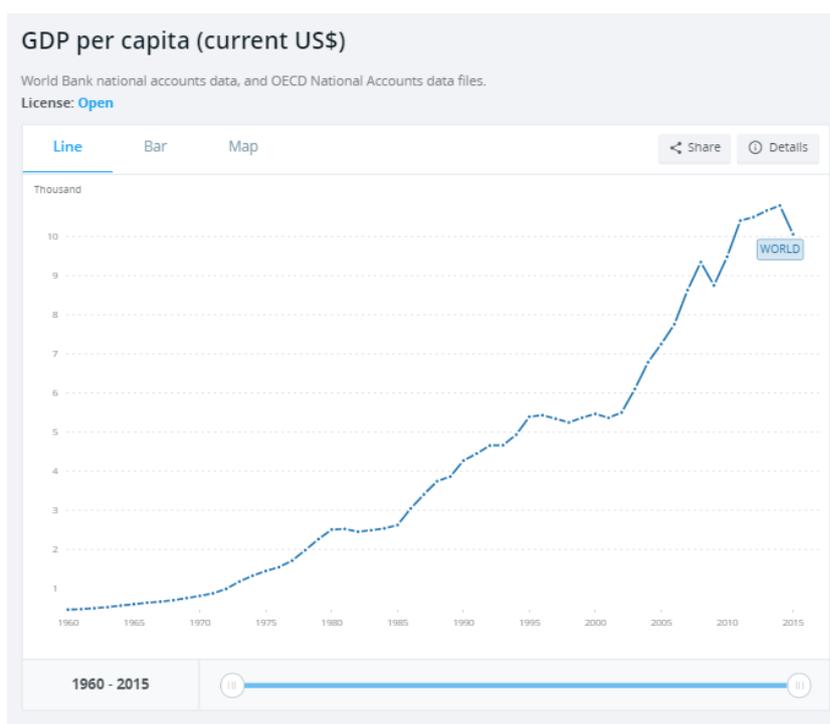
O clima conflituoso entre os espectros de projetos morais das Nações Unidas e das IFIs, predominante nos anos 1980, dará, então, espaço a uma paulatina convergência de posturas na virada no século. Deste modo, de um lado, as Nações Unidas abandonam a defesa do “keynesianismo global” e começam a considerar, cada vez mais, o setor privado com um agente central na promoção do bem-estar social, colocando em risco sua posição de arena de discussão de alternativas ao sistema vigente. Do outro lado, as IFIs reconhecem, ainda que parcialmente, as limitações dos ajustes estruturais neoliberais e iniciam uma série de reformas em seus programas, tendo em vista relacioná-los mais diretamente à redução da pobreza com resposta às críticas.

Esta nova dinâmica, que, como será visto, não esteve descolada das mudanças no plano simbólico, sinaliza a emergência de um novo paradigma de desenvolvimento dentro do sistema capitalista neoliberal, voltado para mecanismos de “inclusão via mercado”.

CAPÍTULO 2 - A “promessa não cumprida⁵⁷” das políticas neoliberais e o ressurgimento da crítica social

A expansão da economia global nas últimas décadas é um fato inegável, como demonstram os Indicadores de Desenvolvimento Mundial do Banco Mundial⁵⁸ abaixo:

Crescimento do Produto Interno Bruto per capita global agregado nos últimos 55 anos:



Fonte: BANCO MUNDIAL, 2017.

Os estoques de riqueza global, que constituem o valor total de todos os ativos, tanto financeiros como não financeiros menos a dívida total, também têm crescido vigorosamente. Contudo, embora os dados globais agregados em relação ao aumento da riqueza e renda global se mostrem favoráveis, a imposição da cartilha neoliberal se mostrou desastrosa para uma boa parte das economias em desenvolvimento para as quais ela foi imposta.

Durante as décadas de 1980 e 1990, a despeito das variações regionais, a desigualdade aumentou em 73 dos 105 países que apresentavam informações estatísticas adequadas dentro da escala Gini, tendo caído em apenas 24 países, conforme demonstra o quadro abaixo, extraído

⁵⁷ O termo faz referência ao título do livro “A globalização e seus malefícios: a promessa não-cumprida de benefícios globais” de Joseph Stiglitz (2002).

⁵⁸ Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>>. Acesso em: 9 de março de 2017.

do relatório “*Development Policies and Income Inequality in Selected Developing Regions, 1980–2010*”, da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) em 2012:

Trends in the Gini coefficient of the distribution of household disposable income per capita in developed, developing and transition economies,^a 1980–2000 and 2000–2010^b

	OECD	European transition economies	Asian transition economies	Latin America	MENA	South-East Asia	South Asia	Sub-Saharan Africa	World
1980s (or earlier available year) and 1990s									
Specific period for each region ^c	1980–2001	1990–1998	1980–2000	1980–2002	1980–2000	1980–1995	1980–2000	1980–1995	
Rising inequality	14	24	2	14	2	5	3	9	73 (69%)
No change	1	0	1	1	3	0	0	2	8 (8%)
Falling inequality	6	0	0	3	3	2	2	8	24 (23%)
<i>Total</i>	21	24	3	18	8	7	5	19	105 (100%)
2000–2010 (or similar period)									
Specific period for each region ^c	2000–2010	1998–2010	2000–2009	2002–2010	2000–2007	1995–2009	2000–2010	1995–2007	
Rising inequality	9	13	2	2	4	3	4	7	44 (41%)
No change	4	5	1	1	0	0	1	1	13 (12%)
Falling inequality	8	6	0	15	4	4	0	13	50 (47%)
<i>Total</i>	21	24	3	18	8	7	5	21	107 (100%)

Source: Authors' calculations, based on SWIIDv3_0, IDLA database, EUROSTAT, World Development Indicators (WDI), African Development Bank database (AfDB), Asian Development Bank database (ADB), Economic and Social Commission for Asia and Pacific (ESCAP) database and national sources.

a The countries/economies included in the analysis are reported in annex table A.1.

b Economies have been assigned to the rising inequality, no change or falling inequality categories on the basis of an analysis of time trends and of the difference between the initial and final Gini coefficients for each of the two sub-periods considered, i.e. 1980–2000 (top panel) and 2000–2010 (bottom panel).

c The trend analysis shows that the periodization in two periods (1980–2000 versus 2000–2010) varies somewhat from region to region. The above data reflect therefore specific regional turning points.

Segundo o documento “*The Least Developed Countries 2000 Report*” (2000), da mesma instituição, o PIB real per capita dos chamados “países menos desenvolvidos” (LDC)⁵⁹, como grupo, cresceu apenas 0,4 por cento ao ano durante o período entre 1990 e 1998⁶⁰. O relatório revela que as taxas de crescimento do PIB real per capita de outros países em desenvolvimento

⁵⁹ Os países menos desenvolvidos (ou LDC, do acrônimo em “*least developed countries*”) são países de baixa renda que enfrentam severos impedimentos estruturais ao desenvolvimento sustentável. Eles são altamente vulneráveis a choques econômicos e ambientais e têm baixos níveis de ativos humanos. Existem atualmente 48 países na lista de países menos desenvolvidos que é revisada a cada três anos pelo Comitê de Desenvolvimento das Nações Unidas. Os PMD têm acesso exclusivo a determinadas medidas de apoio internacional, em especial nos domínios da ajuda ao desenvolvimento e do comércio. Fazem parte atualmente deste grupo, segundo as Nações Unidas: Afeganistão, Angola, Bangladesh, Benim, Burquina Faso, Burundi, Camboja, Etiópia, Gâmbia, Guiné Equatorial, Guiné-Bissau, República Democrática Popular do Lesoto, Líbia, Mali, Mauritânia, Nigéria, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, República Unida da Tanzânia, Vanuatu, Iémen, e Zâmbia. Disponível em: <<https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category.html>> Acesso em 09 de março de 2017.

⁶⁰ Excluindo Bangladesh, que é um caso particular de crescimento. Sozinho, o país foi responsável por um quarto do crescimento do grupo durante o período (UNCTAD, 2000).

com economias mais robustas tampouco foram expressivas: 1,9 por cento ao ano durante a década de 1980 e 3,6 por cento ao ano durante 1990-1998. Durante a década de 1980, a média simples das taxas de crescimento per capita nos outros países em desenvolvimento foi o dobro da dos LDC e, no período 1990-1998, foi quatro vezes superior à dos LDC. Isto indica um crescente distanciamento entre a renda per capita dos LDC e outros países em desenvolvimento. Em tom preocupado, o então secretário geral da UNCTAD, Rubens Ricupero, se manifesta acerca dos efeitos das medidas neoliberais nos países menos desenvolvidos na virada do milênio:

O número de pessoas que vivem na pobreza está aumentando em várias regiões do mundo e os países mais pobres não têm conseguido acompanhar os países desenvolvidos e outros países em desenvolvimento, ficando presos em círculos viciosos de estagnação econômica e regressão. O grupo dos países menos desenvolvidos contém o núcleo duro dos problemas da marginalização na economia mundial. Uma nova abordagem de cooperação internacional para o desenvolvimento é essencial para que essa situação seja corrigida e é por essa razão que repensar a atual abordagem é tão importante para os países menos desenvolvidos. No entanto, é vital que a nova abordagem seja realmente um novo começo construtivo e não mais do mesmo. (UNCTAD, 2000, p. 2)

E alerta, antevendo as graves crises migratórias globais vindouras:

Além disso, com o progressivo compromisso internacional com a ordem econômica liberal, no qual as políticas para facilitar a livre circulação de bens e capitais são vigorosamente perseguidas, enquanto medidas equivalentes para facilitar a livre circulação do trabalho são desencorajadas, os cidadãos dos países menos desenvolvidos enfrentarão cada vez mais uma escolha inevitável entre a pobreza suas nações ou a exclusão social no exterior, como trabalhadores ilegais ou cidadãos de segunda classe em outros países. (UNCTAD, 2000, p. 2)

Assim, embora pobreza e desigualdade possam ser determinadas por uma multiplicidade de fatores, os dados acima demonstram que os Programas de Ajustes Estruturais do Banco Mundial e FMI não trouxeram o crescimento sustentado aos países nos quais foram implementados conforme prometido. Contraditoriamente, os ajustes aparentam ter contribuído, inclusive, para o agravamento dos níveis de pobreza e distribuição de renda em alguns países em desenvolvimento (UNCTAD, 2000; ABOUHARB & DUCHESNE, 2010).

Nas nações que gozaram de algum crescimento – tanto LDC, quanto no restante dos países em desenvolvimento – observa-se que os benefícios se acumularam para aqueles que já se encontravam em uma melhor situação de vida – os 10 por cento mais ricos –, enquanto a pobreza permaneceu alta e, em alguns casos, a renda dos mais pobres até mesmo diminuiu, acirrando assim as desigualdades “intra” e “inter” nações (STIGLITZ, 2002). Ao final, a abertura do comércio internacional, bem como todo o restante do pacote de medidas neoliberais,

gerou benefícios apenas para uma pequena parcela dos envolvidos: as economias avançadas, as elites ricas dos países em desenvolvimento e, em meio a estes, as grandes corporações do setor privado. Enquanto isso, as populações mais pobres parecem ter tido suas situações socioeconômicas deterioradas.

Relatos extraídos de relatórios do próprio Banco Mundial evidenciam os resultados sociais e econômicos insatisfatórios ao final da década de 1990:

Os fatos brutos da pobreza de renda não foram gentis no agregado. Entre 1987 e 1993, o número de pessoas que vivem com menos de um dólar por dia (em dólares PPP de 1985) aumentou de 1,2 para 1,3 bilhões (embora a porcentagem de pobres tenha caído ligeiramente, de 30,1% para 29,4%). A pobreza aumentou na Europa Oriental, América Latina, Oriente Médio, Ásia do Sul e África Subsaariana.

(...)

Outra tendência global da década de 1990 é que, em média, a diferença entre países ricos e países pobres continua a aumentar. Com algumas exceções, o mundo parece dividir-se cada vez mais em grupos de países, estando os piores capturados em uma "armadilha nacional da pobreza". Em que medida esta é uma armadilha própria e em que medida ela é determinada por forças globais além de seu controle? As perspectivas para a África subsaariana, após duas décadas de ajuste, merecem atenção séria. (WORLD BANK, 2000, p.5)

Além do crescimento econômico abaixo do esperado, as condicionalidades relacionadas aos Programas de Ajustes Estruturais, sob o pressuposto de assegurar que os empréstimos seriam pagos, impactaram diretamente a qualidade de vida da população e aumentaram a dependência externa dos países em desenvolvimento em relação aos países ricos. Primeiramente, à medida que impunham austeridade fiscal, as condicionalidades constrangiam os países tomadores de empréstimo a conter suas despesas com saúde, educação, entre outros gastos sociais essenciais. Além disso, forçava-os a aumentar suas exportações para honrarem suas dívidas e, nesta lógica, foram obrigados a se aventurar abrupta e precocemente no comércio internacional, concentrando suas exportações, inevitavelmente, em commodities, matérias-primas e outros setores de baixo valor e capital agregado.

Impossibilitados de estabelecer barreiras protecionistas, estes países não puderam evitar a enxurrada de produtos estrangeiros em suas economias domésticas, afetando diretamente suas indústrias nascentes, quando havia alguma (CHANG, 2008). Esta combinação perversa contribuiu, naturalmente, para agravar as assimetrias do comércio internacional, deteriorando os termos de troca, intensificando a dependência dos países pobres em relação às economias avançadas e, conseqüentemente, agravando seus indicadores sociais.

Assim, ao contrário do que preconizam os defensores das políticas neoliberais – acerca dos transbordamentos dos benefícios econômicos das classes mais altas em direção às classes mais baixas no longo prazo, sendo os sacrifícios sociais um mal necessário no curto prazo aos países

que adotassem tais políticas – aos excluídos deste processo de liberalização econômica, restaram apenas o agravamento das desigualdades e o aumento da pobreza.

Thomas Piketty, em seu livro *“O Capital no Século XXI”*, alerta para o crescimento contínuo da desigualdade de riqueza desde a década de 1970, contrária à tendência dos 60 anos anteriores. Ao reunir fontes e séries históricas sobre a distribuição da renda e da riqueza, o trabalho de Piketty chama a atenção ao demonstrar uma retomada do crescimento das desigualdades econômicas nas últimas quatro décadas. Segundo ele:

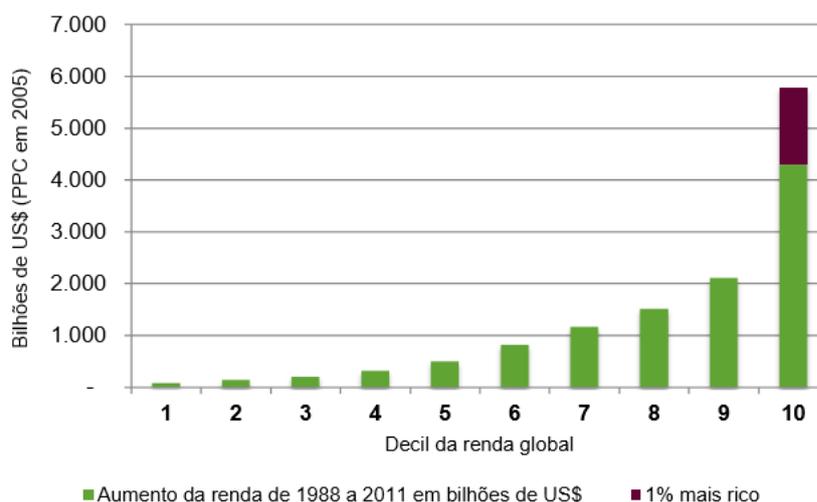
A reavaliação das desigualdades depois dos anos 1970-1980 se deveu, em parte, às mudanças políticas ocorridas nas últimas décadas, principalmente no que tange à tributação e às finanças. (PIKETTY, 2014, p.27).

Sua pesquisa enfatiza a concentração de renda dos "top 1%", cuja detenção da renda nacional era alta no início da primeira metade do século, passa por uma queda na metade do século e volta a subir entre as décadas de 70 e 80, consolidando uma curva em “U” em algumas economias ocidentais desenvolvidas. Segundo Piketty, a desaceleração do crescimento nos anos 70 implicou em um aumento da participação do capital na renda, de modo que o capital e a riqueza vêm retornando aos níveis do início do século XX, recriando, por conseguinte, os mesmos padrões de desigualdade da época, em uma tendência de restabelecimento do capitalismo patrimonial.

Em direção análoga, estudos mais recentes comprovaram a constatação de que, nem mesmo no longo prazo, as políticas neoliberais alcançaram êxito que prometiam em relação à desigualdade. Por exemplo, uma pesquisa lançada em 2016 pela organização não governamental Oxfam Internacional, intitulado *“A economia para o 1%”*, revela que em 2015, apenas 62 indivíduos detinham a mesma riqueza que 3,6 bilhões de pessoas, ou seja, metade da humanidade. Esse número representaria uma queda em relação aos 388 indivíduos que se enquadravam nessa categoria há menos de 5 anos atrás. A riqueza destas 62 pessoas mais ricas do mundo teria aumentado em 45% nos cinco anos transcorridos desde 2010. Ao mesmo tempo, a riqueza da metade mais pobre caiu em pouco mais de um trilhão de dólares no mesmo período – uma queda de 38%. Ainda segundo a pesquisa, desde a virada do século, a metade da população mundial mais afetada pela pobreza ficou com apenas 1% do aumento total da riqueza global, enquanto metade desse aumento beneficiou a camada mais rica de 1% da população.

Segundo o relatório, entre 1988 e 2011, 46% do crescimento global da renda beneficiou principalmente os 10% mais ricos da população mundial, enquanto os 10% mais pobres ficaram com apenas 0,6% do agregado. Assim, os 10% mais ricos da população mundial ficaram com mais que os 80% mais pobres e com mais de quatro vezes o que os 50% mais pobres retiveram.

Este fato torna-se ainda mais alarmante quando se considera o 1% do topo da distribuição da renda global. Entre 1988 e 2011, o 1% mais rico da população mundial recebeu um percentual maior do crescimento da renda global do que todos os 50% mais pobres (OXFAM INTERNATIONAL, 2016), conforme demonstra o gráfico abaixo:



Fonte: OXFAM INTERNACIONAL, 2016.

O agravamento das desigualdades decorrente do modelo neoliberal se mostrou, também como entrave ao crescimento econômico. Um emblemático estudo publicado em 2015 pelo Fundo Monetário Internacional intitulado “Causas e consequências da desigualdade de renda em uma perspectiva global”⁶¹, por exemplo, sugere que a desigualdade na distribuição de renda impacta negativamente o crescimento econômico e sua sustentabilidade; e, ironicamente, contesta as premissas do “*trickle down effect*”⁶², argumento amplamente utilizado pela literatura neoliberal, segundo o qual o aumento da renda da parcela mais rica geraria, gradativamente, benefícios para as demais camadas da pirâmide econômica.

⁶¹ O documento completo está disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf> Acesso em: 10 de dezembro de 2016.

⁶² O termo “*trickle down effect*” ou “*trickle down theory*”, utilizado em geral por economistas de correntes ortodoxas críticos às políticas sociais e redistributivas, se refere ao suposto efeito transbordador decorrente do enriquecimento das camadas mais ricas em direção às camadas menos favorecidas (ANDREWS, D.; JENCKS, C.; LEIGH, A., 2009). Sobre a inconsistência deste conceito, Stiglitz (2008) pontua: *Some economists argued that distribution concerns could be ignored because they believed in trickle-down economics, that somehow everybody would benefit in the way that a rising tide would lift all boats. But the evidence against trickle-down economics is now overwhelming, at least in the sense that an increase in average incomes is not sufficient to raise the incomes of the poor for prolonged periods* (STIGLITZ, 2008, p. 47).

Com base em uma análise sobre os efeitos da desigualdade sob o crescimento em diferentes faixas de renda agrupadas, o estudo evidencia que quando a renda dos 20% mais ricos aumenta em 1%, o crescimento do PIB tende a decrescer 0,8% ao longo dos cinco anos seguintes. Em contrapartida, o mesmo aumento da renda dos 20% mais pobres está associado a um aumento de 0,38% no crescimento do PIB. Esta relação positiva entre incremento de renda e crescimento se estende até o segundo e terceiro quintis da análise, ou seja, à classe média. Assim, o aumento da renda das camadas mais pobres e da classe média teriam um importante papel para o crescimento⁶³.

Assim, a consolidação da cartilha neoliberal como política vigente, a partir da década de 1990, trouxe consigo um grande questionamento acerca de sua efetividade para o desenvolvimento, sobretudo nos países mais vulneráveis. As taxas de crescimento percebidas são particularmente baixas, tornando claro que a globalização econômica neoliberal não logrou os resultados eficientes prometidos. Ao contrário do que se almejava, houve um agravamento da concentração de renda em grande parte dos países (CHANG, 2008).

1. A reaparição da crítica social em meados da década de 1990

Embora as políticas neoliberais tenham sempre esbarrado em críticas diversas ao longo de seus anos de consolidação, como mostra o primeiro capítulo por meio das denúncias da ONU, o acirramento dos processos de exclusão socioeconômica, percebidos como resultados da agenda neoliberal, parece ter fortalecido a crítica voltada para temas redistributivos em diversos setores a partir da metade da década de 1990.

Um conjunto de intelectuais críticos ao neoliberalismo ganhou espaço e visibilidade na comunidade acadêmica. Entre eles, destacou-se Noam Chomsky, renomado linguista e filósofo estadunidense, ao denunciar os “mitos do livre mercado”, como a livre concorrência e ineficiência das instituições públicas (McCHESNEY, 1999).

⁶³ É interessante observar que, contrariando seus preceitos anteriores, o estudo do FMI agora sugere que, ao invés de concentrar esforços em medidas de austeridade, a rota para a retomada do crescimento deve se focar nas classes de renda médias e baixas, uma vez que estas tendem a consumir mais do que a sua renda, diferentemente dos muitos ricos, que poupam boa parte de sua renda, deixando de consumir e contribuir para o crescimento econômico. O documento também sugere que a desigualdade econômica também aumenta os conflitos sociais e contribui para ondas de protestos nos países, nocivos à estabilidade econômica.

O nobel de economia, Joseph Stiglitz, talvez seja a personalidade mais emblemática em meio a esta literatura crítica às políticas neoliberais. Como um “rebelde interno” (CHANG, 2001), Stiglitz se opôs à ortodoxia do Banco Mundial e, sobretudo, do FMI, ainda que tenha sido membro do Conselho Econômico do governo Clinton, economista chefe e vice-presidente Sênior para Políticas de Desenvolvimento do Banco Mundial entre os anos de 1997 e 2000. Entre suas obras que alcançaram maior impacto e repercussão, está o livro “Globalização e seus malefícios” (2002), na qual tece duras críticas às prerrogativas e maneira pela qual o FMI implementou os programas de ajustes estruturais. A obra aponta erros sistemáticos nas políticas econômicas recomendadas pelos defensores do Consenso de Washington e funcionários FMI e, mais importante, denuncia que tais erros não surgiram de uma cuidadosa observação das condições econômicas, mas sim do compromisso ideológico destes grupos com o livre mercado e da antipatia pela ação governamental.

Cabe destacar, igualmente, o economista Ha-Joon Chang. Importante ícone desta corrente crítica, Chang argumenta que, ao contrário dos países desenvolvidos, as nações em desenvolvimento não tiveram tempo e condições suficiente para amadurecer suas instituições e indústrias nascentes para assim, de fato, gozar dos benefícios do livre mercado (CHANG, 2004 e 2008). Com base em uma extensa pesquisa histórica, Chang identifica uma contradição histórica entre a retórica dos países ricos, panfletários da agenda pró livre mercado, e suas próprias práticas ao longo de suas trajetórias de desenvolvimento. “*Keynesianismo para os ricos e monetarismo para os pobres*”, satiriza o autor (2008).

Chang criticava ainda a padronização de soluções da cartilha neoliberal, que desconsideravam as especificidades e os contextos particulares das economias em desenvolvimento, bem como a interferência das IFIS em searas que extrapolavam as fronteiras das políticas econômicas, como democracia, descentralização governamental, independência de bancos centrais e governança corporativa (CHANG, 2008).

É, entretanto, a crítica híbrida – “sócio-estética” – formulada pelo economista e filósofo Amartya Sen que alcança maior poder de influência na comunidade do desenvolvimento internacional, como veremos nas sessões seguintes. A maior contribuição de Sen (1999) está no entendimento do processo de desenvolvimento não somente em sua dimensão econômica, mas também em sua dimensão social e ética, que deve ser vista como algo indissociável do processo democrático. Sen define o desenvolvimento humano como um processo de expansão das capacidades e liberdades reais das pessoas para que estas possam levar a vida que valorizam.

A expansão da liberdade é vista, nesta abordagem, como o principal fim e como o principal meio de desenvolvimento. O desenvolvimento consiste na remoção de vários tipos de grilhões que deixam as pessoas com poucas escolhas e poucas oportunidades

de exercer seu poder de agência fundamental. A remoção destas barreiras substanciais, argumenta-se aqui, constitui o processo de desenvolvimento. (SEN, 1999, p. xii).

No mesmo período, personalidades com forte apelo midiático, como o bilionário George Soros, junto ao já citado nobelista Stiglitz, popularizaram a expressão “fundamentalismo de mercado”⁶⁴, ao satirizar aqueles que acreditavam cegamente que o livre mercado seria capaz de resolver, por si só, todos os problemas que afetam a sociedade, fazendo alusão a uma crença religiosa.

No que tange aos movimentos sociais, as revoltas “antiglobalização”, também chamadas de “movimentos pela justiça global”, “movimentos sociais globais” e “movimentos solidários globais” (MERTES, 2010), tiveram um importante papel no escalonamento das críticas sociais e popularização das denúncias sobre os malefícios distributivos das políticas neoliberais. Trata-se de um conjunto de movimentos transnacionais que ganhou destaque em meados da década de 1990 ao denunciar o acirramento das injustiças sociais relacionadas à expansão do modelo neoliberal de globalização.

O levante do movimento Zapatista⁶⁵ marca o início da expansão destes movimentos transnacionais, ao extrapolar as fronteiras mexicanas fazendo uso de eventos internacionais e da internet para alcançar outros grupos análogos em outros países, como na Espanha, Suíça, Itália e outros locais (MERTES, 2010).

Embora suas bandeiras tenham sido relativamente heterogêneas, em decorrência da capilaridade global e espontaneidade do movimento, os grupos ativistas mantinham em comum reivindicações anticapitalistas, em prol da solidariedade global, desenvolvimento sustentável e democratização radical (MERTES, 2010). Impulsionados pelo avanço das telecomunicações,

⁶⁴ A expressão foi cunhada por George Soros em seu livro “The Crisis of Global Capitalism” em 1998: “*It is market fundamentalism that has rendered the global capitalist system unsound and unsustainable*” (p.xx). O termo foi parafraseado em 2001, por Joseph Stiglitz, em seu ensaio autobiográfico por ocasião da aceitação do Prêmio Nobel, para criticar algumas das políticas do FMI. “De maneira geral, o FMI estava defendendo políticas chamadas, alternativamente, de doutrinas neoliberais ou de ‘fundamentalismo de livre mercado’, baseadas num entendimento incorreto das teorias econômicas e no que (eu via como) uma interpretação inadequada de dados históricos. Disponível em: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/stiglitz-bio.html Acesso em: 07 de março de 2017.

⁶⁵ O movimento zapatista – liderado pelo “*Ejército Zapatista de Liberación Nacional*”, secular movimento socialista mexicano de resistência político-militar), – tem como bandeiras centrais o combate à exploração social e econômica perpetrada pelas multinacionais e a denúncia sobre as ameaças à cultura das comunidades indígenas trazidas pelo estabelecimento do Acordo de Livre Comércio as Américas (NAFTA).

os movimentos, provenientes de várias partes do globo, organizaram-se em uma série de encontros e fóruns, tais como a Ação Global dos Povos⁶⁶ e o Fórum Social Mundial⁶⁷.

Um exemplo da amplitude global inédita que ganharam as organizações locais envolvidas nestes movimentos foi a capilarização da organização francesa “ATTAC” (acrônimo de “*Association pour la Taxation des Transactions financière et l'Aide aux Citoyens*”)⁶⁸, endereçada à defesa da regulamentação do mercado financeiro, fim dos paraísos fiscais, cancelamento da dívida dos países em desenvolvimento, comércio justo, entre outras causas de cunho anti-neoliberal. Fundada em 1998, a organização se expandiu rapidamente por 40 países logo no ano seguinte, tendo uma relevante participação na organização do Fórum Social Mundial em Porto Alegre em 2001.

