UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental - PROCAM

**Lucro e reputação:
interações entre bancos e organizações sociais na construção das
políticas socioambientais**

Reginaldo Sales Magalhães

São Paulo

2010

REGINALDO SALES MAGALHÃES

Lucro e reputação:

interações entre bancos e organizações sociais na construção das
políticas socioambientais

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental da Universidade de São Paulo como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Ciência.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Abramovay

São Paulo

2010

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO,
POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E
PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Para Ana

AGRADECIMENTOS

Começo agradecendo a todos os amigos e colegas de trabalho que me receberam e me ajudaram ao longo de quatro anos a compreender a complexa rede de relações da IFC e do Banco Mundial. Agradeço de forma especial a Karina Manasseh, com quem trabalhei por três anos no gerenciamento das relações com organizações sociais e das estratégias de comunicação para os projetos da IFC. Agradeço também a Andrew Gunther, Marcelo Lessa e Atul Mehta, da IFC, e John Garrison, do Banco Mundial, pessoas que sempre me desafiaram e me apoiaram no desenvolvimento de uma nova estratégia de relacionamento com a sociedade civil. Muitas foram também as pessoas que me auxiliaram direta ou indiretamente na realização desta pesquisa, e dedico um agradecimento especial aqueles que concederam seu tempo para compartilhar preciosas informações e reflexões. Trabalhar com Amar Inamdar, Adrea Repetto e Emily Horgan da equipe do CAO/IFC, me ajudou a compreender como são gerenciados os conflitos entre as ONGs e a IFC, assim como, no trabalho com Irina Likhachova, do departamento de agronegócios e Adriana Gomes do Departamento da América Latina da IFC, passei a ter uma visão global dos stakeholders deste setor. Graças à Anna Horta Tive a oportunidade de promover a interação entre uma grande instituição financeira internacional e comunidades pobres do semi-árido nordestino. Agradeço também aos colegas que me introduziram no universo das organizações européias, Rachel Winter do escritório do Banco Mundial em Paris, Guggisberg Laryea, do Banco Mundial e Andrea Engel, do escritório da IFC, ambos em Bruxelas. Agradeço a Johan Frijns, do BankTrack, Mark Ekstein, do WWF Estados Unidos, Frank Mechielsen e Derk Byvanck, da Oxfam Holanda, Richard Piechocki, do Rabobank, Jan Maarten Dros e Pieter Sijbrandij, do Solidaridad, Gerard Zwetsloot, da ICCO, na Holanda, e Clemence Pajot e Jerome Auriac, da

Coordination Sud, em Paris. Nos Estados Unidos, as reuniões de trabalho com Jason Clay, do WWF, John Buchanan e Christine Dragisic, da Conservation International, Vincent McElhinny, do Bank Information Center, Steve Schwartzman e Kristen Hite do Environmental Defense Fund, e Andrew Deutz, da TNC, foram muito importantes para conhecer as formas de ação de algumas das mais importantes organizações americanas. No Brasil tive diálogos imensamente valiosos com meus amigos Fátima Cardoso, minha colega na USP, Renata Brito, na época na Fundação Getúlio Vargas, Roland Widmer, da Amigos da Terra da Amazônia Brasileira, e Joe Sewood, da Accountability. As reuniões com Christopher Wells, do Santander, Marcelo Battisti, então presidente global do Equator Principles, Daniela Mariuzzo, do Rabobank, Envira Cruvinel, do Banco Central do Brasil e diversos outros colegas, me forneceram importante conhecimento sobre como os bancos privados atuam no relacionamento com organizações sociais. Deram uma enorme contribuição os professores Michael Conroe, Nadya Guimarães e Luis Carlos Beduschi, que fizeram críticas muito importantes durante a elaboração e qualificação da tese. Todos os colegas do Núcleo de Economia Socioambiental da USP, da International Finance Corporation, todas as ONGs e bancos com os quais me relatei nos últimos anos ajudaram também a entender melhor as questões relacionadas ao tema da pesquisa e as particularidades das organizações envolvidas. Meu amigo, professor e orientador Ricardo Abramovay foi quem ao longo de todo o tempo me estimulou, sempre preocupado em fazer com que esse trabalho se orientasse pelos mais altos padrões das ciências sociais. Finalmente, minha companheira Ana, leu diversos trechos díspares da tese e discutiu vários argumentos ainda em suas fases embrionárias. Seus comentários me ajudaram a tornar minhas idéias mais claras e sua companhia constante foi um grande incentivo para a realização deste trabalho.

RESUMO

MAGALHÃES, Reginaldo Sales. **Lucro e reputação: interações entre bancos e organizações sociais na construção das políticas socioambientais**. 2010. 285 f. Tese (Doutorado) Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

Lucro e reputação são as duas referências básicas para as decisões tomadas pelos bancos em projetos com fortes impactos socioambientais e fazem parte de uma estratégia que busca combinar resultados econômicos com a estabilidade de acesso aos mercados. O aumento das pressões sociais sobre os grandes financiamentos provocou profundas mudanças nos critérios de avaliação dos riscos dos projetos e nos padrões de relacionamento entre os agentes. Os objetivos desse trabalho são compreender a gênese social do campo formado pela introdução dos critérios socioambientais no mercado financeiro, analisar os padrões de interação entre os bancos e as organizações sociais, e compreender porque os novos padrões foram construídos através da interação entre bancos e organizações sociais. Para compreender essas novas formas de interação, este trabalho se baseia numa abordagem relacional da reputação e faz uma análise histórica das interações entre bancos e organizações. A análise conclui que as novas estratégias de relacionamentos entre bancos e organizações sociais foram moldando novas instituições e hábitos no mercado, constituindo um campo específico das políticas socioambientais no mercado financeiro. Uma nova forma de organização e regulação de mercado que ampliou a transparência e onde decisões estratégicas dos agentes privados passam a ser objeto de debate público.

Palavras-chave: bancos, organizações sociais, sustentabilidade, sociologia econômica.

ABSTRACT

MAGALHÃES, Reginaldo Sales. **Profit and reputation: interactions among banks and social organizations building socioenvironmental policies.** 2010. 285 f. Thesis (Doctoral) Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

Profit and reputation are two basic references for the decisions taken by banks on projects with strong social and environmental impacts, and are part of a strategy that seeks to combine economic results with stable access to markets. The increasing social pressures on financial institutions are provoking deep changes on the risk assessment criteria in projects and relationships among agents. The objectives of this study are to understand the social genesis of the field performed by the introduction of social and environmental criteria in the financial market, analyze the interaction patterns among banks and social organizations, and understand why new standards were constructed based on the interaction between banks and social organizations. To understand these new forms of interaction, this work is based on a relational approach of reputation, and presents a historical analysis of the interactions among banks and organizations. The analysis concludes that strategies for new relationships among banks and social organizations were based on new institutions and habits in the market, performing a specific field of socioenvironmental policies in the financial market. A new kind of market organization and regulation is increasing transparency, and strategic decisions of private agents become the object of public debate.

Key words: Banks, social organizations, sustainability, economic sociology.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Iniciativas globais de compromissos socioambientais para o mercado financeiro nos últimos 20 anos.....	53
Figura 2 - Equator Banks segundo número de projetos divulgados financiados segundo Princípios do Equador em 2008.....	61
Figura 3 - Projetos avaliados e financiados pelo Citigroup segundo Princípios do Equador ..	77
Figura 4 - Projetos avaliados e financiados pelo HSBC segundo Princípios do Equador	85
Figura 5 - Aumento das campanhas do Greenpeace contra instituições multilaterais e grandes corporações	145
Figura 6 - Capital reputacional das ONGs	149
Figura 7 - Rede de organizações da sociedade civil no mercado financeiro	221
Figura 8 - Rede de interações entre os bancos	225
Figura 9 - Rede de interações entre bancos e organizações da sociedade civil	231

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Fundamentos institucionais da regulação financeira prudencial e socioambiental	91
Tabela 2 - Objetivos das políticas de relacionamento	128

LISTA DE SIGLAS

BIC – Bank Information Center
BIS - Bank for International Settlements
CAO - Compliance Advisory Ombudsman
CERES - Coalition for Environmentally Responsible Economies
CI - Conservation International
CSR – corporate social responsibility
DJSI - Dow Jones Sustainability Indexes
EBA - Environmental Bankers Association
EBRD - European Bank for Reconstruction and Development
EPA - Environmental Protection Agency
FATF - Financial Action Task Force
FMI – Fundo Monetário Internacional
FSC - Forest Stewardship Council
FSF - Financial Stability Forum
GRI - Global Reporting Initiative
IAIS - International Association of Insurance Supervisors
IASB - International Accounting Standards Board
ICBC - Industrial and Commercial Bank of China
IFC – International Finance Corporation
IOSCO - International Organization of Securities Commissions
IUCN - International Union for Conservation of Nature
OCDE - Organisation for Economic Co-operation and Development
OIT - Organização Internacional do Trabalho
ONU – Organização das Nações Unidas
PRI – Principles for Responsible Investment
RAN - Rainforest Action Network
RSPO - Round Table on Sustainable Palm Oil
RTRS - Responsible Soy Round Table
TNC - The Nature Conservancy
TNC - The Nature Conservancy
UNEP FI – United Nations Environmental Program – Financial Institutions
WRI - World Resources Institute

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	15
1.1 Metodologia da pesquisa.....	18
2. A ARQUITETURA DOS MERCADOS FINANCEIROS GLOBAIS.....	25
2.1 Transparência nos mercados financeiros.....	29
2.2 Mecanismos de regulação dos mercados financeiros	36
2.3 Como funcionam as instituições globais.....	40
2.4 Desconexões do sistema regulatório.....	45
3. A SUSTENTABILIDADE NO MERCADO FINANCEIRO	49
3.1 Os Princípios do Equador.....	55
3.2 A IFC e os padrões de desempenho	62
3.3 Citigroup	69
3.4 Rabobank.....	77
3.5 HSBC	82
3.6 Enfim a regulação estatal	87
3.7 Novos fundamentos institucionais da regulação.....	89
4. OS AGENTES E AS INTERAÇÕES SOCIAIS NOS MERCADOS	92
4.1 A importância da reputação.....	101
4.2 O modelo atomizado.....	105
4.3 O modelo relacional	108
5. AS ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO DOS BANCOS.....	115
5.1. A natureza relacional do mercado financeiro.....	117
5.2. As novas estratégias de relacionamento	122
5.3. Padrões de qualidade em relacionamento com stakeholders	125

5.4.	Relacionamento orientado para a filantropia.....	129
5.5.	A promoção de negócios inclusivos.....	130
5.6.	Relacionamento orientado para a gestão da contestação social.....	132
5.7.	A gestão de riscos reputacionais	135
5.8.	Relacionamentos orientados para a inovação.....	139
6.	A RELAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS COM OS MERCADOS.....	144
6.1.	A importância da reputação para as organizações sociais	150
6.2.	A relação com as instituições financeiras multilaterais	157
6.3.	A relação com os bancos privados	163
7.	AS CONTROVÉRSIAS	180
7.1.	As montanhas Apalaches	182
7.2.	As baleias da Rússia	188
7.3.	Os orangotangos da Indonésia	195
7.4.	Para onde vai o meu dinheiro	210
8.	A FORMAÇÃO DE UM NOVO CAMPO	217
8.1.	Análise das redes de interação	219
8.2.	As interações entre as organizações sociais.....	220
8.3.	As interações entre os bancos.....	224
8.4.	As interações entre bancos e organizações sociais	230
9.	CONCLUSÕES.....	233
	BIBLIOGRAFIA.....	238
	ANEXOS	264
	Anexo 1 - Padrões socioambientais adotados pelos bancos.....	264
	Anexo 2 - Padrões de relacionamento entre bancos e organizações sociais	265
	Anexo 3 - Projetos controversos	266

1. INTRODUÇÃO

Os bancos estão lentamente mudando a forma de avaliar seus negócios e de se relacionar com a sociedade. Essa é uma das grandes transformações que ocorrem nos mercados globais nas duas décadas da transição entre o final do século XX e o início do século XXI. Os resultados econômicos estão deixando de ser os únicos parâmetros de decisão dos bancos uma vez que o sucesso empresarial passa a ser associado também à legitimidade dos negócios. Bancos se vêm diante do desafio de lidar com um novo e complexo contexto social e político, onde organizações sociais interconectadas em todo o mundo monitoram, avaliam e questionam a legitimidade dos seus negócios.

Banqueiros e empresários tinham clareza de que seus negócios se baseavam em parâmetros econômicos e que a legitimidade das suas transações era garantida pela conformidade com a legislação e pela fidelidade a padrões de comportamento tradicionais entre banqueiros. A entrada de organizações sociais na vida financeira representou uma surpreendente mudança nas regras de funcionamentos dos mercados e nos hábitos de fazer negócios. A criação dos Princípios do Equador, em 2003, foi uma das iniciativas globais mais importantes de auto-regulação do setor privado com relação a padrões e normas socioambientais. As repercussões dessa iniciativa são particularmente importantes devido à amplitude que elas adquirem, influenciando não só o comportamento dos bancos, mas também se tornando referência para todas as atividades produtivas de grande porte que dependem de investimento privado. A formação desse e de uma série de novos padrões socioambientais no mercado financeiro e em quase todos os setores econômicos foi precedida de uma mudança de ação de movimentos

sociais que passaram a pressionar bancos e empresas a assumir a responsabilidade pelos impactos sociais e ambientais provocados por seus negócios.

Diante da ausência de padrões de regulação internacional em mercados globais e indefinições sobre os papéis específicos de empresas e governos com relação às políticas de controle dos impactos ambientais, a legitimidade depende da forma como os bancos se relacionam com outras esferas da sociedade. A reputação é cada vez mais um ativo a ser valorizado, conquistado, preservado e acumulado pelos bancos para que garantam a estabilidade dos seus negócios e possam adquirir capacidade de influenciar no desenvolvimento das regras de funcionamento dos mercados.

Organizações sociais passaram a ocupar um papel destacado na institucionalização e nos processos de legitimação das políticas socioambientais dos bancos. As mudanças provocadas pela ampliação das pressões com relação aos problemas sociais e ambientais forçaram bancos e organizações a construir novos padrões de relacionamento, conduzindo agentes de universos absolutamente distintos, cujo relacionamento até então se caracterizava pela total indiferença, a promoverem uma convergência de suas estratégias e compartilhar significados da ação social, a ponto de passarem a participar de um mesmo campo social.

Soluções para os problemas da pobreza, da mudança climática, do desmatamento, da poluição entre outros são objetos de disputa política, controvérsia científica e pressão social entre empresas, governos, instituições de pesquisa e organizações sociais. Para mediar esses conflitos foram criados novos arranjos institucionais que foram aos poucos moldando novas regras, novas estruturas e novas relações que configuraram um novo campo social onde são tratadas as questões socioambientais relacionadas aos grandes financiamentos operados pelos bancos.

Essa nova realidade se confronta com as teorias sobre os sistemas econômicos, especialmente aquelas segundo as quais o auto-interesse e a racionalidade econômica são os únicos parâmetros de julgamento dos negócios. Os novos padrões de relacionamento entre bancos e organizações sociais colocam também em questão as teorias sobre os mercados que se baseiam no pressuposto da auto-regulação, do equilíbrio e, principalmente na idéia que mercados são esferas autônomas da sociedade e regidos por regras específicas. Mesmo as teorias que buscaram analisar mercados como parte integrante da sociedades, mas que se limitam a compreender o comportamento das empresas diante de seus concorrentes, de seus clientes e seus fornecedores, ou no máximo, compreender o papel que governos têm na organização dos mercados, não apresentam referências suficientes para analisar esse novo tipo de interação social nos mercados. A realidade recente apresenta para as ciências sociais o desafio de compreender porque organizações da sociedade civil tornam-se agentes importantes nos mercados e como conseguem influenciar e mudar comportamentos de bancos e empresas globais.

O objetivo desse trabalho é compreender a gênese social do campo formado pela introdução dos critérios socioambientais no mercado financeiro, analisar os padrões de interação entre os bancos e as organizações sociais e compreender porque os novos padrões foram construídos através da interação entre bancos e organizações sociais. Para isso, o trabalho busca ampliar o escopo de análise das teorias que tratam da formação de novas estruturas de mercado e de novos campos econômicos, iniciando por uma discussão sobre as lacunas da sociologia econômica na análise dos relacionamentos entre agentes econômicos e organizações não governamentais na estruturação de novos campos econômicos. A principal hipótese desenvolvida é que o novo contexto faz com que o capital reputacional passe a ter uma

expressão inédita nas estratégias de negócios de bancos e nas estratégias de ação dos movimentos sociais.

1.1 Metodologia da pesquisa

A primeira observação a ser feita sobre a metodologia desse trabalho é situar o ponto de vista do pesquisador. Ao longo dos quatro anos da pesquisa estive na posição de especialista em sociedade civil da International Finance Corporation, com o papel de atuar sobre projetos polêmicos e controvérsias entre a instituição e seus clientes com as organizações da sociedade civil. O fato de estar totalmente inserido no próprio objeto da pesquisa exige algumas observações sobre os desafios metodológicos sobre essa singular posição de pesquisador e ao mesmo tempo um agente ativo no campo que está sendo analisado na pesquisa. É importante esclarecer que meu papel nessa função não era o de defender a instituição que eu representava, pois havia em toda a equipe com quem trabalhei e em toda a direção da instituição a consciência de o quanto era importante criar espaços de diálogos entre a IFC e os seus críticos. Minha função era, portanto, a de identificar os atores, entender os seus motivos, seus interesses e suas lógicas de ação, descrever as controvérsias para os dirigentes da instituição e propor formas de negociação. Mais que isso, buscávamos construir estratégias de relacionamento de longo prazo, desenvolver parcerias e manter um diálogo constante, objetivo, respeitoso e de confiança com os nossos críticos. Ao longo desse trabalho pude observar erros e acertos de todos os lados, o que me fez perceber que o grande desafio neste tipo de interação era o exercício constante de construção de relações de confiança, de aumentar a transparência e identificar convergências mais do que divergências.

Essa abordagem foi o que possibilitou ao trabalho de pesquisa apoiar-se em análise crítica dos diferentes ângulos de visão. O que essa posição não permite, entretanto, é a equidistância na observação dos diferentes atores. O fato de estar por dentro de uma das mais importantes instituições desse campo obviamente faz com que as informações, os hábitos e os pontos de vista intrínsecos a esse ângulo de observação tenham certa predominância sobre outras formas possíveis de analisar os mesmos objetos. O que contrabalanceou de alguma forma essa condição particular foi uma história de 15 anos de intenso relacionamento com comunidades pobres, sindicatos e associações de trabalhadores, cooperativas de pequenos produtores, movimentos sociais e organizações não governamentais. Esta experiência amplia minhas chances de entender, sem querer justificar ou, principalmente aceitar passivamente, as motivações e lógicas de ação das organizações sociais.

Para resumir, o que orientou meu relacionamento profissional com bancos, empresas e organizações sociais e o que me abriu a chance de a postura crítica (mas jamais iconoclasta) ser a base da objetividade foi o desenvolvimento de um estado de espírito de constante “dúvida ativa” (Goethe), que “tanto adora a verdade a ponto de não ousar permanecer na dúvida nem tampouco extingui-la por meio de uma crença injustificada” (HUXLEY, 2006).

Mais do que isso, mas não menos importante na tentativa de construir a objetividade da análise das interações entre os agentes nesse campo, foi buscar evidências muito concretas sobre as formas de ação dos bancos e organizações sociais. Tais evidências foram identificadas a partir da análise da natureza relacional do funcionamento dos bancos e a forma como novos padrões de relacionamento entre bancos e organizações sociais foram criados. Foram analisados detalhadamente relatórios, documentos e referências jornalísticas e científicas de todos os bancos e organizações citadas nesse trabalho, em alguns casos, numa perspectiva histórica.

O trabalho de pesquisa procurou identificar também a ausência de reflexões científicas sobre a aproximação entre movimentos sociais e setor privado e buscou identificar por que organizações sociais mudaram o foco de ação que há décadas esteve direcionado para as políticas públicas e as estruturas de Estado. O trabalho analisa o processo histórico das pressões exercidas pelos movimentos sociais sobre os bancos, as novas estratégias dos bancos, os padrões de interação, o processo de criação de um sistema de governança privado global e, por fim, conclui que foi essa convergência entre os agentes que proporcionou a formação de regras inovadoras, novas estruturas e um novo campo social.

Foram realizadas também entrevistas em ambos os lados do Atlântico, com bancos e organizações sociais, na Inglaterra, França, Bélgica, Holanda, Estados Unidos e Brasil. A escolha dessas regiões tem como justificativa serem a Europa e os Estados Unidos os centros do movimento ambientalista e ao mesmo tempo onde os bancos começaram a adotar práticas de sustentabilidade. Já o Brasil é o país do hemisfério sul com o maior número de bancos engajados em políticas de sustentabilidade e com uma das mais fortes e ativas organizações da sociedade civil, entre os quais existe intensa interação. A finalidade das entrevistas, mais do que ter acesso a informações, foi a de trocar impressões sobre os fatos, buscando compreender as motivações políticas e culturais das ações dos bancos e organizações sociais.

Porém, de todas, a mais rica fonte de informações foi o contato diário com bancos e organizações brasileiras, americanas e européias através do meu trabalho na International Finance Corporation. Foi ali, no “olho do furacão”, acompanhando ativamente os debates sobre as grandes controvérsias socioambientais, observando e participando de estratégias de relacionamento que compreendi a essência das lógicas de ação dos bancos e organizações sociais e decidi colocar o tema da reputação no centro da análise das interações das organizações desse campo.

Para fazer uma análise do processo de formação de novo campo social formado por bancos e organizações sociais em torno das questões socioambientais, esse trabalho começa analisando as regras de funcionamento do sistema financeiro global. No primeiro capítulo são discutidas as falhas dos mecanismos regulatórios da atividade financeira global. Em especial, são analisados os fatores que aumentam a opacidade desses mercados e restringem a capacidade de monitorar e mitigar riscos. Por outro lado, nesse capítulo são apresentadas importantes evidências sobre como os padrões de interação social são fundamentais para tornar um mercado mais ou menos transparente e fazer com que um sistema de regulação seja mais ou menos efetivo. O capítulo conclui que a emergência das políticas socioambientais dos bancos se dá de forma desconectada do sistema de regulação financeira global: se esta foi uma das condições que possibilitou a interação com as organizações sociais é, por outro lado, uma das principais limitações à expansão dessas políticas.

O segundo capítulo apresenta a formação das principais instituições de promoção e de regulação das políticas socioambientais no mercado financeiro, desde a formação do programa ambiental das Nações Unidas para as instituições financeiras, o processo de formação dos Princípios do Equador e os novos mecanismos de controle de impactos das atividades financeiras sobre as mudanças climáticas. São também apresentados exemplos de criação e gestão de políticas socioambientais em algumas das mais importantes instituições financeiras globais, IFC, Citigroup, HSBC e Rabobank, além de uma breve apresentação sobre os pioneiros mecanismos de regulação estatal. A análise dessas políticas mostra que apesar de os parâmetros socioambientais condicionarem parcela pequena das operações financeiras dos bancos, há uma expansão gradativa sobre variados serviços financeiros. A comparação entre os fundamentos institucionais da regulação socioambiental com a regulação financeira prudencial introduz a hipótese segundo a qual as interações entre as

instituições financeiras e as organizações sociais proporcionam maior transparência e independência na avaliação e controle dos riscos e impactos socioambientais das operações financeiras, ao contrário da estrutura fechada às organizações sociais na regulação financeira em geral.

O terceiro capítulo é o centro da argumentação teórica desta pesquisa. Nele são apresentadas as principais lacunas nas ciências sociais que fazem com que a incorporação de parâmetros socioambientais no mercado financeiro seja um processo ainda pouco compreendido e argumenta que apenas uma análise integrada das estratégias de ação dos bancos e das organizações sociais é capaz de explicar a lógica das interações que levaram à formação das políticas socioambientais. Essa nova abordagem de análise é possível uma vez que se estabeleça um ponto de referência básico que explique a existência de interesses comuns entre bancos e organizações sociais. A tese central deste trabalho é que o conceito de reputação relacional é a base explicativa das interações entre bancos e organizações sociais. É por meio da competição e do acúmulo de capital simbólico, construído no desenvolvimento de estratégias de relacionamento, que as organizações sociais e os bancos alcançam posições de destaque no campo onde atuam. Isso os coloca, ambos, em condições de influenciar os padrões socioambientais que se tornam predominantes nos mercados.

Nos capítulos 5, 6 e 7 são apresentados conjuntos de evidências que possibilitam uma análise dos padrões de interação entre os bancos e organizações sociais. O capítulo 5 mostra que o mercado financeiro é condicionado desde a sua origem por dinâmica totalmente baseada em relações sociais. São os padrões de relacionamentos entre bancos e entre bancos e seus clientes que condicionam o fluxo de informações, as avaliações de risco e a formação dos preços. Com a emergência de problemas socioambientais e a percepção de que os bancos têm

uma responsabilidade em evitá-los e controlá-los, desenvolveram-se várias estratégias de relacionamento com novos agentes, os chamados stakeholders.

A avaliação das estratégias de relacionamento com stakeholders adotadas pelos bancos expõe diferentes objetivos, que vão desde a tradicional filantropia até abordagens estratégicas integradas aos objetivos dos negócios. Os bancos buscam construir parcerias e diálogos com organizações sociais com a finalidade de ampliar sua inserção social, fortalecer a interação com organizações locais e criar novas oportunidades de mercado (mercados inclusivos ou negócios na base da pirâmide). Podem também ter como objetivo o gerenciamento de conflitos e riscos de reputação, ou ainda, promover inovações por meio de parcerias estratégicas com organizações sociais com forte base científica e experiência de campo, ou por meio do diálogo com organizações que monitoram os projetos, identificam falhas e propõem mudanças substanciais nas políticas.

Já os capítulos 6 e 7 mostram o outro lado, ou seja, como as organizações sociais desenvolveram uma densa rede global de relações que possibilita uma interação contínua com comunidades pobres, povos indígenas e organizações locais, com constante troca de informações, ao mesmo tempo em que desenvolveram uma sofisticada capacidade de análise de projetos financiados pelos bancos. A rede de relações das organizações se expande ainda para instituições multilaterais, órgãos internacionais, governos, investidores institucionais, grandes empresas de varejo, instituições de pesquisa e grandes empresas de mídia, formando um cerco em torno dos bancos que ameaça constantemente a reputação e as estratégias de negócios, forçando-os em vários momentos a mudar suas políticas, e até mesmo cancelar negócios.

A análise do padrão de interações entre as organizações sociais mostra que elas, assim como os bancos, buscam fortalecer sua própria reputação para que tenham poder de influência sobre os bancos. Quanto mais bem sucedidas forem suas estratégias, seja por meio de parcerias com os bancos em projetos específicos, ou por meio de manifestações públicas e denúncias contra os bancos, mais forte será sua reputação e maior será o acúmulo de capital simbólico para se posicionar com destaque no campo das políticas socioambientais do mercado financeiro.

No capítulo 7 são analisados três exemplos de projetos controversos nos quais as ONGs organizaram longas e desafiadoras estratégias de combate a empresas, bancos privados e instituições multilaterais. As lutas sociais contra projetos de mineração de carvão nos Estados Unidos, contra um projeto de exploração de gás na Rússia e contra a produção de óleo de palma na Indonésia são exemplos da complexidade do ambiente social e político com os quais os bancos se deparam para viabilizar seus negócios. Esse capítulo torna evidente o quanto as organizações sociais, com a realização de dezenas de campanhas nas últimas duas décadas, se legitimaram e se fortaleceram para mudar padrões de políticas socioambientais no mercado financeiro.

O último capítulo analisa de forma sintética os padrões de interação entre organizações e bancos que caracterizam a formação de um novo campo social. Com o suporte de uma ferramenta de análise de redes de interação, são identificadas as organizações e bancos com maior centralidade na criação dos padrões de políticas socioambientais no mercado financeiro.

2. A ARQUITETURA DOS MERCADOS FINANCEIROS GLOBAIS

“We face a world with huge unmet needs”

Joseph Stiglitz (2010)

Mercados financeiros têm um papel único na intermediação entre poupanças e investimentos e são determinantes para o crescimento econômico das empresas, para o financiamento de governos e para a organização financeira das pessoas. Os mercados financeiros são hoje interligados a todas as atividades econômicas, exercem influência sobre quase toda a vida nas sociedades modernas do planeta e do funcionamento adequado desses mercados depende a produção de quase todas as mercadorias e a geração de empregos. As instituições e as transações financeiras tornam-se cada vez mais complexas e interconectadas, o que implica que qualquer alteração de grandes dimensões no funcionamento desses mercados exerce impactos econômicos, sociais e ambientais, direta ou indiretamente sobre toda a sociedade.

A crise financeira global de 2008 tornou visível essa nova dinâmica dos mercados financeiros e colocou em debate as possibilidades e as condições necessárias para a avaliação dos riscos e para a criação de mecanismos capazes de monitorar e controlar os danos provocados pela instabilidade financeira. Quais as possibilidades de avaliar as relações causais entre os diferentes mecanismos de transação financeira e as consequências sobre outros mercados? Quais são as condições necessárias para avaliar riscos em sistemas cada vez mais complexos? Quais as possibilidades de criar mecanismos eficazes de controle da dinâmica financeira para

se evitar novas crises? A crise financeira de 2008 foi uma das mais intensas e amplas das últimas décadas e por isso motivou um grande debate sobre as condições de funcionamento dos mercados financeiros, especialmente sobre dois aspectos, a transparência e sua regulação. A crise e o debate sobre suas conseqüências foram assim momentos oportunos para compreender melhor as características dos mercados financeiros.

É nesse contexto que as novas políticas socioambientais muito recentemente começavam a surgir. Compreender o quanto essas novas políticas se inserem ou poderão, de fato, se inserir nas dinâmicas centrais dos mercados financeiros depende de analisar as políticas socioambientais diante do quadro mais amplo das estruturas, dos atores e das instituições nas quais se baseiam os mercados. Como será visto no capítulo seguinte, as políticas socioambientais nos mercados financeiros, apesar de estarem num processo contínuo de expansão e aperfeiçoamento estão restritas a segmentos limitados das operações das instituições financeiras. A análise das características estruturais do mercado financeiro global é uma condição básica para se inferir sobre as possibilidades de ampliação das políticas socioambientais para outros serviços financeiros, sobre as possibilidades de torná-las mais transparentes e de monitorar e controlar mais efetivamente seus impactos.

A grande maioria dos cientistas sociais analisa a crise financeira por seus fatores estruturais, ou como diz Eichengreen (2008), a crise financeira é o resultado da própria “arquitetura do mercado financeiro”. No artigo de introdução à Conferência do Projeto Tobin¹, de 2008, Eichengreen aponta como fatores chaves que levaram à crise a excessiva confiança em mecanismos auto-regulatórios, como os modelos de risco de portfólio, o sistema de avaliação conduzido pelas agências de *rating*, que subestimaram os riscos presentes na securitização de

¹ A série de conferências do Projeto Tobin e a European Newsletter on Economic Sociology são os ambientes onde o debate sociológico sobre a crise financeira tem sido mais frutífero.

hipotecas e seus derivativos, a proliferação de *hedge funds* e veículos de investimento estruturado (SIVs), e a existência de um volume crescente de atividades financeiras que estão fora da esfera da regulação prudencial.

Um grupo crescente de cientistas sociais não explica a crise apenas por falhas na engenharia e na disposição dos incentivos ao mercado financeiro, mas prefere por em destaque as análises sobre os interesses e os conflitos entre os atores. Segundo importantes visões emergentes, a crise é o resultado de uma configuração institucional que favorece comportamentos oportunistas e conflitos de interesses, que não garante transparência aos mercados e que não permite o controle público dos mercados. São análises que buscam desvendar as regras implícitas nas relações cotidianas nos mercados, que buscam compreender como e por que os atores agem de determinada forma e os contextos sociais, culturais e políticos que condicionam tais comportamentos.

A crise foi por isso uma oportunidade única para se revelar uma série de características institucionais dos mercados financeiros e os debates que proliferaram após a crise estão permitindo compreender melhor as estruturas e as dinâmicas dos mercados financeiros e, baseada nessas novas abordagens, a reflexão sobre essas características estruturais é o objetivo principal desse capítulo de abertura.

Um dos pontos centrais na análise dos mercados é o grau de transparência de suas operações. A capacidade de rastrear os caminhos pelos quais passa o dinheiro desde quando aplicado por um poupador individual até a sua utilização na outra ponta, no financiamento de um investimento produtivo numa operação exclusivamente financeira, é um das condições necessárias tanto para avaliar riscos quanto para monitorar impactos sociais e ambientais da forma como é utilizado o dinheiro na sociedade. O aumento da complexidade das operações

financeiras, com a proliferação dos derivativos e com a difusão de mecanismos eletrônicos de transferência tem tornado os mercados financeiros cada vez mais opacos, incompreensíveis para a sociedade, isentos do controle social e cada vez menos sujeitos ao controle dos órgãos de regulação. Pior: são cada vez mais freqüentes as críticas que colocam em dúvida a própria utilidade social dos mercados financeiros, uma vez que este tipo de operação parece muito mais voltado a sua própria retro-alimentação (e seus ganhos) do que às funções em virtude das quais ele existe. Essa é a visão predominante entre pesquisadores, analistas, organizações sociais e imprensa. Porém, estudos sociológicos mostram que análises do comportamento dos atores revelam muito mais sobre as dinâmicas financeiras que os sistemas criados para gestão de risco e as estatísticas do setor permitem observar.

O segundo ponto e com conseqüências políticas mais expressivas é o debate sobre as formas de regulação do mercado financeiro. Para além do consenso sobre as falhas do atual sistema de regulação existe um profundo debate sobre as formas de interação entre os agentes, como são formadas coalizões, como são criadas regras, como os agentes são monitorados e controlados e como é construída a legitimidade e a reputação das instituições. Muito longe de um sistema que tende ao equilíbrio (mesmo com imensas falhas de informação) o mercado é uma construção social que – sob perspectivas muito variadas – a sociologia da vida econômica se propõe a compreender.

2.1 Transparência nos mercados financeiros

Todas as crises financeiras foram em parte provocadas por falhas de informação. A redução da transparência dos mercados pode ter graves consequências, mas com frequência existem incentivos que levam alguns agentes a buscar formas de limitar o acesso a informações. Por isso, um dos principais objetivos da regulação do sistema financeiro é ampliar a transparência dos mercados, e, mais que isso, criar também os incentivos para que os agentes sejam mais transparentes (STIGLITZ, 2010).

A transparência das operações financeiras se refere à possibilidade de mapear as conexões pelas quais fluem os recursos financeiros. Transparência é importante porque é uma condição para o próprio funcionamento dos mercados, uma vez que permite aos agentes financeiros avaliar e gerenciar de forma mais precisa os riscos e potenciais retornos das operações financeiras. Mas, além disso, é também uma necessidade para o conjunto da sociedade, preocupada com os impactos das atividades financeiras sobre o conjunto das economias e suas consequências, principalmente sobre produção e emprego, e mais recentemente sobre a natureza e a qualidade de vida das pessoas.

Transparência nos mercados financeiros é por isso uma das maiores demandas representadas pelas organizações sociais que monitoram a ação dos bancos. Logo após os primeiros impactos da crise, várias organizações sociais como a rede Banktrack (2008a) de monitoramento de bancos privados, as redes internacionais de ONGs que monitoram as instituições multilaterais, como o Bank Information Center (2009) e o Bretton Woods Projects (2008), assim como a rede de organizações que monitora bancos europeus, a CEE Bankwatch (2009), manifestaram fortes críticas à falta de transparência dos bancos.

A possibilidade ou não de o mercado financeiro ser transparente para os seus próprios agentes e, sobretudo, para o conjunto da sociedade, é um debate clássico nas ciências sociais e divide opiniões mesmo dentro do campo da sociologia econômica. Esse debate se apresenta claramente em dois autores que fizeram análises sociológicas da crise econômica.

Para Schneiberg e Bartley (2009) a contínua globalização, interdependência e complexidade das operações financeiras tornam o mercado cada vez menos transparente. O crescimento da importância e do volume de derivativos no mercado financeiro requer modelos cada vez mais sofisticados de precificação e análise de risco que estimulam, conseqüentemente, um contínuo desenvolvimento de novos instrumentos de seguros e derivativos, com uma crescente combinação, divisão e recombinação de ativos, seguros e fluxos financeiros que tornam o mercado mais e mais complexo e menos e menos transparente (SCHNEIBERG e BARTLEY, 2009).

Nesse ambiente onde a complexidade se retro-alimenta e a incerteza é crescente, com a contínua inovação e proliferação de novos produtos, a dinâmica financeira é moldada por seqüências de idiossincráticos eventos e descontinuidades, gerando situações que não podem ser capturadas mesmo com o uso dos mais sofisticados modelos matemáticos e de simulação disponíveis (MUTTI, 2010).

Ou seja, segundo esses autores, os mercados financeiros possuem uma complexidade tal que suas relações de causa e efeito não podem ser claramente definidas. Nestes contextos, a definição de regras e a criação de mecanismos de monitoramento são limitadas e neste contexto de complexidade e conseqüente incerteza, os comportamentos oportunistas se adaptam e se aproveitam das contínuas inovações e das dificuldades de controle,

monitoramento e regulação, para criar operações financeiras que fogem ainda mais da capacidade de controle social.

Porém, para esses autores, a complexidade do mercado financeiro é dinâmica e moldada especialmente pelas estruturas de mercado existentes, em especial pelas agências de *rating*. Elas teriam o papel de tornar os mercados mais transparentes na medida em que ofereceriam para os agentes de mercado e para a sociedade uma avaliação independente dos riscos das instituições e das operações financeiras. No entanto, duas condições limitam a capacidade desses organismos de produzir análises independentes. A primeira é a existência de conflitos de interesses que se expressam no fato de essas organizações exercerem, ao mesmo tempo, serviços de monitoramento de riscos, e oferecerem também serviços de consultoria para as mesmas instituições que são por elas avaliadas. Problema que se agrava pela enorme concentração de mercado que restringe o domínio das avaliações de risco no mercado financeiro a não mais que 3 empresas (Moody's, Standard & Poors e Fitch) com atuação em todas as esferas das finanças globais.

A história do mercado americano de hipotecas é um claro exemplo desse processo crescente de complexidade dos mercados financeiros. No início do sistema de securitização de hipotecas nos Estados Unidos, em meados dos anos 60, havia um sistema simplificado, local e com poucos agentes: o credor hipotecário e um banco local, com pleno conhecimento sobre seus clientes, sobre o mercado local e sobre os riscos das operações. O Governo Johnson pretendia fortalecer a política pública governamental sem ampliar o déficit do Estado, recorrendo, assim, a mecanismos de mercado. Após os anos 70, o governo estimulou o crescimento do mercado de hipotecas, criou instituições financeiras maiores e especializadas, assim como, um sistema de securitização que permitissem a expansão do mercado. Mesmo assim, o sistema era ainda relativamente simplificado e com poucos agentes atuando

diretamente sobre as operações. A instituição governamental responsável e as duas agências públicas de financiamento imobiliário (Fannie Mae and Freddie Mac) tinham acesso direto e contínuo às informações cruciais para a avaliação de riscos das operações. A participação direta do governo no sistema, tanto como regulador quanto como agente financeiro, e um número pequeno de agentes financeiros facilitava o acesso a informações e conhecimento sobre o mercado, evitando assimetrias de informação e facilitando o controle dos riscos (FRANKEL, 2009).

Após os anos 80, o aumento da demanda por financiamentos, somado à grande liquidez e disponibilidade de capital no mercado global, estimulou as agências de financiamento imobiliário a oferecer pacotes de dívidas no mercado de capitais, contando com as agências de *rating* para proporcionar aos investidores análises de riscos e credibilidade às operações. A securitização tornou as ligações entre financiadores e credores mais distantes, fazendo com que as análises de risco passassem a ser feitas de forma indireta e ficassem muito mais complexas (IP e PALETTA, 2007).

Os bancos desenvolveram modelos matemáticos de avaliação das operações com o objetivo de ampliar ao máximo as suas capacidades de análise de risco, mas sendo feita de forma auto-regulada, passaram a depender das agências de *rating* para garantir credibilidade aos seus negócios e às próprias instituições financeiras. O novo arranjo de fato favoreceu um enorme crescimento do mercado. Mas os incentivos para que esses mecanismos funcionassem em longo prazo foram aos poucos invertendo à lógica do sistema. As agências de *rating* precisavam preservar ao mesmo tempo a credibilidade das suas análises e as suas posições privilegiadas como prestadoras de serviços de consultoria, e assim a reputação das agências passou a ser medida mais pelo sucesso financeiro dos seus clientes, mesmo que tivesse que ocultar falhas e riscos nos negócios conduzidos pelas empresas e bancos (FRANKEL, 2009).

Ou seja, para esses autores, a transparência dos mercados depende da existência de instituições independentes e de mecanismos de regulação, mas que toda vez que falharem em suas missões tornarão os mercados mais opacos e sujeitos à incerteza. A importância das instituições formais, governos ou agências independentes, é um ponto de consenso entre cientistas sociais. Mas com uma visão diferente dessa, estão do outro lado da mesa, pesquisadores que vêm se dedicando a compreender formas menos visíveis de interação entre os atores que criam fluxos de informação e geram um nível de transparência interna ao sistema, mas que permanece pouco acessível para os agentes externos.

Para compreender os processos internos de circulação de informações é necessário compreender como agem indivíduos e grupos, ao invés de um mítico mercado global. As transações acontecem em lugares específicos, geograficamente desiguais, com características sociais e políticas particulares. Os mercados financeiros possuem bases regionais (SASSEN, 2005) e a dinâmica dos mercados é fortemente condicionada pelas condições locais dos centros financeiros ou cidades globais (KNORR CETINA, 2005). A globalização financeira não levou à despersonalização e à abstração das atividades financeiras, mas pelo contrário, as redes sociais tornam-se cada vez mais importantes para se interpretar o crescente volume de informações e conhecimento que circulam nos mercados e essas redes de contatos pessoais são utilizadas pelos agentes financeiros para processar, selecionar e interpretar as informações.

Nos mercados financeiros, as informações sobre os produtos ou serviços, os preços e os riscos não estão disponíveis em observações diretas de primeira ordem, elas só se tornam disponíveis por meio de um complexo sistema de observações e expectativas que envolvem o conjunto dos agentes envolvidos. Esse processo Kessler (2009) chama de observações de segunda ordem, porque resultam de observações que os agentes fazem uns dos outros. Isso

exemplifica a metáfora utilizada por Harrison White (1981) quando diz que mercados possuem espelhos por meio dos quais os agentes se observam continuamente. As incertezas, segundo Best (2005, apud KESSLER, 2009), estão mais relacionadas a condições de relacionamento entre os agentes de um mercado, uma “reprodução endógena da incerteza” do que a fatores externos. A compreensão dos processos que levam à incerteza não pode ser capturada pelos mesmos agentes que atuam no sentido de reproduzir a incerteza, mas somente por atores externos que observam os observadores e reconstroem os modelos de observação (KESSLER, 2009).

Embora o mercado de derivativos seja totalmente baseado em sistemas eletrônicos, existe um contexto de interações pessoais nesse mercado, onde acordos informais são freqüentes e até códigos de sinais manuais são ainda veículos de comunicação. É o que mostra o trabalho de Mackenzie e Millo (2003) sobre a bolsa de Chicago, cujos numerosos membros não são anônimos uns aos outros e possuem regras particulares de interação. Os participantes do mercado freqüentam os mesmos círculos sociais, fazendo com que a vida pública, e muitas vezes até a vida privada, de cada indivíduo seja constantemente monitorada e as informações de mercado circulem não apenas através dos bits eletrônicos, mas também nas mesas de restaurante, nos campos de golfe e nas quadras de tênis, onde respeito e obrigação fazem parte das regras do jogo das transações financeiras. Descrição detalhada desse diversos mecanismos da vida social dos operadores de Wal Street foi apresentada também no livro jornalístico “The Golden Boys” (ILLA, 2007).

Segundo Fligstein e Goldstein (2009), mercados financeiros são sistemas concentrados e interconectados, nos quais atuam pequenos grupos de agentes, com táticas que são conhecidas por todos, onde todos conhecem uns aos outros, observam-se uns aos outros e copiam ou tentam bloquear os movimentos uns dos outros. Essas interações são facilitadas

ainda pelo grau de identificação existente entre os profissionais que atuam nesses mercados. Os bancos, empresas, seguradoras que atuam num mesmo segmento possuem especialistas formados nas mesmas escolas de negócios, com os mesmos hábitos de fazer negócios e com as mesmas lógicas de ação (POWER, 2009).

As pesquisas que revelam as interações sociais entre os atores que comandam os mercados financeiros mostram que existe ainda um tipo de economia moral, baseada em respeito e obrigação, entrelaçada com as decisões financeiras. Infrações às regras do grupo são lembradas, às vezes, por décadas, comportamentos oportunistas são punidos com um “*freezing out*”, enquanto que ações consideradas boas para o grupo são vistas com respeito e a reciprocidade tem valor e chegar a ser aplicada até numa dimensão inter-geracional.

Analisando as diversas crises financeiras do século XX, Baker (1984) mostrou que a volatilidade depende do grau de interações entre agentes de mercado. Os mercados mais resilientes seriam aqueles nos quais sub-redes com intensa interação apresentam padrões de comportamento que reduzem a volatilidade dos preços. Essa idéia é baseada na observação feita por Baker (1984) que as transações financeiras não se limitam a uma simples relação dual nem a uma complexa e amorfa rede macrosocial. Os mercados se fragmentam em subgrupos que apresentam padrões de comportamento específicos para as transações comerciais. O mesmo é percebido na análise histórica da formação da Bolsa de Chicago (MACKENZIE e MILLO, 2003) que, embora formada por grande número de participantes, possui interações entre os seus membros que não são anônimas e que possuem as características de “grupos de status” (WEBER 1978). As transações são realizadas por meio de “comunidades de mercado” (WEBER, 1978), nas quais os operadores financeiros se conhecem e devido à existência de padrões específicos de comportamento têm capacidade de

se reconhecer mesmo em transações formalmente anônimas ou em transações eletrônicas internacionais (GODECHOT, 2009).

Porém, as informações de mercado fluem apenas dentro deste grupo relativamente fechado de profissionais diretamente envolvidos nas operações. A transparência para o mundo externo só se torna possível com a presença de instituições que promovam essas conexões e criem canais de informação. Ou como é verificado nas pesquisas baseadas na sociologia da transparência (PRAT 2005; STRATHERN 2000), os fluxos de informação dependem de instituições e tecnologias especiais que possibilitem a visibilidade das transações econômicas para analistas externos e formuladores de políticas. Ausência ou falhas nesses mecanismos é uma das explicações para a crise financeira de 2008 e a redefinição das regras e a reformulação das instituições seria o caminho necessário para se evitar futuras crises.

Para resumir os dois pontos de vista, pode se afirmar que o primeiro, aqui baseado principalmente nos argumentos de Bartley, insiste na complexidade do sistema e nos mecanismos de governança que poderiam lhe imprimir maior transparência. Já o segundo, baseado nos argumentos de Fligstein, insiste naquilo que seria mais próximo a uma sociologia da ação e, que portanto, a governança depende principalmente dos protagonistas das mudanças, seus interesses e suas concepções.

2.2 Mecanismos de regulação dos mercados financeiros

Existe um amplo consenso que a crise financeira de 2008 foi o resultado de falhas no sistema de regulação do mercado financeiro. Porém, o consenso acaba imediatamente na discussão

sobre as formas de regulação e, sobretudo, quanto ao papel que deve ser exercido pelo Estado. O período que antecedeu a crise foi marcado pelo apogeu das visões contrárias à presença forte do Estado na regulação dos mercados, porém os estudos sobre a formação e as mudanças nos mercados mostram que mesmo nos períodos de glória das visões neoliberais, o Estado esteve sempre presente como agente de constituição dos mercados.

Segundo Fligstein e Goldstein (2009) mercados crescem através da co-evolução de agentes privados e reguladores, nos quais governos são elementos chave na formação e expansão de mercados. A história do mercado de hipotecas nos Estados Unidos mostra uma forte simbiose entre mercado financeiro, mercado imobiliário e agentes públicos de regulação. Além do Estado, a densidade das organizações sociais é fator fundamental para o funcionamento dos mecanismos de regulação. Numa análise comparativa entre as políticas de regulação de mercado da União Européia e dos Estados Unidos, Fligstein (2010) mostra a importância de se criar condições políticas favoráveis para a formulação e a implementação efetiva das regras de mercado. Na União Européia, os fortes sindicatos, presentes na maioria dos países europeus tiveram um papel importante em fazer com que não existisse um *trade-off* entre o estímulo à competição e à inovação com a adoção de políticas de proteção aos direitos dos consumidores, do meio ambiente e do emprego.

Assim como os fluxos de informação e os mecanismos de análises de risco dependem de relações sociais e políticas, os mecanismos de regulação não são condições exógenas ao funcionamento das transações financeiras. Os mercados, segundo Schneiberg (2002) são constituídos e moldados pela regulação, pelos Estados e organizações não econômicas. A formação do mercado de derivativos de hipotecas nos Estados Unidos foi o resultado de mais de quatro décadas de desenvolvimento de instituições públicas, mudanças graduais na

legislação, redesenho das instituições financeiras e criação de novos ativos (FLIGSTEIN e GOLDSTEIN, 2009).

A atual estrutura de regulação do mercado financeiro é um legado do passado (STIGLITZ, 2010), mais do que uma condição natural dos mercados. Toda inovação de mercado ou toda nova regulamentação depende de um processo coletivo e coordenado que requer tempo, influência de uns agentes sobre os outros, desenvolvimento de novas formas de interação, de novas coalizões, e de planejamento que geralmente resulta em estruturas diferentes das esperadas. A formação da Bolsa de Chicago, por exemplo, analisada por Mackenzie e Millo (2003) foi o resultado da criação de novos derivativos financeiros, de inovações tecnológicas, de mudanças na legislação, e do rompimento de barreiras culturais e morais, de inovações conceituais e da criação de novos paradigmas teóricos.

O pano de fundo que gera as condições para as mudanças necessárias à formação de novos mercados é o desenvolvimento da reputação e da legitimidade subjacentes ao funcionamento das novas instituições. Esse é um dos maiores desafios nos períodos imediatamente após os auge das crises. Para ONGs que monitoram os bancos a crise de 2008 representou um colapso na confiança da sociedade no sistema financeiro, especialmente devido às severas consequências sobre a segurança alimentar, o emprego e os ecossistemas dos quais dependiam milhões de pessoas (BANKTRACK, 2008a), tanto nos países pobres e emergentes, quanto nas economias centrais.

A legitimidade dos mecanismos de regulação é uma condição chave para estabilizar relações entre firmas e possibilitar o funcionamento dos mercados. Além de ampliar a capacidade de obter acesso e de gerenciar os complexos fluxos de informação nos mercados, através de laços sociais mais estáveis, um processo legítimo de engajamento das empresas, governos e

organizações sociais nos mecanismos de regulação é o que garante maior capacidade de inibir comportamentos oportunistas, manipulações e todo tipo de subterfúgios que se verificaram nas transações financeiras que levaram à crise de 2008. Por isso, como afirma Mutti (2010), todo sistema de regulação para ser bem sucedido requer a cooperação entre reguladores e entre regulados, a fim de garantir maior transparência, por meio da democratização das infra-estruturas de informação.

A formação de redes e fluxos de informações estáveis no mercado financeiro depende também da existência de quadros profissionais competentes com compromissos e incentivos de longo prazo para desenvolver uma cultura de independência na avaliação de riscos, além de claros propósitos sociais. Essa rede de profissionais deve estar inserida no mercado financeiro de forma autônoma, mas ao mesmo tempo envolvida diretamente com as instituições - o que Peter Evans (1995) chama de “embedded autonomy” – desenvolvendo conhecimento tácito e processos contínuos de aprendizado.

Processos de aprendizado são particularmente necessários para o desenvolvimento de novas abordagens para o risco financeiro e novas tecnologias de gerenciamento de risco. Power (2010) mostra como existem ainda grandes lacunas de conhecimento científico sobre as dinâmicas de formação de preços, sobre a liquidez e sobre as conexões entre gestão de risco, contabilidade e classificação de crédito. Apenas processos integrados de pesquisa, envolvendo diferentes disciplinas e profissionais podem desenvolver conhecimentos mais claros sobre essas complexas dinâmicas financeiras.

