

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais

Pedro Henrique Schneider Parreiras

A RELAÇÃO B20-G20 NA ORDEM MUNDIAL

Belo Horizonte

2016

Pedro Henrique Schneider Parreiras

A RELAÇÃO B20-G20 NA ORDEM MUNDIAL

Dissertação apresentada ao programa de pós-graduação em Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Orientador: Leonardo César Souza Ramos

Belo Horizonte

2016

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Biblioteca da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

P258r Parreiras, Pedro Henrique Schneider
A relação B20-G20 na ordem mundial / Pedro Henrique Schneider Parreiras.
Belo Horizonte, 2016.
143 f. : il.

Orientador: Leonardo César Souza Ramos
Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais.

1. Grupo dos Vinte. 2. Teoria crítica. 3. Neoliberalismo. 4. Cooperação internacional. 5. Relações econômicas internacionais. I. Ramos, Leonardo César Souza. II. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais. III. Título.

SIB PUC MINAS

CDU: 327

Pedro Henrique Schneider Parreiras

A RELAÇÃO B20-G20 NA ORDEM MUNDIAL

Dissertação apresentada ao programa de pós-graduação em Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Prof. Dr. Leonardo César Souza Ramos – PUC Minas (Orientador)

Prof. Dr. Javier Alberto Vadell – PUC Minas (Banca Examinadora)

Prof^a. Dr.^a Ana Elisa Saggiaro Garcia Muller – UFRRJ (Banca Examinadora)

Belo Horizonte, 08 de abril de 2016

AGRADECIMENTO

Gostaria de agradecer aos meus pais e a Raíssa pelo constante apoio e amor, e aos meus familiares, em especial ao Bruno, pela convivência engrandecedora. Também gostaria de agradecer aos fiéis amigos por compartilhar alegrias e fardos.

Agradeço também ao professor e orientador Leonardo Ramos pelos vários anos de parceria e dedicação. Também agradeço aos demais professores e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Reações Internacionais da PUC Minas.

Por fim, agradeço a fundação Capes pelo apoio à pesquisa.

RESUMO

A presente dissertação propõe uma análise da relação entre o G20 financeiro e o grupo de diálogo Business 20 (B20) entre os anos de 2010 e 2014. O estudo é realizado com base em conceitos vinculados à teoria crítica em Relações Internacionais e Economia Política Internacional. Primeiramente é realizada uma análise da estrutura e atividades do B20, com atenção especial para as empresas e organizações que participam das atividades do grupo. Em seguida a relação B20-G20 é diretamente contemplada através da análise dos documentos contendo as recomendações do B20 ao G20 e as declarações de líderes do G20. As seguintes conclusões são propostas: 1 – o B20 com uma função crescente de aproximar a elite corporativa transnacional, fundamentalmente do Atlântico Norte, das elites locais e regionais do país a sediar a cúpula do G20. 2- a comprovação da existência de diretorias interligadas entre as empresas e organizações envolvidas nas atividades do B20 indica a existência de relações entre os membros do B20 que extrapolam as reuniões do grupo. 3 – existe um “núcleo central” do B20 composto por empresas/organizações e diretores/executivos que compareceram em quatro das cinco cúpulas analisadas. 4- há um consenso entre o G20 e o B20, em grande parte, referente a temáticas caras ao neoliberalismo. 5 – o G20 é uma importante instituição para a ordem mundial com papel importante no processo de transnacionalização do Estado. 6- o B20 pode ser um importante ponto de articulação da elite gerencial transnacional.

Palavras-chave: G20. B20. Teoria Crítica. Neoliberalismo. Ordem Mundial.

ABSTRACT

This study proposes an analysis of the relationship between the financial G20 and the dialogue group Business 20 (B20) between the years 2010 and 2014. The study is carried out based on concepts related to critical theory in International Relations and International Political Economy. First is an analysis of the structure and B20 activities, with special attention to businesses and organizations that participate in the group activities. Then the B20-G20 relationship is directly contemplated by analyzing the documents containing the B20's recommendations to the G20 and statements of the G20 leaders. The following conclusions are proposed: 1 - B20 with an increasing function of bringing together the transnational corporate elite, primarily the North Atlantic, and the local and regional elites in the country to host the G20 summit. 2- proof of the existence of interlocking directorates between the companies and organizations involved in B20's activities indicates the existence of relations between the members of the B20 that go beyond the group meetings. 3 - there is a "core" of B20 composed of companies/organizations and directors/executives who attended four of the five summits analyzed. 4 there is a consensus among the G20 and B20, largely related to themes dear to neo-liberalism. 5 - the G20 is an important institution for the world order with an important role in the process of transnationalization of the state. 6 B20 may be an important point of articulation of transnational corporate elite.

Keywords: G20. B20. Critical Theory. Neoliberalism. World Order.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

IMAGEM 1 - Interligação entre as empresas/organizações em Seul	93
IMAGEM 2 - Interligação entre as empresas/organizações em Cannes.....	95
IMAGEM 3 - Interligação entre as empresas/organizações em Los Cabos	97
IMAGEM 4 - Interligação entre as empresas/organizações em São Petersburgo	99
IMAGEM 5 - Interligação entre as empresas/organizações em Brisbane	101

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Empresas/organizações por países nas reuniões do B20 de Seul a Brisbane	84
TABELA 2 - Quantidade de empresas/organizações por setores nas reuniões do B20 de Seul a Brisbane.....	88
TABELA 3 - O núcleo do B20 com presença em no mínimo 4 cúpulas.....	90

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ASEAN - Associação de Nações do Sudeste Asiático
B20 – Business 20
C20 – Civil 20
CDSW – Complexo Dólar Wall-Street
EPI – Economia Política Internacional
EUA – Estados Unidos da América
FED- Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos da América
FMI – Fundo Monetário Internacional
FEF - Fórum de Estabilidade Financeira
FSB - Conselho de Estabilidade Financeira
G20 – Grupo dos 20
G7 – Grupo dos Sete
G7/8 – Grupo dos Sete Mais a Rússia
ICC - Câmara Internacional de Comércio
IED – Investimento Direto Externo
IOE - Organização Internacional dos Empregadores
IOSCO – International Organization of Securities Commissions
ITUC - Trade Union Confederation
L20 – Labour 20
MEDEF - Mouvement des Entreprises de France
NEPAD - Nova Parceria para o Desenvolvimento da África
NIFA - Nova Arquitetura Financeira Internacional
OCDE – Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT – Organização Internacional do Trabalho
OMC - Organização Mundial do Comércio
ONGs – Organizações Não Governamentais
ONU – Organização das Nações Unidas
OPEP – Organização dos Países Exortadores de Petróleo
PIB – Produto Interno Bruto
PIIGS – Acrônimo para Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Espanha
RIs – Relações Internacionais
ROSCs - Reports on the Observance of Standards and Codes

RSPP - União dos Industrialistas e Empresários da Rússia

T20 – Think 20

TUAC - Trade Union Advisory Committee

UE – União Europeia

UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

W20 – Women 20

Y20 – Young 20

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1 Estrutura Histórica	17
2.2 Hegemonia	21
2.3 Bloco Histórico e os Intelectuais	25
2.1 Internacionalização do Estado	29
2.2 Transnacionalização do Estado	32
2.1 Classe Transnacional.....	35
3. CONTEXTO NEOLIBERAL	40
3.1 A Virada Neoliberal.....	40
3.2 O Neoliberalismo	47
3.2.1 O Conceito de Neoliberalismo	47
3.2.2 As Ideias Neoliberais	50
3.2.3 As Práticas Neoliberais.....	53
3.3 Duas Crises Emblemáticas.....	63
3.3.1 A Crise Asiática	66
3.1.2 A Crise de 2008.....	68
4. A RELAÇÃO ENTRE G20 E B20	73
4.1 O G20: histórico e estrutura	73
4.2. O B20	81
4.2.1 Membresia e Representatividade.....	84
4.2.2 As Interligações no Interior do B20	91
4.3. Análise das Cúpulas e a Relação B20-G20	103
4.3.1 As Quatro Primeiras Cúpulas.....	103
4.3.2 G20-B20 na Cúpula de Seul.....	106
4.3.3 G20-B20 na Cúpula de Cannes	110
4.3.4 G20-B20 na Cúpula de Los Cabos	113
4.3.5 G20-B20 na Cúpula de São Petersburgo.....	117
4.3.6 G20-B20 na Cúpula de Brisbane	120
4.4 Panorama da Relação B20-G20.....	123
4.6. A Relação Entre o B20 e G20 na Ordem Mundial	125

5. CONCLUSÃO 132

REFERÊNCIAS..... 135

1. INTRODUÇÃO

Em 2009 o G20, grupo que reúne uma vez por ano os líderes das principais economias do mundo para debater a conjuntura econômica e financeira mundial, denominou-se como o “[...] principal fórum para a [...] cooperação econômica internacional.” (G20, 2009b, p. 3). Em sua criação, a principal missão do fórum era lidar com os efeitos imediatos da crise financeira de 2008, a pior crise desde 1929. Na visão do fórum, a sua missão foi bem sucedida, afirmando na Cúpula de Seul que os seus “[...] estímulos monetários e fiscais altamente coordenados e sem precedentes trabalharam para tirar a economia mundial da beira da depressão.” (G20, 2010a, p. 1, tradução nossa)¹. Com o pior da crise tendo passado e com as economias centrais retomando o caminho do crescimento econômico, cresce nas declarações do G20 a ideia de que o fórum deve agir como um coordenador de políticas para o crescimento da economia global. Em Brisbane o fórum estabeleceu como sua maior prioridade “[a]umentar o crescimento global para entregar melhores padrões de vida e melhores empregos para as pessoas ao redor do mundo [...]”. (G20, 2014, p. 1, tradução nossa)².

Desde a sua reformulação como cúpula de líderes em 2008, o G20 também vem expandido o seu diálogo com diversos grupos oriundos da sociedade civil. O primeiro grupo de diálogo criado foi o Business 20 ou simplesmente B20. O B20 tem como função reunir representantes do setor privado dos países do G20. Participam do ano de atividades do B20, em sua maioria, executivos e diretores, muitos representando as principais corporações mundiais, como Bayer, Shell, Rio Tinto, Microsoft, Siemens, Coca Cola, Nestlé, dentre outras. Através de várias reuniões presenciais e por vídeo conferência estes representantes formulam recomendações que são encaminhadas ao G20, previamente à cúpula de líderes.

As atividades do B20 começaram na Cúpula de Toronto 2010, apesar de diálogos embrionários com o setor privado já estarem em prática desde a cúpula de Washington 2008. Em Toronto estiveram presentes apenas 40 representantes, dois de cada membro do G20, enquanto que em Brisbane, o número de empresas e

¹ [...] unprecedented and highly coordinated fiscal and monetary stimulus worked to bring back the global economy from the edge of a depression.

² [r]aising global growth to deliver better living standards and quality Jobs for people across the world [...].

organizações representadas foi de 181. Apesar do B20 estar longe dos holofotes da imprensa, mesmo durante as cúpulas do G20, as atividades do B20 tem se intensificado a cada ano com resultados visíveis na agenda do G20. Ignorar as atividades do B20 é ignorar parte importante do sistema G20 e, conseqüentemente, parte do processo da ordem mundial atual.

Assim sendo, o presente trabalho tem como objetivo analisar a relação B20-G20 através da influência do Business 20 na agenda do Grupo dos 20. A análise é feita nas cúpulas ocorridas entre 2010 e 2014, cobrindo as seguintes: Seul, Cannes, Los Cabos, São Petersburgo e Brisbane. A cúpula de Toronto em 2010 não é diretamente analisada, pois as atividades do B20 ainda não estavam totalmente estruturadas. A análise será feita através de duas fontes documentais oficiais: os documentos contendo as recomendações do B20 ao G20 e as declarações de líderes do G20 publicadas no último dia de reunião das cúpulas. Estes documentos, em sua maioria, estão disponíveis nos sites oficiais do G20 e do B20 ou no site oficial do *G20 Research Group* da Universidade de Toronto.

Parte da pesquisa constitui-se de uma análise minuciosa da estrutura do B20. Esta análise concentrou-se em dois objetivos: 1- identificar as empresas representadas no B20 e então estabelecer qual o país sede de tal empresa e qual o seu principal setor de atividades. As empresas representadas no B20 foram obtidas através dos documentos oficiais do B20 contendo suas recomendações ao G20. Com tais dados em mãos foi possível estabelecer o perfil de representatividade por país/região e por setor no interior do B20. 2- identificar dentre as empresas representadas no B20 aquelas que possuem diretorias interligadas. Estas diretorias interligadas são importantes, pois, são indicativo valioso do estabelecimento de relações interorganizacionais que acabam por influenciar o comportamento das empresas envolvidas. (MIZRUCHI, 2006). No presente trabalho, diretorias interligadas é definida quando duas ou mais empresas possuem um ou mais diretores, executivos (presidentes, vice-presidentes) ou conselheiros em comum³. O levantamento de tais interligações teve como objetivo a identificação da existência de uma rede entre as empresas/organizações representadas no B20. É necessário esclarecer que na pesquisa atual não é proposta uma análise de redes sociais, mas sim, apenas a identificação da existência das interligações entre as empresas e

³ Tal consideração de cargos para definir a interligação entre diretorias foi inspirada no estudo de William K. Carroll (2010).

organizações representadas no B20. Desta forma, as imagens contendo as interligações entre as empresas e organizações do B20 não foram geradas através de matrizes matemáticas e de programas que traduzem tais matrizes para imagens de redes. As visualizações das empresas interligadas foram obtidas da seguinte forma: primeiramente, através dos anuários disponíveis nos sites oficiais das empresas, obtive os nomes dos diretores e executivos que compuseram as diretorias das empresas e organizações presentes nas atividades no B20 em cada uma das cúpulas analisadas. Então foram identificadas as empresas e organizações que possuíam um ou mais diretores e executivos em comum. Por fim, com estas informações em mãos foi possível construir a visualização de tais interligações utilizando o *software* Cytoscape (SHANNON et al, 2016).

Algumas observações metodológicas devem ser feitas em decorrência das dificuldades encontradas durante a realização da pesquisa. Algumas empresas foram representadas no B20 tanto por suas filiais regionais quanto por suas matrizes. Em tais casos considerei apenas a matriz e conseqüentemente a empresa foi listada como representante do país onde está a sua sede. Em outros casos a participação no B20 é feita por um representante de uma filial regional. Em tais casos optei por não considerar tais filiais, considerando em seu lugar, para todos os efeitos, a matriz. Não conseguir acesso aos anuários de determinadas empresas foi fato comum. Em tais casos, primeiro tentei recorrer às informações disponíveis nos sites oficiais das empresas e organizações, com a persistência da falta de informações considerei o indivíduo listado nos documentos do B20 para a construção da visualização das empresas e organizações interligadas. Por fim, limitações linguísticas restringiram o acesso a alguns dos anuários.

O presente trabalho está organizado em três capítulos mais a conclusão. No primeiro capítulo são estabelecidas as bases teóricas que servirão de alicerce para as demais discussões. De maneira geral o referencial teórico pode ser relacionado à teoria crítica nas Relações Internacionais e Economia Política Internacional. Autores como Robert Cox, Antonio Gramsci, Stephen Gill forneceram conceitos e ideias fundamentais para a interpretação da relação B20-G20. No segundo capítulo é realizada uma ampla discussão sobre o neoliberalismo, suas ideias e práticas. Para o presente trabalho a relação B20-G20 é melhor compreendida se percebida em um contexto neoliberal. O terceiro capítulo apresenta uma discussão acerca da estrutura e atividades do G20 e do B20 o que possibilitou a análise dos documentos dos dois

fóruns. O capítulo termina com uma discussão da relação B20-G20 frente ao referencial teórico. Por fim são feitas as considerações finais e estabelecidas as conclusões da pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O primeiro capítulo da presente pesquisa dedica-se aos alicerces teóricos que servirão de base para o seu desenrolar. No geral o referencial teórico pode ser enquadrado em uma tradição crítica das Relações Internacionais (RIs) e Economia Política Internacional (EPI). Apesar de não ser um conjunto de teorias e posicionamentos completamente desconhecidos na área das RIs e EPI, acredito ser necessário um breve esclarecimento, tendo em vista que o *mainstream* de tais áreas do conhecimento social ainda é majoritariamente vinculado a pressupostos positivistas. Por sua vez, a tradição crítica, aqui chamada de teoria crítica em referência à distinção original estabelecida por Horkheimer (1983) entre teoria tradicional e teoria crítica, parte dos seguintes pressupostos: primeiramente, a teoria crítica não percebe o fato estudado desvinculado da estrutura social na qual ocorre a percepção do fato. (SILVA, 2005). Como afirma Horkheimer (1983), em uma sociedade capitalista “[...] não é mais possível distinguir entre o que pertence à natureza inconsciente e o que pertence à *práxis* social.” (HORKHEIMER, 1983, p. 134). Segundo, a teoria crítica não tem apenas o desejo de solucionar os problemas com os quais se depara. (HORKHEIMER, 1983; COX, 1981). Ao contrário, tais problemas “[...] parecem ligados necessariamente a toda organização estrutural da sociedade.” (HORKHEIMER, 1983, p. 138). Desta maneira a divisão analítica entre sociedade e indivíduo é abolida pela teoria crítica. (HORKHEIMER, 1983). Por fim, a teoria crítica vê uma relação estreita entre a produção do conhecimento e interesses. (HORKHEIMER, 1983, COX, 1981, SILVA, 2005). De tal maneira não existe uma produção teórica desvinculada de um universo de interesses, ou seja, “[t]eoria é sempre para alguém e para algum propósito. [...] Não há, portanto, tal coisa como teoria em si, divorciada de um ponto de partida no tempo e espaço.” (COX, 1981, p.128, tradução nossa)⁴. E mais, não há uma separação entre a produção teórica e a própria política. (HORKHEIMER, 1983).

Tais pressupostos acabam por conferir à teoria crítica uma característica abertamente normativa, fazendo com que ela assuma função inclusive no debate político. (SILVA, 2005). Assim sendo, a teoria crítica tem como seu propósito a

⁴ Theory is always for someone and for some purpose. (...) There is, accordingly, no such thing as theory in itself, divorced from a standpoint in time and space.

emancipação humana e a transformação da realidade. (SILVA, 2005; COX, 1981). Ela acaba por se destacar da ordem vigente, perguntando como tal ordem veio a surgir e como pode ser transformada, ou seja, as relações sociais e de poder, assim como as instituições que as legitimam, não são tomadas como garantidas, ao invés disto, a teoria crítica se pergunta sobre a origem de tais relações e acerca de um possível processo de mudança. (COX, 1981). Desta forma, a teoria crítica vê o complexo social e político como um todo (COX, 1981), o que nos leva a não conceber o Estado e a sociedade como estruturas analíticas separadas.

2.1. Estrutura Histórica

Central para a pesquisa é o conceito de estrutura histórica desenvolvido por Robert Cox. De acordo com o autor, uma estrutura histórica “[...] é um retrato de uma determinada configuração de forças.” (COX, 1981, p.135, tradução nossa)⁵. Esta configuração de forças, por sua vez, “[...] determina as dinâmicas dentro de qualquer estrutura histórica, e estabelece os parâmetros dentro dos quais as forças sociais devem agir.” (LEYSENS, 2008, p.48, tradução nossa)⁶. De forma esclarecedora, Leonardo Ramos (2013a) afirma que Cox busca com tal conceito, “[...] analisar como o poder nas relações sociais de produção pode dar origem a certas forças sociais, como essas forças sociais podem tornar as bases do poder nas formas de Estado e como essas formas de Estado podem moldar a ordem mundial.” (RAMOS, 2013a, pp. 108-109). Desta maneira, capacidades materiais, ideias, e instituições são as forças que interagem dentro das seguintes esferas de atividades: forças sociais de produção, formas de Estado, e ordens mundiais. (COX, 1981; RAMOS, 2013a; LEYSENS, 2008; BIELER; MORTON, 2004).

Começaremos expondo as três forças que interagem dentro da estrutura histórica. Segundo Cox (1981), entre capacidades materiais, ideias e instituições não há um determinismo, ou seja, a relação entre elas seria recíproca, ou como afirma Ramos (2013a), dialética. (COX, 1981; RAMOS, 2013a). As capacidades materiais podem ter potencial produtivo ou destrutivo, e possuem forma dinâmica ou

⁵ [...] is a picture of a particular configuration of forces.

⁶ [...] determine the dynamics within any given historical structure, and set the parameters within which social forces must act.

acumulada. (COX, 1981). Em sua forma dinâmica, as capacidades materiais “[...] existem como capacidades tecnológica e organizacional [...]”. (COX, 1981, p.136, tradução nossa)⁷. Já em forma acumulada, como recursos naturais e as suas transformações pela tecnologia, estoques de equipamentos industriais e militares, e na forma da riqueza em si, capaz de comandar as formas acumuladas já citadas. (COX, 1981). De maneira geral, as capacidades materiais “[...] denotam não somente como qualquer sociedade se reproduz em sua base material, mas também a maneira como essa reprodução é planejada, antecipada.” (SILVA, 2005, p.266). Estas capacidades formariam as bases de análise, contudo, apesar de tal destaque, Cox não sucumbe a um determinismo econômico, já que as capacidades materiais possuem relação direta com as ideias. (HUELZS, 2009).

Por sua vez, as ideias são entendidas de duas maneiras: significados intersubjetivos e imagens coletivas da ordem social. A primeira faz menção às “[...] noções compartilhadas da natureza das relações sociais que tendem a perpetuar hábitos e expectativas de comportamento.” (COX, 1981, p.136, tradução nossa)⁸. Os significados intersubjetivos tenderiam, ainda, à “[...] conservação de hábitos e subsidiam expectativas quanto ao comportamento social.” (SILVA, 2005, p.266). Já as imagens coletivas da ordem social são mantidas por diferentes grupos de pessoas com relação à natureza e legitimidade das atuais relações de poder, além dos significados cultivados acerca da justiça e dos bens públicos. (COX, 1981). Vale mencionar, que segundo Cox (1981), o choque de imagens coletivas distintas evidencia o potencial para caminhos de desenvolvimento distintos, além de gerar questionamentos acerca das possíveis bases materiais e institucionais para uma possível estrutura alternativa. (COX, 1981).

Por sua vez as instituições “[...] refletem as relações de poder vigentes no ponto de origem e tendem, pelo menos inicialmente, a encorajar imagens coletivas de acordo com essas relações de poder.” (COX, 1981, p.136, tradução nossa)⁹. Cox afirma que o processo de institucionalização é um meio de perpetuar e estabilizar uma ordem particular. (COX, 1981). O autor esclarece ainda, que as instituições acabam por ganhar “vida própria”, podendo se transformas em centros de disputas

⁷ [...] exist as technological and organizational capabilities [...].

⁸ [...] shared notions of the nature of social relations which tend to perpetuate habits and expectations of behavior.

⁹ [...] reflect the power relations prevailing [...] at their point of origin and tend, at least initially, to encourage collective images consistent with these power relations.

para tendências opostas, ou até mesmo estimulando a criação de novas instituições refletindo tendências opostas. (COX, 1981). Cornelia Huelzs (2009) acaba sintetizando as instituições como “[...] a soma de capacidades materiais e ideias.” (HUELZS, 2009, p.62, tradução nossa)¹⁰. Por fim, Cox (1981) destaca a estreita relação que as instituições possuem com a hegemonia (em um sentido gramsciano), já que aquelas fornecem alternativas para lidar com os conflitos internos, assim como para minimizar o uso da força. (COX, 1981). Ou seja, as instituições estariam ligadas à face consensual da hegemonia. Contudo, Cox (1981) chama a atenção para o fato de que as instituições “[...] podem ser uma expressão da hegemonia, mas não podem ser tomadas como idênticas à hegemonia.” (COX, 1981, p. 137, tradução nossa)¹¹.

É necessário ressaltar que o modelo da estrutura histórica é como os tipos ideais, e como tal “[...] fornecem, em uma forma logicamente coerente, uma representação simplificada de uma realidade complexa e uma expressão de tendências, limitadas em suas aplicabilidades no tempo e espaço, ao invés de revelações plenas.” (COX, 1981, p. 137, tradução nossa)¹². Desta maneira, Cox afirma que as estruturas históricas podem ser aplicadas em três esferas de atividade: as já citadas *forças sociais de produção*, *formas de Estado*, e *ordens mundiais*. Segundo Huelzs (2009), cada uma das esferas é resultado de configurações específicas das relações entre capacidades materiais, ideias e instituições. Assim como na relação entre as forças que atuam na estrutura histórica, também não há uma relação hierárquica entre as esferas de atividade como nos mostra Cox: “Mudanças na organização da produção gera novas forças sociais que, por sua vez, acarretam mudanças na estrutura dos estados; e a generalização das mudanças na estrutura dos estados altera a problemática da ordem mundial.” (COX, 1981, p. 138, tradução nossa)¹³.

As forças sociais de produção dizem respeito às forças sociais criadas pelos processos de produção. (RAMOS, 2013a). Além, com a evolução das forças de produção “[...] observamos transformações expressas na gênese, no fortalecimento

¹⁰ [...] the sum of material capabilities and ideias.

¹¹ [...] may be an expression of hegemony but cannot be taken as identical to hegemony.

¹² [...] provide, in a logically coherent form, a simplified representation of a complex reality and an expression of tendencies, limited in their applicability to time and space, rather than fully realized developments.

¹³ Changes in the organization of production generate new social forces which, in turn, bring about changes in the structure of states; and the generalization of changes in the structure of states alters the problematic of world order.

ou no declínio de forças sociais específicas.” (SILVA, 2005, p. 267). Valendo-se do pensamento de Cox, Andreas Bieler e Adam David Morton (2004) afirmam que os padrões em torno das relações de produção são o ponto de partida para a análise da hegemonia. (COX apud BIELER; MORTON, 2004). Cox, citado por Bieler e Morton (2004), esclarece ainda, que as forças de produção não dizem respeito apenas à produção de bens físicos, mas também “[...] à produção e reprodução de conhecimento e das relações sociais, morais e instituições que são pré-requisitos para a produção de bens físicos.” (COX apud BIELER; MORTON, 2004, p. 89, tradução nossa)¹⁴. Sendo assim, a concepção de Cox acerca da produção acaba por se distinguir das concepções habituais.

Por sua vez, as formas de Estado fazem referência aos complexos de Estado/sociedade civil historicamente contingentes, e às formas e estruturas de Estados que determinadas sociedades acabam por criar. (COX, 1981; RAMOS, 2013a; SILVA, 2005). Segundo Silva (2005), “[a] historicidade da forma de qualquer Estado é uma derivação da configuração particular das capacidades materiais, idéias (*sic*) e instituições, que é específica de um complexo Estado/sociedade.” (SILVA, 2005, p. 267). Morton (2004), ainda afirma que Cox, ao considerar a possibilidade de diferentes formas de Estado, abre possibilidade para a análise das bases sociais do Estado e para a sua historicidade. Isto é possível devido ao auxílio da concepção gramsciana de bloco histórico. O conceito de Gramsci auxilia a concepção de diferentes complexos Estado/sociedade da seguinte forma:

[D]irecionando atenção para quais forças sociais podem ter sido cruciais na formação de um bloco histórico ou estado particular; quais contradições podem estar contidas dentro de um bloco histórico sobre o qual a forma de estado está estabelecida; e qual potencial pode existir para a formação de um bloco histórico rival que possa transformar uma forma de estado particular. (COX apud BIELER; MORTON, 2004, p. 91, tradução nossa)¹⁵.

Por fim, a definição de ordens mundiais. Estas são “[...] configurações de forças particulares que sucessivamente define a problemática da guerra ou paz para

¹⁴[...] the production and reproduction of knowledge and of the social relations, morals and institutions that are prerequisites to the production of physical goods.

¹⁵ [...] directing attention to which social forces may have been crucial in the formation of an historical bloc or particular state; what contradictions may be contained within an historical bloc upon which a form of state is founded; and what potential might exist for the formation of a rival historical bloc that may transform a particular form of state .

o conjunto dos estados.” (COX, 1981, p. 138, tradução nossa)¹⁶. De acordo com Silva (2005), as ordens mundiais “[...] seriam a constituição precisa de forças que, em sequência, determinam a maneira como os Estados interagem.” (SILVA, 2005, p.268). Ainda, de acordo com o autor, cada contexto histórico viria a produzir determinada configuração de forças sociais e Estados, e que a inter-relação entre estes complexos determina a ordem mundial vigente no contexto histórico em questão. (SILVA, 2005).

Com as três esferas de atividade de uma estrutura histórica devidamente expostas, podemos vislumbrar a maneira como a interação entre estas ocorre. Huelzs (2009) elucida tal relação de maneira sucinta, mas valiosa:

Em termos gerais, a forma do estado é determinada pela sociedade que está situada abaixo do estado e pelo ambiente externo, o último denominado por Cox de ordens mundiais, que influenciam sua forma e comportamento. Contudo, influências externas penetram não apenas nos estados, mas também na sociedade doméstica. As sociedades domésticas, juntamente com os estados, acabam por configurar o ambiente político e econômico externos. (HUELZS, 2009, p.62, tradução nossa)¹⁷.

Ramos (2013a) também nos mostra como relações sociais de produção se relacionam com as formas de Estado, e como estas duas esferas, por sua vez, se relacionam com as ordens mundiais. Segundo o autor, através do conhecimento das diferentes relações sociais em torno da produção, é possível identificar como tais relações acabam por gerar forças sociais particulares. Estas forças sociais, por sua vez, tornam-se bases para o poder dentro e fora dos Estados e dentro de uma ordem mundial específica. (RAMOS, 2013a).

2.2. Hegemonia

A estrutura histórica possui uma relação direta com a ideia de hegemonia na obra de Cox. Para o autor, a hegemonia “[...] é baseada em uma conjunção coerente ou ajuste entre uma configuração de poder material, a imagem coletiva prevalecente

¹⁶ [...] configurations of forces which successively define the problematic of war or Peace for the ensemble of states.

¹⁷ In broad terms, the form of state is determined by the society which is situated below the state and by the external environment that influences its form and behavior, which Cox calls world orders. However, external influences penetrate not only states, but also domestic society. Domestic society, along with states, thus shapes the external political and economic environment.

da ordem mundial (incluindo certas normas) e um conjunto de instituições que administram a ordem com certo semblante de universalidade [...]”. (COX, 1981, p. 139, tradução nossa)¹⁸. Sendo assim, estruturas históricas podem ser hegemônicas, e é justamente a interação das forças no interior da estrutura que irá caracterizar a hegemonia. Contudo a mera dominação por um Estado poderoso não é o suficiente para se constituir uma hegemonia. (COX, 1981). Desta forma, Cox, mais uma vez, remete-se a Gramsci, compreendendo a hegemonia como a relação entre consenso e coerção. (LEYSSENS, 2008).

Novamente a ideia gramsciana de bloco histórico mostra-se importante no pensamento coxiano. Inicialmente, Cox (1993) aponta que para o próprio Gramsci as relações sociais no interior de um Estado podem ter relação direta com o âmbito internacional: “Estava dizendo [Gramsci] que as mudanças básicas nas relações de poder internacional ou de ordem mundial, vistas como mudanças no equilíbrio militar-estratégico e geopolítico, podem remontar a mudanças fundamentais nas relações sociais.” (COX, 1993, p.58, tradução nossa)¹⁹. Por sua vez, Ramos (2013a) nos mostra que o bloco histórico é um fenômeno, inicialmente e necessariamente, nacional. Contudo, uma classe nacional hegemônica poderia vir a se manifestar internacionalmente “[...] na medida em que desenvolve, de maneira exitosa, uma forma particular de relações sociais de produção.” (RAMOS, 2013a). Desta maneira, como nos mostra Bieler e Morton (2004), a hegemonia pode operar em dois níveis: “construindo um bloco histórico e estabelecendo coesão social *dentro* de uma forma de estado e também expandindo um modo de produção *internacionalmente* e projetando a hegemonia através do nível da ordem mundial.” (BIELER; MORTON, 2004, p. 93, tradução nossa)²⁰. De certa maneira, o próprio Gramsci, citado por Morton (2007), aponta em tal direção:

Toda relação de ‘hegemonia’ é necessariamente uma relação educativa e não ocorre apenas dentro de uma nação, entre as diversas forças que a compõem, mas em todo o campo internacional e mundial, entre conjuntos

¹⁸ [...] is based on a coherent conjunction or fit between a configuration of material power, the prevalent collective image of world order (including certain norms) and a set of institutions which administer the order with a certain semblance of universality [...].

¹⁹ He was saying that basic changes in international power relations or world order, which are observed as changes in the military-strategic and geo-political balance, can be traced to fundamental changes in social relations.

²⁰ by constructing an historical bloc and establishing social cohesion *within* a form of state as well as by expanding a mode of production *internationally* and projecting hegemony through the level of world order.

de civilizações nacionais e continentais. (GRAMSCI *apud* MORTON, 2007, pp.98-99, tradução nossa)²¹.

Sendo assim, a hegemonia para Cox, inicia-se no seio de um Estado poderoso, onde uma classe dominante já estabeleceu a sua hegemonia, que posteriormente manifesta-se na esfera internacional. (LEYSENS, 2008). Nas palavras de Cox, a expansão de uma hegemonia interna para o âmbito internacional decorre da seguinte maneira:

Portanto, uma hegemonia mundial é, em seus primórdios, uma expansão para o exterior da hegemonia interna (nacional) estabelecida por uma classe social dominante. As instituições econômicas e sociais, a cultura e a tecnologia associada a essa hegemonia nacional tornam-se modelos a serem imitados no exterior. Essa hegemonia expansiva é imposta aos países mais periféricos como uma revolução passiva. (COX, 1993, p. 61, tradução nossa)²².

É importante ressaltar, que na visão de Cox, a hegemonia não se limita a um mero ordenamento entre os Estados que habitam o ambiente internacional. Para o autor, a hegemonia caracteriza-se, principalmente, por ser, ao mesmo tempo, uma estrutura social (unindo as classes sociais de diversos países), uma estrutura econômica (devido à ordem que é estabelecida no interior da economia mundial tendo como base o modo de produção dominante) e uma estrutura política (justamente devido à ordem estabelecida entre os Estado). (COX, 1993). O autor ainda resalta que a assimilação da hegemonia apresenta diferenças entre o centro e periferia do sistema: enquanto que nos países centrais a hegemonia mostra-se mais intensa e coerente, na periferia a hegemonia tende a apresentar maiores contradições. (COX, 1993). De acordo com Leysens (2008), as contradições presentes na periferia derivam da tentativa de “[...] incorporar os componentes tecnológicos, econômicos e culturais do centro, bem como a forma política associada [democracia liberal].” (LEYSENS, 2008, p.53, tradução nossa)²³.

²¹ Every relationship of “hegemony” is necessarily an educational relationship and occurs not only within a nation, between the various forces that comprise it, but in the entire international and world field, between complexes of national and continental civilizations.

²² A world hegemony is thus in its beginnings an outward expansion of the internal (national) hegemony established by a dominant social class. The economic and social institutions, the culture, the technology associated with this national hegemony become patterns for emulation abroad. Such an expansive hegemony impinges on the more peripheral countries as a passive revolution.

²³ [...] incorporate the technological, economic and cultural components of the core, as well as the associated political form (liberal democracy).

Ainda no campo das manifestações da hegemonia no ambiente internacional, Cox chama nossa atenção para o papel das normas e instituições. De acordo com o autor, a hegemonia mundial manifesta-se através das normas e instituições que regulamentam as relações entre os Estados, e o comportamento da sociedade civil que atua além das fronteiras nacionais de sua origem. (COX, 1993). Além, estas mesmas normas e instituições dariam sustentação ao modo de produção dominante. (COX, 1993).

Mais especificamente sobre as instituições internacionais, Cox aponta seu papel na expansão e legitimação da ordem mundial vigente. Segundo o autor, as instituições internacionais acabam por corporificar “[...] regras que facilitam a expansão das forças econômicas e sociais dominantes, mas permitem simultaneamente aos interesses subordinados fazerem ajustes com um mínimo de desgaste.” (COX, 1993, p.62, tradução nossa)²⁴. De maneira direta, Cox (1993) aponta as funções das organizações internacionais com relação à ordem mundial hegemônica:

1) corporifica as regras que facilitam a expansão das ordens mundiais hegemônicas; 2) é, ela própria, produto da ordem mundial hegemônica; 3) legitima ideologicamente as normas da ordem mundial; 4) coopta as elites dos países periféricos; e 5) absorve idéias (*sic*) contra-hegemônicas. (COX, 1993, p.62, tradução nossa)²⁵.

Desta maneira, as organizações internacionais são, normalmente, iniciadas pelo Estado que estabeleceu a hegemonia em vigor, ou no mínimo necessitaram do apoio deste. (RAMOS, 2013a). Para tal, o Estado dominante busca pelo apoio de Estados de destaque no ambiente internacional, além do consentimento de alguns países periféricos. (RAMOS, 2013a). As organizações internacionais também desempenhariam um papel ideológico, no tocante “[...] que contribuem na definição de modelos ou padrões de políticas públicas a serem adotadas pelos Estados e legitimam certas instituições e práticas no âmbito nacional, refletindo orientações favoráveis às forças sociais econômicas dominantes.” (RAMOS, 2013a, p. 118). Cox

²⁴ [...] rules which facilitate the expansion of the dominant economic and social forces but which at the same time permit adjustments to be made by subordinated interests with a minimum of pain.

²⁵ (1) they embody the rules which facilitate the expansion of hegemonic world orders; (2) they are themselves the product of the hegemonic world order; (3) they ideologically legitimate the norms of the world order; (4) they co-opt the elites from peripheral countries and (5) they absorb counterhegemonic ideas.

(1993) ainda destaca que são, muitas vezes, através das organizações internacionais que o fenômeno do transformismo²⁶ destaca-se na ordem mundial. Este processo ocorre, pois, mesmo aqueles membros cooptados das elites periféricas que, inicialmente, almejavam alterar o sistema por dentro, acabam sendo “[...] condenados a trabalhar dentro das estruturas da revolução passiva.” (COX, 1993, p.63, tradução nossa)²⁷. Desta forma, via transformismo, ideias que poderiam vir a se caracterizar como contra-hegemônicas são colocadas em sintonia com a doutrina hegemônica. (COX, 1993). É provável que Cox tenha conhecido tal realidade de perto, já que ele trabalhou na Organização Internacional do Trabalho (OIT) de 1947 a 1965.

2.3. Bloco Histórico e os Intelectuais

Para que os conceitos de estrutura histórica e hegemonia, já tratados, e o de internacionalização do Estado, que será exposto mais afrente, possuam maior coerência, é necessário abordar diretamente duas categorias gramscianas: bloco histórico e intelectuais. Estas categorias também irão se mostrar valiosas no próprio desenvolver da pesquisa.