O momento mais marcante destas manifestações ocorreu durante a reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) nos Estados Unidos, em 1999. Cerca de 100 mil manifestantes foram às ruas de Seattle protestar contra o encontro, o que acarretou na prisão de 600 manifestantes⁶⁹. O episódio, que ficou conhecido como “a Batalha de Seattle”, desencadeou uma série de novos confrontos⁷⁰ ao longo dos anos seguintes, sempre no entorno de grandes conferências das IFIs ou de encontros de chefes de Estado, ganhando cada vez mais visibilidade, projeção internacional e adesão da opinião pública. As manifestações, que envolviam estudantes, sindicatos, trabalhadores, movimentos sociais e ambientalistas, foram acompanhadas também de uma forte repressão policial. O protesto mais violento ocorreu em Gênova, na Itália, durante a conferência do G-8 em 2001, quando um jovem foi morto a tiros pela polícia, enquanto tentava atirar um extintor de incêndio contra o carro dos policiais⁷¹.

Outro aspecto relevante e comum em meio a estes protestos foi o posicionamento contra empresas multinacionais, temática que conectava toda uma coalizão de movimentos em

⁶⁶ Mais informações sobre a Ação Global dos Povos podem ser encontradas no website do movimento. Disponível em: <https://www.nadir.org/nadir/initiativ/agp/en/>. Acesso em 8 de março de 2017.

⁶⁷ Mais informações sobre o Fórum Social Mundial podem ser encontradas no website do fórum. Disponível em: http://www.fsm.org.br/_ptbr/. Acesso em 8 de março de 2017.

⁶⁸ Mais informações sobre a organização ATTAC podem ser encontradas no endereço eletrônico: <https://www.attac.org/>. Acesso em: 29 de março de 2017.

⁶⁹ Mais informações sobre o caso estão disponíveis em veículos de comunicação da época, tal como: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2014/01/the-dark-side-of-globalization-why-seattles-1999-protesters-were-right/282831/> e <http://news.bbc.co.uk/2/hi/547581.stm>. Acesso em: 20 de dezembro de 2016.

⁷⁰ Mais informações sobre os protestos seguintes estão disponíveis em: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/1305060.stm. Acesso em: 20 de dezembro de 2016.

⁷¹ Mais informações sobre o caso estão disponíveis em veículos de comunicação da época, tal como: <https://www.theguardian.com/world/2001/jul/20/globalisation.usa> e <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/3747395.stm> Acesso em: 20 de dezembro de 2016.

oposição ao poder crescente das corporações transnacionais na economia global e nas economias domésticas, reunindo desde reivindicações mais direcionadas, como as campanhas e boicotes “*anti-sweatshops*”⁷², quanto articulações mais amplas contra infrações aos direitos humanos e degradação ambiental (BUTTEL & GOULD, 2004).

Tal ressurgimento da crítica social em meados dos anos 1990, contudo, diverge das movimentações da década de 1960 e 1970 em aspectos importantes. As quase duas décadas de hegemonia das políticas e ideias neoliberais repercutiram, como visto, em uma fragilização sistemática dos mais importantes arranjos articuladores das vozes da crítica social historicamente – os sindicatos e entidades de classe – por natureza, responsáveis pela canalização de reivindicações relacionadas às provas de rateio dos riscos e ganhos do sistema de acumulação. Como coloca Boltanski & Chiapello (1999):

O enfraquecimento do sindicalismo e a diminuição do nível de crítica que recaía sobre a empresa capitalista, principalmente no início dos anos 80 e em meados dos anos 90, são fortes manifestações das dificuldades enfrentadas pela crítica social para conter a evolução desfavorável para os menos dotados em recursos de todos os tipos (econômicos, escolares e sociais).

No entanto, as transformações do mundo do trabalho durante esses períodos não deixaram de provocar queixas ou indignação. Mas as instituições nas quais recaía tradicionalmente a tarefa de transformar a queixa – forma de expressão do descontentamento que ainda continua próxima da pessoa, naquilo que ela tem de singular – em denúncia de caráter geral e em protesto público foram amplamente desqualificadas e/ou paralisadas. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999, p.285)

Assim, com seus mecanismos de articulação e barganha enfraquecidos e pulverizados, esta nova onda crítica careceu de um centro de inteligência e de catalisação de suas reinvenções em meio à sociedade e a seus interlocutores. Desestruturada, a insurgência da crítica social observada tanto na comunidade do desenvolvimento, quanto em meio à opinião pública em geral, não teve fôlego nem ressonância para fazer frente ao *ethos* neoliberal que vinha se estruturando desde a década anterior.

Esta debilidade tática, junto aos novos deslocamentos e novas justificativas morais incorporadas pelos setores capitalistas ao espírito e ao *modus operandi* do sistema de acumulação – cuja origem advém tanto de elementos destacados pela crítica social, quanto da

⁷² O movimento denominado “*anti-sweatshop*” denunciava, através de campanhas e boicotes, empresas transnacionais que mantinham condições de trabalho desumanas em suas cadeias de valor, sobretudo nas cadeias de fornecimento em países em desenvolvimento, onde encontrava-se os chamados “*sweatshops*”, nome pejorativo dado às manufaturas caracterizadas por baixos salários, condições de trabalho inadequadas e, frequentemente, trabalho infantil. A polêmica em torno das condições de trabalho levantada por estes movimentos na década de 1990 tiveram um particular impacto em empresas da indústria da moda, como GAP, NIKE e Levi’s. Para mais informações acerca da capilaridade e impacto deste movimento em corporações transnacionais na década de 1990, acessar: <http://www.nytimes.com/2000/01/26/us/anti-sweatshop-movement-is-achieving-gains-overseas.html>
Acesso em: 30 de março de 2017.

florescente crítica estética –, foram cruciais para a inflexão da crítica dos anos 1990 e para a consolidação do “neoliberalismo inclusivo”, muito embora isto tenha ocorrido em diferentes graus, a depender do país.

1.1 Os reflexos do reaparecimento da crítica social no campo político

A efervescência da crítica social observada na década de 1990 obteve resultados significativos no que tange ao reconhecimento, ainda que parcial, dos excessos das políticas neoliberais por parte de governos nacionais e organismos multilaterais, bem como da necessidade de inclusão de aspectos sociais na agenda política global.

A ascensão de governos provenientes de setores progressistas ou trabalhistas no jogo político global ao longo da virada do milênio, bem como a reformulação das abordagens de desenvolvimento em direção a práticas mais participativas, como veremos na sessão à frente, surgem como reflexos diretos e indiretos da reaparição da crítica social nos movimentos de 1990 no cenário sócio político.

No âmbito político, este contramovimento, no sentido polanyiano, de resistência ao neoliberalismo ganha corpo nos discursos de governos emergentes no período, os chamados governos da “Terceira Via”. Popularizada como “ideologia do futuro” pelos então chefes de Estado dos Estados Unidos e do Reino Unido – Bill Clinton e Tony Blair⁷³, sendo o primeiro representante em seu país de setores relativamente mais progressistas e o segundo líder do partido trabalhista nacional – a corrente da Terceira Via se propunha a ir “além da velha esquerda e da nova direita” (BLAIR, 1998). Os defensores destas propostas associavam a velha esquerda às antigas agendas da social democracia e às demandas dos movimentos trabalhistas da década de 1960 e a nova direita às empreitadas neoliberais dos governos Thatcher e Reagan da década de 1980 (DRIVER & MARTELL, 2000).

A nova agenda, entendida também como uma espécie de reformulação da social democracia, teve como principal fundamento intelectual os trabalhos do sociólogo Antony Giddens, com destaque ao livro “A terceira via: reflexões sobre o impasse político atual e o futuro da social-

⁷³ Em abril de 1999, Blair e Clinton consolidaram esta nova plataforma política em uma conferência em Washington, intitulada: *The Third Way: Progressive Governance for the 21st Century*, incluindo também o então chanceler alemão, Gerhard Schröder; o então primeiro ministro holandês, Wim Kok, e o primeiro ministro italiano, Massimo D'Alema. Disponível em: <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=57464>. Acesso em 2 de abril de 2017.

democracia”, publicado em 1998, que respaldou, por exemplo, Tony Blair na condução da agenda no Reino Unido.

Em linhas gerais, a corrente propunha a superação da dicotomia esquerda-direita, a igualdade de oportunidades, as responsabilidades mútuas entre os atores políticos e econômicos, o fortalecimento comunitário e o avanço da globalização (BLAIR, 1998; GIDDENS, 1998). Assim, fazia-se concessões às críticas sociais sem romper, inteiramente, com premissas neoliberais estruturantes, ou, nas palavras de Guiddens (2010):

Os mercados têm suas qualidades distintivas – a principal delas é sua fluidez, capacidade de responder a uma multiplicidade de sinais de preços e estimular a inovação – e democratas sociais deverão reconhecer e ajudar a implantar isso. No entanto, os mercados precisam de regulamentação, para forma-los para a finalidade pública. (GIDDENS, 2010)

Contudo, a história dos governos Clinton e Blair demonstra que este discurso, sobretudo suas afirmações no campo da política econômica – seu pilar mais importante de apoio – não foi devidamente levado a cabo, ou se provou insuficiente. Embora Giddens (1998) tenha sugerido que a questão mais urgente na economia mundial era a regulamentação do mercado financeiro, os governos da Terceira Via se mostraram pouco incisivos neste quesito e, apesar da proposta conciliatória entre os interesses do capital com uma social democracia redistributiva, os interesses do capital prevaleceram, pavimentando o caminho de desregulamentação financeira que viria a deflagrar, anos depois, a crise financeira de 2008, a maior desde a Grande Depressão de 1929.

No Reino Unido, por exemplo, o governo do “Novo Trabalhismo” – ou “New Labour”, nome dado aos mandatos do Partido Trabalhista britânico entre meados da década de 1990 até 2010, sob a liderança de Tony Blair e Gordon Brown –, foi marcado por uma política de regulamentação financeira “leve”, que deixou o mercado de capitais em situação bastante confortável. Um marco desta flexibilidade foi a decisão de Blair, quatro dias depois de ter sido eleito em 1997, de dar a independência política ao Banco da Inglaterra para o estabelecimento da taxa de juros, tendo em vista acalmar os mercados (MESZAROS, 2013). Contraditoriamente, o Novo Trabalhismo britânico teve como desfecho um aumento de 0,36 do Coeficiente de Gini durante o período, o maior nível visto desde 1961 (MESZAROS, 2013).

Já nos Estados Unidos, o governo Clinton tampouco se mostrou fiel às premissas da Terceira Via. Com exceção do aumento dos impostos sobre renda e o aumento do salário mínimo, a administração fez pouco para enfrentar as desigualdades estruturais que se agravavam na sociedade americana, falhando, por exemplo, em fortalecer o estado de bem-estar social do país e em regular o mercado de capitais (WEIR, 2001).

Em um artigo sobre a social democracia e a crise financeira na Europa, intitulado *An Obituary for the Third Way*, Magnus Ryner, professor de Relações Internacionais da Universidade Kings College London, sugere:

Na medida em que o caminho social democrático da terceira via procurou conjugar a alta finança, com formas cada vez mais mercantilizadas de provisão do bem-estar através de financiamento no varejo, a crise econômica é também uma crise da social democracia. (RYNER, 2010).

A Terceira via se mostrou, deste modo, incapaz de domesticar os “excessos” do mercado, à medida que seus questionamentos ao sistema foram perpetrados nos mesmo termos da lógica vigente, ou seja, já imersos no terceiro espírito e no *modus operandi* neoliberal. As reformas redistributivas de sua agenda, conseqüentemente, se tornaram fortemente limitadas. Parafraseando Arne Ruckert (2006) “nós não entramos em uma era pós-neoliberal, mas sim em uma era em que as políticas surgem de tendências originadas no neoliberalismo”. A facilidade com que destes governos foram vencidos pelas provas de força do grande capital está diretamente ligado ao quão expostos e permeáveis a estas forças seu “hibridismo” os tornaram. Como resultado, as práticas reais destes governos não foram capazes nem de romper com a lógica neoliberal a qual se propunham a domesticar, nem garantir o estado de bem-estar social que originalmente se comprometiam a manter.

1.2 Os reflexos do reaparecimento da crítica no paradigma de desenvolvimento do Banco Mundial

No âmbito dos organismos multilaterais, nota-se um importante redirecionamento das políticas de desenvolvimento a partir da virada do milênio, sobretudo no Banco Mundial. Impulsionados pela incisiva atuação da sociedade civil, pelas críticas assertivas de agentes internos, como Stiglitz, e sob influência de novas concepções sobre os fins e meios do desenvolvimento, trazidas sobretudo pela teoria das capacidades de Amartya Sen, o Banco Mundial deu início a um processo de reformulação de suas políticas de apoio ao desenvolvimento em todo mundo, passando a despender mais atenção às estatísticas sociais – e não mais somente aos indicadores de crescimento econômico e renda – e assimilando o discurso de que crescimento sem desenvolvimento social não se reflete em desenvolvimento real (SAWAYA, 2002).

Como resposta, sobretudo, às acusações relacionadas a imposição arbitrária de suas políticas, o novo direcionamento da organização, enunciado no *World Development Report*⁷⁴ de 2000, foi construído após um inédito processo de “consulta aos pobres”, conduzido em 200 comunidades de baixa renda em 23 países. No documento, o banco propõe uma nova abordagem participativa – “*country owned*” – para redução da pobreza, baseada na revisão de erros e aprendizados das décadas anteriores.

Este Relatório propõe um quadro para a redução da pobreza com base na experiência de desenvolvimento recente e nas perspectivas para a próxima década. A experiência de redução da pobreza nos últimos quinze anos é notavelmente diversificada. Sucessos espetaculares são encontrados lado a lado com falhas imensas, ao nível de países, comunidades, famílias e indivíduos. Esta diversidade nos permite tirar lições úteis sobre o que distingue o sucesso do fracasso, mas também nos avisa contra políticas e intervenções universais simplistas. (WORLD BANK, 2000, p.2)

A forte ligação da nova proposta à teoria das capacidades de Sen torna-se mais clara à medida que o Banco amplia seu conceito de desenvolvimento – observando agora não apenas as dimensões econômicas, mas também social e institucional – e centra sua estratégia na promoção do tripé oportunidades, empoderamento e segurança às populações em situação de pobreza, tendo em vista permitir que estes adquiram as capacidades necessárias para se tornarem “agentes participativos” do processo de desenvolvimento, como demonstra o trecho abaixo:

Com base nas vozes dos próprios marginalizados e em uma avaliação da experiência recente de redução da pobreza, este relatório conceitua um ataque à pobreza como se movendo simultaneamente em três frentes intimamente relacionadas: Empoderamento, Segurança e Oportunidades. Por meio do empoderamento, entendemos abordar diretamente uma série de desigualdades interconectadas – econômicas, sociais, institucionais – que colocam os mais pobres em desvantagem e que os impedem de ter influência sobre políticas e intervenções que, por sua vez, influenciam suas vidas. Por segurança, queremos abordar as questões de risco e vulnerabilidade, nos níveis micro e macro, para que as reversões e os riscos de reversões não mantenham famílias e as nações aprisionados nas armadilhas da pobreza. Por oportunidade entendemos uma expansão econômica sustentável e um desenvolvimento humano no qual os mais pobres possam participar plenamente, fornecendo a base material para a redução da pobreza. E nós imaginamos que o endereçamento destes temas ocorre em todos os níveis – local, nacional e internacional. (WORLD BANK, 2000, p.3)

E neste contexto que surge o Marco Integral de Desenvolvimento⁷⁵ (*Comprehensive Development Framework* – “CDF”), introduzido pelo ex-presidente do Banco Mundial, James Wolfensohn, em 1999. A nova linha de ação do Banco pregava que, para os países serem bem-

⁷⁴ O documento encontra-se disponível no site do Banco Mundial, através do endereço: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11856>. Acesso em 1 de abril de 2017.

⁷⁵ Os documentos referenciais sobre o Comprehensive Development Framework podem ser encontrados no site do Banco Mundial, no link: <http://web.worldbank.org/archive/website01013/WEB/0_CO-87.HTM>. Acesso em 12 de dezembro de 2016; e no site do Fundo Monetário Internacional, no link: <<https://www.imf.org/external/np/prsp/pdf/cdfprsp.pdf>>. Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

sucedidos, era essencial o consenso entre as partes e a adaptação das estratégias de desenvolvimento à situação de cada região (STIGLITZ, 2002). “O país deve ser colocado no banco do motorista”, pregava Wolfensohn. Assim, o CDF abrangia um amplo quadro de políticas, segundo o banco, alicerçadas em uma visão multidimensional do desenvolvimento, enfatizando a interdependência de todos os seus prismas – social, estrutural, humano, econômico, ambiental e financeiro – e uma estratégia holística de longo prazo, tendo como foco a redução da pobreza e o protagonismo dos governos de países em desenvolvimento no direcionamento de tais estratégias em parceria com as instituições financeiras internacionais (WORLD BANK, 2002).

No documento inaugural da abordagem, intitulado “*Toward a Comprehensive Development Strategy*” (2000), o Banco reconhece:

Apesar dos potenciais benefícios da globalização e das mudanças tecnológicas, a pobreza mundial aumentou e as perspectivas de crescimento diminuíram para os países em desenvolvimento durante os anos 80 e 90. O *Comprehensive Development Framework* (CDF) foi lançado pelo Banco Mundial em janeiro de 1999 em resposta a essas difíceis circunstâncias. (WORLD BANK, 2000, p.viii)

O quadro abaixo, extraído do mesmo documento, ilustra perfeitamente o tom conciliatório do CDF, posicionando-o como caminho alternativo à economia planificada e aos ajustes estruturais neoliberais, outrora capitaneados pelo banco, à medida que propõe balanço em relação as duas mentalidades nos temas de investimento, incentivos e instituições.

Planning	Adjustment	Comprehensive Development Framework
<ul style="list-style-type: none"> • Pervasive market failures • Government-led development 	<ul style="list-style-type: none"> • Pervasive government failures • Market-led development 	<ul style="list-style-type: none"> • Joint public-private-civil society failures • Country-led development through partnerships
<ul style="list-style-type: none"> • Centrally driven, detailed blueprints 	<ul style="list-style-type: none"> • Short-term adjustments 	<ul style="list-style-type: none"> • Long-term vision, social transformation, adaptive learning process
<ul style="list-style-type: none"> • Investment-led development • Resource allocation by a administrative fiat 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentive-led development, with investments and institutions following 	<ul style="list-style-type: none"> • Investment, incentives, and institutions considered jointly
<ul style="list-style-type: none"> • Dominance of planners and engineers 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominance of economists and financial experts 	<ul style="list-style-type: none"> • Multidisciplinary approach
<ul style="list-style-type: none"> • Resource gap filled by donors 	<ul style="list-style-type: none"> • Resource envelope determined by donors 	<ul style="list-style-type: none"> • Country-driven aid coordination based on comparative advantages
<ul style="list-style-type: none"> • Donor-placed foreign experts 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-imposed policies 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-provided advisory assistance to empower stakeholders with options
<ul style="list-style-type: none"> • Marginal role for monitoring and evaluation 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-driven monitoring of policy implementation 	<ul style="list-style-type: none"> • Participatory monitoring and evaluation to enhance learning and adaptation

Fonte: (WORLD BANK, 2000, p. 10)

O CDF teve como mais emblemático instrumento de implementação os chamados *Poverty Reduction Strategy Papers* (PRSPs) – um mecanismo mais participativo e socialmente orientado em relação aos Programas de Ajustes Estruturais. Ancorado nos princípios do CDF, a *Poverty Reduction Strategy*, uma iniciativa conjunta do FMI e Banco Mundial, apresentava-se como uma política capaz de integrar redução da pobreza dentro de uma estrutura macroeconômica coerente e orientada para o crescimento, tendo como público alvo os países pobres altamente endividados – “*Heavily Indebted Poor Countries*” (HIPC).

A fim de se tornarem elegíveis para o recebimento do suporte financeiro de programas direcionados à redução da pobreza – o *Highly Indebted Poor Relief* e o *IMF's Poverty Reduction and Growth Facility* – os países deveriam preparar e apresentar os seus próprios planejamentos estratégicos para o desenvolvimento e redução da pobreza – os *Poverty Reduction Strategy Papers* - e seus relatórios de progresso – os *Annual Progress Reports* (APRs), seguindo os guias e parâmetros estabelecidos pelas IFIs⁷⁶. Assim, após serem aprovados e endossados pelo Banco Mundial e FMI, a implementação e o cumprimento do conteúdo estabelecido nos documentos tornava-se as próprias condicionalidades dos programas.

Segundo o documento referencial deste instrumento, o “*Sourcebook for Poverty Reduction Strategies*⁷⁷” (WORLD BANK, 2002), os princípios que ancoram esta estratégia são: 1) o protagonismo do país em relação ao processo de formulação, implementação, monitoramento e progresso dos resultado das políticas; 2) o foco em resultados que beneficiem as camadas mais pobres da população; 3) o escopo ampliado de intervenção, reconhecendo a natureza multidimensional das causas da pobreza e medidas para combatê-la; 4) o foco em parcerias e participação ativa de parceiros; e 5) a perspectiva de médio e longo prazo.

Mais do que um mera burocracia adicional para alcançar a elegibilidade dos empréstimos, a proposta do Bando Mundial e do FMI que fundamentava os PRSP se apresentava como uma

⁷⁶ Críticos desta estratégia, como Susanne Soederberg, alegam que: “[...] the PRSPs are not about doing away with conditionality, but should be seen instead as direct responses to the above-mentioned ‘threats to neoliberalism’, which are, in turn, targeting at reconfiguring and deepening neoliberal domination over the growing number of the poor in the South” (SOEDERBERG, 2005, p. 339). Defensores, por outro lado, atestam que esta nova abordagem aponta rupturas na concepção de desenvolvimento e um distanciamento do neoliberalismo (STIGLITZ, 1998).

⁷⁷ O documento está disponível no site do Banco Mundial, no link: <<http://documents.worldbank.org/curated/en/156931468138883186/pdf/2980000182131497813.pdf>> Acesso em 29 de março de 2017.

tentativa de incentivar a construção coletiva das estratégias⁷⁸ de desenvolvimento e redução da pobreza entre o país tomador de empréstimo – não apenas suas autoridades políticas ligadas às finanças nacionais, mas também seus grupos de interesse internos, como sociedade civil, minorias, setor privado, academia, entre outros – e as IFIs.

Desta forma, o CDF, ao trazer para a agenda das instituições financeiras internacionais a ênfase na redução da pobreza, tenta harmonizar o tema do desenvolvimento humano com o antigo foco em crescimento econômico das IFIs. O CDF traz também um entendimento mais amplo em relação à necessidade de maior engajamento entre o setor privado, governos e sociedade civil para o desenvolvimento. Este aspecto se faz particularmente evidente a partir da série de consultas levada a cabo pelo Banco Mundial nos cinco continentes, reunindo governos, agências bilaterais, instituições financeiras multilaterais, academia, organizações não-governamentais (ONGs) e setor privado. Este conjunto de rodadas de discussões culminaram em importantes documentos, tais como o *Partnerships for Development: Proposed Actions for the World Bank* e *Partnership for Development: From Vision to Action*⁷⁹, que guiaram a atuação do banco em relação a parcerias ao longo do processo de implementação do CDF.

Portanto, no que tange à retomada da atenção do Banco sobre temas ligados à pobreza, agora vista em suas diversas dimensões, bem como a assimilação de aspectos relacionados à inclusão, à participação e ao uso de indicadores qualitativos na tomada de decisão, é possível inferir que houve um importante redirecionamento da abordagem de desenvolvimento do Banco Mundial a partir da virada do século. Contudo, o teor inovador desta nova abordagem é, de certa forma, questionável, uma vez que, a despeito da incorporação de todas estas “heterodoxias”, o banco não abandona a essência das políticas de ajustes estruturais de outrora, dada sua contínua ênfase em políticas macroeconômicas ainda focadas na austeridade fiscal e na prescrição de instituições pró mercado para o desenvolvimento (UNCTAD, 2003).

Desta forma, uma onda de programas e políticas centristas e conciliatórios toma conta, tanto do discurso das IFIs, quanto de uma série de governos nacionais simpatizantes à Terceira Via, como Estados Unidos, Reino Unido, Itália, Austrália, Nova Zelândia, entre outros. Craig e Porter, no artigo intitulado “*The third way and the third world: poverty reduction and social*

⁷⁸ Segundo o *Sourcebook for Poverty Reduction Strategies*, após um processo de discussão participativo com a sociedade, os países deveriam apresentar um PRSP endereçando quatro temáticas centrais: 1) políticas macro estruturais para apoiar o crescimento sustentável; 2) propostas para a melhoria da governança no setor público e financeiro; 3) propostas de políticas e programas setoriais; 4) Projeções realistas de custo e financiamento de tais políticas e programas; bem como suas prioridades e sequenciamento adequados.

⁷⁹ O documento está disponível no site do Banco Mundial, no link: <http://documents.worldbank.org/curated/pt/789141468153858137/Partnership-for-development-proposed-actions-for-the-World-Bank-a-discussion-paper>. Acesso em 20 de outubro de 2016.

inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism" (2012), observam que os conceitos de oportunidade, segurança e empoderamento – e suas variantes – são pontos de interseção destas distintas agendas, à medida que se repetiam tanto no novo discurso do Banco Mundial, quanto nos discursos políticos da época. Segundo os autores:

[...] promover oportunidades, gerar segurança e capacitar pessoas: variações desta trilogia de políticas ocorrem atualmente em uma variedade de agendas estratégicas, do World Development Report *Attacking Poverty* (World Bank 2000a, pp. 6-7) – que preconiza a "promoção de oportunidade, facilitando o empoderamento, reforçando a segurança – às declarações sobre políticas "progressistas" nos discursos da primeira-ministra da Nova Zelândia Helen Clark em 2002 para a London School of Economics – "justiça, oportunidade e segurança" – e de George Bush em 8 de setembro de 2001 – "Prioridades: Educação, Economia, Oportunidade, Segurança". (CRAIG & PORTER, 2012)

O período ficou também conhecido na comunidade acadêmica como “Pós Consenso de Washington” (STIGLITZ, 2008), tratando-se de:

(...) há vários elementos de um consenso emergente - ou, pelo menos, uma visão amplamente compartilhada – sobre as insuficiências do Consenso de Washington e sua crença excessiva no fundamentalismo de mercado. Há também um amplo consenso de que as instituições econômicas internacionais criaram regras injustas do jogo (mais evidentes no caso do comércio, veja, por exemplo, Stiglitz e Charlton 2005) e impuseram políticas fracassadas em países em desenvolvimento que dependem dessas instituições E sobre os doadores para obter assistência. (STIGLITZ, 2008, p. 53)

Assim, em resposta aos atritos e conflitos que emergiram na segunda metade da década de 1990, a virada do século foi marcada pela ascensão de abordagens “híbridas” no campo das abordagens de desenvolvimento, ponderando, de um lado, a agressividade das políticas neoliberais reconhecidamente malsucedidas e, do outro, acoplando a elas aspectos mais diretamente relacionados às questões sociais. No bojo destas abordagens híbridas – que aqui convencionamos chamar de neoliberalismo inclusivo – encontramos um conjunto de novas justificativas morais e de deslocamentos.

O resultado observado, corroborando a teoria boltanskiana e chiapelliana, foi, não somente uma evasão às “inconvenientes” provas regulamentadas reacendidas pela crítica social em meados dos anos 1990 – sobretudo às provas relacionadas a temas redistributivos –, como também o reengajamento dos indivíduos à engrenagem do sistema, por meio de novas justificativas visando legitimar o entusiasmo destes e sua crença no comprometimento do sistema com o bem comum. Ademais, sob uma perspectiva materialista, este conjunto de respostas alcançou simultaneamente o contrabalanceamento de ameaças que se colocavam ao próprio sistema de

acumulação capitalista neoliberal no período, como desaceleração do crescimento e saturação de mercados.