Fatores locais também alteram os impactos das finanças globais sobre as economias e sobre as populações. Estudo da Oxfam sobre os impactos da crise financeira junto às populações pobres mostrou que um conjunto de fatores altera as formas como as atividades financeiras

afetam os mercados locais e a vida das pessoas. As estruturas econômicas nacionais, em especial o grau de diversificação das economias e o grau de dependência das economias globais alteram a vulnerabilidade das economias locais. Políticas fiscais que possibilitaram a adoção de políticas anticíclicas reduziram os impactos da crise nas economias locais. Países com legislação trabalhista forte reduziram os efeitos da crise sobre o emprego. Maior controle sobre o sistema financeiro foi capaz de reduzir riscos e prover recursos para investimentos durante a crise. A existência de políticas sociais que garantem renda, acesso a saúde e educação reduziram a vulnerabilidade das populações pobres. A existência de capital social contribuiu para que grupos pobres garantissem acesso a alimentos, renda, crédito e trabalho durante a crise (GREEN, KING; MILLER-DAWKINS, 2010).

Finalmente, a regulação financeira tem conexões com outras esferas da sociedade, especialmente com a política. Na visão da rede de ONGs BANKTRACK (2008a) as influências políticas dos bancos sobre governos é uma das formas de enfraquecimento do sistema de regulação. Para as ONGs é necessário também criar mecanismos de participação social na supervisão e controle dos bancos, no desenvolvimento de novas políticas e instituições democráticas, realinhar os bancos com os interesses públicos e restaurar a “licença para operar” dos bancos.

2.3 Como funcionam as instituições globais

Qual a capacidade de as atuais instituições globais, responsáveis pelo mercado financeiro, ampliarem transparência e serem sólidos sistemas de regulação? Após cada uma das grandes

crises financeiras globais foram criadas instituições com o objetivo de reduzir riscos de novas crises. O Bank for International Settlements (BIS) é a instituição financeira internacional mais antiga, sediado em Basileia, na Suíça. Foi criado em 1930, logo após a Primeira Guerra Mundial, como parte do Tratado de Versailles, com a função original de receber, administrar e distribuir os fundos para a reconstrução de Berlin. Após a Segunda Guerra Mundial sua principal função era a implementação e defesa do sistema de Bretton Woods. Após os anos 70, com a crise do petróleo, o BIS passou a ter uma posição ativa na criação de padrões de supervisão regulatória, o que resultou na criação por 10 países, em 1974, do Comitê sobre Regulação Bancária e Práticas de Supervisão.

O capital do BIS é subscrito pelos 56 bancos centrais ou autoridades monetárias, que são a ele associados e possuem direito de voto. É atualmente a principal instituição de regulação do mercado financeiro em âmbito global. O BIS tem uma estrutura diretiva constituída por um conselho, formado por 9 representantes de países membros, um comitê executivo e diversos comitês relacionados à estabilidade financeira e monetária e ao sistema financeiro internacional. Sua função principal é a de fomentar a cooperação financeira e monetária, por meio de fóruns para promover a discussão e análise de políticas entre bancos centrais e pesquisas em áreas de interesse dos bancos centrais. O BIS também consolida, analisa e divulga as informações e estatísticas internacionais sobre bancos, seguros, câmbio e derivativos. Além desses serviços, o BIS funciona também como banco central para os bancos centrais, na gestão das reservas cambiais. Com essa finalidade o BIS administra uma reserva de 197 bilhões de dólares, que representa 4% das reservas cambiais mundiais. O BIS utiliza esses fundos para fazer serviços de investimento para ampliar o retorno do seu próprio capital e dos bancos centrais a ele associados.

Atualmente a mais importante atividade do BIS é sediar e coordenar o Comitê de Basiléia sobre Supervisão Bancária. O Comitê de Basiléia promove um fórum para cooperação em assuntos de supervisão bancária, centrado em buscar a adequada capitalização dos bancos, por meio de padrões de supervisão que visam prevenir instabilidades financeiras. O Comitê era formado em 2010 por 27 membros² e responde a um comitê de presidentes de bancos centrais. O Comitê não possui poder formal como autoridade supranacional com força legal. Os acordos e guias produzidos e aprovados pelo BIS são apenas recomendações de boas práticas para as autoridades monetárias e bancos centrais nacionais.

O foco principal do Comitê de Basiléia é a adequação de capital. Diversos documentos e acordos foram produzidos com a finalidade de criar padrões mínimos para o gerenciamento de riscos. Desde 1988, com o lançamento do Acordo de Capital de Basiléia (Basel Capital Accord) os padrões vêm sendo periodicamente revisados e aperfeiçoados, sempre utilizando como base as estatísticas consolidadas do sistema financeiro e pesquisas quantitativas de impactos relacionados às propostas. O Comitê também submete os documentos a consultas, envolvendo os bancos centrais, bancos e grupos empresariais (BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, 2009).

O Novo Acordo de Basiléia (Basiléia II) foi lançado em 2004 e define os padrões mínimos e voluntários que as instituições financeiras podem cumprir na modelização, gestão e divulgação dos requisitos mínimos de capital, de acordo com as diferentes dimensões de risco e orienta os bancos privados a como adotar as melhores práticas de gestão de risco. O documento estabelece os padrões em três pilares: requerimentos mínimos de capital (risco de crédito, risco operacional e risco de mercado), processos de supervisão e disciplina de

² O Comitê de Basiléia é composto pelos seguintes países: Argentina, Austrália, Belgica, Brasil, Canada, China, França, Alemanha, Hong Kong SAR, Índia, Indonésia, Itália, Japão, Korea, Luxembourg, México, Holanda, Rússia, Arábia Saudita, Singapura, África do Sul, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia, Reino Unido e Estados Unidos.

mercado. Cada autoridade monetária e banco central define os processos de implementação e os procedimentos específicos a serem adotados em seus países. Desde 2004, o Basileia II vem sendo atualizado a partir de propostas formuladas pelo Comitê e submetido a consultas dos membros e do público em geral através de comentários sobre os documentos enviados por e-mail para o Comitê. O Comitê também recomenda que cada autoridade monetária realize consultas em seus países com as respectivas partes interessadas (BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, 2006).

O Fundo Monetário Internacional tem uma importância decrescente como agente de estabilização da economia mundial, mas continua exercendo um papel determinante no desenho das políticas econômicas de muitos países, e principalmente na formação de uma concepção de controle, um padrão global de gestão das finanças públicas e uma importante fonte de informação e conhecimento sobre as finanças globais. As análises do FMI sobre a economia mundial continuam sendo um parâmetro basilar na formulação de políticas e nas grandes decisões de investimento.

Outras instituições internacionais também atuam na construção de acordos internacionais visando à estabilidade financeira. O Financial Stability Forum (FSF) foi criado em resposta à crise financeira asiática de 1999, com o objetivo de promover estabilidade financeira, melhorar o funcionamento dos mercados financeiros e reduzir os efeitos de contágio das crises. O FSF avalia as vulnerabilidades do mercado financeiro, identifica caminhos que possam contorná-las, promove troca de informações e coordena ações entre autoridades responsáveis por estabilidade financeira. O FSF é composto pelo G7, representantes dos cinco maiores centros financeiros (Singapura, Suíça, Holanda, Austrália e Hong Kong), bem como representantes das instituições financeiras internacionais e dos padrões internacionais e instituições regulatórias. O Financial Action Task Force (FATF) foi criado em 1989 no

encontro do G7 com o objetivo principal de tratar de assuntos relacionados à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. O FATF publicou recomendações na forma de um guia para combater o problema. O FATF possui 34 membros e está sediado na França. A International Organization of Securities Commissions (IOSCO) é um fórum de reguladores de securitização, que cria guias para apoiar analistas e auditores, e pesquisas sobre como *hedge funds* e como agências de crédito são reguladas sob diferentes legislações. A International Association of Insurance Supervisors (IAIS) foi criada em 1994 e é formada por supervisores de 130 países e organizações internacionais (FMI, OCDE, Banco Mundial), como o objetivo de melhorar a supervisão na indústria de seguros. O Joint Forum foi criado em 1996 por 13 países e 3 instituições internacionais para tratar de questões comuns nos setores bancário, de seguros e securitização, em especial relacionadas aos conglomerados financeiros. Por último, o International Accounting Standards Board (IASB) é formado por 22 representantes de empresas e tem o objetivo de criar um padrão internacional de relatório financeiro para as empresas.

Esse é o conjunto de instituições internacionais responsável por monitorar as finanças públicas e privadas em âmbito global e por desenvolver os mecanismos para evitar instabilidades e crises. Uma rápida reflexão sobre os objetivos e especialmente sobre o poder dessas instituições leva à percepção da fragilidade do sistema internacional de regulação. Mais que isso, a arquitetura desse sistema mostra uma importante ausência de mecanismos que possibilitem maior transparência nos mercados e que conquistem a legitimidade necessária para que sistemas de regulação sejam eficazes.

2.4 Desconexões do sistema regulatório

A existência de instituições reguladoras globais fortes, bem estruturadas, com grande penetração nos mercados e governos não garante ao sistema a legitimidade necessária para que esse sistema de regulação crie as conexões fundamentais para fazer com que as informações sobre os mercados fluam para a sociedade e vice-versa, bem como para criar um ambiente regulatório que favoreça a estabilidade e o controle sistêmico. Isto porque existe uma série de desconexões entre as instituições existentes e as expectativas dos agentes sociais.

Uma das mais relevantes é a preocupação com a sustentabilidade dos mercados financeiros. Apesar de todos os bancos privados e alguns bancos centrais adotarem em algum grau critérios sociambientais nas avaliações de risco de crédito e nas avaliações de impacto dos seus investimentos, o Acordo de Basiléia não faz qualquer referência a este tipo de risco. A visão de todas as grandes ONGs internacionais (Oxfam, BIC, BankTrack, Bretton Woods Project, CEE Bankwatch) que analisaram a crise financeira aponta para mudanças na estrutura e na gestão do sistema financeiro, mas propõem especialmente que estas mudanças sejam orientadas não apenas pelos indicadores financeiros e econômicos, mas também pelos impactos sociais e ambientais das operações das instituições financeiras. A rede de ONGs BankTrack submeteu um conjunto de propostas ao Comitê de Basiléia, sustentadas na idéia segundo a qual o controle dos riscos sociais e ambientais é também uma das condições para manter a estabilidade do sistema financeiro e fazer com que o sistema tenha uma contribuição mais significativa para o desenvolvimento (BANKTRACK, 2010a).

Porém, mesmo que sejam cada vez mais justificáveis as relações entre riscos socioambientais e estabilidade financeira, estes são aspectos que não são incorporados à regulação financeira global. O motivo principal é a existência de um grande distanciamento político e cultural entre os segmentos das instituições financeiras responsáveis pela discussão e execução da regulação prudencial, e ainda mais das instituições globais desse campo, com relação às organizações sociais e ambientais. Existem distanciamentos até mesmo entre os campos internos das próprias instituições responsáveis pela regulação financeira prudencial e os grupos das instituições financeiras que são responsáveis pelas áreas de risco socioambiental, sustentabilidade ou responsabilidade social corporativa. Isto sugere que a incorporação da sustentabilidade nas instituições financeiras é ainda parcial e segmentada e essa condição tem efeito direto sobre o grau de aplicação desse conceito na gestão das operações financeiras e na gestão do sistema financeiro como um todo.

Esse contexto se reflete na frágil legitimidade do Acordo de Basiléia e das instituições financeiras de forma geral frente às organizações da sociedade civil e segmentos empresariais, especialmente pequenas e médias empresas, que podem ser prejudicados com os novos mecanismos de avaliação de risco. O problema ainda é mais grave devido à deteriorada reputação das agências de *rating*, e à falta de agentes reconhecidamente independentes, que restringe todas as possibilidades de garantir credibilidade aos mecanismos de avaliação de risco.

Esse distanciamento entre o campo socioambiental e o centro do campo financeiro torna também difícil para as organizações sociais terem acesso a informações e conhecimento sobre o funcionamento das instituições financeiras e as operações de mercado, reduzindo-se assim a possibilidade de algum tipo de controle externo, e inexistindo assim a possibilidade de se formar uma rede integrada de profissionais que façam a ponte entre a regulação financeira e a

regulação socioambiental. A ausência dessa rede de conexões aumenta a opacidade dos mercados e reduz a reputação das instituições e a legitimidade do sistema regulatório.

Várias organizações da sociedade civil exercem um papel crítico com relação às instituições financeiras globais, em particular contra o FMI. Desde a grande mobilização global da sociedade civil realizada em Seattle, em novembro de 1999, o FMI passou a ser o alvo central das críticas de organizações em todo o mundo. O combate às políticas econômicas, aos programas de ajuste estrutural, à desregulamentação do mercado financeiro e ao endividamento dos países pobres passou a integrar parte importante da agenda das organizações sociais transnacionais. Em especial, grupos americanos organizaram importantes campanhas no Congresso dos EUA ao longo dos anos 90 pressionando por reformas no FMI. Movimentos anti-globalização foram também uma das marcas dos anos 90 (DAWSON e BHATT, 2001)

Porém, tais críticas não se basearam em informações, estudos e análises específicas das políticas e de suas consequências. Faltou-lhes a consistência técnica, os canais de diálogo e os mecanismos de pressão para que pudessem exercer algum tipo de influência em decisões estratégicas. Apenas quando os temas sociais e ambientais passaram a predominar nas campanhas contra as instituições financeiras que as ações das organizações ganharam uma consistência, um foco de ação e um poder de influência nunca visto antes.

É nesse contexto que está sendo criado um novo processo regulatório, voltado para as questões de sustentabilidade e controle de impactos socioambientais de projetos financiados pelos bancos. O processo de formação de um novo sistema de regulação socioambiental, ao contrário da regulação financeira prudencial, vem se estruturando com base numa dinâmica integrada de instituições financeiras e organizações sociais e ambientais. Porém, as políticas

socioambientais são ainda apêndices de sistemas regulatórios mais gerais e carregam o ônus de instituições cuja reputação, credibilidade e legitimidade são constantemente ameaçadas devido ao papel sempre questionado que exercem na sociedade. O avanço dessas novas políticas e a consolidação de um processo de interação entre bancos e organizações sociais pode fazer surgir uma nova concepção de controle para a gestão de instituições financeiras e para o funcionamento do mercado financeiro. As análises das políticas e das interações entre os atores serão os objetivos dos próximos capítulos.

3. A SUSTENTABILIDADE NO MERCADO FINANCEIRO

“If you are a long term investor, you have
to care about sustainability”

Christopher Ailman (KIERNAN, 2009)

A governança socioambiental no mercado financeiro vem sendo gradualmente desenvolvida nos últimos 20 anos. Ao longo da década de 90 começou a surgir uma das maiores inovações no mercado financeiro que foi a criação de uma série de iniciativas globais para a definição de padrões e políticas socioambientais. Estas iniciativas foram aos poucos moldando um sistema de regulação socioambiental no mercado financeiro. Uma das principais características desse sistema é o caráter voluntário e o fato absolutamente inovador de os pontos centrais dessas iniciativas refletirem não só as necessidades das instituições financeiras, mas também as expectativas de comunidades e organizações sociais e ambientais.

Existe, em todo processo de formação desse sistema, em cada padrão internacional estabelecido e nas políticas de cada instituição financeira uma série de mecanismos de consulta e participação de *stakeholders*. A análise histórica sobre a formação dos padrões internacionais e das políticas nas instituições financeiras mostra a existência de um processo longo e consistente ainda que limitado e sob constante disputa que produz a legitimidade das políticas e o fortalecimento da reputação das instituições envolvidas. Esse processo social que

está por trás da formação das políticas socioambientais dos bancos contribui fortemente para formar uma nova cultura institucional no campo dos mercados financeiros.

Ao longo das últimas duas décadas várias instituições e padrões internacionais vêm sendo criados para constituir um arcabouço geral de políticas socioambientais nos bancos. Esse processo começa com o desenvolvimento conceitual das chamadas finanças sustentáveis, a formação de uma linguagem comum entre banqueiros e militantes, e vai evoluindo ao longo dos anos para a criação de políticas cada vez mais específicas e baseadas em análises cada vez mais concretas dos impactos dos investimentos financeiros. Esse processo tem duas vertentes, uma interna às instituições financeiras, que ao longo desses anos formaram corpos técnicos qualificados para lidar com esses temas e desenvolveram um conjunto de processos novos de gestão nas instituições financeiras, e outra externa, resultado da tensão constante entre os bancos e as organizações sociais. Neste capítulo são apresentadas as instituições e suas políticas e nos demais serão apresentados os processos sociais que justificaram essas inovações.

A primeira experiência global para formação de padrões de análise de risco socioambiental foi a criação da UNEP FI (United Nations Environmental Program – Financial Institutions) em 1992, lançada durante a Rio 92, sob a audiência de uma sociedade civil global fortemente mobilizada. Os seus princípios e compromissos básicos foram divulgados logo em seguida em Nova York no documento “*Statement by Banks on the Environment and Sustainable Development*” (UNEP FI, 1992). A proposta de formação da UNEP FI foi definida por um grupo de 5 bancos (Deutsche Bank, HSBC, Natwest, Royal Bank of Canada e Westpac) reunidos nas Nações Unidas em 1991, com o objetivo de promover a consciência sobre a agenda ambiental no setor financeiro. A iniciativa está sediada no Programa das Nações Unidas para o Ambiente (UNEP), com a participação, em 2010, de 180 signatários, incluindo

bancos comerciais, bancos de investimento, capitais de risco, gestores de ativos, e bancos e agências multilaterais de desenvolvimento³.

O documento base da UNEP FI, “*Statement by Banks on the Environment and Sustainable Development*”, formulado em 1992 e revisado em 1997, estabelece o compromisso das instituições financeiras com o desenvolvimento sustentável e com a regulação ambiental em nível local, nacional e internacional, apóia a avaliação e gestão de riscos ambientais nas instituições financeiras, e recomenda às instituições financeiras que publiquem suas políticas ambientais e a aplicação nas operações financeiras, e que mantenham diálogo aberto com *stakeholders* sobre as questões ambientais.

O principal papel exercido pela UNEP FI tem sido a promoção da idéia de sustentabilidade no mercado financeiro, por meio da realização de treinamentos periódicos para funcionários de instituições financeiras, realização de pesquisas, publicação de relatórios e difusão de boas práticas. A promoção da sustentabilidade em diferentes áreas do mercado financeiro (*asset management, equity, corporate bonds*, investimentos em imóveis) foi uma das mais importantes contribuições da UNEP FI (KIERNAN, 2009).

Novas iniciativas, ao longo da década de 90 e início dos anos 2000, deram seqüência ao movimento iniciado com a UNEP FI. Os mais importantes padrões adotados pelos bancos são o GRI, os indicadores de sustentabilidade no mercado de capitais, os Princípios do Equador, os Princípios para Investimentos Responsáveis e os princípios para o clima.

O Global Reporting Initiative (GRI) é uma rede *multi-stakeholder* de empresas e organizações sociais responsável pelo desenvolvimento de um padrão internacional para relatórios de sustentabilidade de empresas. O objetivo é fazer com que os relatórios de

³ Dentre os 67 signatários dos Princípios do Equador, 46 fazem parte da UNEP FI.

sustentabilidade se orientem por padrões de qualidade técnica, credibilidade e relevância. Participam dessa rede, além de empresas globais, organizações da sociedade civil, organizações de trabalhadores e instituições profissionais. A proposta de um padrão desse tipo começou a ser discutida entre 1997 e 1998, a partir da iniciativa de uma ONG americana, formada por empresas e organizações sociais, chamada CERES⁴. A iniciativa tomou grande força em 1999 com a entrada da UNEP e quando 20 empresas começaram a organizar os seus relatórios de sustentabilidade baseados no rascunho do que viria a ser o GRI. No ano 2000, com um grande esforço de divulgação, com a realização de reuniões na América do Sul e do Norte, Austrália, Europa, Sul da Ásia e Japão, 50 empresas passaram a seguir as diretrizes do GRI em seus relatórios. O GRI, que foi constituído como organização independente, na forma de uma associação sediada na Holanda, em 2001 após 8 anos de funcionamento, conta com a adesão de 1369 empresas, dentre estas 186 instituições financeiras, que passaram a organizar seus relatórios de sustentabilidade de acordo com suas diretrizes. Pouco mais da metade dos signatários dos Princípios do Equador utilizam o padrão GRI.

Os Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI) foram lançados em 1999 pela associação entre um dos mais importantes sistemas de indicadores de mercados de capitais, o Dow Jones Indexes, o líder europeu em indicadores de negócios, o STOXX Limited, e por um grupo pioneiro em investimentos em sustentabilidade, o SAM Group. O sistema de indicadores DJSI funciona como um dos principais guias para investimentos em empresas orientadas pela sustentabilidade. Os indicadores se baseiam numa sistemática avaliação de sustentabilidade corporativa e fornecem uma quantificação financeira das estratégias de sustentabilidade das empresas. São avaliados aspectos sociais, ambientais e financeiros de longo prazo presentes nas estratégias de negócios, competitividade global e reputação das empresas. A governança

⁴ CERES, Coalition for Environmentally Responsible Economies, é uma iniciativa formada por bancos, investidores, empresas e organizações ambientais com o objetivo de tratar dos principais desafios relacionados à sustentabilidade, em especial, as mudanças climáticas.

corporativa e o relacionamento com *stakeholders*, os códigos de conduta, a transparência e os relatórios públicos são também aspectos importantes da avaliação. O DJSI é amplamente conhecido no mercado e uma referência importante para grandes investidores, mas é restrito a um número pequeno de empresas. Em 2010, 70 empresas possuem certificado DJSI. Sistema similar é utilizado pelo FTSE4Good Index Series, criado para medir o desempenho das empresas quanto a padrões de responsabilidade corporativa reconhecidos globalmente, com o objetivo de facilitar decisões de investimentos que se orientem por esses critérios.

Figura 1 - Iniciativas globais de compromissos socioambientais para o mercado financeiro nos últimos 20 anos.

Fonte: KIERNAN (2009)

Um grupo de trabalho da UNEP FI formado por investidores deu origem em 2006 aos Princípios para o Investimento Responsável (PRI). A iniciativa é definida como voluntária e serve como guia para aspiração, ou seja, oferece aos seus membros uma referência de possíveis ações para incorporar a sustentabilidade nos processos de decisão de investimento

das instituições signatárias. O PRI é formado por investidores institucionais que se orientam pela incorporação de critérios sociais, ambientais e de governança nas análises de investimento. O PRI é adotado por 203 gestores de ativos (fundos de pensão, seguradoras, fundações, *trust funds*), 390 gestores de investimentos e 137 empresas de serviços da área de investimentos, incluindo bolsas de valores. Algumas unidades de fundos de investimento, fundos de pensão e de gestão de ativos de bancos signatários dos Princípios do Equador adotam também os Princípios de Investimento Responsável.

Mais recentemente foram criados padrões de mensuração, divulgação e redução de emissões de carbono. Os mais adotados pelos bancos são o Carbon Disclosure Project, os Carbon Principles e os Climate Principles. O Carbon Disclosure Project, lançado em 2000, organiza informações sobre emissões de gases de efeito estufa e estratégias para mudanças climáticas de 2500 empresas, em 60 países. Os Carbon Principles foram criados por 6 bancos (Bank of America, Citi, Credit Suisse, JPMorgan Chase, Morgan Stanley e Wells Fargo) para avaliar os riscos relacionados a emissões de carbono em empresas do setor de energia elétrica. Um grupo de 52 empresas, dentre elas os bancos Barclays, HSBC, JP Morgan Chase e Standard Chartered Bank criaram o Climate Group com o objetivo de estabelecer referências para o desenvolvimento de tecnologias, investimentos e financiamentos visando acelerar a transição para economias de baixo carbono.

3.1 Os Princípios do Equador

O principal sistema de governança privado e internacional de políticas socioambientais no mercado financeiro são os Princípios do Equador. As primeiras iniciativas para a criação de um acordo entre bancos para políticas socioambientais ocorreram em 2002, através de um acordo entre o Abn Amro Bank e a International Finance Corporation (IFC). No mesmo ano foi realizado em Londres um encontro entre 9 bancos internacionais junto com a IFC para discutir a gestão de questões sociais e ambientais em *project finance* (ver Box 1). Como resultado desse seminário, quatro bancos (Abn Amro, Barclays, Citigroup e West LB) formaram um grupo de trabalho para formular procedimentos socioambientais e durante os quatro meses seguintes o grupo de trabalho, com a assessoria da IFC, analisou os tipos de padrão socioambiental para *project finance* que seriam viáveis para bancos comerciais (LAZARUS, 2004).

No segundo encontro organizado pelo Citigroup, em 2003, foi discutida a primeira proposta de padrões, chamada “Greenwich Principles”. A proposta foi enviada para consulta de um grupo seletivo de ONGs que destacaram várias falhas relacionadas à implementação e governança, incluindo a falta de requerimento de relatórios ou mecanismos de verificação para assegurar transparência e prestação de contas, além da ausência de um secretariado para facilitar a comunicação entre os bancos e os *stakeholders* (MISSBACH, 2004).

Os bancos concluíram que os padrões sociais e ambientais para o mercado financeiro mais conhecidos e amplamente testados eram os definidos e aplicados pela IFC. Então, em 2003,

10 bancos⁵ lançaram em Washington o “Equator Principles”, definido como uma “referência para o setor financeiro gerenciar questões sociais e ambientais em *project finance*”.

BOX 1: *Project Finance*

Project finance são unidades econômicas independentes, com ativos e fluxos de caixa independentes, entidade jurídica própria e contratos específicos. A gestão do projeto fica a cargo de uma sociedade de propósito específico (*special purpose entity* – SPE), criada específica e exclusivamente para o desenvolvimento, o domínio e a operação do projeto. Os ativos e fluxos de caixa dos projetos são segregados dos ativos e fluxos de caixa das empresas investidoras (BASEL COMMITTEE, 2006).

Nessa modalidade de negócio, o financiador avalia se o projeto tem plena capacidade de gerar os fluxos de caixa necessários para pagar os financiamentos, remunerar os investimentos e se os ativos do projeto são suficientes para dar plena cobertura dos potenciais riscos (GATTI, 2008).

Este tipo de financiamento é geralmente utilizado para instalações grandes, complexas e que exigem altos investimentos, normalmente em setores como usinas de energia, indústrias químicas, mineração, infra-estrutura de transporte ou telecomunicações.

Os financiamentos desse tipo de projeto devem ser, portanto, desenhados de acordo com as particularidades do projeto, envolvendo uma completa análise dos custos, dos riscos financeiros, operacionais, reputacionais, jurídicos, etc. (FINNERTY, 2007)

Riscos sociais e ambientais nesse tipo de financiamento têm relação direta com os riscos financeiros e operacionais. Qualquer alteração na execução do projeto, como um atraso provocado por conflitos com comunidades vizinhas, uma multa aplicado por órgão ambiental, uma demora no licenciamento podem provocar prejuízos para os investidores e riscos de crédito para os financiadores.

⁵ ABN AMRO Bank, N.V., Barclays PLC, Citigroup, Inc., Credit Lyonnais, Credit Suisse Group, HVB Group, Rabobank, Royal Bank of Scotland, WestLB AG, WestpacBanking Corporation.

As condições de financiamento segundo os Princípios do Equador estão baseadas em 10 princípios, a saber. O princípio 1 define que os projetos devem ser categorizados com base na dimensão dos impactos e riscos sociais e ambientais. Os projetos de categoria A são aqueles com possíveis impactos heterogêneos, irreversíveis ou sem precedentes. Projetos categoria B são aqueles com potenciais impactos limitados e em número reduzido, específicos do local, reversíveis e mitigáveis. Os projetos categoria C são aqueles sem impactos ou com impactos mínimos.

O Princípio 2 define os procedimentos de avaliação, que é obrigatória para projetos de categoria A e B, e as medidas de mitigação e de gestão dos impactos. O Princípio 3 define os padrões sociais e ambientais aplicáveis aos projetos, seguindo os Padrões de Desempenho da IFC e as diretrizes setoriais de meio ambiente, saúde e segurança da IFC e do Banco Mundial. O Princípio 4 estabelece a necessidade de um plano de ação e sistema de gestão das medidas mitigatórias, corretivas e de acompanhamento dos impactos e riscos. O Princípio 5 define que as comunidades afetadas pelo projeto devem ser consultadas de forma livre, prévia, informada e culturalmente adequada, durante todo o ciclo do projeto. Além disso, um resumo do projeto deve ficar a disposição do público durante prazo adequado e em idioma local. O Princípio 6 define os procedimentos a serem adotados no projeto para que as comunidades afetadas tenham condições de apresentar suas reclamações. O Princípio 7 define que as avaliações sociais e ambientais e os planos de ação devem ser analisados por um especialista independente. O Princípio 8 estabelece que o cumprimento da legislação, o plano de ação e a obrigatoriedade de relatórios anuais de cumprimento devem fazer parte dos instrumentos contratuais do financiamento⁶. O Princípio 9 estabelece a obrigatoriedade de monitoramento

⁶ O documento de melhores práticas dos Princípios do Equador “Guidance to EPFIs on Incorporating Environmental and Social Considerations into Loan Documentation”, orienta a formulação das cláusulas contratuais relacionadas às obrigações de aplicação do plano de ação social e ambiental, relatórios de

realizado por especialista social e ambiental independente. Finalmente, o Princípio 10 estabelece o compromisso das instituições financeiras em divulgar informações sobre a implementação dos Princípios do Equador, garantidas as regras de confidencialidade apropriadas (EQUATOR PRINCIPLES, 2006).

Os Princípios estão sob contínuo processo de aperfeiçoamento. A IFC fez uma revisão dos seus critérios socioambientais em 2006, que passaram a chamar *Performance Standards*. Assim, as instituições financeiras dos Princípios do Equador deram sequência então um processo de revisão dos seus princípios. Esta revisão também foi submetida à consulta pública, tanto por parte da IFC, que realizou dois eventos internacionais com ONGs, quanto pelos bancos signatários dos Princípios do Equador que enviaram as propostas de revisão para as mesmas organizações. Inicialmente o valor mínimo para que um *project finance* fosse submetido aos critérios sociais e ambientais era de US\$ 50 milhões e após a revisão o valor mínimo foi reduzido para US\$ 10 milhões (EQUATOR PRINCIPLES, 2006 e INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2006).

Outras importantes modificações foram introduzidas na primeira versão dos Princípios do Equador. Foi estabelecido um processo de consulta a *stakeholders*, maior ênfase a impactos sociais e condições de trabalho, definição de um método de consulta a comunidades afetadas, de divulgação de informações e orientações para a criação de mecanismos de reclamação.

Além das consultas realizadas pela IFC, a adaptação dos Princípios do Equador aos *Performance Standards* passou também por consultas com clientes, associações industriais, outras instituições financeiras e reuniões bilaterais com 25 ONGs. Em 2010, a IFC está

cumprimento e prazos. Como os contratos têm poder legal, as instituições financeiras têm o poder de requerer o pré-pagamento do financiamento caso o cliente não tenha cumprido com as cláusulas sociais e ambientais.

conduzindo novo processo de revisão que levará novamente a mudanças nos Princípios do Equador.

Consultas e diálogos com *stakeholders* tem sido realizados periodicamente para avaliar a implementação dos Princípios. Em 2004 foi realizado um encontro com ONGs em Londres para avaliação do primeiro ano e para discussão sobre o papel das ONGs no acompanhamento dos bancos. No ano seguinte foi realizado novo encontro em Zurique onde foram discutidos com ONGs os mecanismos de divulgação de informações, os modelos de relatório e o *website* dos Princípios do Equador. Em 2006, novo encontro na Holanda discutiu com ONGs questões relacionadas à governança, transparência e mecanismos de reclamação no nível dos projetos. Além das reuniões, são realizados contatos constantes sobre questões dos Princípios em geral e sobre problemas em projetos específicos.

As equipes das instituições financeiras estão em constante processo de treinamento para a implementação dos Princípios. No primeiro ano logo após o lançamento, foram realizadas conferências e workshops em Amsterdam, Washington e Roma. Um dos pontos focais desse processo de treinamento é a IFC que criou uma comunidade de aprendizado, que se reúne periodicamente para dividir experiências e fortalecer a capacidade de implementação dos Princípios.

Os Princípios do Equador tiveram uma governança informal até 2010, quando está sendo definida uma estrutura formal de gestão. A iniciativa é gerenciada por um presidente, um comitê e diversos grupos de trabalho responsáveis por orientação aos signatários, desenvolvimento de melhores práticas, divulgação dos Princípios e relacionamento com *stakeholders*. Existem ainda grupos responsáveis pela revisão dos Princípios em aspectos

como incorporação de estratégias de mudanças climáticas e ampliação do escopo de aplicação dos Princípios.

Em maio de 2010, havia 67 bancos de todos os continentes signatários dos Princípios do Equador. A maioria dos signatários são bancos europeus, com 31 participantes, seguido dos bancos da América do Norte, que são 12. A América Latina possui 9 bancos, África 6, Ásia 5 e Oceania está representada com 4 bancos.

Apesar de existir um princípio que estabelece um compromisso de divulgação do número e categoria de projetos financiados apenas 43 bancos divulgaram o número de projetos financiados e avaliados de acordo com os critérios socioambientais dos Princípios do Equador em 2008. Esses 43 bancos financiaram 1.627 projetos em 2008. Cada banco financiou em média 38 projetos, mas com uma grande variação entre o que financiou maior número de projetos (HSBC, com 148 projetos financiados) e o banco com menor número de projetos (BMO e Banco do Brasil que financiaram apenas 2 projetos cada um). Dentre os que divulgaram nesse ano o número de projetos financiados, apenas 12 bancos divulgaram o valor total dos projetos financiados segundo os Princípios e nestes o valor médio dos financiamentos é de 135 milhões de dólares. Segundo o site dos Princípios do Equador, em 2007 foi realizado um volume de financiados da ordem de 52,9 bilhões de dólares em *project finance* em mercados emergentes, representando mais de 70% de todos os financiamentos desse tipo nesses mercados (EQUATOR PRINCIPLES, 2008).

Figura 2 - Equator Banks segundo número de projetos divulgados financiados segundo Princípios do Equador em 2008

Fonte: Princípios do Equador (www.equator-principles.com/reporting). Gráfico elaborado pelo autor.

Apesar do limitado escopo dos Princípios do Equador, esse padrão vem se estabelecendo como referência principal para a expansão de critérios de sustentabilidade sobre outras modalidades de financiamento e sobre outros serviços financeiros. A aplicação dos Princípios

do Equador serve também como processo de aprendizado e formação de equipes de risco socioambiental nos bancos que vão criando critérios e procedimentos específicos, de acordo com as condições de cada instituição. Como será apresentado na sessão seguinte, os bancos estão desenvolvendo diversos outros mecanismos de avaliação de impacto, além de políticas e linhas de financiamento para promover a sustentabilidade nos negócios.

A seguir será apresentada uma visão mais detalhada de como políticas socioambientais vêm sendo implementadas e como funcionam em algumas das principais instituições financeiras globais, na IFC, a principal referência em critérios socioambientais para financiamentos, no Citi Group e no HSBC, dois dos maiores bancos do mundo e pioneiros em políticas socioambientais em instituições privadas, e no Rabobank, uma das instituições com maior reputação em aspectos socioambientais entre as organizações da sociedade civil.

3.2A IFC e os padrões de desempenho

Desde a Conferência de Bretton Woods, que criou o Banco Mundial e o FMI os líderes mundiais vinham discutindo a necessidade de fortalecer o setor privado na América Latina, África, Ásia e Oriente Médio. A proposta de criar uma instituição multilateral com essa finalidade foi inicialmente formulada pelo Banco Mundial em 1952 e oficialmente aprovada em 1956 com a criação da International Finance Corporation (IFC). A IFC é uma corporação formada com capital de países membros e administrada sob o controle do Conselho de Diretores do Grupo Banco Mundial. Três princípios básicos orientaram a sua governança. Primeiro, o princípio de ser uma corporação privada, assumindo todos os riscos por suas

operações e, por esse motivo, não pode aceitar garantias de governos para seus financiamentos. O segundo princípio é que a IFC deveria atuar como um *honest broker*, ou seja, como um catalisador de oportunidades de investimento, de capital privado e de experiência de gestão. Por último, a IFC deveria atuar apenas em projetos que não dispusessem de capital privado suficiente ou naqueles projetos que o capital privado considera de alto risco.

As atividades principais da IFC são serviços de investimento, com financiamentos de curto e longo prazo, desenhados de acordo com as necessidades de cada cliente; serviços de assessoria, nas áreas de acesso a crédito (microfinanças), responsabilidade social corporativa, sustentabilidade, infra-estrutura e melhoria dos ambientes de negócios; e a gestão de ativos, por meio de uma empresa recentemente criada.

Nos serviços de investimento a IFC cumpre pelo menos dois papéis relevantes nos mercados emergentes, a oferta de financiamento de longo prazo, inclusive em moeda local, e um forte papel catalisador de outras instituições financeiras para empréstimos sindicalizados⁷. Estatutariamente a IFC não pode financiar mais que 25% do investimento total de um projeto ou empresa. Por outro lado, atua intensamente na mobilização de outros investidores. Com esse papel catalisador, ajuda a reduzir riscos e custos de transação para clientes que têm dificuldades de acesso a capital privado internacional. Em 2009, o volume total de investimentos foi de 10,5 bilhões de dólares, com capital próprio e 40% a mais (4,1 bilhões de dólares) de capital mobilizado em sindicalizações com outros bancos. Nos anos 90, a razão entre capital sindicalizado e capital próprio chegou a ser de 2 para 1, no ano fiscal de 1996.

⁷ Empréstimos sindicalizados são operações em que um grupo de bancos financia uma mesma empresa.

Esse mecanismo ajuda não só a ampliar oportunidades de negócios, mas principalmente a ampliar o poder de influência da IFC sobre o mercado financeiro global, uma vez que todos os investimentos são submetidos a avaliações de risco e impacto socioambiental, a sindicalização é também uma forma de reduzir custos e riscos para bancos privados, mas ao mesmo tempo é uma forma de transferir conhecimento sobre os mecanismos de gestão socioambiental para esses bancos, contribuindo assim para a formação de um padrão internacional. Ao longo da história da IFC, foram realizados investimentos conjuntos com mais de 500 instituições financeiras para 900 projetos em mais de 100 países. Em 2009 o portfólio de investimentos sindicalizados era composto de 163 projetos, em conjunto com bancos como BNP Paribas, Rabobank, ING, Société Générale, Citi, Unicredit, Santander, ABN AMRO, West LB, Itaú, HSBC, dentre outros.

As prioridades estratégicas da IFC são o fortalecimento de mercados em países de baixa renda, a construção de parcerias de longo prazo com agentes privados em mercados emergentes, a aplicação de uma estratégia para mudanças climáticas e sustentabilidade, a promoção e ampliação dos investimentos privados em infra-estrutura, saúde, educação e na cadeia de produção de alimentos, e o desenvolvimento de mercados financeiros locais.

Desde 1989 a IFC faz avaliações socioambientais dos projetos financiados. Inicialmente eram utilizados os critérios do Banco Mundial e aos poucos a IFC foi desenvolvendo e aplicando critérios específicos de avaliação de riscos e impactos em projetos do setor privado. Em 1991, a IFC desenvolveu e publicou seus princípios sobre re-assentamento involuntário e povos indígenas. Em 1992 foi criada a primeira divisão ambiental da IFC para avaliação de investimentos e em 1993 foi criado o primeiro procedimento de avaliação ambiental. No ano seguinte foi estabelecida a primeira política de divulgação de informações. Em 1996 foram definidos os princípios para segurança em barragens e, em 1998, a IFC adotou formalmente

as políticas de salvaguarda social e ambiental do Banco Mundial, além de políticas contra trabalho forçado e infantil.

A atual política de sustentabilidade da IFC é baseada nos padrões de desempenho (*performance standards*), atualizados em 2006 e em revisão em 2010. Os 8 padrões de desempenho orientam a avaliação e o gerenciamento de riscos e impactos de todos os projetos financiados pela IFC, assim como dos serviços de assistência técnica. Além disso, existem guias específicos para cada setor ou indústria, com critérios específicos de saúde, segurança e meio ambiente.

O padrão de desempenho 1 estabelece a necessidade de um sistema de gerenciamento socioambiental, por meio de uma avaliação integrada para identificar os impactos, os riscos e as oportunidades socioambientais dos projetos. O mesmo padrão de desempenho define como devem ser os mecanismos de divulgação de informações relacionadas aos projetos e os processos de participação e consulta às comunidades afetadas na área de influência do projeto. Para a IFC, uma consulta eficaz deve basear-se na divulgação prévia de informações relevantes e adequadas, deve iniciar nas primeiras fases do processo de avaliação socioambiental, focar os riscos e os impactos socioambientais negativos e as medidas e ações propostas para resolvê-los, e por último, deve ser contínua.

O padrão de desempenho 2 define os critérios relacionados a condições de trabalho, norteadas pelas convenções internacionais da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e das Nações Unidas (ONU). Os objetivos do padrão de desempenho 2 são estabelecer, manter e aprimorar a relação entre trabalhador e gerência; promover o tratamento justo, a não-discriminação e a igualdade de oportunidade dos trabalhadores, bem como o cumprimento das legislações empregatícia e trabalhista nacionais; proteger a mão-de-obra ao abordar o

trabalho infantil e o trabalho forçado; e promover condições de trabalho seguras e saudáveis, proteger e promover a saúde dos funcionários.

O padrão de desempenho 3 define os parâmetros para avaliação dos riscos e impactos relacionados a poluição do ar, da água e do solo e visa evitar ou minimizar os impactos negativos sobre a saúde humana e o meio ambiente evitando ou minimizando a poluição oriunda das atividades do projeto e promover a redução das emissões que contribuem para a mudança climática.

O padrão de desempenho 4 estabelece os critérios de avaliação dos impactos e riscos para comunidades provocados pelas atividades dos projetos. Esse padrão de desempenho tem o objetivo de evitar ou minimizar riscos e impactos à saúde e à segurança das comunidades durante o ciclo de vida dos projetos. O padrão de desempenho 5 se refere à avaliação dos impactos e riscos relacionados a reassentamentos involuntários. Sempre que não existir alternativa na concepção do projeto que evite o reassentamento involuntário, deverão ser avaliados os impactos relacionados ao deslocamento físico (mudança ou perda de domicílio) e os impactos relacionados ao deslocamento econômico (perda de bens ou de acesso a bens que ocasionem a perda de fontes de renda ou meios de sobrevivência) como resultado da aquisição de terras relacionadas ao projeto. Segundo o padrão de desempenho, os reassentamentos devem ser negociados com o fornecimento de incentivos compensatórios justos e apropriados e outros incentivos ou benefícios para as pessoas ou comunidades afetadas. Além disso, todo o processo deve ser realizado com a divulgação apropriada de informações, consultas e participação informada das pessoas afetadas.

O padrão de desempenho 6 define os critérios de avaliação dos riscos e impactos sobre a biodiversidade, incluindo todos os componentes da biodiversidade, de acordo com a

definição da Convenção sobre diversidade biológica, ou seja, ecossistemas e habitats, espécies e comunidades, genes e genomas. Este padrão de desempenho reflete os objetivos da Convenção sobre Diversidade Biológica identificando-se todos os meios para proteger e preservar a biodiversidade e promover o manejo e a utilização sustentáveis dos recursos naturais.

O padrão de desempenho 7 se refere a riscos e impactos sobre povos indígenas e busca garantir o respeito total à dignidade, aos direitos humanos, às aspirações, às culturas e aos meios de subsistência baseados em recursos naturais dos povos indígenas. Avalia se os projetos estão planejados e gerenciados para evitar impactos negativos em comunidades de povos indígenas ou, quando não for possível evitá-los, minimizar, atenuar ou oferecer compensação por esses impactos, bem como criar oportunidades para que os povos indígenas possam participar dos benefícios do desenvolvimento de maneira apropriada culturalmente. O padrão de desempenho define também como a empresa deve manter um relacionamento contínuo com os povos indígenas afetados durante a vida útil do projeto, como deve realizar negociações de forma participativa e informada.

Por último, o padrão de desempenho 8 define as condições para preservação do patrimônio cultural, de acordo com a Convenção sobre a proteção do patrimônio cultural e natural mundial. Além disso, esse padrão de desempenho estabelece os parâmetros para uma partilha equitativa dos benefícios do uso de patrimônios culturais em atividades comerciais.

A IFC também passou a adotar, a partir de abril de 2006, uma nova política de divulgação de informações. Em projetos categoria A o processo de divulgação e de consulta pública nacional e internacional inicia-se com a conclusão da fase de avaliação dos projetos, quando é realizada uma consulta pública, na qual são apresentados e discutidos os estudos de

avaliação socioambiental. Os relatórios de avaliação de impactos e planos de ação socioambiental ficam a disposição de todos os interessados no site da IFC e em locais de acesso público, durante o período de 60 dias antes de ser apresentado ao conselho de diretores do banco para aprovação. As organizações podem apresentar críticas e proposições, que serão levadas em consideração na tomada de decisão sobre a aprovação dos projetos. Projetos de categoria B e C são também divulgados antes da aprovação e são abertos à crítica dos interessados antes de submetidos à aprovação. A IFC possui ainda um mecanismo de recebimento e verificação de reclamações sobre os procedimentos de avaliação e implementação adotados em um projeto após a sua aprovação. O Compliance Advisory Ombudsman (CAO) é um órgão independente da administração da IFC e se reporta diretamente ao presidente do Grupo Banco Mundial, com as funções de responder a reclamações de pessoas afetadas pelos projetos financiados pela IFC, supervisionar as auditorias do desempenho socioambiental da IFC, e de ser uma fonte de assessoria independente ao presidente do Grupo Banco Mundial. Os projetos são monitorados pela IFC por meio de relatórios periódicos, visitas de campo e auditorias independentes, durante todo o ciclo do projeto, o que inclui um período posterior ao prazo de financiamento do projeto, a depender do tipo de impacto a ser monitorado. Como os planos de ação socioambiental a serem aplicados pelas empresas financiadas fazem parte dos contratos de financiamentos, a IFC tem direito de cobrar multas ou até requisitar o pré-pagamento em casos de não cumprimento dos planos de ação socioambiental.

O volume de investimentos (empréstimos, *equity investments* e *debt securities*) realizados pela IFC em 2009 foi de 22,2 bilhões de dólares em 447 projetos, mais 940 milhões de dólares investidos em 782 projetos de assistência técnica. Esse volume de negócios é comparável a pouco menos da metade do total de financiamentos avaliados segundo os

Princípios do Equador no ano de 2007, mostrando que IFC tem uma posição importante nessa modalidade de negócios, submetidos à avaliação de impactos socioambientais em comparação aos bancos privados.

3.3 Citigroup

O Citigroup foi formado em 1998 com o resultado da fusão de todas as unidades Citicorp. A origem do grupo começa com o Citibank, principal instituição financeira do grupo, criado em 1812 em Nova York, que tornou-se o maior banco dos Estados Unidos em 1894. No início do século XX, em 1902, passou a ser uma instituição global, com operações na China, Hong Kong, Japão, Filipinas, Singapura e Londres. Em 1929 tornou-se o maior banco comercial do mundo, ocupou posição de liderança durante quase todo o século e foi a maior instituição financeira no mundo na última década (FINANCIAL TIMES, 2010), perdendo a posição para os bancos chineses apenas após a crise financeira de 2008.

O Citigroup sempre exerceu pioneirismo e liderança no mundo das finanças, com um grande poder nos mercados americanos e mundiais durante todo o século XX. O líder do Citigroup, Walter Wriston foi considerado, junto com os líderes do JPMorgan e do Bank of America, um dos três mais influentes banqueiros do século XX. Com grande força política, transformou o mercado financeiro americano e mundial, sendo um dos principais agentes da criação do que hoje se conhece como finanças globais. O Citibank é também um dos maiores credores das dívidas do terceiro mundo e por isso é também um dos bancos mais criticados no mundo (ZWEIG, 1995).

O pioneirismo do Citigroup foi também fundamental na formação das políticas socioambientais no mercado financeiro. O banco foi um dos quatro primeiros a se organizar para a criação dos Princípios do Equador, ocupando em 2010 a presidência da iniciativa. Desde o ano 2000, o Citigroup publica o Corporate Citizenship Report (Relatório de Cidadania Corporativa), onde grande parte da história recente das políticas socioambientais do banco é ali apresentada. A partir de 2002 o relatório segue os padrões do GRI (Global Reporting Initiative).

O Citigroup, assim como os outros grandes bancos americanos, possui uma longa história de políticas de apoio a comunidades muito forte como parte das suas estratégias de fortalecimento da reputação e de formação de redes de relacionamento. Desde 1917 o banco tem um trabalho contínuo de filantropia nas comunidades onde atua e desde 1928 tem uma política de inclusão financeira de populações de baixa renda. Em 1970 essas ações passaram a ser estruturadas no Departamento de Cidadania Corporativa, mas é a partir dos anos 90, que o conceito de responsabilidade social passa a ser incorporado às estratégias de negócios do banco.

As políticas socioambientais do Citigroup têm dois grandes pilares. O primeiro e mais antigo é um amplo conjunto de ações voltadas para o apoio a comunidades, incluindo serviços de microfinanças, programas de educação, doações e financiamentos para ONGs locais, serviços de financiamento e capacitação para pequenas e médias empresas, educação financeira, programas de inclusão social e financeira, e incentivos ao trabalho voluntário de seus funcionários nas comunidades. O desenvolvimento de comunidades é uma área que iniciou com forte abordagem filantrópica, mas que com o tempo foi se tornando parte das estratégias de negócios do banco. Nos Estados Unidos, em 2004, foram investidos ou financiados pelo banco mais de 2 bilhões de dólares em projetos para o desenvolvimento de comunidades.

O segundo grande pilar é um conjunto de políticas socioambientais que envolvem o apoio a programas socioambientais, um mecanismo de gestão de risco socioambiental para as suas operações de crédito e o financiamento de atividades consideradas sustentáveis, como energias renováveis, reciclagem, tecnologias limpas e manejo sustentável de florestas. Em 1990 foi criada uma unidade de assuntos ambientais com o objetivo de prover informação e assessoria para os negócios da corporação. No ano seguinte foi criado um programa para integração ambiental nos negócios do grupo, com a finalidade de orientar as equipes de negócios sobre questões ambientais nas transações financeiras, pesquisa e gestão de ativos. O banco possui um guia para política ambiental que estabelece as seguintes diretrizes: i) cumprimento da legislação ambiental e de saúde e segurança; ii) proteção da saúde e segurança dos funcionários e comunidades; iii) respostas a emergências e coordenação com agências nacionais e regionais; iv) integração da sustentabilidade no dia-a-dia das operações e dos negócios; v) compromisso organizacional com a proteção do ambiente e da sustentabilidade; vi) avaliação ambiental para aquisição de imóveis; reciclagem, conservação e redução de resíduos nas operações internas; vii) criação de um Comitê de Revisão das Políticas Sociais e Ambientais responsável por verificar a consistência das atividades de negócios com os objetivos da política socioambiental; viii) oferta contínua de educação e orientação para as divisões de negócios sobre as potenciais implicações das políticas sociais e ambientais para as estratégias de negócios e comunidades; e ix) financiamento responsável, com a identificação, quantificação e controle dos riscos sociais e ambientais (CITI, 2000).

Em 2001, o banco definiu novos procedimentos para gestão de riscos com foco em questões sociais e ambientais, com o objetivo de integrar a gestão de risco às estratégias e planos de negócios. Os riscos são avaliados através de um questionário padrão que é aplicado por gerentes e banqueiros para análise de negócios a serem financiados pelo banco. No caso de

empréstimos para aquisição de imóveis, especialistas ambientais do banco realizam uma avaliação ambiental em campo, como parte da avaliação dos riscos financeiros e definem ações corretivas quando necessário (CITI, 2001).

Em 2001 o banco lançou também um programa de treinamento para seus executivos na América Latina, Europa Oriental e Central, Oriente Médio e África sobre gestão de risco ambiental, com apoio da IFC, do EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) e outras instituições multilaterais. Em 2002, esse programa foi realizado com 1000 funcionários do banco em todo o mundo (CITI, 2002).

Esse conjunto de ações teve importante reconhecimento com a seleção do Citigroup em 2001 para o Dow Jones Sustainability World Indexes e com sua entrada em 2002 no FTSE4Good Index por possuir critérios específicos relacionados a meio ambiente, cidadania corporativa e direitos humanos. Em 2003, o Citigroup foi um dos bancos a liderar a criação dos Princípios do Equador. Outro forte sinal de consolidação das políticas socioambientais do Citigroup foi a criação, em 2004, de uma diretoria de gestão de risco social e ambiental, e em 2005 a criação de uma vice presidência.