Morton (2007) aponta dois usos para a noção gramsciana de bloco histórico. Primeiramente, o bloco histórico representa “[...] o desenvolvimento recíproco e inter-relacionado da estrutura e da superestrutura [...]”. (MORTON, 2007, p. 96, tradução nossa)²⁸. Esta concepção traz uma inovação teórica com relação ao pensamento marxista ortodoxo: as relações econômicas não são mais tidas como determinantes absolutas das esferas da superestrutura. (MORTON, 2007; RAMOS, 2013a). Nas palavras de Ramos (2013a), na “[...] leitura gramsciana do materialismo histórico, as ideias e as condições materiais se encontram sempre juntas, influenciando-se

²⁶ No pensamento de Gramsci o transformismo possui papel importante para o entendimento da revolução passiva (ou revolução sem revolução). Segundo Bianchi (2006), o transformismo é importante para a criação de um consenso durante o processo de revolução passiva, apesar de este consenso ser constituído de maneira coercitiva ao destruir as forças políticas dos grupos subalternos. Cox (1993) conclui: “O transformismo trabalhava para cooptar líderes potenciais de grupos sociais subalternos. Por extensão, o transformismo pode servir de estratégia de assimilação e domesticação de idéias (*sic*) potencialmente perigosas, ajustando-as às políticas da coalizão dominante e pode, obstruir a formação de uma oposição, com base na classe, ao poder social e político estabelecido.” (COX, 1993, p. 55, tradução nossa).

²⁷ [...] are condemned to work within the structures of passive revolution.

²⁸ [...] the interrelated and reciprocal development of structure and superstructure [...].

mutualmente e não reduzíveis uma à outra.” (RAMOS, 2013a, p. 97). No entanto é necessário ressaltar que as ideias devem ser compreendidas em face das relações sociais de produção e dos próprios meios de produção vigentes. (RAMOS, 2013a). Em última instância, esta concepção é decorrente do fato de Gramsci abordar o Estado e a sociedade como uma única estrutura, simplificado pela equação Estado ampliado = sociedade civil + sociedade política. (COX, 1993; RAMOS, 2013a).

Um segundo uso para a concepção de bloco histórico, esse decorrente direto das lutas políticas de Gramsci na Itália, é o conceito como ferramenta analítica das relações sociais e de classes. (MORTON, 2007). Nesta concepção o bloco histórico “[...] indica a integração de uma variedade de diferentes interesses de classes e formas de identidade no interior de uma aliança ‘popular-nacional’.” (MORTON, 2007, p. 97, tradução nossa)²⁹. Essencial para a constituição de um bloco histórico é a existência de uma classe social hegemônica. (COX, 1993; MORTON, 2007). Somente com o estabelecimento de uma hegemonia por uma classe social no âmbito do complexo Estado e sociedade civil pode-se falar em um bloco histórico em seu sentido pleno. (MORTON, 2007). Em um país onde uma classe alcançou a hegemonia, o Estado (em seu sentido ampliado) é capaz de manter a coesão e a identidade no interior do bloco através da propagação de uma cultura comum. (COX, 1993). Por sua vez, um novo bloco é criado quando um grupo social subordinado alcança a hegemonia sobre outros grupos também subordinados. (COX, 1993). Contudo, a relação entre hegemonia e bloco histórico não é estática. Ao contrário, “[...] a relação é constantemente construída e contestada e nunca é um reflexo estático da aliança de forças das classes sociais.” (MORTON, 2007, p. 97, tradução nossa)³⁰. É neste constante embate pela hegemonia que reside o potencial para a contra-hegemonia. (MORTON, 2007).

O processo de estabelecimento do bloco histórico necessita de um intenso e constante diálogo entre líderes e seguidores no interior da futura classe hegemônica (COX, 1993), o que nos leva a outra categoria gramsciana fundamental: os intelectuais. Para Antonio Gramsci (2001) todo indivíduo é um intelectual, mas nem todos desempenham tal papel em tempo integral. Tal concepção pode ser melhor compreendida na seguinte citação:

²⁹ [...] indicates the integration of a variety of different class interests and forms of identity within a ‘national-popular’ alliance.

³⁰ [...] the relationship is constantly constructed and contested and is never a static reflection of an alliance of social class forces.

Não há atividade humana da qual se possa excluir toda intervenção intelectual, não se pode separar o *homo faber* do *homo sapiens*. Em suma, todo homem, fora de sua profissão, desenvolve uma atividade intelectual qualquer, ou seja, é um “filósofo”, um artista, um homem de gosto, participa de uma concepção do mundo, possui uma linha consciente de conduta moral, contribui assim para manter ou para modificar uma concepção do mundo, isto é, para suscitar novas maneiras de pensar. (GRAMSCI, 2001, p. 53).

Apesar de Gramsci ampliar a concepção de intelectual, o mesmo autor aponta para uma importante diferença qualitativa na atividade intelectual. De acordo com o autor, “[...] no mais alto grau, devem ser postos os criadores das várias ciências, da filosofia, da arte, etc.; no mais baixo, os mais modestos ‘administradores’ e divulgadores da riqueza intelectual já existente, tradicional, acumulada.” (GRAMSCI, 2011, p. 21).

Para entendermos o papel do intelectual na construção de um bloco histórico é necessário, primeiramente, esclarecermos a distinção entre intelectual tradicional e intelectual orgânico. O intelectual tradicional é caracterizado pela tendência de não pertencimento a uma classe, mas muitas vezes formando uma classe-em-si. (OLSARETTI, 2013). Ainda, eles tendem a não possuírem vínculo com as funções produtivas e suas respectivas divisões de classe, estando vinculados a antigas correntes intelectuais colocando-se como antagonistas ou inovadores das mesmas. (OLSARETTI, 2013). Ao longo da história os intelectuais tradicionais podem ser exemplificados pelo clero da Igreja Católica na Itália, pelos intelectuais industrialistas alemães, os Junkers, ou pelo próprio clero e militares na América Latina. (GRAMSCI, 2001; OLSARETTI, 2013).

Por sua vez, os intelectuais orgânicos são definidos, “[...] em termos de classe social, pelos seus laços com uma classe específica. Ainda eles cumprem uma variedade de funções, e eles poderiam, de fato, apenas ser ligados à produção de maneira indireta.” (OLSARETTI, 2013, p. 6, tradução nossa)³¹. Nas palavras de Gramsci, “o empresário capitalista cria consigo o técnico da indústria, o cientista da economia política, o organizador de uma nova cultura, de um novo direito, etc., etc.” (GRAMSCI, 2001, p. 15). No caso dos intelectuais orgânicos vinculados ao grupo social hegemônico, as várias funções do intelectual geralmente são necessárias

³¹ [...] in terms of social class, by their ties to a specific class. Yet they fulfilled a variety of functions, and they could, in fact, be only indirectly linked to production.

para a manutenção e funcionamento do completo sistema socioeconômico. (OLSARETTI, 2013). Desta maneira, muitos das funções dos intelectuais orgânicos, elaboradas pelo sistema social da democracia burocrática, se justificam não pelas necessidades sociais relacionadas à produção, mas sim pelas necessidades políticas do grupo social dominante. (OLSARETTI, 2013).

Feito o devido esclarecimento, podemos prosseguir para a compreensão do papel do intelectual na construção do bloco histórico. Inicialmente é necessário deixar claro que

[t]odo grupo social, nascendo no terreno originário de uma função essencial no mundo da produção econômica, cria para si, ao mesmo tempo, organicamente, uma ou mais camadas de intelectuais que lhe dão homogeneidade e consciência da própria função, não apenas no campo econômico, mas também no social e político [...]. (GRAMSCI, 2001, p. 15).

Desta forma, Cox (1993) afirma que os intelectuais, fundamentalmente os orgânicos, desempenham papel-chave na formação de um bloco histórico, estando estes, relacionados às classes sociais. Os intelectuais desempenham a função de manter a coesão entre os membros de uma classe e de um bloco histórico ao redor de uma identidade comum através da criação e sustentação de imagens mentais, tecnologias e organizações. (COX, 1993). Processo semelhante também ocorreria na emergência de novos blocos históricos, como em um novo bloco histórico com a hegemonia da classe operária, sendo que, tal bloco só viria a surgir com o auxílio dos intelectuais orgânicos da classe operária, responsáveis por “[...] desenvolver claramente uma cultura, uma organização e uma tecnologia distintas, e fazer isso em interação constante com os membros do bloco emergente.” (COX, 1993, p. 57, tradução nossa)³².

Por fim, Ramos (2013a) nos esclarece que os intelectuais acabam por conferir homogeneidade à classe dominante e à sua direção. Isto ocorre, pois, os intelectuais não se limitam às questões técnicas envolvidas na produção. Eles também conferem à classe dominante consciência de si mesma e de sua função nas esferas social e política. Desta forma, “[...] qualquer grupo social que se estabeleça na esfera econômica deve necessariamente desenvolver sua própria hegemonia política e

³² they would have to evolve clearly distinctive culture, organization and technique and do so in constant interaction with the members of the emergent block.

cultural, criando assim seus próprios quadros de intelectuais.” (RAMOS, 2013, p. 99).

2.4. Internacionalização do Estado

Para o desenvolvimento da pesquisa será de grande importância uma discussão sobre a internacionalização do Estado, discussão iniciada por Cox (1981). Segundo Ramos (2013a), este processo é central para o entendimento dos mecanismos por de trás da hegemonia norte-americana no período da *Pax Americana*, assim como para a compreensão do contexto que surge com a intensificação da globalização. (RAMOS, 2013a). Sem mais delongas, partiremos para a definição do que Cox denominou internacionalização do Estado.

Em síntese a internacionalização do Estado consistiria em “um processo global pelo qual as políticas e as práticas nacionais têm sido ajustadas às exigências da economia mundial.” (COX apud RAMOS, 2013b, p. 239). Ou seja, a internacionalização do Estado surge a partir de uma integração, cada vez maior, entre agências governamentais e corporações inseridas na economia global. (LEYSENS, 2008). Esta inserção gera a necessidade de um ajuste da economia doméstica à economia internacional, sendo assim, vários oficiais do alto escalão dos governos nacionais entram em sintonia com as instituições de governança global. (COX, 1981). Como nos mostra Cox: “Ministérios das indústrias, os ministérios do trabalho, escritórios de planejamento, que haviam sido construídos no contexto do corporativismo nacional, tendem a ser subordinados aos órgãos centrais da política pública internacionalizada.” (COX, 1981, p.146, tradução nossa)³³. Desta forma, organismos internacionais como o Banco Mundial, o FMI e a OMC passam a desempenhar importante papel na conformação das políticas nacionais com as políticas internacionais da ordem mundial. Com isto os ajustes que, eventualmente, os Estados são impelidos a realizar, são “[...] percebidos como respostas as necessidade do sistema como um todo e não à vontade dos países dominantes.

³³ Ministries of industries, labour ministries, planning offices, wich had been built up in the context of national corporatism, tended to be subordinated to the central organs of internationalised public policy.

Pressões externas sobre as políticas nacionais foram [desta maneira] devidamente internacionalizada.” (COX, 1981, p.145, tradução nossa)³⁴.

A proximidade de determinadas agências nacionais (presidentes e primeiro ministros, tesouros nacionais, bancos centrais) com a economia global, fez com que tais agências ganhassem preferências sobre os órgãos mais ligados às políticas públicas domésticas (ministros do trabalho e da indústria, escritórios de planejamento). (BIELER; MORTON, 2004). Desta forma, tanto em Estados centrais como em periféricos, o Estado transformou-se em uma “correia de transmissão” para o neoliberalismo e a lógica de competição do capitalismo. (BIELER; MORTON, 2004).

Perante a internacionalização do Estado, de acordo com Ramos (2013b), “[...] os Estados tem se tornado parte de uma estrutura política complexa emergente em escala internacional.” (RAMOS, 2013b, p. 239). Diante de tal fato, o autor chama a atenção para dois pontos. Primeiramente o Estado não desaparece neste processo, ao invés disto, ele passa a fazer parte de uma nova gama de interações sociais que surgem com a emergência do global. (RAMOS, 2013b, p. 239). Em outras palavras, “[...] a internacionalização da produção reestruturou profundamente – mas não erodiu – o papel do estado.” (BIELER; MORTON, 2004, p. 95, tradução nossa)³⁵. Segundo, a internacionalização do Estado não ocorre de maneira homogênea ao redor do mundo (RAMOS, 2013b), já que tal internacionalização não é exclusiva aos países centrais do capitalismo. (COX, 1981).

Ramos (2013b) também chama a atenção para o caráter dialético da internacionalização do Estado. A internacionalização, afirma o autor, não opera apenas em um sentido “de cima para baixo”, ou seja, guiado unicamente pelas agências e elementos componentes do governo estadunidense, e nem era exclusividade dos Estados nacionais. (RAMOS, 2013b). Ao contrário, pressupõe “[...] uma identificação por parte dos subordinados, o que remete à dimensão do consenso e aos próprios processos de negociação e barganha que ocorrem entre dominantes e subordinados [...]”. (RAMOS, 2013b, p. 240). Sendo assim, é necessário compreender o processo de internacionalização do Estado, não como

³⁴ [...] perceived as responding to the needs of the system as a whole and not to the Will of dominant countries. External pressures upon national polices were accordingly internationalized.

³⁵ [...] the internationalization of production has profoundly restructured—but not eroded—the role of the state.

algo inevitável, mas sim como uma tendência que acaba por gerar contradições e oposições, ou seja, um processo dialético. (RAMOS, 2013b).

A ideia acerca da internacionalização do Estado ganha contornos mais nítidos com a respostas de Cox (2002) às críticas à metáfora de “correia de transmissão”. Foi argumentado que a visão de Cox era por demais “*top down*”, vendo a globalização como um processo unidirecional do global para o nacional, ignorando os conflitos de classe no interior dos Estados. (RAMOS, 2013a). O próprio Cox reconheceu a pertinência de parte das críticas, sugerindo que a ideia de “correia de transmissão” deveria ser suplantada pela metáfora da “*nébuleuse*”, onde a internacionalização do Estado seria entendida como algo incompleto e dotado de contradições, e não uma força centralizadora. (RAMOS, 2013a). Nas palavras do próprio Cox (2002), a internacionalização do Estado, ou a *nébuleuse*, deve ser entendida da seguinte forma:

Ao descrever a ‘internacionalização do Estado’, eu me referi a redes transnacionais e internacionais oficiais e não oficiais de representantes de estados e corporações e intelectuais que trambalham na formulação de um consenso político para o capitalismo global como uma *nébuleuse* – algo que não possui estrutura institucional oficial fixa, mas que emerge de discussões em organismos de discussões como a Comissão Trilateral, o Fórum Econômico Mundial em Davos, nos encontros regulares dos representantes de bancos centrais da OCDE, FMI, Banco Mundial e OMC, e nas cúpulas do G7 e G8, e seus encontros preparatórios. (COX, 2002, p. 33, tradução nossa)³⁶.

As contradições presentes na internacionalização do Estado são inerentes ao processo, já que Cox (2002) o concebe como uma relação dialética entre forças externas e internas ao Estado: “Influências externas penetram nos Estados não apenas diretamente, mas também através da sociedade doméstica; e forças dentro das sociedades domésticas participam juntamente com os Estados na formulação da política externa e do ambiente.” (COX, 2002, p. 33, tradução nossa)³⁷. Ainda, Cox (2002) afirma que o processo de *nébuleuse* e sua decorrente globalização encontra

³⁶ In describing the ‘internationalizing of the state’, I have referred to the unofficial and official transnational and international networks of state and corporate representatives and intellectuals who work towards the formulation of a policy consensus for global capitalism as a *nébuleuse* – something that has no fixed and authoritative institutional structure, but which has emerged out of discussions in bodies like the Trilateral Commission, the World Economic Forum meetings in Davos, the regular meetings of central bankers, of the OECD, IMF, World Bank and WTO, and the G7 and G8 summit conferences and their preparatory meetings.

³⁷ External influences penetrate states not only directly, but also through the domestic society; and forces within domestic societies participate along with states in shaping the external political and economic environment.

resistência. Enquanto a internacionalização do Estado avança como um processo que expressa o consenso nas forças que promovem o capitalismo global, este encontra resistência, ou *contra-nébuluse*. Desta forma o “[...] equilíbrio entre estes dois conjuntos de forças é determinado pela luta dentro da sociedade indo do nível local para o nível global.” (COX, 2002, p. 33, tradução nossa)³⁸.

Duas observações finais sobre o conceito de internacionalização do Estado, ou *nébuluse*, são vitais. Primeiro, Cox (2002) chama a atenção para o fato de que o capitalismo global e seus desdobramentos é um processo que ocorre em múltiplos níveis. No nível nacional é determinado pelas configurações das forças sociais dentro dos Estados, no nível transnacional pela ideologia do neoliberalismo, no nível internacional pelas instituições responsáveis pelas diretrizes políticas, e novamente no nível nacional pela transformação destas diretrizes em políticas fiscais e monetárias. (COX, 2002). Segunda observação: falar de uma *nébuluse* não quer dizer que os Estados perderam sua importância na organização do capitalismo global, mas sim que “[...] forças dominantes trabalhando em diferentes níveis – tanto local quanto global – concordam em priorizar a competitividade na economia global e em impedir intervenções por qualquer autoridade que não seja compatível com esta meta.” (COX, 2002, p. 34, tradução nossa)³⁹.

2.5. Transnacionalização do Estado

Como nos mostra Ramos (2013a), a globalização como categoria analítica não foi incorporada apenas por Cox no desenvolvimento do conceito de internacionalização do Estado. Outros autores também se debruçaram sobre o conceito contribuindo para sua melhor compreensão e aplicação. Dentre tais autores, merecedor de destaque é Stephen Gill (1990, 2003). De maneira similar a Cox, Gill vê nos anos 1970 uma reestruturação da produção, caracterizando uma mudança estrutural, o que para o autor levou à transição do bloco histórico internacional, estabelecido no pós II Guerra Mundial, para um bloco histórico

³⁸ [...] balance between these two sets of forces is determined by struggle within society from local to global levels.

³⁹ [...] dominant forces at work at different levels – local as well as global – concur in giving priority to competitiveness in the global economy and in precluding interventions by whatever authority that are not consistent with this aim.

transnacional que criou as condições, através da constituição de vínculos de interesses e identidades além das fronteiras nacionais, para a hegemonia do capital transnacional. (RAMOS, 2013a; MORTON, 2007; BIELER; MORTON, 2004). Nas palavras de Gill, a transnacionalização do Estado é “[...] um processo pelo qual políticas estatais e arranjos institucionais são condicionados e alterados pelo poder e mobilidade da fração transnacional do capital.” (GILL, 1990, p. 94, tradução nossa)⁴⁰. Ainda de acordo com o autor, nas décadas de 1970 e 1980, este processo conferiu maior importância para certos setores governamentais, como os ministérios de finanças e economia, e para figuras centrais como Primeiro Ministros ou Presidentes. (GILL, 1990). Desta forma, indivíduos chave dentro dos ministérios de finanças e economia se conectaram a redes de interesses internacionais “[...] representados em instituições como a Comissão Trilateral, e, portanto, eram parte de uma estrutura informal de influência internacional.” (GILL, 1990, p. 95, tradução nossa)⁴¹. Desta maneira, além de desenvolver a ideia de internacionalização do Estado, Gill busca com uma mudança semântica chamar a atenção para a relevância dos atores transnacionais envolvidos no processo de transnacionalização do Estado. (RAMOS, 2013a).

É necessário ressaltar que, para Gill a noção de bloco histórico é diferente da cunhada por Gramsci. (RAMOS, 2013a; MORTON, 2007; BIELER; MORTON, 2004). Para Gill um bloco histórico pode ser estabelecido sem a hegemonia, podendo “[...] as vezes ter o potencial para se tornar hegemônico.” (GILL, 2003, p. 34, tradução nossa)⁴². Na concepção do autor, o próprio bloco histórico transnacional seria caracterizado por uma supremacia e não uma hegemonia. (RAMOS, 2013a; MORTON, 2007; BIELER; MORTON, 2004). O uso do termo supremacia tem como objetivo “[...] conotar uma forma de governo baseado na coerção econômica e no uso – atual ou potencial – de violência organizada como meio de intimidar ou fragmentar a oposição.” (GILL apud MORTON, 2007, p. 126, tradução nossa)⁴³. Sendo assim, a supremacia consiste no domínio exercido por um bloco de forças

⁴⁰ [...] a process whereby state policies and institutional arrangements are conditioned and changed by the power and mobility of transnational fractions of capital.

⁴¹ [...] represented in institutions such as the Trilateral Commission, and thus were part of an informal structure of international influence.

⁴² [...] at times have the potential to become hegemonic.

⁴³ [...] to connote a form of rule based on economic coercion and the use – potential or actual – of organized violence as means of intimidating and fragmenting opposition.

não hegemônico sobre uma população até a emergência de uma oposição coerente. (GILL, 2003).

A supremacia é garantida através de três estruturas: neoliberalismo disciplinar, novo constitucionalismo e civilização de mercado. (GILL, 2003). O neoliberalismo disciplinar e o novo constitucionalismo se desenvolvem em conjunto com a expansão da civilização de mercado. (RAMOS, 2013; MORTON, 2007; BIELER; MORTON, 2004). Por civilização de mercado, Gill (2003) entende:

[...] um movimento contraditório ou conjunto de práticas transformativas que ocasionam, por um lado, formas culturais, ideológicas, ou míticas amplamente entendidas como uma ideologia ou mito do progresso capitalista [...] Por outro lado, civilização de mercado envolve padrões de desintegração social e exclusão particular e padrões hierárquicos de relações sociais.” (GILL, 2003, pp. 117-118, tradução nossa)⁴⁴.

A governança desta civilização de mercado é garantida, de acordo com Gill (2003), por um discurso de um neoliberalismo globalizante, encontrado, fundamentalmente, na interação entre livre iniciativa e governo, coordenada através de uma combinação de disciplina de mercado e poder político. (GILL, 2003). Em outras palavras, a globalização neoliberal é garantida pelo bloco histórico que detêm a supremacia. É neste ponto que cabe a definição das duas outras estruturas. O neoliberalismo disciplinar significa uma série de formas de disciplinas neoliberais que são burocratizadas e institucionalizadas, operando com intensidades distintas nas esferas públicas e privadas de vários complexos Estado/sociedade civil. (GILL, 2003). Esta disciplina “[...] é uma forma concreta de poder estrutural do capital com ‘poder capilar’ e ‘panoptismo’.” (GILL, 2003, p. 130, tradução nossa)⁴⁵. Acerca deste processo Ramos (2013a) acrescenta:

O neoliberalismo disciplinar seria a expressão de uma contrarrevolução do capital em escala mundial ocorrida nos anos 1990, que reconstituiu o Estado e o capital assim como intensificou as hierarquias sociais associadas com as relações de classe, raça e gênero em escala mundial. (RAMOS, 2013a, p. 131).

⁴⁴ [...] a contradictory movement or set of transformative practices that entail, on the one hand, cultural, ideological and mythic forms understood broadly as an ideology or myth of capitalist progress [...] On the other hand, Market civilization involves patterns of social disintegration and particular exclusionary and hierarchical patterns of social relations.

⁴⁵ “[...] is a concrete form of structural power of capital with ‘capillary power’ and ‘panopticism’.

O neoliberalismo disciplinar é institucionalizado no nível macro do poder através de uma reestruturação do Estado e das instituições internacionais, o que envolve novas estruturas legais e políticas impostas de maneira constitucional ou quase-constitucional. (RAMOS, 2013a; GILL, 2003). Este processo é denominado o novo constitucionalismo, definido da seguinte forma: “[...] a tentativa de um projeto político para constituir um liberalismo transnacional, e se possível, a democracia liberal capitalista como o único modelo para o desenvolvimento futuro.” (GILL, 2003, pp. 131-132, tradução nossa)⁴⁶. O novo constitucionalismo envolve uma série de propostas, em sua grande maioria implícitas, dentre elas: ênfase na eficiência do mercado; disciplina e confiança; credibilidade e consistência das políticas econômicas; e limitação no processo de decisão das democracias. (GILL, 2003). Em síntese, o novo constitucionalismo acaba por conferir um conjunto de privilégios para o capital corporativo, além de limitar o processo democrático. (GILL, 2003). Isto ocorre, em larga medida, devido à imposição de disciplina em instituições públicas para a garantia de que não haja intervenção nacional nos direitos de propriedade, nas opções de entrada e saída do capital móvel. (GILL, 2003). Gill (2003) ainda chama nossa atenção para o fato de que os EUA não se submetem a tais constrangimentos, apesar de insistir, sistematicamente, para que outros países o façam.

2.6. Classe Transnacional

A ideia de uma classe capitalista transnacional será de grande importância para o desenvolvimento da pesquisa. Isto se dá, fundamentalmente, pela possibilidade de podermos perceber a agência por detrás dos processos na ordem mundial. Reconhecemos os limites de se pensar e trabalhar com uma categoria difusa como uma classe transnacional, contudo, como tentaremos mostrar a seguir, é possível apontar fortes indícios de sua existência.

Como já mencionado anteriormente, o conceito de transnacionalização do Estado, desenvolvido por Gill (1990, 2003), chama a atenção para os atores transnacionais envolvidos no processo. Dentre estes atores estaria uma classe

⁴⁶ [...] the political project of attempting to make transnational liberalism, and if possible liberal democratic capitalism, the sole model for future development.

capitalista transnacional. Para Kees Van der Pijl (1998) a formação desta classe é um processo histórico, coincidindo com os estágios da internacionalização do capital. Começando com a expansão global do comércio, passando pela internacionalização do capital financeiro e a emergência de uma *haute finance* que interligou os banqueiros, chegando à emergência de uma classe gerencial transnacional no pós-2ª Guerra Mundial devido à internacionalização da produção pelas corporações multinacionais. (PIJL, 1998). Central para tal processo foi à formação de uma burguesia transnacional e suas comunidades imaginadas, como os Maçons Livres. (PIJL, 1998). Contudo, uma classe capitalista transnacional começa a ganhar seus contornos atuais a partir da globalização da produção e dos fluxos de capital para além dos circuitos Atlânticos (EUA e Europa Ocidental), processo iniciado na década de 1970. (GILL, 2003; RAMOS, 2013a; MORTON, 2007). Em síntese, podemos notar a emergência de uma classe transnacional a partir da própria transnacionalização dos circuitos nacionais de acumulação, como nos mostra Ramos (2013):

À medida que tais circuitos se transnacionalizam, o mesmo também ocorre com as classes, que, se por um lado não deixam de se articular no âmbito nacional, por outro passam, a partir da emergência de uma fração transnacional, a se articular em outros âmbitos de interação. (RAMOS, 2013a, p. 120).

É necessário esclarecer que dentro das duas classes básicas para o marxismo, existem frações de classe competindo entre si, associadas a distintos interesses materiais e até mesmo com diferentes graus de consciência de classe. (GILL, 1990). Estas frações de classe tomam forma em torno das frações de capital, que por sua vez “[...] são divisões funcionais dentro do capital total (notavelmente dinheiro, mercadoria, e capital produtivo) [...]”. (PIJL, 1998, p. 3, tradução nossa)⁴⁷. De maneira mais tangível, as frações do capital podem ser divididas da seguinte forma: capital bancário e de seguros, várias formas de capital comercial (atacado, varejo, capital vinculado à importação e exportação), além do próprio capital produtivo. (PIJL, 1998). Gill (1990), afirma que a concepção marxista de classes, além de permitir pensarmos em divisões entre os capitalistas, também permite pensar em elementos de uma fração do capital tornando-se hegemônica. Assim

⁴⁷ [...] are functional divisions within total capital (notably money, commodity, and productive capital) [...].

sendo, é possível que uma fração de classe torne-se hegemônica. (GILL, 1990). De acordo com Gill (1990), tal hegemonia de uma fração de classe seria possível através de sua consciência, ou “[...] a habilidade de classes ou frações de conceitualizar e avançar politicamente seus interesses relativos aos outros grupos e classes.” (GILL, 1990, p. 89, tradução nossa)⁴⁸. Os intelectuais orgânicos de uma determinada classe ou fração de classe desempenham papel fundamental em tal processo, já que eles podem sugerir que sua liderança é em prol do interesse geral, sendo tal interesse colocado em âmbito nacional ou internacional. (GILL, 1990).

Desta forma é possível falarmos de uma fração da classe capitalista transnacional desenvolvendo uma hegemonia, ou seja, uma fração da classe capitalista transnacional ligada à fração do capital capaz de determinar a direção geral e o caráter da produção que acabam por condicionar os aspectos culturais, políticos e sócias do mundo capitalista. (RAMOS, 2013a). Esta fração seria os proprietários do capital transnacional, aqueles que detêm os meios de produção mundiais, principalmente as corporações transacionais e as instituições financeiras de caráter privado. (RAMOS, 2013a). Ramos (2013a) ainda acrescenta que esta fração é transnacional, pois seus interesses estão vinculados aos circuitos globais de produção, finanças e *marketing*, e não à acumulação em escala nacional. Assim sendo, o envolvimento desta fração de classe na produção global e nos circuitos globalizados de acumulação confere “[...] uma existência de classe objetiva e uma identidade tanto espacial quanto politicamente distinta do território e da política locais.” (RAMOS, 2013a, p. 125).

Esta fração hegemônica faz parte de uma classe capitalista transnacional composta por várias forças de cunho econômico e político que constituem um bloco histórico liberal transacional. (RAMOS, 2013a; GILL, 2003). No centro do bloco está a própria fração hegemônica, ou seja, aqueles que gerenciam ou são proprietários das corporações transacionais, além dos indivíduos responsáveis pelo gerenciamento do capital transnacional. (RAMOS, 2013). O bloco ainda é constituído pelos burocratas e técnicos responsáveis por governos, organizações internacionais e fóruns internacionais. Além dos já citados, estão incluídos no bloco histórico os intelectuais orgânicos responsáveis pela legitimidade ideológicas e soluções técnicas, geralmente vinculados a fóruns privados como a Comissão Trilateral,

⁴⁸[...] the ability of classes or fractions to conceptualize and politically advance their interests relative to other groups and classes.

Conferências de Bilderberg, Fórum Econômico Mundial, e à *think-tanks* nos países centrais. (RAMOS, 2013a). Entre esta elite transnacional e a massa de excluídos encontra-se uma pequena classe média composta por profissionais liberais cosmopolitas. (RAMOS, 2013a).

Para o desenvolvimento da pesquisa, um grupo em particular dentro do bloco histórico liberal transnacional será de grande importância: a elite corporativa. Por elite corporativa entendemos os diretores, executivos, conselheiros e maiores acionistas das principais empresas do mundo, sendo que muitos destes indivíduos participam de duas ou mais diretorias destas empresas. (CARROLL, 2010). Desta forma, a elite corporativa não inclui os vários capitalistas que não estão ativos nas diretorias das grandes corporações. (CARROLL, 2010). Este grupo é de vital importância, pois ele fornece evidências de uma classe capitalista transnacional. Através de um estudo utilizando análise de redes sociais, Carroll (2010) mostrou que a interconexão entre diretores das 500 principais corporações através de assentos em múltiplas diretorias e participação em comum em fóruns privados de formulação de políticas⁴⁹ constitui uma rede de interação entre tais indivíduos, que pode ser tomada como evidência de que uma classe transnacional está em formação. (CARROLL, 2010).

Dentre as conclusões do autor destacamos as seguintes: primeiro, o processo de formação de uma classe transnacional é regionalmente desigual, com a rede de políticas corporativas transnacionais centradas em um círculo de pessoas e organizações bem conectadas, localizado na Europa e América do Norte, mas com peso crescente para a Europa. Segundo, a participação de diretores na rede de políticas corporativas ainda é baixa, mas não inexistente. Terceiro, os fóruns privados de formulação de políticas exercem função central na rede conectando diretores que de outra maneira não interagiriam. Quarto, a classe capitalista transnacional, como uma classe para si mesma está em construção. Por fim, a formação de uma classe capitalista transnacional não fragmenta as redes corporativas nacionais, mas ocorre simultaneamente com a reprodução desta. (CARROLL, 2010).

⁴⁹Os principais fóruns privados de formulação de políticas considerados pelo autor são: Câmara Internacional de Comércio, Conferência de Bilderberg, Comissão Trilateral, Fórum Econômico Mundial, Conselho Mundial de Negócios Para o Desenvolvimento Sustentável. (CARROLL, 2010).

As conclusões de Carroll (2010) levam à última questão deste capítulo: o fato de considerarmos a noção de uma classe transnacional vital para a pesquisa, não quer dizer que as dinâmicas internas dos Estados serão suplantadas por um processo externo, ou seja, a formação de uma classe transnacional não elimina as lutas de classes no interior dos Estados. Como afirma Carroll (2010), “[...] a questão de uma classe capitalista transnacional não pode ser reduzida à globalização do capitalismo *per se*.” (CARROLL, 2010, p. 1, 2010, tradução nossa)⁵⁰. Ao invés disto, a globalização revelou, dentro de diferentes formas de Estado, “[...] novas configurações de forças sociais expressas pelas lutas de classes entre diferentes frações do capital e do trabalho (nacional e transnacional)”. (BIELER; MORTON, 2013, p. 43, tradução nossa)⁵¹. Ainda, nos mostra Ramos (2013a), que o processo de acumulação do capital ocorre, na verdade, através de relações sociais multiescalares, onde o Estado não deve ser visto como o ponto central, mas sim como um ponto nodal. (RAMOS, 2013a).

⁵⁰ [...] the question of the transnational capitalist class cannot be reduced to the globalization of capitalism *per se*.

⁵¹ [...] new configurations of social forces expressed by class struggles between different (national and transnational) fractions of capital and labour.

3. CONTEXTO NEOLIBERAL

Nesse capítulo procurarei estabelecer um contexto no qual as relações B20-G20 podem ser analisadas. Ao mesmo tempo em que tal contexto é construído também o será a própria definição de neoliberalismo. Também será necessário manter em mente as relações entre as forças capacidades materiais, ideias e instituições e suas relações com as esferas forças sociais de produção, formas de Estado, e ordens mundiais. O capítulo está organizado da seguinte forma: primeiro uma descrição sobre os antecedentes do momento definido como a virada neoliberal do final da década de 1970; segundo um olhar mais minucioso sobre o neoliberalismo em si, sua definição, ideias e práticas; por fim destacaremos dois momentos paradigmáticos das décadas neoliberais, a crise asiática do final da década de 1990 e a crise financeira de 2008, eventos impulsionadores da criação e reformulação do G20.

3.1. A Virada Neoliberal

Ao final da Segunda Guerra Mundial o mercado mundial estava completamente desintegrado; guerras e revoltas de libertações nacionais levaram ao colapso do imperialismo de livre-comércio sob a égide inglesa. (ARRIGHI, 1993). O sistema estatal vestfaliano precisava ter suas normas, regras e princípios restaurados, e outrora como o Reino Unido fez no início do século 19, os EUA colocaram-se como hegemona ao liderar a restauração. (ARRIGHI, 1993). Esta foi feita através do estabelecimento de uma série de organizações internacionais e corporações transnacionais que acabaram por criar “[...] uma densa e extensiva rede de trocas monetárias e não-monetárias da qual nenhum Estado poderia se ‘desligar’, exceto arcando com custos exorbitantes.” (ARRIGHI, 1993, p. 182, tradução nossa)⁵². Desta forma instituições como a Organizações das Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial, o Banco de Compensações Internacionais, juntamente com as redes organizacionais centradas

⁵² [...] an extensive and dense network of pecuniary and non-pecuniary exchanges which no single state can control unilaterally and, more importantly, from which no state can ‘delink’ except at exorbitant costs.

nas multinacionais estadunidenses, compuseram os instrumentos da governança mundial. (ARRIGHI, 1993).

Este sistema estatal restaurado pode ser compreendido dentro das relações de uma estrutura histórica específica, com sua ordem mundial - o sistema Estatal vestfaliano restaurado – suas relações sociais e suas formas de Estado. Esta nova estrutura histórica tornou-se hegemônica no ocidente e Japão, e como toda hegemonia internacional, começou no interior de um Estado, no caso, o restaurador do sistema estatal, os EUA. As relações sociais no interior dos Estados Unidos expandiram-se para o exterior, internacionalizando os princípios do *new deal*, associados às formas de capital intensivo Fordista, e ao consumo em massa, o que levou a uma expansão das oportunidades para exportações e investimento direto externo (IED), principalmente na manufatura e indústrias de extração, com destaque para o petróleo. (GILL; LAW, 1993). Este processo também esteve associado a interesses financeiros ligados à Wall Street que procuravam maiores oportunidades de investimento no exterior e um papel mais assertivo para o dólar. (GILL; LAW, 1993). Contudo, as relações no interior da estrutura histórica não aproximaram apenas as frações produtiva e financeira do capital, sendo que, elementos do aparato estatal, partidos de centro, e o trabalho organizado (sem filiações comunistas) também foram agregados em grande parte dos Estados capitalistas. (GILL; LAW, 1993). Estas relações sociais acabaram por contribuir para o surgimento de formas de Estados específicas nos países capitalistas. Na Europa, Estados socialdemocratas, democratas-cristãos e dirigistas; nos EUA uma democracia liberal de Estado; e no Japão um Estado aparentemente democrático, mas profundamente burocrático, responsável por conduzir a reconstrução do país. (HARVEY, 2008).

O período no qual a estrutura histórica que surgiu ao fim da Segunda Guerra Mundial operou com as relações de forças descritas acima foi caracterizado pelo *embedded liberalism* (RUGGIE 1982; HARVEY, 2008) ou compromisso keynesiano. (DUMÉNIL; LÉVY, 2007). Tal período (aqui delimitado entre o final da Segunda Guerra Mundial e o final da década de 1970) possui características sociais, políticas e econômicas que são necessárias compreender para o entendimento do processo de surgimento do neoliberalismo. Passarei a tais características.

Gérard Duménil e Dominique Lévy (2014) apontam três conjuntos de características do período. Primeiro: uma grande autonomia gerencial com relação

às classes capitalistas; uma administração das grandes corporações favorável ao investimento e à mudança técnica; uma maior intervenção estatal na economia caracterizada pela regulação financeira, foco no desenvolvimento, macropolíticas de baixas taxas de juros, e políticas fiscais e monetárias de incentivo; e por fim, limitações ao comércio externo com o intuito de proteger o desenvolvimento econômico nacional, além de restrições à mobilidade do capital em consonância com os acordos de Bretton Woods. Os autores denominam estas características do período como ‘revolução keynesiana’ devido aos seus reflexos no capitalismo gerencial que dominou as décadas de 1960 e 1970. Segundo: o *Welfare State* e o compromisso gradual por parte dos Estados em prover saúde, aposentadoria e educação às classes populares. Além do estado de bem estar social o compromisso do pós-guerra também envolveu o aumento do poder de compra e as políticas de estímulo ao pleno emprego. Terceiro: contenção dos interesses financeiros através das seguintes medidas: um setor financeiro orientado para o crescimento da economia; um menor interesse nas relações com os acionistas, baixa taxas de juros reais e um mercado de ações com baixo desempenho; e por fim, lucros menores em decorrência a custos mais elevados de mão de obra. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

O período de *embedded liberalism* é visto por alguns como a ‘era dourada’ do capitalismo devido às elevadas taxas de crescimento econômico nas primeiras três décadas do pós-guerra. (HOWARD; KING, 2008). Este crescimento elevado ocorreu, em parte, devido ao déficit dos EUA com o resto do mundo, absorvendo a produção adicional mundial em suas fronteiras. (HARVEY, 2008). Tal sistema gerou benefícios para países voltados para a expansão de suas exportações, como o Japão, parte da América do Sul e para alguns países do Sudeste Asiático, mas para “[...] boa parte do Terceiro Mundo, particularmente a África, o liberalismo embutido continuou a ser um sonho distante.” (HARVEY, 2008, p. 21).