Assim, de modo similar ao que ocorreu na década de 1970 e 1980, estas respostas contribuíram para a neutralização das fontes de indignação que ancoravam a recém alçada onda de críticas sociais. Conforme alertavam Boltanski & Chiapello (1999) na mesma época, esta relativa desaceleração da crítica se faz através de uma espécie de desorientação dos autores das contestações, que, em alguns casos, são cooptados a ponto de se alinhar a um capitalismo que pretendiam combater. CRAIG & PORTER (2012) discorrem sobre as contradições desta convergência entre crítica e sistema neoliberal, afirmando que:

Quão substantiva é essa convergência aparente? Por design, palavras-chave como "inclusão", "oportunidade" e "empoderamento" significam todas as coisas para todas as pessoas, e essa universalização (e conseqüente despolitização) é característica de uma fraude ideológico. No papel, a convergência nas estratégias de redução da pobreza dos países em desenvolvimento e as estratégias de inclusão social da Terceira via parecem falar mais do empréstimos de políticas fáceis e da globalização dos códigos de atração da OCDE para o capital global do que do ressurgimento de uma governança social "pró-pobre" ou mudanças na economia política para capacitar a periferia. (CRAIG & PORTER, 2012, p. 227)

E complementam:

Em geral, observamos que os projetos liberais de "incluir" os pobres envolveram caridade mesquinha, responsabilização, educação, vigilância e policiamento, enquanto mantêm as questões das distribuições de propriedade e de poder fora da agenda política, mantendo uma vigilância estreita sobre os pobres e esperando o crescimento para promover bem-estar. (CRAIG & PORTER, 2012, p. 228)

1.3 Os reflexos do reaparecimento da crítica no posicionamento das Nações Unidas na virada do milênio

A despeito das represálias sofridas pelas Nações Unidas ao longo da década de 1980 em função de sua postura crítica aos SAPs, uma importante abordagem crítica foi sendo formulada dentro da organização durante esta década conflituosa e se consolidando como sua principal bandeira nos anos seguintes. Trata-se da abordagem do Desenvolvimento Humano, fortemente baseada na teoria das capacidades de Amartya Sen (1981; 1995; 1999; 2000). A influência de Sen na abordagem da organização fica clara em sua própria conceitualização da abordagem do Desenvolvimento Humano:

O conceito de desenvolvimento humano nasceu definido como um processo de ampliação das escolhas das pessoas para que elas tenham capacidades e oportunidades para serem aquilo que desejam ser. Diferentemente da perspectiva do crescimento econômico, que vê o bem-estar de uma sociedade apenas pelos recursos ou pela renda que ela pode gerar, a abordagem de desenvolvimento humano procura olhar diretamente para as pessoas, suas oportunidades e capacidades. A renda é importante,

mas como um dos meios do desenvolvimento e não como seu fim. É uma mudança de perspectiva: com o desenvolvimento humano, o foco é transferido do crescimento econômico, ou da renda, para o ser humano⁸⁰.

Assim, como visto nas sessões anteriores, a maior contribuição crítica desta abordagem ao paradigma neoliberal das décadas de 1980 e 1990 é o questionamento do suposto vínculo automático⁸¹ entre crescimento econômico e bem-estar. Sobre o impacto do paradigma de Desenvolvimento Humano, Richard Jolly (2014) afirma:

O desenvolvimento humano representa um paradigma abrangente, filosoficamente robusto, uma alternativa positiva ao paradigma neoliberal que governou o mainstream na maior parte do mundo pós-guerra, com crescente domínio desde a década de 1980. Embora a ONU tenha proporcionado críticas bastante contínuas às políticas neoliberais em ação e, muitas vezes, uma crítica do próprio paradigma neoliberal, foi somente com o desenvolvimento humano que a ONU conseguiu oferecer uma alternativa séria, positiva, abrangente e crível. (JOLLY, 2014, p.25).

Um marco deste posicionamento por parte das Nações Unidas foi a incorporação da abordagem das capacidades nas classificações e cálculos que definem os países em termos de desenvolvimento, através do lançamento, em 1998, do Índice de Desenvolvimento Humano, sob a liderança do economista Mahbub Al Haq, pioneiro, junto com Sen, da Teoria do Desenvolvimento Humano. Segundo o PNUD, o objetivo da criação do Índice de Desenvolvimento Humano foi o de oferecer um contraponto ao Produto Interno Bruto (PIB) per capita, tendo em vista obter uma medida geral, sintética, do desenvolvimento humano e ampliar e fomentar o debate sobre o tema. Desde então, o PNUD publica anualmente, com autonomia editorial, o Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH), como um exercício intelectual independente e ferramenta para aumentar a conscientização sobre o desenvolvimento humano⁸². A publicação tem autonomia editorial garantida por uma resolução da Assembleia Geral das Nações Unidas.

Embora tenha se oposto a aspectos centrais do Consenso de Washington, ao reintroduzir o elemento social como premissa do desenvolvimento, descolando-o do conceito estreito de crescimento econômico, a abordagem do Desenvolvimento Humano, que conduz toda a agenda

⁸⁰ Disponível em: <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0/conceitos/o-que-e-desenvolvimento-humano.html> Acesso 28 de março de 2017.

⁸¹ Este vínculo, segundo Mahbub Al Haq (1990), depende da qualidade e da distribuição do crescimento econômico, não somente da quantidade deste e, para que tal crescimento qualificado seja alcançado, é essencial a criação de políticas públicas deliberadas, incluindo gastos públicos com serviços sociais e políticas fiscais de distribuição de renda.

⁸² Disponível em: <<http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0/conceitos/o-que-e-o-rdh.html>> Acesso 28 de março de 2017.

global das Nações Unidas atualmente, trata-se de um enfoque centrado, em grande medida, no poder de agência do indivíduo e na expansão de suas oportunidades e escolhas. Por conseguinte, ao creditar aos indivíduos – quando capacitados pelos serviços sociais – a responsabilidade e o poder de tomada de decisão democrática sobre temas de desenvolvimento, e não aos governos ou aos agentes financeiros, Sen ignora a mecânica excludente, as deficiências distributivas e o poder simbólico, financeiro e material extremamente concentrado do sistema neoliberal vigente, que dificultam a deliberação com maior independência em relação aos interesses do capital.

Na lógica deste “liberalismo humanista” (SAWAYA, 2002), Sen trata de modo superficial as assimetrias de poder e de detenção do capital intrínsecas ao capitalismo neoliberal e negligencia, assim, a necessidade de políticas desenvolvimentistas e redistributivas. Segundo Sawaya (2002):

Políticas desenvolvimentistas de países que tradicionalmente definem estratégias para lidar com mercados desiguais, para ganhar competitividade, conquistar nichos específicos, proteger sua produção de grandes grupos internacionais, nada disso tem lugar nessa lógica. (SAWAYA, 2002, p.5)

Neste sentido, torna-se claro que, ainda que inconscientemente, esta abordagem não rompe com os fundamentos morais do novo espírito do capitalismo neoliberal e reserva ao Estado um papel de mero “capacitador” de seus cidadãos, com fins de que estes possam transitar no livre mercado.

1.3.1 A aproximação das Nações Unidas em relação ao setor privado

No âmbito dos redirecionamentos das Nações Unidas enquanto arena de construção da crítica, destaca-se igualmente a inédita aproximação da organização ao setor privado a partir da virada do milênio. Embora as relações das Nações Unidas com o setor privado até o início do século XXI tenham sido balizadas por um relativo distanciamento, como visto no capítulo anterior, as décadas que se seguiram foram marcadas por uma crescente aproximação às empresas.

O ponto de inflexão foi a chegada de Kofi Annan à Secretaria Geral em 1997, trazendo consigo uma série de programas e reformas da postura da organização em relação ao setor privado (ADAMS & MARTENS, 2015). Entre os marcos mais relevantes estão a criação, em 1998, de um sistema de canalização de doações filantrópicas do setor privado para as Nações Unidas,

constituído pela UN Foundation⁸³ – organização externa ao sistema ONU, criada pelo bilionário norte americano Ted Turner em acordo com Kofi Annan – e pelo Fundo das Nações Unidas para Parcerias Internacionais⁸⁴ – organização criada exclusivamente para receber e direcionar as doações da UN Foundation para programas dentro do sistema ONU.

Hoje, as empresas são parceiras essenciais para o alcance dos objetivos da ONU, marcando um novo capítulo nas relações das Nações Unidas com o setor privado, que até a década de 1990 haviam sido limitadas. (Framework for Business Engagement with the United Nations, 2008, p. 01)

Outro marco de extrema importância na aproximação da ONU ao o setor privado foi a criação do Pacto Global, em 1999, sob o discurso da urgência dos líderes das corporações em formar, junto à ONU, um pacto global em torno de valores e diretrizes compartilhadas⁸⁵, que dariam uma “face humana” ao mercado internacional. Desde então, o Pacto Global se tornou o mais importante veículo de cooperação entre as Nações Unidas e o setor privado (ADAMS & MARTENS, 2015).

Somado a isso, desde 2000, a ideia da adoção de “parcerias” intersetoriais como fonte de abordagens inovadoras para o desenvolvimento tem sido cada vez mais recorrente e bem recebida dentro do sistema ONU. Considerada uma abordagem chave para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (2000-2015) e dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (2015-2030), esta inclinação à formação de parcerias estratégicas com atores do setor privado e da sociedade civil deu origem, em 2006, a criação do Escritório das Nações Unidas para Parcerias (UNOP), com intuito de servir como porta de entrada para que os parceiros privados do Pacto Global aprofundem seu engajamento dentro do sistema das Nações Unidas. Em consonância, as Nações Unidas têm se engajado cada vez mais em parcerias globais, cuja governança extrapola seu controle, e uma série de fundos fiduciários têm sido criados para operacionalização destas parcerias (ADAMS & MARTENS, 2015).

⁸³ Mais informações sobre a UN Foundation estão disponíveis no site da organização: <http://www.unfoundation.org/> Acesso em 20 de fevereiro de 2017.

⁸⁴ Mais informações sobre a Fundo das Nações Unidas para Parcerias Internacionais estão disponíveis no site da organização: <<https://www.un-ngls.org/index.php/engage-with-the-un/un-civil-society-contact-points/139-united-nations-fund-for-international-partnerships-unfip>>. Acesso em 20 de fevereiro de 2017.

⁸⁵ Estas diretrizes tomaram forma de dez princípios universais derivados da Declaração Universal de Direitos Humanos, da Declaração da Organização Internacional do Trabalho sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho, da Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento e da Convenção das Nações Unidas Contra a Corrupção. Desta forma, o Pacto Global opera através de uma espécie de *soft law* – ou seja, normas sem força vinculativa, não obrigatórias - na comunidade empresarial internacional. Embora sua eficácia seja facilmente questionável, dado o baixo grau de coercitividade em relação a seus membros, o Pacto Global atua hoje como uma importante vitrine de práticas empresariais, através da qual seus pares, investidores e consumidores podem avaliar sua imagem com base em uma matriz de indicadores temáticos previamente estabelecida.

Estes mecanismos, entre outros, foram responsáveis pelo crescente percentual de financiamento privado das atividades relacionadas às Nações Unidas. Este posicionamento foi sustentado pelo seguinte Secretário Geral, Ban Ki-moon, e por diversos estados membros.

O lançamento em 2015 da chamada Agenda 2030⁸⁶ - um ambicioso documento acordado entre os 193 Estados-membros das Nações Unidas, que propõe 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e 169 metas correspondentes a serem implementadas no período 2016-2030 – reforça a inclinação das Nações Unidas nesta direção. Diferentemente dos predecessores Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM), a nova agenda propõe uma “Parceria Global para o Desenvolvimento Sustentável”, incluindo não somente os Estados, como outrora, mas também convocando o setor privado a apoiar sua implementação.

No que tange ao setor financeiro, a adoção da Agenda de Ação de Addis Ababa pelos 193 Estados-membros da ONU, em 2015, na Terceira Conferência Internacional sobre o Financiamento para o Desenvolvimento, marca um acordo de caráter inédito em relação à participação dos investidores privados na cooperação internacional. A UNCTAD, no relatório “*World Investment Report*”⁸⁷, de 2014, estima que o montante necessário para financiar a implementação dos ODS varia entre 5 a 7 trilhões de dólares por ano a nível global, o que evidencia um déficit anual de cerca de 2.5 trilhões de dólares para os países em desenvolvimento. Neste sentido, o relatório pontua a necessidade de investimento e envolvimento ativo de diversos setores para além dos governos, sobretudo, o setor privado.

Deste modo, o relacionamento entre as Nações Unidas e o setor privado migrou paulatinamente de um contexto de relativo confronto e desconfiança na década de 1970 e 1980, para uma abordagem colaborativa a partir da virada do século (ADAMS & MARTENS, 2015). Esta mudança de mentalidade está intrinsicamente e cronologicamente relacionada à consolidação do neoliberalismo como modelo de pensamento econômico e político hegemônico.

A atuação das Nações Unidas a partir da virada do milênio, portanto, ainda que traga um questionamento sobre a relação entre crescimento econômico e desenvolvimento, amplia seu olhar nas liberdades do indivíduo e, ao mesmo tempo, distancia-se da perspectiva do desenvolvimento como um problema de economia política. Isto é, afasta-se da ideia de desenvolvimento enquanto palco de um conflito distributivo por bens materiais e simbólicos,

⁸⁶ Mais informações sobre a Agenda 2030 e os ODS estão disponíveis em: <https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/>. Acesso em 12 de dezembro de 2016.

⁸⁷ O relatório *World Investment Report* produzido pela UNCTAD em 2014 está disponível na íntegra no endereço eletrônico: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf>. Acesso em: 03 de março de 2017.

inserido em uma estrutura assimétrica de poder econômico e político que impõe, inclusive, grandes limites ao desenvolvimento individual.

A influência do humanismo liberal de Amartya Sen, tanto das Nações Unidas, quanto no Banco Mundial, se coloca como um aspecto central desta convergência. Apesar de suas importantes contribuições para o movimento crítico ao neoliberalismo, como visto nas sessões anteriores, a crítica de Sen, paradoxalmente, corroborou indiretamente importantes aspectos do terceiro espírito do capitalismo e do *modus operandi* neoliberal, à medida que enfatiza a capacidade do livre mercado de gerar bem-estar, depositando uma grande credibilidade na teoria do individualismo smithiano, segundo a qual o desenvolvimento dos indivíduos levaria, necessariamente e automaticamente, a um desenvolvimento social coletivo (DUARTE, 2010).

Em função dos aspectos expostos acima, conclui-se que o acercamento entre as Nações Unidas e o setor privado esteve alicerçado tanto em provas de força, quanto em provas de legitimidade e grandeza. As primeiras, tendo em vista a dependência material e vulnerabilidade das Nações Unidas aos cortes de financiamentos e aos fundos de utilização direcionada⁸⁸; as segundas, por sua vez, como parte inerente ao processo de negociação entre as elites capitalista e seus críticos, no âmbito da flexibilização do sistema e da formação do novo regime de justificação.

2. A ambivalência da crítica e suas fragilidades

Partindo de uma lógica polanyana, os movimentos críticos da década de 1990 podem ser compreendidos como um “contra movimento” de autoproteção do substrato social frente aos efeitos do mercado auto regulável. Tanto Polanyi quanto Boltanski e Chiapello partem da premissa de que estes movimentos podem, eventualmente, aglutinar heterodoxias no sistema capitalista, de modo a frear sua tendência autodestrutiva e seus danos sociais, sem que, contudo, a lógica de acumulação seja abandonada em sua essência.

Assim, na virada do século, o terceiro espírito do capitalismo se constrói assumindo um caráter aparentemente mais humanista, se apoiando nos aspectos morais levantados por sua crítica, no sentido de limitar os sofrimentos provocados pelo processo de acumulação vigente ao longo das décadas de 1980 e 1990. Contudo, como afirmam Boltanski e Chiapello, o fato de o capitalismo ouvir a crítica não significa que este a responda integralmente. As inflexões

⁸⁸ Por “fundo de utilização direcionada”, ou “recurso carimbado”, entende-se contribuições financeiras feitas por países, empresas ou pessoas físicas, cujo destino da despesa é previamente imposto pelo doador, não tendo as Nações Unidas a autonomia para direcioná-lo a outros fins que julgar mais relevante.

relatadas nas sessões anteriores são exemplos de tais heterodoxias, ainda que seus resultados tenham sido insuficientes para fazer frente ao tamanho do sofrimento gerado pela nova ordem neoliberal, estando ainda muito distantes de uma correção dos processos questionados pela crítica.

Imbricada nesta mediação de forças e, sobretudo, neste processo de dissimulação da crítica, está a própria ambivalência da crítica, como vimos anteriormente. É justamente na incompletude da crítica, ou seja, na impossibilidade de se construir uma crítica holística, que articule perfeitamente as fontes de indignação sociais e estéticas que reside, segundo Boltanski e Chiapello (1999), a ambiguidade intrínseca da crítica. Ou seja, a crítica sempre compartilha algum elemento com o que procura criticar. No caso dos movimentos críticos vistos acima, a despeito de sua denúncia às assimetrias do sistema neoliberal, os elementos compartilhados foram as reivindicações por diversidade, autonomia de escolhas individuais e inclusão. Reivindicações de cunho estético e não, necessariamente, anticapitalista. É neste espaço comum que as provas e os deslocamentos do sistema capitalista têm mais facilidade para transitar e se renovar. Como resultado, assistimos ao surgimento de um tipo de neoliberalismo mais inclusivo e mais progressista, capaz de adaptar-se a certas demandas progressistas com facilidade, deixando de lado, taticamente, demandas redistributivas. Trata-se de mais episódio histórico no qual a alta plasticidade do sistema capitalista se torna evidente.

Como demonstra Nancy Fraser (2009), uma nova esquerda emancipatória emerge no contexto deste neoliberalismo progressista, no qual as dimensões de injustiça se embarçam, ocasionando uma “perturbadora convergência” de alguns dos ideais da crítica com as exigências do capitalismo neoliberal. Reforçando a ideia do presente trabalho, Fraser afirma que, ainda que de maneira inconsciente, os movimentos críticos têm fornecido ingredientes-chave à perpetuação do neoliberalismo. Em outras palavras, sem a crítica e a assimilação de parte dela pelo espírito capitalista, o regime de justificações não se forma e o sistema se torna turbulento e insustentável. O regime de justificação – neste caso, a cidade por projetos – são a “boia de salvação” do capitalismo frente ao seu próprio instinto autodestrutivo. Assim, é no bojo deste novo regime, e em suas ordens morais dotadas de princípios de justiça, que se constroem e se impõem os limites ao “moinho satânico” (POLANYI, 1944) que caracteriza o processo de acumulação.

O capítulo seguinte se debruça em um microcosmo deste recente “consenso” neoliberal inclusivo e progressista – a abordagem dos mercados inclusivos –, através de uma análise das estratégias, discursos e experiências práticas deste novo paradigma de desenvolvimento que se coloca, nas primeiras décadas do século XXI, como um ponto de convergência entre Nações

Unidas e Banco Mundial. A análise tem como objetivo, de um lado, explorar em que medida estes modelos atendem às reivindicações concretas da crítica e oferecem inovações em relação aos paradigmas anteriores, e, de outro lado, analisar elementos chave desta nova abordagem que corroboram a ideia de plasticidade do sistema capitalista, tendo seu espírito como instrumento legitimador.

CAPÍTULO 3 - A emergência da abordagem dos mercados inclusivos como resposta à crítica

Como visto no capítulo anterior, às vésperas da virada do século, o sistema capitalista neoliberal encontrava-se imerso em um mar revolto pela crítica social: movimentos sociais articulavam-se internacionalmente contra diversos aspectos do modelo de globalização neoliberal, importantes vozes acadêmicas alcançavam destaque dentro e fora dos centros de tomada de decisão capitalista e uma crise reputacional se alastrava em torno de grandes empresas multinacionais e das IFIs, colocando em risco a legitimidade destas organizações perante à sociedade.

Paralelamente, no campo econômico, muitas das premissas que sustentaram as práticas e políticas neoliberais implementadas nas duas décadas anteriores davam sinais de desgaste e ineficiência para o alcance do crescimento sustentado nos países em desenvolvimento, ao passo que, naturalmente, os mercados consumidores convencionais se saturavam e a necessidade de expandi-los e inová-los se colocava, como de praxe. Empréstimo a expressão de Stuart Hart – um dos mais proeminentes autores do universo da sustentabilidade empresarial, cuja influência foi relevante para a consolidação da abordagem de negócios inclusivos – o capitalismo encontrava-se então “em uma encruzilhada”⁸⁹:

“O capitalismo global agora está diante de uma encruzilhada: sem uma mudança de curso significativa, o futuro da globalização e das corporações multinacionais parece cada vez mais árido. Pode-se argumentar, em verdade, que o capitalismo global está em uma conjuntura similar àquela enfrentada em 1914. Entre 1914 e 1945, duas guerras mundiais, uma depressão, o fascismo e o comunismo quase conseguiram eliminar o capitalismo da face da Terra. Os problemas que o capitalismo global enfrenta atualmente (terrorismo internacional, revoltas contra a globalização, mudança ambiental em escala global) não são menos assustadores. Enfrentar esses desafios de forma construtiva será a chave para que o capitalismo continue a prosperar neste novo século – para o benefício de todos”. (HART, 2006, p. xxvi)

Como colocam Boltanski & Chiapello (1999), um capitalismo que deixa de ser acompanhado pela elevação da qualidade de vida, especialmente dos mais pobres, perde a credibilidade. Neste contexto, portanto, um redirecionamento das práticas capitalistas, ainda que parcial, fazia-se necessário, tanto do ponto de vista do resgate da legitimidade do sistema perante seus agentes

⁸⁹ O termo dá nome ao seu livro mais conhecidos, “Capitalismo na encruzilhada: as inúmeras oportunidades de negócios na solução dos problemas mais difíceis do mundo”, publicado pelo autor em 2006.

– ou seja, em resposta à crítica “*voice*” –, quanto do ponto de vista da manutenção da engrenagem do processo de acumulação e geração de lucro, isto é, em resposta à crítica “*exit*”⁹⁰. De maneira similar às correntes da Terceira Via e do *Comprehensive Development Framework (CDF)* no campo da política nacional e internacional vistos no capítulo anterior, um novo movimento, analogamente comprometido com a harmonização entre economia de mercado e as reivindicações da crítica por bem-estar social, passa também a ser observado em meio à atividade empresarial.

Diante deste duplo impasse – a necessidade de se legitimar perante a sociedade e, simultaneamente, expandir as oportunidades de lucro – o movimento da responsabilidade social corporativa, que já vinha se articulando junto a um conjunto de empresas há pelo menos uma década (DUARTE, 2010), começa a ganhar maior expressão e aderência às estratégias de diversos segmentos empresariais.

Identificadas como ferramenta estratégica para gerenciamento das partes interessadas, para a mitigação de riscos reputacionais das empresas, bem como uma promissora abordagem para posicionamento de marca, retenção e motivação de empregados e ampliação de fatia de mercado (KOTLER, HESSEKIEL, LEE, 2012), as práticas de responsabilidade social passam a ser dotadas de formatos cada vez mais integrados aos modelos de negócios, ganhando uma nova concepção, através da ideia de “valor compartilhado”.

Assim, a atividade empresarial passa a se deslocar, sobretudo a partir de meados da década de 2000, em direção a nichos socioeconômicos ainda pouco explorados, o que Boltanski & Chiapello denominam de “exército de reserva do terceiro mundo”, ou, na linguagem da literatura das escolas de negócio, a “base da pirâmide”. Tratam-se, em outras palavras, de novas arenas geográficas e demográficas nas quais mecanismos de justificação que respondam às novas injunções morais da crítica podem ser construídos, já que as provas relacionadas a elas ainda estão pouco regulamentadas e, simultaneamente, novas oportunidades de lucro e perpetuação do sistema podem ser alcançados.

Surge assim o conceito de “negócios inclusivos”, cunhado em 2005 pelo *World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)*⁹¹, para denominar “empreendimentos que vão

⁹⁰ Como visto na introdução, Boltanski e Chiapello (1999) emprestam os termos “crítica *voice*” e “crítica *exit*” da tipologia elaborada por Albert Hirschman, sendo a primeira referente à crítica propriamente dita, manifestada pela palavra, pelas reivindicações, pela indignação social. A segunda, por sua vez, remete às forças de transformação do capitalismo que não se manifestam pela crítica *voice*, mas sim pela concorrência, pela inovação contínua, pela busca de novos caminhos para o lucro, seja isso em vistas de superar as saturações do mercado com a criação de novos produtos e serviços – inclusive mercantilizando espaços ainda intocados pelo mercado –, seja ganhando margens competitivas frente à concorrência em meio a lógica schumpeteriana de “destruição criativa”. As duas críticas se interlaçam, muitas vezes, ao balizar a disputa entre as empresas pela preferência do consumidor.

⁹¹ O WBCSD é um *think tank* originado a partir das discussões lideradas pelo empresário suíço Stephan Schmidheiny – grande entusiasta do tema da sustentabilidade – ao longo de sua participação como conselheiro

além da filantropia, integrando as comunidades de baixa renda nas cadeias de valor das empresas como clientes, fornecedores, varejistas e distribuidores"⁹². Inicia-se, assim, um amplo processo de categorização e capilarização da temática em nível global, no qual a atuação das Nações Unidas e do Banco Mundial, bem como outros organismos multilaterais, tem sido fundamental. Neste sentido, em 2008, o tema se torna objeto central do relatório "*Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor*", lançado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, reunindo cinquenta estudos de caso de modelos de negócios considerados inclusivos. Dois anos depois, o conceito ganha contornos metodológicos, com o surgimento do *Inclusive Market Development Approach* (2010), tornando-se, assim, uma estratégia global de desenvolvimento socioeconômico via o setor privado no âmbito das Nações Unidas⁹³.

1. A convergência programática da comunidade de desenvolvimento internacional em torno da temática de negócios inclusivos

Encorajadas por esta nova concepção do papel do setor privado no desenvolvimento, nesta mesma época, nascem dentro do sistema ONU uma série de iniciativas voltadas à temática inclusão de pessoas de menor renda via cadeia de valor. Com intuito mobilizar empresas em diversos países em torno do tema, estas iniciativas concentram-se, sobretudo, no mapeamento de casos, estabelecimento de tipologias, standardização de ferramentas, seleção de boas

chefe para o tema de negócios e indústria na Secretaria Geral da Conferência sobre Desenvolvimento e Meio ambiente das Nações Unidas (UNCED), na Rio 92. As discussões decorrentes deste debate levaram Schmidheiny a se tornar um ator protagonista no debate sobre a "ecoeficiência" - termo cunhado em seu livro *Changing Course*, livro este considerado um marco no ambientalismo empresarial - e também um importante interlocutor entre academia e empresariado (VINHA, 1999), ao elaborar uma relação simbiótica entre desempenho ambiental e retorno econômico e ao fundar, em 1995, a WBCSD. Desde então, a organização teve um papel relevante para a incorporação de temas ambientais em estratégia empresariais. Atualmente, ela é liderada por CEOs de mais de 200 empresas, ligadas a setores de negócios e de economias variadas, representando uma receita combinada de mais de US \$ 8,5 trilhões e com 19 milhões de funcionários. Entre elas estão 3M, BASF, Novartis, Nestlé, BP, Unilever, Natura, Philip Morris, P&G, Cemex, L'Oréal, Santander, Shell, Syngenta, Coca-Cola, Dow, Ford e outras. Mais informações sobre a WBCSD estão disponíveis no site da organização: <www.wbcd.com> Acesso em: 03 de março de 2017.

⁹² A definição do conceito está disponível na íntegra em: <http://www.inclusive-business.org/inclusive-business.html>. Acesso em: 16 de outubro de 2016.

⁹³ Segundo o PNUD, os pilares desta nova abordagem são: 1) o aconselhamento e a capacitação de governos para que promovam um clima regulatório favorável a empresas privadas; 2) a integração de produtores locais com cadeias de valor globais; 3) a promoção de investimentos em bens e serviços a preços acessíveis aos mais pobres; 4) o fortalecimento de empreendedores de pequena escala; e 5) o desenvolvimento de parcerias com múltiplos parceiros para apoiar os objetivos globais de desenvolvimento. Mais informações sobre a abordagem podem ser encontradas em: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/ourwork/funding/partners/private_sector/IMD.html> e em <<http://www.growinginclusivemarkets.org/partners/undp-initiatives/>>. Acesso em 10 de dezembro de 2016.

práticas, definição de indicadores e outras formas de sistematização e regulamentação da nova abordagem.

