

CENTRO UNIVERSITÁRIO MOURA LACERDA
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL E
EMPRESAS DE ECONOMIA DE COMUNHÃO

Dalton Siqueira Pitta Marques

Ribeirão Preto (SP)

26 nov. 2003

CENTRO UNIVERSITÁRIO MOURA LACERDA
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL E
EMPRESAS DE ECONOMIA DE COMUNHÃO

Monografia apresentada pelo aluno Dalton Siqueira Pitta Marques, código 29825, com orientação da Professora Carla A. Arena Ventura, como Trabalho de Conclusão de Curso, para obtenção de graduação em Relações Internacionais.

Ribeirão Preto (SP)

26 nov. 2003

1°. Examinador

2°. Examinador – Carla A. Arena Ventura
(Orientadora)

3º Examinador

Dedico este trabalho à Professora
Carla Aparecida Arena Ventura, que
me auxiliou com disposição na

execução do mesmo e sempre respondeu prontamente às minhas dúvidas.

“A coisa principal na vida não é o conhecimento, mas o uso que dele se

faz".

Talmud

SINOPSE

A segunda metade do século XX foi um período de profundas alterações no Sistema Internacional. O surgimento de inovações tecnológicas, entre outros fatores, possibilitou uma integração cada vez maior entre os Estados. A nova divisão internacional do trabalho, ao mesmo tempo em que possibilitou a inserção de outros atores à economia global, também provocou um aumento da distância entre pobres e ricos. Paralelamente às mudanças do papel do Estado, que passa a sofrer influência de Organizações Internacionais, empresas multinacionais e Organizações Não-Governamentais, surge uma consciência mundial de que todos os povos têm direito ao desenvolvimento. A Cooperação Internacional, resultado de tal concepção, porém, nem sempre é fruto de motivações estritamente altruístas.

O projeto de Economia de Comunhão (EdC), que tem suas raízes no Movimento dos Focolares, ligado à Igreja Católica, surgiu como resposta a este ambiente econômico que perpetua injustiças. Tendo como base a cooperação entre os agentes, o respeito a seus funcionários, ao meio ambiente, à sociedade e às leis, as empresas de EdC dividem seu lucro em três partes: reinvestimento no negócio; destinação a obras sociais; e apoio ao projeto de EdC, com o objetivo de angariar novos participantes.

Como abordagem para o estudo, o método dedutivo foi utilizado. Já quanto aos procedimentos, foram empregados os métodos monográfico e funcionalista. Este trabalho busca, a partir da realização de pesquisa bibliográfica, apresentar os principais aspectos relativos à Cooperação Internacional e ao projeto de Economia de Comunhão, bem como analisá-los segundo os dilemas da Cooperação Internacional e as Teorias das Relações Internacionais. A seguir é apresentado um estudo de caso sobre uma empresa alemã, a Solidar Capital, pertencente à EdC e que atua em projetos de Cooperação Internacional. A Solidar Capital funciona como instituição de fomento, financiando e investindo em outras empresas de EdC em diversos países.

O estudo de caso permite evidenciar a existência de um modelo peculiar de Cooperação Internacional, no qual coexistem a busca pelo lucro e a preocupação com aspectos humanos e sociais. A difusão desse novo modo de pensar e agir econômico pelo mundo e a promoção do desenvolvimento em regiões mais carentes é parte integrante desse modelo.

Agradeço a Deus, pela inspiração; a meus pais, pela formação; e a meus amigos e familiares, pela compreensão.

SUMÁRIO

<u>SUMÁRIO</u>	11
<u>SUMÁRIO DE TABELAS</u>	12
<u>LISTA DE SIGLAS</u>	13
<u>INTRODUÇÃO</u>	14
<u>CAPÍTULO I – AS VOLTAS QUE O MUNDO DÁ</u>	17
<u>1.1 - As Relações Internacionais e a Nova Divisão Internacional do Trabalho</u>	18
<u>1.2 - O Estado e a Sociedade Global</u>	22
<u>1.3 - A Cooperação Internacional</u>	24
<u>1.4 - Teorias das Relações Internacionais e Dilemas da Cooperação Internacional</u> ..	29
<u>CAPÍTULO II – HÁ ALGO DE NOVO NO AR</u>	37
<u>2.1 – Economia Solidária</u>	38
<u>2.2 – O projeto de Economia de Comunhão</u>	39
<u>CAPÍTULO III – UM OLHAR SOBRE O TEMA</u>	50
<u>3.1 – Metodologia</u>	51
<u>3.2 – Solidar Capital</u>	53
<u>3.3 – Projetos</u>	56
<u>3.4 – Análises</u>	57
<u>CONCLUSÃO</u>	61
<u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	64

SUMÁRIO DE TABELAS

Tabela 1:

Distribuição geográfica das empresas vinculadas à EdC..... 38

Tabela 2:

Configuração das empresas de EdC segundo o número de funcionários..... 39

LISTA DE SIGLAS

EdC – Economia de Comunhão

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

ONGs – Organizações Não-Governamentais

ONU – Organização das Nações Unidas

PIB – Produto Interno Bruto

PNB – Produto Nacional Bruto

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

INTRODUÇÃO

O século XX foi marcado por profundas alterações no sistema internacional. As guerras, as inovações tecnológicas, as telecomunicações e os transportes foram algumas das forças propulsoras de tais mudanças.

No campo econômico, essas transformações possibilitaram a criação de uma nova divisão internacional do trabalho, com a difusão da industrialização por boa parte do mundo. Novos países passaram a participar diretamente da economia mundial, porém, isto não significou, necessariamente, uma difusão também do desenvolvimento. Houve um aumento da distância entre ricos e pobres, tanto em escala mundial, entre os países, como em alguns casos em escala local.

No campo político, percebe-se uma redução do poder do Estado, com uma atuação cada vez maior de Organizações Internacionais, Organizações Não-Governamentais, empresas, etc... Preconiza-se, também, uma reforma do Estado, de modo que seja liberal, mas preocupado com as questões sociais.

Nesse contexto, a Cooperação Internacional é cada vez mais importante nas relações entre agentes estrangeiros. Embora muitas vezes haja interesses estratégicos por trás da cooperação, ela é uma importante ferramenta para a busca do desenvolvimento de regiões mais carentes do mundo.

O projeto de Economia de Comunhão, surgido no cerne de um movimento ligado à Igreja Católica, representa uma proposta de mudança no modo de pensar e organizar das atividades econômicas. O projeto de Economia de Comunhão tem na partilha e na cooperação alguns de seus princípios básicos, objetivando ainda o desenvolvimento da empresa e da sociedade como um todo. Segundo o projeto de EdC, as pessoas e empresas são vistas em uma relação de reciprocidade com os outros, através do qual a cooperação evidencia-se como uma alternativa mais positiva à lógica de competição atualmente dominante. O fato de o movimento estar difundido por vários países do mundo confere-lhe um sentido particular, que o credencia como objeto de estudo deste trabalho.

A finalidade deste estudo é realizar uma análise da cooperação internacional entre empresas de Economia de Comunhão. Deste modo, são objetivos específicos deste trabalho: realizar um estudo sobre a evolução da cooperação internacional e as questões relativas a tais projetos; identificar as características da Economia de Comunhão e o

atual estágio em que se encontra no Brasil e no mundo; examinar as informações obtidas à luz das Teorias das Relações Internacionais e dos Dilemas da Cooperação Internacional; e analisar os impactos da Cooperação Internacional entre empresas de Economia de Comunhão no desenvolvimento local.

Como metodologia, foi utilizado para a abordagem o método dedutivo, uma vez que a partir do estudo realizado é possível uma melhor compreensão sobre as questões que envolvem a Cooperação Internacional entre as empresas de Economia de Comunhão. Como métodos de procedimento, foram utilizadas metodologias funcionalista e monográfica. A revisão bibliográfica de livros e artigos foi complementada com a realização de um estudo de caso ao final do trabalho.

O projeto de EdC, embora seja relativamente recente, está suscitando um grande interesse no plano teórico, uma vez que já são aproximadamente 100 as teses e monografias sobre o tema em todo o mundo, além de diversos congressos, seminários e livros publicados. A análise sobre o papel dessas empresas no contexto internacional é inédita. A participação de atores privados como agentes de Cooperação Internacional na promoção do desenvolvimento, que vêm somar-se às agências estatais neste processo, deve ser incentivada e propagada através de um estudo acerca de seus resultados.

O trabalho foi estruturado de modo a atender os objetivos descritos acima. O primeiro capítulo aborda as mudanças no Sistema Internacional, com destaque para as questões econômicas e relativas ao papel do Estado. São apresentados, em seguida, os principais aspectos que envolvem a Cooperação Internacional, incluindo sua evolução, motivações e classificação. O capítulo termina relacionando as Teorias das Relações Internacionais e os Dilemas da Cooperação Internacional.

No segundo capítulo são analisadas as novas formas de organização empresarial que contestam a lógica do mercado. Primeiramente, há algumas breves considerações sobre Economia Solidária. Em seguida, o Movimento dos Focolares é descrito, uma vez que foi a partir dele que surgiu o projeto de Economia de Comunhão. Para finalizar, há um exame sobre a evolução da Economia de Comunhão, suas características mais relevantes, os fatores que justificam sua viabilidade, os ganhos proporcionados e suas principais dificuldades.

Finalmente, o terceiro capítulo descreve o estudo de caso realizado com uma empresa alemã de Economia de Comunhão que atua em projetos de cooperação internacional. Primeiramente, é realizada uma breve exposição sobre a metodologia

utilizada. Em seguida há uma descrição sobre a empresa e seus principais projetos. Por fim, o caso é analisado segundo os Dilemas da Cooperação Internacional e as Teorias das Relações Internacionais.

CAPÍTULO I

AS VOLTAS QUE O MUNDO DÁ

“Globalização rima com integração e homogeneização, da mesma forma que com diferenciação e fragmentação. A sociedade global está sendo tecida por relações, processos e estruturas de dominação e apropriação, integração e antagonismo, soberania e hegemonia” (IANNI, 1997, p. 32)

1.1 - As Relações Internacionais e a Nova Divisão Internacional do Trabalho

O termo Globalização, muito utilizado recentemente, até com certa banalização, pode englobar diferentes aspectos e representar períodos históricos diversos. A Globalização, como processo de intercâmbio entre economias e sociedades, pode ser remetida até mesmo aos séculos XV e XVI, momento de início das grandes navegações. Analisá-la a partir deste tempo, porém, não é o objetivo deste trabalho. Ademais, embora a história seja um *continuum* de acontecimentos sucessivos e correlacionados, faz-se necessária uma delimitação dos fatos a fim de possibilitar um estudo aprofundado dos mesmos.

Deste modo, será adotada como ponto de partida para este estudo a segunda metade do século XX. De fato, neste período, começou a ocorrer uma “nova divisão internacional do trabalho”. Países que antes competiam no mercado mundial apenas com “commodities” ou outros produtos de pouco valor agregado começaram a desenvolver-se industrialmente. Produtos cujas fabricações eram restritas aos países do mundo rico, ou por domínio de tecnologia ou por falta de recursos dos demais, passaram a ser produzidos e comercializados nos mais diferentes locais. Em relativamente poucas décadas, principalmente após a Segunda Guerra Mundial, a industrialização espalhou-se pelo mundo. Alterações no modo de organização de Estados e sociedades também começaram a ser sentidas.

As telecomunicações, segundo Naisbitt (1994, p. 53), “são a grande força propulsora que está, simultaneamente, criando a gigantesca economia global e tornando as suas partes menores e mais poderosas”. Este autor afirma, ainda, que quanto mais as economias mundiais se integram, menos importantes são as economias dos países e mais relevantes são as contribuições de indivíduos e empresas. Ou seja, os mecanismos de livre mercado estão se transformando na forma (quase) universal de se organizar a vida econômica.

A revolução das telecomunicações e o surgimento de novas tecnologias, além dos avanços nos transportes, realmente ampliam as possibilidades de atuação de agentes menores no cenário internacional. Através do maior acesso às informações, da maior rapidez de ação e do poder crescente da comunicação, empresas e indivíduos adquirem capacidades de articulação, relacionamento e intercâmbio antes inexistentes. Entretanto, a afirmação de Naisbitt (1994), de que quanto maior e mais aberta for a economia mundial, maior será o domínio das pequenas empresas e menor poder terão as corporações multinacionais e os grandes países, não vem sendo constatada na prática.

A respeito disso, Almeida (2001, p. 112) define três conjuntos de elementos e processos históricos segundo os quais o desenvolvimento da economia mundial no século XX pode ser analisado: preservação de um mesmo núcleo de economias dominantes; fluxo, refluxo e nova expansão da chamada interdependência global; e organização social da produção dominada por um grupo restrito de atores relevantes.

É possível perceber que o processo de globalização está intimamente relacionado ao desenvolvimento do capitalismo mundial e, por isso, também é acompanhado de suas contradições. Mais do que apenas um processo de produção, ele se torna capaz de alterar culturas, costumes e modos de estruturação social, conforme citado por Ianni (1997, p. 10):

“Está em curso novo surto de universalização do capitalismo, como modo de produção e processo civilizatório. O desenvolvimento do modo capitalista de produção, em forma extensiva e intensiva, adquire outro impulso, com base em novas tecnologias, criação de novos produtos, recriação da divisão internacional do trabalho e mundialização dos mercados. As forças produtivas básicas, compreendendo o capital, a tecnologia, a força de trabalho e a divisão transnacional do trabalho, ultrapassam fronteiras geográficas, históricas e culturais, multiplicando-se assim as suas formas de articulação e contradição. Esse é um processo simultaneamente civilizatório, já que desafia, rompe, subordina, mutila, destrói ou recria outras formas sociais de vida e trabalho, compreendendo modos de ser, pensar, agir, sentir e imaginar”.

Talvez o maior reflexo dessas contradições seja o aumento da distância entre (pessoas e países) ricos e pobres. Hobsbawm (2003), citando dados de estudos do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) das Nações Unidas (ONU), afirma que o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* real da África subsaariana caiu de 14% do PIB dos países industriais para 8% entre 1960 e 1987.

As chamadas Décadas de Crise, que envolvem os anos seguintes às crises do petróleo e seguem até o começo da década de 90, foram aquelas em que os Estados Nacionais perderam seus poderes econômicos. Ainda segundo Hobsbawm (2003), as operações do capitalismo se haviam tornado incontroláveis, pois ninguém sabia o que fazer em relação aos caprichos da economia mundial, nem possuía instrumentos para administrá-la.