O Citigroup possuía desde 1996 importantes parcerias na área socioambiental. Com a ONG americana Conservação Internacional, foram desenvolvidos projetos de apoio ao empreendedorismo e unidades de conservação na região da Mata Atlântica e sul da Bahia, no Brasil. Em 2001 a parceria se expandiu para projetos no Peru e na África do Sul, em 2002 no Vietnã, e em 2003 na China. Com o World Resources Institute (WRI) foi desenvolvido o Programa para Empresa Sustentável, com o objetivo de criar soluções lucrativas para os problemas ambientais e de desenvolvimento, como um capital de risco para investimentos sustentáveis na América Latina. Na China, Indonésia e Filipinas foi criado em 2001 o

Business Environment Leadership and Learning Program, também em parceria com o WRI, para apoiar pequenas e médias empresas nas áreas de agricultura orgânica, energia renovável e tecnologias limpas. A partir de 2003 foi desenvolvido um programa conjunto para facilitar o desenvolvimento e aplicação de estratégias corporativas de mudanças climáticas. Na Indonésia, em 2006 foi desenvolvido um projeto conjunto para mapeamento digital de florestas e um estudo global para quantificar os resultados dos investimentos em sustentabilidade do banco.

Em 2002, o Citigroup formou uma parceria com a Rainforest Alliance para o desenvolvimento de um *trust fund* voltado ao financiamento de pequenos produtores e cooperativas envolvidos na produção sustentável de cacau e chocolate no Equador. Em El Salvador foi desenvolvido projeto semelhante para produção sustentável de café. No mesmo período foi firmada também uma parceria com o WWF para o desenvolvimento de planos de negócios na atividade de ecoturismo no Brasil e no Chile. O Citigroup também apoiou em 2005 o programa Global Forest & Trade Network, do WWF em 22 países. Na China, a partir de 2003, o Citigroup apoiou o programa da The Nature Conservancy (TNC) para promoção de alternativas energéticas e reflorestamento de corredores ecológicos no Brasil, dentre várias outras parcerias em projetos socioambientais (CITI, 2003).

Em 2003, o sistema de gestão ambiental foi modificado e o engajamento de *stakeholders* e as parcerias com ONGs passaram a ser formalmente incorporados aos procedimentos do banco. Na política de engajamento com *stakeholders*, diálogo especial foi estabelecido com uma crítica organização ambiental americana, a Rainforest Action Network, para o desenvolvimento de medidas de proteção de florestas e do clima. A política de relacionamento com *stakeholders* foi se estruturando e se ampliando para diversas áreas do banco. Em 2004, o diálogo e as parcerias estavam sendo estabelecidas em cada país, com as

organizações e comunidades locais, na implantação de programas de desenvolvimento de comunidades, na área de investimentos responsáveis, no trabalho de filantropia, na área de governança corporativa e na revisão do relatório do banco (CITI, 2004).

A estratégia de relacionamento com *stakeholders* e as políticas adotadas foram muito bem sucedidas com relação ao objetivo de mudar relacionamentos antes fortemente críticos contra o banco. O principal exemplo é o posicionamento da ONG Rainforest Action Network (RAN), que entre 2000 e 2004 organizou uma forte e barulhenta campanha contra o Citigroup e o Bank of America (ver detalhes no capítulo 7). No relatório do Citigroup de 2004, a RAN fez um depoimento reconhecendo os avanços obtidos com as políticas socioambientais.

“Rainforest Action Network has witnessed Citigroup grapple with and embrace its environmental responsibility over the last five years. With the adoption of programs such as the Equator Principles and Citigroup’s new and more comprehensive Environmental Initiatives, Citigroup has positioned itself as a corporate leader addressing the twin issues of natural ecosystem preservation and the current climate crisis. Although these programs do not make Citigroup a sustainable company, they are evidence of a sincere commitment to integrate profitability and social responsibility—in essence, to do well by doing good. The severity of these environmental challenges requires bold leadership and a dedication to continuous improvement. We look forward to working with Citi to enhance these programs, and hope that the rest of Wall St. follows Citi’s example.”

Ilyse Hogue, Campaign Director, Global Finance Campaign of Rainforest Action Network (CITI, 2004, p.31)

A política de relacionamento com *stakeholders* compreende um processo contínuo de diálogo sobre as políticas do banco e, em projetos mais sensíveis e fortemente criticados pelas ONGs, principalmente nos setores de alto risco ou com grande emissão de gases de efeito estufa. Para os projetos de energia nuclear e projetos de mineração (*mountaintop removal mining*) são estabelecidas discussões sobre transações específicas. A partir de 2007, o Citigroup

passou a publicar no seu relatório o mapeamento de *stakeholders* e as formas de engajamento, conforme é recomendado pelo padrão de relatório do GRI (Global Reporting Initiative).

Em 2007 o Citigroup publicou seu posicionamento sobre direitos humanos e incorporou os princípios universais e as convenções da Organização Internacional do Trabalho ao sistema de gestão de riscos sociais e ambientais. No mesmo ano, foi lançado o posicionamento do banco sobre mudanças climáticas. Um dos pontos principais do documento é um pedido ao congresso americano para adotar uma política nacional baseada em mercados para redução das emissões de gases de efeito estufa.

O papel de liderança e a influência do Citigroup sobre outros bancos foram fundamentais no desenvolvimento de iniciativas socioambientais no mercado financeiro. Desde 1995 o Citigroup é signatário da UNEP FI, cujo compromisso com desenvolvimento sustentável foi utilizado como primeiro guia para as políticas socioambientais do banco. O Citi presidiu a iniciativa de 1997 a 2000 e participa atualmente do conselho consultivo. No início da década de 2000, o Citigroup fez também um trabalho de disseminação de políticas de gestão de risco ambiental para outros bancos, através de parceria com a Environmental Bankers Association (EBA). O maior resultado dessa ação estratégica no setor foi a criação dos Princípios do Equador, em 2003, sob a liderança do Citigroup junto com três outros bancos. Em 2007 o Citigroup liderou também o processo de criação do Carbon Principles, uma iniciativa formada por bancos, empresas de energia e organizações ambientais com o objetivo de estimular alternativas de eficiência energética e tecnologias de baixo carbono.

O Citigroup passou também a medir as emissões de CO₂ e publicar um índice de intensidade de carbono nas atividades diretas do banco. A partir de 2004, as emissões de CO₂ das

operações diretas do banco passaram a ser publicadas no relatório de Cidadania Corporativa. Em 2007, o Citigroup incluiu a medição das emissões de gases de efeito estufa nas suas avaliações de financiamento de *project finance*, que são publicadas junto com o balanço de emissões diretas do banco, assim como a aplicação do Carbon Principles nos procedimentos e critérios de sua política socioambiental. Foi também definida a meta de redução das emissões diretas em 10% até 2011, com base nas emissões de 2005. O banco também anunciou o investimento de 50 bilhões de dólares em iniciativas relacionadas a mudanças climáticas.

Baseado nos Princípios do Equador, um novo procedimento de avaliação de riscos passou a prever avaliações sociais e ambientais para todas as transações financeiras acima de 50 milhões de dólares. O número de projetos financiados segundo os critérios dos Princípios do Equador passou a ser divulgado em 2005 e neste ano foram avaliados 74 projetos, dentre os quais foram financiados 18 projetos, que perfaziam um volume total de investimentos de 28,28 bilhões de dólares (incluindo financiamentos de outros bancos). Para se ter uma idéia da dimensão, no mesmo ano o Citigroup financiou 50 bilhões de dólares para hipotecas nos Estados Unidos e teve um lucro líquido de 24,6 bilhões de dólares. A figura 2 mostra a evolução do número de projetos financiados segundo os Princípios do Equador.

Com a revisão do sistema de gestão de riscos sociais e ambientais em 2004, os procedimentos de avaliação e os critérios de financiamento passaram a ser adotados em transações de *project finance* (Princípios do Equador), empréstimos para corporações privadas e para governos, empréstimos para exportação, empréstimos para aquisições, subscrição de *equity* e seguros, e emissão de *bonds*.

Figura 3 - Projetos avaliados e financiados pelo Citigroup segundo Princípios do Equador

Fonte: Corporate Citizenship Report, CITI (2005-2008)

A estratégia para mudanças climáticas foi novamente revista em 2010, num processo de discussão *multi-stakeholder* organizado junto com o CERES. Neste processo foram levantadas questões como a discussão transparente dos desafios da instituição, as ações de apoio aos consumidores afetados pela crise das hipotecas, questionamentos sobre como os Carbon Principles estavam sendo integrados aos procedimentos de gestão de riscos sociais e ambientais e a discussão dos impactos dos investimentos do banco para mudanças climáticas.

3.4 Rabobank

O Rabobank é o resultado de uma fusão em 1972 de duas cooperativas de crédito de duas regiões holandesas fundadas em 1898 para financiar empreendimentos rurais com pouco

acesso ao mercado financeiro. O resultado da fusão foi a criação do Rabobank Nederland, uma central formada por 147 bancos locais. A estrutura e a gestão cooperativistas foram mantidas, baseadas nos princípios de uma associação de pessoas, voltada aos interesses dos seus membros, com áreas restritas de operação, mantendo a autonomia local de cada banco, no princípio da democracia e da responsabilidade dos sócios (BOL e DIERICK, 1990).

O Rabobank International é uma instituição financeira global, presente em 48 países, classificada como instituição AAA pelas principais agências de *rating* e posicionada entre as 25 maiores instituições do mundo, mas que cresceu preservando grande parte dos princípios cooperativistas. Isso proporciona à instituição importantes vantagens para sua estratégia de negócios, como o forte vínculo com a produção agrícola, o estreito relacionamento com agricultores e o forte envolvimento e compromisso dos *shareholders* com a missão da instituição (RABOBANK, 2009).

A política de relacionamento com stakeholders do Rabobank é uma das melhor estruturadas e tem como objetivos ampliar a capacidade da instituição para o gerenciamento de riscos, identificar oportunidades comerciais e aplicar princípios de sustentabilidade nos negócios. O processo é conduzido visando desenvolver confiança mútua e construir uma plataforma para a troca de conhecimentos. O banco organiza um processo contínuo de consultas a *stakeholders*, tem uma participação ativa em iniciativas *multi-stakeholders* setoriais, como a Round Table on Responsible Soy, a Round Table on Sustainable Palm Oil, a Better Cotton Initiative, a Better Sugar Initiative e a Round Table on Sustainable Biofuels, organiza discussões específicas com *stakeholders* sobre as políticas do banco e promove consultas com governos sobre questões sociais e ambientais de interesse dos seus membros e clientes (RABOBANK, 2009).

Em 2006, o estudo de materialidade do relacionamento com *stakeholders* identificou as prioridades para o banco a partir das questões consideradas mais relevantes ao mesmo tempo para a instituição e *stakeholders*. Foram definidos como temas prioritários as condições de que as comunidades dispõem para apresentar reclamações, os direitos humanos, a biodiversidade e o bem-estar animal. Com menor relevância, foram também consideradas prioritárias as políticas de diversidade, a redução das emissões de carbono, a inovação sustentável, a educação financeira e a reorganização de dívidas de consumidores (RABOBANK, 2007).

O Rabobank publica em seu relatório de sustentabilidade os principais dilemas da instituição e as críticas dos *stakeholders* ao seu desempenho socioambiental. No relatório de sustentabilidade de 2006 foram publicadas as críticas da ONG Friends of the Earth à política de financiamento para o setor de óleo de palma e para áreas de floresta tropical e à abrangência restrita do código de conduta do banco para plantações. Foram publicadas também às denúncias do Greenpeace contra o banco com relação ao seu alegado envolvimento no financiamento de desmatamento ilegal no Congo (RABOBANK, 2007)

Esse tipo de transparência e relacionamento com *stakeholders*, além da política de responsabilidade social aplicada pelo Rabobank, fez da instituição uma das mais respeitadas entre *stakeholders* globais. Em todos os *rankings* de políticas de sustentabilidade produzidos por ONGs o banco se destaca como uma das instituições mais bem avaliadas.

A política de responsabilidade social corporativa (CSR) é gerenciada por um departamento, coordenado por um diretor de CSR que responde a um membro do conselho executivo especificamente responsável por esse tema. As políticas são definidas no conselho executivo, mas passam também pela assembléia de delegados, onde estão representados os bancos locais

(*shareholders* do Rabobank). Cada divisão e unidade do Rabobank possui também um coordenador de CSR, responsável pela aplicação das políticas em cada setor ou região. A aplicação das políticas é avaliada por uma estrutura de controle, formada por um comitê de ética, um grupo de gestão de risco, um grupo de controle e um grupo de auditoria (RABOBANK, 2007).

Desde 2002 o Rabobank aplica critérios de sustentabilidade, responsabilidade social e ética nas avaliações de empréstimos. Uma das primeiras políticas de financiamento adotadas pelo Rabobank foi em 2002, com a definição da política de direitos humanos, aplicável às regras e condições de investimento e, posteriormente, às políticas para as cadeias de valor. O planejamento estratégico da política de responsabilidade social, realizado em 2006, definiu como meta para os 3 anos seguintes a total integração da responsabilidade social às políticas e operações financeiras da instituição. Os financiamentos são avaliados segundo critérios como condições de trabalho proporcionadas pelo cliente, a forma como o cliente responde aos interesses dos consumidores e da sociedade, como a empresa leva em consideração questões ambientais, governança corporativa, corrupção, discriminação, relação com populações indígenas, e saúde e segurança dos consumidores. Esses critérios são detalhadamente definidos em uma série de guias internos, como o guia para direitos humanos, o código de conduta, o guia para agricultura e alimentação, o posicionamento sobre bem-estar animal, o posicionamento sobre organismos geneticamente modificados, e o posicionamento sobre indústria de armas. O Rabobank adota ainda como referência uma série de critérios estabelecidos em padrões internacionais. O Rabobank é signatário dos padrões de sustentabilidade da OCDE, Global Compact, Princípios do Equador, UNEP, Produção Sustentável de Oleo de Palma, Marine Stewardship Council e Forest Stewardship Council (FSC), dentre outros padrões internacionais. Em 2009, o Rabobank formulou sua política de

financiamento responsável para 12 cadeias de valor, que foram apresentadas para avaliação das ONGs WWF, Oxfam, Novib, BanTrack e Solidaridad (RABOBANK, 2009).

O apoio ao desenvolvimento de comunidades é conduzido pela Fundação Rabobank desde 1973, com foco especial no apoio financeiro e assistência técnica para a formação de cooperativas de crédito e programas de microfinanças em países em desenvolvimento. O Rabo Development estabelece alianças estratégicas com bancos rurais de países em desenvolvimento com o objetivo de ampliar acesso a capital e assistência técnica para o fortalecimento da gestão das instituições financeiras locais (RABOBANK, 2009).

O Rabobank formulou uma política para mudança climática e firmou acordo de longo prazo com o governo da Holanda com metas de economia de energia, redução das emissões de carbono, geração de energia renovável e aumento da eficiência energética. O banco passou a ser neutro em carbono em 2007, incluindo a compra de créditos de carbono. Além disso, através de diferentes fundos, o Rabobank realiza investimentos em projetos de energia renovável e tecnologias limpas (RABOBANK, 2007)

Na carteira do Rabobank em 2009, o portfólio de *project finance*, sob regulação dos Princípios do Equador, foi de 1,102 bilhão de euros, representando aproximadamente 0,25% do portfólio total de empréstimos para o setor privado que foi, no mesmo ano, de 415,7 bilhões de euros. O total de empréstimos para o setor privado dentro da política de sustentabilidade foi em 2007 de 1,4% do valor total de empréstimos (Rabobank, 2007).

O Rabobank vem iniciando a introdução de políticas de CSR também em produtos e serviços convencionais do banco como poupança, hipoteca, leasing, cartão de crédito com compensação climática, dentre outros, mas reconhece que são ainda iniciativas que encontram uma demanda pequena nos mercados.

3.5 HSBC

O HSBC foi criado em Londres em 1865 para financiar a expansão dos mercados entre Europa, Índia e China. Para isso, estabeleceu-se desde o primeiro ano em Hong Kong e Shanghai e em poucos anos consolidou uma forte presença na Ásia e Oriente Médio, além da Europa e América do Norte. Durante toda a década de 2000 o HSBC esteve entre os 5 maiores bancos do mundo. É uma das instituições financeiras com maior número de projetos avaliados segundo os Princípios do Equador. Em 2008 foram realizados 100 projetos de financiamento e um projeto de assistência técnica. Sua reputação com relação a políticas socioambientais é forte, especialmente depois de ter recebido o título de banco sustentável do ano em 2006 no concurso promovido pelo Financial Times e pela IFC.

O HSBC publicou de 2003 a 2005 o “Corporate Social Responsibility Report”, e de 2004 até 2008 publicou o “Sustainability Report”, sendo que desde o primeiro, em 2003, os relatórios são auditados por instituição independente. O HSBC reconhece que o financiamento de projetos com grandes impactos negativos sobre o ambiente e a sociedade coloca em risco o apoio de *stakeholders* e representa grande risco para os negócios. Por essas razões, o banco publicou sua primeira política ambiental em 1997, os seus princípios e valores em 2008, e adotou o UN Global Compact no ano 2000 (HSBC, 2004).

Nos anos seguintes, a avaliação e gestão de riscos sociais e ambientais dos financiamentos e investimentos do HSBC passaram a se orientar pelos vários padrões internacionais, como o Princípios do Equador, adotado em 2003, o Carbon Disclosure Project, o Climate Principles, o Extractive Industries Transparency Initiative, para projetos no setor de indústria extrativa, o

Global Reporting Initiative, a UNEP FI, os Principles for Responsible Investment e o Wolfsberg Principles (HSBC, 2008).

As políticas socioambientais do HSBC são formuladas por um Grupo Corporativo de Sustentabilidade, departamento criado em 2007, que tem também a responsabilidade pela gestão de riscos socioambientais, pelo desenvolvimento de oportunidades de negócios sustentáveis e atividades de investimento em comunidades. O grupo é supervisionado por um Comitê Corporativo de Sustentabilidade que assessora o Conselho de Diretores da *holding*, em colaboração com as áreas de finanças e mercado, e a aprovação final é decidida numa Reunião de Gestão de Risco.

O HSBC aplica também critérios específicos por setor ou áreas que sejam de grande risco socioambiental. As avaliações específicas são conduzidas por uma rede de especialistas em gestão de riscos socioambientais, presente em 22 países. Os critérios setoriais abrangem projetos das áreas química, defesa, energia, florestal, infra-estrutura, mineração e metais. Um comitê de riscos reputacionais, também ligado diretamente ao conselho da *holding*, monitora potenciais riscos e assessora o conselho em questões de reputação que abrangem riscos sociais, ambientais e de governança (HSBC, 2008).

Na política setorial, são excluídas quaisquer operações nos setores de armas químicas, poluentes orgânicos persistentes, pesticidas e químicos industriais perigosos, indústria de armas, exploração ilegal de madeira, projetos com degradação ou conversão significativa de habitats naturais críticos, urânio para fins bélicos, diamantes não certificados e mineração artesanal. São ainda sujeitos a restrições os financiamentos de equipamentos não bélicos de defesa, energia nuclear, transações em países com níveis significativos de exploração ilegal de madeira e biodiversidade, conflitos sociais, plantações em áreas convertidas antes de 2004,

papel e celulose com matéria prima não certificada, descarte ribeirinho ou marinho de rejeitos, rejeitos perigosos e projetos com violação de direitos humanos. Em 2007, o HSBC desenvolveu procedimentos de avaliação de riscos para rastrear também impactos indiretos dos projetos financiados.

O HSBC adotou os Princípios do Equador em 2003 que passou a ser o centro dos critérios socioambientais de avaliação dos financiamentos e investimentos do banco. Em 2004, o banco realizou uma série de treinamentos de sua equipe global de *project finance*, envolvendo não apenas as equipes das áreas de sociais e ambientais do banco, mas também os responsáveis pelo relacionamento com empresas em setores com potencial de alto risco social e ambiental. No primeiro ano de aplicação dos Princípios do Equador foram avaliados 58 projetos e aprovados 46. (HSBC, 2005). Nos seguintes, como pode ser observado na figura 4, o número de projetos cresceu até o patamar de 100 projetos aprovados, no valor total de 6 a 8 bilhões de dólares, nos anos de 2007 e 2008, respectivamente.

Em 2004 são rejeitados 12 projetos por não estarem de acordo com os princípios. Esse número caiu para 4 projetos nos anos seguintes e apenas 1 projeto não aprovado em 2008. Segundo o banco, isso reflete um amadurecimento dos executivos na seleção de projetos nos estágios iniciais de relacionamento, que passam a não levar adiante projetos que não tenham condições de adequação aos Princípios do Equador (HSBC 2004). O valor médio dos projetos aprovados pelo HSBC é de 73 milhões de dólares e o valor médio de financiamentos de todos os projetos avaliados segundo os Princípios do Equador soma 6 bilhões de dólares ao ano.

Figura 4 - Projetos avaliados e financiados pelo HSBC segundo Princípios do Equador

Fonte: Sustainability Report, HSBC (2007-2008)

Desde 2001 o HSBC promove encontros regulares com seus principais *stakeholders*, e sua política de relacionamento com *stakeholders* do HSBC foi formulada e testada no Brasil em 2006, como parte da estratégia de sustentabilidade do grupo. A política de relacionamento é conduzida por meio de relacionamentos informais, pesquisa de opinião e participação em fóruns e iniciativas *multi-stakeholders*, como a Round Table on Sustainable Palm Oil e a Responsible Soy Round Table. Os grupos prioritários para o banco são empregados, clientes, acionistas, comunidades, fornecedores, organizações não governamentais, governos e reguladores (HSBC, 2008).

Em 2008, com apoio da PricewaterhouseCoopers, o banco realizou uma série de seminários com *stakeholders* e uma pesquisa de opinião sobre os temas centrais a serem comunicados pelo banco em seu relatório de sustentabilidade. A pesquisa envolveu organizações em todos os continentes e levantou 15 temas, sendo os mais relevantes os critérios socioambientais no

financiamento, a relação com os funcionários, os impactos sobre comunidades, as mudanças climáticas e o crescimento sustentável do lucro (HSBC, 2007).

Desde 2003, o HSBC tem uma parceria com o WWF para desenvolvimento de projetos de reflorestamento e gestão de águas na China, Brasil, México e Estados Unidos. Essa parceria teve também como objetivo o fortalecimento das políticas socioambientais do banco (HSBC, 2003).

O HSBC criou em 2007 um Centro de Excelência em Mudança Climática, que foi responsável pela identificação de riscos e oportunidades. Para isso foi criado o HSBC Global Climate Change Benchmark Index, que auxilia o banco a identificar empresas especializadas no desenvolvimento de soluções para combater os efeitos das mudanças climáticas nos mercados. O Centro foi responsável também pelo desenvolvimento de uma política para mudanças climáticas, cujo objetivo é oferecer financiamentos para projetos de baixo carbono e pela condução de uma política de parcerias, a HSBC Climate Partnerships, que apóia ONGs que promovem ações para redução das emissões de carbono (HSBC, 2008).

Os três exemplos de políticas socioambientais em bancos privados, mais o processo de desenvolvimento dos padrões de desempenho da IFC demonstram que alguns dos bancos de maior importância mundial conduziram na última década um expressivo processo de incorporação da sustentabilidade nas suas estratégias de negócios. Foram realizados importantes investimentos na formação e capacitação de equipes dos bancos e apesar de os padrões internacionais, como os Princípios do Equador, serem aplicados apenas em grandes projetos de investimento, os bancos estão adotando critérios socioambientais em diversas outras modalidades de negócios. A formulação desses critérios foi desenvolvida em parceria com ONGs, tanto para a formulação dos padrões internacionais, como na formulação de

critérios e programas das principais instituições financeiras. Chama a atenção em todos esses casos, a quase total ausência de referências ao Estado, que somente no final da primeira década do século XXI começa a criar mecanismos de regulação relacionados à avaliação de impactos socioambientais no mercado financeiro.

3.6 Enfim a regulação estatal

Após a crise financeira de 2008 os 3 maiores bancos chineses (Industrial and Commercial Bank of China - ICBC, China Construction Bank, and Bank of China) passaram a ocupar as 5 primeiras posições no *ranking* de maiores bancos do mundo e em 2009 as três primeiras posições passaram a ser chinesas, modificando radicalmente a geografia do poder no mercado financeiro global. Mas esses bancos vêm se destacando também pela incorporação de políticas socioambientais. Ao mesmo tempo em que o governo chinês vem sendo pioneiro na introdução de normas e condicionantes socioambientais na regulação do seu sistema financeiro. Com o apoio da Corporação Financeira Internacional (IFC) as autoridades financeiras estão introduzindo o conceito de economia de energia e redução de emissões de CO₂ nos fluxos financeiros do país, com a criação, em 2007, das políticas Green Credit, Green Insurance e Green Securities. No Green Credit, o Banco do Povo da China (banco central chinês) e o órgão estatal de proteção ambiental criaram uma lista de exclusão de empresas que não respeitam a legislação ambiental e que por isso estão impedidas de receber novos financiamentos. O resultado concreto da Green Credit Policy foi a exclusão de 38 empresas e o cancelamento de financiamentos no valor de 554 milhões de dólares, no ano de 2008.

Em parceria com o WWF o Banco do Povo da China criou um banco de dados com o histórico ambiental das empresas chinesas, que deverá ser consultado pelos bancos para aprovação de financiamento. Como o apoio da ONG, a instituição chinesa está também realizando uma série de pesquisas sobre as políticas ambientais adotadas pelos bancos chineses. O *Green Insurance* obriga todas as empresas com alto risco de danos ambientais a assumir as responsabilidades pelos danos ambientais e sociais, assegurando a todas as vítimas a devida compensação por meio de seguros. O *Green Securities* exige de todas as empresas, nos 13 setores mais poluentes, a avaliar previamente os riscos de impacto como condição para iniciar a abertura de capital ou refinanciamento, com a divulgação de informações sobre o desempenho ambiental. Além disso, as autoridades monetárias estão agora estudando a incorporação de padrões ambientais no sistema tributário, nos seguros e no mercado de capitais.

A IFC, desde 2005, vem apoiando bancos chineses a construir capacidades para adotar sistemas de gestão socioambiental, através de programas de treinamento e assistência técnica visando formar equipes qualificadas no sistema financeiro para avaliar e monitorar os riscos sociais e ambientais dos negócios. Em fevereiro de 2010 a IFC recepcionou 50 líderes da Comissão de Regulação Bancária da China e de bancos chineses, num evento realizado em Hong Kong para discutir as principais questões relacionadas à gestão de risco social e ambiental, energia sustentável e mudança climática.

Caminho semelhante foi adotado pelo Brasil com a Resolução do Conselho Monetário Nacional, publicada no início de 2008, que torna obrigatória a apresentação de documentos de comprovação de regularidade fundiária (cadastro de imóvel rural), ausência de embargo ambiental e atestado de regularidade ambiental das propriedades rurais para terem acesso a crédito rural na Amazônia. São poucas experiências, mas que começam a influenciar

governos de outros países a seguir caminho semelhante. Em discussões entre o Banco Central do Brasil e bancos privados brasileiros a regulação estatal é considerada positiva, especialmente se for bem sucedida na padronização dos mecanismos de avaliação de riscos socioambientais para todos os bancos, na incorporação das políticas socioambientais como critérios de avaliação dos bancos e na criação de mecanismos de transparência sobre os projetos financiados segundo critérios socioambientais.

3.7 Novos fundamentos institucionais da regulação

Há uma correlação forte entre riscos socioambientais e riscos financeiros no financiamento de grandes projetos (*project finance*) ou em serviços financeiros de longo prazo como seguros de grandes negócios, mas em outros serviços financeiros essa correlação não é tão direta. Para agentes financeiros individuais, dificilmente podem ser estabelecidas relações de causalidade entre desempenho financeiro e sustentabilidade, principalmente em operações complexas e indiretas como a de derivativos. Nestes casos, a avaliação de risco se dá num processo contínuo de interação entre instituições direta e indiretamente envolvidas nas operações e, inclusive, por meio da observação de agentes externos.

A avaliação dos riscos e dos impactos das transações financeiras é um processo social e a acuidade da avaliação depende da densidade das relações sociais. Como foi apresentado nesse capítulo e será analisado com mais detalhes nos seguintes, a participação direta de organizações sociais na avaliação dos impactos e na formulação das políticas socioambientais

dos bancos é o principal mecanismo de controle, imprimindo maior transparência e efetividade nesse segmento do mercado financeiro.

Transações financeiras mais complexas, sem vínculo direto a projetos ou atividades produtivas são mais difíceis de serem monitorados e avaliados, mas tornar-se-iam mais transparentes se contassem com a presença de atores independentes, mais representativos dos interesses sociais e mais conectados aos impactos finais das transações em seus sistemas de regulação.

Com uma grande diferença com relação ao sistema regulatório tradicional do sistema financeiro global, as políticas socioambientais nos bancos privados, nas instituições multilaterais e até nos bancos centrais vem sendo conduzidas em estreita relação com organizações da sociedade civil, possibilitando a formação de redes e canais de informação entre as instituições financeiras e a sociedade.

Tabela 1 - Fundamentos institucionais da regulação financeira prudencial e socioambiental

	Regulação financeira prudencial	Regulação socioambiental
Adesão	Voluntária	Voluntária
Quais são os incentivos principais	Financeiro Prevalecem interesses privados	Reputação Acordo entre interesses privados e bens públicos
Quem avalia riscos e impactos	Auto-avaliação (bancos e agências de <i>rating</i>)	Independente (bancos e organizações sociais)
Quem participa da definição de regras	Governos e bancos	Bancos e organizações da sociedade civil
Transparência	Acessível apenas para agentes internos	Pública por meio das redes sociais

A tabela 1 mostra as principais diferenças entre o sistema regulatório prudencial e o sistema regulatório socioambiental, com duas diferenças marcantes que caracterizam os fundamentos institucionais dos novos sistemas de regulação: a existência de mecanismos formais e informais de participação da sociedade civil no desenho das regras e no monitoramento da sua aplicação; e a importância da reputação dos bancos como principal incentivo a adoção mecanismos de avaliação de riscos socioambientais. Nos próximos capítulos será discutido como e porque os bancos criaram, ou foram forçados a criar, esse novo sistema de regulação ancorado na reputação e legitimidade, e baseados na participação direta de organizações da sociedade civil.

4. OS AGENTES E AS INTERAÇÕES SOCIAIS NOS MERCADOS

*“Reputation, reputation, reputation! Oh, I have
lost my reputation! I have lost the immortal part of
myself, and what remains is bestial.”*

Shakespeare (1994)

A questão central em análise nesse trabalho – por que os padrões socioambientais no mercado financeiro são construídos por meio de interação entre bancos e organizações sociais e ambientais? – está fortemente relacionada a dois importantes problemas da moderna sociologia: compreender porque empresas cooperam e compreender a influência de organizações não governamentais na forma como os mercados são estruturados. A nova sociologia econômica desenvolveu nos últimos 25 anos uma série de novas teorias para explicar o funcionamento dos mercados, porém nenhuma delas se deteve a processos sociais que passaram a ganhar grande relevância no mesmo período.

A sociologia dos mercados tem produzidos inúmeras análises sobre as interações entre agentes econômicos e entre esses e o Estado. Os estudos empíricos sobre a formação de novas instituições enfatizam a importância das relações entre agentes no interior das firmas (FLIGSTEIN, 1990), produtores de um mesmo mercado (WHITE, 1981 e DIMAGGIO, 1985), compradores e vendedores, ou entre as firmas e seus fornecedores e consumidores (GRANOVETTER, 1985), como também entre as firmas e o Estado (FLIGSTEIN, 2001b). As abordagens teóricas da sociologia econômica – teoria das redes, teoria das organizações,

teoria das instituições, teoria dos campos – se desenvolveram com base em estudos empíricos que analisaram estas formas de interação. Mesmo quando levam em consideração a influência de atores não econômicos, esses são abordados como agentes externos de quadro de análise cujo foco se mantém centrado nas empresas e governos. A emergência de um novo tipo de agente na formatação de estruturas de mercado desafia a sociologia dos mercados a desenvolver uma nova abordagem teórica.

Para as novas teorias sociológicas sobre os mercados, a formação de instituições tem uma dinâmica local, baseada em processos sociais levados adiante por agentes que competem ou cooperam entre si para manter estáveis as condições de funcionamento dos mercados ou para formar novas instituições. É sempre através da interação social entre agentes de um campo com regras preestabelecidas que se definem as condições de troca. É também nestes campos que os agentes utilizam todos os recursos que dispõem para desafiar os demais agentes e formar novos padrões de interação. Seja com a finalidade de manter estáveis as condições de reprodução das firmas, ou para transformar as condições estabelecidas, os agentes buscam acumular diferentes tipos de recursos (econômicos, políticos, simbólicos, tecnológicos, organizacionais) para ampliar seu poder sobre os demais e ocupar posições estratégicas nos seus campos de ação.

As críticas de Fligstein e Dauter (2007) às teorias da nova sociologia econômica ampliam a profundidade do problema. O primeiro problema está relacionado à idéia segundo a qual as ações econômicas se orientam pelo cálculo racional, não apenas com relação aos valores econômicos, como também com relação à qualidade dos produtos. Segundo os campos teóricos que se baseiam nesse pressuposto é a disponibilidade de ferramentas de cálculo que define a forma como os agentes organizam as interações com as quais as trocas são realizadas e, de uma forma mais ampla, como os mercados são estruturados. Em quaisquer interações

econômicas e particularmente nas interações entre bancos e organizações sociais os conflitos são imprevisíveis e os riscos são incomensuráveis, o que torna inválido qualquer tipo de abordagem teórica baseada no pressuposto da calculabilidade. O segundo problema se refere à ênfase exclusiva nas interações entre produtores, o que faz com que todas as hipóteses formuladas sobre as estruturas sociais dos mercados estejam baseadas apenas na análise das relações de competição e cooperação entre produtores. Alguns importantes teóricos incluem os consumidores como agentes determinantes da formação da confiança (GRANOVETTER, 1985) e da moralidade (ZELIZER, 2007) nos mercados.

A ênfase exclusiva da sociologia dos mercados nas interações entre firmas e governos influencia fortemente até mesmo os estudos empíricos sobre mudanças institucionais em mercados onde as organizações sociais tiveram um papel determinante. No premiado livro sobre a formação das políticas sociais e ambientais na indústria química e de petróleo (HOFFMAN, 2001), por exemplo, a pressão das agências governamentais é considerada fundamental, o que é verdade, mas as enormes pressões exercidas pelas organizações não governamentais sobre as empresas e os acordos voluntários multi-stakeholders (MORRISON e WILDE, 2007 e HEMMATI, 2002) construídos posteriormente são ignoradas.

Algumas iniciativas na sociologia econômica buscam superar essa lacuna, e analisar as estratégias de relacionamentos não econômicos das firmas como reações aos condicionantes externos. A teoria do isomorfismo explica a formação de novas instituições sob condições de conflito, e a teoria da contestação explica como as empresas adotam novas estratégias na forma de antecipação a potenciais ameaças à legitimidade das firmas.

A teoria do isomorfismo aborda o comportamento das organizações como uma estratégia reativa de adaptação aos ambientes externos. Segundo Scott (2004), instituições são

estruturas sociais que tendem a um alto grau de resiliência, ou seja, são estruturas sociais cujas regras, padrões cognitivos e rotinas tendem a se tornar guias estáveis e comuns para todo o comportamento social. A busca de uma posição nos mercados através da competição não é uma explicação suficiente para compreender a adesão das empresas e bancos a padrões comuns. Para Hoffman (2001) as forças sociais presentes no ambiente externo são fortes condicionantes das possíveis escolhas que as empresas podem fazer. Segundo Di Maggio e Powell (1983) uma organização tende a adotar padrões semelhantes às outras devido às influências políticas e às pressões formais e informais exercidas pelos atores dos quais a organização depende para obter legitimidade. Uma organização pode também simplesmente buscar se adaptar às expectativas sociais em relação à forma que as organizações devem operar, adotando os mesmos padrões de comportamento da empresa que é considerada dominante. As forças externas provocam assim um processo de “isomorfismo institucional”, no qual as organizações tendem à homogeneidade.

Para a teoria da gestão contestável, empresas que atuam em ambientes de incerteza, onde existem lacunas e contradições científicas com relação aos riscos potenciais de suas atividades, são mais vulneráveis à contestação social de sua legitimidade. Nestas situações empresas buscam se apoiar em dispositivos cognitivos e estabilizar uma representação dos problemas, criando assim, uma estratégia antecipada de gestão dos riscos de contestação social (ADANT, GODARD e HOMMEL, 2005). O risco de contestação pode provocar perdas econômicas relacionadas aos custos irrecuperáveis de investimentos que sejam alvo de crítica social. Nestes contextos empresas adotam atitudes de prudência que caracterizam as iniciativas de gestão antecipada da contestabilidade, visando preservar o patrimônio de direitos de propriedade das empresas. Para o modelo de “gestão contestável” (HOMMEL e

GODARD, 2001) a reação das empresas aos riscos de contestação depende da sensibilidade econômica às ameaças à legitimidade.

A tese da gestão contestável se baseia no conceito de mercados contestáveis da moderna teoria da concorrência (BAUMOL et al., 1982), segundo a qual, em mercados sob ameaça de contestação há uma tendência a estabilização dos lucros das firmas devido às possibilidades de entrada de novos concorrentes. Segundo a teoria, o comportamento das empresas se baseia exclusivamente nos processos concorrenciais dos mercados, nos regimes de preços e na existência de ativos específicos (WILLIAMSON, 1985). As firmas se comportam como se a concorrência existisse e não desfrutam do potencial monopólio que possuem, pois aumentar os preços atrairia concorrência e as obrigaria, de toda maneira, a baixar os preços (e, com a entrada dos novos concorrentes) perder mercado. Os processos políticos, analisados como pressões de movimentos de contestação, por um lado, e concorrentes, governos e legislação por outro lado, são externos às firmas. As estratégias das firmas são consideradas meras reações às ameaças do contexto político externo aos interesses econômicos. Além disso, tanto a teoria do isomorfismo como o modelo da gestão contestável pressupõem uma capacidade de as empresas construírem estratégias com base em escolhas racionais, a partir de visões claras sobre os ambientes externos, ou seja, do comportamento de cada agente, pressupondo se assim, que todos os agentes agem de modo racional e que seus interesses são conhecidos. Uma compreensão mais nítida dos processos de interação entre bancos e organizações sociais depende de uma visão mais ampla. Progressos na compreensão de novas formas de organização dos mercados dependem de uma ciência social, que busque compreender de forma unificada todos os aspectos políticos, econômicos e sociais que influenciam as ações de agentes reais e de instituições (GRANOVETTER, 2005).

A teoria bourdieusiana dos campos vai nesse sentido e analisa o comportamento das organizações através das suas estratégias ativas de disputa e de transformação dos ambientes externos onde elas atuam. De acordo com a teoria dos campos, os mercados são arenas onde as organizações se movem segundo complexas interações econômicas e não econômicas e segundo uma hierarquia que define o poder e a posição de cada um dentro do campo. Como tal, os mercados necessitam de regras e estruturas sociais para guiar e organizar as suas transações e manter estáveis as interações. Segundo a abordagem político-cultural (FLIGSTEIN, 1996), as estruturas sociais se formam basicamente por meio de direitos de propriedade, que definem as relações sociais entre os produtores e o conjunto da sociedade; de estruturas de governança, as regras gerais de uma sociedade e as condições de cooperação e de competição entre os atores econômicos; de concepções de controle, os princípios de organização interna e hierarquias das firmas num dado mercado; e de regras de troca, que definem quem pode transacionar com quem e as condições sob as quais as transações são realizadas (FLIGSTEIN, 2001a). Esse conjunto de estruturas sociais é dinâmico e objeto de constante disputa entre organizações que constituem um mesmo campo. Fligstein (2001a) caracteriza dois tipos de organizações, as “incumbentes”, aquelas que definem as regras do jogo, exercem posição de liderança e promovem as mudanças que norteiam o conjunto; e as “desafiantes”, aquelas que buscam manter estável a sua condição no campo ou tentam conquistar posições de maior destaque desafiando as líderes através de mudanças de regras, para que lhes sejam mais favoráveis.

Nas constantes disputas entre líderes e desafiadoras, as organizações mobilizam não apenas os recursos econômicos, mas um conjunto variado de capitais, especialmente os capitais econômicos, sociais e culturais (BOURDIEU, 2005). Cada contexto político requer a mobilização de uma gama de capitais. Segundo Howard-Grenville et al (2007), em campos

maduros e estáveis, onde as empresas líderes buscam estabelecer padrões socioambientais, o fazem através da mobilização de capital cultural, que proporciona a elas a credibilidade necessária frente aos outros atores do campo, o que exige também grande volume de capital econômico. Em outros contextos, as empresas líderes buscam formar conexões entre diferentes campos, por exemplo, entre o mercado onde atuam e o campo ambientalista. Nesses casos, as empresas que dispõem de maior capital social para a formação de redes com organizações econômicas e ambientalistas terão maior sucesso e credibilidade. A adoção de padrões socioambientais nos mercados, em certos contextos, leva a formação de novos campos. Nessas condições, as líderes dependem de grande capital social para se relacionar com um novo conjunto de atores e para construir sua reputação no novo campo. Por último, organizações podem se deparar com campos em situação de crise, especialmente aqueles que sofrem grande contestação devido a impactos sociais e ambientais negativos das atividades econômicas. O limite dessa abordagem está em concentrar a análise nas estratégias das firmas e em considerar o contexto político uma variável externa. Por outro lado, as organizações que compõem o contexto político possuem também interesses e estratégias e disputam posições com as firmas.

A abordagem político-cultural tem duas dimensões básicas, a primeira se refere ao papel do Estado na criação das condições institucionais para a estruturação dos mercados. Para Fligstein (1996) o Estado joga um papel determinante na formação das instituições de mercado, tanto que a metáfora do mercado como política (“market as politics”) se refere especialmente a esta importância que o Estado exerce nas modernas economias. O Estado é o principal responsável pelo estabelecimento das condições institucionais básicas e pela garantia do cumprimento das regras estabelecidas. A segunda se refere ao pressuposto que as interações entre os agentes são conflituosas e baseadas na luta pelo poder de controlar as

organizações (lutas internas) e os mercados (lutas externas). As ações políticas fazem parte de processos básicos da interação entre os agentes na formação de culturas locais que diferenciam cada estrutura de mercado.

O limite dessas abordagens reside na ênfase dada ao Estado, particularmente em mercados onde a regulamentação e a legitimidade dependem cada vez mais de organizações sociais. A formação das políticas socioambientais nos bancos vem se dando fora do âmbito da regulação estatal. Isso fica evidente pelo fato de não existir uma referência sequer nos bancos centrais quanto aos mecanismos de controle e mitigação de riscos socioambientais. A enorme diferenciação nas políticas ambientais entre países deixa enormes lacunas sobre a atuação dos bancos, além de não existirem normas no nível internacional que regulem as formas de controle dos impactos sociais e ambientais das atividades dos bancos. Todos os acordos internacionais que definem regras para a gestão socioambiental dos bancos, inclusive aqueles conduzidos por instituições públicas multilaterais são voluntários e não possuem, por si só, mecanismos de verificação e controle efetivos. Essa lacuna vem sendo ocupada por organizações sociais e ambientais.

Organizações sociais não substituem o Estado, elas exercem papéis diferentes na formação das estruturas de mercado, elas utilizam meios completamente distintos de interação, e possuem formas alternativas e novas de exercício de poder e de influência sobre as empresas. Portanto, nas análises dos mercados não se pode aplicar as mesmas abordagens de interpretação das instituições, dos interesses e percepções que as organizações possuem sobre o contexto externo, dos mecanismos de controle e das formas de interação entre os agentes. Novas abordagens são necessárias para analisar o papel exercido pelas organizações sociais na formação das estruturas de mercado.

Novas teorias sobre os movimentos sociais analisam as interações entre empresas e movimentos pelo outro lado da moeda. São crescentes os estudos sobre as campanhas realizadas por movimentos sociais e os sistemas privados de regulação corporativa, como os diversos tipos de certificação, resultantes dos conflitos e coalizões formadas entre firmas e organizações e movimentos sociais. Nesses processos, movimentos sociais são definidos como empreendedores institucionais (BARTLEY, 2007), principais agentes na formação de novas instituições, principalmente naquelas onde questões sociais e ambientais são domínios importantes. Na mesma linha, Conroy (2007) apresenta as novas e sofisticadas estratégias utilizadas pelas organizações não governamentais para pressionar as empresas e criar os novos sistemas de certificação.

Bartley (2007) propõe uma análise combinada dos interesses e comportamentos das firmas e das organizações sociais. A análise das regras do jogo será incompleta observando-se apenas um dos lados do tabuleiro. Uma análise que mescle a sociologia econômica com as novas teorias sobre movimentos sociais pode ser um caminho viável para compreender o papel das organizações sociais na formação das novas instituições de mercado. Mais que isso, para analisar dois tipos distintos de agentes sociais é necessário identificar interesses comuns que justifiquem as disputas existentes e recursos de mesma natureza, que justifiquem a interação entre bancos e organizações sociais. Neste trabalho se propõe que os capitais simbólicos e organizacionais são ao mesmo tempo, os principais recursos mobilizados e utilizados tanto por bancos como por organizações sociais para garantir suas condições de reprodução, como são também recursos utilizados pelos dois tipos de agentes para acumular poder e lutar por influência no desenvolvimento de critérios sociais e ambientais no mercado financeiro.

A atenção principal da sociologia dos mercados é compreender como campos de ação são formados, permanecem estáveis e podem ser transformados. Momentos de mudança ocorrem,

sobretudo, quando grupos de agentes sociais com diferentes níveis de poder se confrontam. Para Fligstein (1997), as habilidades sociais de cada agente são determinantes para o resultado do confronto. As habilidades sociais são os recursos que definem a condição de induzir a cooperação com outros agentes com a finalidade de manter ou modificar as regras existentes. Mas esta capacidade de promover a cooperação depende da existência de estados mentais coletivos que motivem a ação conjunta de diferentes agentes. As interações entre agentes econômicos e não econômicos devem se fundamentar em significados compartilhados, que se expressem na forma de interesses e recursos de mesma natureza. A tese apresentada neste trabalho é que o principal significado compartilhado pelos bancos e pelas organizações sociais é a reputação. Isso não significa que as organizações sociais e os bancos também não estejam envolvidos de forma significativa com as causas em função das quais se mobilizam, mas que as estratégias adotadas para atingir essas causas sempre levam em conta o fator reputacional.

4.1 A importância da reputação

Reputação é um dos ativos mais importantes em todos os mercados e particularmente no mercado financeiro. Ela é um dos principais fatores que garantem a fidelidade dos clientes e, principalmente, a relação entre os bancos, grandes empresas e investidores. Até alguns anos atrás a reputação dos bancos se baseava principalmente na boa relação com os seus clientes e parceiros e no cumprimento da lei. Bancos de investimento especialmente eram considerados como organizações com menor controle externo. Sua reputação dependia mais de redes de relações pessoais e relações estreitas com reguladores, clientes e escolas de MBAs, onde

podem ser encontrados novos profissionais. Assim como escritórios de advocacia, empresas de contabilidade e empresas de consultoria, bancos de investimentos não precisam de grande visibilidade para atrair clientes e buscam por isso manter uma estratégia de relacionamento low-profile (FOMBRUN, 1996). Com o crescimento da importância da sustentabilidade a partir dos anos 90, novos atores passam a questionar e exercer influência sobre a reputação dos bancos. É nesse contexto que o risco reputacional adquiriu novas dimensões no mercado financeiro, surgiu a oportunidade de fortalecimento dos movimentos sociais que passaram a exercer maior pressão sobre as empresas. Estas mudanças recentes provocaram a emergência de novos mecanismos de legitimação, com crescente importância dos processos cognitivos e relacionais.

A preocupação com a reputação corporativa não é um tema recente na gestão estratégica das empresas, mas passou a ganhar uma dimensão mais ampla com o surgimento de novos sistemas de auto-regulação dos negócios que não contam com regulamentação governamental, mas sim com intensa participação de movimentos sociais na definição das regras do jogo nos mercados. A reputação equivale à idéia originalmente utilizada nas indústrias de mineração, química e petróleo, mas hoje amplamente disseminada, de que as firmas dependem de uma “licença social para operar”. As empresas devem possuir habilidades para se adequar às expectativas de um grande e diverso número de grupos de interesse. A reputação é assim considerada o resultado de um processo de construção social que busca a legitimação das empresas perante a sociedade.

A crescente complexidade social dos ambientes onde atuam as empresas, o aumento da incerteza, especialmente com relação aos impactos sociais e ambientais dos negócios, e das novas demandas à já grande diversidade de interesses e visões dos múltiplos grupos de interesse, exige das empresas novas habilidades relacionais (POST, PRESTON e SACHS,

2002). As estratégias que antes se baseavam principalmente na valorização das marcas e na legitimação por parte das agências públicas estão mudando significativamente. Até os anos 90, o cumprimento da lei, das regulamentações estatais e a adequação às normas estabelecidas por instituições como as sociedades profissionais forneciam o endosso necessário para o funcionamento das empresas. São os processos conhecidos como legitimação sociopolítica (RAO, 1994), que dependem basicamente da aceitação das empresas por parte das autoridades legais e órgãos governamentais (ALDRICH e FIOL, 1994).

Na ausência de procedimentos padronizados internacionalmente para a avaliação de impactos sociais e ambientais a reputação adquire grande importância nos mercados (MORRISON e WILHELM, 2007). Com a perda do monopólio das agências oficiais, os mecanismos voluntários de governança passam a ser as novas estratégias de proteção da reputação das firmas (VOGEL, 2008). Os sistemas privados de auto-regulação, com a participação de novos atores, como organizações e movimentos sociais, dependem de processos muito mais amplos e diversos de legitimação, baseados, sobretudo em processos cognitivos (ALDRICH e FIOL, 1994). A legitimação acontece por meio da negociação entre múltiplas partes quanto às regras e padrões aceitáveis para o funcionamento de atividades econômicas. O sucesso empresarial passa a ser associado também à legitimidade social do que é produzido e da forma como é produzido (HOMMEL e GODARD, 2001).

Nos modernos mercados, mais do que apenas ter a aceitação do exercício de sua atividade pela sociedade, as empresas buscam também se diferenciar das demais. A reputação, ganha nessas circunstâncias a condição de um tipo de capital simbólico que, em determinados mercados, assume papel significativo no diferencial competitivo e na posição que cada

empresa ocupa no campo onde atua. Acumular capital reputacional (FOMBRUN, 1996) é um dos principais objetivos das firmas que atuam em mercados contestáveis.

O consenso sobre a importância dos ativos intangíveis para o sucesso financeiro das empresas é crescente. Pesquisa da Ernst & Young, realizada em 1997 concluiu que, em média, 40% do valor de mercado das firmas eram baseados em ativos não financeiros, incluindo a reputação (LOW e SIESFELD, 1998). Porém existem poucas evidências empíricas que comprovem, ou ainda mais, que possam medir, com algum grau de confiabilidade, as correlações entre reputação e resultados econômicos (SCHOLTENS e DAM, 2007). Para a teoria da dependência de recursos a reputação joga um papel importante na performance financeira das firmas especialmente porque os bens intangíveis resultam de processos sociais complexos e não podem ser transferidos ou imitados por outras firmas, gerando diferenciações significativas e permanentes entre firmas. Pesquisa realizado pela PricewaterhouseCoopers e Economist Intelligence Unit entre 103 executivos seniores de instituições financeiras mostra que risco reputacional é considerada a segunda maior ameaça para os bancos, atrás apenas de risco de crédito. A mesma pesquisa mostra que o principal motivo da maior preocupação com risco reputacional se refere ao aumento das ações de grupos de interesse. Os bancos melhor preparados para enfrentar os riscos reputacionais são aqueles que incluíram questões sociais e ambientais na análise de riscos e nos processos de decisão sobre investimentos, principalmente nas atividades mais sensíveis, como petróleo, mineração, florestas e geração de energia. A maior parte dos executivos considera que, no médio prazo, questões externas como transparência e grupos de interesse crescerão em importância na gestão dos bancos (PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2007).

A necessidade de proteger a reputação tem implicações nas decisões de investimento e na formação dos preços, uma vez que altera as percepções de risco pelas instituições financeiras

e altera os critérios utilizados por bancos e empresas para fazer o julgamento de preços e custos. Confiança ou desconfiança nos agentes financeiros e nas transações financeiras altera as expectativas e decisões dos agentes (MUTTI, 2010).

Mas para compreender claramente como a reputação passou a ser uma das bases mais importantes da interação entre firmas e entre firmas e organizações sociais é importante distinguir diferentes significados de reputação.