Entre tais iniciativas, cabe destacar: o *Growing Inclusive Markets (GIM)*⁹⁴ (2007), um “hub” constituído por especialistas provenientes de países em desenvolvimento, voltado para a busca e disseminação de evidências empíricas sobre a efetividade dos modelos de negócios inclusivos para o desenvolvimento; a plataforma *Business Call to Action (BCTA)*⁹⁵ (2008), uma aliança multilateral entre o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, o Ministério das Relações Exteriores da Holanda, a Agência Sueca de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento (Sida), o Departamento de Desenvolvimento Internacional do Reino Unido (DFID), a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional e o Ministério das Relações Exteriores da Finlândia, que mobiliza empresas para a implementação de modelos de negócios inclusivos; e o *Istanbul International Center for Private Sector in Development*⁹⁶ (2011), criado em parceria com o Governo da Turquia, trata-se de um dos seis centros globais de política do PNUD, voltado para pesquisa e *advocacy* em temas relacionados ao setor privado, entre eles, negócios inclusivos.

No Brasil, o PNUD endereça o tema através da Iniciativa Incluir⁹⁷ (2014), projeto que recebe apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR).

O Banco Mundial, por sua vez, – através do *International Finance Corporation (IFC)*, organização do Grupo Banco Mundial focada no desenvolvimento do setor privado em países em desenvolvimento – investiu, desde 2005, mais de 14 bilhões de dólares em negócios inclusivos. O valor corresponde de 10 a 25% dos compromissos de longo prazo anuais do banco, envolvendo aproximadamente 500 empresas com modelos de negócios considerados inclusivos em 90 países, dos quais 40% encontram-se na Ásia e na região do Pacífico, 25% encontram-se na América Latina e 16% na África. Estas cifras tornaram o Banco Mundial um

⁹⁴ Mais informações sobre a iniciativa podem ser encontradas em: <http://www.growinginclusivemarkets.org/>. Acesso em 15 de dezembro de 2016.

⁹⁵ Mais informações sobre a iniciativa podem ser encontradas em: <http://www.businesscalltoaction.org/about-bcta>. Acesso em 15 de dezembro de 2016.

⁹⁶ Mais informações sobre a iniciativa podem ser encontradas em: <http://www.icpsd.undp.org/content/istanbul/en/home/our-work/overview.html>. Acesso em 15 de dezembro de 2016.

⁹⁷ Mais informações sobre a iniciativa podem ser encontradas em: <http://www.iniciativaincluir.org.br/>. Acesso em 15 de dezembro de 2016.

dos mais representativos investidores em empresas com modelos de negócios considerados inclusivos⁹⁸.

Em vistas a uma maior regulamentação do tema, desde 2007, a organização publica anualmente relatórios, *benchmarkings* e guias sobre políticas, gargalos, aceleração e modelos de negócios inclusivos nos mercados de baixa renda⁹⁹. Em 2010, como reflexo da evolução da importância atribuída ao tema dentro do Banco, é criado dentro da IFC um departamento específico para orientar a atuação da organização em relação a negócios inclusivos, bem como incentivar seus investidores, seus tomadores de empréstimos e formuladores de políticas públicas a se engajarem nesta nova agenda¹⁰⁰. Além disso, em 2014, com o objetivo de ampliar as informações de mercado disponíveis sobre a base da pirâmide sócio econômica, a IFC lançou uma base de dados sobre padrões de gasto de consumo nos países em desenvolvimento, compilando um banco de dados de mais de um milhão de domicílios ao redor do mundo.

De acordo com os registros da organização, o investimento do banco em negócios inclusivos resultou na provisão de 30.7 milhões de micro empréstimos, no tratamento de 2.4 milhões de pacientes, na educação de 1.1 milhões de estudantes, no apoio a 2.5 milhões de agricultores, no abastecimento de água e energia para 33.4 milhões de pessoas e no fornecimento de serviços de telecomunicações a 84.5 milhões de clientes¹⁰¹.

A relevância alcançada pelo tema na comunidade internacional¹⁰² se torna notória, igualmente, pelo o envolvimento do PNUD e da IFC em uma parceria global sobre o tema no âmbito do G20, grupo composto pelas vinte maiores economias do planeta. Com o apoio e curadoria da

⁹⁸ Mais informações sobre os investimentos da IFC em negócios inclusivos estão disponíveis em: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Inclusive+Business/Resources/ Acesso em 10 de janeiro de 2017.

⁹⁹ As publicações podem ser encontradas no site da instituição no link: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Inclusive%20Business/Resources/Publications/?WCM_PI=1&WCM_Page.17fa7f804c71daebedd6bdd4c83f5107=1. Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

¹⁰⁰ Mais informações sobre os investimentos da IFC em negócios inclusivos estão disponíveis em: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Inclusive+Business/Resources/ Acesso em 10 de janeiro de 2017.

¹⁰¹ As informações podem ser acessadas na plataforma da organização, disponível em: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Inclusive+Business. Acesso em 17 de outubro de 2016.

¹⁰² Além de PNUD e IFC, um discurso bastante análogo tem sido cada vez mais observado nos programas e publicações de outras instituições financeiras internacionais. Cabe destaque a atuação do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), que desde 2007 investe na criação e escalonamento de modelos inclusivos de negócios, alavancando a cifra de cerca de 1,2 bilhões de dólares em investimentos e que, por meio da iniciativa *Opportunities for the Majority* (OMJ), produz estudos e pesquisas focados no entendimento do mercado da base da pirâmide econômica, como forma de apoiar o desenvolvimento de modelos de negócios na base da pirâmide econômica na América Latina e no Caribe. Mais informações sobre a atuação do BID nesta temática estão disponíveis em: <<http://www.iadb.org/en/topics/trade/inclusive-business-bringing-innovation-to-low-income-markets,8901.html>>. Acesso em 20 de dezembro de 2016.

IFC e do PNUD, o G20 tem, desde 2012, proferido um discurso de reforço à necessidade de se expandir as habilidades de integração de populações de baixa renda nas cadeias de valor dos negócios em todo mundo, criando para isso o “*G20 Call on Inclusive Business*”¹⁰³ e um grupo de trabalho específico para aprofundar as pesquisas acerca do tema, o que culminou no recentemente endossado “*G20 Inclusive Business Framework*”, documento que propõe políticas para governos internos e externos ao G20, empresas, instituições financeiras. Em comunicação oficial, os líderes afirmam que:

Negócios inclusivos – empresas que trabalham com pessoas que vivem na base da pirâmide econômica (BOP) – podem fazer importantes contribuições multidimensionais para o desenvolvimento sustentável. Ao conectar os segmentos de baixa renda da população com os mercados, os negócios inclusivos contribuem para crescimento econômico forte, sustentável, inclusivo e equilibrado e têm o potencial de apoiar os objetivos do G20, como o aumento do emprego e da qualidade do trabalho digno, inclusive para mulheres e jovens. (G20, 2016, p. 2)

No Brasil, este arranjo se desdobrou na Plataforma Brasil G20 de Negócios Inclusivos, um grupo de trabalho formado por 16 formuladores e implementadores de políticas públicas e programas governamentais, com o suporte técnico do PNUD e do Ministério das Relações Exteriores. Segundo seus organizadores, os trabalhos do grupo têm como objetivo promover a compreensão entre os gestores públicos de como os negócios inclusivos podem contribuir para o desenvolvimento, bem como identificar como os agentes públicos podem colaborar e alinhar seus investimentos e atividades para o fomento de negócios inclusivos no país e no âmbito do G20¹⁰⁴.

Assim, a amplitude global que ganharam os esforços de categorização e normatização do conceito de mercados inclusivos a partir da metade da década de 2000 surge como evidência, não somente de uma relativa convergência entre as duas organizações aqui analisadas – Nações Unidas e Banco Mundial –, como também de que as respostas do sistema capitalista global aos desafios de desenvolvimento atuais e questionamentos da crítica têm se organizado de maneira incisiva, ainda que não exclusiva, em torno da bandeira da “inclusão via mercado”.

¹⁰³ Mais informações sobre a iniciativa podem ser encontradas no site da plataforma, no endereço eletrônico: <<http://www.g20inclusivebusiness.org/>>. Acesso em: 04 de abril de 2017.

¹⁰⁴ Participam do grupo o Ministério do Desenvolvimento do Social e Agrário, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Ministério da Fazenda, Banco Central, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Escola Nacional de Administração Pública, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), Confederação Nacional das Indústrias (CNI) e Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). Mais informações sobre o tema podem ser encontradas no site da Iniciativa Incluir, projeto do PNUD, através do link: <www.iniciativaincluir.com.br>. Acesso em 20 de dezembro de 2016.

Simultaneamente, a ideia ganha uma crescente ressonância juntamente às escolas de negócios e aos repertórios de gestão, que, desde meados da década de 2000, têm igualmente se empenhado em publicações, guias e manuais direcionados ao engajamento do setor privado em temas de desenvolvimento, para além das estratégias tradicionais de responsabilidade social ou filantropia a fundo perdido. Cabe ressaltar que a literatura gerencial performa um papel particularmente importante para a inscrição do espírito do capitalismo nas práticas empresariais (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999; GRUN, 1999). É ela, em grande medida, o canal responsável por condensar os símbolos da cidade por projetos, em formação, em argumentos pragmáticos e traduzir as novas justificações para uma linguagem compreensiva e entusiasmante. Assim como os organismos multilaterais, a observação destes atores é chave para entendermos o processo de naturalização, codificação e normatização das ideias que sustentam as metamorfoses do paradigma neoliberal de desenvolvimento e como essas se consolidam no discurso e na prática empresarial contemporânea.

Neste debate, o emblemático trabalho do economista C.K. Prahalad – um dos integrantes da Comissão Especial para o Setor Privado e a Pobreza do PNUD em 2004 –, é de grande importância. Reunidos no livro *“The Fortune at the Base of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits”* (2004), os argumentos centrais contidos na chamada “proposta da Base da Pirâmide” (BoP), amplamente capilarizada nas estratégias empresariais, sugerem que há um imenso poder de compra inexplorado em meio à população de baixa renda e que ao operar nestes segmentos de renda, comercializando produtos e serviços, o setor privado supostamente contribuiria para a erradicação da pobreza, além de agregar inovações e oportunidades de lucro às empresas.

Se pararmos de pensar nos pobres como vítimas ou como um fardo e começarmos a reconhecê-los como empreendedores incansáveis e criativos e consumidores conscientes de valor, um mundo totalmente novo de oportunidade se abrirá. Quatro bilhões de pobres podem ser a força motriz da próxima etapa global de prosperidade econômica. Isto servirá como fonte de inovações. (PRAHALAD, 2004, p.47)

Vale destacar também o já mencionado conceito de “valor compartilhado”, cunhado por Michael Porter e Mark Kramer no famoso artigo *“Creating Shared Value”*, publicado na Harvard Business Review. Segundo eles:

A solução reside no princípio do valor compartilhado, que envolve a criação de valor econômico de forma que este também crie valor para a sociedade, atendendo às suas necessidades e desafios. As empresas devem reconectar o sucesso da empresa com o progresso social. O valor compartilhado não é responsabilidade social, filantropia ou mesmo sustentabilidade, mas uma nova maneira de alcançar o sucesso econômico. Não está à margem do que as empresas fazem, mas sim no centro. Acreditamos que isso pode dar origem à próxima grande transformação do pensamento empresarial. (PORTER & KRAMER, 2011)

Nesta mesma linha, Stuart Hart, afirma, sobrepondo a abordagem de inclusão via mercado às políticas redistributivas no que tange ao combate à pobreza:

Alguns acreditam que os problemas da pobreza podem ser resolvidos por meio da redistribuição da riqueza existente. Um exame mais acurado, porém, revela o disparate dessa abordagem: mesmo que os ativos de todos os 7 milhões de milionários do globo (totalizando cerca de 25 trilhões de dólares) fossem divididos entre os 4 bilhões mais pobres, isso daria apenas cerca de 6 mil dólares para cada um, na forma de um pagamento único – claramente uma solução inviável para o problema. No fim das contas, só se consegue elevar o padrão de vida dos mais pobres criando novas riquezas em escala maciça. Em verdade, pode ser necessário aumentar a atividade econômica mundial em 10 vezes para suportar uma população de 8 a 10 bilhões. Isso nos deixa com a terceira opção: mudar a tecnologia usada para criar bens e serviços que constituem a riqueza do mundo. (HART, 2006, p. 58)

A ideia geral proposta por estes autores é a de que o capitalismo é um veículo inigualável para a satisfação das necessidades humanas, através do aumento da eficiência, da criação de emprego e da geração de riqueza. Uma concepção estreita do capitalismo, contudo, teria impedido que a atividade empresarial explorasse todo seu potencial. Para que estas oportunidades de desenvolvimento não sejam mais negligenciadas, os autores sugerem que os propósitos das empresas sejam orientados pela geração de valor compartilhado, em vez da geração de lucro. Esta mudança, por sua vez, alimentaria a próxima onda de inovação e crescimento da produtividade na economia global e redefiniria a relação entre capitalismo e sociedade.

Tanto as teses da base da pirâmide, quanto do valor compartilhado, serviram como fundamento teórico para influenciar e legitimar diversas estratégias de responsabilidade social e sustentabilidade de empresas nacionais e globais – tal qual Unilever, Danone, P&G, L’Occitane, Coca-Cola e outras – abrindo o caminho para numerosos projetos e modelos de negócios voltados para a integração de ações de impacto social na estratégia central de negócio (no *core business*) das empresas e, por conseguinte, para a implementação de formatos de negócios considerados inclusivos.

Apesar do conceito de negócios inclusivos ainda se encontrar em construção e distante de consenso entre os atores de seu ecossistema – fomentando debates acirrados, por exemplo, sobre a obtenção ou não de dividendos¹⁰⁵ –, a categorização até então elaborada exclui de sua

¹⁰⁵ Duas correntes distintas dividem atualmente o debate sobre negócios de impacto. A primeira vertente, liderada pelo economista, Nobel da Paz, Muhammad Yunus, defende que todo o lucro gerado pela empresa deve ser reinvestido no próprio negócio, para que este ganhe cada vez mais escala e para que não se desvirtue de seu compromisso e finalidade central, a geração de impacto social. A segunda corrente, liderada pelos pesquisadores Michael Chu, da Universidade de Cornell, e o já citado Stuart Hart, de Harvard, defende que uma empresa social pode obter dividendos. Este aspecto atrairia mais investimentos à medida em que o impacto social da empresa ganhasse escala.

delimitação conceitual tanto os chamados “negócios usuais” (*business as usual*), ou seja, negócios focados na mera ampliação de suas fatias de mercado na base da pirâmide socioeconômica, quanto as ações investimento social privado (filantropia) e práticas responsabilidade social corporativa que não interajam de forma estratégica com o modelo de negócio da empresa. Neste sentido, o Programa do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento define o conceito como:

[O PNUD] considera que negócios inclusivos oferecem, por meio do seu core business, bens, serviços e sustento de maneira comercialmente viável e em escala para as pessoas de menor renda, tornando-os parte da cadeia de valor das empresas como fornecedores, distribuidores, revendedores ou clientes. (PNUD, 2015, p.13)

O PNUD Brasil, no relatório “*Mercados Inclusivos no Brasil: desafios e oportunidades do ecossistema de negócios*” (2015), faz uma categorização bastante clara entre cada um destes modelos, conforme os quadros abaixo:

ABORDAGENS DE NEGÓCIOS INCLUSIVOS				
Responsabilidade Social	Iniciativas de Empreendedorismo Social	Atividades de Negócios Inclusivos	Modelos de Negócios Inclusivos	Mainstream Business
Projetos, atividades, programas e doações feitos por uma empresa privada com o objetivo de atingir um grau de bem-estar social mais alto, sem expectativa de retorno financeiro (não relacionadas a publicidade positiva) e que não são exigidas por lei	Uma organização que usa estratégias comerciais de mercado para melhorar o bem-estar humano, mais do que para maximizar lucros	Negócios cujos modelos integram a base da pirâmide em seu <i>core business</i> . Essa estratégia, entretanto, não é central para a viabilidade comercial desses negócios	Negócios cujos modelos integram a base da pirâmide em seu <i>core business</i> . Tais negócios tem a viabilidade comercial como aspecto central	Empresas para as quais o lucro (ou o retorno financeiro para os donos) é o objetivo principal
Sem fins lucrativos		Modelos híbridos		Com fins lucrativos

Fonte: Adaptado de UNDP (2014). “Barriers and Opportunities at the Bottom of the Pyramid”. Istanbul, Turkey.

Ainda, segundo relatório do *Istanbul International Center for Private Sector Development*, os negócios inclusivos:

[...] são considerados mais sustentáveis do que outras formas de envolvimento do setor privado, pois esses modelos visam metas de desenvolvimento como parte de uma estratégia de negócios central (vs. periférica) e são financeiramente autossustentáveis. (IICPSD, 2015, p. 14)

Todo este processo de normatização e capilarização do conceito de negócios inclusivos descrito acima contribuiu para a emergência de uma nova percepção sobre o papel do setor privado nas questões de desenvolvimento perante à comunidade internacional de desenvolvimento e à

opinião pública. Grandes corporações multinacionais, de grandes vilãs do capitalismo – algumas passíveis de boicotes e violentas críticas nos anos 1990 –, tornaram-se importantes parceiros de organizações multilaterais (ADAMS & MARTENS, 2015) e organizações não governamentais (SEITANIDI & CRANE, 2009) a partir da metade da década de 2000. O otimismo e a promessa de renovação contida em suas ações de responsabilidade social¹⁰⁶ e de negócios inclusivos parecem ter contribuído para uma ressignificação das operações de negócios perante a sociedade sob a premissa de compartilhamento de valor com a sociedade e, em especial, com a base da pirâmide econômica.

Esta ressignificação das relações de negócio em direção à base da pirâmide foi determinante para que o novo espírito do capitalismo pudesse realimentar o engajamento das pessoas novamente na produção e na marcha dos negócios. Como propõe a teoria boltanskiana e chiapelliana, não é possível forçar os indivíduos a trabalhar e se engajar no processo de acumulação insaciável, uma vez que a liberdade é um valor estruturante do capitalismo, ainda que restrita à liberdade de trabalhar, empreender e consumir. O sistema capitalista, então, mediado pelo seu novo espírito em formação, busca com que os indivíduos não somente se engajem em sua engrenagem, mas também o façam de maneira positiva, ou seja, que o façam motivados a inovar, confiar e satisfazer seus anseios de justiça e garantias de vida.

A partir de uma série de pesquisas recentes nas temáticas de recrutamento profissional, retenção de talentos nas empresas e preferências comerciais na literatura de negócio, é possível notar que modelos negócio que trazem consigo valores relacionados à “inclusão” e à “inovação social”, entre outros elementos correlatos, têm se mostrado capazes de responder a essa necessidade de engajamento positivo. Segundo relatório de 2016 da iniciativa *Business Call to Action*, do PNUD:

As empresas agora competem globalmente por habilidades técnicas e profissionais cada vez mais escassas. A cidadania corporativa está emergindo como um critério importante no mercado de talentos. Isso levou a empresas mais socialmente conscientes a obter uma vantagem ao atrair, engajar e reter os melhores funcionários. Há crescente crença – e evidência – de que os melhores e mais diversificados conjuntos de talentos produzem melhores resultados. Por exemplo: setenta por cento dos *millenniaus* dizem que o compromisso de uma empresa com sua comunidade local influenciaria sua decisão de trabalhar lá. Com a crescente transparência nas operações das empresas, todas as gerações de trabalhadores – *millenniaus*, *baby boomers*, aposentados e geração *Xers* – estão tomando decisões de emprego com base no tipo de impacto que as empresas estão tendo no mundo. (BUSINESS CALL TO ACTION, 2016, p. 12)

¹⁰⁶ Também conhecidas pelos nomes “sustentabilidade corporativa”, “cidadania corporativa”, “relações com a comunidade”, entre outros nomes.

Na mesma linha, um artigo publicado pela Deloitte¹⁰⁷, com base em pesquisas de mercado, constatou que:

Uma nova geração de Millennials – pessoas entre 21 e 32 anos – procura mudar o mundo usando as ferramentas de negócios, tecnologia, empreendedorismo, engenharia e design. As principais universidades responderam a essa demanda com cursos de empreendedorismo social, investimentos de impacto, gestão de empresas sociais e inovação social. O resultado é um novo grupo de profissionais que podem operar nos domínios empresarial e social. O chamado é a promessa: "Você pode mudar o mundo e ter uma carreira comercial".

Corroborando a suposição acima, o artigo afirma que as respostas das empresas em relação aos novos imperativos de engajamento dos empregados têm se dado, entre outras coisas, através de modelos de negócios inclusivos.

As empresas têm respondido a esta demanda de diversas maneiras, oferecendo sabáticos e licenças que permitem que os funcionários ajudem em organizações sociais sem fins lucrativos e aumentando as oportunidades de voluntariado baseadas habilidades e em atividades pro bono, como o que o Graham Simpson experimentou na GSK. Empresas multinacionais como SC Johnson, Grupo Danone, GE e Unilever lançaram unidades de negócios de inovação social, encarregadas de desenvolver produtos e serviços para grupos difíceis de alcançar, desfavorecidos e clientes da base da pirâmide.

O conceito de buscar uma linha dupla ou tripla – buscando maximizar os impactos financeiros, sociais e ambientais – ganhou força entre grandes empresas e empresas emergentes. Isso também proporcionou mais oportunidades para que os profissionais orientados por estes objetivos busquem paixões pessoais enquanto trabalham no mundo corporativo. (DELOITTE UNIVERSITY PRESS, 2015)

Todos estes aspectos nos levam a inferir que, de certa forma, a abordagem de negócios inclusivos trouxe, no âmbito do novo espírito capitalista, não somente novas justificações para mobilização de executivos, empregados, fornecedores, distribuidores e consumidores – contribuindo, assim, para um certo apaziguamento da crítica – como também novas oportunidades de continuidade e expansão do motor de acumulação capitalista.

Retomando à teoria boltanskiana e chiapelliana, o espírito do capitalismo, enquanto figura de um sistema amoral, precisa incorporar dimensões morais externas a si mesmo para se tornar mobilizador. O conjunto de valores morais sob o qual o espírito do capitalismo de épocas anteriores se edificou foi balizado pela contínua dialética entre sistema de acumulação e sua

¹⁰⁷ Disponível em: <<http://dupress.com/articles/harnessing-impact-of-corporate-social-responsibility-on-talent/>>. Acesso em 15 de março de 2017.

crítica, atendendo sempre a três dimensões de engajamento essenciais: o bem comum, o entusiasmo e as garantias.

Ainda que os modelos de empresa e os padrões comportamentais dos gerentes e empregados se alterem ao longo da história, o espírito vigente segue buscando atender a estas mesmas três dimensões para, assim, continuar garantindo a sobrevivência do sistema (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999). Analogamente, na nova gramática do mundo conexcionista que se instaura, o capitalismo neoliberal, através do terceiro espírito, vem buscando responder à crítica criando novas justificativas de engajamento. Para tal, se apoia nos elementos simbólicos vigente na atualidade, no qual a mobilidade, o individualismo, a flexibilidade e a autenticidade são valores centrais.

Tendo isto em vista, modelos de negócios híbridos e inovadores, como os negócios inclusivos, se mostram capazes de alavancar este engajamento, à medida que incorporam intrinsecamente esta nova gramática nas três dimensões demandadas. Ao assegurarem a geração de impacto social e sustentabilidade financeira de maneira combinada, estes novos dispositivos prometem atender, ao mesmo tempo, à demanda por geração de bem comum e por garantias. Adicionalmente, ao imprimirem em seu discurso uma promessa de transformação do mundo a partir das capacidades individual – como empreendedorismo, dedicação e criatividade pessoal, autenticidade, reunidos na figura dos “*changemakers*¹⁰⁸” – atendem igualmente à necessidade de entusiasmar empregados, empresários e consumidores em relação as atividades dos negócios.

Ademais, o atual regime de crenças, segundo Boltanski & Chiapelo, é regido por princípios de equivalência que valorizam sujeitos – sobretudo empresas – capazes de, não somente se mover com flexibilidade e autonomia no sistema econômico e no tecido social, como, sobretudo, expandir suas redes conexcionista de modo a incluir os mais fracos – menos móveis – nestes canais, contribuindo assim para o bem comum. Os novos modelos de negócios que emergem na era do “neoliberalismo inclusivo” carregam fortemente este poder simbólico, ao atenderem a estes requisitos. Um sinal disto, como visto até então, é a rápida expansão do conceito de negócios inclusivos e a boa aceitação com a qual estas novas configurações do setor privado

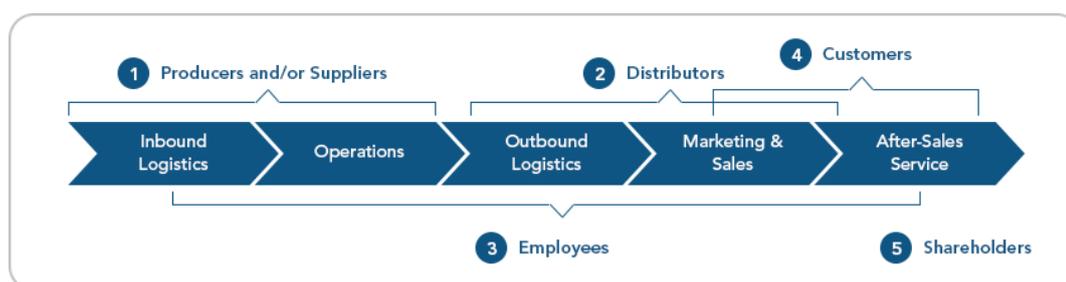
¹⁰⁸ O termo “*changemaker*” foi cunhado pela organização não governamental Ashoka, uma das maiores e mais antigas organizações de promoção do empreendedorismo social no mundo. O termo, que ganhou capilaridade global e inspirou uma série de iniciativas análogas, se refere a indivíduos capazes de realizar ações criativas para resolver problemas sociais e “fazer a diferença”. Mais informações sobre o termo e a organização estão disponíveis em: https://issuu.com/ashokachangemakers/docs/more_than_simply_doing_good_definin Acesso em: 20 de maio de 2017.

têm sido recebidas em meio à comunidade de desenvolvimento e à opinião pública de modo geral.

2. A nova abordagem em processo de regulamentação: tipologias, premissas, êxitos e limitações de modelos considerados inclusivos pelo PNUD e IFC

A ideia de incluir a população de menor renda em diferentes segmentos da cadeia de valor de um negócio, para além da empregabilidade, permite classificar as experiências até então mapeadas de negócios considerados inclusivos em três macro tipologias: a inclusão via cadeia de fornecimento (“*upstream*”), ou seja, quando pequenos produtores de baixa renda são compreendidos como fornecedores; a inclusão via cadeia de distribuição (“*downstream*”), quando micro empreendedores são incorporados ao negócio como vendedores e distribuidores; e via consumo, quando os produtos ou serviços da empresa visam atender demandas específicas das populações de baixa renda, outrora não supridas ou mal supridas pelo mercado. Nesta última categorização, é esperado que tais produtos e serviços tenham algum potencial de geração de impacto positivo na vida destas pessoas, não meros bens de consumo convencionais.

A figura abaixo, extraída do relatório “*Uncharted Waters - Blending value and values for social impact through the SDGs*” (2016), lançado pelo PNUD e parceiros, ilustra esta segmentação, trazendo ainda a inclusão via emprego tradicional e via distribuição acionária, como é o caso comum de cooperativas e associações produtivas:



Fonte: Uncharted Waters, Business Call to Action, UNDP, 2016, p.28

Cada uma destas modalidades se embasa, de maneira direta ou indireta, a um conjunto de lógicas e premissas que associam desenvolvimento às operações de mercado. Cabe destacar, especialmente, três delas, dada sua recorrência na literatura sobre o tema: o entendimento do acesso a bens e serviços como ferramentas de combate às penalidades da pobreza (*poverty penalties*) e armadilhas da pobreza (*poverty traps*); o supostamente gigantesco poder de

consumo inexplorado da base da pirâmide; e, por fim, a capacidade empreendedora dos indivíduos em situação de pobreza. Vejamos cada uma delas com mais profundidade a seguir.