O contexto que explica esse aumento das desigualdades e a perda de controle econômico por parte dos Estados envolve diversos aspectos. Com relação ao primeiro item, o aumento das desigualdades, Almeida (2001, p. 119) afirma que “a globalização tende a agravar, num primeiro momento, os padrões de desigualdade regional, ao selecionar áreas suscetíveis de serem integradas à nova economia planetária – pela oferta abundante de mão-de-obra assalariável, comunicações baratas, condições institucionais adequadas – e outras, sequer merecedoras do direito de serem exploradas (países menos avançados, regiões pobres da África ou da Ásia do Sul)”.

Com relação à perda de controle econômico, uma série de fatos deve ser citada. A crise da dívida na América Latina durante os anos 80, antecedida pelos choques do petróleo (1973 e 1979) e a suspensão do padrão ouro-dólar (estabelecido em Bretton Woods em 1944), logo se espalhou por outros países em desenvolvimento. A grande expansão dos fluxos de capitais, ocasionada também pela necessidade de serem reciclados os petrodólares detidos pelos países produtores, levou ao surgimento dos mercados financeiros globais, em que montantes de dinheiro podem chegar e sair de economias nacionais quase ao sabor do vento. Somam-se a este cenário as intervenções de instituições internacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, nas economias dos países em desenvolvimento. Com o objetivo de socorrer suas economias em períodos de crise, acabam por impor condições neoliberais que limitam ainda mais a atuação dos governos e o poder de intervenção econômica e social.

A verdade também é que há, já faz algum tempo, um hiato entre a oferta e a demanda por novos empregos. A produção passou a dispensar mais rapidamente seres humanos do que a economia de mercado gerava novos empregos para absorvê-los. Tal processo foi acelerado pelo acirramento da competição global, pelo aperto financeiro de governos já citado acima e pelas tecnologias que trocam empregados por máquinas e processos automatizados.

O desemprego pode ser considerado um dos principais problemas do fim do século XX e início do século XXI. Quando ocorre em sua forma estrutural, com perda permanente de postos de trabalho a partir de avanços tecnológicos e ganhos de produtividade nas empresas, acarreta como consequência graves desarranjos na sociedade. A adoção de processos de trabalho intensivos em capital, que em geral têm como base a eletrônica, a automação, a informática, entre outros, dispensa trabalhadores, ao mesmo tempo que exige outras formas de treinamento. São muitos os que começam a ser desempregados ou subempregados em caráter mais ou menos permanente, ou por longo prazo. Ianni (1997, p. 67) descreve até mesmo o surgimento de uma nova classe social em decorrência desse processo:

“É principalmente nas grandes cidades, metrópoles, megalópoles e, freqüentemente, nas cidades globais, que se localiza a *subclasse*: uma categoria de indivíduos, famílias, membros das mais diversas etnias e migrantes, que se encontram na condição de desempregados mais ou menos permanentes. São grupos e coletividades, bairros e vizinhanças, nos quais reúnem-se e sintetizam-se todos os principais aspectos da questão social como questão urbana: carência de habitação, recursos de saúde, educação, ausência ou precariedade de recursos sociais, econômicos e culturais para fazer face a essas carências (...)”.

À parte de todos os avanços tecnológicos e inovações possibilitadas pelo processo de expansão do capitalismo e pela globalização, conforme afirma Hobsbawn (2003, p. 404), “o custo do trabalho humano não pode, por nenhum período de tempo, ser reduzido abaixo do custo necessário para manter seres humanos vivos num nível mínimo aceitável como tal em sua sociedade, ou na verdade em qualquer nível”. O cenário que vem se delineando ao longo das últimas décadas na economia mundial, porém, é justamente a busca de ganhos produtivos e financeiros a qualquer custo. A lógica do capital parece predominar sobre a lógica humana, alterando inclusive o papel desempenhado pelo Estado na sociedade interna e internacional.

1.2 - O Estado e a Sociedade Global

Conforme já citado anteriormente, o Estado e o modo como ele se organiza também vem sofrendo inúmeras mudanças durante as últimas décadas. A globalização não se manifesta apenas na esfera econômica. No âmbito político, vários aspectos devem ser igualmente discutidos, com destaque principalmente ao papel do Estado na Sociedade Global.

De acordo com Dallari (1998, p. 275), o Estado Moderno nasceu absolutista e durante alguns séculos todos os defeitos e virtudes do monarca absoluto foram confundidos com as qualidades do Estado. A burguesia enriquecida, que já dispunha do poder econômico, preconizava a intervenção mínima do Estado na vida social, considerando a liberdade contratual um direito natural dos indivíduos. Do ponto de vista político, o liberalismo se afirmaria como doutrina mais tarde, durante o século XIX. O Estado liberal, resultante da ascensão política da burguesia, organizou-se de maneira a ser o mais fraco possível, caracterizando-se como o Estado mínimo ou o Estado-polícia, com funções restritas quase que à mera vigilância da ordem social e à proteção contra ameaças externas.

A crise de superprodução do capitalismo, que culminou com a quebra da Bolsa de Valores de Nova Iorque em 1929, trouxe à tona a necessidade de um Estado mais forte, que atuasse também na economia. Ainda segundo Dallari (1998, p. 279), com o *New Deal*¹, o Estado-polícia foi substituído pelo Estado de Serviço que emprega seu poder supremo e coercitivo para suavizar, por uma intervenção decidida, algumas conseqüências penosas da desigualdade econômica. O advento da Segunda Guerra Mundial iria estimular ainda mais a atitude intervencionista do Estado, que assumiu de vez o encargo de assegurar a prestação dos serviços fundamentais a todos os indivíduos.

Este modelo, porém, não perdurou por muito tempo. Conforme afirma Zuleta (1996, p. 105), “a partir da segunda crise internacional do petróleo, em 1979, sucessivos fenômenos de recessão, déficit fiscal, incremento dos níveis de desemprego, transbordamento dos contextos tradicionais das políticas sociais e perda geral da competitividade internacional, provocaram uma crise global do Estado de Bem-estar”. As estruturas estatais enfrentaram um profundo processo de questionamentos.

¹ Termo aplicado ao programa do presidente Franklin D. Roosevelt, que buscou salvar a economia norte-americana e acabar com a Grande Depressão. As medidas procuravam incentivar a produtividade, reduzir o desemprego e criar melhores condições trabalhistas e de seguridade à população.

Desregulamentação e privatização passaram a ser aspectos centrais dessas mudanças que, em maior ou menor grau, ocorreram em boa parte dos Estados.

Nos anos 90 teve início um processo de reforma do Estado. Preconizava-se um Estado liberal, mas que ao mesmo tempo não renunciasse às suas responsabilidades sociais. A respeito disso, Bresser Pereira (1999, p. 17) afirma:

“Por meio do reforço das organizações não-estatais produtoras de serviços sociais, como escolas, universidades, centros de pesquisa, hospitais, museus, orquestras sinfônicas, abre-se uma oportunidade para a mudança do perfil do Estado: em vez de um Estado social-burocrático que contrata diretamente professores, médicos e assistentes sociais para realizar de forma monopolista e ineficiente os serviços sociais e científicos ou de um Estado neoliberal que se pretende mínimo e renuncia a suas responsabilidades sociais, um Estado social-liberal – que por sua vez proteja os direitos sociais ao financiar as organizações públicas não estatais – que defendem direitos ou prestam serviços de educação, saúde, cultura, assistência social – e seja mais eficiente ao introduzir a competição e a flexibilidade na provisão desses serviços. Um Estado que, além de social e liberal, seja mais democrático, pelo fato de suas atividades submeterem-se diretamente ao controle social”.

A atuação de organizações privadas na execução de serviços públicos reflete justamente a crescente importância dos agentes não-estatais na sociedade. O Estado que se torna menor internamente, dividindo espaço com outros atores sociais, também sofre a influência de agentes externos.

A Cooperação Internacional, que será discutida mais detalhadamente no próximo item deste capítulo, aparece como alternativa viável, e ao mesmo tempo uma realidade já concreta, para o Estado social-liberal discutido por Bresser Pereira. Segundo Marcovitch (1994, p. 47), “buscar a reconciliação do rigor econômico, consciência ambiental, redução do desemprego com competitividade, tem exigido a estruturação de alianças que almejam um avanço conjunto diante das incertezas do futuro. Essas alianças não asseguram o êxito, mas amenizam o vulto das ameaças”.

A respeito da concessão de espaço a outros agentes pelo Estado, alguns autores chegam até mesmo a acreditar na sua dissolução. Bastos e Tavares (2000), citando Ataliba Nogueira, identificam alguns sintomas dessa dissolução, tanto em nível interno quanto externo. Do ponto de vista interno, ele indica a influência de vários grupos sociais que atuam ao lado do Estado. Na ordem externa, há um grande número de organismos internacionais que fazem as vezes de um verdadeiro Estado mundial, embora em âmbito estritamente reservado.

Ianni (1997, p. 111) não é tão extremo, porém afirma que “o Estado-nação está em declínio, sendo redefinido, obrigado a rearticular-se com as forças que predominam

no capitalismo global e, evidentemente, forçado a reorganizar-se internamente, em conformidade com as injunções dessas forças”.

O Estado atualmente sofre influências de diversos atores internacionais: são empresas multinacionais, instituições multilaterais, organizações não-governamentais e até outros Estados. A perda de autonomia dos Estados também pode se manifestar através dos blocos de países. A respeito dos acordos de integração e criação de blocos, Bastos e Tavares (2000, p. 116) afirmam:

“Ocorre que o fenômeno econômico tornou viável o agrupamento de Estados, que já agora contam com um objetivo comum, verdadeiro propulsor dos avanços neste campo. Assim é que a crescente inviabilidade econômica de os Estados menores sobreviverem no mundo torna os fenômenos de integração uma realidade desejável e possível. O fator econômico guia essa transformação, tornando-a juridicamente factível”.

Segundo Dallari (1998, p. 263), o que distingue o Estado das demais pessoas jurídicas de direito internacional público é a circunstância de que só ele tem soberania. À medida, porém, que o Estado se enfraquece, perdendo poderes e funções, ele perde também parte de sua soberania. Para Bauman (1999, p. 71), as mudanças ocorridas durante as últimas décadas afetam acima de tudo o papel do Estado. “Os três pés do tripé da soberania (soberania militar, econômica e cultural) foram quebrados sem esperança de conserto. A auto-suficiência militar, econômica e cultural do Estado – de qualquer Estado –, sua própria auto-sustentação, deixou de ser uma perspectiva viável”.

De acordo com Bastos e Tavares (2000, p. 112), “dois são os elementos fundamentais da noção tradicional de soberania: a independência na ordem internacional e a supremacia na ordem interna”. A verdade é que o termo soberania ainda é útil para qualificar o poder do Estado. Entretanto, não se pode concebê-lo como um poder que não possa sofrer contraste ou restrição.

1.3 - A Cooperação Internacional

Pode-se delimitar a segunda metade do século XX como o marco inicial da cooperação entre países. Na verdade, a cooperação até existia antes deste período, porém com objetivos bem distintos dos que passaram a predominar posteriormente. Segundo Amorim (1994, p. 152), “o desenvolvimento, só tardiamente e de forma incompleta, passou a ser um objetivo declarado da cooperação. Esta, quando existiu, sempre esteve muito mais voltada para questões como a manutenção da Ordem e da

Paz, que, se bem importantes, não esgotavam a agenda de prioridades dos países mais pobres”.

Com relação à terminologia e ao próprio conceito por trás da Cooperação Internacional, deve-se citar que o termo mais utilizado quando do surgimento das Nações Unidas era o de *assistência técnica*. A mudança para o termo *Cooperação Internacional* envolve mais do que apenas aspectos semânticos e é explicada por Soares (1994, p. 169):

“As falácias do conceito de ‘desenvolver o subdesenvolvimento’, que nada mais significava que perpetuar uma situação, receberam as mais variadas críticas e os conceitos de ajuda e de assistência aos poucos foram sendo substituídos pelo de cooperação e, em época mais recente, pelo de transferência de tecnologia. (...) Na verdade, não se trata de mera questão vocabular (...), trata-se, antes, da afirmação de um direito ao desenvolvimento por parte dos Estados, conjugados com um dever de cooperação por parte dos países industrializados, dentro dos princípios já anunciados da Carta da Organização das Nações Unidas”.

Tais mudanças na concepção da cooperação foram acompanhadas também pela mudança na denominação dos países que recebiam tais recursos. Os antes *subdesenvolvidos* passaram a ser chamados de países *em (vias de) desenvolvimento*. Por trás dessa alteração há justamente a negação a uma perpetuação do estado de subdesenvolvimento para o surgimento da concepção de direito ao desenvolvimento. O termo *subdesenvolvido* sugeria a manutenção do *status-quo*, uma situação que permaneceria para sempre inalterada, tal como uma predestinação.

A criação da ONU após o término da Segunda Guerra Mundial é tida como um marco para a Cooperação Internacional. O artigo 1º da Carta da ONU, que estabelece os propósitos dessa organização, traz em seu parágrafo 3º: “conseguir uma cooperação internacional para resolver os problemas internacionais de caráter econômico, social, cultural ou humanitário, e para promover e estimular o respeito aos direitos humanos e às liberdades fundamentais para todos, sem distinção de raça, sexo, língua ou religião”. A respeito disto, Soares (1994, 165) afirma:

“Na verdade, se em séculos anteriores a preocupação era estabelecer regras negativas nas relações internacionais (ou seja, regras de conduta dos Estados, que assegurassem a paz através de normas proibitivas de ações perturbadoras da mesma e, portanto, um Direito Internacional que assegurasse o *status quo*), particularmente a partir do sistema das Nações Unidas, a ênfase atual recai no estabelecimento de regras de construção de comportamentos, no incentivo de condutas de cooperação; pode-se mesmo dizer que o chamado Direito Internacional Clássico era um direito do não-fazer, ao passo que o denominado “Direito do Desenvolvimento” consiste num conjunto de regras de cooperação”.