Apesar da desigualdade, o compromisso keynesiano do pós-guerra incorporou um vasto espectro de interesses de classes, o que acabou por sustentar a ordem econômica internacional da época. (GILL; LAW, 1993). Mais especificamente, de acordo com Duménil e Lévy (2014), o período assistiu a uma aliança entre as classes gerenciais e as classes populares, com o predomínio das primeiras. As classes capitalistas não foram excluídas por completo do compromisso do pós-guerra, no entanto, “[...] a gerência privada, as políticas e a forte intervenção do Estado manifestaram interesses sociais significativamente diferentes dos das

classes capitalistas [...]”. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 26). Ademais, o período não é caracterizado por forças homogêneas. A crescente produção baseada em conhecimento intensivo e sistemas organizacionais, e o aumento relativo na importância do capital transnacional (principalmente o financeiro devido ao crescimento dos mercados europeus desde a década de 1960), demonstram forças contraditórias que estavam em atuação ao longo do compromisso keynesiano. (GILL; LAW, 1993). Estas forças contraditórias, que ao longo das décadas do pós-guerra, acabaram por erodir as bases do regime de acumulação, juntaram-se aos crescentes custos do estado de bem estar social e à crise dos anos 1970 (GILL; LAW, 1993), o que acabou por abrir caminho para a virada neoliberal do final da mesma década.

Ao final da década de 1960 e início dos anos 1970 o compromisso keynesiano começou a declinar. O panorama era de crescente desemprego e inflação, o que acabou por gerar uma crise de ‘estagflação’ que durou grande parte da década de 1970. (HARVEY, 2008). Vários Estados enfrentavam sérias crises fiscais, inclusive a Grã Bretanha, resgatada pelo FMI em 1975-76. (HARVEY, 2008). Enquanto a arrecadação sofria quedas drásticas, os custos do Estado de bem estar social se elevavam. (HARVEY, 2008). Uma crise estrutural estava em curso, marcada por taxas decrescentes de lucro e crescentes taxas de inflação. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

No plano internacional o sistema de Bretton Woods era pressionado pela crescente movimentação de capital entre os países, exercendo pressões cada vez maiores sobre o padrão dólar/ouro. (HARVEY, 2008; DUMÉNIL; LÉVY, 2004). “Os dólares dos Estados Unidos tinham inundado o mundo e escapado ao controle daquele país, sendo depositado em bancos europeus [...]” (HARVEY, 2008, p. 22), facilitado pela gradual queda de limites à mobilidade de capital. (DUMÉNIL; LÉVY, 2004). O desenvolvimento dos *euromarkets* e *eurobanking* pavimentou o caminho para um novo sistema financeiro. (DUMÉNIL; LÉVY, 2004). Em 1971 as taxas fixas de câmbio foram abandonadas e o dólar não mais estava lastreado ao ouro. (HARVEY, 2008).

Os acordos de Bretton Woods, que forneceram sustentação ao compromisso keynesiano, foram abandonados, dando lugar a um novo sistema monetário centrado no dólar, denominado por Peter Gowan (1999) como o Complexo Dólar-Wall Street (CDWS). A compreensão deste novo sistema e dos processos por detrás

de seu surgimento é importante para a própria contextualização e compreensão da virada neoliberal. Inicialmente é necessário esclarecer que o fim do sistema Bretton Woods não foi mero resultado da conjuntura econômica da época. O fim do sistema estabelecido em 1944 e o estabelecimento do CDWS foram “[...] parte de uma estratégia para restaurar o domínio dos capitais dos EUA através da mudança do sistema monetário internacional para um regime baseado apenas no dólar.” (GOWAN, 1999, p. 19, tradução nossa)⁵³. Dois momentos, de acordo com Gowan (1999), foram cruciais para esta transição: 1º- a decisão do governo Nixon em cortar o lastro do dólar com relação ao ouro em agosto de 1971; 2º- o aumento do preço do petróleo no segundo semestre de 1973 e como as consequências financeiras deste aumento foram administradas pelos principais países ocidentais. (GOWAN, 1999).

De acordo com o autor, a mudança para um padrão dólar puro não surgiu como alternativa de uma hora para outra. Ao longo dos anos 1960 o apoio a tal ideia cresceu, e seus defensores, como Paul Volcker, entraram para a administração do governo Nixon no final da década. A crise de 1971 ofereceu a oportunidade perfeita. No entanto tal alternativa não era bem vista pela Europa capitalista e o Japão, que viam em tal alternativa a centralização da política monetária internacional nas mãos dos EUA. Para lidar com as desavenças, o governo Nixon apoiou a criação de uma conferência para se discutir a reforma monetária internacional. No âmbito do FMI entre 1972 e 1974, foi proposto, com amplo apoio dos países europeus, os direitos especiais de saque (*Special Drawing Rights*). Este mecanismo deveria substituir o padrão dólar-ouro servindo como uma âncora monetária internacional à qual o dólar estaria subordinado. No entanto, a conferência para um novo regime foi apenas uma manobra para que o governo Nixon ganhasse tempo enquanto agia em outra arena: o Oriente Médio. (GOWAN, 1999).

Em 1973 o preço do barril de petróleo quadruplicou após a OPEP anunciar um embargo anti-Israel e anti-EUA devido à guerra do Yon Kippur. No entanto, a realidade foi mais nebulosa. De acordo com Gowan (1999), “[...] o aumento do preço do petróleo foi o resultado da influência dos EUA sobre os países produtores de petróleo e foi providenciado em parte como um exercício de política econômica dirigido contra os ‘aliados ocidentais’ na Europa Ocidental e Japão.” (GOWAN, 1999,

⁵³ [...] part of a strategy for restoring the dominance of US capitals through turning the international monetary system into a dollar-standard regime.

p. 21, tradução nossa)⁵⁴. Tal movimento estadunidense era parte de uma tentativa de assegurar que as relações financeiras internacionais deixassem de ser controladas pelos bancos centrais dos Estados, para serem concentradas cada vez mais nos operadores financeiros privados, fundamentalmente os bancos privados dos EUA. Na medida em que a receita dos países produtores de petróleo atingiu níveis elevadíssimos devido ao alto preço da commodity, o governo Nixon percebeu que os setores produtivos destes países não seriam capazes de absorver tamanho excedente de capital. Uma alternativa defendida era os petrodólares serem reciclados através do FMI. Contudo a influência dos EUA sobre os países do Golfo Pérsico prevaleceu, e a enxurrada de dólares foi reciclada nos bancos privados ocidentais, principalmente americanos. Contudo as discussões eram mais amplas: ou o controle sobre as movimentações financeiras pelos bancos centrais ou a liberalização financeira internacional. Neste debate os Estados Unidos se viram isolados, na medida em que os outros governos e o FMI defendiam a manutenção da repressão financeira. Tal impasse foi resolvido de maneira unilateral pelos EUA. Em 1974 o governo Nixon aboliu o controle de capitais para dentro e para fora dos Estados Unidos. (GOWAN, 1999).

A reciclagem dos petrodólares no ocidente (lê-se Europa Ocidental e EUA) forneceu incentivos para que os governos liberalizassem ainda mais seus sistemas financeiros com o intuito de atrair cada vez mais negócios para os bancos situados em seu território. (HOWARD; KING, 2008). Esta reciclagem de recursos ainda serviu para pressionar por maior flexibilidade nas taxas de câmbio, uma vez que tais recursos também contribuiriam com os fundos de especulação. (HOWARD; KING, 2008). De acordo com Howard e King (2008) este processo de especulação e reciclagem de recursos não começou com os petrodólares, mas remontam ao final da década de 1950 e o desenvolvimento do mercado entre dólar e Europa, os *euromarkets* e *eurobanking* citados anteriormente. (HOWARD; KING, 2008). Este mercado tem ligação direta com a City de Londres como um centro *offshore* para operações privadas internacionais, operações que vinham se intensificando ao longo da década de 1960. (GOWAN, 1999). No entanto a mudança para o sistema CDWS conferiu um papel central para as finanças privadas nas relações monetárias internacionais. (GOWAN, 1999).

⁵⁴ [...] the oil price rises were the result of US influence on the oil states and they were arranged in part as an exercise in economic statecraft direct against America's 'allies' in Western Europe and Japan.

Gowan (1999) ressalta que a liberalização das finanças pelos EUA não foi mero resultado de um *lobby*. A percepção no governo acerca da liberalização era de que “[...] um mercado financeiro internacional liberalizado poderia preservar a posição privilegiada dos EUA nas finanças globais e também compreendido que isto também ajudaria a preservar o papel internacional central do dólar.” (GOWAN, 1999, p. 23, tradução nossa)⁵⁵. De fato o novo regime centrado no dólar e em Wall Street, ambos se reforçando, gerou benefícios consideráveis para os EUA o colocando no centro do sistema monetário internacional. (GOWAN, 1999).

A verdade é que com o estabelecimento do CDWS (e seu apêndice na City londrina), outros sistemas financeiros domésticos começaram a sofrer pressões para a eliminação de barreiras ao livre fluxo de capitais. As pressões tinham três alvos: 1º: a remoção de barreiras para um fluxo livre de capitais (nas duas direções) entre Wall Street e operadores privados dentro do Estado alvo. 2º: fornecer aos operadores de Wall Street liberdade para fazerem negócios dentro do sistema financeiro e na economia do Estado alvo das pressões. 3º: reconfigurar o sistema financeiro do Estado alvo para que ele se adequasse melhor às estratégias de negócios de Wall Street, assim como às estratégias das corporações transnacionais e dos fundos do mercado monetário. (GOWAN, 1999).

Outros sistemas financeiros, como Tokyo, Paris, Frankfurt e Singapura evitavam um monopólio completo de Wall Street e Londres, contudo nenhum dos citados consegue rivalizar com o tamanho do mercado e dos fundos do CDSW. Wall Street e Londres ainda possuíam uma outra vantagem: a ausência de regulação aos seus operadores. Esta vantagem, aliada ao próprio tamanho de seus mercados financeiros, contribuía para pressões ainda mais fortes para a liberalização em outros países. Desta forma iniciou-se um processo corrosivo nos demais sistemas financeiros. Na medida em que seus agentes procuravam opções *offshore* para suas operações, os governos locais eram pressionados por menores regulamentações para serem capazes de competir com Wall Street e Londres. (GOWAN, 1999).

Enquanto o Complexo Dollar-Wall Street era estabelecido, experiências neoliberais também já estavam em curso, introduzindo elementos econômicos e políticos que seriam vastamente utilizados nas décadas seguintes. Dois casos emblemáticos são a adoção de políticas neoliberais após o golpe militar de Pinochet

⁵⁵ [...] a liberalised international financial Market would preserve the privileged global financial position of the US and grasped also that this would help preserve the dollar's central international role.

e a gestão da crise orçamentária da prefeitura de Nova Iorque na década de 1970, nos quais ficou claro o ataque à classe trabalhadora em benefício dos interesses corporativos e financeiros. (HARVEY, 2008).

Ao final da década de 1970 a virada neoliberal já estava encaminhada. Em 1979, Carter aponta Volcker como chefe do FED. Em um momento emblemático, conhecido como o 'Golpe de 79', o novo presidente do banco central estadunidense eleva a taxa de juros a patamares sem precedentes, ocasionando graves consequências para as economias centrais, e consequências catastróficas para os países endividados, principalmente a América Latina. (DUMÉNIL; LÉVY, 2004). O momento derradeiro vem com as eleições de Margaret Thatcher, em 1979 na Inglaterra, e Ronald Reagan, em 1980 nos EUA. Os dois “[...] lançam mão dos indícios de que dispunham (do Chile e de New York City) e se colocam à frente de um movimento de classe determinado a restaurar seu poder.” (HARVEY, 2008, p. 73). O movimento de classe, ao qual Harvey se refere, ficará mais claro a seguir.

3.2. O Neoliberalismo

Acima nos dedicamos ao momento de mudança da ordem do pós-guerra para a ordem neoliberal. Assim como a ordem constituída pelo compromisso keynesiano, a ordem neoliberal também deve ser entendida como uma estrutura histórica. A mudança do padrão dólar/ouro para o padrão dólar puro e consequente formação do Regime Dólar-Wall Street nos ajuda a perceber parte do funcionamento das esferas e forças em atuação na estrutura histórica. O que faremos a seguir é trazer mais elementos para uma melhor compreensão desta estrutura. Para tal nos debruçaremos sobre o neoliberalismo em si, com atenção especial às suas ideias e práticas.

3.2.1. O Conceito de Neoliberalismo

Na secção anterior nos debruçamos sobre as mudanças ocorridas na década de 1970 que levaram à virada neoliberal. Mas como o neoliberalismo pode ser definido? A resposta não é unívoca, e também não é objetivo da pesquisa entrar em

um debate acerca do que o neoliberalismo significa para as diferentes vertentes de pensamento nas Relações Internacionais e Economia Política Internacional. Desta forma, iremos nos ater a como o neoliberalismo é visto no presente trabalho.

De acordo com Nicola Short (2012), o neoliberalismo pode ser compreendido como um projeto intelectual, político e econômico. Por projeto intelectual o autor refere-se à teoria de economia política que alega que o neoliberalismo promove a universalização de uma forma de mercado com duas características principais: 1- mais eficiente para lidar com questões econômicas e sociais, e, 2- menos discriminatória do que as instituições políticas tradicionais que podem servir a determinados interesses. (SHORT, 2012). Esta forma de mercado é baseada “[...] nas posições ético-políticas de que os mercados são expressões diretas da racionalidade humana [...]”. (SHORT, 2012, p. 47, tradução nossa)⁵⁶. Por projeto político, o neoliberalismo atua transformando o Estado e as organizações internacionais em instituições que procuram atuar da maneira mais próxima possível da lógica de mercado, sendo responsável por introduzir os mecanismos de mercado em esferas que outrora operavam por outros meios. (SHORT, 2012). Por fim, o neoliberalismo como projeto econômico “[...] aborda uma crise de rentabilidade do capital através da expansão e intensificação de arenas para a acumulação, por exemplo a comodificação de bens que anteriormente eram considerados bens ‘sociais’ e através da extensão das estruturas de débito.” (SHORT, 2012, p. 47, tradução nossa)⁵⁷.

Apesar da definição de Short (2012) englobar aspectos de grande relevância, acredito que o neoliberalismo não pode ser compreendido sem a dimensão das classes. Como afirma Damien Cahill (2014), o neoliberalismo surgiu da explícita luta de classes dos anos 1970. De acordo com Duménil e Lévy (2014) o capitalismo, sob a égide do neoliberalismo, tanto na esfera nacional quanto internacional, é caracterizado “[...] por novos objetivos de classe que operaram em benefício das camadas mais altas de renda, isto é, os proprietários capitalistas e as frações superiores da administração.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 18). Esta nova ordem social que garantiu uma maior concentração de renda nas mãos de uma minoria privilegiada, é marcada pelo que os autores denominam ‘compromisso neoliberal’.

⁵⁶ [...] on the ethico-political positions that markets are direct expression of human rationality [...].

⁵⁷ [...] addresses a crisis of capital profitability by expanding and intensifying arenas for accumulation, for example through the commodification of previously ‘social’ goods and by extending debt structures.

(DUMÉNIL; LÉVY, 2014). Este compromisso é no sentido de uma aliança entre as classes capitalista e gerencial, fundamentalmente entre as suas camadas superiores. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

Harvey (2005), em concordância com Duménil e Lévy, nos mostra que esta concentração de renda nas classes altas foi, na verdade, uma restauração de seu poder. De acordo com o autor ao longo do compromisso keynesiano, a parcela da renda nacional nas mãos das classes altas caiu drasticamente. (HARVEY, 2008). Nos EUA, por exemplo, a fatia da riqueza nacional nas mãos do 1% mais rico era de 16% antes da Segunda Guerra Mundial, caindo para menos de 8% no pós-guerra, mantendo-se mais ou menos nesse patamar nas décadas seguintes. (HARVEY, 2008). Após o começo da implementação das políticas neoliberais ao final da década de 1970, o 1% mais rico viram a sua parcela da renda nacional chegar próximo dos níveis anteriores à Segunda Guerra Mundial, alcançando 15% ao final da década de 1990. (HARVEY, 2008). Ainda de acordo com Harvey (2008), outro sinal de tal restauração é perceptível no percentil do 0,1% mais rico. Em 1978 a parcela da renda nacional nas mãos deste percentil era de 2%, pulando para 6% perto de 1999. Já a “[...] proporção entre a compensação mediana dos trabalhadores e o salário dos CEOs [...] passou de apenas 30 para 1 em 1970 a quase 500 para 1 por volta de 2000.” (HARVEY, 2008, p. 26). Desta maneira, David Harvey (2005) defende que tais dados são indícios de uma virada neoliberal associada à restauração do poder das elites econômicas. Tal posição é reafirmada em *O Enigma do Capital*, onde o autor afirma que:

Minha opinião é que [o neoliberalismo] se refere a um projeto de classe que surgiu na crise dos anos 1970. Mascarada por muita retórica sobre liberdade individual, autonomia, responsabilidade pessoal e as virtudes da privatização, livre-mercado e livre-comércio, legitimou políticas draconianas destinadas a restaurar e consolidar o poder da classe capitalista. Esse projeto tem sido bem-sucedido, a julgar pela incrível centralização da riqueza e do poder observável em todos os países que tomaram o caminho neoliberal. (HARVEY, 2010, p. 16).

Diante das ideias expostas acima, podemos compreender o neoliberalismo como um projeto intelectual, político e econômico guiado pelo intuito de restaurar o poder das classes altas, entendidas como a aliança entre as classes capitalista e gerencial, em especial as suas camadas mais altas de renda.

3.2.2. As Ideias Neoliberais

O neoliberalismo envolve um conjunto de ideias que aparentemente serviram de base para o conjunto de políticas iniciadas ao final da década de 1970. Nesta parte apresentaremos de maneira geral, e com base em pensadores críticos, qual seria esse ideário neoliberal. Ao final, procuraremos avaliar a relação entre as ideias e a virada neoliberal.

Cahill (2014) aponta que o pensamento neoliberal possui quatro pontos centrais: 1- o entendimento do mundo através do uso do individualismo metodológico, ou seja, o indivíduo é tomado como a base de análise básica. Este indivíduo é concebido da seguinte maneira: auto interessado, racional (agindo de acordo com suas preferências) e utilitário (maximizando a sua satisfação ou o prazer). 2- a preservação da liberdade individual deve ser o principal objetivo das sociedades e dos governos. A liberdade individual é concebida como a ausência de coerção. 3- os mercados são concebidos como esferas onde ocorrem trocas voluntárias entre os indivíduos, sendo que tais indivíduos racionais e auto interessados não se engajariam voluntariamente em trocas desvantajosas. Desta forma, se os mercados manterem-se livres de restrições exógenas (Estados e sindicatos, por exemplo), as trocas acabam por automaticamente beneficiar ambas as partes e garantir a satisfação das preferências. Desta maneira, a livre competição nos mercados acaba por garantir a eficiência econômica. 4- o livre mercado é entendido como a forma social de maior eficiência e de maior cunho moral (por preservar a liberdade individual). Desta forma, os neoliberais defendem que o maior número possível de funções estatais sejam operadas pela lógica de mercado. Desta concepção se origina a defesa neoliberal das políticas de privatização, desregulação e mercantilização. (CAHILL, 2014).

Estas ideias levam a uma forma fundamentalista de conceber as relações entre Estado e Mercado, no geral associada “[...] não apenas com a transferência de serviços antes promovidos diretamente pelo Estado para o setor privado, mas também com apelos pela redução do tamanho econômico do Estado.” (CAHILL, 2014, pp. 3-4, tradução nossa)⁵⁸. Contudo, o Estado ainda deve manter algumas

⁵⁸ [...] with not only the transfer of services once provided directly by the state to the private sector, but also calls for reductions in the economic size of the state.

funções essenciais para a garantia de uma estrutura institucional adequada às práticas de mercado, preservando a propriedade privada, os livres mercados e o livre comércio. (HARVEY, 2008). Sendo assim o Estado deve atuar nos seguintes pontos: garantia da qualidade e integridade do dinheiro; estabelecer estruturas militares, policiais e legais para garantir a propriedade privada e o funcionamento adequado dos mercados; estabelecer, quando não houver, mercados em esferas ainda não mercantilizadas (como por exemplo, a terra, a água, a segurança social, ou até mesmo a poluição ambiental), se necessário através da própria atuação estatal. (HARVEY, 2008). Na entanto o Estado deve manter-se restrito a tais atribuições. Qualquer atuação além dos limites estabelecidos seria danosa, pois a teoria advoga que “[...] o Estado possivelmente não possui informação suficiente para entender devidamente os sinais do mercado (preços) e porque poderosos grupos de interesse vão inevitavelmente distorcer as intervenções do Estado [...] em seu próprio benefício.” (HARVEY, 2008, p. 12).

Tais pressupostos estão intimamente ligados aos pensadores canônicos do neoliberalismo e seus *think tanks*. Segundo Harvey (2008), as ideias mobilizadas em favor da virada neoliberal se configuram como uma fusão complexa de

[...] monetarismo (Friedman), expectativas racionais (Robert Lucas), escolha pública (James Buchanan e Gordon Tullock) e das idéias [sic] (menos respeitáveis, mas nem por isso privadas de influência) sobre o ‘lado da oferta’ de Arthur Lafer, que chegou ao ponto de sugerir que os efeitos de incentivo ao corte de impostos iriam provocar tal aumento da atividade econômica que incrementariam automaticamente as receitas de impostos [...]. (HARVEY, 2008, p. 64).

O que unia tais pensadores eram duas visões em comum: a de que grande parte dos problemas econômicos vividos na década de 1970 estava relacionado à atuação dos governos, e que o necessário era uma política monetária estável aliada a cortes de impostos nas altas faixas de renda, produzindo uma economia mais estável ao manter os incentivos à atividade empreendedora. (HARVEY, 2008).

As concepções neoliberais não foram forjadas para subsidiarem as ações de governos como os de Regan e Thatcher. As ideias neoliberais derivam de uma tradição, em grande medida, construída em sociedades como a *Mont Pelerin*. Fundada em 1947 por Friederich von Hayek. A *Mont Pelerin Society* reuniu intelectuais (muitos ganhadores do Prêmio Nobel) como Milton Friedman, Ludwig von Mises, Karl Popper (por algum tempo) e George Stigler. (THE MONT PELERIN

SOCIETY, 2016b; HARVEY, 2008). De acordo com a própria sociedade o grupo possui um único objetivo: “[...] facilitar a troca de ideias entre estudiosos da mesma opinião na esperança de fortalecer os princípios e práticas de uma sociedade livre e estudar os trabalhos, virtudes, e defeitos dos sistemas econômicos orientados pelo mercado.” (THE MONT PELERIN SOCIETY, 2016a, tradução nossa)⁵⁹. Os membros do grupo se consideram como liberais no sentido de comungarem do compromisso fundamental com a liberdade individual, e como neoliberais no sentido de serem adeptos dos princípios do livre mercado e da economia neoclássica surgida na segunda metade do século 19; além de acreditarem na ideia da ‘mão invisível do mercado’ de Adam Smith. (HARVEY, 2008).

A Mont Pelerin Society encontrou apoio econômico e político nos EUA em meio a líderes corporativos e indivíduos abastados contrários a intervenção e regulação da economia por parte do Estado e ao internacionalismo. De acordo com Harvey (2008), este movimento permaneceu à margem da política e da academia até os anos 1970, quando ganharam maior notoriedade, principalmente nos EUA e Grã Bretanha devido à *think tanks* descendentes da Mont Pelerin, como o *Institute of Economic Affairs* em Londres, e o *Heritage Foundation* em Washington, além da crescente influência na Universidade de Chicago, em grande medida devido à presença de Milton Friedman. Contudo, o divisor de águas para a teoria neoliberal foi Hayek, em 1974, e Friedman, em 1976, terem recebido o Nobel de economia. A partir deste momento a teoria neoliberal, principalmente a sua versão monetarista, ganhou influência em várias esferas políticas. (HARVEY, 2008).

Como apontam Harvey (2008), Gill e Law (1993) e Cahill (2014), com a virada neoliberal ao final da década de 1970 o pensamento neoliberal tornou-se hegemônico entre as elites políticas centrais. Nas palavras de Cahill (2014), as práticas neoliberais tornaram-se abordagem padrão para “[...] políticas ao redor do mundo capitalista e as teorias neoliberais operaram como justificativas para tais políticas, assim como modos de explicação da realidade observável.” (CAHILL, 2014, p. 126, tradução nossa)⁶⁰. A dimensão de tal hegemonia ideológica é tão intensa, que de acordo com Harvey, o neoliberalismo “[...] passou a afetar tão

⁵⁹ “[...] to facilitate an exchange of ideas between like-minded scholars in the hope of strengthening the principles and practice of a free society and to study the workings, virtues, and defects of market-oriented economic systems.

⁶⁰ “[...] policy across the capitalist world and neoliberal theories operate as justifications for such policies, as well as ways of explaining observed reality.

amplamente os modos de pensamento que se incorporou às maneiras cotidianas de muitas pessoas interpretarem, viverem e compreenderem o mundo.” (HARVEY, 2008, p. 13).

Contudo, Cahill (2014) também recomenda prudência ao estabelecer uma relação entre as ideias neoliberais e a virada neoliberal. De acordo com o autor, o ideário neoliberal foi importante na revolução de políticas neoliberais, mas não foi a sua causa: “Ideias neoliberais fundamentalistas proveram justificativa e legitimação econômica e filosófica para as agendas neoliberais, mas elas não foram a razão pela qual os políticos optaram por soluções neoliberais.” (CAHILL, 2014, p. 57, tradução nossa)⁶¹. Em nossa visão as ideias neoliberais são um fator importante na nova estrutura histórica que surgiu com a virada neoliberal. As ideias são uma das forças em atuação no interior da estrutura neoliberal, mas não são determinantes, assim como também não o são as instituições e as capacidades materiais. Ainda, a realidade apresenta certas contradições, já que muitas das práticas dos Estados neoliberais não coincidem com as ideias advogadas pela teoria neoliberal. Isto ficará mais evidente a seguir.

3.2.3. As Práticas Neoliberais

Após a crise da década de 1970, e a incapacidade do governo Trabalhista em lidar com seus efeitos, Margaret Thatcher é eleita primeira ministra em 1979 com o amplo apoio da classe média. No campo econômico o governo Thatcher adotou o monetarismo aliado a um rígido controle orçamentário. Tais medidas impactaram diretamente nos níveis de desemprego, que se manteve em média de 10% entre 1979 e 1984. O poder trabalhista também foi afetado. A central sindical britânica havia perdido 17% de seus membros no período. A principal missão do mandato de Thatcher estava clara: restringir o poder sindical dos trabalhadores, fato que ficou evidente na maneira como Thatcher lidou com a crise dos mineiros na década de 1980. (HARVEY, 2008).

As medidas contra o trabalho estiveram aliadas às políticas de privatizações, gerando mais efeitos nefastos para o trabalhador. O governo Thatcher levou a cabo

⁶¹ Fundamentalist neoliberal ideas provided economic and philosophical justification and legitimation for neoliberal agendas, but they were not the reason policy makers turned to neoliberal solutions.

uma ampla privatização que abrangeu todos os setores da economia. Empresas estatais, muitas delas deficitárias, foram reorganizadas e vendidas, abarrotando os cofres públicos. Todo o processo foi executado para oferecer incentivos ao capital privado. O plano de privatizações alcançou até o setor de moradias públicas, onde vários trabalhadores conseguiram o 'sonho da casa própria'. (HARVEY, 2008).

No entanto, o Estado de bem estar social não foi completamente desmantelado. Setores públicos como educação, saúde pública, assistência social, universidades, burocracia do Estado e o judiciário estavam arraigados na cultura da classe média britânica, mostrando-se difícil de privatizar. Um limite às políticas liberalizantes foi imposto pela própria sociedade. (HARVEY, 2008).

Nos Estados Unidos o cenário de neoliberalização foi semelhante com a eleição de Ronald Reagan em 1981, e sua reeleição em 1985. Ao longo da década de 1970 o partido Republicano estabeleceu uma íntima ligação com as corporações, a direita cristã e os neoconservadores, criando uma aliança que acabou por eliminar todas as características liberais que o partido possuía anteriormente. Desta forma, os Republicanos, como uma força eleitoral de direita lançou Ronald Reagan ao poder em 1980. As ações em torno da crise fiscal de Nova Iorque em 1975 já haviam demonstrado que os interesses das instituições financeiras e seus acionistas deveriam prevalecer sobre o bem estar da população. As políticas do governo Reagan construíram um cenário similar ao de Nova Iorque, mas em escala nacional. (HARVEY, 2008).

De acordo com Harvey (2005) o governo Reagan foi o primeiro passo rumo à consolidação das políticas monetaristas e controle de inflação lançadas por Volcker em 1979. Além, as políticas do governo centravam-se em um esforço para reduzir a regulação federal sobre a indústria, o meio-ambiente, os locais de trabalho, a saúde e o mercado. Para realizar tal esforço o governo Reagan lançou mão das seguintes medidas: cortes orçamentários, desregulação, além da nomeação à cargos-chaves pessoal contrário a regulação e favoráveis aos interesses industriais. Assim como ocorreu no Reino Unido, o trabalho também foi duramente impactado pelas políticas neoliberais nos EUA. Momento paradigmático foi o trato de Reagan com a greve dos controladores de voo em 1981. (HARVEY, 2008, CAHILL, 2014).

Desta forma é possível perceber um paralelo entre as políticas neoliberais na Inglaterra e nos EUA. Além da aplicação de políticas econômicas monetaristas no intuito de lidar com os efeitos que se arrastavam da crise dos 1970, é evidente o

combate ao trabalho organizado nos dois países. O ataque não parece um mero fruto das tendências econômicas da época, mas sim uma ação intencional. Como revela David Harvey (2010), Alan Budd, na época principal conselheiro econômico de Thatcher, posteriormente fez a seguinte revelação:

‘as políticas dos anos 1980 de ataque à inflação com o arrocho da economia e gastos públicos foram um disfarce para esmagar os trabalhadores’, e assim criar um ‘exército industrial de reserva’, que minaria o poder do trabalho e permitiria aos capitalistas obter lucros fáceis para sempre. (HARVEY, 2010, p. 21).

Tal fato não parece fruto de uma conspiração se levarmos em conta a dimensão de classe do neoliberalismo. O objetivo do neoliberalismo foi a restauração do poder de classe das altas camadas de renda, e para alcançá-lo o poder do trabalho organizado não poderia gozar de suas capacidades do pós-Segunda Guerra Mundial. Desta forma os trabalhadores foram esmagados, não pelas forças do livre mercado do ideário neoliberal, mas sim pelas mãos da famigerada, pelos mesmos neoliberais, intervenção estatal.

A redução do poder do trabalho corrobora a visão do neoliberalismo como um projeto para restauração do poder da classe capitalista, principalmente suas frações de alta renda. A julgar pelos seus objetivos, Duménil e Lévy (2014) classificam o neoliberalismo como um sucesso indiscutível. Mesmo com resistências ao redor do mundo, como as manifestações sociais para a manutenção de certas facetas do bem estar social nos países centrais e a resistência à implementação das políticas neoliberais na América Latina, o fato é que “[...] em toda parte a renda e a riqueza dos segmentos mais ricos da população aumentaram enormemente.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 34).

De acordo com Harvey (2008), os recursos que permitiram esta restauração do poder da classe capitalista foram instaurados de maneira gradual ao longo da década de 1980, consolidando-se nos anos 1990. De acordo com o autor, quatro componentes foram essenciais neste processo. O primeiro foi a financeirização iniciada ao longo da década de 1970 e intensificada ao longo da década de 1990. Este processo foi caracterizado pelo rápido aumento do IED e do investimento indireto nos países capitalistas, determinados, em grande medida, por climas de negócios favoráveis, o que acarretou em um processo desigual de financeirização. O processo também é caracterizado por inovações e desregulações internacionais nos

mercados financeiros, elevando-os a instrumentos para a obtenção e concentração de riqueza. Desta forma, a estreita ligação entre bancos e corporações, características da Alemanha e do Japão na década de 1980, foi substituída por uma ligação cada vez mais íntima entre as corporações e as bolsas de valores, já em estágio avançado nos EUA e Reino Unido. (HARVEY, 2008).

O segundo componente foi a crescente mobilidade geográfica do capital. De acordo com Harvey (2008), a mobilidade foi facilitada pela redução dos custos de transporte e de comunicações, aliados a uma “[...] gradual redução de barreiras artificiais ao movimento de capital e das mercadorias, como tarifas, controles de câmbio ou mesmo, simplesmente, tempo de espera nas fronteiras [...]”. (HARVEY, 2008, p. 100). Apesar das resistências a este processo, ocorreu um impulso geral para a padronização dos arranjos comerciais, que culminou com os acordos da OMC da Rodada Uruguai, que entraram em vigor em 1995. Com uma maior abertura ao fluxo de capital, oriundos principalmente dos EUA, Europa e Japão, aliada às avaliações do FMI e do Banco Mundial, que passaram a considerar o grau de neoliberalização como indicativos de um bom clima para negócios, surgiram pressões cada vez maiores para que os países passassem a considerar o seu próprio clima de negócios como uma condição fundamental para competir no mercado internacional. (HARVEY, 2008).

Já o terceiro componente está relacionado com o que Harvey (2008) chama de complexo Wall Street-FMI-Tesouro dos EUA. De acordo com o autor, tal complexo, característico do governo Clinton, foi essencial na persuasão de muitos países em desenvolvimento a seguir o modelo neoliberal. Estes países eram convencidos, na maioria das vezes, através de programas de ajustes estruturais administrados pelo FMI ou por acordos bilaterais nos quais os EUA ofereciam acesso preferencial ao seu mercado consumidor em troca de reformas com parâmetros neoliberais. O grande crescimento dos EUA ao longo da década de 1990 foi auxiliado por estas políticas, década também caracterizada por uma profunda inovação tecnológica. Desta forma, os EUA criaram uma imagem econômica que supostamente merecia ser emulada por outros países, contudo, o cenário no interior do país não era dos mais satisfatórios para o trabalho. A flexibilização dos mercados de trabalho e a redução dos gastos sociais foram marcas dos anos Clinton, gerando, inclusive, vantagens competitivas que acabaram por pressionar mercados de trabalho mais rígidos na Europa e Japão. De toda maneira, Harvey (2008) afirma

que “[...] o real segredo do sucesso americano foi o fato de o país poder então extrair altas taxas de retorno de suas operações financeiras e corporativas (investimentos diretos e indiretos) no resto do mundo [...]” (HARVEY, 2008, p. 102), sendo tal fluxo de recursos o principal fator para a posição privilegiada dos EUA alcançada na década de 1990. (HARVEY, 2008).

Por fim, o quarto componente para a restauração do poder da classe capitalista foi a influência ideológica cada vez mais forte da ortodoxia econômica neoliberal e monetarista. Sintomático de tal componente são os seguintes fatos: o fim da hegemonia keynesiana no interior do FMI e Banco Mundial já no início da década de 1980, e a conversão (já ao fim dos anos 1980) da maioria das universidades dos EUA em bastiões do pensamento neoliberal e seus postulados, como o controle da inflação e das finanças públicas em detrimento do pleno emprego e das proteções sociais. (HARVEY, 2008).

Harvey (2008) aponta que o conjunto de fatores citados acima convergiu para o que ficou conhecido como Consenso de Washington. O início exato do consenso não pode ser determinado, na medida em que ele é “[...] apresentado como o resultado de uma curva de aprendizado puramente intelectual: como as pessoas aprenderam que as chamadas estratégias estatais não funcionavam ou não funcionavam tão bem quanto às estratégias rentistas do livre mercado.” (GOWAN, 1999, p. 57, tradução nossa)⁶². De qualquer maneira, o Consenso de Washington foi o momento no qual os modelos neoliberais dos EUA e Reino Unido foram estabelecidos como a solução ideal para os problemas econômicos mundiais. (HARVEY, 2008). Uma série de princípios e regras econômicas foram estabelecidas. Noam Chomsky (2002) as resume da seguinte forma:

liberalização do mercado e do sistema financeiro, fixação dos preços pelo mercado (‘ajuste de preços’), fim da inflação (‘estabilidade macroeconômica’) e privatização. Os governos devem ‘ficar fora do caminho’ – portanto, também a população, se o governo for democrático –, embora essa conclusão permaneça implícita. (CHOMSKY, 2002, p. 9).

De acordo com Harvey (2008), o ápice do Consenso de Washington foi o estabelecimento da OMC, criando padrões e regras neoliberais para o comércio internacional. Sua meta principal era “[...] abrir ao máximo o mundo ao livre fluxo de

⁶² [...] presented as the result of a purely intellectual learning curve: how people have learnt that so-called statist strategies do not work or do not work as well as ‘free market’ rentier strategies.

capital [...], pois esse era o fundamento da capacidade do poder financeiro norte-americano, bem como europeu e japonês, de extrair tributos do resto do mundo.” (HARVEY, 2008, p. 103).

Contudo é necessário ressaltar que o processo de neoliberalização não foi e nem é uma mera imposição externa às políticas nacionais. O processo deve ser entendido à luz das ideias coxianas de hegemonia e internacionalização do Estado. A internalização de políticas neoliberais, tanto nos países centrais, quanto nos emergentes e em desenvolvimento, é acompanhada de relações complexas entre o nacional e o internacional. As diversas lutas na América Latina, como a resistência à privatização da água na Bolívia, ou o zapatismo no México, são exemplos de resistências às políticas neoliberais. Do outro lado do espectro político também há exemplos significativos. No Chile, foram as elites econômicas do país que procuraram os EUA para arquitetar o golpe contra Allende, e foi apenas com o aval desta mesma elite que a reestruturação do país em moldes neoliberais foi possível. (HARVEY, 2008). Como afirma Harvey, é “[...] improvável que mesmo o mais draconiano programa de reestruturação do FMI possa ir adiante sem ao menos algum apoio interno da parte de alguém.” (HARVEY, 2008, p. 127).