A primeira premissa, na qual se ancoram particularmente as abordagens de inclusão via consumo e distribuição, trata da ideia de que a reorganização das cadeias de valor seria capaz de derrubar barreiras causadoras das chamadas “punições da pobreza”. O conceito de “punição da pobreza” foi elaborado pelo sociólogo norte-americano David Caplovitz em 1967 no clássico *The Poor Pay More*. Segundo ele, os pobres pagam mais por bens de qualidade inferior, em relação aos ricos. O fenômeno foi observado por Prahalad e Hammond (2002), tendo como exemplo mais emblemáticos o caso de Bangladesh, onde 1 kWh de eletricidade custaria aproximadamente \$1.95 dólares nas zonas rurais, enquanto na Alemanha, o preço giraria em torno de um décimo deste valor; e o exemplo de bairros de baixa renda de Jakarta, Nairobi e Manila, nos quais os custos de uma garrafa de água potável poderiam chegar a ser dez vezes mais altos do que em áreas de alta renda das mesmas cidades¹⁰⁹.

Os resultados deste isolamento gerariam o que economistas como Jeffrey Sachs (2006) e Paul Collier (2007) chamam de “armadilhas da pobreza” (*poverty traps*), ou seja, mecanismos que mutuamente reforçam algumas das causas da pobreza, tornando-a “crônica”. Desta forma, a “punição da pobreza” apresenta-se como um aspecto crítico da realidade das pessoas vivendo na base da pirâmide, podendo agravar ainda mais as distorções causadas pela desigualdade de renda e reforçando o estigma e o preconceito em torno destas populações desfavorecidas (CPRC, 2008). Este desafio de isolamento também pode ser estendido aos pequenos produtores residentes de zonas remotas ou de baixa renda, observando as inúmeras barreiras que se colocam entre os estes e o mercado final. Ainda sobre tal associação entre consumo e desenvolvimento, Prahalad (2010) afirma:

Quando os pobres da Base da Pirâmide são tratados como consumidores, passam a obter benefícios como respeito, opção e autoestima, e a ter uma oportunidade de escapar da armadilha da pobreza. (PRAHALAD, 2010, p.147)

A segunda premissa, de suma importância para a expansão de negócios inclusivos, trata-se de estimativas sobre o supostamente gigante poder de compra global inexplorado da base da pirâmide, que ganhou grande destaque através do Banco Mundial, via IFC, e do World Resources Institute (2007). Um estudo feito por estas organizações, intitulado “*The next 4*

¹⁰⁹ Mais informações sobre o estudo podem ser encontradas no link: <https://hbr.org/2002/09/serving-the-worlds-poor-profitably> Acesso em: 12 de novembro de 2016.

billion: Market Size and business strategies at the base of the pyramid” (2007)¹¹⁰, sugere que haveria um mercado consumidor global de aproximadamente 5 trilhões de dólares em meio aos 4 bilhões de pessoas vivendo em situação de pobreza relativa. O relatório, que teve uma imensa repercussão e capilaridade no meio empresarial e entre as escolas negócios, argumenta que há inúmeras oportunidades de sucesso para empresas dispostas a comercializar produtos e serviços neste nicho, sobretudo nos segmentos de saúde, telecomunicações, água, transportes, energia, serviços financeiros e alimentos. Segundo o relatório:

Os 4 bilhões de pessoas da base da pirâmide econômica (BOP) – todos aqueles com renda abaixo de US \$ 3.000 em poder de compra local – vivem em pobreza relativa. Os rendimentos em dólares americanos atuais são menos de US\$ 3,35 por dia no Brasil, US\$ 2,1 na China, US\$ 1,89 em Gana e US\$ 1,56 na Índia. No entanto, eles possuem poder de compra substancial: a BOP constitui um mercado de consumo global de US\$ 5 trilhões. (IFC & WRI, 2007, p. 13)

A terceira premissa, amplamente encontrada e difundida pelos entusiastas da proposição da BOP, assegura que indivíduos em situação de pobreza seriam empreendedores habilidosos por natureza (PRAHALAD, 2005; YUNUS, 2007, 2010). Segundo Muhammad Yunus (2007), Nobel da Paz e criador do mundialmente famoso banco de microcrédito bengalês *Grameen Bank*, os pobres são naturalmente empreendedores e possuem uma grande predisposição à inovação, devido as habilidades arduamente adquiridas no meio adverso no qual se encontram. Entretanto, a falta de oportunidade para testar suas ideias¹¹¹, segundo ele, os impediria de desenvolver este potencial e prosperar através de seus negócios próprios. Esta percepção é aguçada pelo nítido contraste entre a ocupação dos cidadãos em países ricos, onde a imensa maioria trabalha em funções especializadas em grandes empresas, e a multidão de vendedores e prestadores de serviços informais encontrada comumente nas ruas de países em desenvolvimento. Um estudo da OCDE¹¹² comprova esta impressão, ao afirmar que, na maioria dos países em desenvolvimento, 30 a 50% da força de trabalho não agrícola trabalha por conta própria, podendo chegar a 75% e 88% em países como Bangladesh e Benin, respectivamente. Já nos países desenvolvidos, esta média não passa de 12%, incluindo países de economia altamente avançadas como Estados Unidos e França, cujas taxas são de 7,5% e 8,6%, respectivamente. A constatação desta energia empreendedora aparentemente ilimitada das

¹¹⁰ O estudo completo pode ser encontrado no endereço: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3c2787004cc75e6094d7b59ec86113d5/Pub_009_The%2BNext%2B4%2BBillion.pdf?MOD=AJPERES>. Acesso em: 14 de dezembro de 2016.

¹¹¹ Argumentos sustentando esta hipótese podem ser encontrados em diversos trabalhos de C.K. Prahalad, Muhammad Yunus, Stuart Hart, entre outros.

¹¹² O estudo completo encontra-se disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/development/is-informal-normal_9789264059245-en Acesso em 12 de maio de 2015.

peessoas em países pobres contribui para alimentar a visão, cada vez mais influente, de que a máquina do desenvolvimento para os países pobres é o setor informal (CHANG, 2013).

Para melhor compreender a maneira pela qual o setor privado tem se movimentado a partir destas premissas, realizamos uma análise quantitativa a partir de 107 estudos de casos elaborados pela IFC Inclusive Business¹¹³ e pelos programas *Growing Inclusive Markets*, *Business Call to Action* e Iniciativa Incluir, do PNUD¹¹⁴. De modo a facilitar a análise, distribuimos estes modelos de negócios, considerados inclusivos por estas organizações, conforme a modalidade de inclusão na cadeia de valor:

Distribuição dos estudos de caso por tipologias

Tipologia ¹¹⁵	PNUD		IFC		Total	
Fornecimento/Produtores	27	35%	6	20%	33	31%
Distribuição	12	16%	4	13%	16	21%
Consumo/Acesso	56	73%	26	87%	83	77%
Acionista	2	3%	1	3%	3	3%

Fonte: Análise própria dos dados disponíveis do BCTA, IFC e Iniciativa Incluir.

2.1 A inclusão de pequenos produtores via cadeia de fornecimento

Dos 107 casos da amostra, 31% das iniciativas de inclusão de populações de baixa renda nas cadeias de valor observadas na amostra têm ocorrido através das cadeias de fornecimento. Um exemplo clássico desta modalidade de inclusão são os sistemas de *Comércio Justo*¹¹⁶, que

¹¹³ Todos os casos mapeados pela IFC estão disponíveis em: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Inclusive+Business/Resources/CASE+STUDIES/ Acesso em 1 de abril de 2017.

¹¹⁴ Todos os casos mapeados pelo PNUD estão acessíveis publicamente nos sites da Iniciativa Incluir, *Business Call to Action* e *Growing Inclusive Markets* disponíveis, respectivamente, em: <http://www.iniciativaincluir.org.br/secao/25/Casos-de-Negocios-Inclusivos>; <http://www.businesscalltoaction.org/resources#>; e <http://www.growinginclusivemarkets.org/> Acesso em 1 de março de 2017.

¹¹⁵ Há casos que abarcam mais de uma categoria, ou seja, alcançam a população de menor renda em um ou mais segmentos da cadeia de valor.

¹¹⁶ O Comércio Justo (*Fair Trade*) é um movimento global direcionado à promoção de condições de mercado mais justas entre países consumidores e produtores de países em desenvolvimento. O movimento tem como principal articuladora a *World Fair Trade Organization* (WFTO), organização mundial que traz diretrizes importantes ao fenômeno do Comércio Justo, na forma de 10 princípios: 1) Oportunidades para produtores economicamente desfavorecidos; 2) Transparência e prestação de contas; 3) Práticas comerciais justas; 4) Pagamento de um preço justo pelo trabalho dos produtores; 5) Erradicação do trabalho infantil ou do trabalho forçado; 6) Comprometimento com a não discriminação, igualdade de gêneros e liberdade de associação; 7) Boas condições de trabalho e seguras; 8) Capacitação e desenvolvimento de competências para os produtores; 9)

acumulam resultados bem-sucedidos em relação a sua capacidade de redistribuição das margens de lucro entre os diferentes atores integrantes da cadeia de valor, permitindo que organizações de pequenos e médios produtores incrementem seus ganhos, eliminando intermediações abusivas e fortalecendo a produção de pequenos agricultores.

Outro modelo de grande relevância são as cadeias ligadas ao cooperativismo e ao associativismo. A amostra analisada traz alguns casos nesta linha, entre elas, o de maior destaque, a produtora de cafés especiais e rede de cafeterias gourmet colombiana Procafecol S.A.¹¹⁷. Sob a marca internacionalmente conhecida “Juan Valdez”, a empresa possui atualmente cerca de 12 milhões de clientes espalhados pelos Estados Unidos, Espanha, Aruba, Chile, Equador, El Salvador, México, Peru, Panamá, Kuwait, Coreia do Sul, Malásia e Colômbia. A empresa foi criada pela Federação Nacional dos Produtores de Café da Colômbia, com o intuito de agregar valor e aumentar o rendimento dos pequenos produtores de café através do beneficiamento da produção, ampliação do portfólio de produtos e posicionamento de marca globalmente. A expansão e sofisticação do modelo de negócio permitiu que a empresa, de uma simples cooperativa agrícola, se tornasse uma das maiores exportadoras e uma das maiores redes de cafeterias do mundo. O aspecto de maior destaque do modelo é que os pequenos produtores familiares responsáveis pelo fornecimento do café são também acionistas da empresa, além de receberem 0,25 dólares por libra de café acima do valor de mercado de *commodities*. Ademais, segundo o estudo de caso elaborado pela iniciativa *Growing Inclusive Markets* do PNUD, parte do lucro da empresa é direcionado a obras estruturantes nas comunidades produtoras de café, tal como escolas, infraestrutura rodoviária, serviços de eletricidade e água, etc.

A amostra aponta que cerca de 73% destes casos de inclusão via cadeia de suprimentos estão relacionados ao fornecimento de *commodities* ou produtos de baixo valor agregado, como artesanatos, em países em desenvolvimento. Em sua maioria, tratam-se de multinacionais, que, tendo em vista fortalecer suas cadeias de suprimentos locais e reduzir custos de transação – ou seja, assegurar padrões de qualidade, volume e estabilidade na produção dos insumos agrícolas ou semi beneficiados –, se envolvem diretamente com as comunidades, cooperativas e associações de pequenos produtores rurais em países em desenvolvimento.

Promoção dos princípios do Comércio Justo aos consumidores; 10) Respeito pelo ambiente. Mais informações em: <http://wfto.com/>. Acesso em: 17 de março de 2017.

¹¹⁷ Mais informações sobre o modelo de negócio da Procafecol S.A. estão disponíveis em: http://growinginclusivemarkets.org/media/cases/Colombia_Juan%20Valdez_2008.pdf e <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3473b300445b05539d939dc66d9c728b/FT-FactSheet-Procafecol-FINAL.pdf?MOD=AJPERES>>. Acesso em 19 de março de 2017.

Como exemplo dentro da amostra, podemos citar os casos de multinacionais como a L'Occitane e a produção de manteiga de karité em Burkina Faso; a Sab Miller e a produção de cevada na Índia, a IKEA e a produção de algodão no Paquistão, a Kraft Foods e a produção de Cacau em Gana e a Diageo e a produção de sorgo em Camarões. Na maioria destes casos, esta aproximação entre empresa âncora e pequenos produtores inclui investimento em infraestrutura de produção e escoamento, aumento da margem de lucro dos produtores, oferta de crédito aos produtores, incentivo ao cooperativismo e associativismo, alinhamento de processos e práticas a parâmetros internacionais para obtenção de certificações de sustentabilidade e de qualidade, oferta de sementes e insumos agrícolas e investimentos sociais em educação e saúde para as comunidades.

Um caso emblemático neste modelo é o da multinacional francesa L'Occitane. Sendo a manteiga de karité um de seus insumos mais importantes, a partir de 2003, a empresa optou por abastecer sua demanda através de técnicas semi artesanais, em vez de técnicas mecanizadas como faz grande parte da indústria cosmética convencional. Assim, a empresa passou a comprar o insumo sob parâmetros certificados orgânicos e de comércio justo de cinco cooperativas extrativistas em Burkina Faso, cooperativas estas que ajudou a formar e fortalecer e que empregam cerca de quinze mil mulheres. A multinacional fornece treinamento para as cooperativas e pré financia a produção a preços previamente acordados. Segundo relato da empresa, a negociação do preço é feita anualmente de maneira participativa, podendo chegar a até 30% acima do preço de mercado.

Em contrapartida, a empresa afirma que o envolvimento da comunidade local na cadeia de produção, além de contribuir para o melhoramento da qualidade do produto final, teve um impacto muito positivo para a promoção da marca e para a fidelização de seu mercado consumidor. Deparamo-nos, então, com exemplo prático de como os princípios de equivalência característico do mundo conexcionista contemporâneo delimitam os sujeitos valorizados na atualidade. As empresas dignas de aprovação e fidelização perante aos seus clientes são, em grande medida, aquelas capazes de gerar um bem comum a partir da fluidez espacial de suas redes de projetos e, sobretudo, de sua habilidade em incluir os mais fracos – menos flexíveis – nestas.

Experiências como estas, de aproximação entre empresas âncoras, pequenos fornecedores e consumidores, sinalizam um cenário otimista em relação à construção de relações comerciais mais justas e trazem benefícios inquestionáveis aos pequenos produtores, em termos de incremento de renda e melhora das condições de trabalho, sobretudo se comparados a modelos tradicionais.

Contudo, se observarmos tais modelos sob uma ótica de desenvolvimento de longo prazo – com o qual as organizações de desenvolvimento internacional declaram-se comprometidas – eles não fazem frente às assimetrias estruturais do sistema econômico global. Embora as atividades de comércio justo busquem aumentar a capacidade dos pequenos produtores de negociar os preços, e por vezes isso acontece, como demonstramos acima, esse processo de negociação não se desvincula das pressões da competição no comércio global e do conflito distributivo entre os agentes capitalistas.

É mantida, desta forma, a lógica histórica da economia internacional, na qual algumas economias se especializam em mercados de ganhos crescentes e outras em decrescentes. Lógica, esta, agravada, em grande medida, pela euforia da liberalização do comércio nas décadas de 1980 e 1990, que não permitiu que estes países em desenvolvimento tivessem tempo e condições adequadas para se alcançar suas vantagens comparativas em atividades de retornos crescentes (REINERT, 1998).

Assim, tais modelos de negócios inclusivos baseados na importação de matérias primas de países em desenvolvimento, ainda que tragam importantes benefícios imediatos aos produtores locais, acabam por atacar, paliativamente, muito mais os sintomas da pobreza do que suas causas, ao reforçarem a especialização destes países pobres na produção de commodities e em outras atividades também sujeitas a retorno decrescentes.

Em linhas gerais, assim como as premissas dos programas de ajustes estruturais neoliberais, a abordagem de negócios inclusivos também desconsidera a relevância das estruturas econômicas para a geração de desenvolvimento de longo prazo e supõe que o capital *per se* levará ao desenvolvimento econômico, independente da estrutura produtiva em que o investimento é feito (REINERT, 2007). Desta forma, questionamos se seria possível, de fato, gerar mecanismos redistributivos substanciais, capazes de justificar de forma robusta o capitalismo conexionista, sem romper com esta lógica de reprodução de assimetrias estruturais na economia internacional.

2.2 A inclusão de microempreendedores via cadeia de distribuição

Uma característica pouco surpreendente encontrada na amostra foi a frequente associação de modelos de negócio com empreendedorismo na base da pirâmide, confirmando a capilaridade da premissa sobre as habilidades natas dos indivíduos na base da pirâmide mencionada no início do capítulo. Cerca de 24% dos casos da amostra apresentaram alguma solução ou mecanismo de fomento ao empreendedorismo em meio a população de baixa renda, seja como estratégia

de inclusão via canal de distribuição – 56% destes mostraram-se dependentes de microempreendedores para distribuição e venda de seus produtos e serviços –, seja como prerrogativa para expandir a oferta de microcrédito.

Assim, impulsionadas por essa ideia, grandes empresas, como Danone, Avon, Unilever, Nestlé, Coca-Cola, Natura e Ajinomoto, têm utilizado o recrutamento e a formação de microempreendedores e empreendedores individuais de baixa renda, sobretudo mulheres, como força de venda descentralizada, micro franquizada ou porta-à-porta (*last mile distribution*). Apesar da cadeia de distribuição ser, em relação às demais modalidades de inclusão, o segmento menos explorado – apenas 21% da amostra total estudada – há um despertar em curso para as cadeias de distribuição inclusivas. Um indício desta tendência é o crescente investimento do Fundo Multilateral de Investimento (FOMIN), ligado ao grupo BID, através do Programa SCALA¹¹⁸. Desde 2010, o grupo tem apoiado projetos pilotos em sete países da América Latina e Caribe a fim de testar *Redes de Distribuição Inclusiva* (RDIs). Segundo relatório lançado pela instituição em 2015, intitulado “*The power of downstream – Inclusive Distribution for Development*”¹¹⁹, os resultados dos pilotos demonstram promissoras possibilidades em termos de escalabilidade e viabilidade econômica, mas ao mesmo tempo grande complexidade e desafios a serem superados para geração de impacto. Grandes empresas globais, tais como Danone, Nestlé e Unilever participam deste programa, pilotando projetos no Brasil, México, Peru, Colômbia, Haiti e República Dominicana.

Entretanto, contrapondo a premissa sobre as capacidades empreendedoras natas destes indivíduos de baixa renda, evidências apontam que boa parte destes empreendedores são, na realidade, “empreendedores por necessidade”¹²⁰, que gerenciam seus negócios de subsistência, com baixo potencial de crescimento, geração de renda e criação de empregos (BANERJEE & DUFLO, 2011). Segundo Chang (2013), tratam-se de pessoas que precisam empreender para sobreviver e que, por isso, têm suas habilidades postas à prova com maior frequência e maior

¹¹⁸ Mais informações sobre o Programa SCALA estão disponíveis em: <http://scalaid.org/inicio/>. Acesso em 10 de outubro de 2017.

¹¹⁹ De acordo com a mesma publicação, a abordagem das Redes de Distribuição Inclusiva (RDIs) tem suas raízes nos modelos de microfranquias, que, por sua vez, emergiram como uma versão alternativa do conhecimento acumulado e das ferramentas das franquias tradicionais de mercado, porém adaptadas aos perfil e necessidades dos microempreendedores da base da pirâmide, com uma perspectiva de desenvolvimento local. Consequentemente, as RDIs compreendem as ferramentas de microfranquias, mas não se restringem a elas, abrangendo um espectro maior de possibilidades nas redes de distribuição, com graus de maturidade de negócio inferiores às microfranquias. O relatório na íntegra está disponível em: <<http://scalaid.org/wp-content/uploads/2015/12/The-Power-of-Downstream-SCALA-ENG.pdf>>. Acesso em: 17 de outubro de 2016.

¹²⁰ Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2013), entre 2001 e 2005, o número de empreendedores por necessidade no Brasil, incluindo homens e mulheres, evoluiu de 40% para 47%, atingindo o ápice de 55% em 2002.

rigor do que em economias mais desenvolvidas, o que explica a maior incidência de empreendedores em regiões mais pobres, em termos proporcionais.

Como resultado de uma pesquisa quantitativa em países em desenvolvimento, Duflo Adhijit V. Banerjee e Esther Duflo – ambos defensores da utilização de testes controlados randomizados para testar ferramentas e políticas de erradicação da pobreza – relatam no livro *Poor Economic* (2011) que, salvos casos genuínos de talento empreendedor, encontráveis em qualquer classe econômica, a grande maioria dos microempreendimentos da população na base da pirâmide são pequenos demais e sem potencial de crescimento e diferenciação de seus pares. Como resultado, alcançam um retorno muito baixo, que dificilmente se converte em reinvestimento e ampliação do negócio, dadas as necessidades prioritárias de subsistência destes empreendedores.

Sobre esta questão, Chang (2013) traz à tona a questão do empreendedorismo individual e suas limitações. Segundo o autor, a visão contemporânea de empreendedorismo é excessivamente afetada pela perspectiva individualista, a partir da qual acredita-se que qualquer pessoa que se esforce muito poderá ter êxito nos negócios. Elevam-se, conseqüentemente, figuras heroicas personalizadas como de Bill Gates, esquecendo-se que, no decurso do desenvolvimento capitalista, o empreendedorismo assume cada vez mais uma dinâmica coletiva. Isto é, sem o respaldo de uma infinidade de instituições coletivas – como infraestrutura, legislação empresarial e comercial, sistema educacional e sistema de pesquisa científico, sistema financeiro, leis de patente e direitos autorais, entre outros – figuras como Bill Gates jamais alcançariam êxito.

Se o empreendedorismo eficaz um dia foi uma coisa puramente individual, ele já deixou de sê-lo pelo menos durante o último século. A capacidade coletiva de construir e administrar organizações e instituições eficazes é hoje muito mais importante do que os impulsos ou até mesmo dos talentos dos membros individuais de uma nação na determinação da sua prosperidade. A não ser que rejeitemos o mito dos empresários heroicos individuais e os ajudemos a construir instituições e organizações de empreendedorismo coletivo, nunca veremos os países pobres sair da pobreza de uma forma sustentável. (CHANG, 2013, p.230-231).

No entanto, o questionamento mais crítico à inclusão de homens e mulheres em cadeias de valor por tais vias dispersas, que não o emprego formal ou inclusão produtiva, se dá devido a sua intrínseca relação com a precarização das relações de trabalho. O Sistema de Vendas Direta, como é chamada legalmente a atividade de distribuição comercial na qual o inexistente vínculo empregatício entre revendedor e a empresa, fora, tradicionalmente, o principal canal de vendas de grandes empresas de cosméticos, como Natura e Avon, e tem se expandido fortemente entre

multinacionais do segmento bens de consumo nos últimos anos, como Danone¹²¹, Nestlé¹²² e Unilever¹²³, como visto. Segundo Ludmila Abílio (2014), autora do livro “Sem Maquiagem: trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos¹²⁴”, esta modalidade coloca os revendedores, na maioria mulheres, na mesma condição de informalidade que vendedores ambulantes, à medida que é marcada pela ausência de formas definidas e de regulação pública. Além disso, a empresa acaba transferindo parte dos custos de divulgação e promoção, bem como os riscos de inadimplência e estoque, aos consultores. Custos e riscos, estes, com os quais os consultores devem lidar a partir de seu suposto “espírito empreendedor” (ABÍLIO, 2014).

No exemplo da Natura, cujo estudo de caso foi mapeado pelo PNUD como boa prática de negócio inclusivo, a empresa distribui seus produtos atualmente em sete países da América Latina através de uma rede de 1.5 milhões¹²⁵ de revendedores, a maioria mulheres. A relação da empresa com estas revendedoras se dá sem vínculo empregatício, sob a alegação de que a venda dos cosméticos funciona apenas como um complemento à renda destas pessoas e de que se trata de uma relação de natureza comercial e não exclusiva, proporcionando às revendedoras a autonomia de trabalhar quanto e quando quiserem.

Desta forma, a despeito dos inquestionáveis benefícios gerados pelo incremento à renda com a venda de cosméticos, a inclusão econômica promovida de fato pelo negócio tem validade apenas enquanto a revendedora estiver apta ao trabalho, sendo a ela negado o direito de adoecer, de envelhecer e de gozar de férias remuneradas, caso deseje se manter “incluída”. Sob a prerrogativa da flexibilidade do trabalho – remontando a ideia boltanskiana de cidade por projetos – a empresa abstém-se da responsabilidade legal de oferecer-lhes qualquer tipo de direitos trabalhistas.

¹²¹ A Danone possui dois projetos de distribuição inclusiva na América Latina, o projeto Kiteiras, no Brasil, e Semillas, no México. No Brasil, a empresa opera o modelo com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento e as ONGs Visão Mundial e Aliança Empreendedora. Mais informações disponíveis em: <http://ecosysteme.danone.com/project/kiteiras/> e <http://exame.abril.com.br/revista-exame/como-a-danone-levou-seus-iogurtes-da-gondola-para-as-ruas/>. Acesso em 10 de fevereiro de 2017.

¹²² A Nestlé implementa o programa de distribuição inclusiva “Plan Barrio” na República Dominicana. Mais informações disponíveis em: <https://observatorioscala.uniandes.edu.co/images/CASO-PLAN-BARRIO-NESTLE.PDF>. Acesso em 10 de fevereiro de 2017.

¹²³ A Unilever possui hoje uma cadeia de 1.5 milhões de micro vendedores. A empresa também é parceira da iniciativa “Chapiki”, que coordena redes de distribuição inclusiva no Peru e Haiti, com o apoio da Clinton Foundation e da Clinton Giustra Enterprise Partnership. Mais informações: <https://www.clintonfoundation.org/our-work/clinton-giustra-enterprise-partnership/programs/distribution-enterprise> e <https://www.unilever.com/sustainable-living/enhancing-livelihoods/inclusive-business/>. Acesso em 10 de fevereiro de 2017.

¹²⁴ Neste trabalho, Ludmila Abílio trata das relações de precariedade, flexibilização e da exploração oculta nas relações de trabalho das revendedoras de produtos Natura. A autora ainda aborda as contradições da afirmação da atividade de revenda como trabalho e seu papel no processo de acumulação capitalista.

¹²⁵ Mais informações: <http://www.natura.com.br/a-natura/sobre-a-natura>. Acesso em: 5 de maio de 2017.

A problematização de casos como este não visa desmerecer os impactos positivos imediatos desencadeados por modelos de negócio do gênero. Há relatos¹²⁶ extremamente animadores sobre a melhoria de condições de vida e geração de renda entre distribuidoras de iogurtes e cosméticos em todo o país. A Natura, por exemplo, tem uma atuação notavelmente diferenciada em relação as comunidades onde e com quem faz negócio, pioneira no pagamento pelo uso do patrimônio genético e dos conhecimentos tradicionais às comunidades envolvidas¹²⁷. O questionamento que se busca provocar, na verdade, é em que medida se justifica o engajamento e o alto investimento de organizações de desenvolvimento nestes modelos, cuja capacidade de mudança estrutural se mostra, muitas vezes, atomizada e paliativa. Como coloca Abílio (2014), “a exploração do trabalho não está mais em discussão; o que importa é estar trabalhando”.

Observamos, através da exaltação ao empreendedorismo individual e ao incremento variável e pontual na renda presente nos modelos observados, que a lógica da urgência vem se sobrepondo ao combate das fontes causadoras da pobreza, uma vez que as ideias de alívio dos sintomas mais críticos da pobreza no curto prazo parecem ter ganhado mais atenção do que a própria ideia de desenvolvimento estrutural. Os casos sugerem, de modo geral, que há um reducionismo das abordagens de desenvolvimento quando estas agendas se consolidam na forma de estratégias empresariais.

2.3 A inclusão via consumo e acesso a bens e serviços

Dos 107 casos mapeados, 76% dos casos têm incorporado populações de baixa renda em suas cadeias de valor como consumidores, ou seja, empresas que, potencialmente motivadas pelas projeções acerca do potencial de mercado dos consumidores na base da pirâmide e pelas premissas elencadas acima – penalidades e armadilhas da pobreza –, ofertam produtos e serviços desenvolvidos ou adaptados às realidades desta população com estratégias de precificação ajustadas ao poder de compra destas populações, tendo em vista solucionar (ou remediar) algum desafio vivenciado especificamente por estes consumidores.