4.2 O modelo atomizado

A visão corrente na maioria das empresas sobre reputação é mais amplamente associada à idéia de marca ou imagem de uma empresa (“corporate branding”). De acordo com essa visão, reputação depende da imagem que uma massa indefinida, indiferenciada, impessoal e pulverizada de agentes possui sobre a organização. A abordagem atomizada corresponde aos pressupostos do *homo economicus* e do mercado atomizado, sub-socializado e impessoal, da economia neoclássica. Para a teoria dos jogos, reputação depende da percepção dos observadores externos sobre as firmas. Para clientes, investidores, empregados ou competidores, reputação é uma *proxie*, ou uma forma de avaliar as qualidades de uma firma ou produto sobre os quais não possuem informação suficiente (POLDONY, 1993). A reputação é assim uma forma de estabilizar as percepções dos observadores externos sobre uma empresa ou produto.

A reputação como imagem está baseada, sobretudo nas relações entre empresas e consumidores. Na sociologia, a abordagem atomizada de relacionamento entre empresas e

consumidores corresponde aos modelos estruturalistas de análise, segundo os quais as transações dependem das regras e das linguagens que se impõem sobre indivíduos incapazes de tomar decisões autônomas. Indivíduos ou consumidores são receptores de mensagens transmitidas pelas empresas.

Abordagem sociológica semelhante está presente no conceito de legitimidade. Empresas tornam-se legítimas diante da sociedade quando suas práticas são percebidas pelo público em geral, independente de observadores particulares, como algo desejável e apropriado. A legitimidade das empresas depende da sua relação com um conjunto partilhado de normas, valores e crenças predominantes na sociedade (SUCHMAN, 1995).

Na gestão das empresas, as estratégias de fortalecimento da reputação se baseiam em pesquisas de mercado fundamentadas em metodologias de análises estatísticas de preferências de consumidores ou grupos de consumidores. A gestão do relacionamento é construída principalmente a partir das preocupações com a satisfação dos consumidores e desenvolvida na forma de serviços de atendimento ao consumidor. As estratégias de gestão se baseiam em comunicação orientada para amplos públicos, o que caracteriza a ampla maioria das estratégias de marketing. Busca-se com essas estratégias influenciar a percepção dos clientes e do público em geral sobre a identidade da empresa, através da valorização de uma série de atributos de imagem, como seus símbolos visuais (VAN RIEL, 1997), tais como logomarca, propaganda dos produtos ou serviços, comportamento dos empregados, personalidade dos fundadores, origem geográfica, tradição, discursos dos diretores, arquitetura dos prédios e até o cheiro das lojas. O objetivo dessas estratégias é formar, de modo consciente e inconsciente, associação a valores e uma relação afetiva - “*pictures in the heads*” (LIPPMANN, 1922) - do público com as empresas.

Não há dúvida que estas estratégias tiveram e têm um papel importante na forma como as empresas são percebidas, como são também importantes ativos para a valorização das marcas e das próprias empresas. A revista *The Banker* publica a lista das 100 maiores marcas mundiais. Não é coincidência o fato de os maiores bancos, em termos de ativos, estarem no topo, com relação ao valor das marcas. Citigroup teve sua marca avaliada em 35 bilhões de dólares, seguido de HSBC (33.5 bilhões) e Bank of America (31 bilhões). Nas pesquisas sobre imagem corporativa, baseadas nas abordagens subsocializadas, um dos principais problemas analisados é o da assimetria de informações (MAATHUIS e VAN RIEL, 1996) entre empresas e seu público, e nos mecanismos de processamento de informação. As falhas de comunicação que provocam perdas de reputação podem ser superadas por meio da construção de maior envolvimento do público com o produto e a empresa, e da intensidade e natureza das estratégias de comunicação.

Parte das teorias organizacionais enfatiza a importância da identidade das firmas na construção de sua reputação (FOMBRUN e VAN RIEL, 2003). A aquisição da vantagem competitiva é um dos principais objetivos do gerenciamento da identidade corporativa, e tem como princípio a crença de que um efetivo gerenciamento da identidade estreita o relacionamento com seu público alvo e resulta em uma imagem corporativa favorável. Como decorrência, estimula consumidores a usarem seus produtos e serviços, investidores a comprarem suas ações, empregados a valorizarem o trabalho, governos a melhor avaliar o cumprimento das obrigações legais e comunidades e imprensa a ter uma melhor percepção sobre a organização (BALMER e WILSON, 1998; BALMER e STOTVIG, 1997).

4.3O modelo relacional

Adotada principalmente nas análises sociológicas, para a abordagem relacional, reputação é um processo cognitivo que resulta de construções sociais de avaliação segundo os padrões estabelecidos nos contextos onde estão inseridas as empresas (DIMAGGIO e POWEL, 1983). Nas abordagens relacionais, reputação é considerada também um capital simbólico, construído segundo padrões sociais, pelas interações entre as empresas e outros agentes, assim como é determinante para a posição que as empresas ocupam no campo social e é determinante para a reprodução econômica, social e cultural dos agentes. Mais do que apenas fortalecer as armas que vão influenciar no comportamento dos agentes, a reputação como um capital, é um dos fatores que definem a estrutura do campo, quem são os dominantes e os dominados (BOURDIEU, 2000).

O modelo relacional corresponde também à idéia de “embeddedness” (GRANOVETTER, 1985), segundo a qual as relações sociais estão totalmente entrelaçadas com as transações econômicas e afetam os comportamentos das instituições e as decisões dos agentes. A forma como ocorrem as interdependências entre reputação e decisões econômicas podem ser mais bem explicadas através do conceito de “interacionismo simbólico” (BLUMER, 1969). Fligstein (2001b) foi um dos primeiros sociólogos da vida econômica a adotar teorias da psicologia social, das quais produziu o conceito de habilidades sociais (“social skills”), para mostrar que as transações econômicas dependem de estratégias de cooptação, onde alguns agentes motivam os demais a cooperar com seus objetivos. O fundamento básico do “interacionismo simbólico” é que os seres humanos interpretam as ações uns dos outros ao invés de meramente reagir às ações. As respostas dos indivíduos às ações dos demais não são

automáticas, mas são mediadas pelo uso de símbolos e pela interpretação do significado das ações, assim como os grupos sociais criam os quadros de referência para as interpretações das ações de diferentes grupos. Reputação pode ser assim considerada o resultado das interpretações que indivíduos e grupos sociais fazem sobre as ações de outros indivíduos e organizações.

A interpretação das ações de uma empresa pode ser positiva no sentido de produzir o reconhecimento de sua utilidade social. Reputação é assim um indicador da legitimidade das firmas, ou seja, do desempenho relativo em relação às expectativas e normas estabelecidas pelo campo institucional. Segundo Brown (2008), dependendo dos campos sociais nos quais empresas ou organizações estão inseridas e do tipo de regras às quais estão predominantemente submetidas, a legitimidade pode ter diferentes bases: regulatória, referente à conformidade com as leis; associativa, criada pelos laços com atores reconhecidos; baseada no desempenho, pela demonstração de capacidade; política, baseada na representação de interesses; normativa, baseada em ações que correspondem a valores e normas; ou cognitiva - fundada na consistência com as expectativas e conceitos relacionados à visão de mundo dos stakeholders. As bases associativas e cognitivas da legitimidade dependem de relacionamentos com agentes específicos.

Análises sobre as estratégias das firmas para construir sua reputação, mostram importância dada a estratégias de relacionamento com parceiros para assegurar os benefícios da transmissão em rede da reputação (PODOLNY, 1993). O grau de conexão ou desconexão entre agentes é um aspecto central da teoria de redes (BURT, 1992) e interfere na forma como informações favoráveis ou desfavoráveis sobre os agentes circulam dentro de um campo. O conceito de “status” é semelhante ao de reputação na abordagem relacional, mas enfatiza também a existência de um ordenamento hierárquico entre agentes, que depende de

comportamentos passados do agente, mas, sobretudo, do padrão de relacionamentos do agente (POLDONY, 2005). As diferentes capacidades de empresas e organizações responderem adequadamente aos diferentes padrões de legitimação geram rankings reputacionais (GRANOVETTER, 1985; WHITE, 1981) em cada campo social. A hierarquia nos mercados é um processo de construção social, resultante da forma como os produtores se avaliam e se posicionam uns em relação aos outros (WHITE, 1981). No conceito de reputação relacional, não só produtores se observam, mas as terceiras partes têm um papel fundamental no posicionamento dos agentes econômicos. Por esse motivo, o posicionamento de cada agente no campo depende do tipo de relacionamento com os demais agentes que dividem um mesmo ambiente institucional (ASHFORTH e GIBBS, 1990) e é nesses relacionamentos bilaterais e nas redes de interação social que se estruturam os sistemas de avaliação aos quais cada agente está submetido. Empresas bem avaliadas e que sustentam boa reputação são as que constroem fortes e colaborativos relacionamentos com seus grupos de interesse (FOMBRUN, 1996). Isso acontece porque, na inexistência de transparência que possibilite avaliações precisas de cada agente individual, são os rankings reputacionais que conferem aos agentes uma posição no campo social (SHRUM e WUTHNOW, 1988).

Pesquisas sobre as interações entre organizações e o ambiente nas perspectivas da construção social e do interacionismo simbólico sugerem que as interações são processos sociais e cognitivos complexos, sujeitos à racionalidade limitada. Processos de legitimação envolvem contínuos testes e redefinições da legitimidade da organização, através de contínua interação com o ambiente. Organizações e ambientes possuem falhas de informação e de estruturas cognitivas necessárias para compreender, interpretar e avaliar umas as outras (KOSTOVA e ZAHEER, 1999). Alguns agentes específicos possuem papel destacado nos sistemas de avaliação, devido ao acúmulo de determinado tipo de capital - simbólico, tecnológico,

organizacional, etc. - suas avaliações são reconhecidas como válidas. No caso dos mercados financeiros agentes desse tipo são os analistas de mercado, os jornalistas especializados, as agências de rating e os investidores profissionais. São agentes intermediários que transmitem, filtram e refratam informações entre empresas, bancos e seus grupos de interesse (ABRAHAMSON e FOMBRUN, 1992).

Os altos salários de alguns analistas expressam o grande poder de influência que possuem sobre as decisões de investidores. Fundos de investimento, especialmente fundos éticos, agem como agências de monitoramento. Elas incluem em seus portfólios apenas aquelas companhias que passaram por avaliações sobre a qualidade dos seus serviços e produtos, relação com consumidores, desempenho socioambiental, relação com empregados e cidadania corporativa. Prêmios são também considerados importantes indicadores de reputação, tanto para as empresas ganhadoras como para as promotoras. Os tipos de prêmios que mais contribuem para a reputação corporativa são: prêmios para produtos, processos, desempenho socioambiental e liderança. Prêmios geram publicidade gratuita e independente, com avaliação de terceira parte (FOMBRUN, 1996). Como será mostrado adiante, organizações sociais e ambientais vêm ocupando esse papel no campo financeiro.

A posição ocupada pela empresa ou organização social na estrutura de um mercado e com quem este agente está associado tem uma forte influência sobre a percepção de qualidade. Elevado grau de reputação e uma posição de destaque nos campos confere aos agentes grande poder de definir as regras do jogo e os padrões de qualidade do mercado (POLDONY, 2005)

Porém, as posições ocupadas num campo são dinâmicas e objeto de constante disputa. Mesmo que exista certa resiliência, inércia e auto-reforço tanto em termos de reputação quanto da posição ocupada num determinado campo, podem ocorrer mudanças resultantes de

diferentes processos. Empresas podem colocar em risco sua reputação devido a fatores puramente internos da gestão de uma empresa como, por exemplo, falhas de gestão que provoquem descolamentos entre as ações da empresa e as expectativas dos diferentes grupos de interesse; devido a mudanças de expectativa que não tenham sido previstas ou acompanhadas pela empresa; ou ainda fragilidades na coordenação interna das diferentes unidades de negócios (ECCLES et al, 2007). Mas os maiores riscos reputacionais estão relacionados a falhas de relacionamento. Agentes com alta reputação podem experimentar perdas reputacionais caso se associem a outros agentes que possuam baixa reputação, no que Poldony (2005) chama de “status contamination”. Porém as mais comuns ameaças à reputação estão relacionadas a lutas, quando agentes com alto grau de reputação e legitimidade questionam a posição de agentes com menor acúmulo de capital simbólico, tecnológico ou organizacional. Organizações sociais funcionam como intermediários entre os valores sociais e como eles se refletem nas expectativas sobre as condutas das empresas. Opiniões adversas na mídia, formação de grupos de pressão sobre as condutas das empresas possuem forte poder de debilitar a reputação das empresas (WALTER, 2006).

A abordagem relacional da reputação está baseada nos relacionamentos entre empresas ou entre empresas e organizações. A importância dos consumidores é indireta e influenciada por empresas e organizações que estimulam demandas novas e percepções novas dos clientes sobre as empresas. No caso de bancos, as transações financeiras são realizadas com investidores, clientes corporativos e outros agentes financeiros, mas a reputação relacional depende do tipo de relacionamento que se estabelece com toda a rede de agentes econômicos e das relações com agências de regulação e organizações sociais. Investidores (pension funds, mutual funds, insurance funds, university endowments, foundations) são altamente influenciados pela reputação dos bancos nas suas tomadas de decisão sobre qual banco

contratar. Isto sugere que quando empresas escolhem um banco elas estão de fato alugando (“renting”) a reputação do banco (FOMBRUN, 1996). Em cada fluxo financeiro, de serviços e de bens, existe uma transferência latente de status entre as partes que interagem (POLDONY, 2005). No contexto das questões sociais e ambientais, as relações de conflitos e parcerias entre os bancos e as organizações sociais funcionam também como fluxos de transferência de reputação.

Esses efeitos da reputação sobre as transações econômicas têm uma importante implicação para os modelos teóricos da economia. Ao invés de uma relação puramente dual (comprador-vendedor, ou empresa-consumidor), onde a reputação atomizada tem uma importância vital, existe uma importante participação de terceira parte, onde a reputação relacional é determinante. Assim, laços entre dois agentes podem ser relevantes para os resultados econômicos e os padrões de relacionamento produzem uma diferenciação nos mercados (POLDONY, 2005).

O acúmulo de capital reputacional pode ser considerado, portanto, uma condição de acesso aos mercados, um fator fundamental para a diferenciação entre empresas e um ativo determinante para uma empresa ocupar uma posição de liderança no mercado. Não faz sentido considerá-lo na análise do desempenho financeiro de uma empresa em particular, mas é fundamental para analisar a posição que ela ocupa no campo. Por isso, o processo de acúmulo de capital reputacional depende, sobretudo, das habilidades sociais da empresa para se relacionar com os atores sociais, para construir alianças e para influenciar na construção dos padrões culturais e dos critérios de legitimação do campo onde atuam. Nos campos onde as organizações da sociedade civil se fazem presente, a definição dos padrões culturais e dos critérios de legitimação é um processo de disputa e negociação, sendo que aqueles que acumularem maior capital reputacional, empresas ou organizações sociais, terão maiores

chances de definir as regras. Competição entre empresas e organizações sociais por maior legitimidade fazem parte das estratégias de disputa. Nos dois capítulos seguintes serão analisados os padrões de relacionamentos de bancos e organizações sociais através dos quais a reputação de cada organização é construída.

A valorização do capital reputacional de uma organização depende dos mecanismos regulatórios, formais ou informais, que orientam os comportamentos dos agentes e as percepções sobre os agentes. Tome-se o exemplo das agências de rating, as quais se presume que dependam, sobretudo dos seus investimentos na reputação entre os agentes de mercado. Porém, como operam em pequeno número, numa configuração oligopólica, ocupam uma posição de poder de influência nos mercados que supera a dependência que podem ter da credibilidade entre os investidores (SCHNEIBERG e BARTLEY, 2009).

5. AS ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO DOS BANCOS

“o que fazemos por necessidade, devemos fazer parecer que foi por vontade nossa que o fizemos”.

Maquiavel (Apud: Franco, 2007, p.120)

O mercado financeiro é visto como a forma mais impessoal de transação e em nenhum outro campo econômico os fundamentos básicos da economia neoclássica foram tão incorporados aos *habitus* e sistemas de transação como no mercado financeiro. Sofisticados mecanismos matemáticos de redução de riscos são aplicados em sistemas computacionais, onde a avaliação pessoal e subjetiva é substituída por métodos padronizados de transação financeira. Mas o que se observa no cotidiano das instituições financeiras e nas análises sociológicas e antropológicas sobre os mercados são fortes e constantes as interações entre bancos, clientes, investidores, analistas e outros agentes. Na verdade, as atividades dos bancos dependem de complexas redes de relacionamento social (FERRARY, 1999).

Num claro reconhecimento de que os mecanismos de funcionamento de mercado baseados unicamente em preços não são os mais eficientes, o Goldman Sachs foi a primeira organização financeira a institucionalizar a função de gestor de relacionamento, com os objetivos de construir e gerenciar relacionamentos com clientes, através de contato constante e desenhando a solução adequada a cada cliente no tempo certo com relação a todos os produtos do banco, ou seja, colocando as necessidades do cliente em primeiro lugar (FLEURIET, 2008).

Uma ampla literatura científica sobre gestão de relacionamento foi produzida para analisar este tipo de estratégia dos bancos. Todas elas buscam interpretar como funcionam e quais os objetivos dos relacionamentos entre bancos e seus clientes e estudam as influências de agentes externos como analistas, imprensa e agentes reguladores.

O papel de agentes externos é o foco das visões institucionais sobre o mercado financeiro. Argumenta-se que o desenvolvimento financeiro dos países depende da história das instituições legais ou normativas ou das instituições políticas. Parte significativa dos sistemas financeiros está predominantemente sob controle estatal e assim o desenvolvimento dos mercados financeiros depende totalmente das interações entre as instituições governamentais e privadas (HABER, NORTH e WEINGAST, 2008).

Mas, além disso, no mesmo período em que as organizações da sociedade civil começaram a exercer maior poder de influência sobre os bancos, estes passaram a adotar uma série de estratégias de relacionamento com diferentes grupos sociais, de comunidades locais a organizações não governamentais internacionais.

As análises sociológicas sobre relacionamento entre bancos e outros agentes enfatizam de que forma atributos como reputação, status e legitimidade exercem um papel determinante na estruturação das redes de relacionamento, mas é na análise dos campos que se torna claro como os relacionamentos e os capitais simbólicos são importantes para a formação de novos padrões no campo do mercado financeiro.

5.1. A natureza relacional do mercado financeiro

Até meados da década de 60 havia limitados sistemas de regulação do mercado financeiro. Os bancos, especialmente os bancos de investimento, definiam sua atividade como um negócio de cavalheiros (ILLA, 2007), onde predominavam relações personalizadas baseadas na tradição das elites, cujas transações comerciais se baseavam também nas relações pessoais construídas entre as famílias de elite, nas relações estabelecidas nas universidades, nas associações profissionais, em negócios e empregos anteriores e nos demais espaços sociais que compartilhavam. Apesar dos avanços tecnológicos e a adoção de uma série de novas regras de governança corporativa, a tradição continua sendo uma base de relacionamento importante. Até 1980, o relacionamento exclusivo entre firmas com um único banco era muito comum, mantendo-se assim um tipo de interação mais puramente relacional onde a tradição tinha um poder determinante. Com a redução de poder dos grandes bancos de investimento, as empresas passaram a ter contratos com vários bancos e construir relações que combinam o relacional com o transacional (BAKER, 1990).

Em mercados hoje muito mais complexos, com maior número de bancos e empresas e acesso mais restrito à informação, os relacionamentos têm um papel crescente no funcionamento dos mercados. Informações não são bens públicos, uma vez que características e condições específicas de empresas e mercado não são publicadas, custos de produção e de processos de gestão, processos de sucessão de executivos, planos de investimentos, falhas de gestão, datas de lançamentos de novos produtos, são informações inacessíveis aos agentes em geral. Essas informações só podem ser obtidas através de relacionamentos estreitos, de longo prazo e baseados em confiança mútua.

Por isso, todas as empresas buscam estruturar, em diferentes níveis de intensidade, laços sociais com outros agentes com o objetivo principal de ter acesso a informações de mercado (BAKER, 1990). No mercado financeiro, o papel específico dos bancos amplia ainda mais a importância das interações sociais. Raramente as relações entre bancos e empresas se restringem à transação. As interações são relacionais, ou seja, são interações de longo prazo que não se limitam às transações comerciais (BAKER, 1990). Bancos não fornecem apenas serviços financeiros para seus clientes, mas também um conjunto de serviços de consultoria corporativa que orientam as empresas quanto às melhores estratégias financeiras e de mercado a serem estruturadas (MORRISON e WILHELM, 2007). O acesso das empresas a estes recursos é baseado em relações de trocas informais, nas quais os bancos buscam ter acesso às informações confidenciais dos seus clientes em troca dos serviços prestados. O relacionamento permite o funcionamento de um ciclo de informação – negócios geram informações, as quais geram mais negócios (ECCLES e CRANE, 1998). Empresas recebem assim incentivos a dividir informações com os bancos. Ao compartilhar informações confidenciais ampliam as possibilidades de ter acesso a serviços mais adequados, de melhor qualidade, assim como maiores chances de realizar novos negócios (SHIPILOV, 2006).

Redes informais de relacionamento social entre executivos de grandes empresas propagam informações críticas com grande poder de influência sobre as escolhas de investidores (FOMBRUN, 2006). São formadas redes de investidores cuja confiança nos bancos é a base para o acesso a informações necessárias para orientar os investimentos. Essas redes funcionam como um tipo de mercado informal, cujas relações se baseiam implícita e explicitamente na combinação de transações exclusivamente financeiras e relacionamentos (MORRISON e WILHELM, 2007).

Bancos são “*market makers*” (ABOFALIA, 1996), ou seja, criam o mercado para sua própria ação através da padronização dos termos de troca, da definição e do controle das regras de conduta, da criação de instituições, do processamento de informações e como estabilizadores de preços. Criam assim as condições de funcionamento do mercado. Nos mercados onde atuam bancos de investimentos os preços dos empréstimos não são informações suficientes para orientar as decisões dos agentes. As informações necessárias para avaliar os investimentos não são amplamente disseminadas e só podem ser obtidas através de relações estreitas entre financiadores e tomadores. Os preços são na verdade o resultado do fluxo de informações e das avaliações que os agentes tiverem capacidade de mobilizar. O grau de interação entre bancos e clientes é um dos principais condicionantes dos preços. Empresas são mais ou menos bem avaliadas conforme a disponibilidade de informações geradas pelas interações entre executivos de empresas e gerentes de bancos (UZZI, 1999). Os bancos substituem assim o mecanismo de preço pela informação, através da intervenção direta nas operações de negócios para os quais eles emprestam dinheiro (MORRISON e WILHELM, 2007). Com a inexistência de mecanismos eficientes de preços, as redes de relacionamento têm, portanto, um papel estratégico no funcionamento do mercado financeiro que é o de gerar as informações necessárias, que servem como principal guia para as tomadas de decisão dos agentes.

Diversos tipos de redes de relacionamento são necessários para garantir o acesso a todas as informações. Nem todas as informações essenciais para avaliar uma transação estão disponíveis através das relações estabelecidas nas transações de mercado. Em vários casos, empréstimos para empresas de porte médio, casos em que as informações estão menos disponíveis, informações sobre a vida privada dos gestores são fundamentais para avaliações mais precisas dos riscos de crédito (UZZI, 1999 e FERRARY, 1999). Nestes casos, a relação

pessoal reduz as incertezas dos negócios. Além do contato direto entre o gestor do banco e o empreendedor, eventos sociais que possibilitam ambientes de relacionamento informal, contatos com familiares de clientes são também estratégias de relacionamento que auxiliam no acesso a informações.

Mais do que informações geradas pelo relacionamento estreito e de longo prazo com os clientes, os bancos necessitam também de informações que vão além da gestão de cada empresa individualmente, como informações de mercado sobre as tendências do setor ou da região, e que estão dispersas entre vários agentes de mercado, outras empresas com as quais não há transação comercial ou outros bancos. O acesso a essas informações depende de outro tipo de relacionamento, baseado em laços fracos (GRANOVETTER, 1993) e participação em múltiplas redes de relacionamento e informação (BAKER, 1990).

O papel informacional dos bancos tem repercussão na forma de gestão adotada. O clássico livro "Doing Deals" (ECCLES e CRANE, 1998) mostra que a gestão de bancos de investimento se baseia na formação e manutenção de redes de relacionamento externo e interno, freqüentemente informais e pessoais, sendo que confiança e reputação são os fundamentos básicos do funcionamento dessas redes. Gestão de bancos de investimento significa assim gestão de redes. Para isso, os bancos criam uma complexa rede de laços internos e externos. Os laços internos são necessários para mobilizar os diferentes especialistas e coordenar as equipes que vão gerenciar os negócios com os clientes, assim como são necessários os laços externos ao banco que vão possibilitar o acesso as informações. As duas redes se interconectam a partir dos diferentes profissionais. Especialistas financeiros de diferentes bancos e empresas possuem laços que se formam em variados espaços sociais. Engenheiros, advogados, contadores, especialistas ambientais etc.,

possuem cada um seus espaços de socialização que formam redes informais de relacionamento entre bancos e empresas.

Gestores de relacionamento, funções originalmente criadas pelo Goldman Sachs, devem ter uma excelente compreensão das estratégias e do dia-a-dia das finanças e negócios dos clientes, o que lhes permite coordenar as atividades a serem desenvolvidas por equipes de especialistas em produtos, com o foco não somente em produzir receitas através da venda de produtos, mas também na construção de confiança. O principal ativo dos gestores de relacionamento é a reputação e a confiança dos clientes. O gestor de relacionamento não é “transaction-oriented”, mas sim “relationship-driven” (FLEURIET, 2008).

O papel central dos bancos na rede de relacionamentos faz com que adquiram um poder diferenciado nos relacionamentos e dessa forma, o poder de enforcement no mercado é garantido muito mais pelos próprios bancos do que pela lei. Detentores de informações privilegiadas, bancos têm o poder de controlar tendências de mercado, influenciar em estratégias de investimento e promover mudanças setoriais. Bancos funcionam assim como um “information marketplace” e as habilidades dos bancos de garantir o cumprimento dos contratos implícitos dependem de sua reputação para balancear os conflitos de interesses entre múltiplas partes (MORRISON e WILHELM, 2007). Os bancos exercem, portanto um papel de destaque no mercado financeiro pelo fato de acumularem um capital reputacional, organizacional e tecnológico diferenciado com relação a outros agentes de mercado e essa centralidade dos bancos é uma das condições que estruturam o tipo de relacionamento com os demais agentes.

A posição dos bancos na rede de interações sociais condiciona o acesso a informações (SHIPILOV, 2006). É um conjunto de fatores sociais que define a posição dos agentes em um

mercado, tais como força e eficácia das redes de reputação entre os atores, distribuição de poder entre agentes, existência de regras institucionalizadas e meios de *enforcement* e existência ou ameaça de intervenção regulatória (ABOFALIA, 1996). Por esse motivo, a competitividade dos bancos depende muito mais da capacidade de ocupar uma posição de centralidade na rede de relacionamentos do que na capacidade de oferecer serviços a preços mais baixos.

5.2. As novas estratégias de relacionamento

Uma das principais características dos negócios dos bancos de investimento é o fato de cada negócio ser único e desenhado a partir da interação entre banco e cliente, e com isso, o processo de produção depende de flexibilidade, adaptabilidade e cooperação. Esta condição imprime aos bancos de investimento uma estrutura organizacional também flexível (“*self-designing organization*”) e muito condicionada pelas estratégias de negócios e pelas correspondentes redes de relacionamento necessárias para a execução dos negócios. Estas condições colocam para a gestão de bancos de investimento uma substancial quantidade de julgamentos subjetivos, devido à grande quantidade de informações proveniente de diversas fontes, a velocidade com que informações mudam, e a limitada capacidade de prever mudanças nos mercados (ECCLES e CRANE, 1998). Quanto maior a incerteza, mais o relacionamento entre bancos e outros agentes de mercado são condicionados por terceiros. As opiniões de analistas e da imprensa especializada, por exemplo, têm grande poder de influencia sobre as decisões de clientes e investidores sobre os serviços oferecidos pelos bancos, assim como dos bancos sobre os melhores negócios a serem realizados.

A avaliação dos impactos sociais e ambientais, dado o elevado grau de incerteza é fortemente suscetível a julgamentos de terceiras partes, sendo que organizações sociais e ambientalistas construíram um grau de reputação que as consolidam como agentes com grande poder de influência sobre as decisões dos agentes econômicos. A análise de impactos sociais e ambientais amplia o grau de incerteza nas decisões dos bancos sobre os negócios financiados.

O fato de padrões de avaliação de risco social e ambiental terem sido criados primeiramente para “*project finance*” tem total relação com este problema. Neste tipo de projeto a avaliação dos riscos, incluindo os riscos sociais e ambientais, é determinante para o sucesso do cliente, como para o financiador, ampliando-se assim as responsabilidades do banco e a necessidade de acesso a informações em maior nível de detalhes e que dependem de maior acesso a informações.

Até recentemente, os trabalhos científicos nos campos da sociologia, da economia e da administração levavam em consideração apenas as relações de poder no interior das firmas, ou seja, as relações entre administradores, acionistas, financiadores e trabalhadores como as principais determinantes para a definição das estratégias de gestão (FLIGSTEIN, 1990). Segundo a teoria de stakeholders (POST et al, 2002; PHILLIPS, 2003), atores externos às firmas exercem também forte influência sobre os comportamentos corporativos e sobre a definição dos padrões de concorrência ou cooperação nos mercados. Processos que começaram a se desencadear a partir dos anos 80, nas indústrias de petróleo, química, mineração e madeira, assim como os descritos neste trabalho mostram que organizações da sociedade civil apresentam crescente influência sobre os direcionamentos estratégicos das firmas e sobre as regras dos mercados.

Essa tomada de consciência ocorreu em todos os setores que foram atingidos por campanhas promovidas por organizações da sociedade civil e atingiram a partir dos anos 90 o mercado financeiro. O relacionamento com stakeholders é uma prática que começa a ser disseminada em grande número de bancos.

Para a teoria da organização, as mudanças internas nas corporações, como a adoção de políticas sociais e ambientais, e as políticas de relacionamento com stakeholders, são conectadas a mudanças nos ambientes externos, como as mudanças no ambiente regulatório e a mudanças sociais e políticas que pressionam as empresas. Tais forças externas, por sua vez, podem ser influenciadas pelas empresas de forma muito limitada. Porém, tais forças externas são sistematicamente promovidas por organizações que precisam manter laços de relacionamento com os bancos, sendo, portanto também suscetíveis a mudanças. Existe um movimento bidirecional de influências mútuas entre bancos e organizações da sociedade civil, cujas capacidades de influência dependem do conjunto de capitais que cada empresa ou organização é capaz de acumular, assim como quais são as suscetibilidades internas.

Neste capítulo serão analisadas as estruturas criadas pelos bancos para estabilizar a reputação ameaçada pelas pressões externas. Por meio da análise de campos, pode-se perceber que estas estruturas de defesa foram ao mesmo tempo uma porta de entrada de novas influências, que em alguns casos, de forma explícita e voluntária, vêm provocando importantes inovações nas políticas e estratégias das instituições financeiras.

Para analisar como são implementadas estas políticas de relacionamento, foram levantadas informações dos relatórios anuais, referentes ao ano de 2007, dos 64 bancos signatários dos Princípios do Equador até 2008. As informações e análises se baseiam exclusivamente nas informações públicas disponíveis nos relatórios anuais e nos sites dos bancos.

5.3. Padrões de qualidade em relacionamento com stakeholders

Existem três padrões de qualidade reconhecidos internacionalmente para os processos de relacionamento com stakeholders: o sistema AA1000SES, o ISO 14063 e o AS8000, além do Global Report Initiative (GRI) que determina as informações que devem ser divulgadas quanto ao relacionamento com stakeholders. Os padrões ISO 14063 e AS8000 não são utilizados pelos bancos signatários dos Princípios do Equador, analisados neste trabalho.

O Padrão AA1000SES, criado pelo instituto britânico AccountAbility é considerado o mais reconhecido sistema de certificação das práticas de engajamento de stakeholders por empresas privadas. A norma AA1000 é reconhecida como prática de excelência corporativa pelos Índices Mundiais de Sustentabilidade Dow Jones, pela Global Report Initiative e por outros ratings e rankings de âmbito mundial. Os bancos signatários dos Princípios do Equador ANZ, HBOS, Intesa São Paulo, La Caixa, National Australia Bank e Itaú seguem este padrão.

O Global Reporting Initiative é uma rede multi-stakeholder global que define normas de elaboração de relatórios de sustentabilidade. Dos 64 bancos signatários dos Princípios do Equador 56% seguem o padrão de relatório GRI. Segundo os padrões GRI de relatório de sustentabilidade, a apresentação clara de quem são os stakeholders dos bancos é considerada uma informação chave na divulgação das políticas de responsabilidade corporativa. Entre os 64 bancos signatários dos Princípios do Equador, 25 divulgam os grupos de stakeholders com os quais possuem uma estratégia de relacionamento.

Segundo os dois padrões, os relatórios de sustentabilidade são instrumentos de “accountability”, ou seja, são respostas claras a questões apontadas por stakeholders, e devem demonstrar claramente as estratégias, objetivos e resultados alcançados frente a estas questões e devem ser instrumentos transparentes de divulgação de informações. Além disso, os relatórios devem se orientar por três princípios básicos: inclusão (“inclusivity”), materialidade (“materiality”) e capacidade de resposta (“responsiveness”). Por inclusão entendem-se as condições oferecidas pela empresa para que todos os grupos de interesse tenham tido oportunidade de apresentar suas questões. Materialidade significa a definição de todas as questões consideradas relevantes e significantes, e que influenciem decisões, ações e resultados da empresa e de seus grupos de interesse. A capacidade de resposta de uma empresa está relacionada à sua efetiva demonstração de responder às questões levantadas pelos grupos de interesse através de decisões efetivas, ações, resultados e comunicação.

A adoção desses princípios provoca mudanças significativas nas organizações. Os relatórios de sustentabilidade formulados de acordo com estes padrões, não são processos ex-post, pois dependem da definição de estratégias formuladas segundo avaliação das questões relevantes apontadas pelos principais grupos de interesse da empresa, depende de processos de diálogo e consulta com grupos de interesse e de sistemas gerenciais para implementação, verificação e mensuração dos resultados alcançados. Os relatórios que adotam os padrões mais elevados passam ainda por processos de verificação por terceira parte (“assurance”) que analisa não só a qualidade do relatório, mas todos os processos que resultaram nas informações divulgadas.

Os grupos de interesse podem ser divididos em dois diferentes conjuntos. Primeiro aqueles que são considerados “stakeholders transacionais” (ECOFAT e DRESDNER BANK, 2008), Ou seja, aqueles atores diretamente ligados às transações econômicas dos bancos, como clientes, contrapartes de mercado, empregados, fornecedores, reguladores e investidores, com

os quais todos os bancos possuem políticas estruturadas de relacionamento. O segundo grupo é formado pelos chamados “stakeholders tangenciais”, que correspondem aos grupos sociais que não possuem relações de negócios com os bancos, mas que são afetadas ou podem afetar os bancos, como as ONGs, comunidades, governos, sindicatos, mídia e público em geral. Nos relatórios dos bancos, apenas 16 deixam claro o relacionamento com o conjunto dos dois grupos de stakeholders, apenas 2 bancos possuem explicitamente políticas de relacionamento orientadas exclusivamente para os “stakeholders transacionais” e 7 bancos consideram entre os “stakeholders tangenciais” apenas as comunidades com as quais mantêm relações de filantropia, negócios inclusivos ou que são diretamente afetadas por seus negócios.

Segundo a organização Sustainability (2007) existem três gerações de engajamento de stakeholders. A primeira, chamada Reativa – é aquela na qual o engajamento é devido à pressão da sociedade, para redimir impacto, com benefícios localizados e pontuais. A segunda geração, chamada Gerenciamento de Riscos e Reputação – é onde há um engajamento sistemático para gestão de riscos e crescente entendimento de grupos de interesse, e a terceira geração, chamada de Inovação, na qual há uma estratégia integrada de engajamento que influencia na governança da empresa. A avaliação das políticas de relacionamento com stakeholders leva em consideração os objetivos das estratégias de relacionamento e a qualidade dos relacionamentos.

As primeiras políticas de relacionamentos criadas por instituições financeiras foram as do Banco Mundial. Em 1986 a instituição criou uma Unidade de ONGs e a partir daí foram definidas diversas diretrizes operacionais que possibilitaram um nível significativo de transparência de informações e de participação das organizações sociais nas avaliações dos projetos financiados. Além disso, foram criados vários mecanismos para que os funcionários do Banco passassem a conhecer melhor as organizações da sociedade civil e vice-versa. Em

1996 o Banco passou a contratar Oficiais de Relações com ONGs para promover a participação das organizações nos dez países da América Latina onde o Banco mantinha escritórios locais (GARRISON, 2000). Atualmente o Banco Mundial possui uma equipe de 120 especialistas em sociedade civil atuando em 80 países, realiza consultas públicas e promove a divulgação de informações sobre seus projetos, realiza encontros anuais globais, e possui mecanismos independentes de reclamação e de avaliação.

Tabela 2 - Objetivos das políticas de relacionamento

Objetivos	Número de bancos	%
Não possui política de relacionamento	13	20%
Filantropia	10	16%
Negócios Inclusivos	19	30%
Gestão da contestação	34	53%
Inovação	26	41%

No setor privado esse processo é mais recente, mas se difundiu na maioria dos bancos. Apenas 20% dos bancos signatários dos Princípios do Equador não declaram em seus relatórios possuírem algum tipo de política de relacionamento com stakeholders. A maioria dos bancos possui algum nível de política estruturada de relacionamento. As políticas de relacionamento com stakeholders implementadas pelos bancos estão orientadas para diferentes objetivos. De acordo com a análise dos princípios, objetivos, metodologias e atividades de relacionamento apresentada pelos bancos, pode-se classificar as políticas de

relacionamento segundo quatro diferentes orientações: o relacionamento orientado para a filantropia, o relacionamento orientado para a promoção de negócios inclusivos, o relacionamento orientado para a gestão da contestação social e o relacionamento orientado para a inovação.

5.4. Relacionamento orientado para a filantropia

O JPMorgan é o caso típico desse tipo de relacionamento. Foi durante muitas décadas considerado o banco com a maior reputação em todo o mundo e grande parte deste patrimônio foi construída devido às suas ações de filantropia (FOMBRUN, 2006). O banco construiu uma grande rede de relacionamentos com comunidades e organizações filantrópicas na região de sua sede, em Nova York. Instituições de grande influência na cidade, tais como as principais igrejas e catedrais, o American Museum of Natural History, o Metropolitan Museum e a Metropolitan Opera, e instituições de grande expressão em outros locais como o Harvard Medical School e a St. Paul Cathedral em Londres foram durante décadas apoiadas pelo banco. Esse trabalho possibilitou ao J. P. Morgan, além de demonstrar um compromisso social baseado no seu lema “*doing good*” construir um longo e sólido relacionamento com influentes personalidades da vida cultural, educacional e religiosa da cidade, formando assim uma importante rede informal de confiança e acesso a informações sobre seus potenciais clientes.

Na maioria dos casos os bancos voltados a esse objetivo promovem relacionamentos prioritariamente com organizações de âmbito local, com o objetivo de criar canais de

transferência de recursos para a assistência a comunidades carentes. Os relacionamentos construídos com vistas à filantropia têm o objetivo principal de conhecer mais precisamente as demandas e tornar mais eficiente a aplicação de recursos em projetos sociais. Estes projetos não possuem relação com os negócios dos bancos, e são, na maioria dos casos, conduzidos por fundações. Dentre os 64 bancos dos Princípios do Equador, 10 orientam parte do seu relacionamento para ações de filantropia. Os mais importantes são Société Générale, BNP Paribas e Citigroup sendo que dos 10, apenas BankMuscat e Wells Fargo têm a filantropia como objetivo exclusivo das suas políticas de relacionamento.

Iniciativas mais recentes buscam alinhar as políticas de investimento social com as estratégias de negócios. São conhecidas como investimentos sociais estratégicos e se baseiam no pressuposto que os investimentos sociais devem ser uma combinação entre os interesses das empresas com os interesses das comunidades. Essa abordagem muitas vezes se desenvolve para arranjos chamados de negócios inclusivos.

5.5. A promoção de negócios inclusivos

Para a promoção de negócios inclusivos os bancos constroem parcerias com organizações econômicas ou especializadas na promoção de negócios com empreendimentos de pequeno porte, serviços de microfinanças e outros serviços financeiros e negócios em comunidades de baixa renda. As parcerias visam principalmente identificar as demandas, ter acesso a informações sobre os mercados locais, reduzir custos de transação, avaliar resultados e ampliar a escala de projetos, reduzir as diferenças de filosofia, linguagem e reduzir barreiras

na relação com comunidades. Para a condução desses negócios e parcerias, os bancos criam serviços financeiros, estruturas de avaliação de riscos e de relacionamento específicos para essa finalidade. Porém estes serviços, em todos os bancos analisados, não são as atividades financeiras mais importantes e fazem parte das políticas de responsabilidade social. 30% dos Equator Banks adotam políticas de relacionamento com esta finalidade. Microfinanças são os serviços adotados pela maioria dos bancos para redução da pobreza via inserção nos mercados. Muitos bancos consideram que uma ação eficiente com comunidades carentes depende de relacionamentos estreitos com organizações que conheçam e possuam experiência, capital social e habilidades específicas para trabalhar nestas realidades. É o caso, por exemplo, do National Australia Bank, que realiza consultas com grupos indígenas para adequar o escopo e as suas necessidades por serviços financeiros; da Fundação Banco do Brasil, que promove programas de desenvolvimento regional sustentável, com o apoio a negócios de geração de trabalho e renda; ou das parcerias governo-negócios-comunidades em programas de inclusão social adotadas pelo banco ANZ.

Alguns bancos cujos relacionamentos externos estão orientados para negócios inclusivos, como também em alguns casos de trabalho orientado para a filantropia, possuem estruturas especializadas no relacionamento com comunidades, ONGs e públicos específicos. O Citigroup, por exemplo, possui a International Community Relations, além da sua própria fundação, mais dedicada à filantropia. Além disso, o banco possui também uma unidade especializada em educação, o NeighborWorks Center for Homeownership Education and Counseling, que oferece treinamento para organizações sem fins lucrativos que atuam em mercados sob risco de inadimplência de hipotecas. São também os casos do ANZ que possui um Fórum de Políticas de Apoio a Comunidades, o Standard Chartered Bank com o Community Partnership Boards; o Westpac, com o Community Consultative Council, e o JP

Morgan, com o Community Development Group. Em alguns casos, os serviços financeiros voltados para a inclusão são implementados por estruturas específicas que não se integram à gestão dos negócios principais do banco. É o caso, por exemplo, do Banco do Brasil que criou uma instituição financeira específica, o Banco Popular do Brasil, para operações de microfinanças. Processo semelhante foi a criação do New York Acquisition Fund, fundo criado pelo JP Morgan para financiamento da aquisição de terras e moradias para populações de baixa renda. Em nenhum desses casos, apesar de fazerem parte das estratégias dos bancos, as parcerias ou essas atividades específicas interferem nas estratégias de negócios principais dos bancos. Os relacionamentos com as organizações pouco contribuem para as atividades financeiras principais com os grandes investimentos e a reputação fortalecida tem um caráter mais amplo, contribuindo principalmente para a imagem (*branding*) dos bancos do que para o relacionamento com seus principais clientes ou grupos de interesse.

5.6. Relacionamento orientado para a gestão da contestação social

São estratégias de relacionamento que visam à gestão de riscos de impactos negativos dos negócios financiados pelos bancos e riscos reputacionais. As políticas de relacionamento fazem parte da proteção dos principais negócios dos bancos e são conduzidas por políticas integradas às estruturas de gerenciamento de negócios e de avaliação de riscos. A maioria dos bancos (53%) tem as suas políticas de relacionamento orientadas para esta finalidade.

Uma das principais ferramentas para a gestão desses riscos é o mapeamento de stakeholders, as consultas públicas, o relacionamento contínuo que combina mecanismos formais de

relacionamentos com mecanismos informais. Os objetivos desse tipo de relacionamento são conhecer as visões, as expectativas, os interesses e as críticas dos stakeholders sobre as atividades bancárias e adotar mecanismos para evitar ou mitigar esses riscos. Os bancos que adotam políticas inovadoras de organização, métodos avançados de relacionamento, assim como os que são os mais ativos em parcerias com as grandes ONGs globais são exatamente aqueles cujas estratégias de relacionamento com stakeholders têm como foco a gestão da contestação.

O BBVA utiliza um sistema de monitoramento da reputação corporativa, o Reprtrak, um sistema que possibilita o acompanhamento contínuo das diferentes questões levantadas pelos stakeholders e o posicionamento da marca na opinião pública e consumidores. Este sistema se baseia num Relationship Index (RI) que mede a qualidade do relacionamento com stakeholders, segundo quatro dimensões chave: confiança, mutualidade de controle, compromisso e satisfação. Sistema semelhante é adotado pelo Rabobank, o Rabobank Communication Monitor, que realiza pesquisas periódicas de posicionamento da marca a partir do envolvimento de stakeholders em seus negócios.

A maioria desses bancos possui unidades específicas para a condução das políticas de relacionamento, como o “Group-Level NGO Engagement” do ABN AMRO e o Fórum de Engajamento de Stakeholders, do ANZ. Em vários bancos a política de relacionamento está vinculada a outras áreas específicas, como as de responsabilidade social corporativa e de comunicação. As políticas de relacionamento são conduzidas pelas áreas de Responsabilidade Social Corporativa, nos caso do Banco Itaú, com o seu Comitê Executivo de Responsabilidade Socioambiental; do HSBC, no qual os relacionamentos são conduzidos pelas equipes regionais de sustentabilidade corporativa e o mesmo acontece nos bancos Intesa São Paulo e Standard Chartered Bank. Em um único caso dentre os Equator Banks, as

políticas de relacionamento estão vinculadas ao departamento de marketing e imprensa, o caso do Banco Bradesco,

Em outros bancos o relacionamento com a sociedade civil é conduzido em áreas mais estratégicas da governança dos bancos, como a área de Consultoria e Ética Corporativa, do Banco Itaú, o Reputational Risk Committee do Standard Chartered Bank e o departamento de Responsabilidade Corporativa e Reputação do BBVA.

Em vários casos, estas estruturas contam com a participação de organizações da sociedade civil na própria estrutura de governança do banco. No caso do Export Development Canadá, existe uma Advisory Council que assessora a corporação, com membros da academia, de ONGs e de outras empresas. No banco espanhol La Caixa, clientes, empregados e entidades de interesse social participam da Assembléia Geral. No banco Millenium, a Comissão de Stakeholders tem um caráter consultivo para o Conselho de Administração Executivo e congrega representantes de clientes, investidores, colaboradores, fornecedores, universidade e sociedade civil. No alemão West LB, no Fórum de Diálogo de Sustentabilidade participam dez organizações não governamentais e foi produzida, neste espaço, a política social e ambiental do banco. O mesmo ocorre no espanhol Caja Navarra, onde representantes de clientes, empregados, entidades sociais e órgãos da administração pública participam de órgãos de governança corporativa da empresa. O Australian External Stakeholder Forum é formado por dez representantes de comunidades e líderes de pequenos negócios, organizações de consumidores, ambientalistas e agricultura, que discute como riscos sociais e ambientais devem ser tratados pelo banco.

Além de estruturas de governança como estas, o HBOS possui também incentivos para que seus funcionários invistam efetivamente nas estratégias de relacionamento do banco. Na

política de bonificação, o diálogo com stakeholders é uma parte dos critérios de avaliação do desempenho pessoal.

5.7. A gestão de riscos reputacionais

A gestão de riscos reputacionais vem ganhando importância com o aumento dos questionamentos sobre a legitimidade dos bancos na sociedade e, principalmente, devido à ação de organizações sociais que tornam públicas as informações sobre os impactos sociais e ambientais dos financiamentos dos bancos. O Forum sobre Gestão de Riscos Reputacionais em Bancos foi criado em 2008 com a finalidade de definir as melhores práticas para a gestão de riscos reputacionais (DRESDNER e ECOFAT, 2008). O Fórum é coordenado pelo Dresdner Bank, com a assessoria da empresa Ecofat e formado por 8 grandes bancos globais. Para esse grupo o conceito de risco reputacional é relacional, ou seja, definido como real ou potencial risco de percepção adversa por parte dos “stakeholders transacionais” (clientes, contrapartes de mercado, empregados, fornecedores, reguladores e investidores) e por “stakeholders tangenciais”, tais como mídia, ONGs, sindicatos, competidores e público em geral, que podem influenciar como as atividades de um banco são percebidas pelos “stakeholders transacionais”. Por isso, bancos devem avaliar as expectativas dos stakeholders transacionais e tangenciais e assegurar que toda instituição cumpra com seu próprio conjunto de regras, que sejam regularmente revisadas, como aquelas definidas, por exemplo, na política de responsabilidade corporativa ou no código de conduta.

Para a alta gerência dos bancos, os aspectos reputacionais devem ser tomados como a principal preocupação entre os riscos estratégicos da instituição. Se não forem profissionalmente gerenciadas, podem gerar perdas relacionadas a riscos primários, isto é, riscos de crédito, mercado e liquidez, bem como riscos operacionais, sendo, portanto grande ameaça aos resultados financeiros de um banco. A gestão dos riscos reputacionais ligada aos riscos primários e operacionais deve ser uma parte integral da gestão de riscos. A gestão de riscos reputacionais relacionados a aspectos éticos, ambientais e sociais do relacionamento e transação com clientes requer mecanismos de governança com papéis e responsabilidades claras, que devem, se possível, ser integradas a estruturas e processos existentes.

Para estes bancos, o processo de avaliação de risco reputacional deve ser conduzido por uma unidade relevante no organograma da instituição, e principalmente deve ser integrada às unidades de negócios. Além disso, os procedimentos devem ser formalmente baseados em critérios apoiados, por exemplo, por políticas, guias, checklists ou ferramentas de computação.

O processo de avaliação de risco reputacional deve ser apoiado por um centro de competência em risco reputacional, que seja parte do controle de risco e independente dos negócios. Este centro de competência provê avaliações de risco reputacional, produz recomendações que podem ser positivas, condicionalmente positivas, ou negativas. Um oficial de risco autorizado, que pode ou não ser parte do centro de competência, ou comitê de risco, deve tomar a decisão. Caso uma área de negócios não concorde com a decisão, é o caso de reportar a um oficial de risco maior autoridade ou a um comitê de risco, formado por gerentes que representam as áreas de negócios e de controle de risco, e se possível, outras funções corporativas, como a de comunicação. Este comitê deve ser presidido pelo CEO da empresa ou um membro executivo do conselho.

Todas as equipes de negócios devem ser treinadas regularmente para garantir o processo de avaliação de risco reputacional e serem capazes de tomar decisões rápidas e seguras. As estratégias de relacionamento que visam evitar riscos de contestação, em muitos bancos estão conectadas com estratégias de gestão de riscos reputacionais. Para todos os bancos que adotam políticas de gestão de riscos, a reputação está intimamente ligada à percepção dos stakeholders sobre sua ação e seus impactos. Grande parte dos bancos signatários dos Princípios do Equador apresenta políticas de gestão de riscos reputacionais em seus relatórios e/ou documentos públicos. Nesses bancos, os riscos reputacionais são considerados um tipo específico de risco que exige gestão apropriada, enquanto que nos sistemas tradicionais de gestão de risco, os riscos reputacionais são gerenciados como um tipo específico de risco operacional.

Apesar dos esforços de criar metodologias de análise de risco reputacional e de criar padrões de gestão de riscos reputacionais, esse é um processo em desenvolvimento, com diferentes visões sobre a abrangência e a forma de gestão desse tipo de risco. O que há de comum é a visão que a construção de reputação é um investimento de longo prazo. Para o ABN AMRO, risco de reputação consiste no risco de perdas potenciais advindas de opinião pública negativa, seja ela fundamentada em fatos reais ou percebida de maneira incorreta. O Banco acredita que a criação de valor aos stakeholders apenas é possível por meio de práticas responsáveis, em atividades corretas com os clientes certos, amparadas pelos valores corporativos e respeitando leis e regulamentos existentes.

O ANZ faz a gestão dos riscos reputacionais principalmente nos negócios considerados controversos, tais como florestas, hidroelétricas, represas, fazendas de energia eólica e carvão. O banco analisa e gerencia os riscos reputacionais através de uma Estrutura de Riscos Reputacionais, que orienta suas equipes em como evitar situações que possam ameaçar a

posição do banco, e de um Plano de Gestão de Crises do Grupo. O financiamento de projetos pelo ANZ passa pela avaliação de riscos reputacionais em três níveis: o Comitê de Gestão de Risco, no nível da diretoria; o Comitê Executivo de Riscos Operacionais, no nível do Senior Management; e a Unidade de Gestão de Riscos de Negócios, no nível da unidade de negócios.