Outra ressalva necessária é acerca da real magnitude da relação entre as ideias neoliberais e a prática neoliberal, o que Cahill (2014) denomina ‘neoliberalismo atualmente existente’. Como sintomas de concordância entre ideias e práticas neoliberais podemos citar os seguintes processos: as privatizações, as reestruturações econômicas sob os auspícios do FMI, e o fim do sistema de Bretton Woods. No campo das privatizações alguns dados são elucidativos. Entre 1970 e 1999, Cahill (2014) aponta que nos países capitalistas avançados houve 1415 privatizações totais ou parciais de ativos pertencentes aos Estados. Na América do Norte e Caribe a quantidade de privatizações no mesmo período foi de 126, enquanto que na América Latina 424, na África Subsaariana 146, no Oriente Médio e Norte da África 149, na Ásia 448. (CAHILL, 2014). Após a queda da União Soviética, no período entre 1990 e 2001, houve 919 privatizações na Europa Central, no Leste Europeu e na antiga URSS, somados. (CAHILL, 2014). Cahill (2014) acaba por afirmar que apesar das diferenças geográficas e temporais em torno das privatizações, é possível apontar uma tendência global em torno de tais políticas, tendência que foi utilizada como normas em Estados liderados por governos que perpassam todo o espectro político: de regimes democráticos a

ditatoriais, de governos conservadores a sociais democratas, todos adotaram as privatizações como políticas de governo, principalmente ao longo dos anos 1990. (CAHILL, 2014). Porém, nem sempre os processos de privatizações foram transparentes. No Brasil, exemplo dogmático foi a privatização da Companhia Vale do Rio Doce na década de 1990. Em 1996 a empresa teve uma receita de mais de 5 bilhões de dólares e era uma das seis empresas latino americanas ranqueadas entre as 500 empresas mais lucrativas da época. (CHOMSKY, 2002). O interessante, é que na época já haviam estudos mostrando que a empresa havia sido subavaliada pelo governo, que se baseou “[...] na análise ‘independente’ da Merrill Lynch, que, por acaso, é associada ao grupo anglo-americano que pretende [pretendia] assumir o controle desse componente central da economia brasileira.” (CHOMSKY, 2002, p. 38).

O segundo ponto de concordância entre teoria e práticas neoliberais são as reestruturações econômicas assessoradas pelo FMI. De acordo com Cahill (2014), ao menos nos países tidos como em desenvolvimento, há uma relação direta entre os programas que foram coordenados pelo FMI e o avanço de políticas neoliberais de desregulamentação. A partir de 1985, o FMI transformou-se em uma instituição que passou a condicionar a sua ajuda financeira à reestruturação da economia do Estado cliente através de privatizações e a desregulamentação do comércio e das finanças. Entre 1986 e 2000, foram 131 programas de ajuste estrutural em mais de 50 países. (CAHILL, 2014). Nas palavras de Cahill (2014), “[...] a partir de 1985 o FMI tornou-se em um agente institucional de reprodução da expansão do neoliberalismo.” (CAHILL, 2014, p. 16, tradução nossa)⁶³.

Por fim, o terceiro ponto de confluência entre teoria e prática foi o fim do padrão monetário dólar/ouro e do controle das finanças estabelecidos nas reuniões de Bretton Woods. No início da década de 1990 a estrutura de Bretton Wodds já havia ruído. A partir dos anos 1970 o fluxo de capitais entre as fronteiras começou a se intensificar através do fim de várias restrições às transações financeiras, instituições e instrumentos financeiros. Desta forma os operadores financeiros receberam uma liberdade que não possuíam desde os anos de 1920. Ainda, na maioria dos países a taxa de câmbio passou para um regime de livre flutuação. Em 1970 o FMI estimava que 97% de seus membros adotavam um regime de bandas

⁶³ [...] from 1985 the IMF became an institutional agent of the expanded reproduction of neoliberalism.

cambiais. Em 1980 essa porcentagem passou para 39%, chegando a apenas 11% ao final da década de 1990. (CAHILL, 2014).

No entanto, também existem algumas discrepâncias entre as ideias e práticas neoliberais que merecem ser destacadas. Enquanto a teoria advoga por uma retração do Estado, ou um Estado mínimo, o que se observou é um cenário um tanto que distinto. De acordo com Cahill (2014), ao voltar o olhar para os gastos do governo como uma proporção do PIB, observa-se não uma diminuição, mas sim uma proporção constante ao longo das décadas de 1980 e 1990. Em uma amostra de 101 países, Cahill (2014), valendo-se de estudos de outros autores, aponta que em 1980 a porcentagem do PIB com gastos do governo era de 15,6%, mantendo-se nos mesmos 15,6 em 1990 e caindo ligeiramente, para 14,8%, em 2000. Tais dados acabam por não corroborar com a ideia de um Estado retraído ou mínimo defendido pela teoria neoliberal. (CAHILL, 2014).

Outro ponto digno de menção é a extensão da regulação por parte do Estado. O mundo ideal neoliberal é o reino do capitalismo de livre mercado, contudo, Cahill (2014) aponta em outra direção. Com dados fornecidos por outras pesquisas, o autor nos mostra que entre 1966 e 2007 nos países da América Latina e OCDE houve um aumento da regulação do Estado. Em 15 setores avaliados identificou-se uma média de quase 5 novas agências reguladoras criadas por ano, indicando não uma retração da regulação por parte do Estado, mas sim uma expansão. Ainda mais substantivo foi o autor apontar que entre 1980 e 2002 os processos de privatizações nos setores de energia e telecomunicações eram quase sempre acompanhados por novas agências reguladoras nos mesmos setores, indicando uma estreita relação entre privatizações e regulação. (CAHILL, 2014).

Fator decisivo para a relação próxima entre neoliberalismo e regulação institucional é encontrado no setor financeiro. Ao olhar principalmente para os EUA, onde começou a onda de desregulação financeira, Cahill (2014) aponta três tendências que remontam a tal relação. Primeiro, o autor refere-se a “[...] um conjunto de novas regulamentações e instituições regulatórias que foram criadas para facilitar e responder às novas liberdades para o capital financeiro, e o uso de novos instrumentos financeiros e novas práticas para gerir as moedas nacionais e a

sua troca.” (CAHILL, 2014, p. 20, tradução nossa)⁶⁴. Exemplos nos EUA e em âmbito internacional são apontados. Nos Estados Unidos o estabelecimento da *Commodity Futures Trading* em 1974 estabeleceu o arcabouço normativo para facilitar o desenvolvimento dos derivativos. Já o *Commodity Futures Modernisation Act*, aprovado pelo congresso em 2000, acabou por isentar os derivativos e outros instrumentos especulativos da regulação por agências dedicadas à regular ativos financeiros mais “convencionais”. Outro exemplo é o governo Clinton instruindo a Fannie Mae e a Freddy Mac a securitizar as hipotecas das famílias de baixa renda. No âmbito internacional os acordos de Plaza e Louvre em 1985 e 1987 podem ser tidos como exemplos, na medida em que estabeleceram um amplo acordo entre as maiores economias para a desvalorização do dólar, e mais tarde para conter a sua queda. Neste sentido, os acordos de Basileia, onde foram estabelecidos montantes mínimos de capital a serem mantidos pelos bancos, também podem ser citados como exemplos. (CAHILL, 2014).

A segunda tendência da relação entre neoliberalismo e regulação no setor financeiro são as garantias ao setor conferidas pelo Estado. Estas garantias ocorrem, por exemplo, na forma de garantias de depósitos, além de empréstimos diretos ou a facilitação de pacotes de resgate para instituições financeiras à beira da falência (*too big to fail*). (CAHILL, 2014).

Já a terceira tendência consiste no fato de que a própria desregulamentação do setor financeiro trouxe uma nova liberdade para os EUA. O país é agora capaz de financiar sucessivos déficits através da venda de títulos para outros mercados financeiros. (CAHILL, 2014). Em 2014 a China fechou o ano como a maior detentora de títulos da dívida dos EUA, com 1,244 trilhões de dólares. (JUNIOR, 2015). O montante total de títulos da dívida dos EUA no exterior chegou a 6,154 trilhões ao final do mesmo ano. (JUNIOR, 2015). Em 2014 o PIB dos EUA foi de 17,42 trilhões de dólares. (WORLD BANK, 2015).

Os exemplos citados acima acabam por desenhar um cenário com algumas diferenças do defendido pela teoria neoliberal que advoga por uma retirada do Estado da economia. O panorama da relação entre neoliberalismo e regulação Estatal é sintetizado da seguinte forma por Cahill (2014):

⁶⁴ “[...] a host of new regulations and regulatory institutions were created to facilitate and respond to new freedoms for finance capital, the use of new financial instruments and new practices for governing national currencies and their trade.

[...] os extensivos programas de desregulamentação, privatização e mercantilização executados pela maioria dos Estados capitalistas ao longo dos últimos 30 anos resultaram não em uma diminuição do alcance dos Estados, mas em uma implementação concorrente de uma série de novas regulamentações e agências para governar os mercados criados e transformados pelo neoliberalismo. (CAHILL, 2014, p. 14, tradução nossa)⁶⁵.

Uma última discrepância entre a prática e a teoria neoliberais merece destaque. Nas ideias neoliberais são prezadas as liberdades individuais através de uma menor intervenção do Estado na vida dos indivíduos. Sendo assim esperar-se-ia uma menor coerção por parte dos Estados com o advento do neoliberalismo. No entanto, o cenário é diferente. A relação entre coerção Estatal e políticas neoliberais remonta aos primeiros experimentos neoliberais da década de 1970. No Chile, o programa de privatizações e desregulamentações foi acompanhado por uma cruel ditadura e perseguição da oposição. Países em programas de ajuste estrutural do FMI ou Banco Mundial ao longo das décadas de 1980 e 1990 tiveram um aumento de abusos contra os direitos humanos (tortura, execuções extrajudiciais e desaparecimentos), em larga medida, devido às consequências sociais e econômicas de tais programas. (CAHILL, 2014).

A coerção estatal não se limita aos Estados periféricos. Nos países centrais também se encontra exemplos da relação entre coerção Estatal e políticas neoliberais. O principal alvo da coerção nestes Estados foi o trabalho organizado e seus sindicatos. Como afirma Cahill (2014), a própria “[...] ‘desregulamentação do mercado de trabalho’ tem comumente implicado restrições sendo colocadas sobre a habilidade dos trabalhadores de tomarem medidas coletivas de vários tipos, e em limitações sobre as capacidades representativas dos sindicatos.” (CAHILL, 2014, p. 23, tradução nossa)⁶⁶. Esse processo é nefasto na medida em que limita a liberdade do indivíduo em se engajar no processo político, além de tais restrições, normalmente, só afetarem a uma classe, os trabalhadores. (CAHILL, 2014). Estas formas de coerção não excluem o uso de formas diretas, como a utilização do aparato policial, a prisão de sindicalistas e a cassação do registro dos sindicatos.

⁶⁵ [...] the extensive programs of deregulation, privatisation and marketization carried out by most capitalist states during the last 30 years resulted not in a diminution of the regulatory reach of states, but in the concurrent implementation of a host of new regulations and agencies to govern the markets transformed and created through neoliberalism.

⁶⁶ “[...] ‘labour market deregulation’ has often entailed restrictions being placed upon the ability of workers to take collective actions of various types, and limitations upon the representative capacities of unions.

(CAHILL, 2014). Tais métodos coercitivos, diretos e indiretos, foram vastamente utilizados ao longo dos governos de Thatcher e Reagan. Para um exemplo mais recente, basta olhar a para a “guerra ao terror” movida pelos EUA e seus aliados. A invasão do Iraque e sua subsequente liberalização aos moldes neoliberais são uma amostra da relação entre coerção e neoliberalismo. (CAHILL, 2014, HARVEY, 2008). Desta forma, o diagnóstico de Cahill parece elucidativo: “[...] o exame dos registros históricos demonstra que a coerção estatal é um elemento necessário, ainda que desigual, do Estado neoliberal e da transformação econômica.” (CAHILL, 204, p. 22, tradução nossa)⁶⁷.

Um panorama acerca do neoliberalismo foi exposto acima. Um olhar mais próximo das relações entre teoria e práticas neoliberais nos leva a conclusão de que “[...] a neoliberalização só pode funcionar com um Estado forte, um mercado forte e instituições legais.” (HARVEY, 2008, p. 127). A configuração e o escopo de atuação destas instituições variaram no tempo e espaço, contudo Harvey (2008) aponta para uma constante entre as neoliberalizações: o aumento da desigualdade social e a concentração de riqueza e de poder nas altas esferas capitalistas (em grande medida devido aos fluxos de capital em direção dos grandes centros financeiros). É válido então, retomar a definição de neoliberalismo: um projeto intelectual, político e econômico guiado pelo intuito de restaurar o poder das classes altas, entendidas como a aliança entre as classes capitalista e gerencial, em especial as suas camadas mais altas de renda.

3.3. Duas Crises Emblemáticas

Como visto anteriormente uma das principais características do neoliberalismo é o aumento das liberdades para o setor financeiro. O aumento das liberdades para os operadores financeiros em Nova Iorque e Londres acarretaram em pressões para a liberalização de outros sistemas financeiros. O resultando deste processo foi o surgimento, já em meados da década de 1980, de um mercado financeiro merecedor do adjetivo “global”. O processo iniciou-se com a interconexão entre Nova Iorque e Londres, que acabou em seguida, conectando “[...] todos os

⁶⁷ [...] examination of the historical record demonstrates that state-led coercion is a necessary, albeit uneven, element of neoliberal state and economic transformations.

mais importantes mercados financeiros mundiais (e em última instância, locais) em um único sistema de negociações.” (HARVEY, 2010, p. 25).

No seio do mercado financeiro surgiram novos mercados que não se limitavam ao mero comércio de ações. Possibilitado pelo que Harvey (2010) chamou de “sistema de bancos às escuras”, (denominado por organismos internacionais, como o G20, de *shadow banking*), o mercado de futuros “[...] abarcou tudo desde o comércio de direitos de poluição até apostas sobre o tempo.” (HARVEY, 2010, p. 26). Com o advento e aprimoramento de instrumentos, como os derivativos, alavancagens e fundos *hedge*, o mercado financeiro sofreu um enorme *boom* ao longo das duas últimas décadas, chegando em 2005, a circular 250 trilhões de dólares, um valor mais de 5 vezes maior do que a produção mundial no mesmo ano (45 trilhões de dólares). A expansão do mercado financeiro a partir da década de 1980 foi tamanha, que muitas das grandes corporações passaram a obter a maior parte de suas receitas de seus setores financeiros. (HARVEY, 2010). Diante de tal panorama, não parece exagero afirmar que a “[...] neoliberalização significou a ‘financeirização’ [sic] de tudo.” (HARVEY, 2008, p. 41).

Contudo, a financeirização acarretou problemas. De acordo com Harvey (2010), crises financeiras e monetárias sempre fizeram parte da dinâmica do capitalismo, no entanto, a partir da década de 1970, a frequência e profundidade das crises têm aumentado consideravelmente. Para o autor este panorama é devido ao seguinte:

Muitas das inovações financeiras recentes foram projetadas para superar as barreiras impostas pelos arranjos institucionais e regulatórios pré-existentes. A pressão para desregular tornou-se aparentemente irresistível. Mas os movimentos desse tipo invariavelmente criam uma probabilidade séria de o financiamento torna-se selvagem e desenfreado, gerando uma crise. (HARVEY, 2010, p. 52).

O neoliberalismo, que surge como uma resposta à crise do Estado de bem estar no norte e como solução à crise das dívidas dos Estados em desenvolvimento do sul (SHORT, 2012), traz consigo um novo padrão de crises. Contudo, as crises monetárias e financeiras decorrentes das políticas de liberalização apresentam uma característica relacionada com a própria natureza do neoliberalismo como um projeto de restauração de poder das classes de alta renda. As duas ondas de crises financeiras – a primeira na década de 1980 e a segunda na década de 1990 –

(HARVEY, 2008) foram vistas, pela ideologia neoliberal, como fruto de falhas internas dos países em crise, sem grandes relações com os mercados financeiros internacionais ou com as instituições financeiras, sendo estas gerenciadas, em benefício dos ricos investidores e especuladores, em detrimento da classe trabalhadora dos países em crise. (SHORT, 2012).

Estas crises também podem ser entendidas dentro do que Gill e Law (1993) chamaram de poder estrutural das finanças. Tal poder é exercido fundamentalmente através dos “ataques de investimento” possibilitados pelos mecanismos financeiros nos Estados capitalistas. De acordo com os autores, enquanto a retirada de investimentos do setor produtivo, por parte dos investidores externos, acontece de forma gradual, o mesmo não acontece para o setor financeiro. As finanças de um Estado podem ser rapidamente afetadas através da rápida diminuição da compra de títulos da dívida do governo. Diante de tal panorama o governo alvo do “ataque” se vê sem recursos para financiar suas atividades, tendo que muitas vezes recorrer a políticas monetárias que resultam em inflação. Esta inflação, na visão dos investidores, deteriora o “clima de investimento” do país, prolongando, desta forma, o próprio “ataque de investimento”. Desta maneira é perceptível nas frações financeiras do capital um poder disciplinar indireto sobre o Estado. Porém, Gill e Law (1993) ressaltam que muitos dos principais agentes do mercado financeiro possuem acesso aos líderes de governo, sendo que através de lobby e “acordos de cavaleiros” o poder disciplinar indireto do setor financeiro pode ser suplantado pelo uso direto de poder. Assim, esse poder disciplinar indireto e sua possível extensão de uso direto, acaba por criar restrições aos participantes do mercado financeiro, dentre eles os governos em necessidade de divisas. (GILL; LAW, 1993).

Esta breve discussão acerca das crises mostra-se necessária para podermos prosseguir para o próximo tópico. A seguir discutiremos duas crises financeiras emblemáticas: a crise asiática, e a crise de 2008. Emblemáticas não apenas por suas características e desdobramentos, mas também por terem servido como impulso para a criação do G20 financeiro e a sua reformulação. Não pretendemos esgotar as discussões em torno dos dois fenômenos, mas sim estabelecer uma base que será útil na parte final do trabalho para entendermos os contextos de criação e reformulação do G20, assim como algumas das posições do fórum.

3.3.1. A Crise Asiática

Ao final da década de 1990 o leste asiático foi assolado por uma crise financeira de grandes proporções. A crise iniciou-se na Tailândia com a desvalorização da moeda local, precedida pelo colapso do mercado imobiliário especulativo tailandês. A crise rapidamente espalhou-se pela região, afetando primeiramente Malásia e Filipinas, e em seguida Hong Kong, Taiwan, Cingapura e Coréia do Sul. Os efeitos da crise não ficaram circunscritos ao leste asiático, contaminando Estônia, Rússia, Brasil e Argentina, além de afetar Austrália, Nova Zelândia e Turquia. (HARVEY, 2008). Quando a situação econômica dos países do leste asiático começou a se deteriorar, o FMI interveio com um plano de resgate.

O plano de resgate foi elaborado com base em uma visão ortodoxa, na qual a origem da crise era devida, em última medida, à intervenção estatal e uma relação de compadres entre o Estado e os homens de negócios. (HARVEY, 2005). Desta forma, a “[...] subestimação dos riscos, a superestimação das taxas de retorno dos investimentos nos mercados de ativos e o excesso de investimento em vários setores produtivos teriam a sua origem no intervencionismo estatal”. (CUNHA, 1999, p. 182). Esta intervenção estatal gerou dois efeitos: 1- acabou por distorcer os sinais de preço e, 2- acabou por criar um ambiente no qual havia garantias implícitas por parte dos Estados de que estes sustentariam as posições dos agentes endividados, em resumo, um capitalismo de compadres. (CUNHA, 1999).

Perante tal análise o antídoto proposto para a crise foi um “choque de mercado”, com o intuito de enquadrar as instituições asiáticas a um padrão mais palatável ao mundo anglo-saxônico, ou seja:

(a) com uma regulamentação mais eficiente do sistema bancário; (b) a desregulamentação plena no mercado de capitais; (c) e a eliminação de entraves institucionais que limitavam a aquisição de ativos locais (financeiros e produtivos) por estrangeiros. Isso garantiria o fortalecimento do elo fraco dentro das economias asiáticas – o sistema financeiro – e a retomada do crescimento, a médio prazo, com a introdução de mecanismo mais eficientes de gestão privada. (CUNHA, 1999, p. 182).

Passada a tempestade, a crise asiática foi interpretada como uma crise de Terceira Geração⁶⁸, ou uma “crise gêmea” caracterizada por uma crise financeira seguida por uma crise cambial. (PRATES, 2005; ALDRIGHI; CARDOSO, 2009). A visão ortodoxa acerca da origem das crises ainda prevalecia. A maior vulnerabilidade dos emergentes às crises gêmeas relacionadas “[...] aos ataques especulativos auto-realizáveis [sic], ao comportamento de manada dos investidores estrangeiros, à volatilidade dos fluxos de capital – continua sendo atribuída, em última instância, aos fatores internos aos países.” (PRATES, 2005, p. 382).

Contudo, há visões alternativas. No geral, elas apontam para a desregulamentação financeira e a incapacidade de implantar controles regulatórios eficientes para a contenção da especulação como os resultantes da crise asiática. Esta visão encontra respaldo no fato de que Taiwan, China e Singapura, países que não haviam liberalizado seu mercado de capital, foram bem menos afetados pela crise do que países como Malásia, Filipinas e Tailândia, cujos mercados de capital haviam sido liberalizados. Outro ponto a favor de tal visão é a recuperação mais rápida da Malásia após a imposição de controle sobre o capital, contrariando os conselhos do FMI. (HARVEY, 2008).

A crise asiática também é compreendida dentro de um contexto maior, iniciado na década de 1970 e caracterizado pela crescente dominação do capital financeiro, no qual as políticas neoliberais possuem o intuito de garantir, proteger e expandir o lucro do capital financeiro e das multinacionais. (BRENNER, 1998). Dois fatos podem ser apontados para corroborar esta visão. Gowan (1999) relaciona as pressões exercidas pelos EUA para a abertura dos setores financeiros na Tailândia, Indonésia e Coreia do Sul à ocorrência da crise em si. O autor demonstra que há mais do que mera coincidência no fato de que o primeiro ataque dos fundos *hedge* à moeda tailandesa ocorreu apenas um mês após o início das pressões do governo Clinton pela abertura financeira. (GOWAN, 1999). Obviamente o ataque dos fundos à região não foi organizado pelo governo estadunidense, mas a estreita relação entre Washington e Wall-Street garante que “[...] as dinâmicas de tais saídas de recursos [de Wall Street em direção ao Leste Asiático], ligadas ao ciclo de negócios

⁶⁸ O Modelo de Primeira Geração foi desenvolvido por Krugman para a interpretação das crises dos países latino-americanos do final da década de 1970 e início da década de 1980. Já o Modelo de Segunda Geração surgiu da ineficiência do primeiro modelo em explicar as crises do início da década de 1990, principalmente à crise do México. Para maiores informações sobre os modelos de interpretação das crises financeiras e cambiais, ver Prates (2005).

domésticos dos EUA, eram bem conhecidos.” (GOWAN, 1999, p. 93, tradução nossa)⁶⁹.

O segundo fato é a reestruturação da economia da Coréia do Sul em decorrência da abertura econômica e financeira do país, requisito para o resgate durante a crise asiática. Harvey (2008) aponta que a abertura da economia sul coreana ao capital externo estava vinculada a interesses corporativos e financeiros, fundamentalmente relacionados à Wall Street. Com a entrada do capital externo a antiga estrutura corporativa sul coreana foi reconfigurada através de uma série de fusões ou aquisições, arquitetadas pelo que ficou denominado “capital predatório”. (HARVEY, 2008). Em síntese, a “[...] aliança Wall Street-Tesouro-FMI na verdade aplicou à Coréia do Sul aquilo que os banqueiros de investimento tinham aplicado na metade dos anos 1970 à cidade de Nova York.” (HARVEY, 2008, p. 121). Assim como ocorreu em Nova Iorque na década de 1970, os principais afetados por tal processo foram os trabalhadores e os mais pobres (HARVEY, 2008), em concordância com os objetivos do neoliberalismo.

3.3.2. A Crise de 2008

Em 2007 uma bolha imobiliária nos EUA funcionou como o estopim para a maior crise desde 1929. Não demorou muito, e seus efeitos atingiram a Europa. Já em 2008 o centro do capitalismo estava mergulhado no que Duménil e Lévy (2014) denominaram a “Grande Contração”. O setor financeiro estadunidense foi assolado por uma série de fusões e falências. Tradicionais instituições financeiras como Lehman Brothers e Morgan Stanley pediram falência. Outras, como o Citigroup e a AIG só não seguiram pelo mesmo caminho devido à intervenção do governo. As agências Fannie Mae e Freddie Mac passaram a ser controladas pelo FED. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014). A onda de falências não se restringiu ao setor financeiro, arrasando também o setor produtivo que a muito extraia grande parte de seus lucros de investimentos financeiros. No setor automobilístico, a General Motors e a Ford receberam um pacote de ajuda para não fecharem as portas. Apenas nos EUA, entre pacotes de resgate, planos de estímulos e fundos de emergência para a

⁶⁹ [...] the dynamics of such outflows of funds [...], linked to the domestic US business cycle, are well known.

estabilização financeira, estima-se que até 2011 foram gastos 20 trilhões de dólares, o equivalente a uma vez e meia o PIB do país no mesmo ano. (CAHILL, 2014).

Na Europa, a economia do Reino Unido entrou em grandes dificuldades, mas os efeitos mais nefastos foram sentidos nos países do Leste Europeu, muitos membros recentes do bloco, e do sul da Europa, onde os desdobramentos por muito tempo estamparam os noticiários. O sistema financeiro inteiro da Islândia – que era constantemente elogiado pelos “gurus” do mercado (FERGUSON, 2010) – ruiu e as economias dos PIIGS (Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Espanha) foram colocadas como a maior ameaça à UE. Ao final de 2008 o mar de liquidez havia congelado, e o mundo “[...] que antes parecia estar ‘inundado com o excesso de liquidez’ (como o FMI frequentemente relatou) de repente se viu sem dinheiro e inundado por casas, escritórios e shopping centers em excesso, além de ainda mais capacidade produtiva e trabalho excedentes.” (HARVEY, 2010, pp. 12-13).

Mas o que levou o centro capitalista à tamanha crise? Duménil e Lévy (2014) apontam que as explicações para a crise estão “[...] nos objetivos do neoliberalismo, nos instrumentos usados para busca-los e nas contradições inerentes a esses objetivos e métodos.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 42). Para os autores, o neoliberalismo sob a hegemonia⁷⁰ estadunidense apresenta uma dinâmica caracterizada por dois mecanismos, que em última instância, levaram à crise. De um lado, a busca irrestrita das classes gerenciais e capitalistas por altas rendas, combinada com a financeirização (e seus novos instrumentos) e a globalização; e do outro lado, a macrotrajetória insustentável da economia dos EUA. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

Por “busca por altas rendas, financeirização e globalização” os autores entendem o seguinte. As altas rendas compreendem as remunerações, ganhos de capital e os lucros das camadas superiores de renda. Para os autores essa busca levou a “[...] produção de excedentes fictícios – um pretexto para o pagamento de rendas reais – além dos limites sustentáveis.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 44). A financeirização compreende a expansão dos instrumentos (já existentes e o surgimento de novos) financeiros, advinda com o neoliberalismo e intensificada após 2000. Já a globalização é vista como o próprio livre-comércio e livre movimentação de capitais pelo mundo, assim como a globalização dos instrumentos financeiros e

⁷⁰ Duménil e Lévy (2014) não utilizam uma noção gramsciana de hegemonia. Desta forma os autores não diferenciam a hegemonia da dominação. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

monetários. Para Duménil e Lévy (2014), a “[...] a financeirização e a globalização significaram a construção de uma estrutura financeira frágil e pouco funcional.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 44).

Com a “macrotrajetória insustentável da economia dos Estados Unidos” os autores se referem à macrotrajetória da economia dos EUA ao longo de quase três décadas, caracterizada por: 1- baixas e decrescentes taxas de acumulação, 2- déficit comercial e 3- o endividamento interno e a dependência crescente de financiamento do resto do mundo. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

Perante os dois mecanismos os autores afirmam que as causas da crise podem ser explicadas da seguinte forma:

excesso de financeirização significou uma estrutura financeira frágil; e excesso de globalização, uma economia mundial incontrolável. A acumulação gradual de endividamento por parte das famílias norte-americanas não poderia continuar sem limite. Em algum ponto seria necessário interromper a dependência do financiamento externo. [...] Uma tendência ao aumento da dívida das famílias [...] foi certamente resultado da gananciosa busca de lucro pelas instituições financeiras e da regulação deficiente [...]. Os aumentos simultâneos do déficit comercial e do financiamento externo [...] foram consequência da abertura da economia mundial [...], dada a hegemonia internacional dos Estados Unidos, o que permitiu o crescimento dos déficits sem impactar gravemente a estabilidade do dólar. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 45).

Desta forma, o boom imobiliário nos EUA e seu subsequente colapso devem ser compreendidos dentro desse contexto, pois não foram um mero efeito colateral da financeirização. O grande crescimento do mercado imobiliário e o consequente crescimento das dívidas das famílias são parte da expansão dos instrumentos financeiros e da manutenção da própria macrotrajetória da economia estadunidense. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014). Sendo assim, a “[...] a crise do mercado imobiliário e o correspondente colapso da pirâmide de instituições financeiras foram como uma onda sísmica que desestabilizou uma frágil estrutura financeira global. Foram o gatilho, e não a causa da crise.” (DUMÉNIL; LÉVY, 2014, p. 46).

Diante de tal análise, Duménil e Lévy (2014) chegam à conclusão de que a crise sugere um fracasso final do neoliberalismo. Até a crise de 2008 o neoliberalismo foi um sucesso indiscutível, tendo em vista os seus objetivos de classe. Contudo, a frágil estrutura financeira e a macrotrajetória econômica insustentável não são compatíveis com as ambições das classes dominantes em um

neoliberalismo sob a hegemonia dos EUA. Desta forma, a crise seria em si, uma crise *do* neoliberalismo. (DUMÉNIL; LÉVY, 2014).

Cahill (2014), por sua vez, discorda de tal diagnóstico. Para o autor, a crise de 2008 seria uma crise *no* liberalismo, e não uma crise *do* liberalismo. A posição do autor é fundamentada na noção de que o neoliberalismo está incrustado (*embedded*) em três esferas sociais relacionadas: relações de classe, instituições e normas ideológicas. (CAHILL, 2014). O neoliberalismo está incrustado nas relações sociais caracterizadas pelo enfraquecimento do trabalho organizado, fortalecimento do poder do capital (tanto no nível das empresas quanto no nível das políticas estatais), liberdade do capital das amarras do compromisso keynesiano do pós-Segunda Guerra e pela expansão da mercantilização, através da desregulamentação e abertura das antigas empresas estatais à lógica do mercado. (CAHILL, 2014). Já o neoliberalismo incrustado em instituições refere-se ao “[...] desenvolvimento de regulamentações e instituições que predispõe os Estados a aprofundarem a neoliberalização, efetivamente constitucionalizando o neoliberalismo como o ocorrido, por exemplo, na OMC e na União Europeia.” (CAHILL, 2014, p. 81, tradução nossa)⁷¹. Desta forma, o Estado se apresenta como o principal veículo para a incrustação institucional do neoliberalismo. (CAHILL, 2014). Por fim, o neoliberalismo ideologicamente incrustado diz respeito ao fato do neoliberalismo ter tornando-se uma espécie de senso comum, ao menos dentre as elites governamentais. (CAHILL, 2014). Desta forma o autor acredita que as previsões acerca do “fim do neoliberalismo”, surgidas com a eclosão da crise de 2008, foram precipitadas. (CAHILL, 2014). O fato de grande parte das respostas à crise terem sido neoliberais, demonstra a própria natureza de um neoliberalismo socialmente incrustado ao longo dos últimos 40 anos, o que lhe fornece considerável durabilidade, “[...] criando estruturas que predispõe as elites estatais a olharem para as políticas neoliberais como a primeira opção em tempos de crise, mas também garantindo que grupos poderosos tenham o interesse na manutenção e extensão do regime político neoliberal.” (CAHILL, 2014, p. 163, tradução nossa)⁷².

⁷¹ [...] development of regulations and institutions that predispose states to further neoliberalisation, effectively constitutionalising neoliberalism as has occurred, for example, through the WTO and the European Union.

⁷² [...] creating structures that predispose state elites to look to neoliberal policies as the first ‘go to’ in times of crisis, but also ensuring that powerful groups have an interest in the maintenance and extension of the neoliberal policy regime.

Se a crise de 2008 representa ou não uma crise do neoliberalismo não nos cabe determinar. O importante é a percepção que a crise gerou impactos na ordem mundial com reflexos nos arranjos de governança, como ficará mais claro no próximo capítulo, onde nos dedicaremos ao G20 financeiro e à influência de interesses corporativos em seu interior.

4. A RELAÇÃO ENTRE G20 E B20

Com as bases teórica e contextual estabelecidas é possível passar para a análise do objeto, propriamente dito, da pesquisa. Como vimos no capítulo anterior as décadas neoliberais foram marcadas pela restauração do poder das classes capitalista e gerencial, acompanhada por uma agressiva financeirização que avançou por diversas esferas da economia. Tal processo ocorreu em paralelo com o estabelecimento do ideário neoliberal, hoje ainda hegemônico nos países desenvolvidos e nas principais instituições econômicas e financeiras internacionais. A relação B20-G20 está inserida nesta ordem mundial e em interação com a mesma.

Nesse capítulo serão apresentadas as origens, estruturas e atividades tanto do G20 quanto do B20, com uma maior atenção para as atividades do B20. Com os detalhes dos dois grupos expostos será realizada uma análise das declarações de líderes do G20 e das recomendações do B20 ao G20 com o intuito de identificar paralelos entre as duas agendas. Com o conjunto de dados e análises em mãos terminarei com um diálogo entre a relação B20-G20 com o marco teórico e contextual estabelecido nos dois capítulos anteriores. Já de imediato é necessário deixar claro que para a atual pesquisa o G20 é tratado como uma instituição nos termos coxianos e os diretores e executivos envolvidos nas atividades do B20 como intelectuais orgânicos de grau menor, envolvidos na “administração e divulgação” de um ideário, aqui um ideário muito próximo ao neoliberal, mas ainda guardando determinadas peculiaridades, como observado no capítulo anterior onde se discutiu certas incongruências entre as ideias e práticas neoliberais.

4.1. O G20: origem e estrutura

O G20 origina-se a partir do G7/8⁷³. Este último tem as suas origens na década de 1970, mais precisamente em 1975, quando ocorreu a primeira cúpula do G7. Como já visto anteriormente, o início da década de 1970 foi marcada por crises, notavelmente a crise do sistema Bretton Woods que estava em vigor desde o final

⁷³ Para um estudo completo do sistema G7/8 ver Ramos (2013a).

da Segunda Guerra Mundial. Em meio a tal contexto, consolidou-se a percepção de que as respostas individuais das potências ocidentais às crises eram insuficientes. (RAMOS, 2013a). Em resposta nasce o G7 constituído por EUA, França, Itália, Alemanha, Reino Unido, Canadá e Japão, e caracterizado por uma estrutura antiburocrática e informal. (RAMOS, 2013a). De acordo com Kirton (2015), o Grupo dos Sete é marcado por uma similaridade advinda dos governos democráticos da qual acarreta aberturas e similaridades sociais, políticas e econômicas entre os seus membros. O autor ainda destaca que a missão fundacional do grupo é “[...] proteger entre os seus membros e promover globalmente os valores da democracia aberta, liberdade individual e avanço social.” (KIRTON, 2015, p. 25, tradução nossa)⁷⁴. Apesar de oficialmente presarem pelos valores democráticos, a formação do grupo apresenta problemas de legitimidade, já que seus membros se autoelegeram para o “clube”, panorama similar ao do G20. (LESAGE, 2015).

Para uma melhor compreensão histórica do sistema G7/8, Ramos (2013a) analisa o grupo a partir de ciclos de sete anos cada, definidos pela rotação da presidência do grupo entre todos os seus membros. O primeiro ciclo ocorreu entre 1975 e 1981, e foi caracterizado pelos seguintes temas: institucionalização das cúpulas; promoção do livre-comércio, consumo responsável de petróleo e discussões em torno de um crescimento sem inflação; além de marcar a passagem do modelo keynesiano para o neoliberalismo. O segundo ciclo entre 1982 e 1988 foi marcado pelas seguintes discussões: tensões geopolíticas (Guerra Irã-Iraque, instabilidade no Camboja), consolidação do neoliberalismo e promoção do livre-comércio com o início da Rodada Uruguaia em 1986. Já o terceiro ciclo entre 1989 e 1995 caracterizou-se por: fim da Guerra Fria; processos de democratização e redemocratização ao redor do mundo, em especial o da Rússia; incorporação de questões de meio ambiente; início do discurso sobre a globalização. Por sua vez, no quarto ciclo, entre 1996 e 2002, destacam-se os seguintes temas: atenção com a transição na Rússia e a sua consequente incorporação oficial ao grupo em 1998 e discussões relacionadas ao terrorismo, impulsionadas pelos ataques da al-Qaeda à bases americanas da Arábia Saudita em 1996 e pelos ataques de 11 de Setembro de 2001. No quinto ciclo, entre 2003 e 2010, destacam-se os seguintes temas: as questões de segurança continuam centrais, fundamentalmente o terrorismo e

⁷⁴ [...] is to protect within its members and promote globally the values of open democracy, individual liberty, and social advance.

Oriente Médio; questões ambientais e o perdão da dívida dos países africanos ganham espaço. É neste período que surge uma discussão fundamental: a própria sobrevivência do sistema G7/8. A discussão começa com a possível incorporação do Brasil, China, Índia, África do Sul e México como convidados para as cúpulas, mas com a crise de 2008 e a reformulação do G20 o foco passa para o possível papel do Grupo dos Vinte na governança financeira mundial. Por fim o sexto ciclo tem o seu início em 2011. Em seu início já é perceptível o foco em temas associados ao desenvolvimento. (RAMOS, 2013a). Em 2014 a Rússia é suspensa pelo G7 em decorrência da crise na Ucrânia, o que coloca em dúvida qual será a real duração do sexto ciclo de cúpulas.

Com a reformulação do G20 em 2008 esperava-se que aos poucos o G7/8 seria eclipsado. No entanto o G7/8 procurou reafirmar o seu valor como “[...] um grupo de pensamento similar que pode tomar decisões e declarações substanciais em questões políticas delicadas.” (LESAGE, 2015, p. 42, tradução nossa)⁷⁵. Desde a cúpula de 2010 no Canadá, o G7/8 procurou retornar às suas origens como um grupo pequeno e informal, valendo-se das similaridades entre os seus membros para deliberarem sobre diversos temas referentes à governança global. (KIRTON, 2015; LESAGE, 2015).