¹²⁶ Estes relatos podem ser encontrados sobretudo na forma de vídeos. Selecionamos alguns exemplos, que podem ser acessados nos links: <https://www.youtube.com/watch?v=-B2LqEhtH74> Acesso em 11 de maio de 2017. <https://www.youtube.com/watch?v=HSdzeMsAMH4> Acesso em 11 de maio de 2017. <https://www.youtube.com/watch?v=WXw0qx1G-G4> Acesso em 12 de maio de 2017. <https://www.youtube.com/watch?v=2BEg9l3gebE> Acesso em 12 de maio de 2017.

¹²⁷ Mais informações disponíveis em: < <http://ne.dedalus.com.br/rede-ekos/reparticao-de-beneficios-biodiversidade-e-conhecimento-tem-valor/>>. Acesso em 26 de abril de 2017.

Em relação aos segmentos de mercado, 35% dos negócios voltados para a inclusão via consumo atuam na oferta de serviços financeiros customizados à população de baixa renda, como microcrédito, micro seguros, crédito educacional e habitacional, empréstimos produtivos; 24% produtos e serviços relacionados à tecnologia da comunicação e informação, como aplicativos sobre mercado de commodities para pequenos agricultores, serviços de transferências financeiras via telefonia móvel, plataforma digitais e aplicativos educativos sobre inclusão financeira e inadimplência e pacotes de internet acessíveis; 21% serviços de saúde, como hospitais e clínicas locais de atendimentos otimizados, tecnologia para atendimento e diagnóstico remoto, mini farmácias em pontos de vendas informais, alimentos fortificados com micronutrientes, e medicamentos genéricos; 14% serviços relacionados à educação formal, como escolas e universidades de baixo custo, franquias de programas pedagógicos e aplicativos de aprendizagem; e 8% serviços de água e saneamento, abastecimento privado de água potável, saches para purificação instantânea de água e sanitários pagos; e 6% serviços de luz, como iluminadores portáteis à luz solar.

Embora muitos destes segmentos sejam considerados serviços básicos em boa parte dos países, como saúde, educação e saneamento, apenas 25% de todos os casos mapeados fazem alguma interface com o poder público. O restante se apresenta, em grande medida, ou como único serviço disponível, na ausência do serviço público, ou como alternativa concorrente ao serviço existente. A amostra traz alguns casos, contudo, nos quais a interação empresa-serviço público se dá de maneira complementar e simbiótica, a partir do encadeamento de soluções e inovações no provisionamento de serviços básicos da rede pública. É o caso da empresa brasileira “Saútil¹²⁸”, que desenvolveu um buscador para ajudar a população a encontrar de forma simples, rápida e organizada os recursos de saúde oferecidos pela rede pública de saúde (SUS). Em parceria a governos municipais, a empresa acessa as informações sobre a disponibilidade e locais de atendimentos, exames, medicamentos gratuitos e disponibiliza as informações via plataforma digital, aplicativos para celular e totens instaladas em áreas públicas. A solução contribui para redução das filas, diminuição do tempo de espera e custo de trajetos e viagens desnecessárias para a população.

A despeito de seus benefícios, a abordagem de inclusão via consumo, bem como os argumentos que a sustentam, foi duramente criticada por diversos economistas, com destaque para Annel

¹²⁸ Mais informações acerca deste modelo de negócio podem ser encontradas entre os estudos de caso anexos ao relatório Mercados inclusivos no Brasil (PNUD, 2015), disponível em: [http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/142/Mercados-inclusivos-no-Brasil-desafios-e-oportunidades-do-ecossistema-de-negocios-\(PNUD--2015\)](http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/142/Mercados-inclusivos-no-Brasil-desafios-e-oportunidades-do-ecossistema-de-negocios-(PNUD--2015)); bem como no site da empresa, disponível em: <http://www.sautil.com.br/>. Acesso em 10 de março de 2017.

Karnani, no artigo “*The Mirage of Marketing to the Bottom of the Pyramid*” (2007). No artigo, Karnani busca desconstruir as superestimadas cifras apresentadas por Prahalad, afirmando que o mercado da base da pirâmide é, na realidade, bem menor e menos lucrativo do que se espera, sobretudo para as grandes empresas que dependem de economias de escala para suceder. O autor argumenta que as condições para uma economia de escala dificilmente seriam encontradas nos mercados da base, dada sua grande dispersão geográfica e heterogeneidade cultural.

Karnani afirma que, ao contrário do que se acredita, a entrada de grandes empresas nos mercados da base pode causar danos e agravar ainda mais a vulnerabilidade destas populações. O autor alega que a ampliação do leque de escolhas do indivíduo de baixa renda não implica necessariamente na melhora de sua situação de pobreza, muito embora possa eventualmente vir a aumentar seu bem-estar imediato. Mantida sua renda nominal constante, a única maneira de um indivíduo pobre consumir novos bens e serviços seria em detrimento de outros já existentes em sua cesta. Considerando que esta, em grande parte, já é consumida por alimentação e moradia, se este consumidor não for bem informado, é possível que desloque recurso de investimentos de alta prioridade – como educação e sua já pequena capacidade de poupança – para bens supérfluos e, conseqüentemente, tenha uma queda em seu bem-estar no longo prazo.

Karnani pontua ainda que, independente da renda, os indivíduos em geral raramente possuem total alto controle sobre suas escolhas de consumo, optando, muitas vezes por bens supérfluos, em detrimento de investimentos de longo prazo. As diferenças entre ricos e pobres neste sentido se dá, entretanto, em decorrência das defasagens educacionais, culturais e de acesso à informação vivenciadas em maior grau pela população de baixa renda, que podem influenciar a tomada de decisões de consumo equivocadas. Além disso, as conseqüências de um consumo equivocado são, naturalmente, muito mais severas para os pobres do que para os ricos.

Por outro lado, é inegável que a ampliação do acesso a bens e serviços podem trazer importantes melhorias práticas ao bem-estar e à produtividade dos pequenos negócios empreendidos pela população de baixa renda, como é o caso da oferta de serviços de transferência financeira via telefonia móvel de maneira acessível. Um caso emblemático neste sentido é o M-PESA¹²⁹, um mecanismo simples e seguro de transferências e pagamentos financeiros via SMS provido pela multinacional britânica Vodafone. O serviço foi inicialmente oferecido em 2007 no Quênia, onde, na época, 70% da população não tinha acesso a serviços bancários. Atualmente, em

¹²⁹ Mais informações sobre o M-Pesa e outros modelos de negócios inclusivos análogos estão disponíveis em: <http://www.businesscalltoaction.org/thought-leadership?page=6>. Acesso em 10 de abril de 2017.

parceria a operadora local Safaricom, cerca de 18.5 milhões de pessoas utilizam o serviço, o equivalente a 42% da população queniana.

De todo modo, a inclusão via consumo, traz consigo mais algumas lacunas e pontos de atenção. O próprio conceito de “impacto social”, por exemplo, é algo subjetivo e difuso, já que está relacionado à parâmetros conjunturais e culturais. Além disso, salvo nos poucos casos nos quais uma profunda avaliação de impacto é performada, a dedução de impacto comunicada pelas empresas costuma ser baseada em suposições de cima para baixo, sem embasamento em evidências robustas e métricas consensuais.

Outro importante ponto de atenção a ser analisado em relação a determinadas práticas de descentralização de grandes cadeias se refere aos possíveis riscos colocados por estas sob os sistemas produtivos e os costumes locais. A competitividade agressiva das “empresas âncoras” pode ameaçar ou inibir os pequenos empreendimentos locais, cujo papel desempenhado nas comunidades é orgânico, ultrapassando, muitas vezes, o fornecimento de bens e serviços. As relações econômicas na base da pirâmide são compostas por redes delicadas de produção e comercialização que, embora tenham forte enraizamento cultural e estejam fundadas em uma ampla relação de reciprocidade entre seus entes (CORAGGIO, 2012), podem se fragilizar frente às arrojadas e, por vezes, predatórias estratégias de mercado das grandes cadeias nacionais e globais, ainda que se apresentem sob a bandeira da inclusão.

A introdução de produtos que remetem a modos de vida distintos, muitas vezes urbanos e ocidentalizados, abre espaço para um importante e polêmico debate acerca do direito ao gozo dos avanços tecnológicos versus a preservação de tradições culturais em comunidades tradicionais. Embora a presente pesquisa não tenha pretensões de se aprofundar neste debate, a epidemia de hiperglicemia, diabetes e adição à açúcar detectada em comunidades indígenas mexicanas atrelada ao consumo excessivo de Coca-Cola, uma das empresas analisadas entre os estudos de casos, ilustra perfeitamente este dilema. Segundo a OMS, o México é o país com o maior consumo per capita de refrigerante no mundo, alcançando cerca de 163 litros ao ano, embora, paradoxalmente, possua comunidades nas quais o abastecimento de água potável é precário. Segundo pesquisas da Universidade TEC de Monterrey, a epidemia foi desencadeada pelo alto consumo de bebidas açucaradas e comida processada¹³⁰.

A adoção de padrões de consumo ditos “ocidentais” nos leva a um terceiro eixo de criticismo: a questão ambiental, mais especificamente a utilização desenfreada de recursos naturais para a

¹³⁰ Mais informações sobre o caso estão disponíveis em: http://internacional.elpais.com/internacional/2016/10/05/mexico/1475622999_083399.html. Acesso 19 de março de 2017.

manutenção do padrão de consumo ocidental e o descarte excessivo. A obsolescência planejada, quando os fabricantes programam o tempo de vida útil de seus produtos para que durem menos ou se tornem obsoletos brevemente, por exemplo, é uma estratégia intrínseca às cadeias de valor de bens de consumo duráveis para estimular e manter os padrões globais de consumo atuais, o que, por conseguinte, aumenta a produção e acumulação de resíduos.

Deste modo, o paradigma dos mercados inclusivos, no que tange à esta modalidade de inclusão via distribuição e consumo, não têm desenvolvido reflexões mais profundas em relação aos seus impactos em termos ambientais, socioculturais e de saúde pública, refletindo o desafio generalizado de se pensar o desenvolvimento de forma multidimensional.

A crescente naturalização da mercantilização de serviços essenciais é um terceiro ponto de atenção. Apesar das falhas e da morosidade frequentemente atribuídas ao poder público, o Estado continua sendo a única instância capaz de garantir a universalização de serviços básicos de maneira desatrelada ao imperativo do lucro, muito embora as flutuações econômicas também impactem suas capacidades de provisão. Diferentemente, as soluções do setor privado para a população de menor renda apenas serão disponibilizadas – como o próprio conceito de negócios inclusivos propõe – se, e somente se, forem “comercialmente viáveis”. Portanto, confiar a provisão final de serviços relacionados às necessidades básicas da população ao setor privado pode ser um caminho arriscado, pois, além de inibir o desenvolvimento dos serviços públicos no longo prazo, condiciona o desenvolvimento e o bem-estar das populações mais vulneráveis às condicionalidades, instabilidades e sazonalidades do mercado.

Quando observamos este cenário sob o ponto de vista das flexibilidades do mundo conexcionista contemporâneo, a inconstância atribuída ao setor privado ganha proporções ainda maiores, à medida que a lógica atual de gestão e de investimento atendem, cada vez mais, a uma perspectiva de curto prazo e de mobilidade, que pode comprometer a durabilidade das iniciativas de negócios inclusivos e, conseqüentemente, o processo de maturação necessário para consolidar a simbiose virtuosa exigida pelo processo de desenvolvimento.

2.3.1 O caso particular da inclusão via acesso a crédito

Em meio à estratégia de inclusão via consumo, cabe um destaque particular à inclusão via acesso à serviços financeiros, sobretudo, o microcrédito. Na amostra analisada, os fornecedores de microcrédito correspondem a 32% de todos os negócios inclusivos relacionados à serviços financeiros, abarcando desde grandes bancos comerciais, como Santander, Itaú Unibanco e Barclays, até organizações de menor porte, como a Juhudi Kilimo e BRAC.

A alta incidência de modelos de microfinanças – termo mais amplo, referente à provisão de microcrédito e outros serviços, como poupança e seguros, à população de menor renda à taxas de juros mínimas – é fruto da premissa de que há uma excepcional energia empreendedora em meio à população de baixa renda e da crença de que, uma vez fortalecidos os pequenos empreendimentos destas pessoas, a economia geral do país seria impulsionada como um todo, traduzindo-se em desenvolvimento (CHANG, 2013). Esta ideia foi respaldada pelo argumento, muito bem disseminado pelo Professor Muhammad Yunus (2006), de que estas pessoas pobres não prosperam pois não conseguem obter dinheiro para concretizar suas visões, seja pela discriminação que sofrem pelos bancos convencionais, seja pelas altas taxas de juros cobradas pelos agiotas locais.

A amplitude e popularidade desta abordagem de desenvolvimento foi tamanha, que as Nações Unidas chegou a nomear o ano de 2005 como Ano Internacional do Microcrédito. No entanto, apesar dos benefícios frequentemente relatados em relação à autoestima, empoderamento feminino e suprimento de necessidades básicas e emergenciais da população de baixa renda, e a despeito da exitosa engenhosidade dos modelos financeiros e escaláveis das instituições e sistemas de microcrédito¹³¹, existem poucas dados concretos de que o microcrédito, de fato, contribui para que as pessoas superem a pobreza (BATERMAN, 2010; BANERJEE & DUFLO, 2011; CHANG, 2013)

Banerjee e Duflo (2011) sustentam que muito embora o movimento do microcrédito tenha mostrado que é possível fazer empréstimos à população de baixa renda e contribua para a diminuição de suas vulnerabilidades e necessidades mais urgentes, ele está longe de ser um mecanismo propulsor de ascensão social, pois não impacta, necessariamente, a renda de seus usuários de maneira sistêmica. Entre uma série de fatores, os autores destacam que uma grande parte dos beneficiários do serviço não tem ambições ou habilidades de empreender, contradizendo uma das premissas básicas do microcrédito. Os autores apontam também a ausência de evidências empíricas sobre o impacto positivo de longo prazo na vida dos beneficiários e alegam que grande parte do discurso otimista que se é veiculado mundo a fora se baseia muito mais em histórias emocionantes sobre casos excepcionais (“*anecdotal data*”), do que em dados estatísticos de fato.

Sobre a explosão do microcrédito, Nancy Fraser (2009) vai mais além na crítica. A autora define microcrédito como uma síntese inovadora de autoajuda individual, formação de redes comunitárias e mecanismos de mercado, sob a supervisão de ONGs; e alega que este se

¹³¹ Para mais informações sobre relatos positivos sobre os efeitos do microcrédito em comunidades de baixa renda, ler YUNUS, M. (2007) “*Creating a world without poverty*”.

desenvolveu exatamente quando os Estados abandonaram os esforços macroestruturais para combater a pobreza, esforços que os empréstimos em pequena escala não podem jamais substituir.

Sobre as falhas desta abordagem, Chang e Bateman (2012) acrescentam que as microfinanças são uma política de desenvolvimento muito limitada, colocando-se, muitas vezes, como uma barreira institucional e política para a redução da pobreza e para o desenvolvimento sustentável. Segundo o autor, isto ocorre primeiramente pois o modelo ignora o papel crucial das economias de escala para o desenvolvimento de longo prazo, ao encorajar a proliferação de milhares de micro negócios de baixa produtividade que, por operar abaixo da escala de eficiência mínima, são incapazes de fundamentar um sistema econômico suficientemente produtivo para alcançar um desenvolvimento estrutural de longo prazo. Chang chega a argumentar que o microcrédito, quando operado em grande escala por bancos comerciais, contribui para uma desindustrialização e uma infantilização da economia local, pois, à medida que o setor financeiro direciona recursos escassos a empresas de natureza ineficiente e improdutiva, a habilidade dos países em desenvolvimento de promover avanços industriais é reduzida.

O autor também pontua a maneira pela qual abordagens como o microcrédito colocam em risco a solidariedade comunitária e a ação coletiva, ao transformar atividades de desenvolvimento comunitário e redução da pobreza em operações comerciais. Por fim, Chang afirma que as microfinanças tem se comportado como uma “válvula de contenção” social do neoliberalismo, uma vez que, em vista às estratégias para flexibilizar os sistemas de bem-estar e de emprego formal, inovações sociais como esta trazem a esperança de que é possível alcançar prosperidade e bem-estar de maneiras alternativas e alinhadas à lógica neoliberal. Segundo Chang e Bateman (2012):

O imenso apelo às microfinanças é essencialmente baseado na suposição generalizada de que simplesmente "alcançar os pobres" com um pequeno microcrédito estabeleceria automaticamente uma trajetória de desenvolvimento econômico e social sustentável, uma trajetória animada pelos próprios pobres atuando como microempresários em pequenas atividades geradoras de renda. No entanto, nós rejeitamos essa visão. Argumentamos que, embora o modelo de microfinanças possa gerar alguns resultados positivos no curto prazo para alguns indivíduos sortudos, esses resultados positivos são muito limitados em número e, de qualquer forma, são inundados por desvantagens muito mais amplas e custos de oportunidade a nível comunitário e nacional. [...] nós sugerimos que o apoio contínuo às microfinanças em meio às políticas de desenvolvimento internacional não pode ser desvinculado de sua função de contribuir para o mandato da agenda neoliberal/globalização. (P.13)
[...]

Portanto, as microfinanças são apoiadas com tamanha força e sem criticismo porque está de acordo com o modelo econômico e social prioritário da comunidade de desenvolvimento internacional, estando baseado na autoajuda e no empreendedorismo individual. (CHANG & BATERMAN, 2012, p. 30).

Há ainda um importante questionamento sobre a capacidade destes empreendimentos de microfinanças operarem, e manterem suas taxas de juros baixas, sem subsídios do Estado. Segundo Chang (2013), as experiências das instituições microfinanceiras até então, incluindo o Grameen Bank, têm mostrado que sem subsídios dos governos ou de doadores internacionais, estas precisam cobrar, e vêm cobrando, taxas quase iguais às dos agiotas.

Os questionamentos apontados nos oferecem argumentos para uma associação mais visível entre os modelos acima descritos e a ideia de deslocamento boltanskiano e chiapeliano, pois lançam luz sob as continuidades intrínsecas de tais “inovações” em relação ao paradigma neoliberal. Em outras palavras, deslocam-se os modelos de negócio, ressignificam-se suas justificações perante a sociedade, mas mantêm-se introjetado os valores mais intrínsecos do paradigma neoliberal, como o individualismo e a flexibilidade. Mais do que isso, ao observamos a emergência destas abordagens atomizadas como a febre do microcrédito e sua inerente exaltação ao empreendedorismo individual, nos deparamos com mais uma evidência de que a crítica social, que se reformulou na virada do século, tem sido assimilada pelo terceiro espírito do capitalismo de forma a enfraquecer as suas premissas coletivistas.

Notamos, contudo, que o próprio conjunto de problematizações apresentadas pelos autores Adhijit V. Banerjee e Esther Duflo (2011), Nancy Fraser (2009), Karnani (2007) e Chang (2013) e Batteredman (2010) ensaiam, per se, a construção de um novo conjunto de questionamentos às provas de justificação ensejadas por estes novos domínios de mercado, ainda pouco regulamentados, para o qual os negócios têm se deslocado. Isto pois, ainda que embrionárias e desarticuladas, as questões colocadas por tais autores questionam diretamente sistema de rateio do lucro e dos riscos decorrentes de tais modelos de organização ditos inclusivos.

3. A abordagem de negócios inclusivos frente às desigualdades crescentes

A sessão anterior teve como objetivo reconhecer o valor de abordagens empresariais inclusivas, que, segundo análises das Nações Unidas e Banco Mundial, têm proporcionado benefícios imediatos a indivíduos de baixa renda, sobretudo em termos de incremento de renda, qualificação profissional e acesso a bens e serviços. Ao mesmo tempo, buscou-se problematizar, em cada uma de suas tipologias, as limitações destes modelos.

Com base em críticas que vêm se formando na literatura econômica e sociológica recente, indagamo-nos em que medida tais iniciativas, postas da maneira como estão – ou seja,

pulverizadas, atomizadas, ancoradas no voluntarismo do setor privado e distantes de articulações institucionais coletivas – podem contribuir para um processo de desenvolvimento mais amplo, de longo prazo, e fazer frente às desigualdades crescentes do sistema econômico. Ao contrapormos a abordagem de negócios inclusivos frente as distorções distributivas do sistema neoliberal de modo geral, percebemos as limitações destes modelos são ainda maiores. Os condicionantes da atual crise de desigualdade global, descrita no capítulo anterior, vem se sofisticando, cada vez mais, em um sistema complexo de influência política, financeirização da economia e paraísos fiscais. O setor financeiro tem crescido aceleradamente em decorrência da desregulamentação da economia, desencadeada a partir da década de 1980 pelas políticas neoliberais. Atualmente, o setor representa 15% do PIB Global¹³² e abrange um conjunto complexo de instrumentos e produtos financeiros focados na geração de valor de maneira descasada da economia real, na forma de transações, especulações e preços de ativos que não têm, necessariamente, relação com a agregação de valor, produção ou produtividade.

Este descolamento entre sistema financeiro global e economia real vem agravando o crescente descompasso entre o retorno sobre capital e o retorno sobre o trabalho, acirrando ainda mais a concentração de renda e as distorções do sistema econômico e político global (PIKETTY, 2015). Há, como mencionado no capítulo anterior, uma tendência global de diminuição da parcela da renda nacional destinada aos salários e um aumento constante da renda do capital – juros, dividendos ou lucros retidos –, que crescem a taxas muito mais aceleradas que a do crescimento das economias. Dado aumento da rentabilidade do capital nas aplicações financeiras em relação às aplicações na indústria e na produção de modo geral, esta dinâmica tende a deslocar o investimento para o setor financeiro, o que obstrui ainda mais as possibilidades de crescimento econômico e desenvolvimento. Desta forma, a expansão do setor financeiro ocorre em detrimento de outros setores, que são empurrados para fora do mercado, à medida que passam a sofrer de carência de investimentos produtivos, gerando assim desemprego, queda na renda e agravamento dos índices de pobreza e desigualdade.

Arelada a esta mecânica excludente, está a questão da evasão fiscal e dos paraísos fiscais, cujos dados são cada vez mais alarmantes. Aproximadamente um terço da riqueza dos africanos ricos – cerca de 500 bilhões de dólares – encontram-se atualmente em paraísos fiscais, custando em média 14 bilhões de dólares por ano em receitas fiscais perdidas para os países do continente

¹³² Dados do FMI, da OCDE e do Banco Mundial, resumidos em S. Ross, 'What Percentage of the Global Economy Is Comprised of the Financial Services Sector?', Investopedia. Disponível em: <http://www.investopedia.com/ask/answers/030515/what-percentage-global-economy-comprised-financialservices-sector.asp> Acesso em 3 de março de 2017.

africano, de acordo com uma pesquisa da Oxfam (2016). Em termos globais, segundo Zucman (2014), cerca de 7,6 trilhões de dólares acumulados em riquezas individuais – equivalentes a mais que o produto interno bruto combinado do Reino Unido e da Alemanha – são mantidos em *offshore* atualmente.

A arquitetura deste sistema financeiro global conta com uma poderosa indústria de gestores de riquezas concentradas, mantida por grupos extremamente bem remunerados de profissionais dos setores financeiro, jurídico e contábil. Soma-se a isto a atuação, pouco transparente, do setor privado para influenciar os processos de tomada de decisão dos governos nacionais, sobretudo no que diz respeito a políticas regulatórias, subsídios governamentais e isenções fiscais. Estas práticas, lícitas ou não, tendem a obstruir os canais de deliberação democrática, na forma de lobbies, financiamento privados de campanha, propinas e as chamadas “portas giratórias¹³³” entre grandes empresas e governo.

Agravando ainda mais este cenário crítico, está a tendência global de redução de impostos sobre renda, em decorrência da alta volatilidade transfronteiriça do capital e da pressão lobística de setores privados, ocasionando uma disputa global pelas menores tributações, uma espécie de “corrida para baixo” (OXFAM, 2016). Tanto a crescente evasão fiscal quanto a redução tributária generalizada impactam fortemente os orçamentos públicos, enfraquecendo as capacidades dos governos em prover serviços públicos essenciais e aumentando, cada vez mais, a dependência sob tributos indiretos regressivos – que recaem desproporcionalmente sobre os mais pobres, agravando as desigualdades.

Portanto, ao mesmo tempo que ocupa uma posição essencial na geração de empregos, inovação e riqueza, o setor privado é um ator chave na manutenção da dinâmica excludente do sistema político e econômico neoliberal, sobretudo, devido à enorme mobilidade que o capital alcançou nas últimas décadas. Um relatório publicado pela Oxfam, em abril de 2016, denuncia a maneira pela qual 50 das maiores empresas estadunidenses vem utilizando paraísos fiscais offshore e outros métodos agressivos e secretos para reduzir drasticamente suas taxas de imposto corporativo nos Estados Unidos e nos países em desenvolvimento onde atuam. O estudo estima que juntas, estas empresas tenham mais de 1 trilhão de dólares em paraísos fiscais – uma cifra equivalente ao PIB de países como Espanha, México e Austrália – através de 1.600 subsidiárias. Isso representaria um custo de aproximadamente 240 bilhões de dólares anualmente para o governo norte americano em termos de evasão fiscal.

¹³³ O termo “portas giratórias” diz respeito a práticas que permitem que profissionais do governo, órgãos multilaterais, agências reguladoras e ex políticos assumam responsabilidades dentro de empresas – e vice-versa – tornando-se lobistas, no intuito de garantir alguma vantagem (SLOB & WEYZIG, 2008; OXFAM, 2016).

Contraditoriamente, algumas destas multinacionais – como Procter and Gamble, Coca-Cola e Pepsico – estão entre as empresas implementadoras de negócios inclusivos listadas pelo PNUD. Seus modelos de negócios inclusivos tratam, respectivamente, da venda de sachês purificadores de água instantâneos à população de baixa renda, fomento ao empreendedorismo em micro centros de distribuição de bebidas em países africanos e apoio aos pequenos fornecedores de grão de bico etíopes para a modernização de suas produções. Juntas, no entanto, estas três empresas possuem 116.100 milhões de dólares offshore e 182 subsidiárias em paraísos fiscais. A mesma contradição é encontrada na questão das influências em decisões governamentais. Segundo o mesmo relatório, estas três empresas, gastaram cerca de 116 milhões de dólares em atividades de lobby, somente nos Estados Unidos da América, entre 2008 e 2014. A pesquisa estima que, para cada 1 dólar investido em lobby, as empresas pesquisadas receberam cerca de 130 dólares em isenções fiscais e mais de 4 mil em empréstimos federais, garantias de empréstimos e resgates (OXFAM, 2016). Além disso, há um grande descompasso entre, de um lado, as estratégias de responsabilidade social e os códigos de conduta éticos reportados pelas empresas e, do outro lado, suas respectivas práticas lobistas, cujas informações raramente são divulgadas de maneira transparente, mesmo em jurisdições onde o lobby é legalizado (SLOB & WEYZIG, 2008).

Cabe aqui, pois, observarmos as grandes empresas como organismos ambivalentes, cujas práticas, embora sempre balizadas pela máxima viabilidade financeira, se dão, muitas vezes, de forma contraditória e descoordenada, a depender da orientação de suas subdivisões. Duarte (2013) associa esta dicotomia no âmbito do setor privado à metáfora da mão esquerda e da mão direita do Estado desenvolvida por Bourdieu, com vistas a romper com a noção monolítica que vige sobre este. Segundo Duarte, assim como o Estado abarca órgãos encarregados da manutenção da ordem econômica – a mão direita do Estado – e órgãos encarregados do sustento dos despossuídos e da produção de bens públicos – a mão esquerda do Estado –, as práticas de grandes empresas, nos últimos anos, podem ser analisadas por uma lógica análoga. Na figura da mão direita, os lobistas, os departamentos de finanças e engenheiros de produção, encarregados de garantir a maior lucratividade, vantagens e eficiência na alocação dos recursos; do outro lado, na figura da mão esquerda, os setores de responsabilidade social corporativa, sustentabilidade, relações com a comunidade e, no caso das grandes empresas com modelos negócios inclusivos, os gestores destes projetos. Duarte afirma, no entanto, a despeito da grande visibilidade que a “mão esquerda” das grandes empresas têm ganhado, que estas ainda continuam a depender da mão direita, revelando as contradições inerentes as mesmas.