A atuação das Nações Unidas e de instituições multilaterais transforma o que antes era uma política isolada de alguns Estados remetentes de recursos em uma política assentada em organismos internacionais. A Cooperação Internacional é menos sujeita a paternalismos e pressões quando exercida através de relações multilaterais. Mas, ao analisar sua evolução, percebe-se que os interesses estratégicos foram tão presentes quanto o altruísmo na lógica da cooperação.²

A Cooperação Internacional foi um importante instrumento de poder entre as duas superpotências bipolares que emergiram após a Segunda Guerra. Stokke (1996, p. 20) descreve este cenário de forma bem clara:

“During the late 1940s and early 1950s, this justification for aid was stated quite openly; for the Western powers, promotion of democracy and an open market economy and containment of communism in the Third World were used as the prime arguments for aid. At that time, the United States stood out as the most generous aid giver, not only in absolute terms but in relative terms as well. Aid was also used by the USSR and the East as a foreign policy instrument, targeted at strategically important governments and social structures”³.

O uso da Cooperação Internacional como forma de agregar ou manter áreas de influência também foi utilizado pelas antigas nações imperialistas. Com o fim do colonialismo na África e na Ásia, os novos países geralmente se tornaram os principais destinos de projetos de assistência e desenvolvimento. Ainda de acordo com Stokke (1996, p. 29), a ajuda externa era um instrumento segundo o qual as relações estabelecidas durante o período colonial poderiam ser mantidas e prolongadas, particularmente no campo das relações econômicas.

Seitenfus (2000, p. 149) vai mais longe e define o processo de descolonização como o que trouxe maior impulso à cooperação para o desenvolvimento. A independência dos povos colonizados provocou dois fenômenos. “O primeiro manifestou-se pelo vínculo do novo estatuto territorial e a necessidade do desenvolvimento econômico. O segundo fez surgir um sentimento de solidariedade

² Durante o século XX, a cooperação internacional teve duas características opostas, mas que quase sempre conviviam lado a lado: o auto-interesse e o altruísmo. Algumas manifestações podem ser melhores explicadas pelo paradigma da Teoria Realista das Relações Internacionais; outras com o paradigma do Internacionalismo Humanitário. As diversas teorias das Relações Internacionais serão abordadas no próximo item deste trabalho.

³ “Durante o final dos anos 40 e o começo dos anos 50, esta justificativa para a cooperação era declarada abertamente; para as potências ocidentais, a promoção da democracia e de economias de mercado e a contenção do comunismo no Terceiro Mundo eram usados como argumentos principais para a cooperação. Naquele tempo, os Estados Unidos permaneciam como os mais generosos donatários de projetos de cooperação, não apenas em termos absolutos mas também em termos relativos. A cooperação também era usada pela União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) e pelo Leste como um

entre os países pobres. Estes tomam consciência de que os seus problemas comuns somente poderiam ser enfrentados caso o esforço seja coletivo”.

Com o colapso do Bloco Soviético no final dos anos 80, o novo cenário internacional trouxe mudanças para o contexto da Cooperação Internacional. Quase da noite para o dia, um grande grupo de provedores de cooperação desapareceu. Os países do Leste Europeu mais a Rússia passaram de fornecedores a concorrentes dos países do Sul. Ou seja, eles se transformaram em beneficiários de recursos técnicos e financeiros dos países industrializados. Ao mesmo tempo, os países do Sul que eram aliados do bloco comunista viram seu suporte financeiro se deteriorar ao longo dos anos 80 e se transformar em nada no final da década. Segundo Stokke (1996, p. 46), *“these governments whose alignment was based not only on material considerations but also on a shared ideology became weakened politically as well as financially”*⁴.

Com o fim da Guerra Fria, também os Estados Unidos perderam sua referência com relação à cooperação. Não era mais necessário comprar aliados ou bases estratégicas importantes ou assegurar que determinados países não se tornariam posse do adversário. Porém, a verdade é que os interesses econômicos (comércio, investimentos, etc.) dos Estados Unidos no Sul, se não foram maiores que os de segurança, pelo menos foram iguais. Estes continuam sendo os principais fatores que determinam a cooperação a países em vias de desenvolvimento. Além do mais, a questão da segurança ainda existe, principalmente se considerados os projetos apoiados pelos Estados Unidos no Oriente Médio e, em especial, em Israel.

O fim da Guerra Fria também trouxe outra mudança ao Sistema Internacional: foi eliminada a lógica baseada na segurança que dava suporte a governos autoritários no Sul. A cooperação passou então a ser utilizada para promover a democracia e os direitos humanos. É verdade que a regra não era a mesma para todos. Países que desrespeitam os direitos humanos, como a China, continuaram a receber ajuda norte-americana, principalmente em virtude do grande interesse econômico naquele país. Segundo Stokke (1996, p. 52):

“This affected the consistency of the policy, and thereby its legitimacy: donors in the North might apply brinkmanship towards small, weak and aid-dependent governments in the South in

instrumento de política externa, voltado para governos e estruturas sociais estrategicamente importantes”. (Tradução livre)

⁴ “Esses governos cujo alinhamento era baseado não apenas em considerações materiais, mas também em uma ideologia compartilhada, se tornaram fracos, tanto em termos políticos quanto financeiros”. (Tradução livre)

*order to attain the symbols of democracy ('free and fair elections'), as demonstrated in the case of Malawi; however, they were not willing to apply the same mechanism vis-à-vis China and the probability is that it would not have succeeded if used*⁵

A verdade, porém, é que na prática o direito ao desenvolvimento vem sendo pouco respeitado pelos países ricos. Marcovitch (1994, p. 51), citando dados do Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), afirma que as perdas anuais em exportações nos países em desenvolvimento, ocasionadas por subsídios e protecionismos agrícolas dos países industrializados, são três vezes maiores do que o volume de recursos destinados para projetos de ajuda nesses países.

A Cooperação Internacional pode ser classificada segundo diversos aspectos. Aqui não serão citadas formas de cooperação político-militares, nem as relacionadas com situações de ameaça à paz, nem as formas de cooperação no interior das organizações internacionais. De acordo com Soares (1994), que segue os critérios e as bases teóricas dos Professores Feuer e Cassan, um primeiro critério de classificação leva em consideração a origem dos recursos nos países remetentes: recursos do setor público e recursos do setor privado. Como este trabalho refere-se à cooperação entre empresas, serão detalhadas as formas de cooperação que envolvem os recursos de origem privada. Eles podem ser investimentos diretos ou investimentos constituídos de valores em carteira; empréstimos concedidos pelo setor bancário privado a governos ou entidades governamentais estrangeiras; créditos privados concedidos à exportação; obrigações de caráter privado; doações de organismos privados filantrópicos, confessionais ou leigos.

Quanto à natureza das relações estabelecidas entre os Estados remetentes e os beneficiários, os tipos de cooperação técnica internacional são a cooperação multilateral, com a participação de Organizações Internacionais, e a cooperação bilateral, apenas entre Estados. Já com relação ao objetivo da cooperação, ela pode ser de duas espécies: transmissão de conhecimentos (nas formas de assistência técnica e de transferência de tecnologia); e transferência de capitais.

A participação de agentes não-estatais nas Relações Internacionais reflete-se também na Cooperação Internacional. Nos anos 80 e 90, deve ser destacada a

⁵ “Isso afetou a consistência da política, e conseqüentemente sua legitimidade: donatários do Norte poderiam aplicar sua atitude temerária sobre governos de países pequenos do Sul, fracos e dependentes de recursos para alcançar os princípios da democracia ('eleições livres e justas'), como demonstrado no caso de Malawi; entretanto, eles não estavam dispostos a aplicar os mesmos mecanismos com a China e a probabilidade é que se tivessem, não teriam sido bem sucedidos”. (Tradução livre)

participação de Organizações Não-Governamentais em projetos de Cooperação Internacional. Elas se transformaram em uma espécie de atalho, já que são consideradas pelos doadores como mais efetivas em atingir os objetivos sociais e humanitários da assistência. Além do mais, de acordo com Marcovitch (1994, p. 48), a Cooperação Internacional depende do engajamento das elites e lideranças da sociedade. Essa participação só poderá ser alcançada com a decodificação das convenções e acordos internacionais em metas inteligíveis. Deste modo, as Organizações Não-Governamentais são relevantes, por serem importante fonte de energia propulsora de novas mentalidades.

Marcovitch (1994, p. 61) sugere o fortalecimento de um novo modelo de cooperação que considere como diretrizes básicas:

“priorizar programas e projetos escolhidos com base no critério de qualidade para valorizar a excelência nos âmbitos espacial e temático; escolher iniciativas dentro do marco maior de referência da política externa e das prioridades internas; atuar, sempre que possível, através das instâncias inexistentes a fim de desburocratizar a cooperação, descentralizando-a junto às unidades próximas das atividades-fim; induzir o engajamento de pessoas, áreas e unidades, desde a concepção até a avaliação dos projetos de cooperação, para garantir elevado nível de participação”.

A cooperação estabelece as diretrizes básicas que favorecem o surgimento de novas relações entre Estado e sociedade e propiciam condições de se buscar o desenvolvimento. Tais relações entre Estado e sociedade podem ser analisadas segundo diversas abordagens. A Cooperação Internacional é repleta de dilemas. A seguir eles serão analisados, com enfoque também às Teorias das Relações Internacionais.

1.4 - Teorias das Relações Internacionais e Dilemas da Cooperação Internacional

As teorias nada mais são do que formas de se tentar compreender algo e até mesmo prever acontecimentos futuros. Embora haja muitas discussões nos campos filosóficos sobre o sentido deste termo e o que ele envolve, neste trabalho a palavra teoria será utilizada para se referir às três imagens, ou abordagens, de estudo das Relações Internacionais: Realismo, Pluralismo e Globalismo. Antes, é preciso dizer que nenhuma dessas teorias foi desenvolvida por um estudioso em particular; elas são resultado de uma série de estudos e trabalhos que reunidos lhes servem como base.

A Teoria Realista tem como precursores Tucídides, Maquiavel e Hobbes. Estudos mais avançados, porém, começaram a serem realizados por Grotius e E. H.

Carr. Para os realistas, os Estados são os principais atores nas Relações Internacionais, cabendo aos demais atores apenas papéis secundários e sem grande influência. Segundo seus defensores, os Estados são também unitários e racionais. A respeito disso, Viotti e Kauppi (1999, p. 6) afirmam:

“A common assumption associated with realist thought is that political differences within the state are ultimately resolved authoritatively such that the government of the state speaks with one voice for the state as a whole. (...) Given this emphasis on the unitary state-as-actor, realists usually make the further assumption that the state is essentially a rational actor. A rational foreign policy decision-making process would include a statement of objectives, consideration of all feasible alternatives in terms of existing capabilities available to the state, the relative likelihood of attaining these objectives by the various alternatives under consideration, and the benefits or costs associated with each alternative”⁶.

A Teoria Realista assume, ainda, que a segurança nacional constitui-se no item prioritário na agenda internacional. Desta forma, o poder representa um conceito chave para a análise do Sistema Internacional. As mudanças e crises do Sistema Internacional, considerado anárquico pela ausência de uma autoridade central, ocorrem quando há um desequilíbrio na balança de poder.

Alguns realistas definem o poder como uma soma das capacidades absolutas militares, econômicas, tecnológicas e diplomáticas, entre outras, de um Estado. Outros teóricos o consideram a partir de suas capacidades relativas, comparadas aos demais países. O poder pode também ser definido a partir da percepção que uns Estados têm sobre os outros e de suas habilidades em influenciar e controlar outros atores. Deve-se citar, portanto, que a Teoria Realista considera a interdependência e o poder como inversamente proporcionais, sendo a primeira vista como altamente prejudicial. Ou seja, quanto maior a interdependência entre Estados, maior a vulnerabilidade desses e menor o seu poder. O Estado deve ser forte o suficiente para não depender de terceiros e poder agir de maneira unitária e racional. Quanto maior o poder e menor a interdependência, mais soberano o Estado.

Uma vez que a primeira teoria apresenta uma imagem um tanto quanto cética e pessimista das Relações Internacionais, surgiu uma nova abordagem para contradizê-la.

⁶ “Uma suposição comum associada com o pensamento realista é que as diferenças políticas entre os Estados são no final das contas resolvidas autoritariamente de modo que o governo fala com uma voz pelo Estado como um todo. (...) Dada a ênfase no Estado como um ator unitário, os realistas geralmente assumem a hipótese de que o Estado é essencialmente um ator racional. Um processo de tomada de decisão racional de política externa incluiria uma definição de objetivos, consideração de todas as alternativas possíveis em termos de capacidades existentes disponíveis para o Estado, a probabilidade relativa de atingir esses objetivos a partir da consideração de todas as alternativas variadas, e os benefícios ou custos associados com cada alternativa”. (Tradução livre)

Esta, aliás, é uma das principais críticas à Teoria Pluralista: ela restringe-se a negar o Realismo. A sua origem pode ser remetida às influências de teóricos do liberalismo.

Desta forma, podem ser definidos quatro pressupostos do Pluralismo: o Estado e outros atores não-estatais são importantes nas Relações Internacionais; o Estado não é unitário; o Estado não é racional; a agenda internacional é extensiva.

Conforme escreveram Viotti e Kauppi (1999, p. 7-8), “*(the essence of politics) is not only in terms of interactions within the state; equally important, it is the transnational dimension of state and nonstate actors that operates across national borders*”⁷. Com a influência desses atores, a agenda também se torna múltipla: temas socioeconômicos, ecológicos e outros, são tão importantes quanto os de segurança nacional. Eles afirmam ainda sobre a questão do racionalismo, que as políticas externas envolvem conflitos, barganhas, coalizões e compromissos, não resultando necessariamente em saídas ótimas.

Seguindo esses pressupostos, a visão de interdependência que os pluralistas possuem é completamente diferente da visão dos realistas. Dentro do contexto da cooperação, a interdependência entre Estados é positiva e contribui para o desenvolvimento. A integração, que a princípio manifesta-se na esfera econômica e tende a estender-se também para a esfera política, é igualmente benéfica aos Estados e possibilita a discussão e a solução de temas variados da agenda internacional. Ao contrário da visão realista, que é um tanto quanto pessimista e analisa as Relações Internacionais a partir de um cenário de “guerra de todos contra todos”, os pluralistas têm uma visão mais otimista do Sistema Internacional. Desta maneira é possível a cooperação entre os Estados em busca do desenvolvimento e de um Sistema Internacional mais estável.