Ao longo de sua trajetória, o sistema G7/8 vem desenvolvendo um processo de *outreach* (expansão). Este movimento do G7/8 busca, principalmente, uma maior legitimidade e eficiência, abrangendo tanto a esfera temática quanto a membresia do grupo. (RAMOS, 2013a). Quatro movimentos de expansão devem ser destacados. Primeiro, o aumento da atenção dada à África. Temas como desenvolvimento, perdão da dívida e doenças infecciosas passaram a receber maior espaço nas cúpulas, além de que, líderes africanos passaram a ser periodicamente convidados para as reuniões. (RAMOS, 2013a). Ramos (2013a) ainda chama a atenção para que o *outreach* em direção à África também é motivado pela crescente presença chinesa no continente. (RAMOS, 2013a). Segundo, a incorporação seletiva de países em desenvolvimento. Este movimento caracteriza-se, principalmente, pela iniciativa G8+5, que visava, inicialmente, a incorporação de Brasil, China, Índia, África do Sul e México em questões econômicas, mas que acabou expandindo-se para desenvolvimento (com foco na África), investimentos internacionais, pesquisa e

⁷⁵ [...] like-minded group that can make substantive decisions and statements on delicate political issue.

inovação – incluindo propriedade intelectual - e energia, com ênfase em eficiência energética. (RAMOS, 2013a). Terceiro, o aumento do diálogo com grupos da sociedade civil, como as iniciativas de diálogo com *think tanks* (Think G8) e representantes de organizações não governamentais (Civil G8). (HAJNAL, 2015). E por fim, uma maior incorporação de países em desenvolvimento em questões de caráter econômico e financeiro, que é o caso específico do G20, cujo qual é objeto direto desta pesquisa e será propriamente discutido a partir de agora.

O Grupo dos 20 engloba as principais economias avançadas e em desenvolvimento do mundo. Atualmente o grupo representa 2/3 da população mundial, 85% do produto interno bruto mundial e por volta de 75% do comércio global. Os países membros do G20 são Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido, EUA, Rússia, China, Índia, Indonésia, México, Coreia do Sul, Turquia, Argentina, Austrália, Brasil, Arábia Saudita, África do Sul, e União Europeia (representada pelo Presidente do Conselho Europeu e pelo líder do Banco Central Europeu). A cada cúpula vários países são convidados com o intuito de garantir que todas as regiões do mundo estejam representadas. A Espanha, por exemplo, foi elevada a convidado permanente devido às suas constantes participações nas cúpulas mais próximas aos desdobramentos da crise de 2008. Além dela, também são convidados para cada cúpula o presidente da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN na sigla em inglês), o *Global Governance Group*, dois países africanos – habitualmente o presidente da União Africana de Nações e um representante da Nova Parceria para o Desenvolvimento da África (NEPAD na sigla em inglês) – e um ou mais países da mesma região do país sede/presidente. Além dos diversos países, as seguintes organizações internacionais também participam das cúpulas: Conselho de Estabilidade Financeira (FSB na sigla em inglês), o FMI, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a Organização das Nações Unidas (ONU), o Banco Mundial e a Organização Mundial do Comércio (OMC). (G20, 2015a, 2015b, 2015c; GEGAFRICA 2015).

O G20 surgiu em 1999 em meio aos efeitos e desdobramentos da crise asiática. Em um primeiro momento, os membros europeus do G7 propuseram um *outreach* G7+5, no qual a participação dos cinco membros adicionais seria rotativa. Por outro lado, EUA e Canadá defendiam uma expansão de cunho mais representativo. A ideia era trazer mais aliados dos EUA para contrapor uma Europa

super-representada na governança mundial. No fim, venceu a ideia de uma expansão mais representativa, em grande medida, devido às atuações de Paul Martin, Ministro das Finanças do Canadá na época, e de Lawrence Summers, o então Secretário do Tesouro dos EUA. O critério inicial para a escolha dos novos membros foi o PIB, população e participação no comércio mundial, mas os EUA forçaram a inclusão de alguns de seus aliados, os casos da Austrália, Argentina, Arábia Saudita e Coréia do Sul. Assim que a lista de países a serem convidados foi estabelecida, esta foi submetida e aprovada pelo G7. (WADE, 2011; CAMMACK, 2011; CARIN et al, 2010).

Entre 1999 e 2008 as cúpulas do G20 reuniam apenas ministros dos países membros. Por ano ocorriam duas reuniões em nível vice-ministerial, reunindo diretores de bancos centrais e secretários de assunto internacionais dos ministros da fazenda, e uma reunião ministerial ao final de cada ano, esta contando com a presença dos ministros das finanças e presidentes de bancos centrais. (VIANA; CINTRA, 2010). Inicialmente, o objetivo central destas reuniões era “[...] lidar com a crise financeira do momento e trabalhar em direção a uma estrutura para prevenção da instabilidade financeira, enquanto garante um crescimento global sustentável e equilibrado e reforma a arquitetura da governança global.” (GILMAN, 2015, p. 46, tradução nossa)⁷⁶. Ao longo deste período os ministros do G20 trataram, fundamentalmente, da regulação e supervisão do setor financeiro, prevenção ao financiamento de atividades terroristas e reforma das instituições de Bretton Woods (KELLY; CHO 2012), desempenhando “[...] um papel útil, mas menor no desenrolar dos eventos.” (WADE, 2011, p. 355, tradução nossa)⁷⁷.

No entanto, à medida que foi ficando evidente para as potências ocidentais que os efeitos da crise asiática não provocariam danos mais sérios aos seus próprios sistemas financeiros, os ministros das finanças do G7 começaram a perder o interesse nas cúpulas do G20. Por fim, os países do G7 acabaram sendo representados apenas por oficiais e ministros de menor escalão. (WADE, 2011).

Este panorama alterou-se com a crise financeira de 2008. Diferentemente da crise asiática, que serviu como catalisador para a criação do G20, a crise de 2008

⁷⁶ [...] to cope with the financial crisis at the time and to work toward a framework for preventing financial instability, while securing sustainable and balanced global growth and reforming the architecture of global governance.

⁷⁷ [...] a useful but minor role in the play of events.

ocorreu no centro do capitalismo e com desdobramentos e efeitos mais amplos do que a crise do final da década de 1990. (RAMOS, 2013a). Perante tal cenário, o G20 recebe novo fôlego através do estabelecimento da crença de que uma saída para a crise só seria possível através da incorporação dos países em desenvolvimento, impulso semelhante ao da sua criação. (RAMOS, 2013a). Desta forma, o G20 reconfigura-se em cúpula de líderes e mantém as reuniões ministeriais e vice-ministeriais como preparação para reuniões de líderes, ganhando assim, mais robustez. (RAMOS, 2013a; VIANA; CINTRA, 2010). De forma geral, a reconfiguração do G20 em cúpula de líderes “[...] constitui, então, o reconhecimento, pelas economias industrializadas, de que a coordenação econômica internacional passa necessariamente, e de forma crescente, pela participação das economias em desenvolvimento.” (VIANA; CINTRA, 2010, p. 16). Esta concepção, de acordo com Cammack (2011), é devida, em grande medida, pela realidade exposta pela crise financeira de grandes proporções. Enquanto os sistemas financeiros das economias emergentes foram pouco afetados, colocando-as como exemplos de regulamentação do setor financeiro, os EUA e seus aliados do G7 descobriram que o “[...] segredo da eterna estabilidade financeira se mostrou vazio.” (CAMMACK, 2011, p. 3, tradução nossa)⁷⁸.

Após a sua reconfiguração o G20 se estruturou de forma a manter uma série de atividades ministeriais e vice-ministeriais, sob os auspícios da presidência anual do grupo, ao longo dos meses que precedem a cúpula de líderes. Desta forma, a cúpula anual do G20 é o clímax de um programa de atividades. Estes trabalhos ocorrem em duas vias. O primeiro ocorre com as reuniões de ministros das finanças e presidentes de bancos centrais para lidarem com uma vasta gama de questões financeiras e econômicas. Estes encontros são auxiliados por forças-tarefas dedicadas a temas específicos como desenvolvimento, arquitetura financeira e regulação financeira. A segunda via de atividades é conhecida como *sherpar's track*. Cada líder do G20 possui um representante oficial, ou um *sherpa*. Os *sherpas* reúnem-se anteriormente às cúpulas para lidarem com os aspectos políticos do G20, também mantendo relação próxima com as diversas forças-tarefas. (GEGAFRICA, 2015).

⁷⁸ [...] secret of eternal financial stability were shown to be hollow.

Em sua nova formulação o G20 manteve o caráter informal herdado do G7/8. Isso significa que o fórum não se baseia em um tratado, não tendo, desta forma, uma personalidade jurídica no ambiente internacional, e conseqüentemente, não possui um secretariado e sede fixos. (GEGAFRICA, 2015). Em decorrência de sua informalidade as suas declarações e outros documentos acabam por não possuir um status legal, ou seja, “[...] elas não constituem obrigações cujas quais os Estados possam ser responsabilizados judicialmente caso falhem em cumprir.” (GEGAFRICA, 2015, tradução nossa)⁷⁹.

Mas isto não quer dizer que o G20 e suas declarações não possuem nenhum poder decisório ou capacidade de influenciar as ações de seus membros. Como nos mostra Kirton (2015) o G20 não é apenas “[...] oportunidades para fotos e *talk shops* [...]”. (KIRTON, 2015, p. 23, tradução nossa)⁸⁰, como acreditam alguns observadores. O autor acredita que desde a sua reformulação com a crise de 2008, o G20 transformou-se em um “*club*” coeso, desempenhando várias funções na governança global, além de contribuir para conter e controlar as novas vulnerabilidades impostas pelo cenário do pós-crise. (KIRTOM, 2015). Além, como será discutido mais adiante, o G20 desempenha um papel importante na manutenção da atual ordem mundial.

Também é possível falar em um *outreach* do G20. Neste caso o processo é caracterizado pela expansão da agenda do G20 e pelo estabelecimento de diálogos com grupos da sociedade civil. Com relação aos seus temas, o G20 foi gradualmente englobando novas temáticas em sua agenda. Energia sustentável, segurança alimentar, mudança climática e combate à corrupção e à evasão fiscal, além de tensões geopolíticas, passaram a receber atenção do fórum. A agenda do G20 sofreu tamanha expansão que em 2014 a presidência australiana pediu por uma cúpula com foco apenas em questões econômicas e financeiras.

O estabelecimento de diálogos com grupos da sociedade civil já ocorria no âmbito do G7/8, através de iniciativas como o *Civil G8* e o *Think G8* ou com diálogos diretos com representantes de ONGs. (HAJNAL, 2015). Este processo continua com o G20 reformulado, mas o que podemos observar é uma formalização dos diálogos através da constituição de grupos independentes no âmbito do G20 que emitem,

⁷⁹ [...] they do not constitute obligations for which states can be held legally responsible if they fail to comply.

⁸⁰ [...] photo opportunities and talk shops [...].

anteriormente às cúpulas de líderes, seus próprios relatórios contendo recomendações aos líderes do G20. Em 2013, o G20 reconheceu oficialmente, com exceção do W20, os grupos de diálogos, comprometendo-se a intensificar as suas relações com tais grupos. De acordo com o Grupo dos 20, o seu envolvimento com tais grupos de diálogo “[...] cresceu ao longo dos anos, refletindo o importante papel do setor não-governamental em garantir a recuperação do pós-crise.” (G20, 2014b, p. 1, tradução nossa)⁸¹. Os grupos de diálogos em questão são os seguintes:

- *Civil 20 (C20)*: Considera-se uma plataforma para que organizações da sociedade civil estabeleçam diálogo com o G20 acerca das principais questões mundiais (com enfoque nas econômicas). Atuando em conjunto com organizações nacionais e internacionais o grupo procura identificar prioridades e recomendações em comum, levando-as aos líderes do G20. O C20 é basicamente composto por representantes de ONGs de várias partes do mundo. Na cúpula de Seul 2010, por exemplo, ele mobilizou 100 representantes de 75 ONGs advindas de 40 países. (C20, 2015; HAJNAL, 2015).
- *Think 20 (T20)*: Diferentemente dos demais grupos, o T20 não procura influenciar o G20 através de suas recomendações. O grupo tem como objetivo organizar as análises de diversos *think tanks* do mundo sobre o G20 com o intuito de conferir profundidade analítica para as discussões do G20. De acordo com o T20, as conclusões do grupo são apresentadas ao G20 como ‘opções políticas’, não como recomendações. O grupo reuniu-se pela primeira vez na cúpula de Los Cabos 2012, reunindo representantes de *think tanks* de 15 países. (T20, 2015).
- *Labour 20 (L20)*: Os encontros do L20 são organizados pela *Trade Union Confederation* (ITUC na sigla em inglês) e *Trade Union Advisory Committee* (TUAC na sigla em inglês), a última ligada a OCDE. O grupo busca representar o interesse dos trabalhadores em nível do G20 através da união de sindicatos dos países do G20 e sindicatos internacionais. O grupo trabalha em proximidade com a força-tarefa sobre trabalho do G20 e com os encontros

⁸¹ [...] has grown over the years, reflecting the important role of the non-government sector in securing the post-financial crisis recovery.

dos *sherpa*, dos ministros do trabalho e dos ministros das finanças. (ITUC, 2015).

- *Youth 20* (Y20): Grupo de diálogo oficial com o G20 que serve como plataforma para que jovens oriundos dos países do Grupo dos 20 tenham voz nas principais questões econômicas e sociais mundiais. O grupo começou em 2010 tanto no âmbito do G7/8 quanto no G20 como uma iniciativa de organizações não-governamentais e sem fins lucrativos de jovens com o intuito de reunir “líderes em ascensão” e promover seu diálogo com as autoridades do G20. (Y20, 2015a; Y20, 2015b).
- *Women 20* (W20): Tem como principal objetivo promover a igualdade de gêneros e a inclusão de gêneros, ambas com o intuito de contribuir com um forte e sustentável crescimento global. O grupo teve a sua primeira reunião sob a presidência da Turquia na cúpula de 2015, tendo como missão ajudar na realização dos comprometimentos com relação às mulheres estabelecidos nas cúpulas de Los Cabos 2012, São Petersburgo 2013 e Brisbane 2014. (W20, 2015).
- *Business 20* (B20): Responsável por reunir membros influentes do setor de negócios dos países do G20. O grupo busca defender interesses críticos das empresas, facilitar trocas entre as comunidades de negócios e desenvolver consenso em torno de questões críticas para o setor. O B20 tem sido fundamental em estabelecer ligações entre os formuladores de políticas globais e as comunidades de negócios ao redor do mundo. (B20, 2015a).

Dentre dos grupos citados acima, o B20, como representante oficial dos interesses empresariais no G20, revela-se como central na atual pesquisa, e, portanto, digno de um olhar minucioso sobre a sua estrutura, atividades e composição.

4.2. O B20

O B20 reuniu-se oficialmente pela primeira vez na Cúpula de Toronto em 2010. No entanto, como ressalta Ramos (2013a), articulações empresariais em torno do sistema G7/8 e G20 são anteriores. Desde 1990, na cúpula de Houston, o

presidente da Câmara Internacional de Comércio (ICC na sigla em inglês) reúne-se algumas semanas antes com representantes do país que recebe o encontro do G7/8. Já no âmbito do G20, as articulações empresariais datam da primeira cúpula, em Washington. Antes do encontro de líderes representantes do setor empresarial, fundamentalmente representantes de confederações, federações e conselhos empresariais, reuniram-se e encaminharam um documento aos líderes do G20. No entanto, as recomendações do setor empresarial ainda tinham um caráter superficial, além de não contarem com o engajamento do G20, cenário que se alterou em 2010. (RAMOS, 2013a).

Na cúpula do G20 de 2010, em Toronto, o B20 começa a adquirir contornos similares ao atual. A *Canadian Council of Chief Executives*, juntamente com o governo canadense, organizou um encontro de executivos dos países do G20. (RAMOS, 2013a). O encontro iniciou-se em 25 de junho, um dia antes do início das atividades do G20. O intuito era “[...] dar voz às comunidades de negócios dos países membros e fornecer conselho e consulta sobre políticas afetando as empresas e indústrias.” (CARIN et al, 2010, p. 12, tradução nossa)⁸². Para o encontro, o Canadá convidou dois líderes executivos de cada um dos países membros do G20. As atividades giraram em torno da troca de experiências, diálogos informais com os ministros das finanças, e por fim, a construção de recomendações para os líderes do G20. (CARIN et al, 2010). Em Toronto, ficou estabelecido que o *Business* do G20 voltaria a se encontrar dali a alguns meses na cúpula de Seul, para consolidar de vez a inserção do setor privado dentro do processo G20. (CARIN et al, 2010).

Podemos estabelecer a cúpula de Seul como o momento em que o B20 adquire seus contornos atuais. A partir de Seul o B20 consolidou as suas atividades em torno de força tarefas que se reúnem ao longo de um ano de atividades que culminam com a formulação de recomendações que são entregues ao G20 anteriormente à cúpula de líderes. Estas forças tarefas reúnem-se uma ou mais vezes por ano pessoalmente e por videoconferências. A quantidade de forças tarefas e as suas temáticas variam, mas não drasticamente, a cada ano de atividades do B20. A agenda de discussões do grupo não é muito distinta da do próprio G20, na medida em que o grupo tenta englobar as prioridades estabelecidas

⁸² [...] to give a voice to business communities from member countries and provide advice and counsel on policies affecting business and industry.

pela presidência rotativa do G20. A quantidade de pessoas envolvidas nas atividades do B20 aumentou consideravelmente, passando de pouco mais de 120 em Seul para 400 executivos e diretores em Brisbane 2014. O número de empresas e organizações representadas nas atividades do B20 também aumentou. Em Seul foram 119, enquanto que em São Petersburgo 2013 foram 193 empresas e organizações. (Ver Tabela 1).

Outro ponto a ser destacado é a relação próxima do B20 com organizações de comércio e negócios. Como já mencionado, o encontro de Toronto recebeu o auxílio direto do *Canadian Council of Chief Executives* (RAMOS, 2013a). Já a partir de Seul é possível observar duas tendências na construção dos encontros do B20: a primeira é a participação ativa das federações e confederações patronais locais, além de associações e câmaras de comércio. Em Seul a Federação de Indústrias Coreanas, a Associação Coreana de Comércio Internacional e a Câmara de Comércio e Indústria da Coreia. (B20, 2010a); em Cannes a MEDEF (*Mouvement des Entreprises de France*) (B20, 2011); e em São Petersburgo a RSPP (União dos Industrialistas e Empresários da Rússia) (B20, 2013). A segunda tendência é o envolvimento direto de outros fóruns privados e de empresas de consultoria na organização dos encontros do B20. A ICC é parceira de longa data do B20, como fica claro na fala de Harold McGraw III, executivo da ICC e diretor da McGraw Hill: “[...] ICC tem historicamente transmitido as prioridades das empresas para os líderes do G20, e tem servido como parceiro estratégico para os anfitriões nacionais do B20 desenvolverem recomendações de políticas para a consideração do G20 [...]”. (ICC, 2014, tradução nossa)⁸³. O Fórum Econômico Mundial também esteve envolvido diretamente com o B20, como é possível perceber nos relatórios das forças tarefas em Cannes, Los Cabos e São Petersburgo (B20, 2011; B20 2012; B20, 2013). As empresas de consultoria também possuem uma relação próxima com o B20, observável, principalmente na cúpula de Cannes, onde a McKinsey & Company foi um parceiro reconhecido em todas as forças tarefas (B20, 2011). A proximidade entre B20 e empresas de consultoria também pode ser atestada pela crescente representatividade de tais empresas nas atividades do B20, como pode ser percebido na Tabela 2.

⁸³ [...] ICC has historically conveyed business priorities to G20 Leaders, and has served as a strategic partner to national B20 hosts to develop policy recommendations for G20 consideration [...].

4.2.1. Membresia e Representatividade

Diferentemente da cúpula de Toronto, a representatividade por país a partir de Seul não segue uma regra pré-estabelecida, como é possível observar na Tabela 1. Nem mesmo o pertencimento oficial ao G20 garante representatividade no B20. Este fato curioso é exemplificado pela ausência de empresas e organizações com sede no México na cúpula de Brisbane 2014, do Japão na cúpula de Los Cabos 2012, da Rússia também na cúpula de Los Cabos 2012 e de empresas e organizações com sede na Indonésia nas cúpulas de Cannes 2011, Los Cabos 2012 e São Petersburgo 2013. Por sua vez, a União Europeia só passou a ter representantes oficiais no B20 a partir da cúpula de São Petersburgo 2013, através da presença do Banco Europeu de Investimento e do *European Institute of Financial Regulation*.

Tabela 1 – Empresas/organizações por países nas reuniões do B20 de Seul a Brisbane

País/Região	2010	2011	2012	2013	2014
África do Sul*	1	3	2	3	2
Alemanha*	2	8	6	13	7
Angola	1	-	-	-	-
Arábia Saudita*	3	3	3	2	4
Argentina*	2	4	2	2	-
Austrália*	5	3	1	8	31
Bangladesh	-	-	-	1	-
Bélgica	1	1	1	1	-
Brasil*	1	6	1	4	-
Canadá*	3	3	2	3	3
Catar	-	-	1	-	-
China*	6	3	2	2	4
Colômbia	-	-	-	1	1
Coréia do Sul*	14	7	7	3	4
Dinamarca	2	1	2	2	-
E.A.U	-	-	-	2	2
Egito	1	-	-	-	-
Espanha	5	6	6	4	6
EUA*	11	13	27	32	22
Finlândia	-	1	-	1	-
França*	11	21	10	16	15
Holanda	3	3	2	3	3
Hong Kong	1	1	2	-	3
Índia*	3	8	7	7	9
Indonésia*	2	-	-	-	1

Irlanda	-	-	-	1	1
Itália*	2	6	3	4	5
Japão*	9	3	-	4	4
Kuwait	-	-	-	1	-
Luxemburgo	1	1	-	-	-
Malásia	-	-	-	-	1
México*	3	5	21	1	-
Noruega	1	-	1	-	-
Nova Zelândia	-	-	-	1	2
Omã	1	-	-	-	-
Peru	2	-	-	-	-
Polônia	1	1	-	1	1
Quênia	-	-	-	1	1
Reino Unido*	5	3	6	10	11
Rússia*	5	6	-	37	8
Singapura	-	1	1	-	3
Suécia	1	1	1	2	2
Suíça	1	4	6	7	10
Tailândia	2	-	-	-	-
Taiwan	1	-	-	-	-
Turquia*	4	6	2	7	8
Ucrânia	-	-	-	-	1
União Europeia*	-	-	-	2	2
Vietnã	2	-	-	-	-
N/A	-	1	6	4	4
África Subsaariana	2	3	2	4	3
América do Norte	17	21	50	36	25
América do Sul	5	10	3	7	1
Ásia	40	23	19	17	29
Demais Países Europeus	36	57	44	67	63
Europa Oriental	5	6	0	37	9
Oceania	5	3	1	9	33
Oriente Médio e Norte da África	9	10	6	12	14
Total	119	134	131	193	181

*Membros do G20.

Elaborado pelo autor

Contudo é possível observar alguns padrões na representatividade por países no B20. Primeiramente há sempre uma grande concentração de empresas e organizações com sede nos países que estão a sediar as atividades do B20. Em 2010, em Seul, houveram 14 empresas e organizações da Coreia do Sul, o país com maior representatividade. Em Cannes 2011 foram 21 empresas e organizações francesas, mais uma vez o país com maior representação. Já na Cúpula de 2012 em

Los Cabos foram 21 empresas e organizações Mexicanas, o segundo país com maior representatividade. Em 2013 na Cúpula de São Petersburgo foram 37 empresas e organizações russas, o país com maior representatividade naquele ano. E em 2014, em Brisbane, a Austrália esteve representada por 31 empresas e organizações, também o país com maior representatividade. Tal padrão também é perceptível quando a representatividade é analisada do ponto de vista regional. Em 2010 na Cúpula de Seul a Ásia esteve representada por 40 empresas e organizações, a região com maior representatividade neste ano, ainda, a única cúpula em que a Ásia foi a região com a maior representatividade. Já em 2011, em Cannes, a Europa (exceto os países da Europa Oriental) foi a região com maior representatividade com 57 empresas e organizações. Por sua vez, a América do Norte foi a região com a maior representatividade na Cúpula de Los Cabos, 50 empresas e organizações. Já na cúpula de São Petersburgo há uma certa inflexão, já que a região com maior representatividade não foi a Europa Oriental, mas sim a Europa, considerada sem os seus países mais orientais, com 67 empresas e organizações, a maior representatividade por região dentre as 5 cúpulas analisadas. Por fim, o cenário observado em São Petersburgo se repete em Brisbane 2014, com a Europa (exceto países da Europa Oriental) com a maior representatividade, 63 empresas e organizações. Apesar de a Cúpula de São Petersburgo e Brisbane não apresentarem a Europa Oriental e a Oceania, respectivamente, como as regiões com maior representatividade, as mesmas regiões apresentam seu maior grau de representatividade justamente nas cúpulas sediadas em suas respectivas regiões, sendo ainda importante notar a segunda maior participação da Ásia ocorrendo na cúpula de Brisbane, com 29 empresas/organizações.

Um segundo padrão que podemos observar ao analisarmos a representatividade no B20 é a predominância do Atlântico Norte no fórum. Em todas as cúpulas observadas a presença de empresas e organizações dos EUA é elevada em relação aos demais países. Na cúpula de Los Cabos, o país chega a ter maior presença do que o próprio país sede, fato também revelador de dinâmicas regionais. Na Cúpula de São Petersburgo, os EUA é representado por 32 empresas e organizações, o dobro da França que foi o segundo país não-sede com maior representatividade. Este caráter é ainda mais evidente na massiva presença da Europa (exceto os países da Europa Oriental) nas cúpulas analisadas. A região é sempre representada por cerca de 1/3 das empresas e organizações presentes nas

reuniões. Como já demonstrado acima, a região chegou a ter maior representação que as próprias regiões sede nas cúpulas de São Petersburgo e Brisbane. França é o país da região com a representação mais significativa ao longo das cúpulas analisadas, seguida pelo Reino Unido (que apresentou um crescimento significativo nas duas últimas cúpulas) e pela Alemanha. A região ainda é representada pela presença significativa de empresas e organizações espanholas e suíças.

Acerca das demais regiões merece destaque a relevante presença de empresas e organizações do Oriente Médio e Norte da África, caracterizada, principalmente, por representantes da Turquia e Arábia Saudita. A África Subsaariana merece atenção pela sua subrepresentatividade, similar ao que ocorre no próprio G20. A região foi representada por empresas e organizações da África do Sul em todas as cúpulas analisadas, mas sem grande espaço para os demais países da região. Já a América do Sul teve o seu auge de representatividade na cúpula de Cannes, com a presença de 10 empresas e organizações, principalmente brasileiras. No entanto, a representatividade do continente sofreu grande redução na cúpula de Brisbane, sendo representado apenas pela Associação Nacional de Empresários da Colômbia.

A Tabela 2 fornece um panorama acerca do perfil das empresas e organizações representadas no B20. Como é possível observar, uma vasta gama de setores está presente nas reuniões. Assim como na representatividade por países, o B20 não segue uma regra de participação de empresas por setor, mas ainda assim é possível identificar alguns padrões ao longo das cinco cúpulas analisadas. Primeiro, três setores se destacam devido a sua expressiva participação no B20: Banco/Finanças/Seguros, Conglomerados, e Federação/Câmara/Organização. Banco/Finanças/Seguros foi o setor com maior presença na Cúpula de Seul 2010 e o segundo nas demais cúpulas analisadas. A forte presença do setor financeiro era esperada pelo caráter inicial do G20 como um fórum para lidar com a crise de 2008 e a reforma da arquitetura financeira global. Já os conglomerados como segundo setor com a maior presença em Cannes 2011 e a terceira nas demais cúpulas. Por fim, Federação/Câmara/Organização após a Cúpula de Seul 2011, configurou-se como o principal setor no B20. Neste setor foram agrupadas as Federações e Confederações patronais, Câmaras de Comércio, associações de empresários e banqueiros, institutos e organizações regionais e internacionais. Alguns países acabaram sendo representados no B20 exclusivamente por uma federação,

confederação ou associação patronal, como são casos do Quênia e Colômbia. No geral a representação dos países no B20 acontece tanto através de empresas privadas de diversos setores, assim como por confederações, câmaras de comércio e etc. Em alguns casos, como nas cúpulas que contaram com representantes de organizações como o Banco Mundial, ONU e OCDE, estas foram consideradas como organismos sem um país originário, ou seja, sem representar um país específico no B20 (representadas pelo N/A na Tabela 1).

Tabela 2 – Quantidade de empresas/organizações por setores nas reuniões do B20 de Seul a Brisbane

Setor	2010	2011	2012	2013	2014
Aço/Siderurgia/Mineração	10	6	2	6	7
Aeroespacial/Defesa	1	3	1	1	2
Aviação	-	-	-	1	1
Agência Governamental	-	-	-	3	-
Agricultura/Agronegócio	1	1	3	1	1
Alimentos	1	4	8	1	1
Automóveis/Peças	2	2	-	4	3
Banco/Finanças/Seguros	34	20	21	39	42
Biotecnologia	-	-	1	2	1
Celulose	-	1	-	-	-
Comércio	1	-	-	-	-
Computação/Software/TI	2	6	3	8	3
Conglomerado	14	15	10	15	10
Construção/Engenharia	1	2	4	4	4
Consultoria/RH	-	5	9	10	15
Direito Comercial	1	1	2	1	2
Eletrônicos	-	-	-	1	1
Energia	9	6	9	8	7
Ensino	-	-	1	2	5
Entretenimento	1	1	1	1	-
Farmacêutica	1	3	-	6	4
Federação/Câmara/Organização	12	31	34	50	47
Higiene Pessoal	-	1	2	1	-
Hotelaria	1	-	-	-	-
Imóveis	-	-	1	-	1
Indústria Marítima	1	-	-	-	-
Logística	1	1	1	-	-
Maquinário Pesado	-	-	-	1	-
Manufatura	1	1	-	3	-
Mídia	-	-	-	-	1
ONG	-	-	2	3	2
Petróleo/Gás	10	9	3	11	7
Publicidade	-	1	-	-	1
Químicos	2	6	6	2	3
Remessa Expressa	-	-	-	1	1

Serviços Ambientais	1	-	1	-	-
Telecomunicações	10	5	4	5	6
Transporte	1	1	1	2	2
Têxtil	-	-	-	-	1
Utilidade	-	1	-	-	-
Varejo	-	1	1	-	-
Total	119	134	131	193	181

Elaborado pelo autor

O segundo padrão perceptível são os setores presentes nas cinco cúpulas analisadas, o que nos leva aos seguintes setores: Aço/Siderurgia/Mineração, Aeroespacial/Defesa, Agricultura/Agronegócio, Alimentos, Banco/Finanças/Seguros, Computação/Software/TI, Conglomerado, Construção/Engenharia, Direito Comercial, Energia, Federação/Câmara/Organização, Petróleo/Gás, Químicos, Telecomunicações, Transporte. Diante de tal percepção podemos revelar um novo padrão constituído pelas seguintes empresas e organizações que participaram de todas as cinco cúpulas analisadas: Alston (França), BNP Paribas (França), *China Council for the Promotion of International Trade* (China), *Confederation of Indian Industry* (Índia), Corrs Chambers Westgarth (Austrália), *Council of Saudi Chambers* (Arábia Saudita), GDF Suez (França), MEDEF (França), Nestlé (Suíça), Repsol (Espanha), Schneider Electric (França), SEB (Suécia), Shell (Holanda), Standard Chartered Bank (Reino Unido), Telefónica (Espanha), *The Canadian Chamber of Commerce* (Canadá), TÜSIAD (Turquia), *United States Chamber of Commerce* (EUA). A revelação de um núcleo de empresas/organizações presente em todas as cúpulas do B20 analisadas é importante, pois em vários casos as empresas citadas acima foram representadas pelo mesmo indivíduo ao longo das cinco reuniões. Desta forma conseguimos chegar ao seguinte núcleo de indivíduos que estiveram envolvidos nas atividades do B20 nas cinco cúpulas analisadas: Yu Ping (*China Council for the Promotion of International*), John W. H. Denton (Corrs Chambers Westgarth), Gérard Mestrallet (GDF Suez), Antonio Brufau Niubó (Repsol), Marcus Wallenberg (SEB), Peter Sands (Standard Chartered Bank) e Perrin Beatty (*The Canadian Chamber of Commerce*). Sendo assim conseguimos estabelecer um núcleo central do B20 constituído por **18 empresas e organizações** de 13 países diferentes (5 da França, 2 da Espanha, 1 da China, 1 da Índia, 1 da Austrália, 1 da Arábia Saudita, 1 da Suíça, 1 da Holanda, 1 do Reino Unido, 1 dos EUA, 1 do Canadá, 1 da Suécia e 1 da Turquia) e **7 executivos e diretores** de 7 países

diferentes (1 representado uma empresa/organização da China, 1 da Austrália, 1 da França, 1 da Espanha, 1 do Reino Unido, 1 da Suécia e 1 do Canadá). O que se percebe é um núcleo predominante europeu, com 11 das 18 empresas/organizações com sede na Europa e 4 dos 7 executivos/diretores originários da Europa, mas com representantes chaves de outras regiões.

Se olharmos para as empresas/organizações que foram representadas em 4 das 5 cúpulas analisadas temos o seguinte panorama de 25 empresas: Accenture (EUA), Alcatel-Lucent (França), BBVA (Espanha), Cinépolis (México), Cofindustria (Itália), Daesung (Coreia do Sul), Deutsche Bank (Alemanha), Enel (Itália), Eni S.p.a. (Itália), *Federation of Korean Industries* (Coreia do Sul), Fluor Corporation (EUA), GE (Alemanha), *Great Eastern Energy Corporation* (Índia), Hanwha Group (Coreia do Sul), Iberdola (Espanha), Infosys (Índia), MetLife (EUA), OCDE, POSCO (Coreia do Sul), Rio Tinto (Reino Unido), Severstal (Rússia), Siemens (Alemanha), Sumitomo Mitsui Financial Group (Japão), The Dow Chemical Company (EUA), The McGraw Hill Companies (EUA), VTB Bank (Rússia). Se fizermos o mesmo para os executivos e diretores que representaram estas empresas em 4 das 5 cúpulas teremos o seguinte: Pierre Nanterme (Accenture), Alejandro Ramirez (Cinépolis), Young Tae Kim (Daesung), Fulvio Conti (Enel), Chang Soo Huh (*Federation of Korean Industries*), Yogendra Kumar Modi (*Great Eastern Energy Corporation*), Seung Youn Kim (Hanwha Group), Senapathy Gopalakrishnan (Infosys), Alexey Mordashov (Severstal), Masayuki Oku (Sumitomo Mitsui Financial Group), Andrew Liveris (The Dow Chemical Company), Harold W. McGraw III (The McGraw Hill Companies), Andrey Kostin (VTB Bank). A composição do núcleo do B20 considerando-se as empresas/organizações e executivos/diretores presentes em 4 das 5 cúpulas analisadas está disposta na Tabela 3.

Tabela 3 – O núcleo do B20 com presença em no mínimo 4 cúpulas

País sede da empresa/organização	Nº	País de origem do executivo/diretor	Nº
França	6	EUA	3
EUA	6	Coreia do Sul	3
Espanha	4	Índia	2
Coreia do Sul	4	Rússia	2
Itália	3	México	1
Índia	3	Itália	1

Alemanha	3	Japão	1
Rússia	2	China	1
Reino Unido	2	Austrália	1
México	1	França	1
Japão	1	Espanha	1
China	1	Reino Unido	1
Austrália	1	Suécia	1
Arábia Saudita	1	Canadá	1
Holanda	1	-	-
Suíça	1	-	-
Suécia	1	-	-
Canadá	1	-	-
Turquia	1	-	-
Organização Internacional	1	-	-
Total	44	Total	20

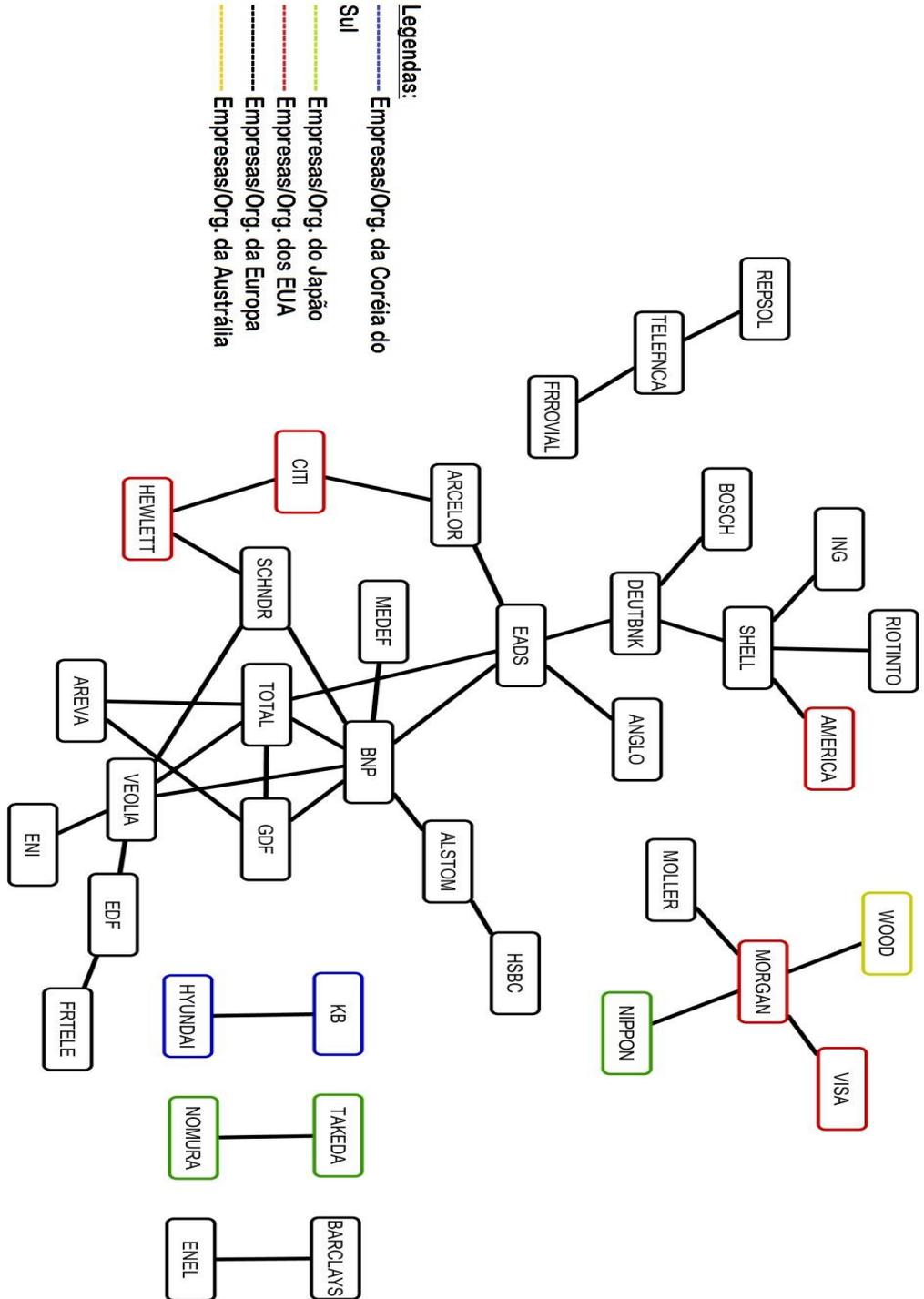
Elaborado pelo autor

Com esta configuração, o núcleo do B20 fica constituído de **44 empresas/organizações** de 19 países diferentes e **20 executivos e diretores** de 14 países diferentes (este será o “núcleo” do B20 considerado a partir de agora). Ao se considerar as empresas e organizações presentes em 4 das 5 cúpulas analisadas a composição do núcleo continua sendo predominantemente europeia (não considerando-se os países da Europa Oriental) com 21 empresas/organizações de 44 no total. Contudo observa-se uma crescente participação dos EUA, o que reforça a percepção de um predomínio do Atlântico Norte no interior do B20, mas com uma presença significativa de empresas/organizações asiáticas. A composição do núcleo continua a apresentar certa heterogeneidade com relação a regiões, mas com a ausência de representantes da América do Sul e da África Subsaariana. Já com relação aos executivos e diretores é possível observar uma mudança na composição. O aumento no número de executivos e diretores ocorreu através de uma maior presença de asiáticos, norte-americanos e russos. Desta forma o núcleo do B20 apresenta-se com uma composição equilibrada entre asiáticos, norte-americanos e europeus e com representantes russos e australianos. No entanto a ausência de representantes da América do Sul e da África Subsaariana permanece.