Assim, faz-se necessário ter em vista que, não obstante os benefícios incrementais ocasionados por tais práticas voltadas para a inclusão dos produtores, distribuidores e consumidores de baixa

renda, o sistema político e econômico do qual estas empresas fazem parte – e ao qual alimentam – tem sido intrinsecamente excludente. Não por acaso, este particular deslocamento do sistema capitalista, junto às suas novas justificativas morais, se depara com novas provas de legitimidade, à medida que as promessas nele contidas não têm se provado de maneira suficiente. Não cabe ao presente estudo dimensionar ou ser taxativo, mas é perfeitamente possível que o volume de indivíduos excluídos diariamente pelas distorções do sistema atual seja abissalmente desproporcional ao volume de indivíduos incluídos de forma paliativa por estas ações.

Feitas estas ponderações, retomamos à questão feita na sessão anterior. Seria o escalonamento e a multiplicação de iniciativas moleculares como estas mapeadas pelo Banco Mundial e PNUD capazes, de fato, de combater à pobreza em sua essência de modo a gerar mudanças estruturais? O imperativo da viabilidade comercial e o voluntarismo que regem estes modelos permitiria, ao fim e ao cabo, a expansão dos direitos de cidadania e o bem-estar social de maneira sistêmica? Além disso, de que maneira as operações destas empresas podem ser chanceladas como inclusivas – ainda que parcialmente, uma vez que os estudos de caso se referem apenas a segmentos de seus negócios – tendo em vista sua conduta excludente em outras searas, conforme visto acima?

Por fim, cabe ressaltar que o envolvimento, em si, do setor privado nos programas de desenvolvimento não é o objeto de questionamento do presente trabalho. A história do desenvolvimento, analisada no primeiro capítulo, prova que uma articulação simbiótica entre os diversos setores da sociedade e, em especial, o setor privado e suas cadeias produtivas, é um elemento indispensável ao processo de desenvolvimento. Entretanto, chama-se a atenção ao fato de que tê-lo como agente protagonista do desenvolvimento envolve o risco inevitável de contagiar programas de desenvolvimento com a perspectiva “curtoprazista” natural das relações de mercado e agravados pelos imperativos do terceiro espírito. A rápida velocidade com a qual o capital e as operações empresariais se movimentam, a urgência por retorno nos investimentos, a pressão da remuneração dos acionistas, a manutenção das ações somente enquanto se mantiverem “comercialmente viáveis”, entre outras características que marcam, de maneira mais incisiva, o momento atual do sistema capitalista, distanciam, inevitavelmente, os negócios inclusivos da lógica das políticas públicas. Mais importante, dissipa-se nesta retórica imediatista a premissa redistributiva do desenvolvimento, na qual a ideia de “ganha-ganha” presente no discurso contemporâneo não se aplica integralmente, já que alguns setores têm que, necessariamente, perder privilégios para que um modelo de desenvolvimento mais equitativo seja alcançado.

3.1 A interface da abordagem de negócios inclusivos em relação ao papel do Estado

Ao contrário das abordagens neoliberais anteriores, que traziam explicitamente suas concepções sobre o papel adjacente do Estado na provisão de desenvolvimento, a literatura de negócios inclusivos admite a importância dos governos em uma série de aspectos do desenvolvimento, posicionando-o como um ator relevante do ecossistema.

[...] as políticas públicas são as principais responsáveis pela inclusão social e nelas residem alguns dos principais desafios para os negócios inclusivos no país. Dessa forma, superar esses desafios é papel da sociedade e o setor público é um ator relevante para impulsionar a inclusão por meio dos mercados. Contudo, a inclusão social, quando vista somente como um dever do Estado tem seu potencial transformador minimizado. (PNUD, 2015, p. 36)

Esta desconstrução da ideia de Estado mínimo e a retomada da ideia de Estado como agente de desenvolvimento na comunidade internacional, sobretudo por parte das IFIs, remontam às experiências exitosas sem precedentes que um conjunto de países asiáticos como Coreia do Sul, Hong Kong, Cingapura e Taiwan (1997) tiveram nas décadas finais do século XX, a partir de uma forte presença estatal. Tendo como base os estudos destes casos, Peter Evans (1997, 2008, 2010) sugere que altos graus de “estatismo” (*stateness*) podem se colocar como vantagem competitiva, sobretudo no que se refere à criação de novos mercados. Tais países, os chamados “trigues asiáticos”, conseguiram mudar sua posição na hierarquia econômica mundial, passando de “subdesenvolvidos” para “desenvolvidos” no curso de duas gerações¹³⁴. Com isto, Evans demonstra a possibilidade de uma conexão positiva entre coordenação estatal e setor privado em um contexto de economia globalizada (EVANS, 1997).

Soma-se a essas evidências, a reafirmação do papel do Estado no desenvolvimento tecnológico e na promoção da inovação, impulsionado pelos trabalhos de Mariana Mazzucato (2014). Ao explorar a ligação direta entre Estado, tecnologia, inovação e empreendedorismo, a autora demonstra que os países que costumam ser apontados como os mais representativos em termos de defesa do livre mercado, como os Estados Unidos, possuem governos extremamente intervencionistas em termos relacionados à inovação tecnológica e à criação de empresas de base tecnológica. Desta forma, desfazendo a imagem que contrapõe a iniciativa privada como

¹³⁴ Tendo o Estado Desenvolvimentista como pedra angular institucional deste processo de desenvolvimento, que envolvia, segundo suas conclusões, duas facetas particulares: a capacidade burocrática e “capacidade de formar parcerias”, tais países transformaram suas economias em sofisticadas combinações de agricultura e indústria altamente produtivas e, mais recentemente, serviços de alto valor agregado, obtendo um sucesso incontestável, seja ele medido pelo indicador IDH, pelo crescimento, pelo PIB per capita ou pelo avanço na competitividade industrial (EVANS, 2010).

força inovadora versus o Estado como um símbolo da paralisia e ineficiência, a autora enfatiza o papel ativo do Estado na formação da economia do conhecimento, no desenvolvimento de inovações tecnológicas e na criação de mercados. De maneira análoga à ideia de empreendedorismo coletivo sustentada por Chang (2013), Mazzucato destaca as contribuições fundamentais das instituições públicas para a prosperidade dos empreendimentos privados. Como exemplo, a autora discorre sobre os riscos e incertezas assumidos pelo Estado ao financiar pesquisas de base, responsáveis por inovações tecnológicas de expressiva relevância comercial nos segmentos de aviação, espacial, tecnologia da informação, energia nuclear, indústria farmacêutica, entre outras.

A importância do Estado torna-se igualmente nítida quando observado seu papel no mercado global de capitais. Segundo Evans (1999), os agentes financeiros encontram-se em uma situação de “reféns mútuos”, tendo em vista o caos vivenciado, muitas vezes, no sistema financeiro na ausência de políticas fiscais e monetárias. Apesar das punições que os mercados financeiros aplicam recorrentemente aos “estados desviantes”, no longo prazo, seu retorno financeiro depende fortemente da existência de um sistema internacional sob controle de atores estatais responsáveis. Assim, a ausência do Estado, em certo ponto, expõe os agentes capitalistas muito mais aos riscos coletivos, do que expande suas capacidades de retorno individuais (EVANS, 1999).

Até mesmo sob a perspectiva da própria perpetuação do sistema, o papel do Estado coloca-se como essencial e, quase sempre animado pela crítica, cumpre a função de freio à lógica autodestrutiva do capitalismo. Como afirma Boltanski & Chiapello (1990), o capitalismo nunca pôde, e ainda nunca poderá sobreviver sem o apoio do Estado, já que é o poder político que garante o respeito aos direitos de propriedade e aos contratos. Contudo, o discurso neoliberal, em especial a retórica do empreendedorismo característica da cidade por projetos, tende a relegar o Estado a um papel bastante secundário.

Ao mesmo tempo, não se trata de inferir que o setor privado seria dispensável para o desenvolvimento ou mesmo que a sua participação na provisão de serviços básicos não possa ser complementar e simbiótica à provisão pública. Pelo contrário, o setor privado – como mostram as experiências desenvolvimentistas do pós-guerra, elencadas no primeiro capítulo, e o caso dos países do Leste Asiático nas últimas décadas do século XX – possui papel fundamental para o desenvolvimento e sua atuação se mostra extremamente profícua quando alinhada a um projeto estratégico mais amplo de desenvolvimento sob coordenação do Estado.

A narrativa que permeia o neoliberalismo inclusivo, entretanto, traz o Estado de volta ao debate em um papel adjacente. Atribui-se uma grande importância ao seu papel regulador e deixa-se

de lado seu papel de coordenador estratégico do processo de desenvolvimento, suas funções alocativas e distributivas para a redução sistêmica das desigualdades e para a promoção do desenvolvimento de longo prazo e, sobretudo, seu papel único de canalizador da deliberação democrática para a determinação das prioridades socioeconômicas em dado contexto.

Assim, a análise da abordagem de mercados inclusivos se bifurca. Quando a olhamos pela perspectiva de uma estratégia empresarial, ela pode ser extremamente positiva, à medida que incorre na melhoria das práticas empresariais e em uma maior permissividade das mesmas ao escrutínio da sociedade. Contudo, quando a observamos enquanto abordagem de desenvolvimento na pauta da comunidade internacional de desenvolvimento, esse mesmo entusiasmo merece um maior cuidado.

Estratégias empresariais, pautadas no voluntarismo, não podem ser equalizadas ou mesmo confundidas com estratégias de desenvolvimento, uma vez que as primeiras são balizadas – interrompidas, freadas e aceleradas – pela eficiência dos mercados e pelos ganhos no curto prazo, enquanto as segundas devem ser moldadas pelo compromisso com o bem público e com o bem-estar da coletividade no longo prazo, para além das flutuações do mercado. Deste modo, a despeito dos benefícios localizados que as experiências de negócios inclusivos têm apresentado, é importante entendermos em que medida esta nova agenda se relaciona de maneira complementar e simbiótica com atuação dos Estados na universalização de direitos e garantias coletivas, ou, ao contrário, ameaçam seu papel de protagonista na condução do desenvolvimento.

Isto pois, apenas o Estado, ainda que com suas inúmeras falhas¹³⁵, possui os atributos necessários para garantir direitos de cidadania aos indivíduos de maneira universalizada, bem como influenciar a reorganização das estruturas produtivas de modo a alcançar um modelo de desenvolvimento de longo prazo, capaz de erradicar fatores geradores da pobreza. Mais do que isso, somente o Estado é capaz de frear os motores da concentração de renda – como demonstra Piketty (2014), elemento inerente a dinâmica do capitalismo – e, assim, contrabalancear a supremacia do capital perante os outros interesses da sociedade.

Exemplos como o da parceria entre a empresa Saútil e as redes municipais de atendimento do Sistema Único de Saúde, ao possibilitar a incorporação de uma inovação processual voltada

¹³⁵ Entre tais falhas, destacamos as dificuldades dos Estados desenvolvimentista em desenvolver conexões com a sociedade civil, ultrapassando as ligações entre burocracia estatal e elite econômica para o estabelecimento das prioridades dos projetos desenvolvimentistas nacionais (EVANS, 1995). Isto é, alinhar efetividade com a legitimidade, institucionalizando os processos de negociação e deliberação participativa sobre políticas públicas para a geração de um relativo consenso entre os atores sociais centrais quanto à repartição dos frutos e participação no poder (KERSTENETZKY, 2015).

para impactar a qualidade do serviço público, demonstra que é possível o estabelecimento de uma relação mais integrada entre políticas públicas e modelos de negócios inclusivos. Entretanto, a análise dos casos permite verificar uma série de experiências nas quais o serviço privado se sobrepõe ou se coloca como alternativa ao setor público, deslocando o papel dos governos na provisão de serviços essenciais, seja em decorrência de sua ausência, seja em decorrência de sua precariedade.

Dado o contexto de urgência que permeia estas sobreposições, seria de imensa irresponsabilidade a condenação destas iniciativas. A grande maioria delas partem de iniciativas bem-intencionadas e direcionadas a causas nobres, se propondo a solucionar desafios imediatos de sociedades que carecem de recursos básicos para sua sobrevivência. Muitas delas, como mostram os relatórios das organizações estudadas, têm trazido importantes ganhos e concretas contribuições para a melhoria do bem-estar de indivíduos de menor renda. Contudo, a dimensão que estas estratégias empresariais têm ganhado dentro do debate das estratégias de desenvolvimento – e não o contrário – deve ser problematizada, para que não se alimente, ainda mais, a premissa neoliberal que atribui ao Estado um papel secundário nas estratégias de desenvolvimento em relação ao dos mercados.

O debate que se pretendeu levantar, portanto, diz menos respeito à validade e grau de eficácia da abordagem de mercados inclusivos para o desenvolvimento, do que ao espaço que esta agenda voltada para a atuação do setor privado tem ocupado na comunidade do desenvolvimento, em detrimento de outras pautas estruturais de como o setor privado pode agir em complementariedade à ação do poder público, em prol, por exemplo, do aumento da produtividade, da diversificação das pautas econômicas nacionais e retenção do capitalismo financeiro-rentista.

CONCLUSÃO

A presente pesquisa buscou desnaturalizar o discurso da comunidade de desenvolvimento e do setor privado em torno da temática dos mercados e negócios inclusivos, analisando esta nova abordagem de desenvolvimento sob uma perspectiva histórica e sociológica, sem distanciá-la, contudo, de seus condicionantes econômicos e políticos.

À luz das ferramentas de análises elaboradas por Boltanski e Chiapello (1999), observamos as mudanças ideológicas que acompanharam as transformações do capitalismo, da ascensão do capitalismo neoliberal na década de 1980 até suas transformações mais recentes, direcionadas a abordagens mais inclusivas. Dentro desta análise histórica, concentramo-nos na maneira pela qual os embates de forças entre agentes capitalistas, na figura das IFIs e das potências mundiais, e movimentos da crítica, na figura das Nações Unidas e dos movimentos sociais e acadêmicos, balizaram a trajetória das mudanças em questão. Acompanhamos, no plano material, a consolidação dos princípios hegemônicos do Consenso de Washington e o processo político internacional pelo qual tais princípios se fortaleceram; e, no plano simbólico, a formação do terceiro espírito do capitalismo, responsável pela sustentação ideológica e engajamento dos atores diante desta nova dinâmica do sistema de acumulação.

Ao fazê-lo, concluímos que a emergência das inflexões em direção a um capitalismo mais inclusivo, observadas no bojo do sistema neoliberal a partir da virada do milênio, estiveram intrinsecamente relacionada aos movimentos de retração e expansão da crítica anticapitalista nas décadas que o anteviram. Constatado o papel chave da crítica para a manutenção da plasticidade do capitalismo, direcionamos nossa atenção a ela, com foco na ambivalência entre suas formas sociais e estéticas, destacando as tensões e as sobreposições entre estas ao longo do período analisado.

Nesta análise, duas movimentações chave foram observadas. Primeiramente, a pacificação da crítica social, ocorrida aos finais da década de 1970, quando parte de seus anseios foram atendido por meio de concessões salariais e o espaço da crítica começa a ser povoado, majoritariamente, por reivindicações de cunho estético. Assim, reivindicações relacionadas à emancipação, autenticidade e liberdades individuais ganharam espaço entre as pautas da crítica, sobrepondo-se às reivindicações por garantias socioeconômicas coletivas. Foi neste movimento de retração da crítica social e expansão da crítica estética, no qual a centralidade do indivíduo se destacou sobre a ideia de coletividade, que o novo espírito capitalista em formação

– o terceiro espírito – encontrou justificações morais para se consolidar e dar sustento ideológico ao capitalismo neoliberal nascente.

Na sequência, destacamos a retomada da crítica social em meados da década de 1990, quando os resultados negativos das políticas neoliberais provocaram uma convulsão de movimentos sociais globalmente articulados e questionamentos incisivos no meio acadêmico, expondo ao mundo as distorções e as consequências humanas das reformas neoliberais e trazendo à tona novamente a necessidade de se repensar a distribuição dos riscos e benesses do capitalismo. Vemos, neste processo, tanto a crítica estética, quanto a crítica social se fortaleceram, ainda que tenham seguido desarticuladas.

Apoiados na teoria boltanskiana e chiapelliana, observamos, assim, como na virada do segundo para o terceiro espírito, processo pelo qual o sistema capitalista, por intermédio de seu espírito, incorporou elementos morais de esferas exteriores a ele para manter sua legitimidade e poder de engajamento perante aos indivíduos com o intuito de fazer frente as contestações desta crítica reacesa. Neste sentido, em um processo paulatino de concessões e metamorfoses – exemplificadas ao longo dos capítulos 2 e 3 pelos movimentos da Terceira Via, *Comprehensive Development Framework*, Responsabilidade Social Corporativa e Negócios Inclusivos, empreendidos no âmbito das empresas, governos nacionais e organizações multilaterais – um novo formato do capitalismo neoliberal começou a se configurar, apresentando-se como uma versão mais “benevolente” de si mesmo, que aqui chamamos de “neoliberalismo inclusivo”. De maneira análoga ao que Polanyi chamou de “contramovimentos”, a força da crítica rearticulada nos anos 1990 ensejou a reformulação de uma série de práticas capitalistas, aparentemente orientadas a torná-lo menos injusto e mais inclusivo.

Sem levar em conta as reivindicações postas por esta crítica, empresas multinacionais como a Nike, por exemplo, teriam enfrentado sérias dificuldades de prosperar no mercado, após os boicotes e campanhas negativas às quais foram expostas. Sob a mesma crise reputacional, porém de dimensões distintas, estavam também as IFIs. As críticas que surgiram, interna e externamente, ao Banco Mundial e FMI, colocavam sua legitimidade para operar em duras circunstâncias, afetando, inclusive, a adesão dos atores internos dos países em desenvolvimento às suas políticas.

Assim, em uma espécie de exercício de ajuste aos parâmetros de justiça do ethos emergente, as novas justificações do sistema capitalistas neoliberal insurgem na virada do século através da bandeira do “hibridismo” entre inclusão social e mercado, muito bem sintetizado em termos como o “valor compartilhado”, e da ação individual, representada pelo culto ao

empreendedorismo individual e meritocrático. Concluímos, portanto, que a abordagem de negócios inclusivos se posiciona, historicamente, como um microcosmo do mais recente conjunto de respostas do sistema capitalista neoliberal às reivindicações e questionamentos colocados pela sua crítica. O “grande salto para baixo” dado pelo setor privado em direção ao mercado na base da pirâmide econômica (HART, 2006) parece se tratar, portanto, de uma combinação entre a tentativa de resposta à crítica “*voice*” emanada nos anos 1990 – que atacava as injustiças sociais da globalização neoliberal –, e, ao mesmo tempo, de perpetuação de si mesmo, através da descoberta de novos caminhos para o lucro, da superação dos efeitos da saturação dos mercados da classe média e alta, da criação de novos produtos e serviços, ou seja, a resposta à crítica “*exit*”.

Assim, a expansão das operações empresariais para novos nichos de mercado “inexplorados ou mal atendidos” de baixa renda (UNDP, 2008, 2013, 2015, 2016) e a criação de novos serviços e produtos especializados às suas demandas se mostrou, não somente uma forte ferramenta de engajamento de pessoas, como também uma promissora oportunidade de negócio e lucro.

O neoliberalismo inclusivo enquanto paradigma de desenvolvimento

Mergulhamos, então, no universo da abordagem de negócios inclusivos, discorrendo sobre o processo de regulamentação e categorização deste novo campo de atuação dos agentes capitalistas, observando suas tipologias, premissas, êxitos e contradições com o apoio de conteúdos elaborados pelas Nações Unidas e Banco Mundial e um compêndio de 107 estudos de caso de negócios considerados inclusivos por estas instituições.

A apreciação dos casos nos permitiu encontrar neste conjunto de modelos traços relevantes dos valores que compõe o terceiro espírito – tal qual a centralidade do indivíduo, a flexibilidade, a emancipação e a fugacidade dos laços sociais – explícitos nas premissas de empreendedorismo individual, no seu distanciamento das garantias sociais e direitos coletivos. Nesta nova lógica de inclusão socioeconômica característica do atual mundo conexcionista, constatamos, assim como aventavam Boltanski e Chiapello acerca dos valores da cidade por projeto em formação, que aqueles dotados de mobilidade e capacidade para expandir redes – neste caso, cadeias de valor – que incluam os mais fracos e menos móveis conquistam uma chancela positiva na sociedade e, assim, conseguem se respaldar perante à crítica via estes novos dispositivos de justiça. É o caso, como visto, de muitas das empresas mapeadas e chanceladas como “inclusivas” pelos organismos multilaterais em questão.

Ao colocarmos a abordagem de negócios inclusivos em perspectiva histórica, problematizamos também o espaço de destaque que esta agenda, que claramente amplia o protagonismo do setor privado na condução do desenvolvimento, tem ocupado no debate do desenvolvimento internacional. Este espaço de destaque, como se tentou demonstrar, fica claro a partir da convergência de discursos, pesquisas, investimentos e diversos outros esforços de categorização por parte das Nações Unidas e Banco Mundial, que, a despeito de sua ampla divergência ao longo das décadas anteriores, passam a afluir suas agendas na direção de abordagens de inclusão social via mercado a partir da virada do século.

Frente à relevância alcançada globalmente pelo tema, questionamos a aptidão de tais abordagens para promover mudanças estruturais e de longo prazo nos contextos onde são implementadas. Erik Reinert (2016) nos ajuda a contextualizar esta análise, ao sugerir que uma economia paliativa, enfocada predominantemente no alívio das dores da miséria econômica, estaria roubando o espaço da verdadeira economia do desenvolvimento, que, segundo ele, deve endereçar mudanças radicais nas estruturas produtivas dos países pobres¹³⁶. Apoiamo-nos na argumentação de Reinert, sobre o papel chave dos rendimentos crescentes e da diversificação da matriz produtiva para a geração de círculos virtuosos de crescimento¹³⁷, para destacar a indiferença da abordagem de negócios inclusivos às diferenças qualitativas entre as diversas atividades econômicas e às assimetrias da economia global.

No bojo deste novo conjunto de respostas do sistema capitalista, a reivindicação mais ampla da crítica, voltada para a redução das desigualdades e erradicação da pobreza, acabou sendo atendida de maneira superficial, reduzindo-se a operações paliativas direcionadas ao mero “alívio” da pobreza (*poverty relief*). Este distanciamento entre os motores de exclusão intrínsecos ao capitalismo e o real potencial de desenvolvimento e inclusão do setor privado via negócios inclusivos nos leva a inferir que este conjunto de respostas do sistema capitalista à crítica social encadeada nos anos 1990 não foi suficientemente inclusivo para gerar um nível satisfatório de bem comum e, assim, consolidar um consenso em torno da cidade por projetos. Salientamos que este redirecionamento das responsabilidades e capacidades de provisão de desenvolvimento e bem-estar do público para o privado são preocupantes no que diz respeito a submissão das necessidades vitais dos cidadãos aos imperativos de lucro e às inconstâncias do

¹³⁶ Mais detalhes deste debate podem ser encontrados no seu livro “Como os países ricos ficaram ricos e por que os países pobres continuam pobres” (2007).

¹³⁷ Preconizadas ao longo da história pelas teorias de Antônio Serra (1613), Alexander Hamilton (1971) e Friedrich List (1841) (REINERT, 2007).

mercado. Além disso, chamamos a atenção aos riscos de desmantelamento da legitimidade e das capacidades do Estado em proteger o cidadão ordinário, especialmente aqueles mais vulneráveis aos custos da globalização neoliberal.

Sob o ponto de vista estrito da conduta empresarial, esta reformulação de valores e práticas em direção a operações mais responsáveis representa, certamente, um grande avanço em relação à postura muitas vezes abusivas e negligentes das grandes empresas ao longo das décadas passadas, não somente na esfera da social, mas também no campo ambiental. Contudo, como foi posto, estratégias empresariais – pautadas no voluntarismo, eficiência de mercado e pelos compromissos de curto prazo em benefício de segmentos específicos da sociedade – não podem ser confundidas com estratégias de desenvolvimento – que, ao contrário, devem ser balizadas por compromisso com o bem público e com o bem-estar da coletividade no longo prazo, independente das flutuações do mercado – ainda que a primeira gere benefícios pontuais e localizados a grupos outrora desfavorecidos, como têm feito as experiências de negócios inclusivos.

Inferimos, então, que o posicionamento do Banco Mundial e das Nações Unidas em relação ao setor privado nas últimas duas décadas sugere que há um movimento em direção a uma lógica paliativa. Embora os benefícios sociais de se tornar as cadeias de valor mais inclusivas à população de baixa renda sejam incontestáveis, ao estreitarem suas pautas com o setor privado em temas como negócios inclusivos, estes organismos podem estar reduzindo suas abordagens de desenvolvimento de longo prazo e combate às desigualdades estruturais ao mero alívio da pobreza. Ainda que uma análise mais minuciosa dos casos mapeados no capítulo três fosse necessária para que pudéssemos tirar conclusões mais incisivas, as limitadas evidências encontradas em relação à profundidade destes modelos de negócios para a geração desenvolvimento de longo prazo nos permitem, pelo menos, questionar se tais abordagens deveriam ou não ocupar o relevante espaço que têm ocupado na agenda de diálogo com o setor privado de organismos de desenvolvimento internacional, em detrimento de outros temas críticos e estruturais, como combate à evasão fiscal, a financeirização da economia, a transparência em atividades de lobby, financiamento privado de campanhas políticas, investimento produtivo, entre outros.

O debate que se pretendeu levantar, portanto, diz menos respeito à validade e grau de eficácia da abordagem de mercados inclusivos para o desenvolvimento, do que ao espaço que esta agenda voltada para a atuação do setor privado tem ocupado na comunidade do desenvolvimento, em detrimento de outras pautas estruturais de como o setor privado pode agir em complementariedade à ação do poder público.

Faz-se necessário, portanto, questionarmos em que medida esta nova agenda se relaciona de maneira complementar e simbiótica com atuação dos Estados na universalização de direitos e garantias coletivas, ou, ao contrário, ameaça seu papel na coordenação das prioridades de desenvolvimento.

Por fim, a leitura dos fatos narrados à luz da teoria boltanskiana e chiapelliana nos indica que o tom reformista do neoliberalismo inclusivo e suas abordagens híbridas – a Terceira Via, o CDF com seus PRSP e, sobretudo, os negócios inclusivos – não têm sido suficientemente inclusivos de modo a gerar um consenso mínimo entre os indivíduos e agentes capitalistas em torno de um novo regime de justificações. Não pudemos perceber, sobretudo em meio à crise dos anos 2008, uma contenção do poderio excludente do sistema capitalista, no sentido polanyiano, como assistimos na passagem do primeiro espírito capitalista para o segundo – com a ascensão da social democracia – e do segundo para o terceiro – com uma melhora do rateio do lucro entre salário e o capital.

Como afirma Boltanski em uma entrevista, treze anos depois da publicação do livro “O novo espírito do capitalismo”, houve, na verdade, um crescimento da violência capitalista, das desigualdades e, de forma alguma, o estabelecimento da cidade por projetos. A flexibilização encadeada a partir dos anos 1980 deu forma a um novo tipo de relação que se formou entre o Estado e o capitalismo, fazendo com que a reforma do sistema se tornasse muito difícil e dando espaço a novas formas de dominação. Assim, nossa percepção é a de que a articulação de uma crítica social que parta de reivindicações mais profundas – direcionadas às pedras angulares da exclusão social e ancoradas em uma crença revitalizada nas capacidades estatais em coordenar um projeto de crescimento sustentado, inclusivo e democraticamente participativo – se faz cada vez mais importante.

Os anos mais recentes trazem sinais de uma possível ascensão de movimentos críticos neste sentido. O resgate da discussão sobre a desigualdade de renda e as propostas para contê-la lançados por Thomas Piketty, sobretudo em relação a necessidade de esforços globais coordenados para ampliar a tributação sob a riqueza concentrada; as denúncias assertivas de organizações não governamentais como a Oxfam acerca das desigualdades crescentes; movimentos sociais espontâneos em países desenvolvidos, como o *Occupy* e o Indignados; o surgimento de novos partidos de esquerda como o “Podemos” na Espanha e o Syriza da Grécia; a produção de peças cinematográficas como os filmes “A grande aposta” e “Inside Jobs”, entre outros exemplos, evidenciam espasmos ainda tímidos, porém otimistas, sobre o renascimento desta crítica social.