A terceira teoria das Relações Internacionais, a Teoria Globalista, surgiu nos anos 70, com perspectivas totalmente diferentes do Realismo e do Pluralismo. Tendo como precursores Karl Marx e os estudiosos *cepalinos*⁸ da Teoria da Dependência, o Globalismo assume que o ponto de início para a análise das Relações Internacionais deve ser o contexto global no qual Estados e outros atores interagem.

⁷ “(a essência da política) não está apenas nas interações entre Estados; igualmente importantes são as dimensões transnacionais do Estado e atores não-estatais que atuam além das fronteiras nacionais”. (Tradução livre)

⁸ A CEPAL – Comissão Econômica para América Latina – reuniu, nas décadas de 1960 e 1970, diversos estudiosos preocupados em explicar as causas do atraso no desenvolvimento da América Latina e de outros países do “Terceiro Mundo”.

Os globalistas defendem, também, que é imperativo considerar as Relações Internacionais a partir de uma perspectiva histórica, que considere especialmente o contínuo desenvolvimento do capitalismo. Assim, há uma ênfase nos fatores econômicos para explicar a dinâmica do Sistema Internacional. Os mecanismos de dominação entre centro e periferia são outro conceito chave para os globalistas, conforme explicam Viotti e Kauppi (1999, p. 9):

“Although globalists recognize the importance of states-as-actors, international organizations, and transnational actors and coalitions, the particular focus of their analysis is on how these and other factors act as mechanisms of domination by which some states, classes, or elites manage to benefit from this capitalist system at the expense of others”⁹.

De acordo com a Teoria da Dependência, que analisa as relações entre o norte e o sul, os Estados menos desenvolvidos encontram-se nesta condição não porque falharam em desenvolver o sistema capitalista ou porque são pouco integrados ao sistema econômico internacional. A razão é justamente o modo como eles foram integrados a este sistema: com seus papéis definidos, principalmente como fornecedores de produtos primários, a estrutura da política econômica mundial tende a perpetuar a dominação do norte sobre o sul.

As três teorias das Relações Internacionais, embora assim possam parecer em virtude de seus pressupostos às vezes opostos, não são mutuamente excludentes. Não se deve interpretá-las de maneira fundamentalista. As interpretações de cada uma das abordagens podem ser adaptadas e utilizadas em análises do Sistema Internacional e de seus atores.

Deste modo, por exemplo, ao se analisar as mudanças ocorridas nas últimas décadas nas Relações Internacionais, já descritas no primeiro item deste capítulo, não se pode deixar de considerar o papel importante da evolução e das transformações do capitalismo. Tais considerações encaixam-se perfeitamente na Teoria Globalista das Relações Internacionais.

O aumento da interdependência entre os países, observado com a criação de blocos econômicos e até mesmo com o aumento de fluxos internacionais de pessoas, bens e capital, demonstra que o Estado não pode ser considerado como um poder único e completamente soberano. Além do mais, a Cooperação Internacional é exemplo de

⁹ “Apesar dos globalistas reconhecerem a importância dos Estados como atores, organizações internacionais e atores transnacionais e coalizões, o foco particular de suas análises é em como esses e

que a agenda internacional compreende muito mais aspectos do que apenas questões militares. A participação de ONGs, que atuam em projetos sociais, ambientais e até políticos, bem como a atuação de Organizações Internacionais demonstram também que existem atores não-estatais de importância nas Relações Internacionais, tal como defendido pelos pluralistas.

Por outro lado, o uso da Cooperação Internacional como uma ferramenta estratégica, tendo como motivação muito maior o auto-interesse do que o altruísmo, remete à Teoria Realista: o Estado que atua com o objetivo de manter ou aumentar seu poder e até mesmo a segurança nacional.

As Relações Internacionais são repletas de decisões que precisam ser tomadas por Estados e demais atores. A Cooperação Internacional, em especial, envolve muitas escolhas, com alternativas às vezes contraditórias e indesejáveis, chamadas dilemas. O Moderno Dicionário Michaelis da Língua Portuguesa define dilema como uma “situação embaraçosa entre duas soluções fatais, ambas difíceis ou penosas”. A respeito dos dilemas, Tisch e Wallace (1994, p. 4) afirmam: “*dilemmas are complex problems and do not have precise solutions; there are no ‘right’ answers to the questions that summarize them. Foreign development assistance leads to dilemmas, because not everyone can have everything at once, and choices must be made*”¹⁰. Os três dilemas da Cooperação Internacional são o econômico, o político e o individual, conforme descrito pelos mesmos autores (1994, p. 5):

*“Development involves many factors – capital resources, administrative capacity, individual and societal attitudes, people’s participation, and a bit of luck. Few would argue that to develop is wrong, but how to develop, who should pay for development, and who should implement development projects are open questions”*¹¹.

O dilema econômico refere-se basicamente ao conceito de desenvolvimento, ou seja, o que a cooperação deve proporcionar aos beneficiários. Este dilema pode ser resumido em uma pergunta: O que é desenvolvimento?

A respeito deste dilema, Tisch e Wallace (1994, p. 18) escreveram:

outros fatores agem como mecanismos de dominação através dos quais alguns Estados, classes, ou elites, tiram benefício desse sistema capitalista às custas dos outros”. (Tradução livre)

¹⁰ “Dilemas são problemas complexos e não têm soluções precisas. Não há respostas certas para as questões que os resumem. A cooperação internacional para o desenvolvimento leva a dilemas porque nem todo mundo pode ter tudo de uma só vez, e escolhas precisam ser realizadas”. (Tradução livre)

¹¹ “O desenvolvimento envolve muitos fatores - recursos de capital, capacidade administrativa, atitudes individuais e sociais, participação de pessoas, e um pouco de sorte. Poucos iriam argumentar que o desenvolvimento é errado, mas como se desenvolver, quem deve pagar pelo desenvolvimento e quem deveria implementar projetos de desenvolvimento são perguntas abertas”. (Tradução livre)

“Socioeconomic development is not one-dimensional. It is not a single-faceted objective in which progress can be defined by one easily measured statistic, such as per capita income – which has long been popular as the yardstick of progress. Different kinds of development are important for different countries, which have different natural and human resource bases and different social and political structures. Irrigation is important in countries with little or seasonal rainfall; transportation infrastructure has different meanings for mountainous, flat, landlocked, and island topographical conditions; food production has different meanings in traditional Hindu (no beef) and Muslim (no pork) societies”¹².

A busca do desenvolvimento sócio-econômico é um processo complexo, que envolve tecnologia para aumentar a produção, melhoras na distribuição de produtos e serviços, incremento das habilidades para gerenciar as mudanças, assim como o respeito ao ambiente e à natureza. A maneira como o desenvolvimento é definido tem um profundo efeito no orçamento e no desenho dos projetos de cooperação. Donatários e políticos geralmente têm perspectivas diferentes daquelas dos executores dos projetos, cuja visão, por sua vez, também difere daquela dos moradores de áreas carentes e que serão beneficiados pelos projetos. Segundo Tisch e Wallace (1994, p. 9), a definição de desenvolvimento deve responder quais dimensões incluir, como mensurar essas dimensões e como considerar a distribuição das realizações ao longo dessas dimensões.

Para tentar solucionar o problema de mensuração com relação às questões sócio-econômicas e facilitar a comparação entre países, foi criado o IDH pela ONU. O IDH é um índice composto que inclui indicadores de renda (Produto Nacional Bruto - PNB), saúde (expectativa de vida) e educação (alfabetização e anos de escolaridade). Este é considerado um índice muito mais representativo do que apenas a avaliação da renda *per capita*.

O dilema político refere-se às motivações que levam os atores a cooperarem entre si. A escolha divide-se entre o bem-estar doméstico e a Cooperação Internacional e entre o humanitarismo e os objetivos políticos. Ou seja, sua pergunta básica é: Por que os atores cooperam?

As motivações que levam os atores a contribuir para o desenvolvimento de territórios e populações estrangeiras podem ser de ordem política ou humanitária. Estas

¹² "Desenvolvimento sócio-econômico não é unidimensional. Não é um objetivo de face única em que o progresso pode ser definido por uma estatística facilmente mensurável, como a renda per capita - que há tempos tem sido popular como um indicador de progresso. Diferentes tipos de desenvolvimento são importantes para diferentes países, que têm bases distintas de recursos humanos e naturais e diferentes estruturas políticas e sociais. Irrigação é importante em países com chuvas sazonais ou escassas; infraestrutura de transportes possui diferentes significados em áreas de montanhas, superfícies planas, lugares longe do mar e condições topográficas de ilhas; a produção de comida tem vários significados em

motivações políticas podem ainda estar relacionadas a temas econômicos, como a abertura de mercados, ou estratégicos, como a manutenção da segurança nacional. As motivações políticas podem ser explicadas pelo realismo, ou seja, a cooperação como uma ferramenta de auto-interesse.

Já as motivações humanitárias, cujo principal objetivo é atender às necessidades dos beneficiários e não dos doadores, estão mais relacionadas à Teoria Pluralista. As motivações humanitárias são fruto do altruísmo de países e Organizações Internacionais e da cada vez maior interdependência entre eles.

Segundo Tisch e Wallace (1994, p. 54), os fatores que influenciam a Cooperação Internacional bilateral são:

“Political elites and public opinion in donor countries; concern for humanitarian relief and alleviation of poverty in countries that are important to donors; the need for international economic and social stability; historical links between donors and recipients; the importance of developing countries as economic partners (sources of labor and raw materials, markets for imports and exports); security interests, strategic concerns and regional responsibilities; political decision making and budget processes in donor states”¹³.

Já, de acordo com os mesmos autores, os fatores que influenciam programas multilaterais são:

“The need of donors and recipients for institutions to coordinate development efforts at the country, regional, and international levels; the ability of multilateral agencies to initiate and maintain credible discussions with recipient states on sensitive domestic policy issues; the need to analyze the accumulated lessons learned from the development process across political, geographical, sectoral, and agroecological systems; the need for insulation from bilateral political and commercial concerns in development aid disbursement and implementation”¹⁴.

O dilema individual corresponde à pergunta: Quem deve implementar o desenvolvimento? Selecionar entre estrangeiros e nacionais para implementar os

sociedades hindus (não se come carne de vaca) e muçulmanas (não se come carne de porco)". (Tradução livre)

¹³ “Elites políticas e a opinião pública nos países donatários; o interesse por ajuda humanitária e redução da pobreza em países que são importantes para os donatários; a necessidade de estabilidade social e internacionalização da economia; ligações históricas entre donatários e beneficiários; a importância dos países em desenvolvimento como parceiros econômicos (fontes de matéria-prima e trabalho, mercados para exportação e importação); interesses de segurança, preocupações estratégicas e responsabilidades regionais; o processo de tomada de decisão política e de orçamento nos países donatários”. (Tradução livre)

¹⁴ “A necessidade dos donatários e beneficiários por instituições que coordenem os esforços de desenvolvimento no país, em âmbito regional e internacional; a habilidade de agências multilaterais em iniciar e manter discussões confiáveis com Estados beneficiários em temas sensíveis à política doméstica; a necessidade de analisar as lições acumuladas do processo de desenvolvimento através de sistemas políticos, geográficos, setoriais e agroecológicos; a necessidade de isolamento de políticas bilaterais e

projetos de cooperação é mais do que uma questão de eficiência administrativa; envolve controle e poder do processo de desenvolvimento e de seus produtos.

As escolhas relativas ao dilema individual envolvem ainda a decisão sobre escolher agentes públicos ou privados para a implementação do projeto. Devem ser consideradas também outras questões, como as relações interculturais entre donatários e beneficiários, as motivações individuais de homens e mulheres, as tradições culturais e os costumes produtivos de cada sociedade. O sucesso do projeto vai depender do equilíbrio de forças entre cada uma das alternativas e deve buscar o desenvolvimento e a disseminação do conhecimento através dos projetos de cooperação.

A respeito dos dilemas aqui discutidos, no próximo capítulo será apresentado um novo modelo de organização econômica. Um modelo que inova ao ter como base empresas privadas que têm na cooperação e na busca do desenvolvimento um de seus principais aspectos norteadores.

CAPÍTULO II

HÁ ALGO DE NOVO NO AR

“O momento é propício para propor um novo modelo econômico humanitário e solidário para o século XXI, colocando em discussão uma ação econômica que ignora a ética, o bem-estar humano, a solidariedade, o equilíbrio ecológico e a paz social”. (Silva, 1998)

2.1 – Economia Solidária

As formas possíveis de se organizar a produção e a distribuição de bens e serviços são inúmeras. Segundo Singer (2000, p. 11), elas são resultado da interação de agentes especializados, inseridos numa divisão social do trabalho. Ele afirma, ainda, que “um dos mais simples e por isso dos mais antigos é a produção simples de mercadorias – os agentes são os possuidores individuais dos seus meios de produção e distribuição e, portanto, também, dos produtos de sua atividade, que eles intercambiam em mercados”.

No sistema capitalista, há uma divisão entre o detentor do capital e o trabalhador. Os meios de produção e distribuição concentram-se nas mãos de uma minoria, enquanto a maioria se restringe à posse apenas de sua capacidade de trabalho.

No sistema socialista de produção, por outro lado, não há posse individual, ou privada de bens. Os meios de produção e distribuição são socializados, ou melhor, estatizados, cabendo aos trabalhadores oferecerem sua mão-de-obra.

A economia solidária aparece como alternativa a esses sistemas, conforme afirma Singer (2000, p. 13):

“A economia solidária casa o princípio da unidade entre posse e uso dos meios de produção e distribuição (da produção simples de mercadorias) com o princípio da socialização destes meios (do capitalismo). Sob o capitalismo, os meios de produção são socializados na medida em que o progresso técnico cria sistemas que só podem ser operados por grande número de pessoas, agindo coordenadamente, ou seja, cooperando entre si”.

Deste modo, a unidade típica da economia solidária é a cooperativa de produção, na qual há uma posse coletiva dos meios de produção, repartição dos lucros entre os cooperados e gestão democrática da empresa. Por outro lado, não há em princípio um tipo de produção e distribuição que não possa ser organizado como empreendimento solidário. A lógica da economia solidária está justamente em condenar a ditadura do capital e seus efeitos negativos sobre a sociedade.

A maior dificuldade dos empreendimentos solidários é sobreviver, colocando-se como alternativa, porém ainda assim inserida dentro de um contexto capitalista. Singer (2000, p. 16), citando Beatriz Potter, afirma que “às cooperativas de produção só se ofereciam duas possibilidades: ou fracassavam como empresas ou, quando tinham sucesso econômico, degeneravam, acabando como empresas capitalistas comuns”.