4.2.2. As Interligações no Interior do B20

A percepção da existência de um núcleo central do B20 é importante, mas apenas ela não basta para as discussões teóricas que serão realizadas mais a frente. Também será importante a percepção das interligações existentes entre as empresas/organizações representadas nas reuniões do B20. Esta percepção possibilita a proposição de que os representantes da elite gerencial transnacional que frequentam o B20 possuem laços que extrapolam as atividades do grupo. Nas Figuras de 1 a 5 estão representadas as diretorias interligadas das empresas e organizações representadas no B20 nas cinco cúpulas analisadas. Os retângulos representam empresas/organizações e as linhas representam a interligação entre duas empresas/organizações, ligação esta constituída por um ou mais executivos e diretores em comum. Foram utilizadas cores distintas nos retângulos para indicar diferentes regiões. Empresas e organizações pertencentes ao país sede estão sempre representadas pela cor Azul. O critério para se determinar o país de origem da empresa/organização é o local de sua sede.

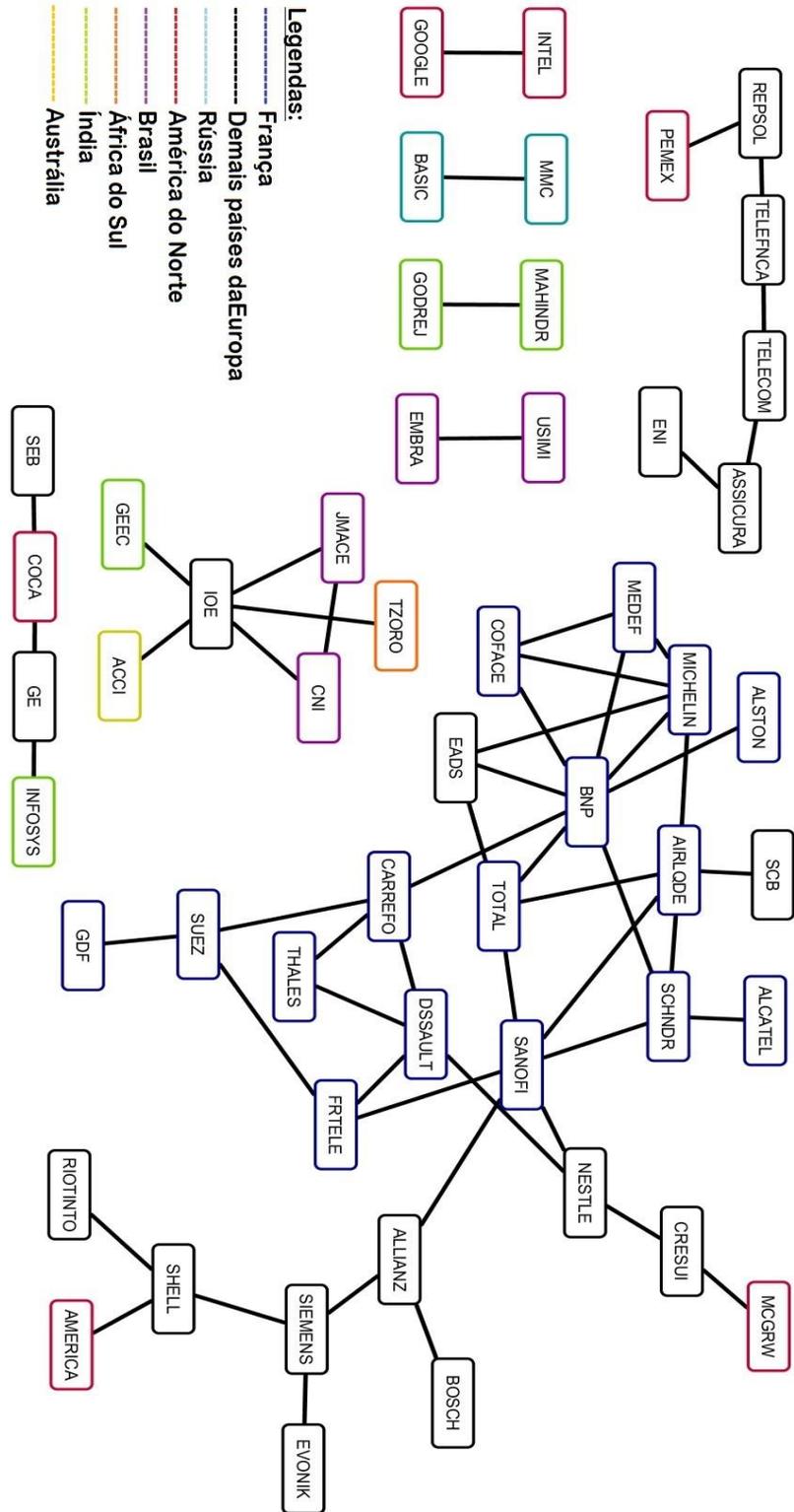
Figura 1 – Interligação entre as empresas/organizações em Seul



Elaborado pelo autor

Na Figura 1 temos as empresas e organizações representadas na cúpula de Seul 2010 que estão interligadas através de executivos e/ou diretores em comum. A rede é composta fundamentalmente por empresas/organizações da Europa, com uma forte interligação entre as empresas/organizações francesas. Empresas da Alemanha, do Reino Unido, da Itália e da Holanda estão incorporadas a rede através de ligações com as empresas francesas. Empresas dos EUA estão inseridas na rede central através das ligações entre Shell e Bank of America, ArcelorMittal e Citi Bank, e Schneider Electric e Hewlett Packard Company; estando ainda, Citi Bank e Hewlett interligadas entre si. Algumas ligações periféricas também estão presentes: entre as espanholas Repsol, Telefónica e Ferrovial; entre as sul-coreanas Hyundai e KB Financial Group; entre as japonesas Nomura Holding e Takeda Pharmaceutical, e entre a inglesa Barclays e a italiana Enel. Por sua vez a instituição financeira estadunidense JPMorgan Chase estabelece uma rede própria com a também estadunidense Visa, com a japonesa Nippon Steel, com a dinamarquesa A.P. Moller-Maersk, e com a australiana Woodside. No total a rede foi constituída por 37 empresas/organizações e 37 ligações. Dentre as empresas e organizações presentes na rede de 2010, 12 estão presentes no núcleo do B20: Alston (França), BNP Paribas (França), GDF Suez (França), MEDEF (França), Repsol (Espanha), Schneider Electric (França), Shell (Holanda), Telefónica (Espanha), Deutsche Bank (Alemanha), Enel (Itália), Eni S.p.a. (Itália), Rio Tinto (Reino Unido). Já dentre os executivos e diretores do núcleo do B20 apenas Fulvio Conti, interligando a inglesa Barclays e a italiana Enel, está presente na rede.

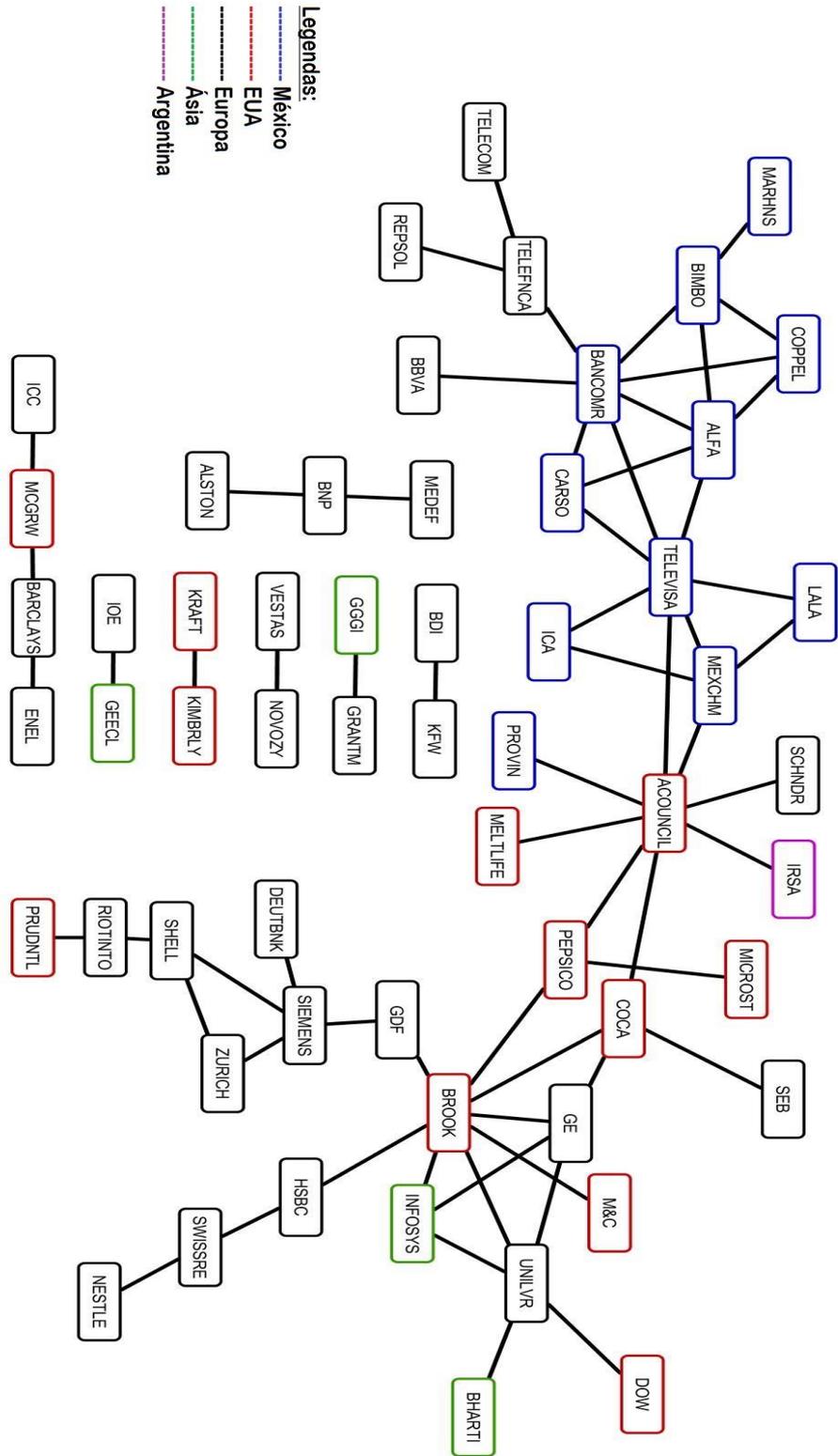
Figura 2 – Interligação entre as empresas/organizações em Cannes



Elaborado pelo autor

Já na Figura 2 temos as empresas e organizações representadas na cúpula de Cannes 2011. Em 2011 a rede aumenta o seu escopo, chegando a um total de 52 empresas/organizações e 58 ligações. Mais uma vez a composição central da rede é caracterizada por países europeus, mas agora com um maior papel das empresas francesas, além de uma maior integração das mesmas. Novamente, poucas empresas estadunidenses estão ligadas à rede central. Merecedor de destaque é o papel da Organização Internacional dos Empregadores (IOE na sigla em inglês) que estabelece uma rede periférica ao seu redor constituída por uma confederação e uma empresa brasileiras (Confederação Nacional das Indústrias e a J. Macêdo), uma empresa sul-africana (Tzoro), uma empresa indiana (Great Eastern Energy Corporation) e uma câmara de comércio australiana (*Australian Chamber of Commerce and Industry*). Como veremos nas próximas figuras, a partir de Cannes a IOE desempenha um papel importante nas redes do B20 ao conectar, indiretamente, empresas e organizações de várias partes do mundo. Das empresas e organizações presentes no núcleo do B20 17 estão presentes na rede de 2011: Alston (França), BNP Paribas (França), GDF Suez (França), MEDEF (França), Nestlé (Suíça), Repsol (Espanha), Schneider Electric (França), SEB (Suécia), Shell (Holanda), Telefónica (Espanha), Alcatel-Lucent (França), Eni S.p.a. (Itália), *Great Eastern Energy Corporation* (Índia), Infosys (Índia), Rio Tinto (Reino Unido), Siemens (Alemanha), The McGraw Hill Companies (EUA). Dos executivos e diretores presentes no núcleo 2 aparecem na rede de 2011: Gérard Mestrallet, interligando a GDF Suez e a Suez Environnement; e Yogendra Kumar Modi, interligando a *Great Eastern Energy Corporation* e a IOE.

Figura 3 – Interligação entre as empresas/organizações em Los Cabos

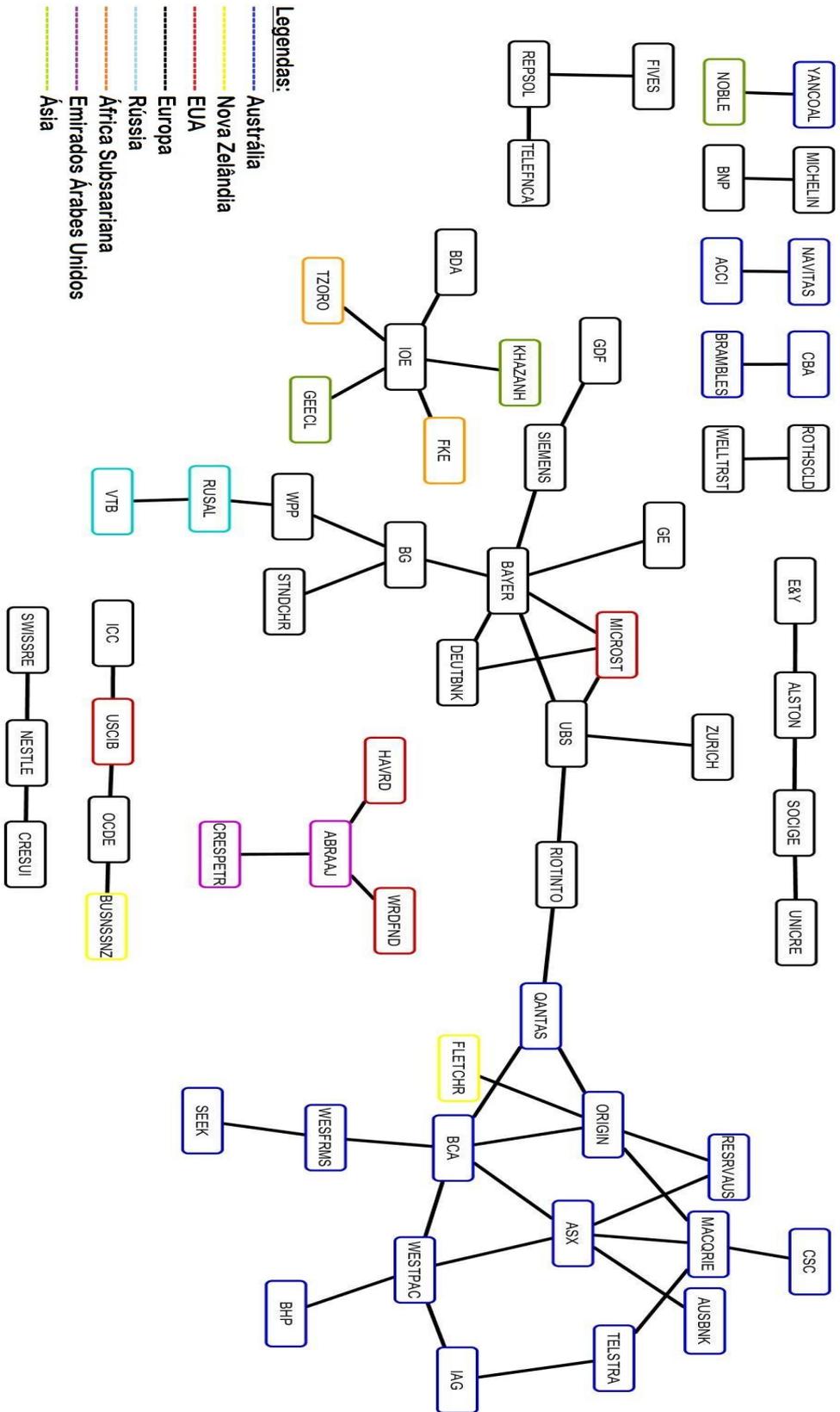


Elaborado pelo autor

A Figura 3 representa a rede do B20 na Cúpula de Los Cabos no México em 2012. Desta vez é visível uma rede central mais heterogênea, composta por empresas mexicanas, empresas americanas, empresas europeias, duas empresas indianas e uma argentina. Alguns pontos devem ser destacados. 1- a existência de empresas espanholas diretamente ligadas às empresas mexicanas. 2- o *Americas Society and Council of the Americas* desempenha papel central ao interligar as empresas mexicanas às empresas estadunidenses e europeias. 3- o *The Brookings Institution* também desempenha importante função ao ligar grandes empresas como o HSBC, Siemens e Nestlé ao restante da rede. 4 – anteriormente com uma presença pequena, as empresas estadunidenses aumentam consideravelmente a sua presença em Los Cabos. No total, a rede de 2012 foi composta de 57 empresas e organizações e por 64 ligações. Destas, 20 empresas e organizações pertencem ao núcleo do B20: Alston (França), BNP Paribas (França), MEDEF (França), GDF Suez (França), Nestlé (Suíça), Repsol (Espanha), Schneider Electric (França), SEB (Suécia), Shell (Holanda), Telefónica (Espanha), Deutsche Bank (Alemanha), Enel (Itália), GE (Alemanha), *Great Eastern Energy Corporation* (Índia), Infosys (Índia), MetLife (EUA), Rio Tinto (Reino Unido), Siemens (Alemanha), The Dow Chemical Company (EUA), The McGraw Hill Companies (EUA). Dentre as ligações, 3 são estabelecidas por executivos e diretores do núcleo do B20: Fulvio Conti, novamente ligando Barclays e Enel; Yogendra Kumar Modi, mais uma vez interligando *Great Eastern Energy Corporation* e IOE; e Harold W. McGraw III interligando a The McGraw Hill Companies e a ICC.

Na Figura 4 está representada a rede das empresas interligadas e que estiveram representadas na Cúpula de São Petersburgo na Rússia em 2013. Esta rede foi a maior dentre as cinco cúpulas analisadas, contendo 74 empresas e organizações e 88 ligações. Em 2013 a rede central constituiu-se, principalmente, de uma vasta gama de empresas europeias interligadas, com o predomínio de empresas/organizações francesas e alemãs. Várias empresas estadunidenses também estão inseridas na rede central. Empresas indianas e a *Kuwait Investment Authority* também estão ligadas à rede central através do compartilhamento de executivos/diretores com a GE e a *Blackrock Alternative Investments Group*, respectivamente. Merece ser destacado o papel da IOE, que além de incorporar à rede federações e câmaras de comércio do Quênia, Alemanha, África do Sul, Bangladesh e Austrália, foi responsável por conectar várias empresas/organizações russas à rede central. Dentre as empresa e organizações que compõem o núcleo do B20, 17 estiveram presentes na rede de São Petersburgo: Alston (França), BNP Paribas (França), GDF Suez (França), MEDEF (França), Nestlé (Suíça), Repsol (Espanha), SEB (Suécia), Shell (Holanda), Telefónica (Espanha), Deutsche Bank (Alemanha), Fluor Corporation (EUA), GE (Alemanha), *Confederation of Indian Industry* (Índia), Infosys (Índia), Siemens (Alemanha), The McGraw Hill Companies (EUA), VTB Bank (Rússia). Já dentre os executivos e diretores do núcleo do B20, 3 foram responsáveis por uma ou mais ligações: Gérard Mestrallet interligando a francesa GDF Suez e a alemã Siemens, Senapathy Gopalakrishnan conectando a *Confederation of Indian Industry* e a Infosys, e Harold W. McGraw III interligando The McGraw Hill Companies, ICC e *U.S. Council for International Business* entre eles.

Figura 5 – Interligação entre as empresas/organizações em Brisbane



Elaborado pelo autor

Por fim, a Figura 5 indica a rede das empresas representadas no B20 na cúpula de Brisbane na Austrália em 2014. Como ocorreu em Los Cabos, a rede de Brisbane apresenta uma forte interligação entre as empresas locais. Neste caso, a ligação das empresas australianas com o restante da rede central se deve à ligação entre a australiana Qantas Airways e a inglesa Rio Tinto. A rede de Brisbane apresenta outras peculiaridades, a presença de apenas uma empresa estadunidense na rede central (Microsoft) e alta fragmentação da rede no geral, com vários pequenos segmentos. Neste caso, a rede de Brisbane representou uma inflexão no aumento anual de empresas/organizações e ligações, apresentando 63 e 58 respectivamente. O número de empresas e organizações do núcleo do B20 na rede de Brisbane foi 14: Alston (França), BNP Paribas (França), GDF Suez (França), Nestlé (Suíça), Repsol (Espanha), Standard Chartered Bank (Reino Unido), Telefónica (Espanha), Deutsche Bank (Alemanha), GE (Alemanha), *Great Eastern Energy Corporation* (Índia), OCDE, Rio Tinto (Reino Unido), Siemens (Alemanha), VTB Bank (Rússia). Já o número de executivos e diretores do núcleo do B20 responsáveis por ligações foi 3: Gérard Mestrallet, novamente interligando GDF Suez e Siemens; Yogendra Kumar Modi, mais uma vez interligando a *Great Eastern Energy Corporation* e a IOE; e Harold McGraw III ligando a ICC e o *U.S. Council for International Business*.

Os dados apresentados até aqui permitem algumas constatações. 1 – a composição do B20 é fundamentalmente constituída por representantes de empresas do Atlântico Norte e do país que está a sediar as atividades do G20 e do B20 no ano. 2- o B20 pode estar consolidando-se como um importante ponto de interação entre elites locais e regionais com as elites do Atlântico Norte. 3 – existe um núcleo do B20 composto por 44 empresas, em sua maioria europeias (excluindo aqui a Europa Oriental), e 20 executivos e diretores - em sua maioria asiáticos, norte americanos e europeus – que estiveram presentes em no mínimo quatro das cinco cúpulas analisadas. 4 – tanto em termos de empresas/organizações e executivos/diretores a América do Sul e a África Subsaariana não possuem representantes no núcleo do B20. 5 – as interligações das empresas/organizações representadas no B20 demonstram uma relação entre tais empresas/organizações que vão além das atividades do B20. 6 – as empresas/organizações do núcleo do B20 também são importantes para a construção das interligações no interior do B20, no entanto, o mesmo não ocorre para os executivos e diretores presentes no núcleo.

Com uma análise mais acurada das atividades e estrutura do B20 é possível começar estabelecer o real alcance do B20 dentro do G20. Para tanto, na próxima secção, será realizada uma análise dos documentos oficiais do B20 e do G20 e de como as recomendações do B20 são refletidas nas declarações do G20.

4.3. Análises das Cúpulas e a Relação B20-G20

4.3.1. As Quatro Primeiras Cúpulas

A primeira cúpula do G20 ocorreu em Washington em 2008, convocada pelo então presidente dos EUA George W. Bush. Esta cúpula, assim como as duas próximas (Londres e Pittsburgh), é marcada pelo papel do G20 como um “*crisis breaker*”, sendo o fórum “[...] um catalisador eficiente para gerar grandes pacotes de estímulos domésticos e promessas de novos recursos para o Fundo Monetário Internacional (FMI), para o Banco Mundial e outros bancos multilaterais de desenvolvimento.” (COOPER, 2010, p. 741, tradução nossa)⁸⁴. Apesar do real impacto do G20 no combate a crise ser questionado⁸⁵, a concepção estabelecida é de que os esforços do G20 nas primeiras cúpulas “[...] contribui para uma recuperação mais rápida do que o antecipado.” (CARIN et al, 2010, p. 3, tradução nossa)⁸⁶.

Especificamente sobre a cúpula de Washington em 2008, devemos destacar os primeiros compromissos com a reforma das instituições financeiras internacionais no intuito de que estas fossem capazes de lidar de maneira adequada com a crise, em especial o FMI e o Banco Mundial. Ainda em Washington, os líderes do G20 comprometeram-se com os seguintes princípios que deveriam guiar a reforma dos mercados financeiros: maior transparência e responsabilidade destes mercados, uma regulação mais sólida, maior integridade, fortalecimento da cooperação entre

⁸⁴ [...] an effective catalyst for generating both big domestic stimulus packages and promises of new resources for International Monetary Fund (IMF), the world bank and other multilateral development banks.

⁸⁵ Helleiner (2014) argumenta que as ações de combate à crise foram muito mais ações unilaterais dos EUA, principalmente através de uma série de *swaps* cambiais patrocinados pelo FED, do que ações em conjunto do G20.

⁸⁶ [...] contributed to a more rapid recovery than anticipated.

os reguladores e a reforma das instituições de Bretton Woods. Para o alcance de tais princípios o G20 lançou mão de um plano de ações constituído de ações imediatas e de médio prazo que deveriam ser tomadas pelos ministros das finanças. Também digno de nota foi a visão oficial do G20 acerca das raízes da crise financeira. Para o grupo a crise originou-se de uma combinação entre um contexto de ascensão dos fluxos de capital, busca por retornos mais elevados acompanhados de riscos excessivos e produtos financeiros mais complexos; todos aliados a avaliações inadequadas de riscos, tanto por parte dos reguladores, quanto por parte do próprio mercado. No mais, o grupo ainda afirmou o seu compromisso com o livre mercado e o combate ao protecionismo. (G20, 2008a, 2008b; CHO; KELLY, 2012).

De maneira geral, a cúpula de Londres, realizada em abril de 2009, reforçou os compromissos estabelecidos em Washington, mas com a demonstração de ações mais concretas e o estabelecimento de planos em longo prazo. Isto ocorre, em grande medida, pela constatação do agravamento da crise, já presente na abertura da declaração final da cúpula. Para combater a crise o grupo anunciou o compromisso de injetar 1,1 trilhões de dólares na economia mundial. O montante seria dividido para a triplicação dos recursos do FMI, na alocação de 250 bilhões como direitos especiais de saque (destinados a países emergentes e em desenvolvimento), pelo menos 100 bilhões para bancos multilaterais de desenvolvimento, 250 bilhões para apoiar o financiamento do comércio, além da utilização dos recursos advindos da venda de parte da reserva de ouro do FMI para financiamentos em países mais pobres. Ainda o G20 anunciou mais uma série de compromissos e ações para reforçar o sistema financeiro, com destaque para a criação do Conselho de Estabilidade Financeira (FSB, na sigla em inglês) em substituição ao antigo Fórum de Estabilidade Financeira (FEF). Na realidade, o FSB constituiu-se como uma expansão do FEF para os membros emergentes do G20, expansão que foi requisitada em Washington 2008. Ao FSB foi delegada a ação de agir em conjunto com o FMI para prover alertas sobre riscos macroeconômicos e financeiros, além de estabelecer as ações adequadas para enfrenta-los. No mais, novamente o G20 reafirmou o seu compromisso com a reforma das instituições financeiras para torná-las mais representativas do cenário econômico global, em especial o FMI, e realizou um apelo contra mediadas protecionismo em tempos de crise. (G20 2008a, 2009b; CHO; KELLY, 2012).

Na cúpula de Pittsburgh em setembro de 2009, o G20 designou-se “[...] como o fórum principal para cooperação econômica internacional.” (G20, 2009a). Tal momento é paradigmático, pois o G20 se autoelege como o principal centro de governança econômica e financeira mundial. No mais, a cúpula de Pittsburgh destacou-se em dois pontos: a noção de que o pior da crise já havia passado e pela atenção dedicada à reforma do FMI. No primeiro ponto, foi notável a concepção do G20 de que os seus esforços para combater a crise haviam surtindo o efeito desejado, sendo utilizados como argumentos os sinais econômicos favoráveis. Já no segundo ponto, ao afirmarem que o FMI foi fundamental em evitar que a crise afetasse de maneira mais forte as economias emergentes e em desenvolvimento, os líderes do G20 salientaram a importância de uma modernização da governança do FMI com o intuito de melhorar a sua credibilidade, legitimidade e eficácia. No mais, o fórum anunciou a intenção de reformar os bancos de desenvolvimento. Atenção especial foi conferida ao Banco Mundial com o pedido para que suas atividades se concentrassem em segurança alimentar, desenvolvimento humano, crescimento econômico nos países mais pobres, e financiamento de economia verde. Por fim, o G20 ainda estabeleceu um Arcabouço para o Crescimento Forte, Sustentável e Equilibrado na tentativa de coordenar várias redes e entidades para o alcance dos compromissos estabelecidos. (G20, 2009a; VIANA; CINTRA, 2010; CHO; KELLY, 2012).

Por sua vez, a Cúpula de Toronto, realizada nos dias 26 e 27 de junho de 2010, foi caracterizada pela reafirmação de compromissos passados e a prestação de contas do que foi feito até aquele momento. No geral o G20 dedicou-se a sua agenda habitual: crescimento forte, sustentável e equilibrado; reforma do setor financeiro; desenvolvimento e instituições financeiras internacionais; e combate ao protecionismo e estímulo do comércio e do investimento. Digno de destaque foi o G20 reiterar que os seus principais objetivos eram garantir e fortalecer a recuperação econômica, estabelecer os alicerces para um forte crescimento sustentável e equilibrado, e fortalecer os sistemas financeiros contra o risco. Importante notar que mais afrente em sua declaração, os líderes do G20 afirmaram que para alcançar os dois primeiros objetivos listados acima é essencial o “*open markets*”. Já para fortalecer os sistemas financeiros foram estabelecidos quatro pilares: 1- uma forte estrutura regulamentar, 2- supervisão efetiva, 3 – instituições sistêmicas mais capazes e 4- maior transparência. No mais, os líderes se

comprometeram a reduzir seus déficits pela metade até 2013 ou equipara-los ao PIB até 2016. (G20, 2010b).

As atividades oficiais do B20 começaram na cúpula de Toronto. Neste primeiro momento as discussões do grupo giraram em torno de “[...] temas que em larga medida reproduzem as preocupações presentes nas cúpulas do G20 desde 2008.” (RAMOS, 2013a, p. 311). O B20 focou-se em seis pontos. O primeiro foram os desafios econômicos e fiscais, basicamente a necessidade de lidar com os crescentes déficits fiscais. Na concepção do fórum, lidar com tal questão seria essencial para restaurar a confiança do setor privado, na medida em que os déficits constituíam, no momento, o maior risco para a recuperação econômica global. O segundo ponto foram as incertezas no mercado, ou seja, o *business* requereu maior clareza acerca das políticas que estavam em curso e seriam adotadas pelos governos. O terceiro ponto foi a regulação financeira. O fórum concordou com a noção do G20 acerca da necessidade de um setor financeiro mais confiável e sólido, contudo o grupo deixou claro dois pontos: sistemas financeiros distintos necessitam de medidas distintas, e não haveria nenhum apoio a um imposto global sobre as transações financeiras para a constituição de um fundo para lidar com futuras crises. Quarto ponto foi o comércio e o investimento, basicamente o apoio à livre circulação de mercadorias e investimentos e a preocupação com o protecionismo. O B20 ainda declarou seu apoio para a solução da Rodada Doha da OMC. O quinto ponto tratado pelo B20 em Toronto foi a necessidade de proteger a inovação, o que na visão do grupo advém do livre comércio e da proteção da propriedade intelectual. Por fim, o grupo tratou do empreendedorismo, basicamente a preocupação com o alto desemprego entre os mais jovens e a necessidade de incentivos para as pequenas e médias empresas. (MANLEY, 2010).

4.3.2. G20-B20 na Cúpula de Seoul 2010

A partir de agora nos dedicaremos aos documentos contento as recomendações do B20 ao G20 e as declarações de líderes do G20. O que se busca são temáticas em comum e reflexos das recomendações do B20 nas declarações do G20. Contudo, é necessário destacar que o fato de um tema ou ação recomendada pelo B20 estar presente na declaração do G20 não indica que o G20 tratou de tal

assunto pela única e exclusiva influência do B20. Em outras palavras, não é considerada uma relação de causa e efeito entre os dois grupos.

A cúpula do G20 na Coreia do Sul, ocorrida nos dias 11 e 12 de novembro de 2010, foi a primeira a ser realizada fora do eixo do Atlântico Norte, e a primeira organizada por um país emergente. A cúpula ocorreu em um contexto de tensões econômicas. Na Europa crescia o temor de uma nova crise que poderia ser gerada pela alta dívida pública de Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha, enquanto EUA e China estavam no centro do que Guido Mantega chamou de Guerra Cambial. (KIRTON, 2010; SPITZ, 2010).

Como não poderia ser diferente, tal contexto refletiu-se na declaração do G20, no entanto a Cúpula de Seul merece destaque por outros dois pontos: o Consenso de Seul e o acordo sobre a reforma de cotas do FMI. O Consenso de Seul merece atenção pela afirmação da ausência de uma única fórmula para o desenvolvimento dos países. (G20, 2010a; RAMOS, 2013a). Além deste ponto, o consenso ainda destacou: que a redução da pobreza só poderá ser alcançada através de um crescimento inclusivo, sustentável e resiliente, sem descartar nenhuma forma de financiamento para o desenvolvimento dos países de baixa renda; que o G20 deve priorizar as questões sistêmicas e regionais com potenciais transformativos; a importância do setor privado para o desenvolvimento; que o G20 irá focar suas ações nas áreas onde ele possui vantagens comparativas; e que o grupo concentrará seus esforços em resultados tangíveis capazes de melhorar as perspectivas de desenvolvimento dos países em desenvolvimento, principalmente os de baixa renda. (G20, 2010a).

O acordo sobre a reformulação de cotas do FMI foi o outro ponto central da cúpula. De acordo com o fórum, as “[...] reformas são um passo importante para um FMI mais legítimo, confiável e efetivo [...]”. (G20, 2010a, p. 4, tradução nossa)⁸⁷. A reforma almeja uma mudança de 6% nas cotas do FMI em favor dos emergentes e países em desenvolvimento, mas protegendo a porcentagem de votos dos mais pobres. As mudanças ainda atingiriam o Comitê Executivo da organização, aumentando a participação dos emergentes e países em desenvolvimento ao custo de duas cadeiras a menos para os europeus. Na concepção do G20, a reforma do

⁸⁷ [...] reforms are an important step toward a more legitimate, credible and effective IMF [...].

FMI, juntamente com a do Banco Mundial, tornaria o sistema financeiro mais estável, além de impulsionar o crescimento global. (G20, 2010a).

Além dos dois assuntos centrais destacados, o G20 dedicou a sua atenção aos demais temas: manutenção do compromisso, estabelecido em Toronto, com um crescimento forte, sustentável e equilibrado; reforma do setor financeiro; combate ao protecionismo e a promoção do comércio e investimento; inclusão financeira; energia; mudança climática e crescimento sustentável; e combate a corrupção. (G20, 2010a).

Já o B20 organizou-se em torno de 12 grupos de trabalho: revitalização do comércio global; incentivo ao investimento direto externo; incentivo às pequenas e médias empresas; apoio ao crescimento econômico e as implicações para as políticas e reformas regulatórias do setor financeiro; redução dos estímulos fiscais e monetários; financiamento em infraestrutura e recursos naturais; eficiência energética; energia sustentável e de baixa emissão de carbono; emprego e sustentabilidade; tecnologia para aumento da produtividade; desemprego entre os jovens; e saúde nos países em desenvolvimento. Cada grupo fez suas próprias recomendações ao G20, o que resultou em um vasto repertório de pedidos, em sua maioria de caráter difuso. As atividades do B20 envolveram 120 representantes de grandes empresas com sedes em 34 países e com vendas globais que totalizavam 4 trilhões de dólares em 2010. (B20, 2010b). Como já visto anteriormente, o país com maior representação no B20 em Seul foi a Coreia do Sul, seguida por EUA e França (ver Tabela 1). Já o setor com maior representação foi o de banco/finanças/seguros, seguido pelos conglomerados. (ver Tabela 2).

As recomendações contempladas pelo G20 foram, em sua maioria, abordadas de maneira indireta e difusa, como ficará claro a seguir. O grupo de trabalho sobre “revitalização do comércio global” teve algumas de suas recomendações refletidas na declaração de líderes do G20. O grupo recomendou a reafirmação do compromisso com a rodada Doha da OMC, enquanto que o G20 garantiu seu empenho em finalizar as negociações no ponto 43 da sua declaração de líderes. O grupo ainda requisitou o combate ao protecionismo, cujo qual o G20 se comprometeu a resistir a todas as suas formas, declaração presente no ponto 42. Por sua vez, o grupo de “incentivo ao investimento direto externo” teve suas recomendações refletidas no G20 apenas de maneira difusa, como nos pontos 42 e

50 onde é apenas reconhecida a importância do livre fluxo de investimentos, principalmente do setor privado. (B20, 2010b; G20, 2010a).