A Agenda 2030¹³⁸ das Nações Unidas, ao trazer objetivos e metas de desenvolvimento interdependentes, – endereçados tanto à temáticas de desigualdade de renda e proteção social, quanto à pautas progressistas de reconhecimento –, abre espaço, ainda que apenas no plano discursivo, para a integração desta crítica social às críticas estéticas, que seguem em expansão. Entre os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda, encontramos desde proposições para a adoção de políticas fiscais, salarial e de proteção social, regulamentação e monitoramento dos mercados e instituições financeiras globais e promoção da industrialização em países menos desenvolvidos; quanto para a promoção da equidade de gênero e de leis e políticas não discriminatória.

Resta-nos saber se estes movimentos recentes serão capazes de se articular de modo a gerar contestações mais coesas aos motores de exclusão do sistema capitalista neoliberal e questionar as injustiças em todas as suas dimensões, encontrando – como pontua Nancy Frazer (2009) – um equilíbrio entre redistribuição e reconhecimento.

¹³⁸ A Agenda 2030 encontra disponível na íntegra em: <https://nacoesunidas.org/pos2015/> Acesso em 5 de maio de 2017.

REFERÊNCIAS

ABÍLIO, L. **Sem maquiagem**: o trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos. São Paulo: Boitempo, 2014.

ABOUHARB, R.; DUCHESNE, E. **World Bank Structural Adjustment Programs and their Impact on Economic Growth**: A Selection Corrected Analysis, 2010. Disponível em: <http://wp.peio.me/wp-content/uploads/2014/04/Conf4_Abouharb-Duchesne-30.09.2010.pdf>. Acesso em: 10 de janeiro de 2017.

ADAMS, B.; MARTENS, J. **Fit for whose purpose?** Private funding and corporate influence in the United Nations. Nova York: Global Policy Forum, 2015. Disponível em: [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2101Fit for whose purpose online.pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2101Fit_for_whose_purpose_online.pdf). Acesso em: 21 de dezembro de 2017.

ADEDEJI, A; The ECA: Forging a Future for Africa. In: BERTHELOT, Y. (Ed.) **Unity and Diversity in Development Ideas: Perspectives from the UN Regional Commissions**. Bloomington: Indian University Press, 2004.

ALBUQUERQUE, T.; FRANCO DE SÁ, R.M.; ARAÚJO JR, J.L. Perspectivas e desafios da “nova” Política Nacional de Promoção da Saúde: para qual arena política aponta a gestão? **Ciência & Saúde Coletiva** v.21 n.6 Rio de Janeiro Jun. 2016

ALMOND e VERBA, **The civic culture: political attitudes and democracy in five countries**. Princeton: Princeton University Press, 1989.

ANDREWS, D.; JENCKS, C.; LEIGH, A. Do rising top incomes lift all boats? **HKS Faculty Research Working Paper Series**. John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2009.

ANDREWS, M. Do International Organizations Really Shape Government Solutions in Developing Countries? **Faculty Research Working Paper Series**, Harvard Kennedy School, n. 264 September, 2013. Disponível em: <<https://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/faculty-working-papers/do-international-organizations-really-shape-government-solutions-in-developing-countries>>. Acesso em: 19 de março de 2017.

BANERJEE, A.; DUFLO, E. **Poor Economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty**. Nova York: Public Affairs, 2011.

BARRETO, P.H. História - Bretton Woods. **Desafios do Desenvolvimento**. IPEA. v.6, n. 50, maio, 2009. Disponível: <http://desafios.ipea.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=2247:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 5 de abril de 2017.

BATERMAN, M. **Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism** Paperback,. Zed Books, 2010.

BLACK, M. **The no-nonsense guide to international development**. Londres: New internationalist Publications & Verso, 2003.

BLAIR, T. **The third way: New politics for the new century**. Londres: Fabian Society, 1998.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999.

BOLTANSKI, L. Sociologia da Crítica, Instituições e o novo modo de dominação gestionária. Tradução de Philippe Dietman. *Sociologia & Antropologia*. Rio de Janeiro, v.3, n.6, p.441–463, novembro, 2013.

_____. **Uma crítica para o presente**. Entrevista concedida à Camila Gui Rosatti, Eduardo Vilar Bonaldi e Mariana Toledo Ferreira. São Paulo: Plural Revista do Programa de Pós -Graduação em Sociologia da USP, v.21.1, 2014, p.217-230.

BUENO, N. Possíveis Contribuições da Nova Economia Institucional à Pesquisa em História Econômica Brasileira: Uma Releitura das Três Obras Clássicas Sobre o Período Colonial. *Revista de Teoria e Pesquisa Econômica*. São Paulo, v.34, n.4, p. 777-804, outubro-dezembro, 2004.

BUSINESS CALL TO ACTION. **Uncharted Waters**: Blending value and values for social impact through the SDGs. UNDP, 2016. Disponível em: http://www.businesscalltoaction.org/sites/default/files/UnchartedWatersReport_January2017_web.pdf Acesso em: 1 de maio de 2017.

BUTTEL, F. H.; GOULD, K. A. Global Social Movement(s) at the Crossroads: Some Observations on the Trajectory of the Anti-Corporate Globalization Movement. *Journal of World Systems Research*, v.10, n.1, p.37-66, 2004. Disponível em: <http://jwsr.pitt.edu/ojs/index.php/jwsr/article/view/309/321>. Acesso em: 12 de março de 2017.

CAPLOVITZ, D. **The Poor Pay More**: Consumer Practices of Low-Income Families, 1967.

CHANG, H. **Bad Samaritans**. New York: Bloomsbury Press, 2008.

_____. **Chutando a escada**. Tradução Luiz Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

_____; BATERMAN, M. Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years. *World Economic Review*, v.1, p.13-36, 2012

_____. **Joseph Stiglitz and the World Bank: The Rebel Within**. London: Anthem Press, 2001.

COLLIER, P. **The Bottom Billion**: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It. Oxford: Oxford University Press, 2007.

COLISTETE, R. **O desenvolvimentismo cepalino: problemas teóricos e influências no Brasil**. Estudos Avançados, São Paulo, v.15, n.14, janeiro-abril, 2001. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142001000100004. Acesso em: 19 de março de 2017.

CORRAGIO, J.L. **¿Qué es lo económico y que es otra política?** In: LIANZA, S.; HENRIQUES, F.C. (orgs.) A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ, 2012.

CRAIG, D.; PORTER, D.: The third way and the third world: poverty reduction and social inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism. **Review of International Political Economy**. University of Auckland, v. 11 n.2, p.226-263, May. 2005.

CURREY, K. **Natural Resources and Sustainable Development**. The Ford Foundation, 2014. Disponível em: <http://www.bankinformationcenter.org/wp-content/uploads/2014/07/Some-Evolving-Trends-at-the-World-Bank.pdf> Acesso em: 26 de abril de 2017.

DUARTE, F. **Construindo o movimento da responsabilidade social empresarial no brasil: um estudo de caso sobre o Instituto Ethos**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal Fluminense, Escola de Serviço Social, Programa de Estudos Pós-graduados em Política Social. Niterói, 2010.

_____. **F. A produção do campo da responsabilidade social empresarial no brasil e nos estados unidos: atores, ideias e instrumentos**. Tese de Doutorado. Universidade Federal Fluminense, Escola de Serviço Social, Programa de Estudos Pós-graduados em Política Social. Niterói, 2013.

EVANS, E. **Constructing the 21st century developmental state: potentialities and pitfalls** in Edigheji, O. (Editor) *Constructing a Democratic Developmental State in South Africa. Potential and Challenges*. HSRC Press, South Africa, 2010

FOURCADE, M & HEALY, K. Moral Views of Market Society. **Annual Review of Sociology**, v. 33, n.14, p. 14.1-14.27, abril, 2007.

FRASER, N. **O feminismo, o capitalismo e a astúcia da história**. *New Left Review*, n. 56, março-abril, 2009. Disponível em: <http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/mediacoes/article/view/4505> Acesso em: 8 de abril de 2017.

FÜHRER, H. **The story of official development assistance a history of the development assistance committee and the development co-operation directorate in dates, names and figures**. Organization for Economic Co-operation and Development, Paris, 1996. Disponível em: <http://www.oecd.org/dac/1896816.pdf>. Acesso em 27 de março de 2017.

G20. **Inclusive Business Report for the for the for the 2016 Summit**, 2016. Disponível em: <http://www.g20inclusivebusiness.org/> Acesso em 1 de maio de 2017.

GIAMBIAGI, F.; VILLELA, A. CASTRO, L.; HERMANN, J. **Economia brasileira contemporânea: 1945- 2010**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/intranet/ie/userintranet/hpp/arquivos/060720160455_ECONOMIABRASILEIRACONTEMPORNEA2AED.pdf Acesso: 15 de abril de 2017.

GIDDENS, A. *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*. **Polity Press**, pp. 44–46, 1998.

GIDDENS, A. *The Third Way Revisited*. **Social Europe Journal**, novembro, 2010. Disponível em: <http://www.social-europe.eu/2010/11/the-third-way-revisited/>. Acesso em 6 maio de 2017.

GRUN, R. Modelos de empresa, Modelos de mundo: sobre algumas características culturais da nova ordem econômica e da resistência a ela. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**,

v.14, n.41, outubro, 1999. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbcso/v14n41/1755.pdf>
Acesso em: 29 de março de 2017.

HART, S. **O Capitalismo na encruzilhada**. Bookman, 2005. Porto Alegre: Editora Bookman, 2006

IICPSD. **Business+ Inclusive Business: A New, Sustainable a New Sustainable and Innovative Private UNDP**, 2015. Disponível em:
[http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/140/Business---Inclusive-Business-A-New--Sustainable-a-New-Sustainable-and-Innovative-Private-Sector-\(IICPSD--2015\)](http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/140/Business---Inclusive-Business-A-New--Sustainable-a-New-Sustainable-and-Innovative-Private-Sector-(IICPSD--2015)). Acesso em: 6 de setembro de 2016.Sector.

IFC & World Resources Institute. **The next 4 billion: Market Size and business strategies at the base of the pyramid**, 2007. Disponível em:
https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3c2787004cc75e6094d7b59ec86113d5/Pub_009_The%2BNext%2B4%2BBillion.pdf?MOD=AJPERES>. Acesso em: 14 de dezembro de 2016.

IMF. **Strategy, Policy, and Review Department Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective**. Strategy, Policy, and Review Department. IMF Staff Discussion Note. Junho, 2015. Disponível em:
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf> Acesso em: 19 de dezembro de 2016.

JOLLY, R. **Underestimated Influence: UN Contributions to Development Ideas, Leadership, Influence and Impact**. In: CURRIE-ALTER, B.; KANBUR, R.; MALONE, D.; MEDHORA, R. *International Development: Ideas, Experience, and Prospects*. Oxford: Oxford University press, 2014. Disponível em:
http://www.developmentideas.info/website/wp-content/uploads/Ch52_UN_Contributions_Richard_Jolly_2013.pdf. Acesso em: 22 de março de 2017.

JOYNER, C.; LAWSON, S. *The United States and UNESCO: Rethinking the Decision to Withdraw*. **International Journal**, v, 41, 1986. Disponível em:
<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/002070208604100103> Acesso em: 4 de dezembro de 2016.

KANG, 2011. *Justiça e desenvolvimento no pensamento de Amartya Sen*. *Revista de Economia Política*, v. 31, n.3, pp. 352-369, julho-setembro, 2011. Disponível em:
<http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n3/02.pdf> Acesso em: 5 de janeiro de 2017.

KAPUR, D.; LEWIS, J.; WEEB, R. **The World Bank: Its first half century**. Washington D.C.: Brookings Institution Press. V.1, 1997. Disponível em:
<http://documents.worldbank.org/curated/pt/313081468322727631/pdf/578750PUB0v10W10Box353775B01PUBLIC1.pdf>. Acesso em 12 de abril de 2017.

KARNANI, A. **The Mirage of Marketing to the Bottom of the Pyramid: How the Private Sector can help Alliviate Poverty**. *California Management Review* v. 49, n. 4, 2007. Disponível em:
<https://pdfs.semanticscholar.org/98a7/442f4efde7b6e992bb444a4627f2b9c3ce34.pdf>. Acesso em: 12 de outubro de 2016.

KERSTENETZKY, C. L.; KERSTENETZKY, J. O Estado (de Bem-Estar Social) como Ator do Desenvolvimento: Uma História das Ideias. **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 58, no 3, 2015, pp. 581 a 615.

KOTLER, P.; HESSEKIEL, D.; LEE, N. **Boas ações**: uma abordagem empresarial. Como integrar marketing e ações corporativas que geram dividendos sociais e retorno financeiro sustentável. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

LIANZA, S. HENRIQUES, F. **A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas**. Rio de Janeiro: PróReitoria de Extensão UFRJ, 2012.

LUCAS, D.; OBERTO, L. Redistribuição versus reconhecimento: apontamentos sobre o debate entre Nancy Fraser e Axel Honneth. **Revista de Estudos Constitucionais, Hermenêutica e Teoria do Direito**. v.2, n.1, 2010. Disponível em: <http://revistas.unisinos.br/index.php/RECHTD/article/view/4773> Acesso em: 29 de abril de 2017.

MAZZUCATO, M. **O Estado Empreendedor**: Desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. Tradução Elvira Serapicos. São Paulo: Portfolio Penguin, 2014.

MC CHESNEY, R. Noam Chomsky and the struggle against Neoliberalism. **Monthly Review**, Nova York, v.50, n.11, abril, 1999. Disponível em: https://archive.monthlyreview.org/index.php/mr/article/view/MR-050-11-1999-04_4. Acesso em: 10 de abril de 2017.

MERTES, T. Anti-globalization movements: from critiques to alternatives. In: TURNER, B (Ed.). **The Routledge international handbook of globalization studies**. Milton Park: Routledge, 2010.

MESZAROS, G. onde está a terceira via econômica? Experiências do Reino Unido. **Currículo sem Fronteiras**, University of Warwick, Inglaterra, v. 13, n. 2, maio/ago, 2013. p. 213-233.

MILNER H. (Ed.), Globalization, Development, and International Institutions: Normative and Positive Perspectives. **Review Essay**, v.3, n.4, dezembro, 2005, p. 833-854.

OBERDABERING, D. **The Effects of Structural Adjustment Programs on Poverty and Income Distribution**. Viena: University of of Innsbruck, 2010. Disponível em: <http://wiiw.ac.at/the-effects-of-structural-adjustment-programs-on-poverty-and-income-distribution-e-15.html> Acesso em: 23 de fevereiro de 2017.

OCDE. **Is informal normal?** Towards more and better jobs in developing countries, 2009. Disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/development/is-informal-normal_9789264059245-en Acesso em 12 de maio de 2017.

OXFAM INTERNATIONAL. **Uma economia para o 1%**: Como privilégios e poderes exercidos sobre a economia geram situações de desigualdade extrema e como esse quadro pode ser revertido. Oxford: Oxfam GB, 2016. Disponível em: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-summ-pt.pdf. Acesso em: 14 de fevereiro de 2017.

OXFAM. **Broken at the top**, 2016. Disponível em:

<https://www.oxfamamerica.org/explore/research-publications/broken-at-the-top/> Acesso em 6 de abril de 2017.

PEREIRA, B. **A “lógica” da política econômica ortodoxa**. São Paulo, 1980. Disponível em: <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=3145>> Acesso em: 1 de março de 2017.

PEREIRA, J.M. **The World Bank and the political construction of structural adjustment programs in the 1980s**: O Banco Mundial e a construção política dos programas de ajustamento estrutural nos anos 1980. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, v. 33, nº 65, p. 359-380, 2013.

PIKETTY, T. **O capital no século XXI**. Tradução Monica Baumgarten de Bolle. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

POLANYI, K. **A grande transformação**: as origens da nossa época. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PONGE, R. **1968, dos movimentos sociais à cultura**. *Organon*, Porto Alegre, nº 47, julho-dezembro, 2009, p.39 – 55. Disponível em:

<http://seer.ufrgs.br/organon/article/viewFile/29507/18192> Acesso em 21 de março de 2017.

PORTER, M.; KRAMER, M. Criação de valor compartilhado. **Harvard Business Review Brasil**. Janeiro, 2011. Disponível em: <http://hbrbr.uol.com.br/criacao-de-valor-compartilhado/> Acesso em: 12 de dezembro de 2016.

PNUD. **Mercados Inclusivos no Brasil: desafios e oportunidades do ecossistema de negócios**. Brasília: Iniciativa Incluir, 2015. Disponível em:

[http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/141/Inclusive-Markets-in-Brazil-Challenges-and-Opportunities-for-the-Business-Ecosystem-\(PNUD--2015\)](http://www.iniciativaincluir.org.br/Artigo/141/Inclusive-Markets-in-Brazil-Challenges-and-Opportunities-for-the-Business-Ecosystem-(PNUD--2015)) Acesso em 10 de novembro de 2016.

PRAHALAD, C.K. **The Fortune at the Base of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits**. Estados Unidos: Wharton School Publishing, 2004.

PRAHALAD, C.K; HAMMOND, A. Serving the World’s Poor, Profitably. **Harvard Business Review**. Setembro, 2002. Disponível em: <https://hbr.org/2002/09/serving-the-worlds-poor-profitably> Acesso: 5 de abril de 2017.

REINERT, E. **Como os Países Ricos Ficaram Ricos... E por que os Países Pobres Continuam Pobres**. Tradução Caetano Pena. Rio de Janeiro: Contraponto, 2016.

RICHARDSON, J. L. **Contending Liberalisms in World Politics: Ideology and Power**. Boulder: Lynne Rienner, 2001.

RUCKERT, A. Towards an Inclusive-Neoliberal Regime of Development: From the Washington to the Post-Washington Consensus. **Labour, Capital and Society**. University of Ottawa, v. 39, n.1, p.34-67, abril, 2006.

RUGER, J. **The Changing Role of the World Bank in Global Health**. *Am J Public Health*, v.95, janeiro, 2005. Disponível em: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1449852/> Acesso em: 5 de janeiro de 2017.

RYNER, M. **An Obituary for the Third Way**. Eurozine, 2010. Disponível em: <http://www.eurozine.com/an-obituary-for-the-third-way/>. Acesso em: 10 de maio de 2017.

SACHS, J. **The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time**. New York: Penguin Books, 2006.

SAWAYA, R. **Liberalismo Humanista: Amartya Sen e o Desenvolvimento**. VII Encontro Nacional de Economia Política e II Colóquio Latino-Americano de Economistas Políticos, Curitiba, 2002.

SEITANIDI, M.; ANDREW, C. **Implementing CSR Through Partnerships: Understanding the Selection, Design and Institutionalisation of Nonprofit-Business Partnerships**. *Journal of Business Ethics*, v.85, p.413-429, abril, 2009.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SEN, A. **Development as Freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

SOEDERBERG, S. Rethinking Neoliberal Dominance in the Global South? A Critique of the Monterrey Consensus. *Alternatives*, v.30, n.3, 2005.

STIGLITZ, J. E. **A Globalização e seus Malefícios**. São Paulo: Futura Editora, 2002.

_____. Is there a Post-Washington Consensus Consensus? In: SERRA, N., STIGLITZ, J. E. (Org.) **The Washington Consensus Reconsidered: Towards a new global governance**. New York: Oxford University Press, 2008. p.41 a 56

THIOLLENT, M. Maio de 1968 em Paris testemunho de um estudante. *Tempo Social; Revista Sociologia*. São Paulo, v. 10, n2, p.63-100, outubro,1998. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ts/v10n2/v10n2a06.pdf> Acesso em 5 de maio de 2017.

UNICEF. **The state of the world's children 1987**. Oxford: Oxford University Press, 1987. Disponível em: https://www.unicef.org/about/history/files/sowc_1987.pdf. Acesso em 19 de dezembro de 2016.

_____. **The state of the world's children 1989**. Oxford: Oxford University Press, 1989. Disponível em: https://www.unicef.org/about/history/files/sowc_1989.pdf. Acesso em: 01 de março de 2017.

_____. **Adjustment with a human face: Protecting the vulnerable and promoting growth**. Oxford: Clarendon Press, 1987. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/4191777>. Acesso em: 16 de janeiro de 2017.

UNDP. **Inclusive Markets Development Handbook**. Nova York: Private Sector Division, Partnerships Bureau, 2010. Disponível em: http://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/IMD_Handbook.pdf Acesso em: 29 de dezembro de 2016.

_____. **Human Development Report**. New York, 1999. Disponível em: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/260/hdr_1999_en_nostats.pdf Acesso em 6 de janeiro de 2017.

UNITED NATIONS HIGH COMMISSIONERS FOR HUMAN RIGHTS. **Giving a Human Face to the Global Market: The Business Case for Human Rights**. Statement by the High

Commissioner for Human Rights Winter Conference, Interlaken, Switzerland, June 1999. Disponível em: https://www.essex.ac.uk/armedcon/story_id/000523.pdf Acesso em: 5 de janeiro de 2017.

UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. **African alternative framework to structural adjustment programmes for socio-economic recovery and transformation**, 1989. Disponível em: <http://repository.uneca.org/handle/10855/5670>. Acesso em: 01 de março de 2017.

UNCTAD. **The least developed countries 2000 Report**. Nova York e Genebra, 2000. Disponível em: http://unctad.org/en/Docs/lcd2000overview_en.pdf. Acesso em: 1 de março de 2017.

UNCTAD; CENTER FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT HARVARD UNIVERSITY. **The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?** G-24 Discussion Paper Series Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs, n.21, 2003. Disponível em: <https://www.g24.org/wp-content/uploads/2016/01/21.pdf>. Acesso em: 6 de fevereiro de 2017.

_____. **Development Policies and Income Inequality in Selected Developing Regions, 1980–2010**. Discussion papers n. 210 Dec, 2012. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20124_en.pdf>. Acesso em: 1 de março de 2017.

UNITED NATIONS. **Framework for Business Engagement with the United Nations**. New York: Global Compact Office, 2008. Disponível em: http://www.un.org/millenniumgoals/2008highlevel/pdf/background/UN_Business%20Framework.pdf Acesso em: 5 de abril de 2017.

VASCONCELLOS, M. **Economia - Micro e Macro**. 6ª Edição. Rio de Janeiro: Atlas Editora, 2002.

VINHA, V. Tese de doutorado: **A convenção do Desenvolvimento Sustentável e as empresas eco-comprometidas**. CPDA/UFRRJ. Seropédica, 1999.

_____. **Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social**. Econômica, v.3, n.2, 2001.

WEIR, M. The Collapse of Bill Clinton's Third Way. In: WHITE, S. (Ed.) **New Labour: The Progressive Future?** Nova York: Palgrave Macmillan UK, 2001. p.137-148.

WILLS, G. **Reagan's America: innocents at home**. Nova York: Doubleday, 1987.

WORLD BANK. **World Bank open data**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>>. Acesso em: 9 de março de 2017.

WORLD BANK. **Toward a Comprehensive Development Framework**. OED Working Paper Series, n.16, Washington, 2000. Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/pt/824761468762913423/pdf/multi0page.pdf>>. Acesso em: 19 de março de 2017.

_____. **World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty**. Nova York: Oxford University Press, 2001. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11856>>. Acesso em: 2 de março de 2017.

_____. **A Proposal for a Comprehensive Development Framework**, 1999. Disponível em: <http://web.worldbank.org/archive/website01013/WEB/0_CO-87.HTM>. Acesso em 12 de dezembro de 2016.

_____. **A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies**. Washington, v. 1, 2002. Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/en/156931468138883186/pdf/2980000182131497813.pdf>>. Acesso em: 5 de abril de 2017.

YUNUS, M. **Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism**. Nova York: PublicAffairs, 2009.

APÊNDICE A – SÍNTESE DA ANÁLISE DOS ESTUDOS DE CASOS DE NEGÓCIOS INCLUSIVOS PELO PNUD (BCTA, GIM E INICIATIVA INCLUIR) E IFC:

		PNUD		IFC		Total	
Total		77		30		107	
Modalidade de inclusão	Fornecimento	27	35%	6	20%	33	31%
	Distribuição	12	16%	4	13%	16	21%
	Consumo/Acesso	56	73%	26	87%	83	77%
	Acionista	2	3%	1	3%	3	3%
Setor	Saúde	15	19%	3	10%	18	17%
	Educação	5	6%	6	20%	11	10%
	Serviços Financeiros	18	23%	10	33%	28	26%
	Agricultura e extrativismo	22	29%	7	23%	29	27%
	Energia	4	5%	1	3%	5	5%
	Saneamento e resíduos	6	8%	1	3%	7	7%
	Nutrição	3	4%	0	0%	3	3%
	Tecnologia da Informação	15	19%	4	13%	19	18%
	Habitação / Construção	5	6%	3	10%	8	8%
	Outros bens duráveis e não duráveis	3	4%	2	7%	5	5%
	Capacitação profissional	19	25%	8	27%	27	25%
	Empreendedorismo	21	27%	5	17%	26	25%
Abordagens	Gênero	10	13%	1	3%	11	10%
	Interface com Governo*	18	23%	8	27%	26	25%

		Juhudi Kilimo				1	1									
		TTNET (Internet 4All)		1						1			1			1
Dimagi	Dimagi	Dimagi	1							1						1
ITOCHU Corporation and kurkku							1						1			
	Ajinomoto (KOKO Plus)	Ajinomoto (KOKO Plus)					1			1				1	1	
IKEA							1									
	Novartis	Novartis	1										1			
	PUPA	PUPA		1												
		TATA					1			1						
MUJI													1	1	1	
	Hapinoy	Hapinoy	1			1							1	1	1	
		Zoona				1								1	1	
		SolarNow						1								1
Cocoa Partnership/KRAFT							1						1	1		1
		MAP International				1				1						1
Diageo (Sorghum Project)							1						1			
	Vodafone (M-PESA)	Vodafone (M-PESA)				1				1				1		
Ballarpur Industries Limited							1									
		Sproxil	1							1						1
	Coca-Cola Company													1	1	
Anglo American													1			
		Por ti, Familia	1													
SABMiller							1						1			

		Thomson Reuters								1					
		LifeSpring Hospitals		1										1	
		Standard Chartered			1							1	1		
	Royal DSM - KeBALO	Royal DSM - KeBALO							1					1	
L'Occitane en Provence							1						1	1	1
	Ecotact	Ecotact							1						
		Aspen Pharmcare Holdings		1											1
GADCO							1						1		
Adina for Life							1							1	1
		Amanz' abantu							1						1
		Barclays					1								
		BRAC					1								1
		Inova					1			1					
		K-REP Bank					1								
		KACE								1					
		Mobah Rural Horizons					1					1		1	
PepsiCo							1								1
Tiviski Dairy							1								
		Toyola										1			
Juan Valdez			Juan Valdez				1								
		P&G							1						
		Du Vent, de l'Eau pour la Vie							1						
Beraca							1						1		
		Geekie			1										1
		Tribanco					1						1	1	
		Konkero					1			1					

Banco do Brasil		Banco do Brasil				1	1							1		
Programa Vivenda	Programa Vivenda	Programa Vivenda									1					
		AEGEA						1								
		COELCE						1								
		Energisa Paraíba						1					1			
Ecovias													1			
		Plataforma Saúde		1						1						
		Saútil		1						1						1
Solar Ear		Solar Ear		1												
		F123								1			1	1		
		Kidopi		1						1						
Rede Asta													1	1	1	
		Bakhresa Grain Milling Malawi											1	1		
	Dialog Telekom PLC	Dialog Telekom PLC								1				1		
		Fybeca		1												
		NephroPlus		1												1
Bridge International Academies	Bridge International Academies	Bridge International Academies			1								1	1	1	1
		bKash				1										
Probiotech		Probiotech					1						1			
		Manila Water							1							1
Kenya Tea Development Agency			Kenya Tea Development Agency										1			1
Engro Foods													1			
	Roshan	Roshan				1						1				

		Jain Irrigation					1									
		Anhanguera			1											
		Uniminuto			1											
		Butwal Power Company							1							
Alquería	Alquería						1						1	1		
		Duoc UC'			1											
		Vinte									1					1
ECOM							1						1			
		PT Summit Oto				1						1				
		Trustco Finance			1	1										
		La Hipotecaria				1					1					
		Ideal Invest			1	1										
		Suvidhaa Infoserv				1						1				
		Aadhar Housing Finance				1					1					
		Apollo Hospitals		1												1
		FINO PayTech				1				1						1
		Companhia Energética do Maranhão								1						1
		Agrofinanzas (Bankaool)				1	1									
		Moderna											1	1		