O sucesso dos empreendimentos de economia solidária depende da existência de bases de sustentação, como fontes de financiamento, assessoria técnico-científica, formação continuada dos trabalhadores, redes de comercialização e apoio institucional e legal por parte de órgãos governamentais. Além do mais, segundo Singer (2000, p. 24), “a construção dum setor integrado de empresas e instituições que se regem pelos princípios da economia solidária é condição essencial para evitar que a sina das iniciativas e experiências se limite ao dilema sombrio (...): a degeneração ou a falência”.

A respeito de sua abrangência na economia, vale destacar que os empreendimentos solidários vêm cada vez mais se desenvolvendo e expandindo, com perspectivas promissoras, principalmente no que diz respeito a mudanças nas relações de trabalho e na sua concepção. Segundo Souza (2000, p. 7), “eles ainda têm pouco peso econômico, mas possuem grande significação cultural, afinal são experiências destacadamente educativas”.

O projeto de Economia de Comunhão (EdC) pode ser classificado como um tipo específico de economia solidária, baseado em princípios éticos e que toma a forma de movimento internacional. A seguir, serão apresentadas as características e origens do projeto.

2.2 – O projeto de Economia de Comunhão

Antes de descrever as bases da Economia de Comunhão, deve-se apresentar o terreno fértil no qual ela foi desenvolvida: o Movimento dos Focolares.

Os focolares são um grupo eclesial e civil, iniciado em 1943, em Tentro, na Itália, fundado e presidido por Chiara Lubich. Atualmente, o movimento está presente em cento e oitenta e dois países, com aproximadamente cento e cinquenta mil membros que, somados aos simpatizantes, formam um contingente de quatro milhões de pessoas, sendo a maioria de leigos, embora não se exclua a participação de religiosos. Os focolares chegaram ao Brasil no ano de 1959.

Pinheiro (2000, p. 334) descreve desta forma os aspectos centrais do Movimento dos Focolares:

“A busca da construção da unidade pode ser apontada como o elemento qualificativo do Movimento dos Focolares, que tem como conteúdo programático realizar quatro modalidades de diálogos, a saber: com a Igreja Católica nas suas mais variadas expressões, a fim de fortalecer a unidade e suscitar, no seu interior, formas de comunhão nos mais variados aspectos; entre as várias denominações cristãs, por meio da recuperação de princípios comuns no que tange a vivência da fé e a conseqüente inserção social; com fiéis de outras religiões, tendo em vista estabelecer relacionamentos que promovam o mútuo conhecimento e ações juntas; e com pessoas sem um referencial religioso, tendo em vista a defesa de valores comuns e o comprometimento efetivo em prol da emancipação humana e social”.

Com o objetivo de formar “homens novos”, com ideais e atitudes que se manifestem na área econômica, espiritual e social, os focolares atuam na realização de diversos congressos e cursos, além da publicação de livros e revistas¹⁵. O Movimento também promove inúmeros projetos com cunho social. Uma experiência bem particular refere-se à criação das *Mariápolis permanentes*. Elas são pequenas “cidades”, que propõem o modelo de uma nova sociedade, com casas, escolas, indústrias, cujo funcionamento ocorre a partir de princípios evangélicos, com a conseqüente comunhão plena de riquezas culturais, espirituais e materiais. Atualmente existem vinte *Mariápolis permanentes* em todo o mundo, sendo três delas no Brasil.

As bases religiosas foram muito importantes para o desenvolvimento do projeto de Economia de Comunhão. Segundo Gold (2000), alternativas econômicas globais podem surgir de culturas que estejam em contraste com as regras do mercado. Movimentos religiosos são um dos mais antigos, duradouros e controversos exemplos dessas culturas globais. Ela afirma ainda que os focolares demonstram uma visão social, enraizada na idéia da Trindade, com conceitos de vida econômica e sua relação com

¹⁵ Atualmente são 26 editoras em vários países que publicam mais de 300 títulos por ano.

outras dimensões da existência humana, não presentes no discurso econômico contemporâneo.

A respeito da origem do projeto de EdC, Pinheiro (2000, p. 334) afirma:

“é precisamente esse contexto multifacetado, no qual interagiram elementos históricos e ontológicos¹⁶, ao longo de cinquenta anos, que dá origem ao projeto Economia de Comunhão: uma rede mundial de iniciativas empresariais e de pessoas, que tem por fundamento a ‘cultura da partilha’, derivada da prática da comunhão dos bens, ou seja, da comunhão de recursos materiais e espirituais colocados em circulação no tecido social, tendo em vista a consecução da justiça”.

Em 1991, durante uma viagem à *Mariápolis Araceli* (hoje *Mariápolis Ginetta*), em Vargem Grande Paulista, ao passar por São Paulo, Chiara Lubich ficou impressionada com os contrastes sociais: luxuosos prédios e shoppings convivendo com grandes favelas. Chegando à *Mariápolis*, ela lançou a proposta da “Economia de Comunhão na Liberdade”.

O projeto de Economia de Comunhão surge com o objetivo de criar organizações empresariais baseadas em princípios éticos e morais, com respeito às leis vigentes, à sociedade e ao meio ambiente. Desta forma, as empresas não cometem sonegação fiscal e nem realizam atividades que prejudiquem a natureza. Além de gerar emprego e renda, as empresas de EdC ainda praticam a distribuição do lucro segundo três finalidades específicas:

- 1) reinvestir na atividade da empresa, de modo a torná-la competitiva e economicamente viável;
- 2) patrocinar a formação humana a fim de fortalecer o projeto de Economia de Comunhão;
- 3) ajudar pessoas carentes, através de projetos sociais, ligados principalmente ao Movimento dos Focolares.

Segundo Araújo (1998, p. 9), os fundamentos por trás de uma nova concepção de pensar e agir econômico podem ser representados por três pressupostos, que vêm ganhando espaço na agenda internacional nos últimos anos: “que o desenvolvimento não concerne apenas à economia, mas a economia é função do desenvolvimento; que o desafio contemporâneo é a criação de um modelo de desenvolvimento centrado no ser humano; que é necessário construir uma cultura de cooperação e parceria”.

¹⁶ A ontologia é um ramo da filosofia que trata do ser enquanto ser, concebido como tendo uma natureza comum que é inerente a todos.

A reflexão foi aperfeiçoada por economistas de indiscutível valor, como o indiano Amartya Sen¹⁷, que criou a conceito de Desenvolvimento Humano. Segundo Araújo (2002, p. 21), “este conceito supera a idéia de desenvolvimento identificado unicamente com o crescimento econômico e concentra-se nas pessoas, nas suas necessidades, em alguns parâmetros fundamentais que dizem respeito às condições de vida, tais como a saúde, a expectativa de vida, o grau de escolaridade, a participação na vida social”.

A proposta da Economia de Comunhão busca justamente envolver todos os aspectos descritos acima. Ela parte da premissa de que o desenvolvimento deve promover o bem-estar do ser humano. A proposta é influenciada também pelo conceito de Desenvolvimento Sustentável¹⁸. Burckart (2002, p. 78), porém, estabelece algumas diferenças. Ele afirma que a EdC e a idéia de Desenvolvimento Sustentável se complementam com o objetivo de buscar uma sociedade mais justa. Entretanto, enquanto a ênfase da Economia de Comunhão está em aspectos sociais, ontológicos e espirituais, a ênfase do Desenvolvimento Sustentável se dá principalmente no ambiente, combinado com aspectos sociais e culturais.

Atualmente, há perto de oitocentas empresas vinculadas à EdC, presentes em mais de quarenta países, distribuídas conforme a tabela 1. As empresas de EdC caracterizam-se geralmente pelo pequeno número de funcionários. Mais de 95% delas possuem menos de cinquenta funcionários, conforme pode ser conferido na tabela 2.

Tabela 1 – Distribuição geográfica das empresas vinculadas à EdC

Região	Número de Empresas	Participação sobre o total
África	9	1,18%
América do Norte	45	5,91%
América Latina	176	23,13%
Ásia	36	4,73%
Austrália	15	1,97%
Europa Oriental	418	54,93%
Europa Ocidental	60	7,88%
Oriente Médio	2	0,26%
Total	761	100%

Fonte: Escritório Central da EdC/Roma (In: Pinheiro, 2000, p. 343)

¹⁷ Amartya Sen recebeu o prêmio Nobel de economia em 1998.

¹⁸ A Comissão Mundial da ONU para o Meio-Ambiente e Desenvolvimento assim definiu o termo: “O Desenvolvimento Sustentável é um desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazer as próprias necessidades”.

Tabela 2 – Configuração das empresas de EdC segundo o número de funcionários

Empresas	Número de Empresas	Participação sobre o total
Mais de 100 trabalhadores	10	1,31%
Entre 100 e 50 trabalhadores	15	1,97%
Com menos de 50 trabalhadores	736	96,71%
Total	761	100%

Fonte: Escritório Central da EdC/Roma (In: Pinheiro, 2000, p. 343)

De acordo com Pinheiro (2000, p. 338), “as empresas vinculadas à EdC possuem grande diversificação jurídica; as mais usuais são as sociedades por ações, as cooperativas, aquelas por cotas de responsabilidade limitada e as empresas individuais”. Desde modo, ao invés de defender uma forma única de organização empresarial, a EdC concentra-se na tentativa de renovar suas práticas e culturas.

A transformação das práticas empresariais e da cultura organizacional, que passam a focar na partilha, na solidariedade, e não mais na competição, traz ganhos a todos que fazem parte do contexto empresarial. Os próprios resultados são melhores quando há trabalhadores que, sentindo-se parte da organização, tornam-se motivados, com atitudes voltadas à colaboração, ao profissionalismo, à atenção com os clientes e com a qualidade dos produtos. O modo de atuação da empresa é capaz de atrair também a benevolência de clientes, fornecedores ou financiadores. Ferruci (1998, p. 78) chega a citar a criação de um novo “capital” dentro da empresa:

“Tudo isso significa que, junto com o *capital monetário*, o estilo de convivência e o modo de se relacionar com os trabalhadores em si, e destes com os clientes e fornecedores, contribui para fazer crescer um componente todo especial do capital da empresa, um componente que é imaterial, mas igualmente concreto: é o *capital símbolo* da empresa. Em tal ambiente, os trabalhadores se sentirão realizados, atraídos não tanto por um salário mais elevado que em outros lugares, mas também por sentirem que neste trabalho poderão utilizar todos os seus talentos, sem reservas ou incertezas, seguros da confiança e da solidariedade da empresa diante de qualquer risco que eles possam assumir por ela ao comprometer-se na realização da estratégica empresarial”.

As parcerias ocorrem não somente dentro das empresas, mas também fora delas. Ferrucci (1998, p. 79) afirma que “são enormes as potencialidades presentes nas *winwin*

relationships, ou seja, nas relações intersocietárias em que todos saem ganhando”. Algumas empresas já perceberam que as guerras comerciais e tecnológicas provocam muitos desperdícios econômicos às suas atividades. É importante aqui o conceito de rede no qual as empresas de EdC atuam. Elas criam relacionamentos bem próximos entre si, no qual colaboram também para o sucesso das demais empresas do projeto de Economia de Comunhão. Elas procuram também, como forma de incentivo, consumir, preferencialmente, produtos de outras empresas de EdC.

Quando as empresas tomam suas decisões visando somente auferir o maior lucro possível, considerando a atuação dos concorrentes, há o que os economistas chamam de *equilíbrio não-cooperativo*. Este lucro é mais alto do que o seria sob condições de competição perfeita, porém menor do que o seria em condições de cooperação. A respeito disso, Pindick e Rubinfeld (1994, p. 579) questionam: “se a cooperação pode conduzir a lucros mais elevados, por que as empresas não poderiam cooperar entre si sem entrar em acordo explícito de conluio?”. Eles afirmam que o problema é que cada parte está preocupada com a possibilidade de que a outra não coopere, o que traria prejuízos a quem manteve uma posição de cooperação e inúmeras vantagens à que agiu de maneira competitiva. Tais aspectos são válidos não só para a determinação de preços, mas também para a troca de tecnologias, experiências, uso comum de bens, etc. Pindick e Rubinfeld (1994, p. 582) explicam:

“(…) cada empresa poderá sentir-se estimulada a *furar* e vender por menos do que a concorrência, sendo que cada qual sabe que seus concorrentes poderão ter estímulos semelhantes. Por mais desejável que a cooperação possa ser, cada companhia estará preocupada – e com bons motivos – com a possibilidade de que, se ela vier a praticar uma competição passiva, sua concorrente passe a concorrer agressivamente, obtendo assim uma fatia muito maior do mercado”.¹⁹

Tal nível de desconfiança, segundo os defensores da Teoria Realista das Relações Internacionais, manifesta-se também nas relações entre Estados. Eles afirmam que a natureza anárquica do Sistema Internacional faz com que os Estados enfrentem um *Dilema da Segurança Nacional*. Quanto mais eles se armam para se protegerem de outros Estados, mais ameaçados eles se tornam e mais propensos eles estão a se armar para garantir seus interesses nacionais. Viotti e Kauppi (1999, p. 48) explicam: “*the dilemma is that even if a state is sincerely arming only for defensive purposes, it is*

¹⁹ Para maior compreensão do tema, pode-se estudar o exemplo do Dilema do Prisioneiro, encontrado em Pindick e Rubinfeld (1994, p. 579 a 582).

rational in a self-help system to assume the worst in an adversary's intentions and keep pace in any arms buildup"²⁰.

Na Economia de Comunhão, porém, busca-se justamente eliminar essa lógica da concorrência, da competição e da desconfiança. Uma vez que as empresas têm na solidariedade e na partilha um de seus principais fundamentos, a cooperação é algo aceitável e desejável entre elas. Não existe o medo de que a outra parte comporte-se de maneira agressiva, que inviabilize a cooperação.

Bruni (2002, p. 53), citando Hollis, apresenta a teoria da “confiança racional” para explicar essas relações dentro da Economia de Comunhão.

“Para o filósofo inglês (Hollis), a confiança é uma relação de reciprocidade. E o que ele entende pela expressão *reciprocidade* é algo mais profundo que a simples cooperação para satisfazer os próprios interesses. (...) Por isso, Hollis sustenta uma teoria da racionalidade que torna racional restituir a confiança, mesmo quando um tal comportamento for contrário ao próprio interesse pessoal. Mas para ele, a confiança é racional somente entre pessoas cujas relações interpessoais são baseadas na reciprocidade (...). A expectativa de que a prática da confiança possa tornar-se generalizada e de que esta prática trará benefícios para todos é uma pré-condição para a racionalidade dos atos individuais de confiança”.