O “grupo de incentivo às pequenas e médias empresas” recomendou o incentivo do financiamento a tais empresas, o que o G20 comprometeu-se a fazer nos pontos 51, 55 e 57 de sua declaração de líderes. O incentivo à inclusão financeira das pequenas e médias empresas também foi recomendação do grupo de “apoio ao crescimento econômico e as implicações para as políticas e reformas regulatórias do setor financeiro” refletida diretamente pelo G20, nos mesmos pontos citados acima. O grupo ainda recomendou atenção aos riscos do protecionismo financeiro, ponto abordado pelo G20 através do compromisso em evitar tal tipo de protecionismo, declaração presente no ponto 7. Já o grupo “financiamento em infraestrutura e recursos naturais” teve suas recomendações indiretamente abordadas através do compromisso do B20 em aumentar os investimentos em infraestrutura para possibilitar o desenvolvimento, principalmente nos países de baixa renda, compromissos presentes nos pontos 7, 10 e 51 da declaração de líderes. (B20, 2010b; G20, 2010a).

Em 2010 o B20 teve dois grupos com foco em energia sustentável, e um grupo proximamente ligado à temática. O grupo “energia sustentável e de baixa emissão de carbono” teve suas recomendações sobre energias renováveis de baixa emissão de carbono refletidas nos pontos 58 e 68 da declaração do G20, onde o grupo se compromete a reduzir os subsídios aos combustíveis fósseis e a estimular os investimentos em torno da energia “limpa”. Já os grupos “eficiência energética” e “emprego e sustentabilidade” não tiveram suas recomendações diretamente refletidas, mas de certa forma foram contemplados de maneira indireta nos pontos citados acima. (B20, 2010b; G20, 2010a).

O grupo sobre “saúde nos países em desenvolvimento” teve suas recomendações indiretamente abordadas pelo compromisso do G20 em realizar reformas nas redes de segurança social como a saúde pública e os fundos de pensão, perceptível no ponto 10 no documento da cúpula de Seul. Por fim, o B20 fez ainda uma recomendação específica solicitando o reconhecimento de suas atividades no processo do G20, recomendação diretamente atendida no ponto 72. (B20, 2010b; G20, 2010a).

4.3.3. G20-B20 na Cúpula de Cannes 2011

A Cúpula de Cannes foi presidida pela França e realizada nos dias 3 e 4 de novembro de 2011. Mais uma vez o G20 reuniu-se em meio a tensões econômicas na Europa. Dessa vez as atenções estavam voltadas para a crise que se desenrolava na Grécia. O medo era a o aprofundamento da crise e um eventual contágio de outras economias do continente. Perante tal cenário, criou-se a expectativa de que ao longo do encontro fosse debatida a possibilidade de auxílio, principalmente por parte dos emergentes, no combate à crise. (SAGIORO, 2011).

Como esperado a crise esteve presente na declaração de líderes em Cannes, já constatável em seu preâmbulo. Por outro lado, a forte presença da crise ao longo da cúpula forneceu um novo impulso para determinadas temáticas econômicas e de governança internacional. O emprego retornou a pauta do G20 com o Plano de Ação Para o Crescimento e Empregos, acordado entre os membros do fórum para lidar com os desafios imediatos da economia mundial através da coordenação de políticas. O combate ao desemprego ainda recebeu atenção direta na declaração de líderes, onde foi determinada a criação de uma força tarefa do emprego que deveria se reportar ao Encontro Ministerial do Trabalho e Emprego sob a presidência do México no ano seguinte. A crise ainda criou a necessidade de atenção para o FMI, para o qual ficou acordada a expansão da cesta de moedas, até 2015, que compõe os Direitos Especiais de Saque. (G20, 2011; RAMOS et al, 2012).

Pela primeira vez a volatilidade do preço dos alimentos e a necessidade de aumento da produção agrícola foram temas da declaração de líderes do G20, contempladas pelo Plano de Ações Para a Agricultura e Volatilidade dos Preços dos Alimentos, plano arquitetado pelos ministros da agricultura. Além dos já citados, o G20 dedicou-se aos seguintes temas: crescimento econômico, com foco nos países de baixa renda, principalmente da África Subsaariana; segurança social; sistema monetário internacional e suas reforma e regulação; fluxos de capitais; fortalecimento da capacidade do G20 em responder a crises; aumento do poder de fiscalização do FMI; mercados de energia e energia sustentável; proteção do meio ambiente marítimo, motivada pelo desastre ambiental no Golfo do México em 2010; mudança climática; comércio e protecionismo; e corrupção, onde foi perceptível o diálogo próximo com o B20. (G20, 2011).

Em Cannes, assim como em Seul, o B20 foi composto de 12 grupos de trabalho: imperativos globais de política econômica; regulação financeira; sistema monetário internacional; commodities e matérias primas; desenvolvimento e segurança alimentar; emprego e dimensão social; combate à corrupção; comércio e investimento; inovação e tecnologia da informação e comunicação; governança global; energia; e crescimento sustentável. Cada grupo fez suas próprias recomendações aos líderes do G20, totalizando mais de uma centena. Estiveram envolvidos representantes de 134 empresas e organizações de países do G20 e convidados. Os países com maior representação em Cannes foram França e EUA (ver Tabela 1) e os setores com maior número de empresas foram, mais uma vez, banco/finanças/seguros e conglomerados (ver Tabela 2). (B20, 2011).

Mais uma vez foi perceptível uma série de similaridades e temáticas em comum entre as recomendações do B20 e a declaração de líderes do G20. Com relação ao grupo “imperativos globais de política econômica” podemos destacar os seguintes paralelos. O grupo recomendou o aumento da transparência e da capacidade de vigilância do FMI para a redução das incertezas dificultando o crescimento econômico. Na declaração do G20, nos pontos 17 a 20, o fórum concorda em aumentar a capacidade de vigilância do FMI, reconhecendo que tal ação é crucial para a eficiência e estabilidade do sistema monetário internacional. O grupo também recomendou o desenvolvimento de diretrizes para respostas coordenadas aos grandes fluxos de capitais com potencial desestabilizador. O G20, por sua vez, afirmou ter chegado a um acordo para guiá-los no gerenciamento de tais fluxos de capital, no intuito de colherem os benefícios da globalização financeira enquanto previnem os riscos, visível no ponto 10. O grupo de trabalho recomendou ainda investimentos públicos mais eficientes na área de infraestrutura. Já o G20 abordou tal tema com o compromisso de investimentos em infraestrutura, principalmente nos países em desenvolvimento e de baixa renda, com ênfase na África Subsaariana, como é perceptível nos pontos 71 e 73. O grupo de trabalho do B20 fez ainda recomendações para uma maior inclusão financeira das pequenas e médias empresas. No ponto 78 da declaração de líderes o G20 comprometeu-se a continuar as ações tomadas em Seul para aumentar a inclusão financeira destas empresas. (B20, 2011; G20 2011).

Já o grupo de trabalho “regulação financeira” trouxe à tona com as suas recomendações a preocupação de como a regulação financeira pode impactar o

setor privado. Dentre as suas recomendações, o grupo pediu para que o G20 definisse ferramentas e procedimentos para prevenir os riscos do *shadow banking*. Com relação ao tema, o G20 concordou (no ponto 30) em fortalecer a regulação de tais atividades financeiras, principalmente através do mandato do FSB. Por sua vez, o grupo “sistema monetário internacional” reconheceu a importância do desenvolvimento de mercados de títulos em moedas locais, mercado que o G20, no ponto 11, se comprometeu a desenvolver e aprofundar. O grupo ainda recomendou o fortalecimento do FMI, recomendação refletida no ponto 13, onde o G20 acorda com a revisão da composição da cesta de moedas que compõe os Direitos Especiais de Saque. (B20, 2011; G20 2011).

O grupo “commodities e matérias primas” requisitou a remoção das barreiras ao investimento e ao comércio. O G20, de maneira breve, se compromete a reverter a novas medidas protecionistas, compromisso presente no ponto 65 da declaração de líderes. O grupo ainda recomendou uma maior transparência dos mercados financeiros em torno das commodities, necessidade que o G20 reconheceu no ponto 32 de sua declaração. Por sua vez, o grupo “comércio e investimento” também requisitou dos líderes do G20 o compromisso de reverter medidas protecionistas, ponto abordado pelo G20, como mostrado acima. O mesmo grupo ainda recomendou o prosseguimento das negociações no âmbito da OMC, temática abordada pelo G20 no ponto 66, onde o grupo reconhece que o progresso das negociações não tem sido satisfatório. (B20, 2011; G20 2011).

Dentre as várias recomendações feitas pelo grupo “desenvolvimento e segurança alimentar” merecem destaque algumas com reflexos na declaração do G20. Foi recomendada a melhoria do funcionamento do mercado de produtos agrícolas para se garantir os incentivos à expansão dos níveis de produção. Nos pontos 42 e 44 o G20 acorda e se compromete, respectivamente, com medidas para aumentar a eficiência dos mercados agrícolas. O grupo também requisita apoio aos instrumentos financeiros para gerenciamento de risco no setor agrícola, apoio recebido no ponto 72 da declaração de líderes. Por fim é recomendada a melhoria dos fluxos de informação para facilitar os investimentos em infraestrutura, recomendação refletida no ponto 74. (B20, 2011; G20 2011).

O grupo de trabalho “emprego e dimensão social” pediu ações no campo da educação e da qualificação para lidar com o desemprego entre os jovens. O G20, por sua vez, apenas se comprometeu a reforçar seus esforços para combater o

desemprego entre os jovens, como é possível perceber no ponto 3. O grupo também recomendou a criação ou fortalecimento de mediadas de proteção social, enquanto que o G20, no ponto 3 reconhece a importância de tais mediadas, e no ponto 77, se compromete com maiores investimentos nos países em de baixa renda. (B20, 2011; G20 2011).

Por sua vez, o grupo “combate à corrupção” requisitou o comprometimento do G20 em ratificar e implementar a Convenção de Combate ao Suborno da OCDE. O G20, no ponto 86, se comprometeu a ter um maior engajamento com a convenção, mas com base voluntária. Já o grupo de trabalho “governança global” recomendou o aumento da cooperação mundial e uma maior transparência e consistência nos resultados do G20. Com relação a tal tema o G20 reafirmou, nos pontos 90 a 92, o seu papel como principal fórum de cooperação econômica, além de concordar em manter o fórum eficiente, transparente e responsável através de uma série de ações internas e cooperação com organizações internacionais e regionais. (B20, 2011; G20 2011).

O grupo de trabalho em “energia” recomendou um maior foco em eficiência energética, principalmente através mecanismos baseados no mercado. Por sua vez, o G20 reconheceu a importância de tais mercados, tanto em sua forma física quanto financeira, e se comprometeu com o seu funcionamento eficiente e transparente, como pode ser percebido nos pontos 52 e 53 da declaração de líderes. O grupo ainda recomendou o apoio às tecnologias em energia renovável, cujas quais o G20 se compromete a encorajar no ponto 59. Por fim, o grupo “crescimento sustentável” recomendou o fim dos subsídios aos combustíveis fósseis e o apoio para o desenvolvimento e inovação de tecnologias “verdes”. O G20 compromete-se com ambos nos pontos 57 e 59, respectivamente. (B20, 2011; G20 2011).

4.3.4. G20-B20 na Cúpula de Los Cabos 2012

Em 2012 a cúpula do G20 ocorreu na cidade mexicana de Los Cabos nos dias 18 e 19 de junho. Assim como em Cannes, o encontro dos líderes das principais economias do mundo aconteceu em meio à instabilidade econômica na zona do euro. O assunto esteve presente já no preâmbulo da declaração de líderes, onde os membros europeus do G20 se comprometeram a “[...] tomarem todas as

medidas políticas necessárias para salvaguardar a integridade e estabilidade da área [...]” (G20, 2012, p. 1, tradução nossa)⁸⁸. De toda maneira, poucas ações concretas foram acordadas para auxílio do Fundo Europeu de Estabilidade Financeira. (NAIDIN et al, 2012). A preocupação com a redução no crescimento dos emergentes também permeou as discussões no G20, com o grupo requisitando respostas monetárias e fiscais mais concretas de tais governos. (G20, 2012).

Perante tal contexto, a questão do crescimento e emprego recebeu atenção especial. O fórum lançou o Plano de Ação Para Crescimento e Empregos de Los Cabos, onde o G20 se comprometeu a “[...] adotar todas as medidas políticas para fortalecer a demanda, apoiar o crescimento global e restaurar a confiança, tratar dos riscos de curto e médio prazo, aumentar a criação de empregos e reduzir o desemprego [...]” (G20, 2012, p. 2, tradução nossa)⁸⁹. A crise na zona do euro também estimulou medidas mais concretas com relação aos recursos do FMI. Os líderes do G20 firmaram o compromisso de aumentar os recursos do fundo em 450 bilhões de dólares, em concordância com o que havia sido acordado em 2010 na Cúpula de Seul. (G20, 2012).

Além dos pontos destacados acima, o G20 dedicou-se aos seguintes temas: emprego e proteção social, com destaque ao desemprego entre os jovens; comércio, em especial a centralidade da OMC; reforma do setor financeiro e fomento da inclusão financeira; com destaque às atividades do FSB; segurança alimentar e volatilidade dos preços das commodities, onde foi reconhecida a necessidade imediata de aumento da produção de alimentos; desafios ao desenvolvimento; com destaque ao combate a pobreza e a necessidade de investimentos em infraestrutura; crescimento sustentável; e combate a corrupção. (G20, 2012).

O Business 20 concentrou as suas atividades em torno de 7 grupos de trabalho em Los Cabos: segurança alimentar; crescimento sustentável; emprego; aumento da transparência e combate à corrupção; comércio e investimento; tecnologia da informação e inovação; e financiamento para o crescimento e desenvolvimento. 131 empresas e organizações estiveram representadas, com EUA e México com a maior representatividade (ver tabela 1). Dentre as cúpulas analisadas, a de Los Cabos foi a única em que o país sede não teve o maior número

⁸⁸ [...] will take all necessary policy measures to safeguard the integrity and stability of the area [...].

⁸⁹ [...] adopting all necessary policy measures to strengthen demand, support global growth and restore confidence, address short and medium-term risks, enhance job creation and reduce unemployment [...].

de empresas/organizações no B20, posto aqui ocupado pelos EUA. Os setores com maior representação continuaram a ser banco/finanças/seguradoras e os conglomerados (ver Tabela 2). Na cúpula de 2012 merece destaque a grande participação de agências do governo mexicano, envolvidas nas discussões de todos os grupos de trabalho. (B20, 2012).

Como feito anteriormente, destacaremos as similaridades e as temáticas em comum presentes nas recomendações do B20 e na declaração de líderes do G20, perpassando por cada um dos grupos de trabalho. O grupo “segurança alimentar” fez uma série de recomendações, sendo que em alguns casos duas recomendações acabaram sendo abordadas pelo mesmo ponto da declaração do G20. Foi recomendado ao G20 um maior acesso à informação para fortalecer os mercados e sistemas agrícolas, questão que o fórum abordou no ponto 61 de sua declaração, onde se ressalta a importância de um mercado transparente e funcional para combater a volatilidade dos preços das commodities agrícolas. No mesmo ponto, o G20 acaba abordando outra recomendação, a de gerenciar os riscos em torno da volatilidade dos preços das commodities. O grupo também recomendou a garantia de acesso a estoques de comida segura e nutritiva. Tal assunto é abordado pelo G20 nos pontos 55, 57 e 59, nos quais o G20 demonstra sua preocupação com a insegurança alimentar em áreas críticas, como o Sahel e o Chifre da África, além de apoiar vários programas e iniciativas que direta ou indiretamente visam à segurança alimentar. O grupo fez ainda mais duas recomendações que são abordadas pelo G20 no mesmo ponto. Foi recomendado um melhor gerenciamento e eficiência da utilização da água na agricultura e aplicar práticas agrícolas que reduzem as emissões de gás estufa e evitam o desmatamento. Por sua vez o G20 aborda o tema no ponto 60, reconhecendo a necessidade de adaptar a agricultura às mudanças climáticas, além de reconhecer a importância de melhorar a eficiência do uso da água e do solo de maneira sustentável. (B20, 2012; G20, 2012).

Já o grupo de trabalho “crescimento sustentável” recomendou o fim dos subsídios para a exploração, produção e consumo de combustíveis fósseis. O G20 abordou o mesmo tema reafirmando seu compromisso em racionalizar e acabar com tais subsídios, declaração presente no ponto 74. O grupo também recomendou o incentivo ao investimento privado no setor de energia sustentável. Por sua vez, o G20 encorajou a mecanismos eficientes para mobilizar recursos públicos e privados para investimentos em energia “verde”, com atenção especial aos países em

desenvolvimento, além de acolher a iniciativa do B20 *Green Growth Action Alliance*. (B20, 2012; G20, 2012).

O grupo de trabalho “emprego” teve a sua primeira recomendação abordada de maneira geral pela declaração do G20, ao recomendar o estabelecimento e implementação de políticas de crescimento realistas e bem coordenadas. Como já mencionado anteriormente, o crescimento econômico recebeu grande atenção na cúpula de Los Cabos, inclusive com o lançamento do Plano de Ação Para Crescimento e Empregos. O comprometimento com políticas para o crescimento também podem ser observadas nos pontos 2, 5, 10, 12, e 17 da declaração de líderes. O grupo também recomendou uma maior facilidade de acesso dos empregadores aos mercados de trabalhos. Já o G20 abordou o tema no ponto 20, no qual afirmou considerar que reformas estruturais no mercado de trabalho podem desempenhar papel importante em levantar o crescimento econômico e gerar oportunidades, mobilidade e empregos, tudo em completo respeito aos princípios e direitos trabalhistas. Foi também recomendado o apoio às pequenas e médias empresas, as quais o G20 abordou através do reconhecimento da *SME Finance Compact* que tem como objeto as finanças de tais empresas nos países em desenvolvimento. Por fim, o grupo ainda recomendou ações para melhorar as habilidades e empregabilidade dos trabalhadores. O tema foi abordado pelo G20 também no ponto 20, onde o grupo se compromete com esforços para fortalecer a cooperação em educação, desenvolvimento de habilidades e políticas de treinamento. (B20, 2012; G20, 2012).

Duas dentre as recomendações do grupo “aumento da transparência e combate à corrupção” tiveram algum tipo de reflexo na declaração do G20. Primeiro, o grupo recomendou a participação do setor privado nas discussões em torno da convenção da ONU contra a corrupção e no grupo de trabalho da OCDE contra os subornos. No ponto 78, o G20 acata o pedido do B20 com relação à convenção da ONU. Ainda no ponto 78, o G20 acolhe os esforços do B20 na luta contra a corrupção. Segundo, o grupo recomendou o fortalecimento das estruturas legais regulatórias contra a corrupção. No ponto 79, o G20 se compromete a aplicar a legislação contra corrupção. (B20, 2012; G20, 2012).

Por sua vez, o grupo “comércio e investimento” recomenda que o G20 seja um exemplo na rejeição de práticas protecionistas e na promoção do comércio e investimento. O G20, no ponto 26, firmemente se compromete com um comércio e

investimentos abertos, com a expansão dos mercados, e resistir a todas as formas de protecionismo. O grupo também recomendou o progresso das discussões no âmbito da OMC. No ponto 30, o G20 se compromete, mais uma vez, com o avanço da Rodada Doha. Por fim, o grupo recomenda que o G20 reitere o seu apoio ao fluxo de investimentos entre as fronteiras, recomendação refletida no ponto 27, onde tal apoio é exposto. (B20, 2012; G20, 2012). Por fim, o grupo de trabalho “financiamento para o crescimento e desenvolvimento” recomendou o G20 tratar de educação financeira, proteção ao consumidor e inclusão financeira (em especial a das pequenas e médias empresas). O G20 focou as suas atenções na inclusão financeira das pequenas e médias empresas como foi visto anteriormente, e das mulheres e jovens, como é perceptível no ponto 53. (B20, 2012; G20, 2012).

4.3.5. G20-B20 na Cúpula de São Petersburgo 2013

A Cúpula de São Petersburgo, realizada na Rússia nos dias 5 e 6 de setembro de 2013, ocorreu em meio a sérias tensões geopolíticas em torno da guerra civil Síria. A utilização de armas químicas no país criou a expectativa de uma intervenção militar liderada pelos EUA. Apesar das tensões na Síria terem desviado parte da atenção dos líderes do G20 ao longo da cúpula, o incidente serviu para demonstrar que o fórum também é adequado para lidar com importantes questões de segurança internacional. (KIRTON, 2013).

Em São Petersburgo merece destaque o acordo em torno da evasão fiscal e do *shadow banking*. O assunto que já vinha sendo tratado pelo G20 há algumas cúpulas recebeu um acordo com o intuito de evitar que empresas multinacionais sonegassem impostos através da utilização de paraísos fiscais com tributação reduzida. Fevereiro de 2014 foi estabelecido com a data limite para a apresentação de um modelo de troca automática de informações fiscais entre os membros do G20. (ROSSI, 2013).

Com relação ao protecionismo, o G20 não conseguiu avançar, prorrogando para 2016 as discussões para reverter as medidas protecionistas tomadas após a crise de 2008. (ROSSI, 2013; KIRTON, 2013). O crescimento e a geração de empregos, mais uma vez, foi tema central. Em São Petersburgo o G20 estabeleceu mais um plano de ações para tratar do tema, visando, como habitualmente o faz, o

crescimento forte, sustentável e equilibrado. (G20, 2013). Na prática, o plano consiste em uma série de ações que já estavam sendo implementadas pelos países com o intuito de impulsionar as próprias economias. (PLANO..., 2013). Além dos temas já citados, o G20 também se dedicou aos seguintes: financiamento dos investimentos, com destaque para os investimentos de longo prazo em infraestrutura e nas pequenas e médias empresas; aprimoramento do comércio multilateral, destacando os papéis de organizações como OMC, OCDE e UNCTAD; arquitetura financeira internacional, com destaque para as reafirmações da necessidade de reforma do FMI; regulação financeira, com o risco sistêmico como preocupação central; inclusão financeira, educação financeira e proteção ao consumidor; energia sustentável e mercados de commodities; mudança climática; e luta contra a corrupção, principalmente seus impactos no crescimento econômico. (G20, 2013).

Dentre as cúpulas analisadas a de São Petersburgo foi a que teve o maior número de empresas e organizações representadas nas atividades do B20. Foram no total 193, destas 37 eram oriundas da Rússia, 32 dos EUA e 16 da França (ver Tabela 1). Bancos/finanças/seguros e conglomerados continuaram a ser o principal setor (ver Tabela 2). As atividades do B20 foram organizadas em torno de 8 grupos de trabalho: investimento e infraestrutura; sistema financeiro; comércio; desenvolvimento e inovação; criação de empregos e emprego e investimentos em capital humano; transparência e combate à corrupção; eficiência do diálogo G20-B20. Estes grupos produziram um vasto número de recomendações (o maior dentre as cúpulas analisadas) e com uma peculiaridade: uma grande presença de recomendações com grande detalhamento das ações desejadas, especialmente as que tinham como objeto o sistema financeiro e sua regulação. (B20, 2013).

Dentre as recomendações feitas pelo grupo de trabalho “investimento e infraestrutura” as seguintes apresentaram algum reflexo na declaração de líderes do G20. De maneira geral o grupo recomendou o estímulo de investimentos privados em infraestrutura. No ponto 39 de sua declaração de líderes, o G20 pede para que seus ministros de finanças, dentre outras medidas, facilitem as condições para investimentos de longo prazo, incluindo em infraestrutura; além de requisitar aos mesmos ministros, em conjunto com os presidentes de bancos centrais, explorarem formas de melhor mobilizar o financiamento privado e os mercados de capital. O grupo ainda recomendou que o G20 criasse ferramentas para facilitar a cooperação público-privada nos investimentos em infraestrutura. O G20, no ponto 40, afirma que

irá conferir maior atenção para melhorar as condições para acordos público-privados mais produtivos. (B20, 2013; G20, 2013).

Já o grupo “sistema financeiro” recomendou ao G20 que garantissem que as reformas do sistema financeiro eram apropriadas para assegurar um crescimento sustentável, inclusivo e equilibrado. No ponto 64 de sua declaração o fórum afirma que as reformas também objetivam a apoio ao crescimento econômico sustentável e equilibrado. Outra recomendação foi ações para criar melhores condições para investimentos de longo prazo. Este tema recebeu grande atenção do G20 nos pontos 35, 36, 38 e 39, onde o fórum reconhece a necessidade de ambientes mais favoráveis para tais investimentos e se comprometem a implementá-los na Cúpula de Brisbane. O grupo também recomendou o apoio a propostas de regulação do setor de *shadow banking*, assunto que o G20 trata diretamente no ponto 76, onde é afirmado o compromisso em torno de mediadas regulatórias, mas respeitando os contextos nacionais. Ainda foi recomendado ao G20 o estabelecimento de uma solução global para os sistemas fiscais levando em conta os trabalhos da OCDE, tema abordado pelo G20 no ponto 50, onde o grupo reconhece a necessidade de tal sistema e apoia os trabalhos da OCDE. Um acesso mais fácil das pequenas e médias empresas a financiamentos foi outra recomendação do grupo. O G20, por sua vez, chamou a atenção para as ações que já estavam em curso com relação ao tema, mas reconheceu que muito ainda tem que ser feito, requisitando ações a órgãos específicos, como é possível perceber no ponto 79 da declaração de líderes. Mais uma recomendação do grupo com reflexos na declaração do G20 foi a adoção das recomendações emitidas pela IOSCO acerca dos derivativos de commodities. No ponto 92 o G20 requisita a seus ministros da finança que monitorem a implementação de tais recomendações. (B20, 2013; G20, 2013).

O grupo “desenvolvimento e inovação” recomendou o compromisso do G20 com a eficiência energética. O G20, no ponto 93, acolheu os esforços em eficiência energética e afirmou que irá continuar a cooperar com as organizações internacionais acerca do tema. O grupo também recomendou o foco no acesso à energia nos planos de desenvolvimento nacional, na melhora do “clima de investimento” e na promoção de soluções na área de acesso a energia. O G20 abordou o mesmo tema no ponto 90 de sua declaração de líderes, onde o acesso à energia foi reconhecido como fator importante para uma melhor qualidade de vida e melhor desempenho econômico. No mesmo ponto, o fórum ainda reconheceu a

importância de um mercado transparente e funcional no setor. O grupo ainda recomendou o abandono dos subsídios ineficientes na área energética. Já o G20, no ponto 94, se comprometeu, mais uma vez, a racionalizar e acabar com tais subsídios. (B20, 2013; G20, 2013).

Já o grupo de trabalho “criação de empregos e emprego e investimentos em capital humano” recomendou ações com relação ao empreendedorismo entre os jovens e em favor das *start-ups*. Ambas as recomendações foram abordadas no ponto 29 da declaração do G20, no qual o fórum afirma estar comprometido com ações para motivar tanto as *star-ups* quanto os jovens empreendedores. (B20, 2013; G20, 2013).

Por fim o grupo “transparência e combate à corrupção” recomendou ao G20 ações mais próximas entre o grupo de trabalho de combate à corrupção do G20 e os grupos similares do B20 e do C20. No ponto 112 de sua declaração de líderes, o G20 acolhe tais recomendações, mas sem fornecer grandes detalhes acerca de futuras atividades. (B20, 2013; G20, 2013).

4.3.6. G20-B20 na Cúpula de Brisbane 2014

Entre 15 e 16 de Novembro de 2014 ocorreu a 9ª Cúpula do G20 em Brisbane, Austrália. Mais uma vez, fatores extra econômicos davam sinais de que ocupariam o papel central nas discussões. Tanto na grande mídia como no meio acadêmico era esperado que a crise na Ucrânia, a crescente ameaça do Estado Islâmico e a epidemia de Ebola receberiam grande atenção dos principais líderes globais. Contudo, Tony Abbott, primeiro ministro australiano, estava disposto a direcionar o foco do fórum para as questões econômicas e financeiras.

Antes da Cúpula de Brisbane, a presidência australiana estabeleceu três temas principais para as reuniões: 1- fortalecimento do setor privado para a geração de empregos; 2- uma economia mundial mais resiliente para resistir a futuras crises; e 3- fortalecimento das instituições internacionais. (GILLESPIE et al, 2014; G20: WHAT YOU NEED..., 2014). O plano era fazer com que o G20 voltasse a uma agenda semelhante às de sua origem, com foco na estabilidade financeira global. (BRACHT; KULIK, 2014). Sendo assim, Abbott insistiu para que o comunicado final de líderes do G20 lidasse exclusivamente com assuntos econômicos e fosse

limitado à apenas três páginas. (BRACHT; KULIK, 2014). Nas palavras do primeiro ministro australiano, o G20 não deveria ser um “*talkfest*”. (KIRTON, 2014a). Contudo, com a aproximação do último dia da cúpula aumentava as expectativas de como o G20 lidaria com as tensões geopolíticas, principalmente com a Rússia. (BRACHT; KULIK, 2014).

Abbott obteve certo sucesso em seus objetivos. De fato o Comunicado dos Líderes do G20 cumpriu a sua meta de extensão e praticamente se ateu a questões de cunho econômico. No entanto o fórum lidou de maneira oficial com a crise provocada pela epidemia de Ebola, e de maneira informal com as questões de segurança em vigor. Já em seu primeiro comunicado o G20 direcionou sua atenção para a epidemia de Ebola, momento de grande relevância, já que pela primeira vez o G20 lidou diretamente com uma questão de saúde em um documento separado. (KIRTON, 2014b; KULIK, 2014). Posteriormente, a crise humanitária gerada pela epidemia de Ebola também foi citada no Comunicado dos Líderes do G20. (G20, 2014a). Por sua vez, a crise na Ucrânia e o seu aprofundamento pela anexação da Criméia pela Rússia foi tratada nos bastidores através de críticas diretas ou indiretas via imprensa. (RÚSSIA E CHINA VIRAM..., 2014; MUDANÇAS CLIMÁTICAS..., 2014; ANISHCHUCK; HELLER, 2014).

Com relação aos temas econômicos e financeiros presentes no Comunicado de Líderes do G20, podemos afirmar que o Grupo dos Vinte se ateu aos temas principais propostos pela presidência da Austrália. O crescimento da economia global foi eleito como a principal meta, já que na visão do grupo tal crescimento automaticamente leva a melhores padrões de vida e a melhores empregos ao redor do mundo. (G20, 2014a). Este objetivo está atrelado à percepção de que a recuperação da economia mundial ainda é lenta, sendo que ainda persistiriam riscos nos mercados financeiros. (G20, 2014a). Por fim, uma meta de crescimento de 2% acima do esperado até 2018 foi estabelecida, o que na visão do FMI, injetaria 2 trilhões de dólares na economia mundial. (G20, 2014a).

Com relação específica ao crescimento e criação de empregos, o fórum focou sua atenção no fomento a investimentos públicos e privados em infraestrutura, inclusive com a criação de um Centro de Infraestrutura Global localizado na Austrália; no comércio e combate ao protecionismo; numa maior participação das mulheres no mercado de trabalho e na redução da pobreza e desigualdade; e na redução do desemprego entre os jovens. (G20, 2014a). Na criação de uma

economia global mais forte e flexível o Grupo dos 20 chamou a atenção para a necessidade de um mercado financeiro cada vez mais estável; para a necessidade de combate à corrupção e à evasão fiscal. (G20, 2014a). Por fim, com relação ao fortalecimento das instituições de governança global o G20 deu ênfase aos seguintes pontos: necessidade de maior participação dos emergentes no FSB e o desapontamento com os atrasos na reforma de cotas do FMI, com direito a uma menção direta aos EUA; reafirmação do comprometimento com a OMC e seus acordos ainda em negociação; necessidade de maior colaboração no setor energético para a utilização de fontes mais eficientes e menos custosas; e reafirmação do apoio à Convenção da ONU sobre Mudança Climática; além da já citada menção à crise provocada pelo Ebola. (G20, 2014a).

Seguindo as diretrizes estabelecidas pela presidência australiana do G20, o B20 também condensou as suas recomendações. Os cinco grupos de trabalho (comércio, infraestrutura e investimento, capital humano, crescimento do financiamento, e anticorrupção) definiram 20 recomendações divididas nas seguintes temáticas: flexibilidade estrutural, livre movimento através das fronteiras, regulação efetiva e consistente, integridade e credibilidade no comércio. Em Brisbane os países com o maior número de empresas representadas nas atividades do B20 foram a Austrália, seguida pelos EUA e França (ver Tabela 1). Mais uma vez bancos/finanças/seguradoras foi o principal setor, contudo as empresas de consultoria/RH apareceram pela primeira vez como o segundo setor com maior representação (ver Tabela 2). (B20, 2014a).

Ao contrário do que foi feito até aqui, para a Cúpula de Brisbane analisaremos a os reflexos das recomendações do B20 na declaração de líderes do G20 a partir das temáticas e não dos grupos de trabalho, opção decorrente da própria organização estabelecida pelo B20 para as recomendações em 2014. Acerca da temática “flexibilidade estrutural” o B20 recomendou a rápida implementação e ratificação do Acordo de Bali para Facilitação do Comércio, além de apoio para que os países em desenvolvimento fizessem o mesmo. O G20, no ponto 16 de sua declaração, se compromete com a implementação de todos os elementos do pacote de Bali, mas sem estipular prazos e medidas. Ainda na mesma temática o B20 recomendou a reafirmação da importância crítica da infraestrutura e dos investimentos privados na área. O assunto é abordado pelo G20 no ponto 5, onde, além de reconhecer a importância dos investimentos em infraestrutura, o fórum

endossa a Iniciativa Global em Infraestrutura que tem como objetivo melhorar a qualidade dos investimentos públicos e privados em infraestrutura. Ainda com relação à infraestrutura, o B20 recomendou a criação de um Centro de Infraestrutura com mandato global para facilitar os investimentos em projetos de infraestrutura, recomendação adotada pelo G20 no ponto 6 de sua declaração. Por fim, o B20 recomendou ao G20 a remoção de barreiras que dificultam empreendedores começarem e aumentarem seus negócios. No ponto 8 o G20 afirma que está reduzindo as barreiras para novos negócios e investimentos com medidas para promover a competição, empreendedorismo e a inovação. (B20, 2014; G20, 2014a).

Com relação à “livre movimento através das fronteiras” o B20 recomendou a paralisação das medidas protecionistas, principalmente as barreiras não tarifárias. O G20, por sua vez, reafirmou o seu compromisso em resistir ao protecionismo, presente no ponto 8 de sua declaração. Já acerca da “regulação efetiva e consistente” foi recomendada a efetiva representação das economias emergentes nos organismos de estabelecimento de padrões internacionais. O ponto em que o G20 mais se aproxima de tal recomendação foi o 15, onde o fórum afirma que as instituições econômicas globais devem ser efetivas e representativas, além de refletir as mudanças na economia mundial. Ainda no mesmo grupo temático o B20 recomendou a promoção de investimentos de longo prazo através da remoção de desincentivos regulatórios. Por fim, ponto 5 o G20 afirma que está trabalhando para facilitar tais investimentos, além de encorajar fontes de finanças oriundas do mercado. (B20, 2014; G20, 2014a).

4.4. Panorama da Relação B20-G20

Como foi possível perceber existe uma semelhança notável entre as agendas do B20 e do G20. As semelhanças não se limitam aos temas abordados, mas em recomendações que acabam por encontrarem respaldo em compromissos e até ações concretas do G20. Sendo assim, algumas conclusões podem ser estabelecidas: primeiro, os temas abordados pelo B20 ao longo das cinco cúpulas analisadas não sofrem grandes alterações de um ano de atividades para o outro. O que é possível observar são focos diferentes em cada presidência, como observado na grande atenção dedicada à economia e combate à corrupção em Cannes, à

segurança alimentar em Los Cabos, à regulação do sistema financeiro em São Petersburgo, e ao financiamento para infraestrutura em Brisbane.

Segundo, existem temáticas cujas quais parecem existir maior consenso entre o B20 e o G20. Na maioria das cúpulas, e em alguns casos em todas as analisadas, os seguintes temas estiveram presentes tanto nas recomendações do B20 quanto na declaração de líderes do G20: a necessidade de estímulos ao investimento, principalmente em infraestrutura; preocupação com medidas protecionistas, principalmente barreiras não tarifárias; avanço das discussões no âmbito da OMC, principalmente com relação aos acordos de Bali; energia sustentável e investimentos no setor; regulação financeira, com pelo menos um ponto em comum entre B20 e G20 em cada cúpula analisada; preocupação com uma maior representatividade dos emergentes no FMI; preocupação com as pequenas e médias empresas, em especial com fontes de financiamento destas; e o combate à corrupção, principalmente a preocupação em torno da evasão fiscal e das discussões acerca do tema no âmbito da OCDE e da ONU.

Terceiro, algumas recomendações do B20 ao longo das cúpulas analisadas podem ser apontadas como as principais conquistas do fórum, mais especificamente quatro: 1- o estabelecimento do diálogo entre B20-G20 acerca do combate à corrupção. Apesar de ainda não ter recebido nenhum compromisso do G20 acerca de um maior envolvimento do setor privado nas discussões do grupo de trabalho da OCDE acerca do suborno, o B20 recebeu a promessa de incluir representantes do setor privado nas discussões da convenção da ONU contra a corrupção. Ainda, o G20, ao longo das cinco cúpulas, fez várias menções ao engajamento do B20 no tema. 2- A constante preocupação do B20 com as pequenas e médias empresas e suas fontes de financiamento. Este tema esteve presente em todas as cúpulas analisadas, com referências e comprometimentos por parte do G20 em todas as cúpulas, com exceção de Brisbane. 3- Com exceção de Brisbane, há uma sintonia entre B20 e G20 acerca da redução dos subsídios aos combustíveis fósseis. O compromisso do G20 a reduzir e futuramente extinguir estes subsídios foi uma constante ao longo das cúpulas analisadas. 4- A criação do Centro Global de Infraestrutura acordado em Brisbane. Com sua sede em Sidnei, o centro tem como objetivo melhorar a qualidade dos investimentos públicos e privados em infraestrutura, auxiliando, ainda, na implementação da agenda plurianual do G20. (GLOBAL INFRASTRUCTURE HUB, 2016). Pela sua rápida implementação e fácil

observação de suas ações, o Centro Global de Infraestrutura pode ser considerado como a principal conquista do B20 até agora.

Quarto, contudo, alguns temas podem ser vistos como reverses na relação B20-G20. Ao longo das cúpulas analisadas é possível observar uma forte preocupação do B20 com tecnologias da informação e comunicação e com a propriedade intelectual. Em nenhuma das cinco cúpulas o G20 faz menção a tais temas em suas declarações de líderes. Outro ponto, contudo mais ligado às próprias dinâmicas do G20, deve ser destacado. Apesar das constantes recomendações do B20 acerca do combate ao protecionismo e do avanço das discussões no âmbito da OMC sempre encontrarem algum tipo de compromisso do G20, a realidade é que o Grupo dos Vinte ainda não conseguiu avanços significativos com relação ao tema. Ainda, especificamente com relação ao protecionismo, os países do G20 são criticados por serem os principais responsáveis por novas medidas protecionistas, demonstrando a incapacidade do fórum em cumprir os seus compromissos de reverter medidas prejudiciais ao livre comércio desde a crise de 2008. (QURESHI, 2015).