O Banco do Brasil considera o Risco de Imagem, como a “possibilidade de perdas decorrentes de a instituição ter seu nome desgastado junto ao mercado ou às autoridades, em razão de publicidade negativa, verdadeira ou não”. Para o BBVA reputação é como a empresa é percebida por todos os stakeholders, internos e externos, e representa a habilidade da empresa em valorizar seus diferentes grupos de interesse. O banco desenvolveu um modelo de medição e gestão da reputação corporativa a ser adotado pelas empresas financiadas pelo BBVA. Este modelo é diretamente relacionado à gestão da responsabilidade corporativa, gerenciada pelo Departamento de Reputação e Responsabilidade Corporativa.

No Crédit Suisse os riscos reputacionais são avaliados e gerenciados por uma unidade específica dentro do Comitê de Gestão de Riscos, o Comitê de Avaliação de Riscos Reputacionais, que assessora o Chief Financial Officer, Chief Operational Officer e o Chief Credit Officer. Todas as operações que são consideradas como potencial risco são acompanhadas por uma unidade de Relações Públicas e Sustentabilidade.

Para o Dresdner Bank a perda de reputação pode levar à redução no valor da empresa e no aumento de custos de oportunidade. O banco classifica como áreas sensíveis aquelas onde podem ocorrer conflitos com stakeholders ou aquelas onde há controvérsia pública. O banco adota uma política de gestão de riscos, na forma de princípios, métodos e critérios de avaliação, que é aplicada nas decisões de negócios.

5.8. Relacionamentos orientados para a inovação

É difícil distinguir a gestão dos riscos reputacionais e a inovação dentre os objetivos das políticas de relacionamento dos bancos com seus stakeholders. Há uma relação de auto-reforço dos dois objetivos nas interações que se estabelecem entre as instituições. 41% dos bancos possuem este como pelo menos um dos objetivos das suas políticas de relacionamento com stakeholders. Quando se pode identificar claramente um fim específico relacionado à inovação, os relacionamentos com organizações da sociedade normalmente visam identificar e desenvolver novas oportunidades de negócios, promover mudanças na gestão dos negócios ou promover novos padrões e critérios para os financiamentos. Bancos orientados por essa abordagem desenvolvem atividades que buscam o acesso ao conhecimento técnico de ONGs, assim como buscam encontrar soluções inovadoras para os grandes dilemas socioambientais presentes nos investimentos.

As parcerias relacionadas à gestão de conflitos e à inovação têm três tipos de objetivos. O primeiro é o acesso dos bancos ao conhecimento adquirido pelas ONGs sobre temas socioambientais, tecnologias de manejo de recursos naturais ou métodos de avaliação de impactos. O segundo é criar oportunidades de participação de organizações sociais e ambientais na formulação de políticas socioambientais dos bancos e, por último, a discussão dos riscos e impactos de projetos específicos ou tema controversos. No caso do Banco Real, as parcerias possuem os três objetivos. As mais importantes são a ampliação das capacidades do banco para a gestão de riscos socioambientais, através de treinamento proporcionado por ONGs para as equipes do banco, e a discussão sobre políticas e procedimentos para controle de desmatamento, direitos humanos, através de parcerias com ONGs como IUCN e Friends

of the Earth. Outro objetivo do Banco Real com as parcerias é fazer o debate com as ONGs sobre políticas socioambientais do banco, como nos setores de óleo e gás, mineração e mudança climática. É o objetivo das parcerias com Oxfam Novib, Greenpeace e WWF. As parcerias são realizadas também para o aperfeiçoamento de projetos específicos de investimento com grande impacto, como os projetos Sakhalin II, projetos de mineração na Índia e nas Filipinas, que são os projetos mais controversos discutidos e avaliados em conjunto com ONGs como Friends of the Earth, Amnesty International, BankTrack e Greenpeace.

Um dos mecanismos mais expressivos de inovação em políticas socioambientais é a participação de bancos em fóruns multi-stakeholders, como a participação do ABN AMRO e do Rabobank na Mesa Redonda da Soja Responsável, do WestLB e do Rabobank na Mesa Redonda do Óleo de Palma, ou do Export Development of Canada num processo multi-stakeholder para definição de condições para o financiamento da mineração na República Democrática do Congo. Existe uma ampla adesão dos bancos signatários dos Princípios do Equador a fóruns e padrões internacionais como World Business Council for Sustainable Development, United Nations Environment Program Finance Initiative, Carbon Disclosure Project, Global Reporting Initiative, OECD Guidelines for Multi-National Enterprises e Global Round Table on Climate Change. A participação dos bancos em fóruns multi-stakeholders é uma importante fonte de capital reputacional relacional.

O Citigroup é um dos bancos signatários dos Princípios do Equador com maior número de parceiros dentre as grandes organizações socioambientais internacionais. As parcerias orientadas para a gestão da contestação e inovação buscam ao mesmo tempo proporcionar ao banco maior conhecimento sobre os problemas socioambientais e assim ampliar sua capacidade de identificar riscos e oportunidades. O desenvolvimento de políticas,

procedimentos e métricas nos setores de agricultura, turismo e manejo de florestas é um dos principais objetivos. Parcerias específicas, como para o mapeamento digital via satélite de florestas, ajudam o banco a ampliar sua capacidade de monitoramento e controle. O desenvolvimento de novos mercados é também um dos objetivos das parcerias do Citigroup com ONGs, como por exemplo, o desenvolvimento de mercado de carbono para evitar desmatamento e a certificação de florestas. Para ampliar o poder de controle do banco a formação de redes de ONGs para conservação de florestas amplia a capacidade do banco de avaliar e monitorar os riscos e impactos socioambientais nessas áreas.

As parcerias do JPMorgan com Friends of the Earth, WWF, Rainforest Alliance, Environmental Defense Fund e Conservation International têm como objetivos centrais o acesso a conhecimento técnico para o desenvolvimento e implementação de políticas para manejo sustentável de florestas, proteção da biodiversidade, iniciativas no campo das mudanças climáticas e controle de desmatamento. Com os mesmos objetivos, as parcerias do Rabobank com Oxfam Novib, Friends of the Earth, WWF e BankTrack promovem discussões e formulação de diretrizes e critérios para os financiamentos do bancos nos setores mais controversos como a indústria de armas, produção de óleo de palma, pecuária e produção de soja.

O UniCredit Group adota uma abordagem diferente dos demais com uma estratégia territorial de relacionamento, a partir dos seus “Italian Territorial Committees”, onde participam negócios locais, sindicatos, instituições de pesquisa, ONGs e instituições culturais, o banco estrutura suas políticas de responsabilidade social e analisa os impactos dos seus financiamentos. Como uma interface entre o banco e a cultura local, os comitês territoriais possibilitam o conhecimento quanto à opinião pública local sobre as operações, iniciativas do banco e a ajuda a construir e consolidar a reputação do banco no nível local.

As pressões exercidas por movimentos sociais e ambientalistas vêm provocando uma forte mudança nas estratégias adotadas pelos bancos. As tradicionais políticas de filantropia perderam legitimidade e não são mais reconhecidas pelas organizações sociais como respostas efetivas aos impactos negativos provocados pelos bancos, assim como políticas de responsabilidade social que não estejam diretamente conectadas as estratégias de negócios dos bancos também não recebem o aval da sociedade.

A gestão de riscos tem uma importância estratégica, mas não são suficientes para evitar a contestação. A suscetibilidade dos bancos à contestação social depende da posição que cada instituição ocupa no campo. A capacidade de os bancos construírem relacionamentos estratégicos e duradouros com organizações com poder de influência no campo é a principal forma de fortalecer a resiliência reputacional e o poder de influenciar outros bancos e organizações sociais do campo onde atuam, se destacando assim como lideranças no campo das políticas socioambientais no mercado financeiro.

Comparadas às estratégias de ação das organizações da sociedade civil, as estratégias dos bancos podem ser consideradas tópicas e reativas. Apenas uma instituição lidera os movimentos no campo em relação às pressões das organizações sociais. A IFC é uma das poucas instituições que promove o debate sobre os padrões globais para o setor. Os demais bancos se concentram na reforma de políticas específicas e setoriais, como nas políticas para florestas, mineração e agricultura, por exemplo.

Apesar de existir entre os bancos um reconhecimento amplo da importância de se construir relacionamentos contínuos e estratégicos com organizações da sociedade civil e que as políticas socioambientais devem responder a expectativas da sociedade. O limite está em desenhar mecanismos de diálogo e participação que sejam efetivos e que ampliem a

transparência dos mercados, da implementação das políticas e dos impactos gerados pelos investimentos. Os bancos apresentam ainda grande dificuldade em desenvolver políticas de relacionamentos com stakeholders segundo os padrões internacionais. Os relatórios de sustentabilidade dos bancos e as evidências observadas no relacionamento concreto com as organizações mostram que os bancos não possuem práticas de mapeamento adequadas, que identifiquem os stakeholders mais relevantes para as suas atividades, não identificam com clareza quais as questões de materialidade, e assim, não conseguem formular políticas condizentes com as expectativas sociais. O resultado disso é a existência de conflitos e críticas contínuas aos impactos dos bancos e às formas como esses impactos são gerenciados.

6. A RELAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS COM OS MERCADOS

“Is your ice cream bad for elephants?”

WWF (2002a)

A mesma lacuna encontrada na literatura sobre a relação entre agentes econômicos e organizações sociais é observada nas análises específicas dessas organizações. Existe um forte corpo de pesquisa nas ciências sociais que desenvolveu teorias sobre os movimentos sociais que os caracterizam como agentes de conflito, revolta e insurgência, sobretudo, contra governos nacionais (TILLY, 2004 e TARROW, 2005). As análises dos movimentos sociais nos anos 90 passaram a enfatizar o papel transnacional das organizações (TARROW, 2005) e seu poder de influência sobre as instituições multilaterais e as lutas anti-globalização, o que Bandy e Smith (2005) chamam de “Organizações de Movimentos Sociais Transnacionais” (“Transnational Social Movement Organizations”). Embora sociólogos tenham sido pioneiros no estudo das organizações sociais, a maioria das pesquisas se concentra nas lutas dos movimentos sociais contra o Estado ou em movimentos orientados para mudanças culturais mais amplas, tais como, revoluções de grande escala, movimentos de direitos humanos e movimentos de mulheres. Nenhum desses estudos considera, contudo qualquer tipo de relacionamento, direto ou indireto, de colaboração ou de confronto, entre organizações sociais e empresas privadas (ABRAMOVAY; MAGALHÃES; SHRODER, 2008).

A partir dos anos 90, houve um redirecionamento das ações das organizações sociais em direção ao setor privado. O Greenpeace é a organização com informações mais bem sistematizadas sobre suas campanhas, além de ser um caso emblemático para todas as demais organizações sociais em função do poder de influência que exerce sobre todo o setor.

Figura 5 - Aumento das campanhas do Greenpeace contra instituições multilaterais e grandes corporações

Fonte: Greenpeace (2008). Gráfico elaborado pelo autor

Nos anos 70 campanhas vitoriosas foram poucas e tiveram como alvo exclusivamente os governos nacionais. Apenas dois grandes temas foram as marcas da ação do Greenpeace neste período: a luta contra o uso de energia nuclear e a pesca predatória, especialmente da baleia. Os alvos das campanhas foram os países industrializados (Estados Unidos, Europa e Japão) nos anos 80, as campanhas do Greenpeace continuaram a pressionar os governos nacionais, mas passaram a se voltar de forma predominante para as instituições multilaterais. Com os mesmos objetivos, o Greenpeace passou a influenciar os acordos internacionais que tratavam da energia nuclear e da pesca (GREENPEACE, 2008a).

Nos anos 90, aconteceu uma grande diversificação de temas. Além da pesca da baleia e da energia nuclear, o Greenpeace passa a organizar campanhas pela preservação da Antártica, o controle dos lixos tóxicos, a preservação de florestas, e as políticas internacionais relacionadas à mudança climática e à camada de ozônio. O caráter transnacional desses temas e a falta de regulamentação intergovernamental fizeram com que a organização definisse como prioridade, com maior número de vitórias, sobre as voltadas para as instituições multilaterais. No mesmo período, se iniciaram campanhas contra grandes empresas por causa do uso e destinação de produtos tóxicos e contra o mercado de madeira explorada de forma ilegal (GREENPEACE, 2008a).

A década de 2000 foi o período da grande mudança. Além de acontecer um grande aumento no número de campanhas consideradas vitoriosas - mais que o triplo da década anterior - segundo a própria organização, ao lado das campanhas voltadas para as instituições multilaterais, em menor número, e para os governos nacionais, foram intensas as ações, como também os resultados alcançados pelas campanhas direcionadas para empresas privadas, especialmente grandes multinacionais (GREENPEACE, 2008a).

Outras mudanças foram também significativas e ilustram o novo contexto da década. Não mais apenas países desenvolvidos, mas também as nações em desenvolvimento como Brasil, países africanos e Índia foram incorporados às estratégias de ação das grandes ONGs ambientalistas, especialmente devido à maior atenção mundial sobre o desmatamento de florestas tropicais e os mercados com elas relacionados.

Na relação das organizações com o setor privado, aconteceu também uma importante mudança. As campanhas contra os impactos da exploração de petróleo e da indústria química, o uso de transgênicos, o mercado de madeira, o uso de produtos tóxicos na indústria

eletrônica e os impactos ambientais do agronegócio, fizeram com que empresas globais como Esso, Ford, Unilever, Coca Cola, McDonalds, Bayer, Monsanto, Samsung, Motorola, LG, Sony Ericsson, Dell, Hewlett Packard e Apple passassem a ser os alvos preferenciais do Greenpeace (2008a) e foram, ao mesmo tempo, empresas que impulsionaram mudanças nos setores onde atuam.

Processo semelhante foi conduzido pela ONG Rainforest Action Network. Com estratégias de ação voltadas para o setor privado desde os anos 80, entre 1986 e 2008 a RAN promoveu dezenas de campanhas bem sucedidas. Em 1986 seu foco central foi a denuncia dos impactos de projetos financiados Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional. Ainda nos anos 80 foram implementadas campanhas contra grandes empresas privadas: a campanha dirigida a empresa norte-americana Burger King contra a compra de carne de gado produzido em florestas tropicais da América Central e contra a Scott Paper contra o financiamento de fabrica de celulose em floresta tropical na Indonésia. Nos anos 90, das 13 campanhas vitoriosas da RAN, apenas três foram para governos nacionais, as do Brasil e Equador, pelo reconhecimento de terras indígenas. Todas as demais foram dirigidas a grandes corporações, contra, principalmente, o mercado de madeira oriunda de florestas tropicais. Na década de 2002, das 14 campanhas realizadas, a RAN mantém o foco no mercado de madeira, mas destacam-se as 7 vitórias alcançadas pela adoção de políticas sociais e ambientais de grandes bancos como ANZ, JPMorgan Chase, Goldman Sachs, Citigroup e Bank of America (RAINFOREST ACTION NETWORK, 2007/2008).

Ações de organizações sociais contra empresas não são novas. Nos anos 70 e 80, boicotes e campanhas de mídia contra empresas eram amplamente organizados por movimentos em defesa de direitos humanos e sindicatos. Porém, nos anos 90, campanhas contra grandes empresas, em alguns casos, ou parcerias com empresas em outros, passaram a ser o centro

das estratégias de alguns movimentos sociais, especialmente dos movimentos ambientalistas (BARTLEY e CHILD, 2007).

Rao (2008) descreve exemplos de inovações radicais em negócios que tomaram a forma de novas tecnologias, que desafiaram interesses, normas e valores existentes porque romperam uma trajetória tecnológica existente e introduziram um novo padrão de performance para os consumidores. Inovações radicais transformam práticas sociais e relações sociais por isso desafiam normas e pressuposições existentes. Movimentos sociais criam novas identidades e estão na base da emergência de novos mercados, novos nichos em mercados consolidados e novos estilos em mercados de arte criativa, mas ao mesmo tempo eles podem agir na proteção de identidades e limitar a ação de mercados através de novas leis, impedirem mudanças tecnológicas e limitar a discricção de executivos.

Parte importante dessa estratégia é a forma como são definidos os alvos centrais das campanhas. BARTLEY e CHILD (2007) mostram que grandes empresas, com grandes investimentos nas marcas, reconhecidas pelo sucesso financeiro e com grande reputação nos mercados têm grandes chances de se serem alvos preferenciais das campanhas organizadas por movimentos sociais. A relação das organizações com o setor privado é caracterizada por novas estratégias de ação. Diferente das estratégias que visam influenciar políticas públicas, as organizações sociais buscam colocar empresas específicas no foco de atenção. A sofisticação das campanhas dos movimentos sociais se mostra na habilidade de identificar os pontos de maior vulnerabilidade das empresas. Diferente dos boicotes que eram dirigidos a consumidores finais, a maioria das campanhas atuais são dirigidas às comunidades de negócios, buscando atingir a reputação das empresas nos seus ambientes de negócios. Para isso, as organizações preparam pesquisas detalhadas e utilizam informações estratégicas para

atingir os pontos mais vulneráveis das empresas, especialmente aqueles que ameacem a reputação das empresas.

Figura 6 - Capital reputacional das ONGs

Fonte: Traduzido livremente de Globescan Report on Issues and Reputation (2007)

O alto capital reputacional, como se vê na figura 6, é um dos principais fatores que fazem com que organizações sociais tenham um forte poder de influência sobre os mercados. Organizações não governamentais possuem maior confiança da opinião pública do que empresas, grupos religiosos, governos e imprensa, como mostra a pesquisa da GlobeScan realizada em 19 países (GLOBESCAN, 2006). Para Bartley e Child (2007) o recente movimento de campanhas contra empresas pode ser considerado como um campo (BOURDIEU, 2000). Este campo tem como elemento central de aglutinação e de retroalimentação a necessidade de as organizações fortalecerem sua legitimidade através do

fortalecimento de sua reputação através do relacionamento, seja conflituoso ou colaborativo, com as instituições financeiras.

6.1. A importância da reputação para as organizações sociais

A ausência de regulamentação em vários níveis da ação empresarial no âmbito transnacional, especialmente em questões relacionadas à sustentabilidade tem provocado o surgimento de variadas formas de governança privada, criadas para definir os padrões sociais e ambientais dos mercados. Este processo tem gerado enormes desafios. Um dos principais é o fato de esses novos campos de governança serem formados através de arranjos multi-stakeholders (BARTLEY, 2007).

A participação das organizações sociais no campo dos mercados transnacionais e o novo relacionamento construído com grandes empresas criaram novos condicionantes para o processo de legitimação dessas organizações (BROWN, 2008). Nestes novos campos não existem ainda padrões de legitimação de organizações sociais ao mesmo tempo em que novos grupos de interesse passam a influenciar na construção desses padrões. Para fazerem parte deste campo, tanto bancos como organizações da sociedade civil devem construir entre seus pares a reputação necessária que possibilite as condições políticas para a sua entrada. A reputação das organizações da sociedade civil se configura assim como uma das principais barreiras a entrada dessas organizações no campo.

A literatura enfatiza principalmente a importância da reputação para as empresas, mas esse não é um atributo importante apenas para empresas. Pouca atenção é dada às necessidades e

aos correspondentes mecanismos de acumulação de capital reputacional por parte das organizações da sociedade civil. Nesse caso, é um processo ainda mais complexo que o das empresas e bancos, especialmente porque a ação das organizações sociais é orientada por pelo menos dois vetores nem sempre convergentes. A forma de ação das ONGs é o resultado de um equilíbrio bastante dinâmico e sempre tenso entre os seus princípios ideológicos e os seus próprios interesses, sendo ambos fundamentais para garantir as condições simbólicas, especialmente no primeiro caso, e as condições materiais, fundamentais para o segundo caso, da sobrevivência, estabilidade e prosperidade dessas organizações.

As condições simbólicas são aquelas que garantem a coesão social necessária para mobilizar a militância, organizar as campanhas e ao mesmo tempo garantir a credibilidade junto à opinião pública que suas ações se orientam por bens e valores públicos e universais. Por outro lado, as organizações sociais dependem também de condições materiais e recursos financeiros para sua sobrevivência. A manutenção da quase totalidade das organizações depende de doações de associados e de pessoas ou empresas, em alguns casos também de governos, sensibilizadas por suas causas sociais, políticas, ambientais ou filosóficas. Para isso precisam realizar investimentos maciços no fortalecimento da reputação, da credibilidade, do reconhecimento público, da legitimidade social e da representatividade.

Junto a isso, organizações sociais devem responder a uma ampla e variada gama de expectativas, oriundas de diferentes grupos de interesse: beneficiários, doadores, reguladores, equipes de trabalho e aliados, dentre outros (BROWN, 2008). A demonstração de compromisso e consistência com seus valores e missões são freqüentemente vitais para manter a reputação das organizações diante de seus constituintes diretos e indiretos.

Mais do que em outros tipos de organização, como empresas e instituições públicas, a reputação das organizações sociais é ainda menos determinada por padrões dominantes estabelecidos e é fortemente condicionada por ideais sociais, visões de mundo e valores que são altamente dinâmicos e muitas vezes contraditórios nas sociedades modernas. Por esse motivo, a legitimidade das organizações sociais depende, sobretudo, dos valores e missões institucionais que definem seus objetivos e as suas próprias razões de existência (BROWN, 2008).

Organizações sociais dependem especialmente da reputação para manter suas atividades, mobilizar recursos e alcançar os seus resultados, dentro de um padrão de expectativas quanto a quais são os seus papéis e quais são os objetivos a serem alcançados. Analisar as relações entre as ONGs e seus financiadores é crucial para compreender como e porque as organizações sociais agem. A reputação das organizações sociais é importante para que sejam reconhecidas por seus doadores como fiéis aos seus princípios e capazes de produzir os resultados prometidos (EBRAHIM, 2005).

As principais fontes de financiamento das organizações sociais que atuam no mercado financeiro são organizações que não possuem relação direta com este campo. Doações diretas de indivíduos, muitas vezes canalizadas por grandes ONGs européias, doações de governos europeus e norte americanos e fundações são as fontes mais importantes. Estas fontes de financiamento jogam um papel central em introduzir nas organizações sociais conceitos que orientam as suas formas de ação. Considerável literatura sobre as relações Norte-Sul tem notado como as demandas e estratégias de financiadores condicionam as ações das organizações sociais (EBRAHIM, 2005). Nos anos 90, por exemplo, temas como relações de gênero, economia solidária, desenvolvimento sustentável, relações com instituições

multilaterais e mercados foram disseminados a partir de grandes organizações européias para movimentos sociais em todo o mundo.

Por outro lado, as organizações não são passivas e estão ativamente envolvidas na contestação e reconfiguração dessas idéias. Existe uma interdependência entre as organizações sociais e seus financiadores. Organizações financiadas influenciam seus financiadores através da transferência de informações e de resultados em projetos bem sucedidos, que contribuem para fortalecer a reputação dos agentes financiadores. Dessa forma as ONGs são importantes fontes de legitimação para os financiadores, na medida em que seus projetos possuem bons resultados e ganham visibilidade. Ebrahim (2005), ao analisar a introdução dos discursos e conhecimentos sobre desenvolvimento introduzidos nas organizações sociais por seus financiadores, mostra como a transferência de conhecimento está relacionada a relações de poder entre financiadores e organizações financiadas. Para o autor, a forma como esse conhecimento é transmitido, quem são os especialistas que produzem esse conhecimento e como esse conhecimento influencia nas relações entre organizações e financiadores são fatores importantes para compreender como se dão as relações de poder entre as instituições.

Para Diani e McAdam (2003) movimentos sociais são complexas e heterogêneas estruturas de redes, nas quais a circulação de informações possibilita o desenvolvimento de habilidades e competências, ao mesmo tempo em que criam o contexto para socialização de tipos particulares de valores e visões de mundo. Existe assim uma rede de trocas mútuas de capitais simbólicos que contribuem para a legitimação de todos os participantes da rede. Mas os conflitos entre organizações sociais é também uma das características intrínsecas das organizações em rede. Para Tilly (2004), as redes de organizações sociais se estruturam através de interações entre desafiantes e desafiados por maior divisão de poder.

A forma como garantem a reputação depende também do tipo de doadores. Organizações que são financiadas por governos, fundações e empresas são avaliadas segundo critérios mais objetivos e padronizados de prestação de contas e demonstração de resultados, mas organizações que são financiadas por outras organizações sociais e por pessoas físicas dependem mais de critérios subjetivos, onde a confiança, o relacionamento e a reputação são fundamentais. A capacidade de as organizações atraírem parceiros e equipes que contribuam para realizar seus objetivos depende também da capacidade de demonstrar uma reputação positiva em aspectos objetivos e subjetivos.

Há uma grande heterogeneidade entre as organizações sociais e quanto às formas que elas adotam para construir sua reputação. A reputação das organizações responsáveis pelas grandes campanhas globais contra empresas e bancos se baseia na sensibilização do grande público, especialmente as camadas médias da população europeia e norte-americana, suas principais fontes de financiamento, através das doações individuais. Para isso, precisam adotar ações de grande visibilidade, com estratégias profissionais de relacionamento com a imprensa e uma forte política de comunicação social, que demonstre ao mesmo tempo combatividade e capacidade de alcançar vitórias. As campanhas e denúncias são os seus combustíveis principais para manter a legitimidade junto aos seus doadores.

Movimentos sociais por sua vez têm sua reputação dependente, sobretudo das conquistas econômicas, políticas e sociais que conseguirem proporcionar para os grupos sociais que representam. Além do discurso com fortes componentes ideológicos e referenciais simbólicos que possibilitam a coesão da sua base social precisam ao mesmo tempo adotar uma postura muito pragmática para responder às demandas concretas daqueles que representam.

Outro grupo de organizações é composto por aquelas que constroem sua reputação exatamente pelo vínculo que conseguem concretizar com governos, empresas e bancos. A capacidade de formular propostas inovadoras, preferencialmente orientadas pelas condições dos mercados, e o conhecimento técnico especializado são os principais atributos que lhes garantirão maior legitimidade frente aos parceiros que proporcionam suas condições materiais. Assim como a relação estreita com órgãos de pesquisa reconhecidos internacionalmente confere a essas organizações a reputação que as credencia a ter acesso a recursos para a manutenção das suas atividades técnicas. Alianças entre organizações sociais, participação em redes de organizações, parcerias, representação política são também estratégias para fortalecimento da reputação entre organizações sociais, sobretudo porque ampliam o poder de influência das organizações no estabelecimento de padrões reconhecidos de legitimação.

O maior relacionamento com empresas produz novos desafios para a construção da reputação das organizações. Aquelas especializadas em campanhas contra empresas sofrem com frequência contra-ataques sobre a legitimidade e legalidade das suas ações. Por outro lado, organizações que passaram a ser parceiras de empresas são alvos de críticas das organizações mais críticas que as questionam quanto ao compromisso com suas missões.

Preocupações com aspectos regulatórios são também importantes, inclusive no nível local, e nos países onde governos são combatidos por organizações internacionais, ou onde a ausência de regulação e de transparência na atuação das organizações gera desconfianças quanto à legitimidade e legalidade dessas organizações. Mesmo que não exista suficiente regulação para a maioria dos tipos de organizações sociais – a principal exceção são os sindicatos – a conformidade com a lei continua sendo uma das condições fundamentais de legitimidade das organizações sociais.

Com as mudanças ocorridas nos anos 90, onde os alvos das organizações deixam de ser exclusivamente governos nacionais e se ampliam para instituições multilaterais e empresas transnacionais, as organizações sociais passaram a se deparar com novas condições de legitimação. As arenas internacionais exigem das organizações novos padrões de legitimidade em todas as suas formas, especialmente devido à ausência de padrões preestabelecidos de legitimidade, tanto formal, definido pela regulamentação, quanto informal. A afirmação dos valores, visões e normas aceitáveis que guiam as ações das organizações no âmbito internacional devem ser reafirmados e reconstruídos pelas organizações diante de novos interlocutores. No âmbito internacional, organizações sociais devem construir seus próprios padrões de legitimidade ao invés de esperar passivamente por governos e outros reguladores que estabeleçam e garantam estes padrões (Brown, 2008).

Para Keck e Sikkink (1998) redes de organizações sociais são estruturas comunicativas que possuem como elemento central de relacionamento a troca de informações, especialmente nos contextos onde há grande incerteza, como são as arenas internacionais. A habilidade das redes de organizações em mobilizar e disseminar informações em nível internacional é um fator que fortalece a capacidade das organizações sociais em desafiar grandes e poderosas instituições multilaterais, governos e empresas. Ainda mais considerando que, segundo Keck e Sikkink (1998), os objetivos das organizações sociais não se orientam apenas por influenciar nos resultados das políticas das instituições multilaterais, mas também influenciar nos termos e na natureza dos debates, tornarem-se parte das comunidades informais que influenciam na formulação das políticas, e passar assim a ser importantes atores nos debates internacionais.

As organizações sociais que atuam no mercado financeiro adotam diferentes estratégias de ação para influenciar os bancos a seguir políticas de sustentabilidade e vêm promovendo

mudanças nos padrões de funcionamento dos mercados financeiros de diferentes formas. Estratégias baseadas em campanhas e denúncias, apoio direto aos bancos por meio de parcerias para a adoção de estratégias de sustentabilidade, combinação das duas estratégias e em alguns casos uma atuação independente voltada a gerar informação e conhecimento que auxilia as demais organizações na adoção das diferentes estratégias são algumas das principais ações implementadas por organizações sociais inseridas no mercado financeiro. Outras atuam como organizações de pesquisa e desenvolvimento e produzem conhecimentos sobre a sustentabilidade no mercado financeiro.

6.2. A relação com as instituições financeiras multilaterais

A presença das organizações no mercado financeiro iniciou através do relacionamento com as instituições financeiras multilaterais. Campanhas contra o Banco Mundial, no começo dos anos 90, foram as primeiras ações da sociedade civil contra os impactos socioambientais de instituições financeiras. Os impactos locais dos grandes projetos de infra-estrutura financiados pelo Banco Mundial e a política do banco de apoio às reformas administrativas e de privatização provocaram grandes reações da sociedade civil contra a instituição em todo o mundo.

A criação de redes nacionais e internacionais para fiscalização e monitoramento das instituições financeiras multilaterais fortaleceu a capacidade de pressão das organizações da sociedade civil e o avanço na formulação de políticas socioambientais.

Em nível global, uma das mais importantes organizações é a rede Bank Information Center, sediada em Washington, cujo objetivo é influenciar o Banco Mundial e outras instituições financeiras internacionais para promover justiça social, econômica, sustentabilidade, transparência e participação social na formulação das políticas do Banco. O BIC coordena uma rede de informação sobre os impactos sociais e ambientais de projetos financiados pelas instituições financeiras internacionais ao mesmo tempo em que promove atividades de educação, difusão de conhecimento, monitoramento e análise de políticas e projetos para ampliar a capacidade de ação das organizações locais.

Por outro lado o BIC reúne e sistematiza informações vindas de comunidades afetadas por projetos financiados pelo Banco Mundial e as utiliza em campanhas por mudanças nas políticas da instituição. Para o período de 2009 a 2012 o BIC possui três prioridades: ampliar a transparência do Banco Mundial, influenciar nas estratégias e políticas do Banco Mundial para indústrias extrativas e mudança climática.

Em 2005, o BIC lançou o programa Freedominfo, um sistema de indicadores que avalia o grau de transparência de 10 instituições financeiras internacionais. Em 2008, o BIC e outras ONGs globais como Oxfam, Center for International Environmental Law, BankTrack e World Resources Institute (CIEL et al, 2008) lançaram um relatório analisando a gestão de riscos aos direitos humanos em projetos dos setores de mineração, infra-estrutura, petróleo e agricultura financiados pela IFC e bancos privados. Esse documento tem servido de base para as campanhas das ONGs para que sejam incorporados critérios relacionados a direitos humanos nos Performance Standards da IFC.

O Bretton Woods Project (2007) é uma rede, criada em 1995, com mais de 700 organizações, jornalistas, lideranças políticas, pesquisadores e parlamentares, especializada em analisar e

influenciar o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional, através do monitoramento dos impactos sociais e ambientais dos projetos e governos financiados por estas instituições. Além disso, o BWP promove campanhas com o objetivo de ampliar a transparência e a participação social nas duas instituições. O BWP funciona também como uma rede de informação, com intensa produção de relatórios de monitoramento de projetos, análise de reformas de políticas e da gestão das instituições financeiras.

Existem também redes regionais importantes como a rede europeia Bankwatch Network presente em 12 países da região, criada com o objetivo de monitorar os investimentos das instituições financeiras internacionais no leste europeu e os investimentos dos bancos europeus em todo o mundo. No Brasil, a Rede Brasil sobre Instituições Financeiras Multilaterais (Rede Brasil) foi criada em 1995, com o objetivo de monitorar e influir nas políticas de financiamento dos órgãos multilaterais de desenvolvimento no Brasil, principalmente o Banco Mundial e o BID.

Algumas organizações locais possuem também grande influência global. É o caso, por exemplo da Sierra Club, uma das mais antigas e influentes organizações americanas, com 27 escritórios regionais no Estados Unidos e um no Canadá. A ONG atua principalmente no monitoramento dos impactos ambientais da exploração de carvão, promove soluções em energia limpa e redução de emissões de gases de efeito estufa. A Sierra Club produz relatórios críticos sobre projetos financiados por instituições financeiras internacionais em diferentes regiões do mundo, que têm grande repercussão na mídia, no governo e no congresso americano.

Ações mais radicais como a campanha da ONG holandesa ASEED Europe, em parceria com Friends of the Earth, pelo boicote a investimentos (bonds) no Banco Mundial, também

provocam mudanças significativas. Apesar de a campanha ter tido efeito limitado apenas sobre alguns importantes municípios americanos, fundos de investimento, grupos religiosos e sindicatos, as perdas reputacionais sempre ameaçam futuras negociações com grandes investidores e clientes.

Além dessas, uma série de organizações e redes internacionais produz relatórios de monitoramento e promove campanhas contra projetos financiados pelas instituições multilaterais. Organizações como ActionAid, AIDEnvironment, Amnesty International, Attac, Both Ends, Center for International Environmental Law, Forest People Program, Friends of the Earth, Rainforest Action Network, Ungerwald, dentre muitas outras, exercem constantes pressões sobre as instituições multilaterais, particularmente sobre a IFC.

Pesquisas recentes analisaram a participação das organizações da sociedade civil nas instituições financeiras multilaterais. Numa pesquisa sobre o engajamento das ONGs nas organizações inter-governamentais, na qual foram entrevistados 45 representantes de ONGs de todo o mundo, revela-se um grande consenso que apesar do déficit democrático ainda existente, o papel das ONGs na governança de grandes instituições globais ampliou dramaticamente nas décadas recentes. Além disso, tal participação provocou importantes mudanças na forma de atuação das instituições (MONITOR GROUP, 2007)

Mais especificamente, as campanhas das ONGs e movimentos sociais contra o Grupo Banco Mundial promoveram grande ampliação da influência da sociedade sobre os projetos e políticas da instituição. As pressões foram importantes para a introdução de políticas sociais e ambientais em todas as agências do Grupo e para a criação de mecanismos independentes de avaliação e através desses mecanismos, as organizações sociais passaram a participar da avaliação dos projetos (EBRAHIM e HERZ, 2007).

Sarah Babb (2009) fez uma pesquisa detalhada sobre as influências que levam os diretores do Banco Mundial a tomar decisões estratégicas e em todas as redes de influência estão presentes expressivas ONGs, grupos religiosos e “think tanks”, sobretudo, organizações americanas. Uma das mais importantes redes de influência é formada pelas relações entre as organizações sociais e os governos de países doadores, e dentre todos, sendo os Estados Unidos o mais poderoso, mais importante doador e mais influente nas decisões sobre as reformas na instituição, a principal rede de influência é constituída pelas conexões entre representantes de ONGs e congressistas americanos.

Desde 1970, organizações sociais têm importante poder de influência sobre o congresso americano, entre outros temas, sobre as decisões relacionadas aos investimentos do governo americano no Banco Mundial e FMI. Organizações alimentam os congressistas de vastas informações sobre impactos sociais e ambientais dos projetos financiados pelo Banco Mundial para defender restrições ou mudanças nas políticas da instituição (BABB, 2009).

Algumas organizações desenvolveram estratégias para influenciar espaços formais e informais de decisão. Nos anos 80 a organização ambientalista americana Sierra Club organizou uma forte campanha que provocou forte reação da opinião pública e cobertura da mídia contra os efeitos do Projeto Polonoroeste (projeto de colonização em Rondônia) sobre a floresta Amazônica e populações indígenas. Em 1984, o subcomitê do Congresso, responsável pelas instituições internacionais de desenvolvimento e finanças, preparou uma série de recomendações, aprovadas pelo Congresso americano, para que o Banco Mundial e os outros bancos multilaterais de desenvolvimento ampliassem suas equipes ambientais, realizassem consultas aos ministros nacionais e ONGs sobre os impactos dos projetos financiados, que ampliassem os financiamentos de projetos de pequena escala e impactos

mais positivos sobre o meio ambiente. Estas recomendações foram produzidas pela equipe do Congresso em consulta com as organizações sociais.

Outra importante vitória, segundo Babb (2009), das conexões entre o Tesouro, o Congresso e as ONGs americanas foi a criação do Painel de Inspeção do Banco Mundial como resultado das pressões por maior transparência no Banco Mundial. O Painel de Inspeção, um órgão independente, responsável por receber e averiguar denúncias apresentadas por ONGs ou comunidades afetadas por impactos negativos dos projetos financiados pelo Banco. O parlamento europeu é também um importante alvo de pressões de organizações sociais, especialmente devido ao grande volume de recursos destinado à cooperação internacional, em muitos casos por meio de convênios com organizações não governamentais. A rede CEE Bankwatch de organizações de 12 países da Europa Oriental que monitora as atividades das instituições financeiras internacionais que operam na região, com foco especial sobre o European Bank for Reconstruction and Development. Outro bom exemplo de pressões de organizações sociais sobre parlamentos foi a campanha de ONGs holandesas sobre o parlamento holandês contra o apoio deste governos à Mesa Redonda da Soja Responsável.

Por outro lado existe também uma forte influência das organizações multilaterais sobre as organizações sociais. O discurso das ONGs sobre desenvolvimento, por exemplo, se difundiu no mesmo contexto do debate que levou à criação das instituições de Bretton Woods. Nos anos 90, o Banco Mundial ampliou os espaços de participação de organizações da sociedade civil na avaliação de seus projetos e incentivou os governos a fazer o mesmo, com ênfase na governança das políticas e instituições com crescente atenção das instituições multilaterais sobre organizações da sociedade civil. Essa mudança tem provocado forte pressão sobre as ONGs para ampliar suas escalas de ação, muitas vezes substituindo atividades governamentais (EBRAHIM, 2005). Os condicionantes de acesso aos fundos internacionais

são mecanismos através dos quais são desenvolvidas e transmitidas idéias e práticas do âmbito internacional para o local. Ou seja, ONGs ao mesmo tempo em que provocam mudanças nas grandes organizações multilaterais são também profundamente influenciadas pelas mesmas instituições.

Ao final dos anos 90, com os processos de privatização já concretizados parte significativa dos grandes projetos e seus respectivos financiamentos passaram para a iniciativa privada, tornando-se por sua vez, o alvo principal das campanhas sociais e políticas. A partir dos anos 90 houve grande pressão de grupos da sociedade civil contra a International Finance Corporation devido à suposta violação das políticas socioambientais do Grupo Banco Mundial no projeto de financiamento de uma hidroelétrica no Chile. Campanhas semelhantes foram realizadas contra projetos financiados pela IFC em várias partes do mundo. Os impactos sociais de uma mina de ouro em Gana, os riscos ambientais de oleodutos no Azerbaijão, Geórgia, Turquia, Chade, Camarões e Peru, e de companhias de petróleo no Kazaquistão e na Rússia, as campanhas locais contra uma hidroelétrica em Uganda, as controvérsias políticas contra o financiamento de uma usina de celulose no Uruguai e os projetos de soja e pecuária na Amazônia brasileira foram os alvos principais.

6.3. A relação com os bancos privados

Bancos privados começaram a sofrer campanhas semelhantes a partir dos anos 90. De 1997 a 2000, organizações lideradas pela Friends of the Earth e WWF realizaram, em três continentes, o projeto “Quantum Leap Project”, com o objetivo de tornar seus militantes

“financeiramente letrados” e capazes de influenciar o setor financeiro privado. O projeto também provia os militantes de informações atualizadas sobre os impactos socioambientais dos bancos através de um boletim de notícias chamado “The Bull and the Bear”.

Entre 2000 e 2002 as pressões contra os bancos privados foram intensamente ampliadas e obtiveram grande repercussão pública. Em 2001, um grupo de ONGs da Europa (Profundo e AIDEnvironment) e Estados Unidos (Environmental Defense) organizaram uma grande campanha contra os bancos que financiaram o projeto de uma indústria de óleo de palma na Indonésia, sob acusações de que esta teria provocado grande desmatamento e ferido direitos humanos da população local. Os principais financiadores desse projeto eram ABN AMRO, Rabobank e ING Bank. O WWF proporcionou grande visibilidade quando lançou a campanha “is your ice cream bad for elephants?” (CONROY, 2007).

Uma das primeiras e mais bem sucedidas campanhas sobre grandes bancos privados foi conduzida pela Rainforest Action Network (RAN), no período de 2000 a 2004. A campanha teve como alvo os dois maiores bancos americanos Citi e Bank of America e foram destacados os financiamentos de projetos de usinas de carvão e seus efeitos sobre comunidades e sobre a mudança climática. A campanha começou com diversas denúncias na imprensa americana e em seguida a RAN coordenou um grupo de organizações e ativistas locais na promoção de um dia nacional de ação global contra o financiamento de minas e usinas de carvão, com mais de 100 ações em mais de 50 cidades dos Estados Unidos. A campanha foi dirigida aos clientes dos bancos através de faixas com denúncias nos caixas eletrônicos e com centenas de ativistas cortando seus cartões de crédito na frente das agências e encerrando suas contas correntes no banco. A campanha teve grande repercussão na mídia, especialmente devido ao apoio de conhecidos atores de Hollywood cortando cartões do Citigroup em propagandas na televisão. Nas semanas seguintes, mais de 15 mil e-mails foram

enviados aos CEOs dos dois bancos pedindo o fim dos financiamentos e em paralelo, a RAN liderou um movimento contra as minas e usinas de carvão com o apoio de destacados cientistas americanos. Em poucos meses Citi, Morgan Stanley, JPMorgan Chase, Bank of America, Credit Suisse e Wells Fargo anunciaram princípios e guias para avaliação dos riscos ambientais, que limitaram o financiamento de novas usinas de carvão.

Ainda assim, a RAN tem uma ação contínua de pressão sobre o Citi e o Bank of America, com uma presença constante nos encontros anuais dos bancos, com a mobilização de populações afetadas por seus financiamentos como os índios Apalaches. As campanhas promovidas pela RAN possuem poderosas estratégias de comunicação com o público. Em 2008 foi lançada uma nova campanha com a marca “dirty money” (dinheiro sujo), novamente contra os financiamentos do Citi e Bank of America. As campanhas incluem faixas, balões em pontos estratégicos, representações teatrais, bloqueios de caixas eletrônicos e invasões de sedes dos bancos que provocam grande atenção da polícia e da mídia.

Na Europa, a ONG holandesa Friends of the Earth (FoE), junto com Greenpeace e outras organizações, atacaram fortemente os bancos ABN AMRO, ING e Fortis Bank pela sua participação no co-financiamento de minas na Papua Nova Guiné, operadas pela Freeport-McMoRan, e pelo financiamento da conversão de florestas da Indonésia para produção de óleo de palma. Os bancos chegaram a um acordo com as ONGs se comprometendo a interromper os financiamentos até que tivessem definidos critérios socioambientais para projetos em áreas de florestas tropicais.

Desde então, incentivadas pelos importantes sucessos de suas campanhas, as ONGs continuaram promovendo diversas campanhas, denúncias na mídia, além da produção de relatórios públicos sobre os impactos socioambientais dos projetos financiados pelos grandes

bancos mundiais. Além de campanhas a projetos e setores específicos, as ONGs passaram a fazer um monitoramento sistemático das políticas e dos impactos socioambientais dos bancos. A mais importante iniciativa foi a criação, em 2004, do BankTrack, uma rede formada por 18 organizações da Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, França, Alemanha, Itália, Holanda, Espanha, Suíça, Inglaterra e Estados Unidos. O surpreendente dessa organização é sua capacidade de atuação em rede uma pequena equipe, sediada numa pequena cidade na fronteira da Holanda com a Alemanha, com apenas 3 coordenadores muito bem qualificados e com conhecimento global sobre o mercado financeiro, organizam informações vindas da avaliação de projetos financiados por bancos em todos os continentes, envolvendo dezenas ou centenas de organizações locais. Além de orientar as organizações locais a realizar diagnósticos de qualidade, a coordenação organiza as informações em relatórios globais que têm grande repercussão nos bancos em todo o mundo. A rede BankTrack produz relatórios periódicos (2006, 2007 e 2010) que avaliam as políticas socioambientais dos bancos.

As ações das organizações da rede se orientam pela Collevocchio Declaration, um documento formulado em 2002, e assinado por mais de 100 organizações da sociedade civil. O documento estabelece 6 princípios de responsabilidade das instituições financeiras: compromisso com a sustentabilidade, compromisso com não provocar danos, responsabilidade, prestação de contas, transparência e compromisso com mercados sustentáveis e governança. A Collevocchio Declaration foi apresentada aos bancos no Fórum Econômico Mundial, em Davos, em 2003. Na última década um crescente número de bancos, especialmente os bancos que fazem operações de *project financing* tem sido alvos de campanhas públicas lideradas por organizações sociais que denunciam os impactos sociais e ambientais dos projetos financiados (ALMARIC, 2005).

Dentre as organizações ambientais globais o Greenpeace é a que mais tem exercido influência nos mercados. O Greenpeace é uma organização global de campanhas que visam mudar comportamentos de empresas e governos para proteção e conservação do ambiente e promoção da paz. As campanhas voltadas a empresas privadas se baseiam em estratégias de marketing que mudem o comportamento das empresas, analisando os impactos sociais e ambientais ao longo das cadeias de valor que tenham poder de influenciar compradores e investidores das respectivas empresas.

Além de pressionar as empresas por meio de denúncias e campanhas, mais recentemente a organização vem também promovendo acordos com empresas privadas ao mesmo tempo em que monitora as suas ações e os resultados dos acordos. Os principais exemplos são a moratória da soja na Amazônia, a moratória do óleo de palma na Indonésia e a moratória da pecuária na Amazônia. Justamente são nessas áreas que se realizaram as ações mais bem sucedidas do Greenpeace nos últimos e que provocaram as modificações mais significativas nos mercados.

A campanha “Eating up the Amazon” (GREENPEACE, 2006) teve forte impacto no mercado global de soja, levando não só bancos como Rabobank e ABN AMRO a reformularem suas políticas de financiamento para o setor, mas também a se inserirem pro ativamente num longo processo global multi-stakeholder para criação de padrões socioambientais internacionais para a atividade, a Mesa Redonda do óleo de Palma Sustentável. Esse movimento foi acompanhado por grandes varejistas e indústrias do setor como McDonald's que não compra mais soja para alimentação de frangos que tenha sido produzida em regiões de florestas tropicais, grandes supermercados como Marks & Spencer, Sainsbury's, ASDA e Waitrose, e grandes indústrias de processamento como ADM, Amaggi, Bunge e Cargill que se comprometeram a não mais comprar soja de áreas desmatadas do bioma amazônico.

Nos anos seguintes, os relatórios “Cooking the Climate” (Greenpeace, 2007) e “How Unilever Palm Oil Suppliers are Burning Up Borneo” (Greenpeace, 2008) e um movimento contínuo contra as cadeias de alimentação, cosméticos e biocombustíveis cuja matéria prima tivesse sido originária de áreas desmatadas nas florestas tropicais da Indonésia, fizeram com que empresas como Unilever e Ferrero Rocher declarassem uma moratória do óleo de palma naquela região. Além disso, instituições financeiras como o Rabobank e a IFC reformularam suas estratégias para financiamento do setor após as campanhas do Greenpeace e outras ONGs.

Na África, a empresa Olam International Limited ficou globalmente conhecida depois de lançado o relatório “Carving up the Congo” (Greenpeace, 2007), que apresentou uma série de denúncias contra a exploração ilegal de madeira no Congo. Em dezembro de 2007, a IFC divulgou sua decisão de vender sua participação na empresa.

No Brasil, o relatório “Slaughtering the Amazon” (Greenpeace, 2008) também teve como foco principal uma empresa financiada pela IFC, o grupo Bertin, que teve suas vendas de couro temporariamente suspensas por Adidas, Nike, Clarks, Geox and Timberland, e suas vendas de carne excluídas das compras de três grandes redes de supermercado Wal-Mart, Carrefour e Pão de Açúcar (Casíno). Logo em seguida o Greenpeace assinou um acordo com as 5 maiores indústrias de carne brasileira que se comprometeram a não mais comprar gado de áreas recentemente desmatada no bioma amazônico.

Outra organização entre as líderes nas campanhas contra os bancos multilaterais e privados é a rede internacional Amigos da Terra. Com 77 organizações nacionais, 5 mil ativistas e mais de 2 milhões de membros é uma das mais ativas críticas das instituições multilaterais e

bancos privados, com foco em campanhas contra projetos que estejam relacionados a desmatamentos, mudanças climáticas, biocombustíveis e produção de óleo de palma.

A rede se opõe também às iniciativas multistakeholders e às iniciativas de promoção da sustentabilidade baseados em mecanismos de mercado. Em 2008 lançou o relatório “REDD myths” (FRIENDS OF THE EARTH, 2008a), com fortes críticas aos mecanismos de redução de emissões provocadas por desmatamento e degradação de florestas, ao financiamento de florestas plantadas e aos mecanismos de mercado de créditos de carbono.

A Amigos da Terra Europa tornou pública essa posição com o relatório “Sustainability as a smokescreen: the inadequacy of certifying fuels and feeds” (FRIENDS OF THE EARTH, 2008b), lançado em 2008, com fortes críticas aos sistemas de certificação. No mesmo ano lançou um documento intitulado “The only responsible soy is less soy”, clamando as demais organizações da sociedade civil a deixar a Mesa Redonda da Soja Responsável e criticando o WWF por auxiliar empresas em suas estratégias de marketing verde (greenwashing).

Em 2008, a Amigos da Terra junto com um grupo internacional formado por 142 ONGs, lançaram o documento “Poznan Declaration” (FRIENDS OF THE EARTH, 2008a) com denúncias contra as políticas de mudanças climáticas do Banco Mundial. Na América Latina e na Ásia a Amigos da Terra promoveu ao longo dos anos 2000 uma forte campanha contra os plantios de palma, ao mesmo tempo em que promoveu na Europa uma campanha contra as metas e subsídios para a produção de biocombustíveis. Uma série de relatórios regionais sobre impactos da produção de biocombustíveis na Indonésia - “Policy, Practice, Pride and Prejudice” (FRIENDS OF THE EARTH et al, 2007a), na América Latina – “Official Declaration of Chake Ñuhá (FRIENDS OF THE EARTH et al, 2007b), Brasil - “Fuelling destruction in Latin America” (FRIENDS OF THE EARTH, 2008b), juntamente com

campanha organizada pelo movimento Forest People Program e por diversas outras organizações, levaram o Banco Mundial e a IFC a interromper os financiamentos para produção de óleo de palma e reformular suas estratégias para o setor.

No Brasil, a Amigos da Terra da Amazônia Brasileira é uma organização independente, que não faz parte da rede Amigos da Terra internacional, mas possui estratégias semelhantes de pressão contra empresas e bancos, ainda que mais favorável a mecanismos de mercado do que a rede internacional. A organização brasileira possui um programa específico para monitorar as ações de bancos, o programa Ecofinanças.

Organizações de caráter mais social também têm exercido influências importantes sobre a atuação de grandes bancos internacionais e instituições multilaterais. A Oxfam é uma confederação composta de 14 organizações e mais de 3 mil organizações parceiras que atuam em conjunto em programas e campanhas e programas que visam reduzir a pobreza. A Oxfam foi uma das signatárias de reclamação apresentada por comunidades da Indonésia para o Ombudsman da IFC (CAO) sobre os danos sociais e ambientais provocados pela empresa Wilmar. Ao mesmo tempo, a Oxfam produziu também um documento com avaliação detalhada das guias operacionais do mesmo órgão que recebeu as denúncias, o CAO, apontando problemas nos procedimentos de avaliação das denúncias, comunicação com os reclamantes, e divulgação dos relatórios de avaliação.