Bruni (2002) identifica ainda quatro características do projeto de EdC que permitem compreendê-lo:

- Universalismo – uma racionalidade de comunhão supera a lógica do grupo do “nós” e “eles”; o “nós” alarga-se até abranger a humanidade inteira;
- Relacionalidade – a pessoa é sempre vista numa relação construtiva com o outro;
- Racionalidade expressiva – as relações não são regidas por uma lógica primariamente instrumental, mas pelo desejo de “expressar” com esse comportamento algo da própria personalidade ou dos próprios valores;
- Reciprocidade não-condicional – existe uma relação dinâmica entre a condicionalidade *a priori* e a resposta *a posteriori*; se alguém recebe incondicionalmente confiança, a probabilidade de retribuir é muito maior.

Uma vez que as empresas de Economia de Comunhão não buscam apenas o lucro, mas um crescimento sustentado, com respeito ao meio ambiente, aos seus

²⁰ “o dilema é que mesmo que um Estado esteja sinceramente se armando apenas para propósitos de defesa, é racional assumir em um sistema de auto-ajuda o pior para as intenções do adversário e assim manter o ritmo de armamento”. (Tradução livre)

funcionários e colaboradores e aos mais carentes de sua comunidade, os efeitos positivos se estendem para fora de seus limites empresariais. O movimento de EdC adquire também dimensões de fenômeno social e, ao inserir-se na realidade econômica, confere a esta sentido e grande densidade humana. A respeito de tais dimensões, Sorgi afirma (1998, p. 33):

“É evidente que a realidade socioeconômica (...) consta também de muitas iniciativas assistenciais, filantrópicas e de solidariedade – em forma de cooperação e voluntariado – que não conhecem fronteiras; são iniciativas às quais o nosso Movimento deu e continua dando a sua contribuição convicta. Sem pretender de modo algum diminuir o bem que tais iniciativas são e fazem, é preciso notar, contudo, que o seu espírito é agir como substitutivas ao sistema e à mentalidade econômica vigentes, é permanecer na sua periferia, aceitando a distinção entre o campo social e o econômico, atuando mais no primeiro que no último”.

Sorgi (1998, p. 34) complementa, ainda, que a EdC, ao contrário de tais movimentos, “é uma tentativa de se chegar ao cerne da economia, redescobrando-a em sua socialidade radical, como (...) um privilegiado caminho disponível à subjetividade de cada indivíduo que deseja fazer sua parte na reativação do aspecto social adormecido e construir, com todos os demais, uma sociedade mais humana em todos os campos, uma sociedade efetivamente solidária”.

É preciso citar, ainda, que na Economia de Comunhão a ênfase, na verdade, não é dada à filantropia por parte de alguns, mas à partilha. Segundo Lubich (2002, p. 19), “aqueles que se encontram em dificuldade econômica, destinatários de uma parte dos lucros, não são considerados *assistidos* ou *beneficiários* da empresa. São membros essenciais ativos do projeto, dentro do qual dão aos outros as próprias necessidades”.

Ao analisar suas crenças e objetivos, percebe-se que a noção de Sistema está muito presente no projeto de EdC. Maximiano (1997, p. 238), apresenta o conceito de Cleland para Sistema: “um todo complexo ou organizado; é um conjunto de partes ou elementos que formam um todo unitário ou complexo”. A idéia de que os todos são formados de partes interdependentes é uma das principais idéias da Teoria Geral dos Sistemas. A empresa é vista como parte importante da sociedade, assim como os funcionários e a sociedade fazem parte do sistema da empresa. Segundo Maximiano (1997, p. 247), “o enfoque sistêmico enfatiza a realização dos objetivos dos sistemas, muito mais que a eficiência das partes isoladas”. É como a EdC que propõe um crescimento justo para a empresa, que considere também os impactos sobre funcionários, comunidade, meio-ambiente...

Apesar dos fatores positivos já descritos aqui, a gestão das empresas dentro do modelo de Economia de Comunhão impõe muitos desafios. Os primeiros anos do projeto foram extremamente difíceis: as empresas em geral tinham um capital social muito limitado, as estruturas eram precárias, com baixa tecnologia predominante, e muitas vezes faltava experiência administrativa. Mesmo as empresas que já atuavam no mercado e posteriormente aderiram à EdC, e por isso dispunham de maiores condições de sobrevivência, enfrentavam alguns sobressaltos, como a ausência de uma rede de comercialização dos produtos. O contexto desfavorável, algumas vezes até cruel, da economia mundial também era outro fator de instabilidade para as empresas do projeto.

Ainda com tais dificuldades, as empresas de EdC têm se mostrado tão viáveis que, segundo Pinheiro (2000, p. 339), “calcula-se que, do universos total, apenas 14% das iniciativas não lograram êxito, tendo encerrado suas atividades”. Quando comparados a empresas “normais”, tais números são extremamente positivos. Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), de todas as empresas de pequeno porte abertas anualmente no Brasil, 39% delas são encerradas ainda no primeiro ano.

Segundo Zamagni (2002, p. 10), “na economia contemporânea existem custos implícitos que não se observam à primeira vista, mas que estão presentes. Tratam-se dos custos de transação, de monitoração e dos custos ligados à falta de confiança”. Os custos de transações são os custos de uso no mercado e, em particular, os custos relativos à manutenção das relações entre empresas diversas. Os custos de monitoração são os custos que o empreendedor utiliza para garantir que os seus trabalhadores não deixem de realizar todas as tarefas que lhes são exigidas. Quanto aos custos de falta de confiança, ele afirma: “quando no interior de empresas e entre empresas e instituições econômicas como os bancos, não existem fortes relações de confiança, os custos aumentam”. Estas, de acordo com Zamagni (2002), são as principais razões da maior solidez das empresas de Economia de Comunhão com relação às empresas “normais”.

Como parte de uma época em que empresas, economias, movimentos sociais, Estados e pessoas estão interligadas em uma rede global, o projeto de EdC adquiriu desde o princípio caráter internacional, que o credencia como objeto de estudo relevante para este trabalho, cabendo analisá-lo a partir dos pressupostos das Relações Internacionais. Segundo Araújo (1998, p. 20), “a Economia de Comunhão nasce já em

dimensão mundial. Põe propriamente em colaboração empresas de nações diversas e de continentes diferentes”.

A cooperação, de caráter internacional, entre as empresas de EdC manifesta-se em diversas esferas, desde a realização de congressos, nos quais são discutidos aspectos do projeto e compartilhadas experiências e conhecimento, até o financiamento de empreendimentos ou a transferência direta de tecnologia. A criação de uma rede de relacionamento entre os participantes do projeto é fundamental até para a sua sobrevivência dentro de um sistema que contraria totalmente os pressupostos da EdC.

A interdependência entre as empresas de Economia de Comunhão é positiva e contribui para o seu desenvolvimento. Analisando-a com base na Teoria Pluralista das Relações Internacionais, pode-se considerar que os participantes do projeto de EdC percebem a existência de problemas comuns que podem ser resolvidos através da colaboração entre os agentes. Embora as diferenças regionais por vezes sejam muitas, as dificuldades enfrentadas pelas empresas participantes do projeto são equivalentes em todos os lugares do mundo. A interação torna-se, portanto, um jogo de soma positiva, no qual todas as partes se beneficiam.

Sobre a Cooperação Internacional entre empresas de EdC, Pinheiro (2000, p. 340) afirma:

“No mundo inteiro multiplicam-se os encontros que reúnem pessoas inseridas nos projetos e outras interessadas em conhecer a EdC, possibilitando uma rica avaliação das atividades, mas também um importante intercâmbio de informações, inclusive no âmbito tecnológico, por meio do repasse de tecnologia de ponta sem as usuais ‘contrapartidas’ impostas pelos que detêm o poder no sistema. Um exemplo disso é a constituição, no Brasil, da Rotogine, empresa especializada na produção de artefatos de polietileno de alta densidade, por meio do processo de rotomoldagem, cuja tecnologia foi repassada por uma empresa francesa ligada à EdC”.

As iniciativas de cooperação, incluindo a Cooperação Internacional, entre empresas de EdC são, portanto, ligadas principalmente à motivações altruístas, não cabendo dentro do projeto atitudes com o objetivo de responder ao auto-interesse de determinado grupo ou empresa. A cooperação visa a criação de novas empresas, a geração de empregos, o desenvolvimento de outras regiões e países e a própria expansão do projeto de EdC.

De acordo com Ferrucci (1998, p. 76), falta no mundo de hoje a difusão da solidariedade também em nível mundial. Ele afirma que é preciso “considerar também a pátria do outro como se fosse ‘nossa’, como consideramos ‘nossos’ os familiares e ‘nossas’ as regiões da nossa pátria”. Ele complementa que é preciso “adquirir um senso

de responsabilidade global pela sorte da humanidade, assim como nos últimos anos foi adquirido em relação ao futuro da natureza e do Planeta”.

O surgimento das empresas de Economia de Comunhão, que atuam em projetos de Cooperação Internacional, transformando-se em atores importantes, uma vez que os reflexos de tais projetos adquirem dimensão social e econômica, evidenciam a relevância de outros agentes que não apenas os estatais nas Relações Internacionais. A seguir, no próximo capítulo, será apresentado um estudo de caso sobre uma empresa de EdC que funciona como uma espécie de agência de cooperação. O estudo compreenderá análises do caso à luz das teorias das Relações Internacionais e dos Dilemas da Cooperação Internacional.

CAPÍTULO III

UM OLHAR SOBRE O TEMA

“Vocês sabem que segundo as leis de Newton, o besouro, que é um inseto, não poderia voar porque as suas asas são muito pequenas em relação ao peso do seu corpo. No entanto, o besouro voa. Muitos se perguntarão: como é possível?”. (ZAMGNI, 2002, p. 9)

3.1 – Metodologia

Não há ciência sem o emprego de métodos científicos. Os métodos de pesquisa das ciências humanas e sociais têm algumas particularidades se comparados aos métodos de ciências biológicas e exatas. Dificilmente pode-se fazer experimentos ou testar hipóteses isolando-se fatores. A observação da realidade é talvez a principal ferramenta para a elaboração de análises. Segundo Durkheim (1995, p. 28), “os fenômenos sociais são coisas e devem ser tratados como coisas. (...) Basta constatar que eles são o único *datum* oferecido ao sociólogo. É coisa, com efeito, tudo o que é dado, tudo o que se oferece ou, melhor, se impõe à qualidade de *data* que constituem o ponto de partida da ciência”.

Marconi e Lakatos (1991, p. 83) definem método como “o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista”. O método de abordagem aqui utilizado é o método dedutivo, realizando uma apresentação do contexto no qual o tema se insere, da Cooperação Internacional e do projeto de EdC de maneira a entender e delimitar o tipo de organização que está sendo estudada. A partir do estudo feito é possível uma melhor compreensão sobre as questões que envolvem a Cooperação Internacional entre as empresas de Economia de Comunhão.

Os métodos de procedimento são etapas mais concretas da investigação, com finalidade mais restrita em termos de explicação geral dos fenômenos e menos abstratas. Esses métodos podem ser utilizados em conjunto, com a finalidade de obter vários enfoques do objeto de estudo. O método de procedimento mais utilizado para este trabalho é o método funcionalista, uma vez que uma melhor compreensão pode ser obtida ao considerar a sociedade como um todo, formada de partes inter-relacionadas, interdependentes. Marconi e Lakatos (1991, p. 110) a esse respeito afirmam que “o método funcionalista considera, de um lado, a sociedade como uma estrutura complexa de grupos ou indivíduos, reunidos numa trama de ações e reações sociais; de outro, como um sistema de instituições correlacionadas entre si, agindo e reagindo umas em relação às outras”. Também foi utilizado o método monográfico, já que o estudo de caso a seguir pode oferecer um conhecimento sobre uma parcela mais ampla de casos de Cooperação Internacional entre empresas de Economia de Comunhão.

Para este trabalho foram utilizadas apenas técnicas de pesquisa qualitativa. A pesquisa qualitativa envolve técnicas não-estruturadas, exploratórias, baseadas em pequenas amostras e que possibilitam uma compreensão dos problemas em estudo, porém com o uso de análises não-estatísticas. A fundamentação teórica já apresentada baseou-se principalmente em revisão bibliográfica de livros e artigos.

De acordo com Yin (2001, p. 32), o estudo de caso pode ser definido como “uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”. Yin (2001, p. 19) afirma, também, que o estudo de caso representa a estratégia preferida quando se colocam questões do tipo ‘como’ e ‘por que’, quando o pesquisador tem pouco controle sobre os eventos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real. Essa técnica permite, também, a compreensão de diferentes fenômenos complexos, nas áreas social, organizacional, política, entre outras.

Este trabalho tem como objeto do estudo de caso a empresa alemã Solidar Capital. Tal companhia foi escolhida por se constituir em uma organização voltada para o investimento em empresas de outros países, dentro das bases da Economia de Comunhão. Embora a Cooperação Internacional esteja muito presente dentro do projeto de EdC, ela ocorre na maioria das vezes de forma não estruturada, quase que informal.

A indicação da Solidar Capital para ser estudada neste trabalho partiu de sugestões de membros de centros de estudos de Economia de Comunhão no Brasil e no exterior.

A técnica de pesquisa inicialmente escolhida para o estudo foi o uso de questionário, enviado por email para o diretor da empresa alemã. Foi estabelecido contato com o mesmo através da internet, quando ele se disponibilizou a contribuir para a coleta de dados. As questões foram elaboradas segundo um modelo adotado por Gold (2000) em um estudo sobre empresas de Economia de Comunhão, adaptado para envolver também questões relativas à Cooperação Internacional. As questões eram todas abertas e um texto explicativo acompanhava o questionário. Entretanto, as respostas não foram devolvidas a tempo de serem analisadas e incluídas neste trabalho.

Como alternativa, foi realizado, paralelamente, o levantamento de dados através de pesquisa documental e bibliográfica. A pesquisa documental envolveu textos oferecidos pela própria empresa estudada, que descreviam a história da mesma, os critérios adotados para a seleção dos projetos, as principais parcerias já realizadas, etc. Outras informações foram obtidas através de notícias de sites da internet.