4.5.A Relação entre B20 e G20 na Ordem Mundial

Como já visto anteriormente, em seu primeiro momento o G20 foi reformulado para ser um mecanismo de reposta para a crise de 2008. Para o fórum a crise financeira de 2008 foi o “[...] resultado da adoção imprudente e irresponsável de riscos por parte dos bancos e outras instituições financeiras, combinado com graves falhas de regulação e supervisão.” (G20, 2010, p.6, tradução nossa)⁹⁰. Diante de tais irresponsabilidades e falhas o G20 clama para si a missão de reformular o sistema financeiro internacional através da reforma e criação de organismos internacionais, acompanhado pelo compromisso de adequação dos sistemas financeiros nacionais aos novos princípios acordados, como por exemplo, nos acordos da Basileia. Contudo, na Cúpula de Brisbane, seis anos após a reformulação do G20, o fórum declara no preâmbulo de sua declaração de líderes que os riscos nos mercados financeiros ainda persistem. (G20, 2014). O que aparenta ser uma falha do fórum ou

⁹⁰ [...] result of reckless and irresponsible risk taking by banks and other financial institutions, combined with major failures of regulation and supervision.

um entrave na agenda esconde uma valiosa pista sobre o papel do G20 na ordem mundial, como ficará mais claro a seguir.

Susanne Soederberg (2010) nos mostra que as discussões em torno das reformas financeiras como resposta à crise de 2008 tiveram o intuito naturalizar e despolitizar a crise, sendo que as reformas propostas pelo G20 tinham como objetivo manter o *status quo* do pré-crise com relação às relações de poder existentes e ao livre movimento dos fluxos de capitais privados⁹¹. Para a autora as propostas de reforma do sistema financeiro colocadas no âmbito do G20 (até a cúpula de Pittsburgh em 2009) não se diferenciam das discussões em torno de uma Nova Arquitetura Financeira Internacional (NIFA, na sigla em inglês) em 1999, motivadas pelas crises dos anos 1990, principalmente a asiática. A NIFA buscava, em última análise, fortalecer a concepção econômica de que a livre circulação de capital levava ao crescimento econômico. Desta forma, os “[...] arquitetos da NIFA procuraram facilitar a transparência do Mercado sem impor regulações estatais.” (SOEDERBERG, 2010, p. 528, tradução nossa)⁹².

Um dos principais componente da NIFA foi o Fórum de Estabilidade Financeira (FEF), criado ainda em 1999. A função oficial do fórum era servir como centro para presidentes de bancos centrais e ministros de finanças de membros do G20 para trocarem informações e trabalharem em torno da vigilância financeira para garantir a estabilidade do sistema financeiro internacional. A partir das discussões do FEF foram estabelecidos doze códigos e padrões internacionais de caráter voluntário, baseados em orientações da OCDE que focavam em práticas de boa governança corporativa, em larga medida espelhados na versão anglo-americana do neoliberalismo. Os ROSCs (*Reports on the Observance of Standards and Codes*) eram monitorados por organizações internacionais como o FMI e o Banco Mundial, que emitiam relatórios regulares sobre a observância dos códigos e padrões. (SOEDERBERG, 2010).

Em 2009, a Cúpula de Londres girou em torno de três temas similares às premissas da NIFA: reforma para crescimento e empregos, fortalecimento da supervisão e regulação financeira, e fortalecimento das instituições internacionais.

⁹¹ Eric Helleiner (2014) possui um argumento similar. Para o autor o G20 e o FSB não tiveram impacto transformativo na ordem mundial, servindo para manter o *status quo* do pré-crise. Contudo, na concepção do autor a manutenção da ordem pré-crise, assim como os mecanismos de resposta desenvolvidos (G20 e FSB), é em última medida, oriunda do poder estrutural dos EUA.

⁹² [...] architects of the NIFA sought to facilitate market transparency without imposing state-led regulations.

Ainda em Londres é assumido o compromisso de fortalecer o FMI (concretizado em Pittsburgh). Por sua vez, na Cúpula de Pittsburgh o fórum decretou a criação do Conselho de Estabilidade Financeira (o FSB) em substituição ao FEF, que deveria trabalhar em conjunto com o FMI na manutenção da estabilidade do sistema financeiro. Para Soederberg (2010), o FSB, como foi o FEF, “[...] continuará majoritariamente povoado por especialistas que falam a mesma linguagem disciplinadora e inacessível e compartilham visões de mundo similares com relação ao papel e natureza do mercado, especialmente os mercados financeiros.” (SOEDERBERG, 2010, p. 531, tradução nossa)⁹³. Em suma, a reforma da ordem financeira almejada pelo G20 não é muito diferente do que foi posto em prática uma década antes. Um compromisso com uma regulação do sistema financeiro nunca muito bem definida, e com reformas que envolvem a atualização de “[...] esquemas regulatórios voluntários e liderados pelo mercado e já existentes, em oposição à criação de regimes mandatórios e baseados em regras.” (SOEDERBERG, 2010, p. 531, tradução nossa)⁹⁴.

Perante tais argumentos é possível defender que o G20 é uma importante instituição para a ordem mundial, no caso uma ordem neoliberal. Como Cox (1981) afirmou, o processo de institucionalização é um meio de perpetuar e estabilizar uma ordem particular. A crise de 2008 foi obviamente um ponto de desestabilização da ordem mundial neoliberal, desta forma a reformulação do G20 deve ser vista dentro de um contexto de necessidade de estabilização da ordem mundial. A preocupação com a regulação financeira é uma preocupação com a manutenção do *status quo* do pré-crise. Os fluxos de capitais devem ser mantidos, e com eles as altas rendas das elites corporativas. Reflexo de tal ponto é a recorrente preocupação do B20 com os efeitos da regulação financeira no setor privado e os pedidos de compromisso, aceitos pelo G20, com a livre circulação de capitais.

Por sua vez, tais elites possuem uma representatividade crescente dentro do sistema G20 através de um B20 com diálogo direto com os *sherpas*, ministros e líderes do Grupo dos Vinte. É importante conceber os diretores e executivos no interior do B20 não apenas como representantes de uma fração da classe capitalista

⁹³ [...] will remain a venue largely populated by technical ‘experts’ who speak the same disciplinary and inaccessible language and share similar world views regarding the role and nature of the market, especially financial markets.

⁹⁴ [...] existing voluntary and market-led regulatory schemes, as opposed to creating mandatory, rule-based regimes.

transnacional, mas também como intelectuais no sentido gramsciano, intelectuais orgânicos vinculados a determinados interesses de classe. Eles não seriam os criadores das ideias neoliberais, os cientistas e filósofos colocados em um patamar mais elevado por Gramsci; mas sim os “administradores e divulgadores” de tais ideias. Basta uma rápida leitura de qualquer um dos documentos contendo as recomendações para se perceber a presença do ideário neoliberal. Em Cannes, ao recomendar medidas coordenadas para conter fluxos potencialmente perigosos de capital o B20 concluiu que “mercados muito mais abertos e profundos nos serviços financeiros devem ser parte essencial de qualquer política de resposta a oscilações nos fluxos de capitais.” (B20, 2011, p. A-14, tradução nossa)⁹⁵. Ou em Seul, onde ao recomendar medidas para energia renovável e de baixa emissão de carbono o B20 deixa claro que até mesmo os mercados de carbono devem ser regulados pelo mercado, acrescentando ainda que “[um] claro e estável preço do carbono é um pré-requisito para incentivar o investimento em escala necessária para mudar para fontes de energia renováveis e de baixa emissão de carbono. O business preferem mecanismos baseados no mercado.” (B20, 2010b, p. 4, tradução nossa)⁹⁶. Mas como vimos anteriormente o mercado também necessita de um Estado forte, e tal concepção também não escapa aos diretores e executivos do B20, principalmente quando requisitam aos líderes do G20 investimentos estatais em áreas como saúde, tecnologia da informação, infraestrutura, segurança alimentar, dentre outras. (B20, 2010a; 2010b; 2011; 2012; 2013; 2014). Ademias, como demonstrado no capítulo anterior, o neoliberalismo é um projeto de classe e o B20 e seus executivos e diretores não fogem a tal lógica.

E quando pensamos na relação entre intelectuais orgânicos e bloco histórico podemos perceber tais diretores e executivos ajudando a manter o bloco histórico neoliberal do pré-crise e suas imagens mentais, tecnologias e organizações. (COX, 1993). Com os desdobramentos destas ideias de Gramsci na obra de Cox e no seu conceito de estrutura histórica é ainda possível perceber outro papel importante dos intelectuais orgânicos do B20. Levando em conta a presença de intelectuais orgânicos no interior do sistema G20 a relação entre ideias, instituições e ordem mundial no interior da estrutura histórica atual fica mais apreensível. Estes diálogos

⁹⁵ [m]uch more open and deeper markets in financial services should be an essential part of any policy response to surges in capital flows.

⁹⁶ [a] clear and steady carbon price is a prerequisite to incentivizing investment on the scale necessary to shift to a renewable and low carbon energy sources. Business prefers market-based mechanisms.

com tais conceitos só fazem sentido ao levarmos em conta a concepção gramsciana de Estado ampliado (sociedade política + sociedade civil) e a concepção de Cox da não existência de determinação entre estrutura e indivíduo. Desta forma é possível estabelecer uma relação, não causal ou determinística, mas sim de mútua constituição entre B20 (intelectuais orgânicos), G20 (instituição) e ordem mundial.

Esta relação entre B20, G20 e ordem mundial também ganha maior clareza se o conceito de internacionalização do Estado for mobilizado. Como já visto anteriormente, este processo surge, inicialmente, através de uma crescente interação entre agências governamentais e corporações inseridas na economia global. (LEYSSENS, 2008). Tal interação é perceptível de duas maneiras: primeiramente no interior do B20, onde executivos e diretores de grandes empresas interagem com representantes de agências governamentais em forças tarefas de diversas temáticas. Tal processo é mais perceptível na Cúpula de Los Cabos, onde todas as forças tarefas tiveram um ou mais representantes de agências do governo mexicano; e na Cúpula de São Petersburgo onde agências governamentais russas estiveram entre as organizações representadas no B20. Nesta primeira maneira as reuniões do B20 funcionam como catalisadores da internacionalização do Estado sede das cúpulas do G20 em questão. A segunda maneira de interação é a relação B20-G20 onde ministros e funcionários de alto escalão governamental estabelecem contato com os diretores e executivos das empresas representadas no B20, além do próprio poder de agenda do Business 20.

Outra faceta da internacionalização do Estado é o mascaramento de determinados ajustes que os Estados são impelidos a fazer como uma necessidade sistêmica, e não como fruto de interesses determinados. (COX, 1981). A partir da cúpula de Pittsburgh em 2009, cresce nas declarações do G20 a noção de que o fórum deve agir como um coordenador de políticas para o crescimento da economia global. O crescimento forte, equilibrado e sustentável que ano após ano o G20 afirma buscar, é possível, de acordo com o fórum, através de uma série de políticas e reformas (reformas estruturas para facilitar os investimentos privados em infraestrutura, e reformas dos sistemas financeiros para torná-los mais transparentes) que devem ser implementadas pelos governos nacionais. Os documentos contendo as recomendações do B20 para o G20 também estão repletos de pedidos por reformas e políticas que devem ser adotadas pelos Estados membros para acelerar a economia global. O problema reside no fato de que os

beneficiários e prejudicados por cada uma destas políticas e reformas não são explicitados. Quais seriam os reais efeitos se as recomendações e compromissos com um mercado de trabalho mais “flexível” fossem levadas à cabo pelos países do G20 com leis trabalhistas mais rígidas, por exemplo? Ainda não podemos esquecer que o carácter dialético da internacionalização do Estado (RAMOS, 2013a), como explicitado anteriormente, confere ainda maior complexidade à questão.

A relação entre B20 e G20 ainda pode ser entendida como parte da *nébuleuse* da internacionalização do Estado, onde é formado o consenso político para o capitalismo global (COX, 2002). Sendo assim o G20 e o B20 podem ser tidos como parte da estrutura institucional não fixa da qual surge o consenso. Apesar do ímpeto inicial do G20 ter se reduzido, o fórum ainda é tido como o principal lócus de discussão econômica e financeira global. Talvez a revelação de um núcleo do B20 composto por empresas e indivíduos chave contribua para uma percepção cada vez mais nítida nos processos por detrás da *nébuleuse*.

Por fim a *nébuleuse* nos leva a importância do B20 como um ponto de encontro da elite corporativa global e de aproximação desta com as elites locais e regionais do país sede da cúpula do G20. Perante aos dados levantados com relação às empresas/organizações e diretores/executivos envolvidos nas atividades do B20 podemos conceber a hipótese de que o B20 seria um importante ponto para a rede da elite transnacional estabelecida por Carroll (2010). Dois pontos sustentam esta hipótese: primeiro, em seu estudo Carroll (2010) aponta cinco fóruns privados como pontos importantes para a aproximação de executivos e diretores que interagem unicamente através de tais grupos. O B20 possui relações diretas com dois destes fóruns, a Câmara Internacional de Comércio (a ICC) e o Fórum Econômico Mundial. Ainda, um membro chave da ICC, Harold McGraw III, é também fundamental nas interligações do B20. Segundo, parte das maiores empresas representadas no B20 também estão presentes na rede estabelecida por Carroll (2010). Desdobramentos importantes podem decorrer desta hipótese. Primeiramente uma futura confirmação do B20 como um ponto de aproximação para a rede transnacional da elite corporativa pode ser mais um indício da constituição de uma classe capitalista transnacional. Segundo, o B20 poderia indicar um maior alcance da rede transnacional do que originalmente mensurado por Carroll (2010), já que como visto anteriormente, empresas russas, australianas e principalmente mexicanas estão interligadas, direta ou indiretamente com as empresas do Atlântico

Norte. Terceiro, a importância dos sindicatos e associações patronais nacionais e internacionais, como a MEDEF e a IOE, para as interligações dentro do B20 podem chamar a atenção para um novo elemento na constituição da rede transnacional da elite corporativa.

5. CONCLUSÃO

O trabalho analisou a relação B20-G20 a partir da teoria crítica em Relações Internacionais e Economia Política Internacional. Conceitos como estrutura histórica, intelectuais orgânicos, internacionalização do Estado e classe transnacional foram de grande valia para uma melhor compreensão do G20 na ordem mundial, talvez um G20 com suas ramificações profundamente inseridas nos processos da *nébuleuse*. Ao mesmo tempo foi vital compreender a relação B20-G20 dentro de um contexto neoliberal, e o neoliberalismo como um projeto de classe. Há um consenso em relação a importantes questões globais entre o B20 e o G20, em sua maioria, em torno de questões caras ao neoliberalismo. A percepção deste consenso fica mais tangível com a percepção dos diretores e executivos do B20 como intelectuais orgânicos em luta para a manutenção do bloco histórico neoliberal do pré-crise.

Algumas conclusões puderam ser retiradas de uma análise mais minuciosa do B20. Primeiramente a composição da representação por país e região e as redes de interligações entre as empresas e organizações indicam um B20 com uma função crescente de interligar as elites locais e regionais com a elite corporativa do Atlântico Norte. Segundo, no interior do grupo existe o que denominamos de “núcleo do B20” composto por 44 empresas/organizações oriundas de 19 países diferentes e 20 executivos e diretores de 14 países diferentes. Dentre as empresas/organizações há uma configuração caracterizada por uma maior representatividade da Europa e América do Norte, mas com presença significativa asiática, enquanto que para os diretores há uma composição predominantemente de asiáticos, norte-americanos e europeus. No entanto o núcleo, assim como o B20 no geral, falha em termos de representatividade para os países situados na América do Sul e África Subsaariana. Em termos de representação por setores, há um predomínio, em quase todas as cúpulas, das federações e associações patronais em conjunto com câmaras de comércio e outras organizações, o que pode revelar um interesse por parte do B20 em maximizar seu alcance, na medida em que tais federações, confederações e câmaras de comércio acabam por representar inúmeros setores empresariais nacionais. Considerando-se apenas os setores empresariais, o setor financeiro é o de maior destaque, o que talvez justifique a constante preocupação do B20 com os efeitos da regulação financeira para o setor privado. No mais, os conglomerados e

as empresas de consultoria (principalmente em 2013 e 2014) merecem destaque, principalmente as últimas, pela sua ligação direta na elaboração dos encontros do B20.

A comprovação da existência de diretorias interligadas entre as empresas e organizações do B20 nos possibilita compartilhar do argumento de Carroll (2010) de que uma classe capitalista transnacional pode estar em formação e com a fração da elite gerencial interligando as principais empresas do mundo. O que o presente estudo trouxe de novo foi que o B20 pode ser mais um ponto para o encontro da elite gerencial transnacional, e um ponto que acarreta importantes interligações com as elites locais do país que está a presidir a cúpula do G20. Além, ao considerar câmaras de comércio e confederações patronais nacionais e internacionais, foi possível perceber importantes pontos de interligação, como a Organização Internacional dos Empregadores (IOE).

Os resultados encontrados na pesquisa também dialogam com estudos mais recentes, como o de Hemmskerk e Takes (2015). Ao analisarem uma vasta fonte de dados contendo as 1 milhão maiores empresas do mundo e identificando as diretorias interligadas entre elas, os autores revelaram uma rede da elite corporativa centrada em três pilares: América do Norte, Europa e Ásia. Os autores inovam ao demonstrarem a importância dos *clusters* regionais para a formação da rede transnacional que acabam por apontar uma ascensão do número de diretorias interligadas na Ásia. O núcleo do B20 encontrado no presente trabalho parece ir de encontro a tal tendência, na medida em que a região asiática aparece como a segunda em número de representantes no núcleo do B20, tanto para empresas/organizações, quanto para diretores e executivos. Hemmskerk e Takes (2015) também revelam o papel periférico da América Latina e África do Sul na rede transnacional, cenário similar encontrado no núcleo do B20 e nas diretorias interligadas das empresas e organizações representadas no B20.

Futuros estudos ainda são necessários para trazer a tona a real extensão da relação entre o B20 e o G20. O diálogo com outras perspectivas teóricas é fundamental, assim como a utilização de métodos distintos. Futuras pesquisas poderiam, primeiramente, avançar nos resultados obtidos aqui, realizando uma análise de redes sociais completa das diretorias interligadas no interior do B20, o que poderia revelar configurações que a mera identificação das interligações não é capaz de realizar. Estudos que se valessem de métodos qualitativos de trabalho de

campo, como entrevistas, poderiam abrir caminho para novas perspectivas acerca do significado para as elites corporativas da participação em fóruns como o B20, do contato com os demais membros da elite corporativa e da construção de interesses comuns entre as corporações.

A Cúpula de 2015 em Antalya, sob a presidência da Turquia, já aponta para uma continuidade de alguns padrões apontados pelo presente estudo. A capacidade do B20 em influenciar a agenda do G20 parece ainda mais forte. Em um documento oficial de caráter inédito, o B20 informou que de suas 19 recomendações, 14 foram direta ou indiretamente refletidas na declaração dos líderes do G20 em 2015. (B20, 2015b). Mais uma vez, as empresas e organizações do país sede compareceram em grande número as atividades do B20, (B20, 2015d), o que continua a remontar ao papel do B20 como ponto de aproximação entre as elites transnacionais e as elites locais do país sede. O argumento é reforçado pelo fato de que pela primeira vez desde a sua criação o B20 passou a realizar consultas regionais ao redor do globo para articular prioridades e agregar elites econômicas de países não membros do G20. (B20, 2015 B20c). Tal fato tem grande relevância no tocante em que o B20 pode estar cada vez mais abraçando uma função de aproximar as elites regionais às elites do centro da rede da elite transnacional. Como afirmam Hemmskerk e Takes (2015), a elite do Atlântico Norte ainda é predominante, contudo elites regionais tem crescido em importância, fundamentalmente no leste asiático, o que para os autores pode indicar a emergência de elites corporativas em competição. No entanto, é possível que o B20 possa vir a ajudar a “amortecer” tal competição, principalmente ao agrupar em seu interior, intelectuais orgânicos que demonstram um consenso em torno de questões caras ao neoliberalismo.

Tais questões poderão ficar mais evidentes na Cúpula de Hangzhou 2016, presidida pela China. A cúpula será um momento chave para observar a relação B20-G20 e colocar a prova o papel do B20 como ponto de diálogo entre as elites globais e regionais, ponto de grande interesse, tendo em vista as novas iniciativas da Cúpula de Antalya. A Cúpula de 2016 poderá ser o clímax para o B20. As elites globais com certeza estão ansiosas para o encontro no principal motor do capitalismo contemporâneo.

REFERÊNCIAS

ALDRIGUI, Dante Mendes; CARDOSO, André Daud. Crises Cambiais e Financeiras: uma comparação entre América latina e Leste Asiático. **Economia e Sociedade**, v. 18, n. 1, p. 61-117, 2009.

ANISHCHUK, Alexei; HELLER, Gernot. At G-20 summit, US and Europe blast Russia over Ukraine. 2014. **BDLIVE**. Disponível em: < <http://www.bdlive.co.za/world/europe/2014/11/15/at-g-20-summit-us-and-europe-blast-russia-over-ukraine> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

ARRIGUI, Giovanni. The Three Hegemonies of Historical Capitalism. In: **Gramsci, Historical Materialism and International Relations**. GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 1993. Cap 6, p. 148-185.

B20. **Preliminary Findings and Recommendations From Participants**: Discussion report for round table sessions. 2010a. Disponível em: < www.g8.utoronto.ca/g20/b20/B20-2010-seoul-recs.pdf >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **Seoul G20 Business Summit**: Joint Statement by Participating Companies. 2010b. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/b20/B20-2010-seoul-statement.pdf> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **Final Report**: with appendices. 2011. Disponível em: < <http://www.b20businesssummit.com/news/29-b20-final-report> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **Task Force Recommendations**. 2012. < <http://www.g20.utoronto.ca/b20/index.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **B20-G20 Partnership For Growth and Jobs**: Recommendations from Business 20. 2013. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/b20/index.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **Driving Growth and Jobs**: B20 Policy Recommendations to the G20. 2014. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/b20/index.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **About the B20**. 2015a. Disponível em: < <http://b20turkey.org/about-the-b20/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **B20 Policy Achievements**: Assessment of Alignment With The Antalya G20 Leaders' Communique. 2015b. Disponível em: < <http://b20turkey.org/policy-papers/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **B20 Recommendations Development Process**. 2015c. Disponível em: < <http://b20turkey.org/policy-papers/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

B20. **Participants**. 2015d. Disponível em: < <http://b20turkey.org/participants/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

BIANCHI, Alvaro. Revolução passiva: o pretérito do futuro. **Crítica Marxista**, v. 23, n. 23, p. 34-57, 2006.

BIELER, Andreas; MORTON, Adam David. A critical theory route to hegemony, world order and historical change: neo-Gramscian perspectives in International Relations. **Capital & Class**. v. 28, n. 1, p. 85-113, 2004.

BIELER, Andreas; MORTON, Adam David. The Will-o'-the-Wisp of The Transnational State. **Journal of Australian Political Economy**. n. 72, p. 23-51, 2013.

BRACHT, Caroline; KULIK, Julia. **Sticking to the Core, Ignoring the Current: The 2014 Brisbane G20 Summit**. 2014. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/analysis/141116-kulik-bracht.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

BRENNER, Robert. A Crise Emergente do Capitalismo Mundial: do neoliberalismo à depressão? **Outubro**, n. 3, p. 7-18, 1998. Disponível em: < <http://revistaoutubro.com.br/blog/edicoes-anteriores/revista-outubro-n-3/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

C20. **About the C20**. 2015. Disponível em: < <http://www.c20turkey.org/page/who-we-are> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

CAHILL, Damien. **The End of Laissez-Faire? On The Durability of Embedded Liberalism**. New York: Edward Elgar Publishing, 2014.

CAMMACK, Paul. The G20, the Crisis, and the Rise of Global Developmental Liberalism. **Third World Quarterly**, v. 33, n. 1, p. 1-16, 2012.

CARIN, Barry; HEINBECKER, Paul; SMITH, Gordon; THAKUR, Ramesh. **Making the G20 Summit Process Work: Some Proposals for Improving Effectiveness and Legitimacy**. CIGI, 2010. Disponível em: < <https://www.cigionline.org/publications/2010/6/making-g20-summit-process-work-som-proposals-improving-effectiveness-and-legitim> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

CARROLL, William K. **The Making of a Transnational Capitalist Class: Corporate Power in the 21st Century**. Londres: Zed Books, 2010, p. 273.

CHOMSKY, Noam. **O Lucro ou as Pessoas: Neoliberalismo e Ordem Global**. Bertrand Brasil, 2002.

COOPER, Andrew F. The G20 as na improvised crisis committee and/or a contested 'steering committee' for the world. **International Affairs**, v. 83, n. 3, p. 741-757, 2010.

COX, Robert W. Gramsci, hegemony e international relations: an essay in method. In: **Gramsci, Historical Materialism and International Relations**. GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 1993. Cap 2, p. 49-66.

COX, Robert. **The Political Economy of a Plural World**: critical reflections on power, morals and civilization. London: Routledge, 2002, p. 232.

COX, Robert. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. **Millennium**, v. 10, n. 2, p. 126-155, 1981.

CUNHA, André Moreira. A Crise Asiática: para além das explicações convencionais. **Ensaio FEE**, v. 20, n. 2, p. 159-187, 1999.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. Neoliberal Income Trends: Wealth, Class and Ownership in The USA. **New Left Review**, v. 30, p. 105-133, 2004.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. Neoliberalismo-Neo-imperialismo. **Economia e Sociedade**, v. 16, n. 1, p. 1-19, 2007.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. **A Crise do Neoliberalismo**. São Paulo: Boitempo, 2014.

FERGUSON, Charles H. **Trabalho Interno**. 2010. Disponível em: < <https://vimeo.com/39018226> >. Acesso em: 18 de agosto de 2015.

G20. **Cúpula de Líderes Mercados Financeiros e Economia Mundial**. 2008a. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2008/2008declaration1115-br.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy**. 2008b. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2008/2008declaration1115.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **Declaração dos Líderes Cúpula de Pittsburgh**. 2009a. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925-br.html> >. Acesso em:

G20. **Declaração dos Líderes do G20 em Londres**. 2009b. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0402-br.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **The G-20 Seoul Summit Leader's Declaration**. 2010a. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2010/g20seoul.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **The G-20 Toronto Summit Leader's Declaration**. 2010b. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/2010/to-communique.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **Cannes Summit Final Declaration – Building Our Common Future: Renewed Collective Action for the Benefit of All**. 2011. Disponível em:

<<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-cannes-declaration-111104-en.html>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **G20 Leaders' Declaration.** 2012. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2012/2012-0619-loscabos.html>>. Acesso em: 11 de 13 de janeiro de 2016.

G20. **G20 Leaders' Declaration.** 2013. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2013/2013-0906-declaration.html>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **G20 Leaders' Communiqué.** 2014a. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2014/2014-1116-communiqué.html>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **Working with partners.** 2014b. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2014/Policy%20Note%20-%20Working%20with%20partners.pdf>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **G20 Members.** 2015a. Disponível em: <<http://g20.org.tr/about-g20/g20-members/>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **International Organisations.** 2015b. Disponível em: <<http://g20.org.tr/about-g20/g20-members/international-organisations/>>. Acesso em: Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20. **The G20 and the World.** 2015c. Disponível em: <<http://g20.org.tr/about-g20/g20-members/g20-world/>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

G20: WHAT YOU NEED to know about the summit in Brisbane. **ABC News.** Disponível em: <<http://www.abc.net.au/news/2014-11-12/g20-what-you-need-to-know/5882382>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

GEGAFRICA. **Explaining the G20.** 2015. Disponível em: <<http://gegafrica.org/g20-and-africa-monitor/explaining-the-g20>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

GILL, Stephen. **American Hegemony and The Trilateral Commission.** Nova Iorque: Cambridge University Press, 1990, p. 304.

GILL, Stephen. **Power and Resistance in the New World Order.** Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2003, p. 238.

GILL, Stephen; LAW, David. Global Hegemony and The Structural Power of capital. In: **Gramsci, Historical Materialism and International Relations.** GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 1993. Cap 4, p. 93-124.

GILLESPIE, Caitlin; TSAPRALIS, Antonia; MLADENOVA, Theodora; GOMEZ, Jose Isla; PEREIRA, Artur; LEGRAND, Casimir. **The G20 Brisbane Summit: Expectations, Results and the Road Ahead.** 2014. Disponível em: <

<http://www.g20.utoronto.ca/analysis/141117-analysis.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

GILMAN, Martin. A World without G20 Summits. In: LARIONOVA, Marina V.; KIRTON, John J. (Org.). **The G8-G20 Relationship in Global Governance**. Ashgate, 2015. Cap4, p. 46-52.

GLOBAL INFRASTRUCTURE HUB. **Overview**. 2016. Disponível em: < <http://globalinfrastructurehub.org/about/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

GOWAN, Peter. **The Global Gamble: Washington's Faustian Bid For World Dominance**. London: Verso, 1999.

HAJNAL, Peter I. G7/8 and G20 Accountability and Civil Society. In: LARIONOVA, Marina V.; KIRTON, John J. (Org.). **The G8-G20 Relationship in Global Governance**. Ashgate, 2015. Cap 11, p. 173-197.

HARVEY, David. **Neoliberalismo, História e Implicações**. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

HARVEY, David. **O Enigma do Capital**. São Paulo: Boitempo, 2010.

HELLEINER, ERIC. **The Status Quo Crisis: Global Financial Governance After the 2008 Financial Meltdown**. Oxford University Press, 2014.

HEEMSKERK, Eelke M; Takes, Frank W. The Corporate Elit Community Structure of Global Capitalism. **New Political Economy**, p. 1-29, 2015.

HORKHEIMER, Max. Teoria Tradicional e Teoria Crítica. In: BENJAMIN, Walter; HORKHEIMER, Max; ADORNO, Theodor W.; HABERMAS, Jürgen. **Textos escolhidos. (Col. Os Pensadores, Vo. XLVIII)**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. p. 117-161.

HOWARD, M. C.; KING, J. E. **The Rise of Neoliberalismo in Advanced Capitalist Economies: A Materialist Analysis**. New York: Palgrave MacMillan, 2008.

HUELSZ, Cornelia. **Middle Power Theories and Emerging Powers in Internacional Political Economy: A Case Study of Brazil**. 2009. 256f. Tese (PhD) – University of Manchester, School of Social Sciences, Manchester.

ICC. **ICC Chairman meets with Chinese VicePremier Wang Yang to strengthen business ties in China**. 2015. Disponível em: < <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2015/ICC-Chairman-meets-with-Chinese-Vice-Premier-Wang-Yang-to-strengthen-business-ties-in-China/> >. Acesso em: 26 de novembro de 2015.

ITUC. **L20**. 2015. Disponível em: < http://www.ituc-csi.org/l20?debut_mm_548=5&lang=en#pagination_mm_548 >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

JUNIOR, Altamiro. Brasil Fecha 2014 Como Quarto País Que Mais Detém Títulos do Governo dos EUA. Estadão. 2015. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/blogs/altamiro-silva/brasil-fecha-2014-como-quarto-pais-que-mais-detem-titulos-do-governo-dos-eua/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

KELLY, Claire R.; CHO, Sungjoon. Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20. **Brooklyn Law School – Research Paper**, n. 243, 2012.

KIRTON, John J. A Summit of Substantial Success: The Performance of the Seoul G20. 2010. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/analysis/101113-kirton-seoul-perf.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

KIRTON, John. A **Summit of Very Substantial Success**: G20 Governance of the Global Economy and Security at St. Petersburg. 2013. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/analysis/130906-kirton-performance.html>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

KIRTON, John. **Reaching out to Business and Beyond to Make the Brisbane G20 Summit a Success**. 2014a. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/analysis/140717-kirton-abbott.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

KIRTON, John. **The G20 Discovers Global Health at Brisbane**. 2014b. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/analysis/141115-kirton-ebola.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

KIRTON, John J. Changing Global Governance for a Transformed World. In: LARIONOVA, Marina V.; KIRTON, John J. (Org.). **The G8-G20 Relationship in Global Governance**. Ashgate, 2015. Cap 2, p. 22-37.

KULIK, Julia. **Slow Learners Confront a Swift Disease**: The Brisbane G20's Response to Ebola. 2014. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/analysis/141116-kulik-ebola.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

LESAGE, Dries. The G7/8 and G20: Parallel Paths to Pragmatic Partnership. In: LARIONOVA, Marina V.; KIRTON, John J. (Org.). **The G8-G20 Relationship in Global Governance**. Ashgate, 2015. Cap 3, p. 38-45.

LEYSSENS, Anthony. **The Critical Theory of Robert W. Cox**: Fugitive or Guru? New York: Palgrave Macmillan, 2008. p. 170.

MANLEY, John. **Chair's Summary**. 2010. Disponível em: < <http://www.g20.utoronto.ca/b20/B20-2010-toronto.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

MIZRUCHI, Mark S. Análise de Redes Sociais: Avanços Recentes e Controvérsias Atuais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 3, p. 72-86, jul./set. 2006.

MORTON, Adam David. **Unravelling Gramsci: Hegemony and Passive revolution in the Global Political Economy**. Londres: Pluto Press, 2007, p. 254.

MUDANÇAS CLIMÁTICAS e tensão na Ucrânia são foco de primeiro dia da cúpula do G20. **Opera Mundi**. 2014. Disponível em: <<http://operamundi.uol.com.br/conteudo/noticias/38535/mudancas+climaticas+e+tensao+na+ucrania+sao+foco+de+primeiro+dia+da+cupula+do+g20.shtml>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

NAIDIN, Leane; NOGUEIRA, Eike; BRANDÃO, Fernanda; VIANA, Manuela Trindade; SANTOS, Thauan. **De Los Cabos a Nova Délhi: a agenda econômica e financeira do G-20 e dos BRICS**. 2012. Disponível em: <<http://bricspolicycenter.org/homolog/uploads/trabalhos/3793/doc/1426185145.pdf>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

OLSARETTI, Alessandro. Beyond class: The many facets of Gramsci's theory of intellectuals. **Journal of Classical Sociology**. V. 0, n. 0, p. 1-19, 2013.

PIJL, Kees van der. **Transnational Classes and International Relations**. Londres: Routledge, 1998, p. 196.

PLANO de ação do G20 lista ações anticrise do Brasil. **BBC Brasil**, 06 de set. 2013b. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/09/130906_g20_declaracao_ru.shtml>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

PRATES, Daniela Magalhães. A Literatura Convencional Sobre Crises Financeiras nos Países “Emergentes”: Os Modelos Desenvolvidos nos Anos 90. **Estudos Econômicos**. V. 35, n. 2, p. 359-385, 2005.

QURESHI, Zia. From Crisis Management to Policies Growth. In: LARIONOVA, Marina V.; KIRTON, John J. (Org.). **The G8-G20 Relationship in Global Governance**. Ashgate, 2015. Cap 8, p. 108-124.

RAMOS, Leonardo; VADELL, Javier; SAGGIORO, Ana; FERNANDES, Márcia. A Governança econômica global e os desafios do G-20 pós- crise financeira: análise das posições de Estados Unidos, China, Alemanha e Brasil. **Revista Brasileira de Política Internacional**, n. 55, v. 2, p. 10-27, 2012.

RAMOS, Leonardo César Souza. **Hegemonia, revolução passiva e globalização: O sistema G7/8**. 1. ed. Belo Horizonte: PUC Minas, 2013a. v. 1. 384p.

RAMOS, Leonardo. Pensando Criticamente a Economia Política Global: Apontamentos Para O Estudo de Potências Médias Emergentes. **Conjuntura Austral**, v. 2, n. 3, p. 233-256, jan/jun. 2013b.

ROSSI, Clóvis. G20 fecha o cerco à evasão fiscal. **Folha de São Paulo**, 06, set. 2013. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2013/09/1337994-g20-fecha-o-cerco-a-evasao-fiscal.shtml>>. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

RUGGIE, Jonh Gerard. International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in The Postwar Economic Order. **International Organization**, v. 36, n. 2, p. 379-415, 1982.

RÚSSIA E CHINA VIRAM 'alvo' de líderes ocidentais no G20. **BBC Brasil**. 2014. Disponível em: < http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2014/11/141115_g20_sabado >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

SAGIORO, Anna. **BRICS Monitor: G20 e o Brasil**. 2011. Disponível em: < <http://bricspolicycenter.org/homolog/uploads/trabalhos/941/doc/434391267.pdf> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

SHANNON, P.; MARKIEL A.; OZIER, O.; BALIGA, N. S.; WANG, J.T.; RAMAGE, D.; AMIN, N.; SCHWIKOWSKI, B.; IDEKER, T. Cytoscape (Software). 2016.

SHORT, Nicola. Leadership, neoliberal governance and global economic crisis: A Gramscian Annalysis. In: **Global Curses and The Crisis of Global Leadership**. GILL, Stephen (Org.). New York: Cambridge University Press, 2012. Cap 4, p. 38-55.

SILVA, Marco Antônio de Meneses. Teoria Crítica em Relações Internacionais. **Contexto Internacional**, Rio de Janiero, v. 27, n. 2, p. 249-282, jul/dez. 2005.

SOEDERBERG, Susanne. The Politics of Representation and Financial Fetishism: the case of the G20 summits. **Third World Quarterly**, v. 31, n. 4, p. 523-540, 2010.

SPITZ, Clarice. Entenda o que é 'guerra cambial'. **O Globo**. 09, nov. 2010. Disponível em: < <http://oglobo.globo.com/economia/entenda-que-guerra-cambial-2928807> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

T20. **About T20**. 2015. Disponível em: < <http://www.t20turkey.org/eng/pages/t20studies.html> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

THE MONT PELERIN SOCIETY. **About MPS**. 2016a. Disponível em: < <https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsAbout.html> >. Acesso em: 5 de Agosto de 2015.

THE MONT PELERIN SOCIETY. **Notable Members**. 2016b. Disponível em: < <https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsMembers.html> >. Acesso em: 5 de Agosto de 2015.

VIANA, André Rego; CINTRA, Marcos Antonio Macedo. G20: os desafios da coordenação global e da rerregulação financeira. **IPEA – Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 1, 2010.

W20. **About W20**. Disponível em: < <http://w20turkey.org/about-w20/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

WADE, Robert H. Emerging World Order? From Multipolarity to Multilateralism in the G20, the World Bank, and the IMF. **Politics & Society**, v. 39, n. 3, p. 347-378, 2011.

WORLD BANK. United States Data. 2015. Disponível em: < <http://data.worldbank.org/country/united-states> >. Acesso em: 5 de Agosto de 2015.

Y20. **FAQ**. 2015a. Disponível em: < <http://www.y20turkey.org/faq-page-1/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.

Y20. **Home**. 2015b. Disponível em: < <http://www.y20turkey.org/> >. Acesso em: 13 de janeiro de 2016.