A Anistia Internacional é uma das mais influentes organizações da sociedade civil, com mais de 2,2 milhões de membros presentes em mais de 150 países. Sua ação é baseada na realização de pesquisas sobre abusos aos direitos humanos, violência contra a mulher, defesa de direitos e dignidade de populações pobres, abolição da pena de morte, combate a tortura, proteção de direitos de refugiados e migrantes e regulação do mercado global de armas. Os

resultados das suas pesquisas são utilizados para influenciar governos, empresas e instituições multilaterais. A organização possui grande presença na mídia global e grande poder de influência sobre as organizações das Nações Unidas, combinando ações nos órgãos nacionais de justiça e fóruns internacionais com mobilizações, vigílias, campanhas e lobby. Desde 2006, quando a IFC publicou os Padrões de Desempenho Social e Ambiental, a Anistia Internacional vem continuamente apresentando críticas sobre as limitadas referências aos direitos humanos nos documentos da IFC. Críticas amplas às instituições como essa são normalmente combinadas com ações que buscam fortalecer seus argumentos com base em casos concretos.

Várias iniciativas que se consolidam na forma de relatórios e campanhas são conduzidas através de grandes coalizões de organizações de diferentes países, formas de atuação e finalidades. Em 2008, 142 ONGs, entre elas ActionAid, CEE Bankwatch Network, Friends of the Earth, Greenpeace, ASEED Europe, Attac, Urgewald, Both ENDS, Berne Declaration, International Rivers, e Rainforest Action Network, assinaram a “Poznan Declaration”, um document contra o controle do Banco Mundial sobre os mecanismos financeiros da Convenção sobre Mudança Climática. Iniciativa semelhante no mesmo ano foi a ação conjunta entre Oxfam, Center for International Environmental Law, Bank Information Center, BankTrack e World Resources Institute para produção conjunta do relatório “The International Finance Corporation’s performance standards and the Equator Principles: respecting human rights and remedying violations?”, que foi submetido ao representante especial das Nações Unidas sobre direitos humanos e corporações transnacionais. O relatório apresentou um detalhado levantamento de infrações aos direitos humanos por projetos financiados pela IFC e bancos signatários do Princípios do Equador.

Esses exemplos mostram que as ONGs desenvolveram forte capacidade de influência sobre as decisões dos bancos e se tornaram, com isso, atores globais de grande relevância sobre a reputação das instituições financeiras. Os relatórios globais de avaliação dos bancos publicados pelas ONGs passaram a ser guias de referência para investidores decidirem em que banco operar. As notícias sobre os projetos financiados pelos bancos são frequentemente acompanhadas de comentários das grandes organizações responsáveis pelas campanhas. Apesar de a maioria dos bancos não realizarem consultas públicas formais os processos de tomada de decisão usualmente levam em consideração as posições das ONGs sobre os projetos a serem ou não financiados. Redes informais se formaram entre profissionais de organizações, bancos e investidores, onde é comum a troca de informações sobre potenciais riscos reputacionais de investimentos e decisões a serem tomadas.

Bancos se deparam com uma complexa rede de organizações e campanhas que se direcionam contra suas políticas e negócios que se originam de diferentes frentes, de diversos países e direcionadas a variados veículos de comunicação. Uma instituição financeira pode ter, num mesmo ano, vários dos seus negócios, em diferentes setores, criticados por organizações em vários países, com a realização ao mesmo tempo de manifestações de rua, campanhas na mídia, ações na justiça, relatórios apresentados em órgãos multilaterais e campanhas dirigidas aos seus consumidores, investidores e clientes.

Essa nova realidade exige dos bancos e das empresas em geral uma nova capacidade de gerenciamento de riscos e de relacionamento com organizações. Uma das principais estratégias que vem sendo conduzidas por bancos é a formação de alianças estratégicas com organizações com fortes capitais reputacionais, organizacionais e tecnológicos e com isso reduzir os riscos de sofrerem campanhas, ao mesmo tempo em que buscam ter acesso aos conhecimentos e tecnologias de avaliação socioambiental de projetos, fazer parte das redes de

informação coordenadas por essas organizações e reduzir os seus riscos reputacionais. Alguns exemplos são apresentados a seguir.

Algumas das organizações que realizam campanhas contras as empresas e bancos formam também parcerias com o objetivo de complementar as suas estratégias de ação, que se baseiam em mostrar ao mesmo tempo exemplos negativos através de campanhas e construir exemplos positivos através de parcerias. Uma dessas estratégias de ação é conduzida por uma das mais ativas organizações, a Sierra Club que, em 2003, lançou o Sierra Club Stock Fund e o Sierra Club Balanced Fund, com o objetivo de gerenciar o endowment fund da organização. O fundo promove investimentos em empresas privadas segundo critérios sociais e ambientais.

Sierra Club é também parte de uma rede formada por outras organizações ambientalistas e investidores, chamada Ceres e tem o objetivo de criar mecanismos financeiros para promover sustentabilidade e mitigar as mudanças climáticas. Um dos seus principais projetos é o “Investor Network on Climate Risk”, um grupo de investidores institucionais e instituições financeiras que promovem iniciativas para melhor avaliar os riscos financeiros e as oportunidades de investimento provocadas pelas mudanças climáticas.

A Oxfam atua em algumas das áreas mais controversas e criticadas nas campanhas das ONGs contra os bancos privados e instituições multilaterais, estabelecendo parcerias com empresas para adoção de políticas de responsabilidade social e apoio a projetos como a Mesa Redonda do Óleo de Palma, certificação de café, pescados e outras iniciativas multi-stakeholders. A Oxfam apóia um dos sistemas líderes na Europa para certificação de café e, além disso, apóia organizações locais para desenvolver suas habilidades em participar de negócios com grandes empresas, através de campanhas ou parcerias.

A parceria entre Oxfam e Unilever para realização de uma pesquisa conjunta sobre os impactos dos negócios sobre emprego e pobreza na Indonésia resultou no relatório “Exploring the Links Between International Business and Poverty Reduction: A Case Study of Unilever in Indonesia” (OXFAM e UNILEVER, 2005) que se tornou uma das mais importantes referências para o relacionamento entre grandes corporações e organizações da sociedade civil.

Da mesma forma, a Amnesty International, ao mesmo tempo em que analisa os impactos negativos que as empresas podem causar aos direitos humanos, trabalha em parceria com empresas transacionais e instituições financeiras internacionais para desenvolver padrões globais de respeito aos direitos humanos.

A World Resources Institute (2006/2007), além de participar de campanhas críticas contra os bancos, possui também parcerias com grandes corporações e bancos como Citigroup, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Bank of America, HSBC e instituições financeiras multilaterais como IFC, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, e Asian Development Bank, com os quais desenvolve projetos para analisar e quantificar riscos e oportunidades ambientais nos financiamentos e criar sistemas de divulgação de informações de riscos, projetos para facilitar o acesso a capital para pequenas e médias empresas em países emergentes que incorporam benefícios sociais e ambientais, e projetos para identificar oportunidades e modelos de negócios com comunidades carentes.

A WWF também promove campanhas e lobbies com objetivo de influenciar as políticas globais. Ao mesmo tempo em que trabalha em parceria com alguns bancos para desenvolver políticas socioambientais nos financiamentos, o WWF monitora como bancos em todo o mundo estão aplicando essas políticas. Em 2005, junto com o BankTrack, publicou um

relatório de avaliação das políticas sociais e ambientais adotadas por 39 bancos (WWF e BANKTRACK, 2005).

WWF é uma rede global com 63 escritórios e seu secretariado internacional é sediado na Suíça. Possui escritórios especializados no relacionamento com instituições multilaterais em Bruxelas, como foco nas políticas da União Européia, e em Washington, voltado às instituições envolvidas nas questões econômicas internacionais. A WWF trabalha em parcerias com organizações das Nações Unidas, ONGs, Banco Mundial e empresas. Após a Conferência das Nações Unidas de 1992, a WWF passou construir relacionamentos com empresas, inicialmente de varejo e de manufatura sobre a venda de madeira certificada, e atualmente, com empresas para o uso de energia renovável, tecnologias limpas, redução de químicos tóxicos, e uso sustentável de recursos naturais na produção de madeira, pescados e produtos agrícolas. A WWF trabalha com empresas através de parcerias com o objetivo de demonstrar melhores práticas de responsabilidade social corporativa. São parceiros da WWF empresas como The Coca-Cola Company, Canon Europe, Lafarge, Nokia, IKEA, HSBC, Allianz, Ogilvy Advertising, Nokia Siemens Networks, Wallenius Wilhelmsen Logistics, Panasonic, Leo Burnett, and Fairfax Media.

WWF é também uma das organizações mais ativas em iniciativas multi-stakeholders, atuando como membro regular da RTRS, RSPO, BSI e BCI, e como membro da coordenação da RTRS, RSPO e BCI. WWF participa ainda de uma coalizão de organizações holandesas, Oxfam, Friends of the Earth, Solidaridad, e outras ONGs que formam a “Dutch Soy Coalition”, com o objetivo de reduzir os impactos sociais e ambientais negativos da produção de soja, promover a produção responsável de soja e a redução do consumo de carne.

Por esse conjunto de ações, a WWF é uma das organizações mais influentes do mundo, com uma rede global com 90 escritórios em 40 países, com milhares de projetos de conservação da biodiversidade, de promoção do uso de recursos renováveis e de redução da poluição.

Outro grupo de organizações não atua na promoção de campanhas e trabalha exclusivamente através de parcerias com governos e empresas. A organização americana Conservation International (CI) desenvolve projetos de conservação em parcerias com grandes corporações e bancos como, Bank of America, Goldman Sachs e JPMorgan Chase. A CI é uma organização de conservação com objetivos de preservar espécies, conservar paisagens e oceanos, fortalecer comunidades locais, desenvolver métodos inovadores para reduzir mudanças climáticas e desenvolver melhores práticas nos negócios. A missão da CI é assegurar a estabilidade do clima global, a proteção das fontes de água, da alimentação humana, reduzir as pressões ambientais sobre a saúde humana, valorizar o papel da natureza nas culturas humanas, e proteger valores produzidos pela natureza ainda desconhecidos. O trabalho da CI se baseia em referências científicas com demonstração de campo e atua diretamente na promoção de negócios, por meio de um centro especializado, o Center for Environmental Leadership in Business, que apoia empresas a desenvolver modelos de negócios sustentáveis. Através de outra iniciativa do mesmo tipo, em parceria com IFC, Starbucks e OPIC, a CI participa de um projeto que oferece empréstimos para pequenas e médias empresas.

O Environmental Defense Fund foi uma das primeiras ONGs a realizar parcerias com grandes empresas para promover inovações e desenvolver políticas sociais e ambientais. A ONG mobiliza estudantes de MBAs das principais escolas de negócios americanas para desenvolver projetos de sustentabilidade em grandes empresas. Além disso, contribui para desenvolver padrões de sustentabilidade em empresas de varejo e suas cadeias de

fornecedores, como o projeto que foi desenvolvido junto com a Whole Foods para definir critérios para pescados. Muitos clientes dos grandes bancos estão envolvidos em parcerias com esta organização (ENVIRONMENTAL DEFENSE FUND, 2008).

A Rainforest Alliance desenvolve padrões de produção social e ambientalmente responsáveis em conjunto com empresas, cooperativas e produtores rurais em mais de 60 países. Através de sistemas de certificação de fazendas, exploração florestal e turismo, a organização informa a consumidores e empresas sobre as práticas responsáveis de produção, sendo apoiada diretamente por doações e patrocínios de grandes empresas.

Solidaridad é uma organização holandesa com 9 escritórios na América Latina, África e Ásia, criada para apoiar o desenvolvimento de negócios baseados no conceito de “*fair trade*”. Para isso, trabalha com produtores, indústria, empresas de varejo e organizações de consumidores. Mais recentemente, passou a ser uma das mais importantes organizações na promoção de sistemas de certificação de café (Max Havelaar), chá, cacau, frutas, algodão orgânico, óleo de palma e soja. Em parceria com o Rabobank, a Solidaridad financia projetos de “*fair trade*”, cooperativas de produção de café, e a adaptação de empresas e produtores aos padrões estabelecidos pelas mesas redondas de óleo de palma e soja. É uma das organizações mais ativas da RTRS, RSPO, BSI e BCI, sendo membro do conselho diretor da BCI e presidente da RTRS. O Soy Producer Support Initiative (SOYPSI), em parceria com o WWF financia 25 mil pequenos produtores na Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai e Índia.

A Solidaridad possui também uma unidade especializada de negócios, o Solidaridad Business Concepts, com uma equipe dedicada ao desenvolvimento de novos negócios, integrando consumidores, empresas e investidores em projetos de negócios sustentáveis. Seus principais

parceiros privados são Unilever, Ahold, Cargill, Campina, Douwe Egberts, Mars, Heinz, Nestlé, Ecom, e Jackpot.

A World Vision é uma organização cristã humanitária que trabalha em quase 100 países com o objetivo de promover a redução da pobreza, através do apoio a projetos de proteção da infância, apoio a comunidades afetadas por desastres, e fortalecimento de comunidades para possibilitar melhor acesso a água, melhores condições de saúde, educação, nutrição, e a melhores condições de produção através de serviços de microcrédito, assistência técnica e comercialização em comunidades pobres. A Visão Mundial trabalha em parcerias com bancos através de patrocínios, doações e trabalho voluntário.

A The Nature Conservancy (TNC) possui mais de 1 milhão de membros, atua em 30 países, com uma equipe de mais de 700 cientistas. A TNC trabalha com empresas e bancos para desenvolver projetos de conservação orientados pelos mercados, e projetos para desenvolver praticas empresariais que reduzam os impactos ambientais. A TNC possui uma grande rede de relações também com comunidades indígenas, governos, ONGs, instituições multilaterais e empresas. As estratégias de conservação são desenvolvidas para redução de emissões de gases de efeito estufa, conservação de oceanos e costas, lagos e rios, e habitats importantes. A TNC possui também linhas de negócios orientados para a conservação, como o Debt-for-Nature Swaps e Conservation Trust Fund que atuam no pagamento por serviços de conservação e por outro lado no recebimento de taxas pela extração de recursos. Em parceria com a IFC, a TNC criou em 2002 o EcoEnterprises Fund, no qual a TNC atua como gestor do fundo e na oferta de serviços de assistência técnica.

A IUCN (International Union for Conservation of Nature) é uma organização de pesquisa que desenvolve projetos em parcerias com governos, ONGs, instituições multilaterais, empresas e

comunidades para desenvolver e adotar políticas, leis e melhores práticas. A IUCN possui parcerias com mais de 200 agências de governos e 800 ONGs, e uma rede de mais de 11 mil cientistas voluntários, em mais de 160 países. A IUCN é um observador oficial da Assembleia Geral das Nações Unidas. As principais ações da IUCN são o desenvolvimento e apoio a projetos científicos de conservação de espécies, ecossistemas, biodiversidade e seus impactos sobre os habitats humanos (IUCN, 2006).

Todas as organizações que trabalham em parcerias com os bancos, possuem também parcerias permanentes com instituições multilaterais, governos, universidade, grandes empresas, outras ONGs, comunidades rurais e urbanas de baixa renda, grupos indígenas, lideranças artísticas, órgãos de imprensa e outras organizações e grupos sociais. Este amplo leque de relacionamentos possibilita a estas organizações ter acesso a conhecimentos técnicos avançados e ter acesso imediato aos novos padrões para a sustentabilidade, antecipando para os bancos potenciais controvérsias e soluções consideradas legítimas pelo campo das organizações sociais e ambientalistas. Ao formar parcerias com essas organizações, além do acesso direto a conhecimento e informação que os ajudam a desenvolver suas políticas ambientais, o relacionamento constante com essas organizações possibilita a entrada na imensa rede de informações que são utilizadas para mundialmente fazer a avaliação e o julgamento social dos bancos.

7. AS CONTROVÉRSIAS

“What we need is banks that opt for
investing in the future”

Johan Frijns (2009)

Uma importante questão a ser analisada é se a adesão aos Princípios do Equador contribuiu para ampliar a reputação dos bancos. Considerando que essa iniciativa tenha sido uma resposta às pressões exercidas pelas ONGs, a avaliação dessas organizações e, principalmente, do campo do qual elas fazem parte, é chave para responder a essa questão. Apesar de reconhecerem um importante avanço promovido pelos bancos em termos de critérios de avaliação em projetos de grande impacto, as ONGs se mantêm fortemente críticas. A rede BankTrack e as organizações a ela associadas fazem um constante monitoramento dos bancos signatários. As críticas apresentadas pelas ONGs se referem principalmente à falta de mecanismos independentes de verificação do cumprimento dos princípios pelos bancos signatários, à falta de transparência e à fragilidade do sistema de governança, especialmente devido à inexistência de uma organização através da qual possa ser estabelecido o diálogo entre os bancos e os grupos de interesse. As ONGs exemplificam a fragilidade do sistema de controle através da denúncia de uma série de projetos financiados por Equator Banks, como o projeto Sakhalin II de óleo e gás, na Rússia, e as usinas de celulose Botnia e Ence, ambas no Uruguai, que não estariam de acordo com os Princípios. A segunda crítica se refere à restrição do uso de critérios socioambientais a projetos tipo *project*

finance. Para as ONGs, a mais importante melhoria do sistema foi a redução do limite mínimo do valor dos projetos para aplicação dos critérios (US\$ 50 para US\$ 10 milhões). Porém, elas consideram que o critério não deveria considerar apenas a escala do projeto e a natureza da transação, mas sim a escala dos impactos, uma vez que importante parcela dos financiamentos não passa por avaliação de impactos (BANKTRACK, 2006).

As limitações dos Princípios do Equador foram detalhadamente analisadas no relatório do WWF em conjunto com BankTrack. As organizações concluíram que os critérios adotados pelos bancos signatários dos Princípios do Equador estão abaixo das melhores práticas internacionais, principalmente, em questões relacionadas a direitos humanos, mudanças climáticas, biodiversidade e proteção de florestas, bem como com relação a padrões e procedimentos para indústrias extrativas, hidroelétricas, pesca e agricultura (WWF e BANKTRACK, 2006). Apesar das fortes críticas, existe um reconhecimento por parte das ONGs de que ocorreram avanços no setor financeiro, mas que não são, porém avanços homogêneos. A definição de critérios mínimos criou uma referência para comparação entre bancos, sendo as ONGs os principais agentes de avaliação e esses critérios passaram a ser importantes guias para o julgamento do quanto determinado banco é responsável pelos impactos sociais e ambientais dos projetos financiados.

As críticas apresentadas pelas ONGs são embasadas em duas décadas de campanhas contra as políticas dos bancos em setores críticos e com grandes impactos sociais e ambientais. As três campanhas descritas a seguir mostram um padrão de relacionamento com os bancos e a existência de uma densa rede de organizações responsáveis pelo monitoramento dos impactos dos projetos e das ações dos bancos. Mesmo sem mecanismos formais de acesso a informações sobre as operações financeiras, em todas estas campanhas as ONGs conseguiram abrir as caixas pretas e colocar no debate público as fragilidades das políticas socioambientais

dos bancos. Conseguiram ainda forçar os bancos a inovar e criar critérios mais rígidos e mecanismos mais efetivos de controle, demonstrando concretamente o papel que estas organizações vêm desempenhando no desenvolvimento das políticas socioambientais dos bancos.

7.1. As montanhas Apalaches

Mountaintop removal (MTR) é uma técnica de mineração de carvão na qual são utilizados explosivos para remover o topo das montanhas e extrair o carvão de seu interior. As mais graves consequências desse processo são o desmoronamento de milhões de toneladas de rocha e vegetação, que cobrem os vales destruindo florestas, rios e todos os ecossistemas e habitats abaixo das montanhas. A região dos Apalaches é a principal área norte-americana de mineração superficial de carvão, mas é também uma com uma das maiores concentrações de biodiversidade, inclusive com a presença de espécies endêmicas sob risco de extinção.

Segundo denúncias de ONGs, nas regiões de mineração com a técnica MTR, além dos problemas ambientais, há um aumento de pobreza devido à perda de meios locais de sobrevivência, além da exposição das populações a resíduos tóxicos. As águas contaminadas pelos detritos da mineração estariam causando câncer e diversas doenças crônicas às comunidades Apalaches. Levantamento da EPA (Environmental Protection Agency), a agência de proteção ambiental dos Estados Unidos mapeou mais de 1 milhão de acres, em mais de 400 topos de montanhas, que foram permanentemente destruídos por este método de

mineração, e mais de 2 mil milhas de rios contaminados (RAINFOREST ACTION NETWORK, 2010).

Artigo publicado pela Science (PALMER et al., 2010) concluiu que os impactos são irreversíveis e é muito difícil, senão impossível, mitigar os danos causados pela explosão dos topos de montanhas e concluíram ainda que a regulação das práticas de MTR são inadequadas.

Um grande número de empresas e bancos é responsável por essa atividade. As principais empresas são Consol Energy, Ashland Inc, Magnum Coal Company, Massey Energy, James River Coal Company, Arch Coal, Alpha Natural Resources, International Coal Group Inc e Teco Energy. Os principais bancos são o Bank of America, BMO, BNP Paribas, Citigroup, Crédit Agricole, Crédit Suisse, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Lehman Brothers, Mizuho, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland, Société Générale, Sumitomo Mitsui, UBS, Wachovia, Wells Fargo, WestLB AG e Merrill Lynch.

Um mapeamento de 9 grandes financiadores de empresas que operam MTR, publicado pela RAN, em 2010, calcula que, desde janeiro de 2008, foram investidos mais de 3,9 bilhões de dólares nessa atividade. Citigroup foi o principal alvo de ação das ONGs e o relacionamento com a Rainforest Action Network percorreu uma longa história que oscilou entre conflito, reconhecimento mútuo e colaboração. Enquanto em 2002, a responsável pela campanha da Rainforest Action Network dizia que Citigroup é uma empresa antiética onde você não pode confiar seu dinheiro – “Citigroup is an unethical company that cannot be trusted with your money” (RAINFOREST ACTION NETWORK, 2002), em 2004, a Rainforest Action Network classificou o Citi como o líder do setor financeiro em questões ambientais, e em 2008 a líder de campanhas da Rainforest Action Network declara no relatório anual do banco

que espera trabalhar com o Citi para fortalecer as políticas de responsabilidade socioambiental.

A campanha da Rainforest Action Network contra o Citi e outros bancos americanos foi uma das mais ativas e bem sucedidas. A campanha começou no ano 2000 com o lançamento da Campanha Finanças Globais, da Rainforest Action Network, com o Citigroup como alvo. O ponto de partida da campanha foi uma carta enviada ao Citigroup contra o seu papel na destruição de florestas e na aceleração de mudanças climáticas. Nos dois anos seguintes, o banco e a ONG tiveram reuniões regulares enquanto a RAN realizou contínuas atividades de protesto (YURDAY e BARON, 2004).

Os próximos passos da campanha foi o lançamento de diversas denúncias na imprensa americana, com o apoio de conhecidos atores de Hollywood cortando cartões do Citigroup em propagandas na televisão, como já mencionado no capítulo anterior. Em novembro de 2002, estudantes e militantes ambientalistas, sob a coordenação da Rainforest Action Network, o Dia de Ação contra o Citigroup, em protesto pelo financiamento de exploração de madeira, mineração e projetos de combustível fóssil. Os militantes da Rainforest Action Network fizeram uma grande chamada para que, no dia 6 de novembro, as pessoas fossem a uma agência do Citibank e cortassem seus cartões. A manifestação foi realizada em 40 cidades dos Estados Unidos. Na Universidade de Nova York, os estudantes pediram ao presidente da universidade para cancelar o contrato que dava condição preferencial aos serviços do Citi no campus universitário. O lema dos estudantes era "Not with my Money". O segundo Dia de Ação contra o Citigroup foi organizado 6 meses depois com estudantes realizando mobilizações em 80 cidades em vários países chamando um boicote contra o banco e realizando cerimônias "Cut up your Citi Card" (corte o seu cartão Citi).

Apenas 12 dias depois, em abril de 2003, Citigroup e Rainforest Action Network fizeram um comunicado conjunto declarando cessar fogo, no qual o banco se comprometeu a reduzir a degradação e destruição de ecossistemas ameaçados na condução dos seus negócios.

Alguns anos depois, a Rainforest Action Network manteve uma contínua vigilância e campanha contra o Citi, mas começou a pressionar também outros bancos. Em outubro de 2007 a RAN organizou uma manifestação com o tema "Bank of America: Funding Coal, Killing Communities" na avenida que dá acesso à sede do banco em Charlotte, North Carolina. No mês seguinte, a Rainforest Action Network, junto com outras ONGs e organizações comunitárias dos Apalaches, mobilizaram milhares de pessoas para realizar manifestações em 50 cidades dos Estados Unidos, incluindo São Francisco, Washington, Los Angeles, Nova York, Chicago e Boston, em protesto contra os investimentos do Citi e Bank of America usinas a carvão e MTR. Os manifestantes colocara faixas em dezenas de agências e caixas eletrônicos dos bancos e realizaram teatros em frente às agências (RAINFOREST ACTION NETWORK, 2007).

Em abril de 2008 militantes das organizações ligadas à rede BankTrack nos Estados Unidos e na Inglaterra organizaram protestos nos encontros de acionistas do Citi, do Bank of America e do RBS. Em Nova York, durante a reunião do Citi, os militantes de ONGs acompanhados de representantes das comunidades Apalaches, manifestaram apoio a uma proposta de resolução sobre mudanças climáticas apresentada por três acionistas do grupo, Boston Common Asset Management, Catholic Healthcare West e Pleroma Inc. A proposta previa encerrar o apoio financeiro a todas as atividades de MTR e a construção de novas usinas elétricas a carvão. Em Charlotte, no estado de North Carolina, no encontro de acionistas do Bank of America, militantes de ONGs, representantes de comunidades Apalaches e trabalhadores de minas de carvão aposentados fizeram um protesto contra o financiamento de

MTR, de usinas a carvão e especificamente contra o financiamento de 3,2 bilhões de dólares para a construção de usinas pela Duke Energy. Em Edinburgh, na Escócia, militantes da ONG Platform, junto com estudantes, fizeram também um protesto no encontro anual de acionistas do Royal Bank of Scotland, ameaçando organizar um boicote ao banco caso não sejam suspensos os investimentos em projetos baseados e combustíveis fósseis. Ao mesmo tempo, em frente ao prédio da RBS em Edinburgh, um grupo de estudantes realizou uma manifestação e organizou um julgamento simulado contra os financiamentos da RBS para minas e usinas de carvão e oleodutos (BANKTRACK, 2008b).

Em dezembro de 2008 o Bank of America anunciou sua nova política para mineração de carvão, na qual o banco exclui da sua política de financiamentos as empresas cujo método predominante de extração de carvão seja o MTR. Além disso, o banco definiu também regras específicas para o financiamento de mineração de carvão, como promover o uso de tecnologias avançadas de sequestro de carbono e de redução de emissões. Na política de serviços financeiros o banco anunciou o apoio, adoção e aderência a práticas de gestão de impactos ambientais da indústria de carvão, com a aplicação do Carbon Principles e redução de emissões associadas ao portfólio do banco (BANK OF AMERICA, 2008).

Esse posicionamento fez com que as ONGs ampliassem as pressões contra os outros bancos, principalmente sobre Citi e JP Morgan Chase. Contra o JPMorgan a Rainforest Action Network lançou a campanha “Chase, we are banking on dirty energy”, denunciando o banco por ser o maior financiador de mineração MTR, com a destruição das montanhas apalaches.

Após a realização de pesquisas sobre a atividade de MTR e consulta com stakeholders, o Citigroup anunciou, em agosto de 2009, novos procedimentos para avaliação deste tipo de

projeto, “Mountaintop Removal Mining Environmental Due Diligence Process”, como parte da política de risco de crédito. Propostas de financiamento para empresas que utilizem o método de MTR passarão por avaliação do banco ou avaliação independente que irá verificar o histórico de cumprimento da regulação socioambiental do setor, a exposição a futuras mudanças regulatórias, a exposição da empresa a riscos de litigação e franchise risk (CITI, 2009).

Em fevereiro de 2010 Rainforest Action Network lançou o dia de ação na mídia social contra o financiamento do JPMorgan à atividade de MTR. Foram mobilizadas milhares de pessoas para lançar denúncias nas redes sociais Twitter, Facebook, Flickr e blogs.

O JPMorgan publicou em 2010, no seu relatório de responsabilidade corporativa de 2009 uma nova política para avaliação de empresas envolvidas com MTR. Após uma avaliação do escritório de assuntos ambientais, do comitê de riscos reputacionais e da direção do banco, foi estabelecido um controle rigoroso das transações com empresas envolvidas com MTR, adicional ao que o banco já faz para operações com indústrias extrativas. Segundo o banco, sob esses novos critérios de avaliação, não foi realizado nenhum novo financiamento no ano de 2009.

A RAN publicou em 2010 uma avaliação das políticas dos bancos para financiamento de MTR (RAINFOREST ACTION NETWORK, 2010). Os bancos foram classificados nas categorias de A a F. A categoria A foi dada para os bancos que adotassem a exclusão dessa atividade nas suas políticas de financiamento. Categoria B foi dada para os bancos que adotassem sistemas de avaliação dos projetos e que não financiassem empresas que tivessem mineração superficial em mais que 5% do total das atividades de extração. Categoria C para os bancos que realizassem algum sistema de avaliação socioambiental, D para os bancos que

tivessem políticas vagas de avaliação e F para os bancos que não tivessem políticas de avaliação para esse setor. O banco melhor avaliado, na categoria A, foi o Crédit Suisse; Wells Fargo recebeu categoria B, Bank of America, Morgan Stanley e Citi foram classificados como C; e JPMorgan Chase, GE Capitol Group, PNC e UBS foram classificados como bancos categoria F. Com base nos resultados dessa avaliação, Rainforest Action Network e Sierra Club estão pedindo aos 9 bancos para utilizar essa avaliação no fortalecimento de suas políticas e encerrar o financiamento de MTR.

Os dez anos de campanha conduzido pela Rainforest Action Network e demais ONGs resultaram em mudanças nas políticas ambientais dos mais importantes bancos americanos. Na estratégia de ação da RAN, chama a atenção a combinação da realização de agressivas campanhas com a disposição de negociar e reconhecer as mudanças positivas realizadas pelos bancos.

7.2. As baleias da Rússia

O projeto Sakhalin II se destina à produção integrada de óleo e gás com 3 plataformas marinhas e 800 km de oleodutos para o transporte de óleo e gás até terminais de liquefação e exportação. Quando atingir capacidade total de produção, o projeto terá 5% da capacidade mundial de produção de gás natural liquefeito, da qual a maior parte será exportada para Japão, Coreia do Sul e oeste da América do Norte.

O projeto está localizado na ilha Sakhalin no extremo leste da Rússia, e possui grandes desafios técnicos de engenharia, uma vez que nesta região do mar sub-Ártico, as temperaturas

que podem chegar a 45 graus abaixo de zero e o oceano fica coberto de gelo por 6 meses no ano. Além disso, é uma área altamente suscetível a abalos sísmicos.

O projeto é conduzido pela empresa Sakhalin Energy Investment Company, inicialmente controlada pela Shell, que possuía 55% da empresa. Em 2006, a empresa estatal russa passou a controlar o consórcio que ficou com a seguinte estrutura: Gazprom, com 50%, Royal Dutch Shell, com 27.5%, Mitsui, com 12.5%, e Mitsubishi, com 10%. A Shell continuou sendo a empresa responsável pela gestão do projeto e pelo gerenciamento social e ambiental.

A região onde está sendo construído o oleoduto é, segundo a IUCN, o habitat de 120 espécimes remanescente da baleia cinza (western gray), que se encontram em grande risco de extinção. Barulho, colisões e produção de sedimentos durante a construção, além dos riscos de vazamento de óleo, são grandes ameaças às baleias. O projeto foi submetido a várias investigações pelas autoridades russas. O Ministério dos Recursos Naturais da Rússia encontrou violações com relação ao desmatamento de florestas, violação do código de águas, manejo de terras, bem como riscos à população de salmões e baleias. A construção do oleoduto no continente teria provocado erosão, sedimentação em rios da região e desvios de córregos que teriam causado grandes ameaças à desova de salmões. Para ONGs que monitoraram o projeto, a empresa não adotou também medidas de controle de riscos geológicos, numa área sísmica e com riscos de deslizamento. A dragagem da baía e o despejo de material dragado teriam provocado também danos à fauna de peixes da região. Todos esses danos foram documentados por ONGs nos últimos anos.

Os bancos responsáveis pelo financiamento foram o Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, que fez um empréstimo de 358 milhões em junho de 2008, o BNP Paribas que emprestou 125 milhões, também em junho de 2008, o Crédit Suisse Group foi responsável pela assessoria

financeira do projeto e um empréstimo de 100 milhões em junho de 2008. O Mizuho emprestou 358 milhões, o Royal Bank of Scotland fez um empréstimo de 2 bilhões em abril de 2007, e o Scotlan e Socit Gnrale, que emprestaram em abril de 2007, outros 2 bilhes. O Standard Chartered participou com um crdito de 300 milhes, e por ltimo, o Sumitomo Mitsui Banking Corporation emprestou 58 milhes de dlares, em junho de 2008.

Apesar de localizado numa rea remota, o projeto teve grande cobertura da imprensa internacional e foi alvo de fortes presses da sociedade civil, originadas de diversas partes do mundo. No se pode afirmar com certeza que essas presses surtiram efeito determinante sobre as decises dos agentes envolvidos, mas ntido que esse projeto esteve envolvido num ambiente de grande incerteza e de conflitos polticos, com altos custos reputacionais, ao longo de uma dcada e meia.

A primeira o das ONGs foi determinante para solidificar os argumentos que posteriormente seriam utilizados como poderosa munio contra o projeto. A IUCN, uma organizao internacional sediada na Sua organizou, em 2004, um painel com especialistas sobre a baleia cinza. O painel conduziu uma avaliao de impacto sobre a populao de baleias, concluindo que o projeto poderia ampliar os riscos de extino da espcie e produziu uma srie de propostas de mitigao que incluam suspenso das operaes, modificaes no projeto, mudana na localizao de uma plataforma e procedimentos de gesto e monitoramento que reduzissem os riscos populao de baleias (IUCN, 2005). A Sakhalin Energy colaborou com o trabalho do painel e adotou parte das propostas, deslocando o oleoduto submarino em 20 km para evitar rea de alimentao das baleias. Outra medida adotada pela empresa o monitoramento de rudos e o financiamento de um programa de pesquisa sobre as baleias. WWF Rssia tambm conduziu um grupo independente de

especialistas que avaliaram os riscos do projeto e apresentaram propostas de mudanças no projeto.

No ano seguinte, em 2005, na Suíça, Greenpeace, Sakhalin Environment Watch e outras ONGs organizaram uma manifestação com uma grande baleia cinza inflável em frente ao Crédit Suisse First Boston, em Zurique, pedindo o fim do envolvimento do banco com o projeto Sakhalin. O protesto continuou no dia seguinte na frente da sede do banco em Nova York, organizado pelas ONGs Pacific Environment e Rainforest Action Network. Pacific Environment é uma ONG internacional, com sede em São Francisco que monitora o projeto Sakhalin há mais de uma década.

Duas ONGs na Inglaterra, WWF e Corner House, pediram em 2007 uma revisão judicial sobre o envolvimento do Export Credit Guarantee Department no financiamento do projeto. Em março de 2004 a agência teria condicionado a oferta de 1 bilhão de dólares em garantias mediante a avaliação dos impactos ambientais do projeto. Essa informação foi obtida pelas ONGs por meio de uma requisição baseada no UK's Freedom of Information. A agência de crédito teria se comprometido com as garantias antes das avaliações de impacto terem sido concluídas (FINANCIAL TIMES, 2007a).

Em março de 2008 a empresa Sakhalin Energy anunciou para a Dow Jones o fim das negociações com as instituições financeiras dos Estados Unidos e Inglaterra. A decisão foi amplamente celebrada pelas ONGs Sakhalin Environment Watch, Pacific Environment, BankTrack e WWF. Nas semanas anteriores as ONGs haviam se reunido com dirigentes de instituições financeiras americanas para apresentar suas denúncias (PACIFIC ENVIRONMENT, 2009). Segundo as ONGs, as críticas apresentadas pelo painel de especialistas fizeram com que a Export Credit Guarantee Department, da Inglaterra, o Export-

Import Bank, dos Estados Unidos e o European Bank for Reconstruction and Development reconsiderassem a possibilidade investimento no projeto. Apesar de argumentar que as ONGs teriam interpretado erroneamente a posição do ECGD, dias depois o órgão anunciou publicamente que não reiniciaria as negociações de financiamento do projeto Sakhalin.

A participação do European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) no projeto Sakhalin foi um dos processos mais polêmicos da história do projeto, devido ao papel chave do banco nas questões políticas e socioambientais. Em 2007, o EBRD anunciou o encerramento das negociações que vinham sendo conduzidas desde 2001 sobre a possibilidade de financiamento do Sakhalin II. Segundo a Pacific Environment (PACIFIC ENVIRONMENT, 2008a), tal decisão foi motivada pela incapacidade da empresa em demonstrar o atendimento das políticas ambientais da instituição financeira. Por outro lado, segundo o próprio banco, a decisão teria sido tomada devido à mudança na estrutura acionária da empresa gestora do projeto, agora controlada pela estatal russa (FINANCIAL TIMES, 2007b), ainda que, no mesmo comunicado, o banco tenha afirmado que o investimento dependeria da adoção de condicionantes sociais e ambientais de longo prazo, realização de consultas, procedimentos que assegurem de transparência e relacionamento com povos indígenas (EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT, 2007). Para as ONGs, a Sakhalin Energy não teria adotado todos os requerimentos socioambientais do banco. Por outro lado, a saída foi considerada uma vitória para algumas organizações, mas uma enorme perda para outras. A participação direta do EBRD teria ampliado significativamente o poder de influência para a adoção de condicionantes socioambientais no projeto.

Em 2008, 20 ONGs russas, americanas e organizações internacionais enviaram uma carta ao executivo chefe da Exxon solicitando que a empresa redefinisse a localização de um oleoduto

que passaria por uma área de pasto vital para os povos indígenas Uilta e Evenki, que vivem no entorno da baía, e por uma área crítica para a alimentação da população de baleias cinzas (PACIFIC ENVIRONMENT, 2008b).

ONGs do Japão, coordenadas pela Amigos da Terra Japão, também se mobilizaram contra o projeto e condenaram o Japan Bank for International Cooperation (JBIC) e 4 bancos privados, o Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (Japão), o Mizuho Corporate Bank Ltd (Japão), o Sumitomo Mitsui Bank Corp (Japão) e o BNP Paribas (França) pelo financiamento de 5,3 bilhões de dólares para o projeto. Em junho de 2008, 17 grupos ambientalistas enviaram uma carta aos bancos envolvidos apresentando todos os casos de violação de suas próprias políticas sociais e ambientais (PACIFIC ENVIRONMENT, 2008c).

No mesmo ano, na Inglaterra 19 organizações ambientais pediram ao CEO do Royal Bank of Scotland (RBS) para reconsiderar o financiamento de 1 bilhão de dólares para o projeto, devido às violações aos Princípios do Equador. A assessoria financeira ao projeto e um empréstimo teriam sido inicialmente negociados pelo ABN AMRO Bank em 1997. Em 2005 o CEO do ABN AMRO havia se comprometido com organizações ambientais no encontro anual do banco a não financiar o projeto Sakhalin II até que o projeto atendesse os critérios dos Princípios do Equador (PACIFIC ENVIRONMENT, 2008d). Porém, ao ser comprado em 2007 por um consórcio de bancos liderado pelo RBS, a operação passou a ser controlada pelo novo grupo.

Na Rússia, a Sakhalin Environment Watch denunciou às autoridades locais em 2009 que empresa já estava bombeando óleo durante um ano, a despeito dos principais oleodutos não terem sido aprovados pelas autoridades técnicas, ambientais e de segurança (PACIFIC ENVIRONMENT, 2009).

Em março de 2009, estudos da IUCN sobre a redução na população de baleias na região do projeto Sakhalin levou a ONG Amigos da Terra a pedir que o banco BNP Paribas se retirasse do projeto (LES AMIS DE LA TERRE, 2009).

As ONGs continuam ativamente pressionando os bancos a retirarem os financiamentos do projeto e continuam monitorando os impactos do projeto sobre a população de baleias, de salmões e sobre as comunidades indígenas. As pressões da sociedade civil foram intensas, mas não se pode afirmar que as decisões dos bancos, principalmente daqueles que decidiram não participar do projeto, tenham sido motivadas por essas pressões. A história do projeto, ainda que amplamente coberta pela mídia, é contada principalmente pelas ONGs. A estratégia de reduzida exposição dos bancos, se por um lado diminui riscos reputacionais, por outro, faz com que, dentre as várias versões existentes, predominem para a sociedade aquelas contadas pelas ONGs.

Duas diferenças importantes ressaltam entre os bancos que permaneceram envolvidos com o projeto e os que declinaram dos investimentos nesse projeto. Os bancos públicos e multilaterais foram muito mais afetados pelas pressões da sociedade civil que os bancos privados. Para influenciar os bancos públicos as ONGs contaram com instrumentos legais e com os bancos multilaterais, puderam acionar mecanismos como o Ombudsman do EBRD.

Os bancos europeus e norte-americanos foram mais suscetíveis às pressões das organizações, principalmente porque foi nessas regiões que as pressões foram mais intensas. Na Europa e nos Estados Unidos as organizações sociais e ambientalistas são mais numerosas, mais organizadas, possuem maior exposição na mídia e maior credibilidade na população, fazendo com que os bancos atacados por suas campanhas tenham que dar respostas mais efetivas.

Os bancos que decidiram manter o financiamento ao projeto correram o risco de serem considerados bancos menos comprometidos com o controle dos danos sociais e ambientais que aqueles que evitaram se envolver com o projeto. Por outro lado, os que preferiram se afastar dos riscos perderam a possibilidade de exercer maior influência sobre a Sakhalin Energy e desenvolver um projeto com altos níveis de gestão de riscos socioambientais.

A Sakhalin Energy foi alvo de ataques da sociedade civil vindos de várias partes do mundo e ainda que os resultados dessas ações não possam ser claramente identificados, os efeitos indiretos e/ou cumulativos nas decisões dos investidores tiveram, sem dúvida, impactos sobre a reputação da empresa. Mais do que isso, foram elementos determinantes na elevação dos custos do projeto, na demora das decisões dos investidores, no maior rigor das autoridades russas para o licenciamento do projeto, sem contar as consequências futuras caso os prognósticos apontados pelas ONGs e pesquisadores se efetivem, especialmente no caso da redução do número de baleias na região, e caso os danos sociais e os conflitos com as comunidades indígenas se acirrem.

7.3. Os orangotangos da Indonésia

Óleo de palma é o óleo vegetal mais importante para a produção de alimentos, indústria química, de cosméticos e biodiesel. O óleo é extraído da polpa da fruta da palma, uma palmeira tropical originária da costa ocidental da África Central. A produção comercial começou em 1911 na Malásia e Indonésia e em 2010 estes países são responsáveis por 85% da produção mundial. O sistema de produção predominante na Ásia é a monocultura em

grande escala, com 15 mil hectares em média para cada unidade de produção, mas existem também sistemas de produção em pequena escala, com 1 a 50 hectares (FAOSTAT, 2010).

A grande rentabilidade da produção e o aumento da demanda mundial têm provocado um crescimento acelerado dos plantios. De 1967 a 2000 a área de produção na Indonésia passou de 2 mil para 30 mil quilômetros quadrados. O grande problema é que grande parte desse crescimento ocorre às custas do desmatamento de uma das florestas com maior biodiversidade no planeta. Segundo estudo do Programa Ambiental das Nações Unidas, na Malásia e Indonésia de 33 a 36% dos plantios de palma estão localizados em áreas desmatadas de floresta tropical. Em Sumatra e Borneo, a expansão dos plantios de palma ameaça os habitats de orangotangos, tigres, elefantes e rinocerontes. Grande parte das áreas desmatadas são turfas que precisam ser drenadas para os plantios, provocando assim grandes alterações no ecossistema, nos ciclos de água e grandes volumes de emissões de emissão de carbono na atmosfera, fazendo da Indonésia um dos maiores emissores de gases de efeito estufa do mundo (ECONOMIST, 2010).

Estudo encomendado pelo governo holandês (AIDENVIRONMENT, 2008) identificou que desmatamento de florestas, conflitos de terra, poluição, condições de trabalho e conflitos com comunidades, populações indígenas e pequenos produtores são os principais problemas sociais e ambientais relacionados à atividade.

Mas a reação a esses problemas é muito forte. Em 2010, um filme produzido pelo Greenpeace invadiu as redes sociais e os e-mails da Nestlé. O filme mostra um funcionário de escritório abrindo uma barra de KitKat - uma das marcas mais famosas de chocolate da Nestlé – mas quando ele começa a comer, ao invés de chocolate, é um dedo de orangotango que derrama sangue. O vídeo foi visto 1,5 milhão de vezes em todo o mundo e foram

enviados mais de 200 mil e-mails para a Nestlé. Nas ruas, diversos grupos de militantes vestidos de orangotangos bloquearam as entradas dos escritórios da Nestlé em Londres, Roma e Rotterdam. Em outra ousada ação, um grupo de militantes abre um grande banner com a frase “Nestlé, give the orang-utans a break” no meio do auditório, durante o encontro de acionistas da empresa (GREENPEACE, 2010).

Alguns meses depois, o vice-presidente executivo da Nestlé anunciou na Malásia uma parceria com a ONG The Forest Trust, junto com a qual a empresa vai verificar toda a sua cadeia de fornecedores de óleo de palma e excluir os fornecedores cujos plantios estejam em áreas desmatadas (NESTLÉ, 2010).

Campanhas desse tipo vêm sendo realizadas a mais de 10 anos e estão mudando as políticas de empresas do setor e dos bancos. Na Indonésia e Sumatra, mais de 40 ONGs atuam desde 2000 contra as empresas produtoras de óleo de palma, enquanto na Holanda, outras ONGs como Greenpeace, Both Ends, Amigos da Terra e Grupo de Trabalho de Povos Indígenas pressionam os bancos e os compradores de óleo de palma a impor condições aos produtores.

Um dos primeiros pontos de partida das campanhas foi o relatório produzido pelo WWF em 1998, “Lipsticks from the Rainforest” (WWF, 1998), que analisou o papel da expansão dos plantios de palma com os incêndios florestais na Indonésia. O relatório foi atualizado em 2002, pelo WWF Alemanha (WWF, 2002) apresentando um mapeamento das práticas de 32 empresas alemãs no mercado consumidor de produtos a base de óleo de palma.

Em 2000, a AidEnvironment preparou um relatório para o Greenpeace (WAKKER, 2000) sobre o envolvimento de bancos holandeses no financiamento de empresas de óleo de palma e os impactos negativos da produção na Indonésia. O relatório avaliou a participação dos bancos ABN-Amro, ING, Rabobank e MeesPierson em financiamentos para a atividade entre

1994 e 1999. Foram levantados vários casos de incêndio florestal, desmatamento, conflitos sociais e corrupção provocados por empresas financiadas por esses bancos (WAKKER, 2000).

O mesmo tipo de levantamento foi organizado pelo WWF Suíça no ano 2000 com o objetivo de influenciar consumidores, investidores, traders a não mais negociar com empresas que estivessem envolvidas em danos sociais e ambientais nos plantios de óleo de palma na Indonésia e soja no Brasil (VAN GELDER, 2000). O documento identificou as principais conexões da cadeia de valor entre a Indonésia e a Europa e foi a base para a discussão em um seminário realizado em Zurique em outubro de 2000, onde foi planejada a campanha “is your ice cream bad for elephants?”, uma das primeiras do setor com grande visibilidade pública (CONROY, 2007). O foco das denúncias do WWF foi a morte de elefantes e tigres relacionadas à expansão de plantios de palma em Sumatra, o que ajudou muito a ampliar o poder de sensibilização e o envolvimento das pessoas com a campanha (WWF, 2002).

Segundo o WWF (VAN GELDER, 2001), a campanha resultou na decisão dos bancos holandeses ABN AMRO, Rabobank e Fortis de restringir substancialmente os financiamentos de óleo de palma em florestas tropicais desmatadas. Com o objetivo de pressionar outras instituições financeiras na Inglaterra, Dinamarca, Holanda, Alemanha, Suíça e Suécia, o WWF produziu um novo relatório, mais detalhado, sobre empresas da Indonésia financiadas por 10 bancos destes países. Os bancos foram ainda classificados segundo o grau de influência sobre as empresas de plantio de palma na Indonésia e foram analisados em detalhes, com a identificação e análise dos principais investimentos realizados no setor.

Uma nova campanha organizada pelo WWF, chamada “Heart of Borneo Initiative”, teve como objetivo promover o envolvimento de instituições financeiras no desenvolvimento

sustentável da região de Borneo. Como preparação para um encontro com os bancos o WWF preparou um novo relatório, em 2005, sobre os financiamentos de 31 bancos para as empresas de produção de óleo de palma, madeira, petróleo, gás e mineração na região (VAN GELDER, 2005)

A Milieudéfensie realizou um estudo sobre os bancos ABN AMRO, FMO, Fortis, ING, Rabobank, Citigroup, Bank of America, JP Morgan Chase e HSBC, e lançou em 2006 o relatório “People, Planet, Palm Oil?” (MILIEUDEFENSIE, 2006), no qual analisa as políticas adotadas pelos bancos nos anos de 2001 e 2002, logo após as primeiras campanhas organizadas pelas ONGs. Foram analisadas neste estudo as políticas dos bancos com relação ao cumprimento da legislação da Indonésia e as convenções internacionais, o desmatamento de florestas de áreas de alto valor para conservação, o respeito aos direitos de comunidades e incêndios florestais. O relatório reconhece avanços importantes como o cumprimento da legislação, a exclusão de áreas de alto valor para conservação, a realização de consultas, o controle do uso de áreas indígenas, mas foram também denunciadas fragilidades, principalmente relacionados à ausência de critérios sociais e à ambigüidade de alguns dos critérios adotados (MILIEUDEFENSIE, 2006).

Neste mesmo relatório a Milieudéfensie faz uma pressão sobre o Banco Central da Holanda para que colocasse em prática uma condição prevista no sistema de supervisão bancária que restringe aos bancos o financiamento de atividades que sejam “socialmente inaceitáveis”. No mesmo rumo, a ONG tentou caracterizar o financiamento de atividades relacionadas ao corte ilegal de madeira como uma das infrações previstas no quadro da legislação sobre lavagem de dinheiro.

O Greenpeace vem promovendo contínuas críticas sobre as relações entre as empresas de alimentos, cosméticos e biocombustíveis com o desmatamento de florestas tropicais na Indonésia. O foco principal do Greenpeace é o impacto das plantações de palma sobre a mudança climática. No relatório “Cooking the Climate” (GREENPEACE, 2007) o Greenpeace denuncia a responsabilidade de empresas como Unilever, Nestlé and Procter & Gamble, Cargill e ADM sobre os danos ambientais provocados pela expansão dos plantios de palma e a relação das grandes marcas de alimentos com o desmatamento na Indonésia e Malásia. Esse relatório foi uma prévia de um relatório mais contundente e com foco específico contra a Unilever, o relatório "How Unilever Palm Oil Suppliers are Burning Up Borneo" (GREENPEACE, 2008b).

Este relatório analisou por meio de mapas, imagens de satélite e estudos de campo plantios de palma dos principais fornecedores da Unilever e membros da RSPO. O estudo identificou várias áreas de plantio sobre áreas de florestas e de turfas desmatadas na Malásia. Ao mostrar que o desmatamento provocado pela expansão dos plantios de palma estaria agravando o risco de extinção do orangotango e a divulgação das conexões entre o óleo produzido nestas áreas e produtos de grandes marcas, como Dove, Omo e Knorr provocou uma forte pressão sobre a reputação da empresa e os mercados desses produtos (GREENPEACE, 2008b).

A Unilever por outro lado contratou a AidEnvironment (WAKKER e ZAKARIA, 2009), uma organização de consultorias que também trabalha para ONGs, para verificar a precisão e a validade do relatório “Burning up Borneo”. O questionamento sobre a credibilidade dos mapas utilizados pelo Greenpeace foi um dos principais argumentos da empresa para invalidar parte das denúncias apresentadas pela ONG.

Logo após a divulgação do relatório, o Greenpeace passou a promover uma campanha global pela moratória do desmatamento em plantações de palma na Indonésia e empresas como a Unilever e Ferrero estão apoiando a iniciativa.