3.2 – Solidar Capital

O projeto de Economia de Comunhão foi recebido com entusiasmo por um grupo de empresários da região de Solingen, na Alemanha. Até então, cada um tentava à sua maneira colocar em prática a comunhão de bens segundo princípios cristãos. A proposta de Chiara Lubich, que colocava a comunhão de bens em um nível empresarial com a criação de um novo modo de agir econômico, incluindo a partilha dos lucros, foi muito bem recebida por esses empresários. Esta era uma idéia visionária, atrevida e até utópica, que somente poderia ser realizada com a formação de “homens novos”. Os empresários de Solingen, ao contrário da maioria dos homens de negócio ao redor do mundo, ao tomarem conhecimento do projeto de EdC, imediatamente vislumbraram um sentido na proposta e decidiram se engajar para colocá-la em prática.

Em fevereiro de 1997, a Solidar Capital foi criada, tendo como fundadores vinte empreendedores alemães. Desde o princípio estava claro para os sócios da Solidar Capital que os desafios para que a empresa fosse bem sucedida seriam muitos. A empresa é uma sociedade de consultoria e participação de capital. Na verdade, a empresa funciona quase como uma agência de Cooperação Internacional privada, que

atua em projetos de diferentes países. A diferença principal com relação às agências de cooperação tradicionais é que, por ser uma sociedade privada, a empresa tem como objetivo a realização de lucro para remunerar seus sócios. O lucro é também desejado para a atração de novos sócios que possibilitem a expansão do capital da empresa. É preciso lembrar, porém, que a empresa atua dentro das bases da Economia de Comunhão e por isso não cede às “tentações do mercado” com a busca incessante do lucro a qualquer preço. Os princípios éticos e morais do projeto de EdC estão sempre presentes nas atividades da empresa e, inclusive, na partilha dos lucros. O objetivo da Solidar Capital não é a maximização do resultado financeiro ou o sucesso pessoal de seus fundadores. O seu propósito maior é ajudar empreendedores, principalmente de países mais carentes, com boas idéias, mas que não têm condições de estabelecer negócios sozinhos ou de ampliar negócios já existentes, a criar bases financeiras para que o empreendimento tenha sucesso.

A fim de tomar contato com a realidade de outros países e dos empreendimentos de Economia de Comunhão em andamento, os diretores da empresa realizaram diversas viagens. Eles visitaram Brasil, Argentina, Chile, Croácia, Turquia e Oriente Médio, onde passaram a conhecer a mentalidade, o estilo de vida e os problemas econômicos das pessoas, cada qual em seu ambiente. Essas viagens foram muito importantes para a troca de experiências e para que os diretores da Solidar Capital pudessem conhecer as necessidades específicas de cada população. Foram nessas viagens, também, que surgiram os primeiros contatos para a realização dos projetos de Cooperação Internacional que serão detalhados mais adiante.

A Solidar Capital foi fundada com um capital de seiscentos mil marcos alemães²¹. Atualmente, a empresa busca novos sócios para expandir seu capital e poder financiar mais projetos, tendo as cotas de participação o valor de três mil dólares.

A participação da Solidar Capital nas empresas com as quais se associa varia de 25% a 49% do capital total das mesmas, sempre com a preocupação em não se tornar a maior cotista dessas empresas. Tal participação pode ainda ser temporária ou não. Em alguns casos a participação encerra-se no prazo de cinco anos. Também é possível a cessão de fundos adicionais através de pequenos empréstimos de curto prazo. Além disso, para o êxito dos empreendimentos financiados, a Solidar Capital contribui com

²¹ A moeda alemã foi substituída no início de 2002 pela moeda única da União Européia: o Euro. Assim, o capital da empresa acima citado equivaleria a aproximadamente trezentos e sete mil euros, ou trezentos e cinqüenta e oito mil dólares.

experiência, conhecimento e habilidades. Os diretores da empresa alemã acreditam que, em um período de competição global, a transferência de *know how* é uma ajuda indispensável.

Deste modo, as formas de Cooperação Internacional praticadas pela Solidar Capital, segundo a classificação já citada neste trabalho, envolvem recursos de origem privada, com investimentos constituídos de valores em carteira ou empréstimos. Com relação ao objetivo da cooperação, ela ocorre nas duas espécies possíveis: transmissão de conhecimentos (principalmente na forma de assistência técnica); e transferência de capitais.

A Solidar Capital recebe muitas propostas de empresas de diferentes partes do mundo para o estabelecimento de parcerias. O primeiro critério de seleção é que as empresas atuem segundo as bases da Economia de Comunhão. Posteriormente, se a proposta se encaixar nas condições financeiras de participação de capital adotadas pela Solidar Capital, já citadas acima, há a preparação de um questionário que é enviado ao empreendedor. As respostas devem oferecer informações importantes sobre as bases da parceria no futuro. Além de uma descrição da idéia do empreendimento, do mercado, das condições de financiamento da empresa, deve haver ainda uma justificativa sobre a viabilidade do sucesso do negócio e uma previsão de resultado para os primeiros três anos de funcionamento do mesmo. Após essas informações serem analisadas pela Solidar Capital, e se houver um interesse na execução do projeto, iniciam-se os diálogos entre os membros da empresa alemã e os futuros parceiros sobre as condições de implementação da Cooperação Internacional.

Com relação à apropriação do lucro desses projetos, os sócios da Solidar Capital acreditam que as decisões sobre esse tema devem ser tomadas pelos administradores das empresas implementadas. Como regra, define-se apenas que o lucro não deve ser inteiramente dedicado à distribuição ou apropriação, uma vez que uma reserva deve ser formada para garantir a competitividade da empresa. Assim, quando se fala em apropriação de resultados, refere-se somente aos lucros que não vão para as reservas da empresa. É preciso citar, ainda, que os lucros também devem remunerar os riscos do negócio. As decisões sobre o 'se' e o 'quanto' da apropriação do lucro será feita pelos empreendedores é de sua inteira responsabilidade e liberdade. Além do mais, tais decisões devem ser retomadas ano a ano em virtude da situação econômica da empresa ou do próprio empreendedor.

Até a realização deste trabalho, a Solidar Capital já havia estabelecido três projetos de Cooperação Internacional de destaque: com uma empresa libanesa de comercialização de materiais escolares e de escritório; com uma empresa israelense de desenvolvimento de softwares; e com uma granja camaronesa. Existe ainda uma promessa de participação em uma empresa croata de serviços automotivos para a aquisição de maquinários mais modernos, além de outros projetos em estudo para serem implantados em países como Sérvia e Egito.

3.3 – Projetos

Em Beirute, no Líbano, Hanna Méouchy já possuía uma empresa de suprimentos para escolas. O estabelecimento da parceria com a Solidar Capital permitiu ao proprietário a implantação de um novo negócio, porém relacionado ao ramo em que já atuava. Ele assumiu em seu país a representação de uma grande empresa alemã produtora de materiais escolares e de escritório. O novo empreendimento teve início em dezembro de 2000 e a inauguração contou com a presença de membros das câmaras de comércio da Alemanha e do Líbano. Desde o início, o objetivo do novo empreendimento era se expandir, porém sempre segundo os princípios da EdC, para atuar também nos países vizinhos.

A participação da Solidar Capital nesse projeto é de 48% do capital total da empresa. Hanna Méouchy é o administrador do negócio e possui uma participação de 51% (o restante do capital da empresa, 1%, é dividido entre dois pequenos sócios). Se somados, além do capital investido, os empréstimos concedidos, a Solidar Capital já destinou ao projeto mais de duzentos mil marcos alemães.

Na cidade de Haifa, Israel, dois jovens desenvolveram um CD-ROM que descreve a vida de Cristo nos seus lugares de atividade através de textos bíblicos e fotos da região correspondentes. O CD funciona como um guia para os turistas que pretendem ir ao país, bem como pode servir também como um *tour* virtual àqueles que desejam conhecer o local, mas não podem se deslocar pessoalmente. A alta qualidade do produto permitiu que ele fosse apresentado na Feira do Livro de Frankfurt, onde vários acordos de produção foram fechados. O sucesso do produto e, conseqüentemente, da empresa, que desenvolve também outros projetos, foi conseguido graças à cooperação da Solidar Capital.

Neste caso, o nível de participação da empresa alemã no capital da Solidar Infomatrix também é de 48%. Somados empréstimos de curto prazo e o investimento na empresa israelense, o total de capital já destinado a esse negócio pela Solidar Capital é de aproximadamente cem mil marcos alemães. Além dos recursos financeiros, a cooperação técnica também é muito intensa nesse projeto. Principalmente em virtude da pouca idade dos proprietários da empresa, a Solidar Capital mantém um contato constante com eles a fim de oferecer ajuda técnica, administrativa e de marketing, além de estabelecer contatos principalmente na Europa. A participação da empresa alemã para o sucesso do empreendimento na Feira do Livro de Frankfurt foi preponderante.

A situação geopolítica do Oriente Médio, considerando principalmente os conflitos regionais entre judeus e palestinos, prejudica em muito os negócios da empresa, bem como toda a economia do país. Por isso, para compensar o fraco desempenho das vendas em Israel, a empresa tem focado em mercados estrangeiros. A Solidar Infomatrix também está estabelecendo negócios com outras empresas, como o fornecimento de softwares ao maior provedor de internet do país.

A participação da empresa alemã nesses projetos é muito mais do que apenas financeira ou técnica. O envolvimento pessoal dos membros da Solidar Capital é cada vez mais importante. Ele cria um entendimento do estilo de vida de cada região, de sua cultura e desafios e leva a um compartilhamento mais profundo de idéias e experiências. Entretanto, o fato da implementação e da administração dos negócios ficar a cargo dos empreendedores locais permite que eles se adaptem à realidade de cada região e aumentem as possibilidades de sucesso.

3.4 – Análises

É importante analisar, a partir dos Dilemas da Cooperação Internacional e das Teorias das Relações Internacionais, os projetos descritos acima. Com relação ao dilema econômico, percebe-se que os membros da Solidar Capital, que poderia ser classificada como o donatário da cooperação, buscam solucionar as questões relativas ao desenvolvimento através do estabelecimento de uma relação bem próxima com os proprietários das empresas beneficiárias. É preciso citar que podem surgir questionamentos quanto à legitimidade desses projetos de Cooperação Internacional entre empresas de Economia de Comunhão, por se tratarem de relações entre duas

empresas privadas. Embora o lucro seja o objetivo de ambas as partes, a dimensão da Economia de Comunhão confere um sentido mais amplo aos resultados da cooperação. A criação de empregos, por si só, já pode ser considerada um fator positivo de geração de desenvolvimento local. A ênfase da Economia de Comunhão no desenvolvimento como promotor do bem-estar humano confere, ainda, uma outra dimensão aos projetos. O crescimento e o sucesso da companhia têm impactos na sociedade também. Os impactos positivos vão desde o simples cumprimento das obrigações fiscais da empresa (algo raro em alguns países), passando por uma remuneração justa dos funcionários em um ambiente de trabalho agradável, até a execução de atividades ambientalmente corretas e à destinação de parte do lucro a projetos sociais.

Com relação ao dilema individual, cuja deliberação envolve a definição dos responsáveis pela implementação do projeto, percebe-se que, nos casos com participação da Solidar Capital, tal responsabilidade é delegada aos próprios empreendedores. Embora a empresa alemã atue, não só financeiramente, mas também através de assessoria administrativa e técnica, as decisões sobre o funcionamento do negócio são tomadas pelos administradores locais. É claro que durante o processo de negociação e acerto das condições da parceria há a participação de todos os envolvidos para que se chegue a um consenso sobre como o projeto será conduzido. É preciso citar, também, que a política da Solidar Capital de nunca investir de modo a ter a maior cota de participação da empresa (e conseqüentemente assumir o seu controle) é reflexo da opção de deixar a cargo dos administradores locais a condução do projeto. Tal opção decorre ainda da crença de que, como os donatários estrangeiros têm perspectivas diferentes das perspectivas dos que executam os projetos ou se beneficiam deles, os proprietários têm maiores condições de definir quais as necessidades mais urgentes.

Conforme já descrito no primeiro capítulo, o dilema político corresponde às motivações dos agentes para a realização de projetos de Cooperação Internacional. As motivações subjacentes ao caso da Solidar Capital merecem considerações especiais. Em primeiro lugar, a rotulação dos projetos como sendo de motivação política ou humanitária, considerando estas duas classificações como mutuamente excludentes, seria um tanto quanto simplista e equivocada. Na verdade, em qualquer projeto as duas motivações podem coexistir.

As motivações políticas estão relacionadas a temas econômicos, como a conquista de novos mercados, ou estratégicos, como a criação de uma área de influência

militar. Não é este o caso para a Solidar Capital. Embora a inauguração do projeto no Líbano até tenha contado com representantes das câmaras de comércio local e da Alemanha, as próprias bases da Economia de Comunhão e a proporção dos projetos, entre outros fatores, descredenciam a possibilidade de existência de tais aspirações. Além de ocorrerem entre agentes privados, e não Estados, as empresas são pequenas e, quantitativamente, de pouca importância para o contexto da economia.

Já as motivações humanitárias são aquelas relacionadas ao altruísmo. Ao contrário das motivações políticas, cujos resultados devem convergir para o auto-interesse do donatário, nas motivações humanitárias o objetivo é o benefício para os que recebem a cooperação. Essas parecem se encaixar melhor com os princípios da Economia de Comunhão, que tem por objetivo a construção de um novo agir econômico, mais justo e humano. Entretanto, nem só de altruísmo vive a Solidar Capital e outras empresas de EdC. Como toda empresa privada, ela possui proprietários que precisam ser remunerados pelos seus investimentos. Ainda que tal remuneração não seja o objetivo máximo da empresa, existe essa busca, até mesmo para mantê-la economicamente viável dentro de uma economia nada complacente com seus princípios. A existência do lucro é desejada também para que, ao dividi-lo, possa-se sustentar a formação de “novos-homens” e a ajuda a pessoas carentes.

Como classificar as motivações que levam a Solidar Capital a investir em projetos de Cooperação Internacional? A resposta, embora difícil de conceituar em um ou dois termos, pode ser encontrada na própria origem da empresa. As motivações humanitárias existem sim, mas não se expressam na forma de filantropia. A combinação entre altruísmo e busca de sucesso empresarial revela a criação de um novo modelo de desenvolvimento, mais justo e humano, e a intenção de difundi-lo pelo mundo, principalmente em países onde as necessidades são mais urgentes.