Dentre as empresas de produção de palma na Indonésia, um dos principais alvos de campanhas foi o Wilmar International Limited. A empresa da Indonésia é o maior processador mundial de óleo de palma do mundo, com 61 refinarias que produzem anualmente 15 milhões de toneladas de óleo, vendido em 30 países. Além da atividade comercial e industrial, o Wilmar Group é o maior produtor de palma, com mais de 235 mil hectares de plantio de palma na Indonésia e Malásia. O grupo é formado por dois grandes acionistas, o grupo Malaio Kuok e a americana ADM (Archer Daniels Midland Company), dentre outros, e financiado principalmente pelos bancos ABN Amro, Bank of Tokyo-Mitsubishi, Fortis Bank, ING Bank, Rabobank e Standard Chartered Bank, além da IFC e alguns bancos asiáticos.

Uma das primeiras campanhas dirigidas especificamente contra a empresa foi organizada em 2004. O relatório produzido pelas duas organizações de consultoria Profundo e AidEnvironment a pedido das ONGs Milieudefensie e Sawit Watch Indonesia (PROFUNDO e AIDENVIRONMENT, 2004), foi apresentado ao conselho de diretores do Grupo Banco Mundial para que fossem informados sobre os impactos negativos causados pela empresa e não aprovassem o financiamento da IFC ao grupo. Segundo as ONGs o projeto deveria ser revisado, principalmente com a mudança da categoria de risco de impactos, para que o projeto passasse por uma avaliação de impacto mais rigorosa. No relatório, as ONGs apresentam uma série de evidências de desmatamento, incêndios florestais e conflitos sociais causados pelos plantios próprios da empresa e por seus fornecedores.

Em julho de 2007, a empresa de consultoria holandesa Profundo, contratada pela Milieudefensie (Amigos da Terra Holanda), fez um levantamento detalhado (PROFUNDO, 2007) de todas as operações de financiamento para a Wilmar International e suas subsidiárias, dos principais acionistas, dos principais fornecedores e compradores da empresa. Essas informações foram básicas para a organização de campanhas dirigidas aos principais e mais influentes financiadores, compradores e fornecedores da Wilmar.

Em 2007, Milieudefensie, junto com as organizações Kontak Rakyat Borneo e Gemawan, lançou o relatório “Policy, Practice, Pride and Prejudice” (MILIEUDEFENSIE, 2007), avaliando as práticas sociais e ambientais das empresas de óleo de palma e especificamente da empresa Wilmar Group na Indonésia. O relatório se baseou num levantamento das operações de três empresas que representariam 7% do fornecimento de óleo de palma do grupo e aponta que estes produtores estariam em condição irregular com relação às políticas de responsabilidade corporativa do Wilmar Group, com relação à legislação da Indonésia e ainda com relação aos princípios e critérios da RSPO. Tais irregularidades seriam o uso de fogo para desmatamento de florestas e áreas de turfa, e desmatamentos sem as devidas licenças ambientais e seus os estudos de biodiversidade previstos na RSPO, além, do uso de terras de populações tradicionais, sem a realização de consultas previstas nas políticas da empresa e nos princípios e critérios da RSPO (Roundtable on Sustainable Palm Oil).

O Forest People Program (FPP) é outro ator global que exerce grande pressão sobre o setor. Segundo o FPP, as atividades da empresa contradizem as regras da RSPO da qual é membro e também violam os padrões de desempenho da IFC. Em julho de 2007, o FPP e a ONG Sawit Watch e outras 18 organizações locais e ONGs internacionais como Friends of the Earth, Oxfam e Environmental Defense apresentaram uma reclamação para o Compliance Advisor Ombudsman da IFC (CAO/IFC), um mecanismo de recurso independente que avalia

possíveis falhas de procedimentos em questões sociais e/ou ambientais vinculadas a projetos financiados pela IFC⁸.

Além de uma série de irregularidades ambientais e sociais provocada pela empresa, a reclamação apresenta irregularidades no processo de avaliação social e ambiental conduzida pela IFC para aprovar duas garantias e um empréstimo para a empresa durante os anos de 2003 e 2008. Segundo as organizações, a categorização de riscos de impactos socioambientais do projeto foi incorreta, o que acarretou num nível menor de profundidade na avaliação de impactos. Além disso, a carta denuncia que a empresa não cumpre com condições definidas pela IFC para a aprovação dos negócios. A empresa não cumpre com a legislação da Indonésia, não cumpre com as regras da IFC para reassentamentos involuntários, para conservação da biodiversidade e sobre povos indígenas (FOREST PEOPLE PROGRAM, 2007b).

Em 2008, o CAO/IFC deu início a 3 diferentes procedimentos para avaliar irregularidades e negociar conflitos: foi conduzida uma auditoria das atividades da equipe da IFC vis-à-vis os Performance Standards e outras políticas e procedimentos da IFC; foram realizadas negociações mediadas para resolver os conflitos entre comunidades afetadas e a empresa no West Kalimantan; e foi iniciado um diálogo entre ONGs e Wilmar sobre as violações das leis e políticas ambientais da Indonésia. A mediação para os conflitos de terra resultou num acordo com duas comunidades em um acordo para devolver as áreas contestadas para seus proprietários tradicionais (FOREST PEOPLE PROGRAM, 2009).

A avaliação final do CAO, publicada em 2009, definiu que a empresa deveria realizar um encontro com as organizações para discutir o uso do fogo em áreas de florestas, recomendou

⁸ Todos os documentos, tanto dos reclamantes enviados para o CAO/IFC, quanto os relatórios do CAO/IFC são públicos e disponíveis na internet, no site: WWW.cao-ombudsman.org

que a empresa utilizasse os critérios da RSPO para uso de áreas de alto valor para conservação, recomendou a IFC e o Banco Mundial a trabalharem junto com as autoridades locais para garantir que os processos de licenciamentos fossem efetivamente realizados, e por fim, recomendou à empresa o diálogo constante com as comunidades, inclusive com a RSPO, para a resolução dos conflitos (CAO, 2009a).

No mesmo ano o relatório de auditoria (CAO, 2009b) concluiu que uma das principais falhas da IFC foi a falta de uma estratégia para o setor, o que fez com que a avaliação dos impactos apresentasse falhas com relação aos padrões de desempenho da IFC, principalmente na avaliação da cadeia de fornecedores da empresa. A resposta da IFC reconheceu os problemas apontados pelo CAO com relação à categorização de risco dos projetos, à necessidade de avaliar as cadeias de fornecedores, e à falta de estratégia para orientar os investimentos no setor (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2009).

A reação à resposta da IFC ao CAO foi registrada 10 dias depois pelo Forest People Program. Em carta ao presidente do Grupo Banco Mundial (FPP, 2009), o FPP pede à IFC para suspender seu apoio ao setor de óleo de palma na Indonésia até que a instituição tenha uma estratégia e um plano de ação. A resposta do presidente do Grupo Banco Mundial ao FPP foi clara. Até que a IFC tome os passos necessários para evitar as deficiências identificadas pelo CAO e até que a IFC tenha uma nova estratégia, não será aprovado nenhum novo investimento em óleo de palma. O presidente assumiu ainda o compromisso de formular uma nova estratégia com consulta a stakeholders, ampliar o envolvimento e apoio da IFC a RSPO, desenvolver e implantar um programa de assistência técnica, revisar os procedimentos de categorização, fortalecer a proibição contra desmatamento de habitats críticos e manter uma supervisão contínua do desempenho social e ambiental da empresa Wilmar, bem como sua relação com as comunidades. Para discussão da nova estratégia a IFC realizou em 2010

consultas públicas em Amsterdam, Accra (Ghana), San Jose (Costa Rica), Medan, Pontianak e Jakarta (Indonésia), e Washington. Além de empresas do setor, participaram das consultas 61 organizações da sociedade civil e dentre elas as principais organizadoras de campanhas no setor, Friends of the Earth, Greenpeace, Oxfam, WWF e Solidaridad.

As pressões sobre os bancos privados também fizeram com que suas políticas passassem por um processo de revisão. HSBC, Abn Amro e Rabobank foram os que fizeram as mais significativas mudanças em suas políticas de financiamento para óleo de palma.

Em 2004 o HSBC publicou o guia para o setor de florestas e conversão de florestas para atividades agrícolas como o óleo de palma. Segundo o novo guia, o banco não financiaria operações de corte de madeira em florestas tropicais primárias, ou de alto valor para conservação, que violassem as leis locais ou em áreas que contivessem espécies em risco de extinção (HSBC, 2004). O guia foi atualizado em 2007, com critérios específicos para plantações óleo de palma, segundo os quais o banco não financiaria plantios de palma com conversão de áreas de florestas naturais que fossem de alto valor para conservação (HSBC, 2007).

O Abn Amro publicou em seus relatórios de sustentabilidade estudos de caso sobre os temas mais complexos do seu portfólio, incluindo os financiamentos de óleo de palma. Na visão do banco, nas avaliações de projetos complexos não existem decisões simplesmente certas ou erradas, mas pelo contrário, visões divergentes com diversos interesses de stakeholders além dos interesses do próprio banco. Decisões por isso devem ser tomadas por meio do diálogo com os stakeholders. Nos financiamentos de empresas do setor de óleo de palma, o banco avalia se as empresas empregam procedimentos de avaliação que assegurem a responsabilidade dos fornecedores de óleo de palma, avalia os potenciais impactos sobre o

ambiente e as comunidades e a capacidade da empresa de gerenciar estes impactos (ABN AMRO, 2006).

Nos seus relatórios de sustentabilidade o Rabobank reconhece a existência de corte ilegal de madeira, queimadas em florestas tropicais e abusos aos direitos humanos com o propósito de ampliar as plantações de óleo de palma. Além disso, o banco apresenta as críticas das ONGs ao seu envolvimento nestas atividades, tais como aquelas apresentadas pela Milieudéfensie, com a qual desde 1999 o Rabobank vem tendo um diálogo sobre o código de conduta para o financiamento de óleo de palma, implementado em 2001, critérios sociais, definidos em 2002, e o comitê de riscos reputacionais, criado em 2005 (RABOBANK, 2006). Em 2007, o Rabobank convidou a Milieudéfensie e a Oxfam para discutir novamente a política para óleo de palma (RABOBANK, 2007).

Mesmo com esse contínuo processo de diálogo, as ONGs continuaram apresentando críticas e organizando campanhas contra o Rabobank. Em 2007, a Amigos da Terra publicou um relatório acusando o Rabobank pelo envolvimento no corte ilegal de madeira, incêndios, e desrespeito aos direitos de povos indígenas na expansão de novos plantios. Para o banco, as críticas das ONGs são importantes devido às incertezas inerentes às avaliações sobre o desempenho social e ambiental dos clientes, e ainda às diferentes interpretações possíveis sobre a aplicação do código de conduta do banco em diferentes contextos (RABOBANK, 2005).

Uma das tentativas para estimular a produção sustentável de óleo de palma é a certificação do produto. Para isso a Mesa Redonda do Óleo de Palma Sustentável (RSPO) foi criada em 2004, com o objetivo de promover o crescimento e o uso de produtos de óleo de palma baseados em padrões globais e envolvimento de stakeholders. A RSPO é uma associação

internacional, com sede em Zurique e secretariados em Kuala Lumpur (Malásia) e Jakarta (Indonésia). Em 2010 a RSPO possuía 336 membros, incluindo produtores, indústrias de processamento e traders, consumidores, varejistas, bancos e investidores e organizações sociais e ambientalistas.

A organização começou em 2002 com a iniciativa do WWF, a empresa britânica Aarhus United UK Ltd, a empresa da Malásia Golden Hope Plantations Berhad, a empresa suíça Migros, Malaysian Palm Oil Association, a cadeia de supermercados inglesa Sainsbury's e o grupo anglo-holandês Unilever. Em 2003 foi realizado o encontro inaugural na Malásia, com 200 participantes de 16 países, e em 2004, a associação foi formalmente constituída. No mesmo ano foi formado um comitê técnico para definir os princípios critérios de produção do óleo de palma sustentável. Em 2005 foram aprovados 8 princípios: compromisso com a transparência, conformidade com as leis e normas aplicáveis, compromisso com a viabilidade financeira e econômica de longo prazo, uso de melhores práticas de produção por produtores e processadores, responsabilidade ambiental e conservação de recursos naturais e biodiversidade, responsabilidade social, desenvolvimento responsável de novos plantios e compromisso com a melhoria contínua de áreas-chave das atividades. Tais princípios foram submetidos a um teste de implementação e finalmente aprovados no final de 2007. Em 2010, a RSPO possuía 340 membros representando produtores, indústrias, varejistas, bancos e organizações da sociedade civil. Os bancos associados à RSPO eram o ANZ Bank, Credit Suisse, HSBC, International Finance Corporation, Rabobank, Standard Chartered Bank e WestLB.

Óleo de palma certificado, baseado nos princípios e critérios da RSPO começou a ser oferecido no mercado no final de 2008. Um acordo entre os membros da RSPO previa que os compradores que fossem membros da Mesa comprariam todo o óleo certificado que estivesse

disponível. Segundo a RSPO, até junho de 2010 foram vendidos 2 milhões de toneladas de óleo de palma certificado, cerca de 5% da produção dos 10 países maiores produtores.

Porém, muitas organizações denunciam que os produtores não cumprem adequadamente os critérios para a certificação e mesmo empresas admitem dificuldades no cumprimento dos critérios (ECONOMIST, 2010). Sistemas de certificação são complexos, sujeitos a adequação local, principalmente às condições institucionais e da legislação local, o que muitas vezes depende de interpretações e julgamentos que não são totalmente objetivos. Esse é um dos pontos críticos apontados por ONGs. O Greenpeace International contratou a AIDEnvironment (WAKKER, 2008) para analisar a aplicação dos critérios da RSPO por uma empresa certificada na Indonésia. A principal conclusão do estudo é que a aplicação dos critérios depende de opinião dos avaliadores.

As organizações sociais têm exercido um papel destacado na RSPO buscando garantir que os impactos das plantações sobre as comunidades sejam monitorados, que o cumprimento dos critérios seja constantemente verificado e garantir uma participação efetiva da sociedade civil. As pesquisas realizadas pelas ONGs mostram que a expansão dos plantios de óleo de palma continua causando conflitos com comunidades tradicionais. A criação da força tarefa da RSPO sobre pequenos produtores e a realização de auditorias independentes são alguns dos mecanismos para ampliar a participação de comunidades, indígenas e pequenos produtores e assegurar o cumprimento dos critérios por parte das empresas nesses temas (FOREST PEOPLE PROGRAM, 2008).

Esse conjunto complexo de campanhas, reações e contra-reações é apenas uma parte da dinâmica política que vem fazendo com que empresas e instituições financeiras mudem significativamente suas políticas de produção, compra e financiamento. Uma importante

característica das interações entre as ONGs, bancos e empresas nesse tema foi a sofisticação técnica das campanhas organizadas pelas ONGs e a profundidade do debate técnico em torno das principais controvérsias do setor. O caso mostra que existe um elevado grau de incerteza nas análises dos impactos socioambientais e um alto grau de dependência de julgamentos sobre as questões. Essa condição abre maior espaço para debates e conflitos entre empresas, bancos e seus stakeholders, e, além do rigor técnico das análises, mostra a necessidade de mecanismos de debate que possibilitem a construção de acordos entre as partes.

Houve, nesse processo, um papel destacado de algumas empresas de consultoria, como AidEnvironment e Profundo, que trabalham tanto para ONGs, como para empresas e governos na avaliação dos impactos das empresas no setor. A AidEnvironment realizou estudos sobre políticas e impactos socioambientais no setor de óleo de palma para o Greenpeace, o governo da Holanda e a Unilever. A Profundo realizou estudos similares para Milieudefensie (Amigos da Terra da Holanda) e para o Forest People Program.

Os relatórios produzidos pelas ONGs buscam criar evidências para que mercados consumidores, compradores, investidores e governos se oponham aos bancos e empresas envolvidas na produção de óleo de palma que segundo os levantamentos das ONGs estariam provocando impactos sociais e ambientais negativos. As ONGs tentam assim criar um completo ambiente desfavorável à atuação dos bancos.

O nível de transparência com o qual a IFC avaliou seus erros e revisou suas políticas é um exemplo dos fatores que fazem com que essa instituição esteja na liderança da discussão pública sobre as políticas sociais e ambientais no mercado financeiro e em todo o setor privado.

7.4. Para onde vai o meu dinheiro

Essas e outras dezenas de campanhas organizadas por ONGs em todos os continentes e setores produtivos foram as estratégias centrais das ONGs para provocar mudanças nas políticas dos bancos. Esse conjunto de campanhas voltadas para regiões ou setores específicos faz parte de uma estratégia geral que visa criar padrões socioambientais para o setor privado, tendo os bancos como indutores privilegiados do processo de mudança.

Uma rede informal de ONGs foi formada em 2002 com a finalidade de atuar em conjunto para influenciar bancos em todo o mundo a adotar políticas socioambientais. Organizações como Friends of the Earth, Rainforest Alliance Network, BankTrack e Berne Declaration iniciaram a coordenação de um grande movimento internacional de pressão sobre os bancos. As ações das organizações da rede se orientam pela Collevocchio Declaration, um documento formulado em 2002, e assinado por mais de 100 organizações da sociedade civil. O documento estabelece 6 princípios de responsabilidade das instituições financeiras: compromisso com a sustentabilidade, compromisso com não provocar danos, responsabilidade, prestação de contas, transparência e compromisso com mercados sustentáveis e governança. A Collevocchio Declaration foi apresentada aos bancos no Fórum Econômico Mundial, em Davos, em 2003. Os bancos signatários dos Princípios do Equador são monitorados e avaliados periodicamente, ao mesmo tempo em que bancos que não são signatários são ainda mais pressionados para adotar os mesmos padrões.

Uma das estratégias mais utilizadas é a comparação entre as políticas socioambientais dos bancos por meio da criação de rankings. Esse é um tipo de estratégia cujos resultados têm grande expressão no mercado e estimula a concorrência entre os bancos.

O primeiro ranking de políticas socioambientais de bancos foi criado pelo BankTrack em parceria com o WWF. O relatório “Sustainable Finance” (WWF e BANKTRAK, 2006) avaliou as políticas e procedimentos com relação a direitos humanos, direitos trabalhistas, povos indígenas, clima e energia, biodiversidade e o nível de transparência de 39 bancos em todo o mundo. Os bancos melhor avaliados foram surpreendentemente os mesmo que foram alvos das maiores campanhas da ONGs, Abn Amro, HSBC, JPMorgan Chase, Rabobank e Citi Group. Por outro lado, os que receberam as avaliações mais baixas são aqueles que raramente estão nas grandes campanhas internacionais, Sumitomo, BNDES e Korean Development Bank.

Um dos principais aspectos avaliados foi o nível de transparência dos bancos com relação às suas políticas socioambientais e, principalmente, sobre a aplicação dessas políticas em suas carteiras de financiamento. Esse é um dos pontos mais controversos entre bancos e ONGs. Se para aqueles o sigilo comercial é um dos princípios básicos dos negócios, para estas a transparência é um direito das comunidades. Para os bancos, a divulgação dos projetos financiados, dos impactos socioambientais e dos planos de ação socioambiental, mesmo que não sejam diretamente relacionados a aspectos financeiros e comerciais, podem afetar a competitividade dos negócios. Para as ONGs, o acesso público a estas informações pode melhorar a qualidade dos projetos devido ao conhecimento local proporcionado pela participação das comunidades. Existe ainda, a redução de riscos de reputação e de conflitos para os bancos e seus clientes. A avaliação dos bancos neste relatório toma como referência as melhores práticas internacionais, que compreendem a divulgação das avaliações socioambientais de todas as transações com significantes impactos; dos planos de gestão socioambiental; das cláusulas socioambientais previstas nos contratos; dos relatórios de monitoramento e avaliação; das transferências obrigatórias para governos, como royalties; e

dos contratos internacionais que incluam acordos com governos. A principal referência de padrão de divulgação de informação no setor bancário utilizada pelo relatório é a política de divulgação da IFC e nas notas de 0 a 4, as ONGs consideram que os bancos signatários dos Princípios do Equador receberiam nota 2 enquanto que todos os outros bancos receberiam nota 0.

As ONGs sugerem que os bancos adotem o padrão GRI (Global Reporting Initiative) para divulgação das políticas de sustentabilidade no setor financeiro, e ainda a criação de mecanismos de reclamação e mecanismos independentes de verificação, para que comunidades afetadas possam recorrer caso estejam sendo afetadas pelos projetos ou caso as empresas não estejam cumprindo com as cláusulas contratuais estabelecidas nos contratos com as instituições financeiras.

Outra importante pressão das ONGs sobre os bancos visa a adoção de mecanismos de consulta a comunidades indígenas afetadas por projetos financiados pelos bancos. ONGs e organizações indígenas defendem a aplicação de um sistema de “Consentimento Livre, Prévio e Informado” (FPIC) nas tomadas de decisão sobre investimentos que tenham impactos sobre comunidades (BANK INFORMATION CENTER, 2010). O conceito de “consentimento”, é adotado pela Comissão Mundial sobre Barragens (2000), pela Análise das Indústrias Extrativas (2004), faz parte da Convenção 169 da Organização Internacional do Trabalho, da Declaração das Nações Unidas sobre os Direitos dos Povos Indígenas e faz parte das políticas de financiamento do Banco Europeu de Desenvolvimento (EBRD).

A rede de ONGs BankTrack denunciou em 2007 o descumprimento dos princípios de divulgação de informações previstos nos Princípios do Equador. O relatório “The silence of the Banks” (BANKTRACK, 2010) avaliou que 40% dos bancos signatários não seguiam os

princípios de divulgação de informações sobre os projetos financiados sob os Princípios do Equador. Por outro lado, 40% dos bancos excediam as condições mínimas de divulgação de informações previstas nos mesmos princípios.

O segundo ranking de bancos foi produzido pelo BankTrack e divulgado no relatório “Mind the Gap” (BANKTRACK, 2007) que analisou as políticas socioambientais e sua implementação, assim como o grau de transparência dos bancos. O estudo avaliou como os bancos lidaram com problemas socioambientais tais como biodiversidade, mudança climática, direitos humanos, direitos trabalhistas, direitos de povos indígenas, tributos e produtos tóxicos no financiamento de projetos de agricultura, barragens, pesca, exploração florestal, indústria militar e armamentos, mineração e petróleo e gás. As políticas de cada banco foram comparadas com padrões internacionais definidos em convenções ou tratados internacionais e guias desenvolvidos em iniciativas multi-stakeholders.

Segundo a avaliação do BankTrack os avanços foram significativos em comparação às avaliações anteriores, porém apenas os Princípios do Equador cobrem todos os setores e a maioria dos temas socioambientais avaliados, a despeito do escopo, limitado apenas a financiamentos de *project finance*. Na avaliação dos 45 bancos, 31 tinham desenvolvido e implementado políticas para mudanças climáticas, 12 para direitos humanos, e poucos bancos possuíam políticas efetivas nas outras áreas. Com relação aos padrões de transparência institucional os avanços foram significativos na avaliação do BankTrack, uma vez que 34 dos 45 bancos seguiam os padrões de relatório do GRI, porém com relação aos financiamentos, nenhum banco havia divulgado informações sobre os projetos financiados e apenas 4 bancos possuíam mecanismos de reclamação.

Apenas 3 anos depois, no relatório “Close the Gap”(BANKTRACK, 2010b) foram avaliados 49 bancos com relação às políticas socioambientais para os mesmos setores e problemas socioambientais. O relatório mostra avanços importantes e as políticas mais presentes nos bancos foram aquelas relacionadas a mudanças climáticas e direitos humanos e os maiores avanços foram em políticas relacionadas a corrupção, povos indígenas, direitos trabalhistas e biodiversidade. A maioria dos bancos havia aderido a diversos padrões socioambientais para o mercado financeiro, como Princípios do Equador, UNEP Finance Initiative, Global Reporting Initiative e UN Global Compact. O nível de transparência dos bancos também observou avanços, com 44 entre 49 bancos tendo implementado pelo menos níveis básicos de divulgação de informações para o público, com relatórios baseados nos padrões GRI. Porém, a divulgação de informações sobre projetos específicos ainda é precária no mercado financeiro, segundo a ONG (BANKTRACK, 2010).

No campo das campanhas socioambientais há um predomínio significativo de denúncias e pressões sobre temas ambientais. Especialmente porque nesse novo campo de ação surgido da interação entre as organizações e as instituições financeiras, foram as organizações ambientalistas que iniciaram um processo de aproximação. Porém, os temas mais especificamente sociais começam a ganhar corpo com a entrada no campo de organizações cujo foco e cujo campo de relações tinha como origem central os direitos humanos e sociais.

As ONGs CIEL, Oxfam, BIC, BankTrack e WRI apresentaram em 2008 para a Secretaria Geral das Nações Unidas um relatório (CIEL et alli, 2008) indicando que os financiamentos avaliados segundo os padrões dos Princípios do Equador e Padrões de Desempenho da IFC não são baseados em processos adequados para avaliação dos impactos dos negócios sobre os direitos humanos. Segundo as ONGs, os Princípios do Equador não possuem critérios que levem em consideração as normas e padrões internacionais de direitos humanos, não prevêm

mecanismos adequados para avaliar possíveis impactos dos projetos sobre direitos humanos e os mecanismos de reclamação que as empresas financiadas devem criar não atendem aos padrões mínimos de direitos humanos.

O relatório se baseou numa pesquisa sobre 61 projetos financiados pela IFC ou bancos signatários dos Princípios do Equador que foram alvo de reclamações apresentadas por comunidades locais a diferentes órgãos. O estudo identificou impactos em níveis diferentes de extensão sobre direitos como, direito à alimentação, propriedade, vida, saúde, habitação, adequados padrões de vida, cultura, liberdade de movimentação, liberdade de opinião e religião, à privacidade, direito à reunião, ao trabalho à vida familiar, direito de participar do governo, de estar livre de tortura e do trabalho forçado.

Para fazer essa avaliação as ONGs verificaram um vasta série de relatórios produzidos pela compliance Adviror Ombudsman da IFC, OECD, Oxfam, Banc Information Center, BankTrack e pesquisa de campo conduzidas por organizações da sociedade civil que monitoram projetos.

A principal conclusão desse levantamento é a necessidade de incorporar os direitos humanos explicitamente nos padrões de desempenho da IFC e nos critérios dos Princípios do Equador, de forma consistente com as normas e padrões internacionais de direitos humanos.

O momento mais importante para a introdução de inovações nas políticas socioambientais dos bancos é a revisão dos padrões de desempenho da IFC. Para a revisão que iniciou em 2009 foram realizadas consultas com stakeholders em Washington, Bruxelas e Instambul com o objetivo de discutir o escopo e o processo de revisão. Para a discussão das mudanças nos padrões de desempenho foram realizadas consultas multi-stakeholders em Bogotá, Dakar, Accra, Instambul, Nova Deli, Washington, Manila, Moscou, Bruxelas e São Paulo.

As principais propostas discutidas nas consultas foram a avaliação dos riscos relacionados a mudanças climáticas nos investimentos e serviços de consultoria; o fortalecimento dos critérios relacionados a serviços do ecossistema; maior detalhamento da avaliação dos riscos pertinentes a gênero e impactos diferenciais de gênero; uma verificação de todos os critérios relacionados a direitos humanos; as formas de consulta e consentimento de povos indígenas com relação a projetos em suas áreas; e a definição de critérios mais detalhados para categorização de risco dos projetos.

Não há dúvida quanto à relevância que as ONGs tiveram no desenvolvimento das políticas socioambientais dos bancos. Conseguiram assim penetrar e ocupar, por meio das campanhas e das parcerias, uma posição de destaque no campo do mercado financeiro que trata da formulação das políticas socioambientais. No próximo capítulo será discutida a estrutura desse novo campo e o papel da reputação na definição das posição ocupadas pelos bancos e ONGs.

8. A FORMAÇÃO DE UM NOVO CAMPO

“We are as a function of our relations to
and from other actors in society”

Ronald Burt (1976)

O fato de os mercados financeiros terem uma grande complexidade interna, serem estruturados por regras muito particulares e se basearem em tecnologias de gestão específicas fez com que se disseminasse a idéia de um “mundo das finanças” à parte e com uma racionalidade própria. Analistas e teóricos dos mercados financeiros tendem a conceituá-lo e avaliá-lo pressupondo um elevado grau de independência com relação a outros campos econômicos e sociais. Apesar de o mercado financeiro ser totalmente interconectado do ponto de vista das transações financeiras, as regras do jogo da regulação financeira, às quais os bancos são submetidos, são usualmente, como visto no primeiro capítulo, definidas pelas próprias instituições financeiras e pelas organizações especializadas diretamente ligadas aos interesses dos agentes desse mercado. As regras da regulação do mercado financeiro estão restritas ao espaço de disputa interno do campo financeiro.

Por outro lado, no caso da governança socioambiental, como nos processos descritos anteriormente, é por meio da interação entre bancos e organizações sociais que as novas regras são construídas. A análise desses novos padrões de relacionamentos mostra que o “mundo das finanças” está cada vez mais entrelaçado com o mundo das demandas sociais e ambientais. Os projetos financiados segundo critérios socioambientais e que produzem as

maiores inovações nessas políticas são continuamente monitorados por organizações, que pressionam por políticas e mecanismos de controle mais rígidos. Os bancos por sua vez, reagem a essas pressões buscando criar estratégias de relacionamento com organizações sociais e ambientais que fortaleçam a sua reputação e ampliem a legitimidade das suas políticas.

A forma como esse novo campo está estruturado é moldada, sobretudo, por um padrão de interações sociais que se baseia na ameaça constante à reputação dos bancos. Nas campanhas que questionam a responsabilidade dos bancos, as organizações sociais interagem ativa e diretamente com os próprios bancos, mas também com um conjunto de outras organizações das quais dependem os bancos para manter suas posições de mercado. As pressões sobre governos, empresas e investidores são mecanismos de colocar em cheque o poder de influência dos bancos sobre os mercados ou os campos com os quais o mercado financeiro está interconectado e sobre os quais busca manter poder político e econômico.

Há, portanto um novo campo, onde as interações sociais entre bancos e ONGs são as bases da inovação e da reputação. Está em disputa, nas campanhas promovidas pelas organizações sociais, como também nas parcerias que se estruturam entre bancos e organizações, o poder de influência sobre a definição dos padrões predominantes nas políticas socioambientais. Bancos e organizações competem por um capital reputacional que legitime as suas visões sobre a sustentabilidade nos mercados.

As posições a serem ocupadas no campo e o poder de liderar a definição dos padrões determinantes desse novo campo depende do grau de interação entre cada agente do campo. A análise dos padrões de interação nesse novo campo é o objetivo central desse capítulo.

8.1. Análise das redes de interação

A análise das redes de interação entre bancos e ONGs pode ser ilustrada matematicamente por meio de diagramas. Para isso, foram utilizados os programas Ucinet (BORGATTI, EVERETT e FREEMAN, 2002) e Netdraw (BORGATTI, 2002). O Ucinet cria matrizes de interações e o Netdraw gera gráficos de interação a partir das matrizes do Ucinet. Estes diagramas têm a vantagem de apresentar visualmente as interações, possibilitando a identificação de grupos específicos dentro o campo e o grau de centralidade de cada uma das organizações.

Para a construção do diagrama de interações entre as organizações, foram levados em consideração dois tipos de interação, interações positivas, que se caracterizam por uma relação de parceria, ou interações negativas, que se caracterizam por um posicionamento crítico manifestado por uma das partes. Interações positivas são aquelas presentes numa parceria entre bancos, entre organizações, ou entre bancos e organizações, sempre que mencionada por uma das partes. Para isso foram levantadas informações nos websites e relatórios de todos os bancos signatários dos Princípios do Equador e de todas as ONGs com ação internacional que tenham sido mencionadas por estes bancos.

As interações negativas são aquelas onde ocorrem quaisquer tipos de manifestação crítica, como campanhas, protestos públicos, relatórios, cartas ou entrevistas em que uma das partes expresse um claro questionamento em relação à outra. Para isso, foi utilizado o arquivo de projetos controversos organizado pela rede BankTrack (dodgy deals⁹). Esse arquivo foi

⁹ www.banktrack.org

escolhido por se tratar de uma organização especializada no monitoramento dos Equator Banks e reunir ali um grande banco de dados sobre projetos, com informações sobre todos os atores envolvidos.

8.2. As interações entre as organizações sociais

Como foi apresentado nos capítulos 6 e 7, as organizações sociais adotam estratégias de cooperação ou de denúncia para influenciar as instituições financeiras. Porém, independente do tipo de estratégia adotada, as organizações se integram numa densa rede de relacionamentos complementares e recíprocos. Organizações que são fortemente críticas aos bancos e organizações que trabalham em parcerias com os mesmos bancos possuem contatos permanentes entre si. Essas interações criam fluxos de informação entre as organizações, permitem a troca de conhecimentos, habilidades e experiências e são um fator fundamental para a formação de um padrão compartilhado de expectativas, interesses, habilidades e atitudes diante dos bancos. A rede de organizações cria um padrão de julgamento do desempenho socioambiental dos bancos, sendo este um dos principais parâmetros para a reputação dos bancos nesse campo.

Figura 7 - Rede de organizações da sociedade civil no mercado financeiro

A Figura 7 mostra o grau de centralidade nas interações entre organizações de um mesmo campo. Observa-se que o Bank Information Center é um centro irradiador de informações para as outras organizações, especialmente para as instituições financeiras multilaterais, seu foco de ação, ao mesmo tempo em que é um pólo catalisador de informações sobre impactos de projetos em diferentes setores e regiões. O segundo pólo de concentração e difusão de informações é o WWF. Com uma grande rede de parcerias e ao mesmo tempo envolvido em campanhas contra empresas em todo o mundo centraliza grande número de contatos com as demais ONGs do campo. O World Research Institute é outro pólo importante, especialmente com relação a informações técnicas. Junto com a IUCN, o WRI ocupa no campo um papel de

produtor de conhecimento científico que fortalece a reputação de todo o campo de organizações sociais. O terceiro pólo gerador e difusor de informações é a Friends of the Earth, por si só uma grande rede de organizações presente em vários países, possui inúmeras relações com organizações locais que lhe permite ter acesso a informações sobre projetos, empresas e seus impactos locais, ao mesmo tempo em que aplica essas informações numa estratégia global de ação.

O diagrama permite também visualizar sub-grupos de organizações. Aquele, localizado na parte de baixo do diagrama, formado por IUCN, TNC, CI e Rainforest Alliance reúne as organizações que atuam em estreita parceria com empresas e bancos e baseiam seu trabalho em informações científicas e metodologias de trabalho de campo que visam gerar inovações na gestão socioambiental corporativa e governamental. O segundo sub-grupo, localizado na parte de cima do diagrama, é formado pelas organizações mais ativas na organização de campanhas: Oxfam, Rainforest Action Network, Greenpeace, Friends of the Earth, Sierra Club, Bretton Woods Project e BankTrack.

Todas estas organizações possuem ampla articulação internacional, atuando em todos os continentes do mundo, em parcerias com organizações locais que possibilitam acesso rápido ao conhecimento sobre os impactos locais dos projetos e imediata articulação com o debate sobre as políticas globais desenvolvidas pelos bancos.

A rede de relacionamentos cria um sistema de feedbacks que fortalece ao mesmo tempo o padrão de políticas sociais e ambientais do campo e reafirma a reputação e legitimidade de cada um dos participantes do campo. Tanto as organizações que ameaçam a reputação dos bancos através de campanhas públicas, quanto as que ajudam a fortalecer a mesma reputação através de parcerias para a construção de políticas de sustentabilidade, fazem parte da mesma

rede de relacionamentos. Assim como nos mercados (WHITE, 1981), as organizações observam-se umas às outras e criam um padrão comum e reconhecido de relacionamento com os bancos. Mesmo quando exercem diferentes papéis, através das campanhas ou através das parcerias, o relacionamento entre as organizações forma uma expectativa de como devem ser as políticas sociais e ambientais no setor financeiro. As organizações focadas nas estratégias de campanhas e as organizações que trabalham junto com os bancos são forças opostas, conflituosas, porem complementares, de um mesmo campo (BOURDIEU, 2000).

Apenas as organizações que fazem parte dessa mesma rede possuem a legitimidade necessária para compensar a reputação de um banco fragilizada pelas campanhas. São elas as organizações detentoras das informações e do conhecimento mais preciso sobre os riscos reputacionais, uma vez que possuem relacionamento estreito com as organizações que poderiam vir a realizar novas campanhas, e construir junto com os bancos políticas de sustentabilidade que sejam consideradas legítimas pelo conjunto das organizações sociais que atuam nesse mercado.

Assim, as organizações sociais adquirem grande poder para estabelecer o padrão de políticas sociais e ambientais adotados pelos bancos. É com a acumulação de capital simbólico, de capital organizacional e de capital tecnológico que as organizações sociais e ambientalistas criaram as condições de entrada e o poder de influência sobre o campo financeiro.

8.3. As interações entre os bancos

Bancos interagem entre si por meio de transações financeiras e a mais importante para a formação de um campo de políticas socioambientais no mercado financeiro são aquelas relações que se estabelecem no financiamento de um mesmo projeto, especialmente se a participação dos bancos acontece na forma de uma sindicalização. Essa interação é particularmente intensa se for num projeto que desafia os bancos a criar novas formas de controle dos impactos socioambientais ou a criar estratégias de gestão de riscos reputacionais. Nestes casos, formam-se coalizões com o objetivo de minimizar os riscos e por onde fluem informações e conhecimento entre os bancos, da mesma forma que nas interações entre as organizações sociais, que ajudam a formar um padrão de financiamento, de avaliação e de controle de riscos.

Para analisar casos concretos onde ocorrem processos deste tipo, foram selecionados projetos controversos e foram mapeados os bancos que financiam esses projetos. A rede BankTrack é a organização que monitora os bancos signatários dos Princípios do Equador, coordena diversas campanhas e possui o mais completo banco de dados sobre projetos controversos, todos os agentes envolvidos e todas as ações promovidas por organizações sociais (dodgy deals do BankTrack¹⁰).

Na figura 10, a rede de interações entre os bancos signatários dos Princípios do Equador envolvidos em projetos controversos, observa-se uma forte coesão entre a maior parte dos bancos. Exceto os bancos brasileiros, envolvidos no financiamento do projeto da usina hidroelétrica de Belo Monte, formam um grupo a parte, do grande grupo internacional. Nesta

¹⁰ www.banktrack.org, ver anexo 3

rede de interações fluem informações entre os bancos sobre os riscos envolvidos nos projetos, assim como sobre as estratégias para enfrentar as campanhas organizadas pelas organizações sociais.

Figura 8 - Rede de interações entre os bancos

Mais do que as interações existentes em projetos específicos, existe um elevado grau de interação entre os bancos na formulação e revisão das políticas socioambientais, particularmente dos Princípios do Equador.

A IFC teve um papel de grande importância na formulação dos Princípios do Equador, com três contribuições principais: a facilitação do acordo entre os 10 primeiros bancos e a promoção da adesão de novos bancos; a capacitação e assistência técnica para os bancos; e

uso de suas políticas o padrão de referência para políticas socioambientais no mercado financeiro (WRIGHT, 2007). Duas características da instituição contribuíram para essa condição. A primeira é o fato de a IFC ter sido a primeira instituição de financiamento do setor privado a adotar políticas socioambientais o que fez com que se tornasse não só a instituição com maior conhecimento e experiência na área como também passasse a ser o padrão de referência para o mercado. A segunda característica está relacionada à natureza da transação financeira dos projetos com maior impacto. Como são projetos de valores muito altos e que exigem financiamentos de longo prazo, são normalmente financiados através de sindicalizações, ou seja, transações em que vários bancos participam como financiadores. A IFC é uma das principais promotoras de sindicalizações no mercado financeiro, fazendo com que vários bancos participem dos procedimentos de avaliação socioambiental adotados pela IFC. Além disso, o papel da IFC como agente financiador de longo prazo para os bancos ampliar seu poder de influência sobre o mercado, especialmente porque nessas operações, freqüentemente, são também realizadas atividades de treinamento e de assistência técnica para os bancos financiados (WRIGHT, 2007).

A IFC se diferencia dos Equator Banks também devido ao fato de seus financiamentos não serem do tipo *project finance*, mas sim *corporate loan*, ou seja, a IFC não aplica os critérios de avaliação socioambiental apenas sobre os projetos financiados, mas sim sobre toda a corporação. Isso faz com que a empresa tenha sido submetida a uma avaliação mais ampla e profunda do que seria feito por um Equator Bank. Essa condição favorece ainda mais a IFC a se consolidar como “*incumbent*” do mercado, ampliando não só sua reputação, mas também sua capacidade de atrair clientes em função do “selo” que oferece para empresas de qualquer setor econômico.

O grupo dos 10 bancos fundadores forma um setor intermediário do campo, onde se reúnem os bancos privados com grande expressão e poder sobre o campo. No terceiro setor se situam as demais 54 instituições que aderiram aos Princípios do Equador nos 5 anos seguintes à fundação. A adesão de novas instituições ao campo tem custos significativos. Há um processo de aprendizado e de adequação às regras e padrões do campo em que se entra. Além disso, os entrantes devem estabelecer laços de relacionamento com as organizações e com um ambiente que ainda não conhecem suficientemente.

Segundo Almaric (2005) os motivos que levaram a criação dos Princípios do Equador pelos bancos fundadores são diferentes daqueles que estão motivando os demais bancos a aderirem. Os bancos fundadores encontraram na criação do sistema de auto-regulação uma forma de se diferenciar dos demais bancos e reduzir os riscos reputacionais que estavam sendo fortemente ameaçados pelas campanhas das ONGs. No caso dos outros 50 bancos, que até então não haviam sido alvo de campanhas, sendo pouco ameaçados por riscos reputacionais, o que os levaria a entrar no novo campo? A hipótese de Almaric (2005) é a perspectiva de que o novo campo seja predominante no mercado e que as regras e padrões estejam sendo definidas através da interação entre os Equator Banks e as ONGs. Sem fazer parte do campo, os demais bancos não teriam possibilidades de influenciar, em favor dos seus interesses, as novas regras que estariam redefinindo o mercado financeiro.

Duas características do processo de formação dos Princípios do Equador foram cruciais para ampliar a reputação dos bancos e definir a estrutura do campo: a adoção dos padrões da IFC e as consultas às ONGs. Apesar de terem sido constituídos em processos formalmente distintos, o lançamento do “Equator Principles” e da “Collevocchio Declaration” ocorreram simultaneamente com uma série de interações informais entre bancos e ONGs. Segundo SCHOLTENS e DAM (2007) a criação de um padrão de política socioambiental faz com que

haja um novo tipo de interação entre os bancos e as ONGs. Menos conflituoso que o período anterior marcado pelas grandes campanhas e mais construtivo de novas práticas e do fortalecimento da capacidade de monitoramento pelas organizações. A avaliação dos riscos de impacto de grandes projetos apresenta custos muito elevados e o envolvimento informal de ONGs na avaliação dos impactos, não só aumenta a legitimidade, mas também reduz os custos de avaliação e monitoramento que os bancos teriam se tivessem que fazer exclusivamente por seus próprios meios. O monitoramento que as ONGs fazem dos bancos e dos projetos contribui também para reduzir as possibilidades de *free-riding*, o que beneficia os bancos que efetivamente estão implementando os critérios.

O reconhecimento crítico das ONGs com relação aos Princípios do Equador funciona também como um tipo de controle de outro tipo de *free-riding* (SCHOLTENS e DAM, 2007). Bancos que não aderiram aos Princípios do Equador têm vantagens competitivas com relação a custos sobre os Equator Banks, porém apresentam menor reputação, correm maiores riscos de serem futuros alvos de campanhas e são menos procurados pelas empresas interessadas na reputação proporcionada pelo financiamento de um Equator Bank.

A criação dos Princípios do Equador altera também o canal de comunicação entre os bancos e seus clientes com respeito aos impactos sociais e ambientais gerados com a aplicação do dinheiro dos depositantes. Os novos “dispositivos de coordenação” (KARPIK, 2007) passam a transmitir para os consumidores não apenas as qualidades intrínsecas do serviço financeiro (taxas e prazos), mas também a qualidade socioambiental dos serviços de financiamento. A informação que os clientes dos bancos recebem sobre os impactos sociais e ambientais, causados pelos financiamentos bancários com o uso do dinheiro dos clientes, tem duas formas de transmissão. Até a criação dos Princípios do Equador, as ONGs transmitiam para os clientes dos bancos as informações sobre quais eram os bancos mais ou menos

responsáveis através das campanhas públicas que elas promoviam. Com a criação dos Princípios do Equador, os bancos passaram a exercer maior controle sobre as informações transmitidas para seus clientes.

Apesar de os Princípios do Equador configurarem-se como um acordo setorial, restrito ao mercado financeiro, as consequências da adoção de padrões socioambientais pelos bancos invadem todas as atividades produtivas de grande porte. A adequação das empresas aos padrões socioambientais dos Princípios do Equador tende a ser uma condição de acesso ao mercado financeiro, especialmente para financiamentos de longo prazo. Além disso, o financiamento de uma empresa por um Equator Bank passou a ser também uma condição para a reputação das empresas nos mercados e na sociedade. Ter sido financiada por um Equator Bank, especialmente por aqueles com maior reputação, e consequentemente ter sido submetida aos critérios de avaliação socioambiental, funciona como uma certificação. Os bancos com maior grau de reputação são os que possuem o selo de melhor qualidade e, por sua vez, terão melhor poder competitivo de atrair mais e melhores clientes. O capital reputacional é assim o crescente e indispensável ativo na competição entre os bancos. As ONGs por outro lado, continuam sendo detentoras de grande poder no campo, com capacidade de valorizar ou depreciar o capital reputacional dos bancos. Para isso, precisam manter também em alta o seu próprio capital reputacional e o fazem mantendo ativo o papel que a sociedade lhes atribui, que é o monitoramento constante dos bancos e o seu poder de elevar os padrões socioambientais no mercado.

8.4. As interações entre bancos e organizações sociais

As interações entre bancos e organizações sociais formam uma densa rede de relações, cujo fluxo contínuo de informações contribui para desenvolver um padrão compartilhado de expectativas que conformam um novo campo social. Como apresentado no capítulo 6, as organizações focam suas ações contra as empresas e bancos com maior reputação em seus campos e mercados. Num mesmo projeto com diversos bancos envolvidos, os bancos com maior reputação, com maior poder de influência sobre as empresas do setor em cheque e com maior sensibilidade para mudar suas políticas como reação às campanhas, serão os alvos principais das organizações sociais. Dos 43 bancos envolvidos nas dezenas de campanhas organizadas nas últimas duas décadas, um grupo central de bancos demonstra liderança no relacionamento com as organizações e nas inovações nas políticas socioambientais.

A figura 9 ilustra as interações que estruturam a formação do novo campo onde organizações sociais e instituições financeiras constroem um processo dinâmico de competição e colaboração para a formação de padrões e normas socioambientais. A estrutura do campo pode ser organizada em três níveis com relação aos bancos, além das ONGs. O campo é nitidamente orientado por dois “incumbentes”. Do lado dos bancos a International Finance Corporation, cujos padrões próprios passaram a ser referência para todo o mercado, e grupo de organizações que atuam em parceria ou em conflito, mas sempre numa relação de estreita interação e mútua influência. Do lado das organizações, o BankTrack é a que possui maior número de contatos com bancos e outras organizações sociais e ambientais. Com uma combinação de estratégias de campanhas, e uma estrutura em rede que amplia sua capacidade de aglutinar informação, está presente na grande maioria das campanhas contra os bancos,

nos mais variados setores e em permanente contato com grande número de bancos. Essas duas organizações são as principais lideranças na construção das políticas socioambientais no setor privado.

Figura 9 - Rede de interações entre bancos e organizações da sociedade civil¹¹

No campo das alianças, a organização que se destaca é o WWF, uma das organizações mais ativas na formação parcerias bilaterais, como também de grupos de bancos, empresas e

¹¹ O diagrama da rede foi criado pelo programa de análise de redes sociais UCINET (Borgatti, Everett e Freeman, 2002). Os relacionamentos entre as organizações foram identificados nos relatórios e publicações das próprias organizações. Os relacionamentos são transformados numa matriz de dados que é utilizada pelo programa UCINET para a criação de um diagrama de redes.

ONGs, como as iniciativas multistakeholders, onde são formuladas políticas socioambientais para setores importantíssimos para a economia mundial.

Num segundo nível de poder sobre o campo está um grupo de bancos privados e organizações sociais e ambientais que se situam no entorno do centro da rede de interações. Os bancos Rabobank, ING Group, ABN AMRO, Citi Group e JPMorgan e as organizações Friends of the Earth, Bank Track, IUCN e Greenpeace devido a suas capacidades organizacionais mantêm interações fortes com todas as demais instituições do campo. Com um papel diferenciado e especial, o Greenpeace possui laços fracos com grande número de organizações e grande poder de influência sobre todos os participantes do campo, bancos e ONGs, devido, sobretudo ao seu destacado capital reputacional.

Esse novo padrão de interações no mercado financeiro, baseado na incorporação de critérios socioambientais impôs a este mercado financeiro um conjunto amplo de regras, com grande influência sobre a gestão, as estratégias de relacionamento e a reputação dos bancos. Essas mudanças se multiplicam por todas as empresas financiadas que investem em grandes projetos financiados sob critérios socioambientais. Com novas regras, novos agentes e, conseqüentemente, novas condições de legitimação, forma-se um campo específico, totalmente conectado e subordinado ao campo mais geral do mercado financeiro, mas ao mesmo tempo com certo grau de autonomia. As características fundamentais desse novo campo vão além das regras estabelecidas nos Princípios do Equador e são determinadas principalmente pela interação entre os bancos e as organizações sociais e ambientais e são essas organizações que se caracterizam como os principais agentes formadores do novo campo das políticas socioambientais no mercado financeiro.

9. CONCLUSÕES

Lucro e reputação são as duas referências básicas para as decisões tomadas pelos banqueiros e fazem parte de uma estratégia que busca combinar resultados econômicos de curto prazo com a estabilidade de acesso aos mercados no longo prazo. A ação das organizações sociais nos mercados e a adoção de políticas socioambientais criaram novos parâmetros de decisão, dentre os quais, lucro e reputação compõem um quadro multidimensional de análises de riscos que incorpora além dos aspectos financeiros, os problemas socioambientais e políticos nos critérios de julgamento.

O aumento das pressões sociais sobre os grandes financiamentos provocou profundas mudanças nos critérios de avaliação dos investimentos e nos padrões de relacionamento entre os agentes. As mudanças recentes nos mercados fizeram com que os capitais que historicamente eram determinantes para o desempenho dos bancos, como capital financeiro, capital tecnológico e relacionamneto com clientes deixassem de ser os únicos determinantes da posição dos agentes no mercado, como também na formação de novas instituições de mercado.

Na ausência de instituições internacionais de governança e legitimação das novas políticas socioambientais, surgiram novos processos sociais e políticos, onde a reputação dos agentes é em todo momento colocada em cheque por organizações sociais e ambientais, o que faz com que o capital simbólico ganhe uma importância inédita nas estratégias de ação e no posicionamento dos agentes nos mercados. Esse novo contexto modificou também a

composição do campo social onde os critérios de financiamento e as análises de risco são construídos. Agentes sociais que até então compartilhavam absoluto desconhecimento e indiferença, passaram a ser parte de um mesmo campo social. Dilemas e problemas sociais envoltos em grande controvérsia são tratados em arenas públicas e através do debate político, onde o jogo de forças, as habilidades de negociação, as estratégias de formação de alianças e a capacidade de demonstração de legitimidade são tão ou mais relevantes que os critérios convencionais de competição baseados em marketing, preços e custos. Uma evidente contestação à idéia segundo a qual a economia pertence a um universo autônomo com relação à sociedade e um fenômeno que a rígida oposição entre mercado e sociedade civil, dinheiro e vínculos sociais genuínos impede de levar em conta (ABRAMOVAY, 2004).

Os processos de inovação que estão se verificando no mercado financeiro, com a formação de novos critérios de avaliação de investimentos, com a criação de novas estruturas de organização do mercado, não surgiram apenas através de processos de adaptação como sugere a Nova Economia Institucional. A resposta dos bancos às pressões do movimento ambientalista não foram apenas ações reativas, mas sim, estratégias que visaram manter o poder de influência sobre a definição das regras e das estruturas do mercado. Mais que isso, ao participarem de um mesmo campo, bancos e movimentos sociais influenciam-se mutuamente e por meio do debate público põem a prova suas diferentes visões. É o reconhecimento dessa composição heterogênea do campo do ambientalismo financeiro que possibilita a compreensão das forças sociais que movimentam as inovações recentes desse mercado.