Com relação às Teorias das Relações Internacionais, o caso apresentado permite estabelecer alguns paralelos com o pluralismo. A participação de agências não-estatais na Cooperação Internacional já ocorria em grande escala nos últimos anos. A evidência de que os Estados não são os únicos atores importantes nas Relações Internacionais é aprofundada aqui pelo aparecimento da cooperação entre as empresas de Economia de Comunhão.

A experiência da Solidar Capital demonstra, também, que a agenda internacional é extensa e não compreende apenas questões relativas à segurança nacional. Observam-

se preocupações com aspectos econômicos, sociais, ecológicos e até culturais. Uma análise dos princípios da EdC permite, até mesmo, observar que a busca do desenvolvimento é uma importante ferramenta para a criação de um mundo mais justo e harmônico. Ou seja, as questões políticas, de cunho militar, são secundárias e poderiam, inclusive, ser relevadas uma vez que o desenvolvimento global levaria a um Sistema Internacional estável.

A interdependência entre agentes de diferentes países, que segundo os pluralistas não apenas é possível, como também desejável, reflete-se aqui no estabelecimento da cooperação entre as empresas de Economia de Comunhão. Embora o foco de análise da interdependência para os defensores da Teoria Pluralista recaia sobre os Estados, cabe também estendê-la para outros níveis. Ela manifesta-se aqui não como uma dependência mútua, mas como uma conexão, ou um relacionamento mais profundo, entre as empresas. O intercâmbio muitas vezes ocorre não só através da cooperação direta, mas também através de congressos e encontros que reúnem empresários de EdC.

CONCLUSÃO

A finalidade geral deste trabalho pode ser considerada atingida. Ao longo do mesmo, foi realizado um estudo sobre a evolução da Cooperação Internacional e as questões relativas a tais projetos. Desta forma, foram identificadas as características da Economia de Comunhão e o modo como as empresas se organizam e, posteriormente, tais informações foram analisadas segundo as Teorias das Relações Internacionais e os Dilemas da Cooperação Internacional. A análise dos impactos da Cooperação Internacional entre empresas de Economia de Comunhão no desenvolvimento das regiões beneficiadas ficou um pouco prejudicada. O fato do questionário enviado à empresa não ter sido respondido a tempo de incluir tais informações no trabalho impossibilitaram a realização de um diagnóstico mais profundo. Por isso, um estudo posterior possibilitaria, inclusive, novas contribuições ao tema. Por hora, várias conclusões já foram obtidas, cabendo aqui detalhá-las com profundidade.

As revoluções tecnológicas do século XX e o acréscimo de qualidade e eficiência nos transportes e nas telecomunicações possibilitaram a criação de uma economia global. O progresso se expandiu pelo mundo, mas não significou o desenvolvimento de todas as regiões. A lógica do capital, que coloca os interesses financeiros acima de tudo, provocou um aumento do abismo social entre ricos e pobres.

O século XX também foi repleto de mudanças políticas. Seguiu-se às grandes guerras mundiais um período de surgimento das Organizações Internacionais. Paralelamente, ONGs e empresas multinacionais também passaram a exercer um importante papel no Sistema Internacional. Emergia então um período caracterizado por Estados mais “fracos”, em que as desigualdades sociais expunham a necessidade urgente de se buscar soluções para a busca de um desenvolvimento mais humano.

A Cooperação Internacional entre os países, que no princípio estava mais ligada às questões de guerra e segurança nacional, ganhou projeção nesse período, constituindo-se em uma relevante ferramenta do “direito ao desenvolvimento”. Embora o montante destinado a tais projetos seja pequeno frente às reais necessidades das populações mais carentes e muitas vezes o auto-interesse seja mais presente do que o altruísmo, são grandes os benefícios da transferência de tecnologia e recursos financeiros para os países em vias de desenvolvimento.

Tais transformações podem ser relacionadas com a Teoria Pluralista das Relações Internacionais. Percebe-se a presença de atores não-estatais exercendo importantes papéis no contexto internacional, bem como a existência de uma agenda internacional extensa, que engloba também temas sociais, econômicos e ecológicos. O Realismo, no entanto, revela-se nos interesses estratégicos que freqüentemente estão por trás da cooperação. A conquista de novos mercados e a expansão de áreas de influência são, por vezes, motivos muito presentes na Cooperação Internacional. Já a Teoria Globalista é importante para compreender o contexto global e de evolução do capitalismo que levou a essas mudanças e ao aumento das disparidades sociais.

A Cooperação Internacional resulta em dilemas, pois escolhas precisam ser feitas. Não há dúvidas de que o desenvolvimento é preciso, porém, como desenvolver, quem deve promover o desenvolvimento, quem deve implementá-lo e por que o fazem são perguntas abertas que envolvem muitos aspectos.

A Cooperação Internacional, que até então se restringia a atores estatais ou organizações sem fins lucrativos, encontra dentro do projeto de Economia de Comunhão, envolvendo empresas privadas, um novo campo onde possa se desenvolver, embora algumas ressalvas precisem ser feitas.

O projeto de EdC, idealizado a partir do Movimento dos Focolares, se coloca como alternativa ao desenvolvimento ao propor uma nova organização econômica baseada na partilha e na preocupação com o ser humano e com a sociedade como um todo. No estudo realizado sobre as firmas de EdC, entretanto, constata-se que não necessariamente os objetivos de manter a harmonia dentro da empresa, de visar o bem-estar social, de respeitar os aspectos ecológicos, excluem o objetivo de maximização de lucros, ou seja, não é necessário parar de atender a um objetivo para atender ao outro e vice-versa. O projeto de EdC considera que o maior erro da teoria econômica é pensar que o lucro é o único objetivo da empresa. Esse reducionismo tenderia a desumanizar a economia.

O projeto de EdC tem se mostrado bem eficiente como modelo de gestão e organização econômica. A Cooperação Internacional, fundamental no contexto global como ferramenta do “direito ao desenvolvimento”, traz resultados positivos quando praticada também entre as empresas de Economia de Comunhão, proporcionando desenvolvimento nas regiões beneficiadas. O desenvolvimento manifesta-se na geração de empregos, na criação de um negócio eticamente responsável e ecologicamente

correto, na assistência a pessoas carentes... A execução dos projetos, ao ficar a cargo dos beneficiários, ou empreendedores locais, confere maiores possibilidades de sucesso e adequação à realidade própria de cada região.

Embora as empresas de Economia de Comunhão ainda tenham pouco peso econômico e os casos estudados de Cooperação Internacional nenhuma validade estatística, sua importância reside no significado cultural por trás de tais experiências. Percebe-se aqui, a tentativa de unir o social ao econômico. Ao contrário de instituições filantrópicas ou ONGs que atuam à margem do mercado, as empresas de EdC propõem a inclusão de princípios éticos e humanos na condução de negócios. A novidade reside, também, na criação de uma rede de relacionamentos entre as empresas que fazem parte do projeto. A Cooperação Internacional aparece na transferência de tecnologias, experiências e capital, seja por vezes informalmente, como através da realização de congressos e feiras, ou formalmente, como no caso da Solidar Capital.

A empresa alemã é um exemplo de que a busca pelo lucro pode conviver com motivações altruístas, com benefícios a terceiros também. Conforme já citado anteriormente, a combinação entre altruísmo e a tentativa de sucesso empresarial revela o surgimento de um novo modelo de desenvolvimento, mais justo e humano, e a intenção de difundi-lo pelo mundo, levando desenvolvimento, principalmente em países onde as necessidades são mais urgentes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Paulo Roberto de. A economia internacional no século XX: um ensaio de síntese. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Brasília, ano 44, n. 1, 2001.

AMORIM, C. L. N. Perspectivas da cooperação internacional. In: MARCOVITCH, Jacques (Org.). *Cooperação Internacional: estratégia e gestão*. São Paulo: Edusp, 1994. p. 149-163.

ARAÚJO, Vera. Economia de comunhão e comportamentos sociais. In: COSTA, Rui *et al.* *Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha*. 2. ed. São Paulo: Editora Cidade Nova, 1998. p. 9-20.

_____, Vera. Que pessoas e que sociedade para a economia de comunhão? In: BRUNI, Luigino (Org.). *Economia de Comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões*. Vargem Grande Paulista: Editora Cidade Nova, 2002. p. 21-30

BASTOS, Celso Ribeiro. TAVARES, André Ramos. *As tendências do direito público no limiar de um novo milênio*. São Paulo: Saraiva, 2000.

BAUMAN, Zygmunt. *Globalização: as conseqüências humanas*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editora, 1999.

BIELA, Adam. Uma revolução copernicana para as ciências sociais In: COSTA, Rui *et al.* *Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha*. 2. ed. São Paulo: Editora Cidade Nova, 1998. p. 21-30.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. GRAU, Nuria Cunill. Entre o estado e o mercado: o público não-estatal. In: BRESSER PEREIRA, L. C. GRAU, N. C. (Org.). *O público não-estatal na reforma do estado*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1999. p. 15-48.

BRUNI, Luigino. Rumo a uma racionalidade econômica capaz de comunhão. In: BRUNI, Luigino (Org). *Economia de Comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões*. Vargem Grande Paulista: Editora Cidade Nova, 2002. p. 41-66.

BURCKART, Hans. Desenvolvimento sustentável e gerenciamento empresarial: elementos para um novo paradigma de gestão. In: BRUNI, Luigino (Org). *Economia de Comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões*. Vargem Grande Paulista: Editora Cidade Nova, 2002. p. 67-88

DALLARI, Dalmo de Abreu. *Elementos da teoria geral do estado*. 20. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

DURKHEIM, Émile. *As regras do método sociológico*. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

FERRUCCI, Alberto. Considerações sobre a economia de comunhão In: COSTA, Rui *et al. Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha*. 2. ed. São Paulo: Editora Cidade Nova, 1998. p. 69-92.

_____, Alberto. Uma dimensão diversa da economia: a experiência Economia de Comunhão. In: BRUNI, Luigino (Org). *Economia de Comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões*. Vargem Grande Paulista: Editora Cidade Nova, 2002. p. 31-40.

GOLD, Lorna. *Making space for sharing in the global market: the focolare movement's economy of sharing*. Thesis for the degree of Doctor of Philosophy (Ph.D.). University of Glasgow, 2000.

GUI, Benedetto. Empresa e economia de comunhão: algumas reflexões. In: COSTA, Rui *et al. Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha*. 2. ed. São Paulo: Editora Cidade Nova, 1998. p. 93-106.

HOBBSBAWM, Eric J. *Era dos Extremos: o Breve Século XX – 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

IANNI, Octavio. *A era do globalismo*. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 1997.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina Andrade. *Fundamentos da metodologia científica*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LUBICH, Chiara. A experiência economia de comunhão: da espiritualidade da unidade, uma proposta de agir econômico. In: BRUNI, Luigino (Org). *Economia de Comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões*. Vargem Grande Paulista: Editora Cidade Nova, 2002. p. 13-20.

_____, Chiara. Quatro aspectos essenciais da economia de comunhão. *Economia de Comunhão - Congresso Nacional 2002*. p. 5-9.

MARCOVITCH, J. Competição, cooperação e competitividade. In: MARCOVITCH, Jacques (Org.). *Cooperação Internacional: estratégia e gestão*. São Paulo: Edusp, 1994. p. 47-63.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. *Teoria geral da administração: da escola científica à competitividade em economia globalizada*. São Paulo: Atlas, 1997.

MODERNO Dicionário Michaelis de Língua Portuguesa. Disponível na Internet: <http://www.uol.com.br/michaelis> [11/2003].

MOVIMENTO dos Focolares. Disponível na Internet: www.focolares.org.br [11/2003].

NAISBITT, John. *Paradoxo global - quanto maior a economia mundial, mais poderosos são os seus protagonistas menores: nações, empresas e indivíduos*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

ORGANIZAÇÃO das Nações Unidas. Disponível na Internet: www.un.org [10/2003].

PINDYCK, R. S. & RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. São Paulo: Makron Books, 1994.

PINHEIRO, Márcia Baraúna. Economia de comunhão: uma experiência peculiar de economia solidária. In: SINGER, Paul. SOUZA, André. R. de. (Org.). *A Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. p. 333-351.

PUCEIRO, Zuleta. O processo de globalização e reforma do estado. In: FARIA, J. E. (Org.). *Direito e globalização econômica: implicações e perspectivas*. São Paulo: Editora Malheiros, 1996.

REVISTA Economia de Comunión. Disponível na internet: www.ciudadnueva.org.ar/edc%20410.htm [11/2003].

SEITENFUS, R. *Manual das organizações internacionais*. 2ª ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000.

SERVIÇO Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas. Disponível na Internet em: www.sebrae.com.br [10/2003].

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico*. 20 ed. São Paulo: Cortez Editora, 1996.

SILVA, Manuela. *Congresso sobre economia de comunhão – 1998*. Disponível na Internet em: http://www.focolare.org/br/eco9_pt.html [09/2003].

SINGER, Paul. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, Paul. SOUZA, André. R. de. (Org.). *A Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. p. 11-28.

SOARES, G. F. S. A cooperação técnica internacional. In: MARCOVITCH, Jacques (Org.). *Cooperação Internacional: estratégia e gestão*. São Paulo: Edusp, 1994. p. 165-218.

SORGI, Tammaso. A cultura do dar. In: COSTA, Rui *et al.* *Economia de Comunhão: projeto, reflexões e propostas para uma cultura da partilha*. 2. ed. São Paulo: Editora Cidade Nova, 1998. p. 31-68

SOUZA, André Ricardo de. Um instantâneo da economia solidária no Brasil. In: SINGER, Paul. SOUZA, André. R. de. (Org.). *A Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. p. 7-10.

STOKKE, O. *Foreign aid towards the year 2000: experiences and challenges*. Great Britain: EADI, 1996.

TISH, S. J. & WALLACE, M. B. *Dilemmas of development assistance: the what, why, and who of foreign aid*. Boulder: Westview Press, 1994.

VIOTTI, Paul R.& KAUPPI, Mark V. *International Relations Theory: realism, pluralism, Globalism*. Boston: Allyn and Bacon, 1999.

YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZAMAGNI, Stefano. Pronunciamento na Mariápolis Ginetta. In: *Economia de Comunhão - Congresso Nacional 2002*. p. 9-14.