As políticas socioambientais têm um embasamento técnico e científico, mas as decisões sobre as novas políticas se orientam, sobretudo por um componente político. Com a crescente complexidade de informações e de variáveis a serem levadas em consideração numa análise

de impactos socioambientais fica cada vez mais limitada a capacidade de uma organização produzir análises sobre bancos e empresas em particular. Esta é uma das justificativas para o fato de muitas organizações sociais preferirem produzir análises de acordo com padrões setoriais internacionais. Indiretamente, isso faz com que os bancos também optem por adotar políticas socioambientais referenciadas em padrões setoriais reconhecidos e legítimos.

A transparência dos mercados se amplia quando organizações sociais expõem os riscos e conseqüências dos investimentos realizados pelos bancos. Quando organizações sociais organizam campanhas buscando envolver empresas, seus financiadores e fornecedores, compradores, indústrias e consumidores, ampliam a transparência em todas as etapas das cadeias de valor e forçam acordos entre empresas, obrigando-as a ampliar relações de cooperação e acordos setoriais.

A incerteza é uma condição inerente à atividade financeira e ela é alçada a uma condição ainda mais importante ao se levar em conta os possíveis impactos socioambientais dos financiamentos e os riscos reputacionais advindos da crítica de uma pluralidade de atores sociais. O nível de incerteza nesse mercado não resulta apenas da assimetria de informação entre tomadores e credores, mas de uma ampla incerteza em que nenhum dos atores possui informações, nem capacidade cognitiva, para avaliar as conseqüências de suas decisões, o que Godard (2005) chama de incerteza partilhada.

A avaliação de riscos e impactos sociais e ambientais é um processo subjetivo, sujeito às diferentes visões de mundo e aos diferentes interesses dos agentes sociais. A controvérsia se revela, portanto, inerente ao funcionamento dos mercados (ABRAMOVAY, 2007), o que faz com que as regras de legitimação das atividades econômicas resultem de processos político-culturais (FLIGSTEIN, 2001a) de disputa e negociação.

A excelência técnica para a mitigação dos riscos de impacto não é suficiente para impedir que grupos sociais se sintam lesados por um investimento e tenham legítima possibilidade de questionar a decisão tomada por um banco. É só no campo da política, portanto, na formação de alianças, de pressões e na construção de relações de confiança que os riscos reputacionais podem ser minimizados.

O fortalecimento da reputação de um banco assim como de uma organização social depende não só da adoção de políticas consistentes, como também da capacidade das empresas de exporem publicamente seus dilemas e estarem abertas ao debate público sobre suas políticas. Promover o debate público com esse nível de complexidade entre organizações cuja interação é recente e cujas referências políticas e culturais são absolutamente distintas é um longo processo de conhecimento mútuo e de construção de relacionamentos estáveis. As novas estratégias de relacionamentos entre bancos e organizações sociais foram moldando novas instituições e hábitos no mercado, constituindo um campo específico das políticas socioambientais no mercado financeiro.

Bancos e organizações que lideram e desafiam os campos onde atuam são aqueles que promovem o debate público sobre os padrões socioambientais no mercado financeiro, um papel que vem sendo exercido especialmente pela International Finance Corporation e mais alguns poucos bancos privados. Do lado das organizações sociais, as grandes redes internacionais, como BankTrack coordenam fluxos de informação e padrões de avaliação das políticas socioambientais, ao mesmo tempo em que organizações, como o WWF, que promovem fóruns como as mesas redondas lideram movimentos de inovação que envolvem bancos e empresas. Esses bancos e essas organizações são os principais agentes de transformação do campo das políticas socioambientais do mercado financeiro.

Apesar dos grandes avanços, os limites da auto-regulação e dos acordos voluntários são apontados tanto por bancos como pelas organizações sociais. A ausência de leis limita o poder de influência das organizações sobre os bancos cuja estratégia de negócios tem a reputação como ativo chave. Aqueles que agem sobre mercados onde a reputação não é um ativo relevante, especialmente em países ou regiões onde as denúncias sobre os impactos socioambientais não surtem efeitos comerciais, mantêm políticas que estão abaixo dos padrões internacionais. Essa é uma condição também desfavorável para os bancos mais avançados, uma vez que enfrentam em condições específicas um tipo de concorrência desigual. Além disso, a ausência de mecanismos formais de regulação que levem em conta as políticas socioambientais provoca um efeito negativo sobre bancos quanto aos critérios de avaliação de risco financeiro e risco sistêmico. A incorporação de políticas socioambientais no escopo das autoridades monetárias e bancos centrais (China e Brasil) é um processo novo que resulta da percepção partilhada de que a auto-regulação deve conviver com leis e políticas públicas para que esse processo possa se expandir e se aprofundar sobre os mercados.

BIBLIOGRAFIA

ABOFALIA, Mitchel Y. **Making markets**: opportunism and restraint on Wall Street. Boston: Harvard University Press, 1996. 240p.

ABN AMRO. Sustainability Report 2005. Amsterdam: ABN AMRO, 2006.

ABRAHAMSON, E., FOMBRUN, C. Forging the iron cage: interorganizational networks and the production of macro-culture. **Journal of Management Studies**, Volume 29, Issue 2, p. 175 – 194, 1992.

ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social – Revista de Sociologia da USP* – volume 16, nº 2, 2004

ABRAMOVAY, R. Bem vindo ao mundo da controvérsia. In: VEIGA, José Eli da (Org.). *Transgênicos: Sementes da Discórdia*. São Paulo: SENAC, 2007.

ABRAMOVAY, R.; MAGALHÃES, R.; SCHRODER, M. Social movements beyond the iron cage: weak ties in territorial development. **World Development**, v. 36, p. 2906-2920, 2008.

ADANT, Ignace; GODARD, Olivier E; HOMMEL, Thierry. **Expertise scientifique et gestion de la contestabilité sociale en présence d'acteurs à visées stratégiques**. Paris : Ecole Polytechnique, Centre National de la Recherche Scientifique, 2005. (Cahier nº 2005-016). 21p.

AIDENVIRONMENT. Palm Oil, inventory of the major bottlenecks and sustainability initiatives in the palm oil chain. Aidenvironment on behalf of the Sustainable Economic Development Department (DDE). Amsterdam: Dutch Ministry of Foreign Affairs, 2008.

ALDRICH, Howard E.; FIOLE, C. Marlene. Fools rush in? the institutional context of industry creation. **The Academy of Management Review**, vol. 19, No. 4, p.645-670, 1994.

ALMARIC, Frank. **The Equator Principles**: a step towards sustainability. CCRS Working Paper Series. Center for Corporate Responsibility and Sustainability. University of Zurich, 2005.

ASHFORD, B.; GIBBS, B. The double-edge of organizational legitimation. In: **Organization Science**, (1:2), pp. 177-194, 1990.

BABB, Sarah. Behind the development banks: Washington politics, world poverty and the wealth of nations. Chicago: The University of Chicago Press, 2009. 336p

BAKER, Wayne E. Floor trading and crowd dynamics. In ADLER, Patricia A, and ADLER, Peter. **The social dynamics of financial markets**. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1984.

BAKER, Wayne. Market networks and corporate behavior. In: **The American Journal of Sociology**, Vol. 96, No. 3, Nov., 1990, pp. 589-625, 1990.

BALMER, John; WILSON, Alan. **Corporate identity and the myth of the single company culture**. University of Strathclyde International Centre for Corporate Identity Studies, 1998.

Disponível

em

http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=Published/EmeraldFullTextArticle/Pdf/1680060401_ref.html, acesso em: 01/03/2008.

BALMER, J.M.T.; STOTVIG, S. Corporate identity and private banking: a review and case study. **International Journal of Bank Marketing**. 15(5), 169-84, 1997.

BANDY, Joe; SMITH, Jackie. Coalitions across borders: transnational protest and the neoliberal order. Lanham: Rowman and Littlefield, 2005. 280p.

BANK INFORMATION CENTER. **Global crisis is good news for IFIs in Latin America**. Washington: Bank Information Center, 2009. 10p. (relatório técnico).

BANK INFORMATION CENTER. Review of IFC sustainability policy, performance standards and disclosure policy. BIC concerns and policy recommendations. Washington: Bank Information Center, 2010.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. International convergence of capital measurement and capital standards. Basel: Bank for International Settlements, 2006. 25p.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. History of the Basel Committee and its membership. Basel: BIS/Basel Committee on Banking Supervision, 2009.8P.

BANK OF AMERICA. Bank of America Coal Policy. Bank of America: 2008. Disponível em: http://environment.bankofamerica.com/articles/Energy/COAL_POLICY.pdf

BANKTRACK. Equator Principles II: NGO comments on the proposed revision of the Equator Principles. Netherlands: BankTrack, 2006.

BANKTRACK. Mind the gap: Benchmarking credit policies of international banks. Utrecht: BankTrack, 2007.

BANKTRACK. The silence of the banks: an assessment of Equator Principles reporting. Utrecht: BankTrack, 2007b.

BANKTRACK. **Bank to the future:** el Escorial statement on banks and the financial crisis.

El Escorial: Banktrack, 2008a. 6p. (relatório técnico).

BANKTRACK. Protests at shareholders meetings of Citi, Bank of America and RBS. BankTrack, 2008b. Disponível em http://www.banktrack.org/show/news/protests_at_shareholders_meetings_of_citi_bank_of_america_and_rbs

BANKTRACK. Submission to the Basel Committee. Nijmegen: BankTrack, 2010a.17p. (relatório técnico).

BANKTRACK. Close the gap: benchmarking credit policies of international banks. Nijmegen: BankTrack, 2010b.

BARTLEY, Tim. Institutional emergence in an era of globalization: the rise of transnational private regulation of labor and environmental conditions. **American Journal of Sociology**, vol. 113. number 2: 297-351, 2007.

BARTLEY, T.; CHILD, C. **Shaming the corporation:** reputation, globalization, and the dynamics of anti-corporate movements. Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, TBA, New York, 2007, Online: 2009-05-24 from hyperlink http://www.allacademic.com/meta/p184737_index.html

BAUMOL, W., PANZAR, J., WILLIG, R. Contestable markets and the theory of industry structure. New York: Harcourt Brace Jovanovitch, 1982. 510p.

BEST, Jacqueline. The Limits of Transparency. Ithaca: Cornell University Press, 2005.

BLUMER, Herbert. **Symbolic interactionism:** perspective and method. Los Angeles and London: University of California Press, 1969. 208p.

BOL, Herman H.J.; DIERICK, Albert M. The cooperative banking system in the Netherlands. Den Hag: Rabobank and Nederlands Instituut voor het Bank en Effectenbedrijf, 1990.

BORGATTI, S.P. NetDraw: graph visualization software. Harvard Technologies, 2002.

BORGATTI, S.P.; EVERETT, M. G.; FREEMAN, L.C. Ucinet for windows: software for social network analysis. Harvard, MA, Analitic Technologies, 2002.

BOURDIEU, Pierre. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Seuil, 2000. 289p.

BOURDIEU, Pierre. As estruturas sociais da economia. In: Política e sociedade, revista de sociologia política. No. 6, Cidade Futura/UFSC, 2005.

BRETTON WOODS PROJECT. Annual Report. Bretton Woods Project: London, 2007.

BRETTON WOODS PROJECTS. **The World Bank, the IFC and the antecedents of the financial crisis**. London: Bretton Woods Projects, 2008. 6p. (relatório técnico).

BROWN, L. David. **Creating credibility**: legitimacy and accountability for transnational civil society. Virginia: Kumarian Press, 2008. 256p.

BURT, Ronald. Positions in networks. Social Forces, Vol. 55, No. 1 (Sep., 1976), pp. 93-122. University of North Carolina Press, 1976.

BURT, Ronald. **Structural holes**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992. 324p.

COMPLIANCE ADVISOR OMBUDSMAN. Audit report of IFC's investments in: Wilmar Trading (IFC No. 20348) Delta-Wilmar CIS (IFC No. 24644) Wilmar WCap (IFC No.

25532) Delta–Wilmar CIS Expansion (IFC No. 26271). Washington. Compliance Advisor Ombudsman, 2009a.

COMPLIANCE ADVISOR OMBUDSMAN. Monitoring and update of IFC's response to the CAO Audit of IFC dated June 2009 related to IFC's investments in: Wilmar Trading (IFC No. 20348); Delta–Wilmar CIS (IFC No. 24644); Wilmar WCap (IFC No. 25532); Delta–Wilmar CIS Expansion (IFC No. 26271). Washington. Compliance Advisor Ombudsman, 2009b.

CEE BANKWATCH. **Bubbling under the surface**: the role of western public finance in the crisis hitting central and Eastern Europe. Prague: Bankwatch, 2009. 32p. (relatório técnico).

CIEL, Oxfam, BIC, BankTrack and WRI. **The International Finance Corporation's performance standards and the Equator Principles**: respecting human rights and remedying violations? A Submission to the U.N. Special Representative to the Secretary General on Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises. Center for International Environmental Law, Bank Information Center, BankTrack, Oxfam Australia, World Resources Institute, 2008.

CITI. Building better communities with people around the world. New York: CITI Group, 2000. 24p. (annual report).

CITI. This is Citigroup corporate citizenship. New York: CITI Group, 2001. 48p. (annual report).

CITI. Citizenship Report 2002. New York: CITI Group, 2002. 56p. (annual report).

CITI. Citizenship Report 2003. New York: CITI Group, 2003. 56p. (annual report).

CITI. Citizenship Report 2004. New York: CITI Group, 2004. 56p. (annual report).

CITI. Citizenship. New York: CITI Group, 2005. 60p. (annual report).

CITI. Citizenship Report 2006. New York: CITI Group, 2006. 92p. (annual report).

CITI. Citizenship Report 2007. New York: CITI Group, 2007. 67p. (annual report).

CITI. Citizenship: is the positive impact Citi has on society and the environment through its core business activities, diversity efforts, volunteerism and Citi Foundation philanthropy. New York: CITI Group, 2008. 95p. (annual report).

CITI. Citizenship: global citizenship 2009 – microfinance, building local business globally. New York: CITI Group, 2009. 8p. (annual report).

CONROY, Michael E. **Branded**: how the ‘certification revolution’ is transforming global corporations. Gabriola Island: New Society Publishers, 2007. 335p.

DAWSON, Thomas C.; BHATT, Gita. The IMF and civil society organizations: striking a balance. Washington: IMF Policy Discussion Paper, 2001.30p.

DIANI, Mario; MCADAM, Doug (Eds.). Social movements and networks: relational approaches to collective action. Oxford: Oxford University Press, 2003. 368p.

DIMAGGIO, Paul. Structural analysis of organizational fields: a blockmodel approach. In: **Research in Organizational Behavior**, 8:335-70, 1985.

DIMAGGIO, Paul; POWELL, Walter W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, Vol. 48, No. 2 (Apr., 1983), pp. 147-160, 1983.

DRESDNER and ECOFAT. Best Practice Elements in Reputational Risk Management in Banking. Findings of the First Forum on Reputational Risk Management in Banking: Berlin, 2008.

EBRAHIM, Alnoor. NGOs and organizational change: discourse, reporting, and learning. Cambridge: Cambridge University Press, 2005. 192p.

EBRAHIM, Alnoor; HERZ, Steve. Accountability in complex organizations: Word Bank responses to civil society. Harvard University – John F. Kennedy School of Government, 2007.

EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT. EBRD no longer considers current financing package for Sakhalin II. EBRD, 11 de janeiro de 2007. Disponível em <http://www.ebrd.com/new/pressrel/2007/070111.htm>

ECCLES, Robert G.; CRANE, Dwight B. **Doing deals**: investment banks at work. Boston: Harvard Business School Press, 1988. 288p.

ECCLES, Robert G.; NEWQUIST, Scott C.; SCHATZ, Roland. Reputation and its risks: identify, quantify, and manage the risks to your company's reputation long before a problem or crisis strikes. **Harvard Business Review**, February, 2007.

ECOFAT and DRESDNER BANK. Best practice elements in reputational risk management in banking: findings of the first forum on reputational risk management in banking. Berlin: February 29, 2008.

ECONOMIST. The other oil spill. the campaign against palm oil. **Economist**, 24 de junho de 2010. Disponível em: http://www.economist.com/node/16423833?story_id=16423833.

EICHENGREEN, Barry. Origins and regulatory consequences of the subprime crisis. In: **Tobin Project Conference on Government and Markets: toward a new theory of regulation**, 2008, Yule, Flórida. Berkeley: University of California, 2008. p. 1-22.

EQUATOR PRINCIPLES. The Equator Principles: a financial industry benchmark for determining, assessing and managing social & environmental risk in project financing. Equator Principles, www.equator-principles.com. 2006.

EQUATOR PRINCIPLES. Equator Principles celebrate five years of positive environmental impact and improved business practices. Equator Principles, 2008. Disponível em: www.equator-principles.com. 08/05/2008.

ENVIRONMENTAL DEFENSE FUND. Guide to successful corporate-NGO partnerships global environmental management initiative (GEMI). Washington: Environmental Defense Fund, 2008.

EVANS, Peter. **Embedded Autonomy**: states and industrial transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995. 336p.

FAOSTAT. Palm oil, area harvested. FAOSTAT, 2010. Disponível em: <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>

FERRARY, Michel. Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. **Revue Française de Sociologie**. Paris: Juillet-septembre, vol. 40, no3, pp. 559-586, 1999.

FINANCIAL TIMES. EBRD set to reject \$300m Sakhalin loan. Londres : Financial Times, 1 de janeiro de 2007a. Disponível em <http://www.ft.com/cms/s/0/8101cfec-99c2-11db-8b6d-0000779e2340.html>

FINANCIAL TIMES. EBRD drops work on loan for Sakhalin-2. Londres : Financial Times, 12 de janeiro de 2007b. Disponível em <http://www.ft.com/cms/s/0/fe57f522-a1e0-11db-8bc1-0000779e2340.html>.

FINANCIAL TIMES. WWF pursues Sakhalin judicial review. Londres : Financial Times, 16 de agosto de 2007c.

FINANCIAL TIMES. **Changing of the guard:** global banks 1999 – 2009. London: Financial Times, 2010.

FINNERTY, John D. Project finance : asset-based financial engineering. New Jersey: Wiley Finance, 2007.

FLEURIET, Michel. Investment banking explained: an insider's guide to the industry. New York: The McGraw-Hill Companies, 2008. 352p.

FLIGSTEIN, Neil. **The transformation of corporate control.** Cambridge: Harvard University Press, 1990. 408p.

FLIGSTEIN, Neil. Market as politics: a political-cultural approach to market institutions. **American Sociological Review**, volume 61, 656-673, 1996.

FLIGSTEIN, Neil. Fields, power, and social skill: a critical analysis of the new institutionalisms. 1997.58p.

FLIGSTEIN, Neil. Social skill and the theory of fields. **Sociological Theory**, 19:2, July, 2001. New York: American Sociological Association, 2001a.

FLIGSTEIN, Neil. **The architecture of markets**: an economic sociology twenty-first-century capitalist societies. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2001b. 288P.

FLIGSTEIN, Neil; DAUTER, Luke. Sociology of markets. **Annual Review of Sociology**. 2007. Vol 33, p 105-128.

FLIGSTEIN, Neil; GOLDSTEIN, Adam. **The anatomy of the mortgage securitization crisis**. Berkley: Department of Sociology, University of California, 2009. 60p. (paper)

FLIGSTEIN, Neil. Lessons from Europe: some reflections on the European Union and the regulation of business. In: BALLEISEN, Edward J.; MOSS, David, A. Government and markets: toward a new theory of regulation. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. 577p.

FOMBRUN, Charles J. **Reputation**: realizing value from the corporate image. Boston: Harvard Business School Press, 1996. 441p.

FOMBRUN, Charles J.; VAN RIEL, Cees. The Reputational Landscape. **Corporate Reputation Review**, volume 1, numbers 1 and 2, p. 5-13, 1997.

FOMBRUN, Charles J.; VAN RIEL, Cees. Fame and fortune: how successful companies build winning reputations. Financial Times Prentice Hall Books, 2003.

FOREST PEOPLE PROGRAM. Annual Report 2006. Forest People Program: Moreton-in-Marsh, England, 2007a.

FOREST PEOPLE PROGRAM. Procedural irregularities and standards violations in IFC support for Wilmar Trading. Forest People Program: Moreton-in-Marsh, England, 2007b. Disponível em: <http://www.cao-ombudsman.org/cases/document-links/links-76.aspx>.

FOREST PEOPLE PROGRAM. Annual Report 2007. Moreton-in-Marsh: Forest People Program, 2008.

FOREST PEOPLE PROGRAM. IFC compliance failures in oil palm sector must be followed by effective action. Forest People Program: Moreton-in-Marsh, 2009.

FRANKEL, Allen B. **The risk of relying on reputational capital**: a case study of the 2007 failure of New Century Financial. Basel: Bank of International Settlement, No 294, 28p. 2009. (BIS Working Papers)

FRIENDS OF THE EARTH. Policy, Practice, Pride and Prejudice. Amsterdam: Milieudefensie (Friends of the Earth Netherlands), Lembaga Gemawan 3 KONTAK Rakyat Borneo, 2007

FRIENDS OF THE EARTH. Official Declaration of Chake Ñuhá. Friends of the Earth, 2007b. Disponível em: http://www.wrm.org.uy/countries/Paraguay/Chake_Nuha.html

FRIENDS OF THE EARTH. REDD myths. Friends of the Earth, 2008. Disponível em <http://www.foei.org/en/resources/publications/climate-justice-and-energy/2008/redd-myths/view>

FRIENDS OF THE EARTH. **Sustainability as a smokescreen**: the inadequacy of certifying fuels and feeds. Amsterdam: Friends of the Earth Europe, 2008

FRIENDS OF THE EARTH. **The only responsible soy is less soy**. Amsterdam: Friends of the Earth International, 2008. Disponível em: www.foei.org/en/resources/publications/forests.../FoEI-RTRS.pdf

FRIENDS OF THE EARTH. Poznan Declaration. Friends of the Earth, 2008a. Disponível em: <http://www.foei.org/en/resources/publications/climate-justice-and-energy/2008/world-bank-out-of-climate-change-finance.pdf>

FRIENDS OF THE EARTH. Fuelling destruction in Latin America: the real price of the drive for agrofuels. Brussels and Amsterdam: Friends of the Earth International, 2008.

GARRISON, John. Do confronto à colaboração: relações entre a sociedade civil, o governo e o Banco Mundial no Brasil. Brasília: Banco Mundial, 2000. 117p.

GATTI, Stefano. Project finance in theory and practice: designing, structuring, and financing private and public projects. San Diego: Elsevier, 2008.

GLOBESCAN. **Trust in institutions**. Globescan, 2006, Disponível em: http://livepage.apple.com/www.globscan.com/rf_ir_trust.htm. 24/02/2009.

GODECHOT, Olivier. Concurrence et coopération sur les marchés financiers: les apports des études sociales de la finance. STEINER, Philippe ; VATIN, François. **Traité de sociologies économique**. Presses Universitaires de France: Paris, 2009. 800p.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, 91(3): 481-510, 1985.

GRANOVETTER, Mark. The strength of weak ties: a network theory revisited. **Sociological Theory**, Vol. 1, p. 201-233, 1993.

GRANOVETTER, Mark. Business groups and social organization. In SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2d Ed. Princeton: Princeton University Press, 429-450, 2005.

GREEN, Duncan; KING, Richard; MILLER-DAWKINS, May. **The global economic crisis and developing countries: impact and response**. Oxford: Oxfam International, 2010. 72p. (Relatório de pesquisa).

GREENPEACE. **Eating up the Amazon**. Amsterdam: Greenpeace International, 2006. (relatório)

GREENPEACE. **How the palm oil industry is cooking the climate**. Amsterdam: Greenpeace International, 2007. (relatório)

GREENPEACE. **Carving up the Congo**. Amsterdam: Greenpeace International, 2007. (relatório)

GREENPEACE. Greenpeace victories. Amsterdam: Greenpeace, 2008a. Disponível em: <http://www.greenpeace.org/international/about/victories>.

GREENPEACE. **How palm oil Unilever suppliers are burning up Borneo**. Amsterdam: Greenpeace, 2008b. (relatório)

GREENPEACE. **Slaughtering the Amazon**. Amsterdam: Greenpeace International, 2009.

GREENPEACE. Sweet success for Kit Kat campaign: you asked, Nestlé has answered. Greenpeace, 2010. Disponível em: <http://www.greenpeace.org/international/en/news/features/Sweet-success-for-kit-kat-campaign/>

HABER, Stephen; NORTH, Douglass C.; WEINGAST, Barry R. Political institutions and financial development. Stanford: Stanford University Press, 2008. 320p.

HEMMATI, Minu. Multi-stakeholder process for governance and sustainability: beyond deadlock and conflict. London and Sterling: Earthscan, 2002. 272p.

HOFFMAN, Andrew. **From heresy to dogma**: an institutional history of corporate environmentalism. Stanford: Stanford University Press, 2001. 320p.

HOMMEL, Thierry; GODARD, Olivier. Contestation sociale et stratégies de développement industriel: application du modèle de la gestion contestable à la production industrielle d'OGM. Paris: Ecole Polytechnique, Centre National de la Recherche Scientifique, Laboratoire d'économetrie, 2001. 27p.

HOWARD-GRENVILLE, J.; HOFFMAN, A.; BHATTACHARYA, C.B. Who can act on sustainability issues? Corporate capital and the configuration of organizational fields. In: SHARMA, S.; STARIK, M.; HUSTED, B. (eds.). **Organizations and the sustainability mosaic**: new perspectives in research on corporate sustainability. Northampton: Edward Elgar, 193-215, 2007.

HUXLEY, Thomas Henry. **Darwiniana**: “A origem das espécies” em debate. São Paulo: Madras, 2006.

HSBC. HSBC in society: corporate social responsibility report 2003. London: HSBC Group, 2003. 52p. (annual report).

HSBC. HSBC Corporate Social Responsibility Report 2004. London: HSBC Group, 2004. 36p.

HSBC. Corporate Social Responsibility Report. London: HSBC Group, 2005.

HSBC. Sustainability Report HSBC Holdings plc. London: HSBC Group, 2007. 39p. (annual report).

HSBC. 2008 HSBC Holdings plc Sustainability Report. London: HSBC Group, 2008. 32p. (annual report).

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. Performance Standards on Social & Environmental Sustainability. Washington: International Finance Corporation, 2006.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. Final IFC management group response to CAO's audit report on Wilmar. Washington: International Finance Corporation, 2009. Disponível em <http://www.cao-ombudsman.org/cases/document-links/links-76.aspx>.

ILLA, Hernán Iglesias. **Golden boys**: vivir en los mercados. Bogotá: Planeta / Seix Barral, 2007. 276p.

IP, Greg; PALETTA, Damian. Regulators scrutinized in mortgage meltdown. **The Wall Street Journal Online**, New York, March 23, 2007. Disponível em: <http://online.wsj.com/article/SB117449440555444249.html>

IUCN. Impacts of Sakhalin II phase 2 on Western North Pacific Gray Whales. 2005. Disponível em: http://cmsdata.iucn.org/downloads/isrp_report_with_covers_high_res.pdf

IUCN. Working for conservation: Programme Report 2006. IUCN, 2006.

KARPIK, Lucien. L'économie des singularités. Paris: Editions Gallimard, 2007. ???P.

KERK, Margaret E.; SIKKINK, Kathryn. **Activists beyond borders**: advocacy networks in international politics. New York: Cornell University Press, 1998. 228p.

KESSLER, Oliver. Towards an Economic Sociology of the subprime crisis? **Economic Sociology the European Electronic Newsletter**, Cologne, Volume 10, Number 2, p. 11-16, March 2009.

KIERNAN, Matthew J. **Investing in a sustainable world**: why green is the new color of money on Wall Street. New York: Amacon, 2009. 300p.

KNORR CETINA, Karin. How are global markets global? The architecture of a flow world. In: KNORR CETINA, Karin e PREDA, Alex. **The sociology of financial markets**. Oxford: Oxford University Press, 2005, p38-61.

KOSTOVA, Tatiana; ZAHEER, Srilata. Organizational legitimacy under conditions of complexity: the case of the multinational enterprise. **Academy of Management Review**, Vol. 24, No. 1 (Jan., 1999), pp. 64-81, 1999.

LAZARUS, Suellen. **The Equator Principles: a milestone or just good PR?** In: The Equator Principles. 2004. Available in <http://www.equator-principles.com/ga1.shtml>.

LES AMIS DE LA TERRE. Cri d'alarme de l'UICN pour les baleines : BNP Paribas doit quitter Sakhaline II. Les Amis de la Terre: Paris, Mar 2 2009.

LIPPMANN, W. **Public opinion**. New York: The Free Press, 1922.288p.

LOW, Jonathan; SIESFELD, Tony. Measures that matter: non-financial performance. **Journal Strategy & Leadership**, Vol. 26 Iss: 2, pp.24 - 38, 1998.

MAATHUIS, O.J.M.; VAN RIEL, C.B.M. The added value of the corporate brand. **Management Report Series**. Rotterdam: Rotterdam School of Management, 1996.

MACKENZIE, Donald; MILLO, Yuval. Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange. In: **American Journal of Sociology**, Volume 109 Number 1, July 2003, p. 107–145.

MILIEUDEFENSIE. People, planet, palm oil? a review of the oil palm and forest policies adopted by Dutch banks. Amsterdam: Milieudefensie, 2006.

MILIEUDEFENSIE. Policy, practice, pride and prejudice: review of legal, environmental and social practices of oil palm plantation companies of the Wilmar Group in Sambas District, West Kalimantan (Indonesia). Amsterdam: Milieudefensie, Lembaga Gemawan e Kontak Rakyat Borneo, 2007.

MISSBACH, Andreas. The Equator Principles: opportunities and shortcomings. Panel discussion, 23 January 2004. Davos: The Public Eye on Davos Conference, 2004. Disponível em: http://www.evb.ch/cm_data/public/AM_The_Equator_Principles.pdf

MONITOR GROUP. NGO engagement in international governance: a report of the findings from a survey and interviews of representatives of civil society and inter-governmental organizations. Monitor Company Group, 2007.

MORRISON, John; WILDE, Luke. The effectiveness of multi-stakeholder initiatives in the oil and gas sector. Londres: TwentyFifty Ltd, 2007. (summary report). 9p. Disponível em: http://www.corporate-accountability.org/eng/documents_and_publications/csr_codes_of_conduct_and_voluntary_initiatives/

MORRISON, Alan D.; WILHELM, William J. **Investment banking**: institutions, politics, and law. New York: Oxford University Press, 2007. 347p.

MUTTI, Antonio. Heterodox reflections on the financial crisis. **Economic Sociology: The European Electronic Newsletter**, Cologne, Volume 11, Number 2, p. 39-43, March 2010.

NESTLÉ. Nestlé open forum on deforestation. Nestlé, 2010. Disponível em: http://www.nestle.com/InvestorRelations/Events/AllEvents/Nestle_open_forum_on_deforestation_Malaysia.htm

OXFAM; UNILEVER. Exploring the links between international business and poverty reduction: a case study of Unilever in Indonesia. OXFAM e UNILEVER, 2005.

PACIFIC ENVIRONMENT. Environmental groups urge Exxon executive to re-route Sakhalin I oil pipeline. San Francisco: Pacific Environment, 9 de julho de 2008a.

PACIFIC ENVIRONMENT. Environmental groups condemn Japanese and French banks for financing Sakhalin II oil and gas project in Russia. Tokyo, San Fransisco, Moscow, Nijmegen: Pacific Environment, 17 de junho de 2008b.

PACIFIC ENVIRONMENT. Environmental Victory for Sakhalin II: project sponsor announces it cannot get financing from US and UK Export Credit Agencies. London, Washington, Sakhalin: Pacific Environment, 4 de março de 2008c.

PACIFIC ENVIRONMENT. NGOs Call on Royal Bank of Scotland to recall Loan on Sakhalin II: loan for controversial oil and gas project passed on to RBS. Edinburgh, London: Pacific Environment, 17 de janeiro de 2008d.

PACIF ENVIRONMENT. Sakhalin-II has pumped oil and gas for one year without proper approval for the main pipelines. In Pacific Environment, 20 de outubro de 2009, Sakhalin, Russia, Oct 20 2009.

PALMER, M. A.; BERNHARDT, e. S.; SCHLESINGER, W.H.; ESHLEMAN, K. N. FOUFOULA-BEORGIOU, E.; HENDRYX, M. S.; LEMLY, A. D.; LIKENS, G. E.; LOUCKS, O. L.; POWER, M. E.; WHITE, P. S.; WILCOCK, P. R. Mountaintop Mining Consequences. Science 8 January 2010: Vol. 327. no. 5962, pp. 148 – 149.

PHILLIPS, Robert. Stakeholder theory and organizational ethics. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers Inc., 2003. 216p.

POLDONY, Joel M. A status based model of market competition. **American Journal of Sociology**. Volume 98, number 4: 829-72, 1993.

POLDONY, Joel M. **Status signal**: a sociological study of market competition. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005. 304p.

POST, James E.; PRESTON, Lee E.; SACHS, SYBILLE. **Redefining corporation**: stakeholder management and organizational wealth. Stanford: Stanford University Press, 2002. 320p.

POWER. Opportunity out of Crisis: Economic Sociology and the analysis of risk, regulation and security. **Economic Sociology The European Electronic Newsletter**, Cologne, Volume 10, Number 2, March 2009, p 3-5.

PRAT, Andrea. The wrong kind of transparency. **American Economic Review**, 2005, 95: 862-877.

PRICEWATERHOUSECOOPERS. **Creating value:** effective risk management in financial services. 2007.40p.

PROFUNDO; AIDENVIRONMENT. Wilmar Trading – IFC Project no 20348. Castricum and Amsterdam: Profundo and AIDEnvironment, 2004.

PROFUNDO. Buyers and financiers of the Wilmar Group: a research paper prepared for Milieudefensie (Friends of the Earth Netherlands). Amsterdam: Profundo, 2007.

RABOBANK. Annual Sustainability Report 2004. Utrecht: Rabobank Group, 2005.

RABOBANK. Annual Sustainability Report 2005. Utrecht: Rabobank Group, 2006.

RABOBANK. Annual Sustainability Report 2007: a sustainable position in the market. Utrecht: Rabobank Group, 2007. 110p. (annual report).

RABOBANK. Report 2009. Utrecht: Rabobank, 2009. 101p. (annual report).

RAINFOREST ACTION NETWORK. Citigroup under fire for. São Francisco: Rainforest Action Network, 2002. Disponível em:
<http://www.globalpolicy.org/component/content/article/221/46795.html>

RAINFOREST ACTION NETWORK. **A Greenprint for confronting climate change.** Annual Report 2007/2008. São Francisco: Rainforest Action Network, 2007/2008.

RAINFOREST ACTION NETWORK. Grading the Banks: Mountaintop Removal Report Card. São Francisco: Rainforest Action Network, 2010. Disponível na internet em <http://ran.org/content/grading-banks-mountaintop-removal-report-card>

RAO, Havagreeva. The social construction of reputation: certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry: 1895-1912. In: **Strategic Management Journal**, vol. 15, 1994.

RAO, Hayagreeva. Market rebels: how activists make or break radical innovations. ????: Princeton University Press, 2008.

SASSEN, Saskia. The embeddedness of electronic markets: the case of global capital markets. In: KNORR CETINA, Karin and PREDA, Alex. **The sociology of financial markets**. Oxford: Oxford University Press, 2005, p 17-37.

SCHOLTENS, Bert; DAM, Lammertjan. Banking on the Equator: are banks adopted the Equator Principles different from non-adopters? **World Development**, vol. 35, no. 8, p.1307-1328 2007.

SCOTT, W. Richard. Institutional theory. In: RITZER, George (editor). **Encyclopedia of Social Theory**. Tousand Oaks: Sage Publications, Inc, 2004. 1056p.

SCHNEIBERG, Marc. Organizational heterogeneity and the production of new forms: politics, social movements and mutual companies in American fire insurance, 1900-1930. *Research in the Sociology of Organizations*, 2002. 19:39-89.

SCHNEIBERG, Marc; BARTLEY, Timothy. Regulating and redesigning finance: observations from organizational sociology. In: **Tobin Project Conference on Government and Markets: ferment in the face of crisis**. 2009, White Oak, 2009. p. 1-24.

SHAKESPEARE, William. Othelo. In SHAKESPEARE, William. **The complete works of William Shakespeare**. New York: Barnes and Noble, 1994. 1263p.

SHIPILOV, Andrew V. Network strategies and performance of Canadian investment banks. **Academy of Management Journal**. Vol. 49, No. 3, 590–604, 2006.

SHRUM, W. and WUTHNOW, R. Reputation status of organizations in technical systems. In: **The American Journal of Sociology**, 93(4) pp882-912, 1988.

STIGLITZ, Joseph E. **The Stiglitz report**: reforming the international monetary and financial systems in the wake of the global crisis. New York: The New Press, 2010. 204p.

SUCHMAN, Marck C. Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. **Academy of Management Review**, Vol. 20, No. 3, p. 571-610, 1995.

SUSTAINABILITY. Practices and principles for successful stakeholder engagement. Washington: Sustainability, 2007.

STRATHERN, Marilyn. The tyranny of transparency. **British Educational Journal**, 2000, 26: 309-321.

TARROW, Sidney. **The new transnational activism**. New York: Cambridge University Press, 2005. 276p.

TILLY, Charles. **Social Movements, 1768-2004**. Boulder and London: Paradigm Publishers, 2004. 262p.

UZZI, Brian. Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing. **American Sociological Review**, vol. 64, August:481-505, 1999.

UNEP FI. Statement by banks on the environment and sustainable development. New York: UNEP FI, 1992. 2p.

VAN GELDER, Jan Willem. Corporate EU-actors in the Brazilian and Indonesian soybean and oil palm production chains. A research paper prepared for World Wide Fund for Nature Switzerland. Castricum: Profundo, 2000.

VAN GELDER, Jan Willem. European banks and palm oil and pulp and paper in Indonesia. A research paper prepared for WWF International. Castricum: Profundo, 2001.

VAN GELDER, Jan Willem. Financial institutions involved in the Heart of Borneo. A research paper prepared for WWF Indonesia. Castricum: PROFUNDO, 2005.

VAN RIEL, C. B. M. Research in corporate communications. **Management Communication Quarterly**, v. 11, n. 2, p. 288-309, 1997.

VOGEL, David. Private global business regulation. **Annual Review of Political Science**, Vol. 11:261–82, Jun, 2008.

WAKKER, Eric. Funding forest destruction: the involvement of Dutch banks in the financing of palm oil plantations in Indonesia. Amsterdam: AidEnvironment, 2000.

WAKKER, Eric. The impact of RSPO partial certification standards: a case study in Kotawaringin Barat, Central Kalimantan. Amsterdam: Greenpeace International, 2008.

WAKKER, Eric; ZAKARIA, Adriani. Verification of the Greenpeace report burning up borneo. Amsterdam: AidEnvironment and Unilever, 2009.

WALTER, Ingo. Reputational risk and conflicts of interest in banking and finance: the evidence so far. Working Papers 06-27, New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics, 2006.

WEBER, M. **Economy and society**. Berkeley: University of California Press, 1978. 1469p.

WHITE, Harrison. Where do markets come from? In: **American Journal of Sociology**, 87: 517-547, 1981.

WILLIAMSON, Oliver E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York, The Free Press, 1985. 468p.

WORLD RESOURCES INSTITUTE. Ideas into action – annual report 2006-2007. Washington: World Resources Institute, 2006/2007.

WRIGHT, C. Setting standards for responsible banking: examining the role of the International Finance Corporation in the emergence of the Equator Principles. In: BIERMANN, F; SIEBENHÜNER, B.; SCHREYROGG, A. (eds.). International organizations and global environmental governance. London: Routledge, 2007.

WWF. Lipsticks from the rainforest. Zurique: WWF Report, 1998.

WWF. Is your ice cream bad for elephants? Zurique: WWF, 2002. Disponível em: http://www.wwf.or.th/who_we_are/wwf_offices/indonesia/news/?4941/Is-your-ice-cream-bad-for-elephants

WWF. Deforestation in Indonesia. What hole do Europe and Germany play? WWF Germany Report, 2002b.

WWF; BANKTRACK. Shaping the future of sustainable finance: moving from paper promises to performance. Godalming: WWF and BankTrack, 2006.

YURDAY, Erin; BARON, David P. Anatomy of a corporate campaign: Rainforest Action Network and Citigroup. **Harvard Business Review**: 2004.

ZELIZER, V.A. Ethics in the Economy. **Zeitschrift für Wirtschaftsund Unternehmensethik**, Vol. 8/1, 8-23, 2007.

ZWEIG, Phillip L. Walter Wriston, Citibank, and the rise and fall of American financial supremacy. New York: Crown Publishers INC, 1995.952p.

ANEXOS

Anexo 1 - Padrões socioambientais adotados pelos bancos

BANCOS	Princípios do Equador	UNEP FI	PRI	GRI
Absa Bank Limited	■			■
Access Bank Plc	■	■		
ANZ	■	■		■
Arab African International Bank (AAIB)	■			
ASN Bank NV	■	■		
Banco Bradesco	■			■
Banco de la República Oriental del Uruguay	■			
Banco do Brasil	■			■
Banco Galicia	■			■
Itaú Unibanco	■	■	■	■
Bancolombia S.A.	■			
Bank of America	■			■
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	■	■		
Bank Muscat	■	■		
Barclays	■	■		■
BBVA SA	■	■	■	■
Banco Espírito Santo Group	■	■		■
BMO Financial Group	■			■
BNP Paribas	■	■	■	■
Caixa Economica Federal	■			
Caja Navarra	■			■
Canadian Imperial Bank of Commerce	■	■		
CIFI	■			
Citigroup Inc.	■	■		■
Corpbanca	■			
Credit Agricole (Calyon)	■		■	
Credit Suisse Group	■	■		■
Dexia Group	■	■	■	
DnB Nor	■	■	■	
E+Co	■			
EFIC (Export Finance and Insurance Corporation)	■	■		
Eksport Kredit Fonden	■			
Export Development Canada	■	■		
FirstRand Bank	■			
FMO	■	■		
Fortis	■	■	■	
HSBC Group	■	■	■	■
Industrial Bank Co., Ltd	■			
ING Group	■	■	■	
Intesa Sanpaolo	■	■		■
JPMorgan Chase	■	■	■	
KBC	■		■	■
KfW IPEX-Bank	■	■	■	
la Caixa (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona)	■			■
Lloyds TSB (HBOS)	■	■		
Manulife	■	■		
Unicred Group (HypoVereinsbank)	■			■
Millennium bcp	■			■
Mizuho Corporate Bank	■	■	■	■
National Australia Bank	■	■		■
Nedbank Group	■	■		■
Nordea	■	■	■	■
Rabobank Group	■	■		■
Royal Bank of Canada	■	■		■
Banco Santander	■	■		■
Scotiabank	■	■		■
SEB	■	■		
SMBC Sumitomo Mitsui Financial Group	■	■	■	
Societe Generale	■	■	■	
Standard Bank Group	■			■
Standard Chartered Bank	■	■		■
TD Bank Financial Group	■			■
Royal Bank of Scotland	■	■		
Wells Fargo (Washovia)	■			
WestLB AG	■	■		■
Westpac Banking Corporation	■	■		■

Anexo 2 - Padrões de relacionamento entre bancos e organizações sociais

Bancos	Não possui política de relacionamento	Filantropia	Negócios Inclusivos	Gestão da contestação	Inovação
ABN AMRO Bank, N.V.				■	■
ANZ			■	■	■
Banco Bradesco				■	
Banco de la República Oriental del Uruguay			■		
Banco do Brasil			■		
Banco Galicia			■		
Banco Itaú				■	■
Bancolombia S.A.	■				
Bank of America			■		
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ				■	
BankMuscat		■			
Barclays plc				■	■
BBVA				■	■
BES Group			■		
BMO Financial Group			■		
BNP Paribas		■	■		
Caja Navarra					■
Calyon	■				
CIBC				■	■
CIFI	■				
Citigroup Inc.		■	■	■	■
Corpbanca	■				
Credit Suisse Group				■	■
Dexia Group	■				
DnB Nor				■	
Dresdner Bank				■	
E+Co	■				
EKF	■				
Export Development Canada				■	■
Financial Bank	■				
FMO	■				
Fortis				■	
HBOS				■	
HSBC Group				■	
HypoVereinsbank				■	■
Industrial Bank Co., Ltd	■				
ING Group				■	■
Intesa Sanpaolo			■	■	■
JPMorgan Chase		■	■		■
KBC				■	■
la Caixa			■	■	
Lloyds TSB		■	■		
Manulife	■				
Unicred Group		■	■	■	■
Millennium bcp				■	■
Mizuho Corporate Bank		■	■		
National Australia Bank			■	■	■
Nedbank Group		■	■		
Nordea				■	
Rabobank Group				■	■
Royal Bank of Canada			■	■	■
Scotiabank				■	
SEB			■		
SMBC	■				
Societe Generale		■			■
Standard Chartered Bank				■	■
TD Bank Financial Group				■	■
The Royal Bank of Scotland				■	
Unibanco	■				
Wachovia				■	■
Wells Fargo		■			
WestLB AG				■	■
Westpac Banking Corporation				■	

Anexo 3 - Projetos controversos

País	Projeto	Agentes financeiros
Slovakia	Mochovce nuclear energy plants	Crédit Agricole, Dexia Group, ING Group, Intesa Sanpaolo, KBC, Mizuho, Société Générale, European Bank for Reconstruction and Development
Australia	Gunns pulp mill	ANZ, Credit Suisse Group, JPMorgan Chase, Macquarie bank, Nordea, UniCredit Group
Bangladesh	Phulbari coal mine	Credit Suisse Group
Brazil	Rio Madeira dam project	Banco Bradesco, Banco do Brasil, Banco Espírito Santo, Banif, Caixa Econômica Federal, Itaú-Unibanco, Santander, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste, BNDES, Interamerican Development Bank, World Bank
Bulgaria	Belene nuclear power plant	BNP Paribas
Canada	Oil sands	Barclays, BMO Financial Group, BNP Paribas, CIBC, Citigroup, Deutsche Bank, HSBC Group, JPMorgan Chase, Royal Bank of Canada, Scotia Bank, Société Générale, TD Bank Financial Group
Chile	Patagonia Dams	BBVA, Caja Madrid, Citigroup, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland, Santander

China	Asia Pulp and Paper	Agricultural Development Bank of China, Bank of China, Bank of Communications, China Construction Bank, China Development Bank, CITIC Industrial Bank, Guandong Development Bank, Hua Xia Bank, Industrial and Commercial Bank of China, Shenzhen Development Bank
Finland	Olkiluoto nuclear reactor	-
Gabon	Belinga iron ore Project	Bank of China, China Exim Bank
Kazakhstan	Kashagan oil project	Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, BNP Paribas, Citigroup, DZ Bank, HSH Norbank, ING Group, Mizuho, Natixis, Société Générale, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, European Bank for Reconstruction and Development, KfW Bankengruppe
Laos	Theun-Hinboun expansion dams Project	ANZ, Bank of Ayudhya, BNP Paribas, Kasikorn Bank, KBC, Siam City Bank, Thanachart Bank, Thai Exim Bank
Laos	Nam Theun 2 dams	ANZ, Bangkok Bank, Bank of Ayudhya, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, BNP Paribas, Calyon, Crédit Agricole, Fortis, ING Group, Kasikorn Bank, KBC, Krung Thai Bank, Siam City Bank, Siam Commercial Bank, Société Générale, Standard Chartered, Thai Military Bank, Asian Development Bank, European Development Bank, Multilateral Investment Guarantee Agency, World Bank, Thai Exim Bank, Nordic Investment Bank, Proparco
Lithuania	Visaginas	-

Romania	Cernavoda nuclear plants	Ceskoslovenska Obchodni Banka
Russian Federation	Sakhalin II oil and gas project	ABN AMRO, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, BNP Paribas, Credit Suisse Group, Mizuho, Royal Bank of Scotland, Société Générale, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Japan Bank for International Cooperation
Slovakia	Bohunice	-
Turkey	Ilisu Dam project	Akbank, Garanti Bank
United States	Coal Mining	ABN AMRO, Bank of America, BMO Financial Group, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Crédit Agricole, Credit Suisse Group, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Lehman Brothers, Mizuho, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland, Société Générale, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, UBS, Washovia, Wella Fargo, WestLB AG, Merrill Lynch
International	Uranium weapons	Bank of America, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Calyon, Crédit Agricole, Deutsche Bank, Goldman Sachs, Intesa Sanpaolo, JPMorgan Chase, Mizuho, Royal Bank of Scotland, Scotia Bank, Merrill Lynch
International	Baku-Tbilisi-Ceyhan oil pipeline	ABN AMRO, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Crédit Agricole, Dexia Group, ING Group, Intesa Sanpaolo, KBC, Mizuho, Natixis, Royal Bank of Scotland, Société Générale, UniCredit Group, WestLB AG, Japan Bank for International Cooperation, European Bank for Reconstruction and Development, International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency

International	Wal-Mart labour rights	-
International	Cluster Munitions producers	ABN AMRO, ANZ, Bank of America, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Crédit Agricole, Credit Suisse Group, Deutsche Bank, Fortis, HSBC Group, ING Group, Intesa Sanpaolo, JPMorgan Chase, Mizuho, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland, Scotia Bank, Société Générale, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, UBS, UniCredit Group, WestLB AG, Merrill Lynch
Brazil	Pagrisa Ethanol	-
Brazil	Aracruz pulp mills and plantations	Banco Safra, Banco Votorantim, Citigroup, Credit Suisse Group, Itaú-Unibanco, JPMorgan Chase, BNDES, European Investment Bank, International Finance Corporation, Nordic Investment Bank
China	China Datang nuclear energy plants	Bank of China, China Development Bank, CITIC Industrial Bank, DBS Bank, Goldman Sachs, Industrial and Commercial Bank of China, Morgan Stanley, UBS
Ecuador	Block 31 Yasuni National Park oil and gas	Ceskoslovenska Obchodnia Banka, Banco de Credito de Peru, Banco de la Nacion, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Credit Suisse Group, Deutsche Bank, HSBC Group, JPMorgan Chase, Lehman Brothers, Mizuho, Morgan Stanley, Nomura, Santander, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, UniCredit Group, WestLB AG, Bear Stearns Merrill Lynch, BNDES, Japan Bank for International Cooperation

India	Vedanta Resources mining	ABN AMRO, ANZ, Bank of Taiwan, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Barclays, Calyon, Canara Bank, Cathay United Bank, Chang Hwa Bank, Chiao Tung Bank, Citigroup, Crédit Agricole, DBS Bank, Deutsche Bank, Export Import Bank of India, HSBC Group, Hua Nan Bank, ICICI Bank, JPMorgan Chase, Macquarie Bank, Mizuho, Morgan Stanley, National Bank of Kuwait, Nomura, Société Générale, Standard Chartered, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Union Bank of India, Merrill Lynch
India	NHPC dams	-
India	Dhamra port	PNB Paribas
Indonesia	Freeport McMoRan mining	ANZ, Bank Negara Indonesia, Bank of America, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Bank Rakyat, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Crédit Agricole, Deutsche Bank, HSBC Group, ICICI, Bank, ING Group, JPMorgan Chase, Mizuho, Morgan Stanley, Natixis, Royal Bank of Canada, Royal Bank of Scotland, Santander, Scotia Bank, Société Générale, Standard Chartered, State Bank of India, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, UBS, UniCredit Group, US Bank, WestLB AG, Merrill Lynch
Indonesia	Mud volcano in Sidoarjo, East Java oil and gas	-

Indonesia	Wilmar International agriculture	ABN AMRO, Bank Central Asia, Bank Mandiri, Bank of East Asia, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, CIMB, Citigroup, DBS Bank, Emirates Bank International, Fortis, ING Group, Maybank, Mizuho National Bank of Pakistan, OCBC, Rabobank, Satandard Chartered, International Finance Corporation
Indonesia	Toka Tindung Goldmine	ANZ, Investec, JPMorgan Chase, Rand Merchand Bank, Société Générale, WestLB AG
Malawi	Kayelekera Uranium mine	Dundee Bancorp, National Bank of Canada, Nedbank Group, Royal Bank of Canada, Société Générale, Standard Bank, UBS, Export Credit Insurance Corporation
Malaysia	Samling forestry	ANZ, Credit Suisse Group, HSBC, Macquarie Bank
Myanmar	Sinopec Oil and Gas	-
Peru	Camisea pipeline project	Banco de Credito de Peru, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, BBVA, Calyon, ING Group, Mizuho, Société Générale, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, BNDES, Corporación Andina de Fomento, Exim Bank of Korea, Export-Import Bank of the United States, Servizi Assicurativi del Commercio Estero, Interamerican Development Bank, International Finance Corporation
Philippines	Rapu Rapu Copper Mine	ABN AMRO, ANZ, Investec, SC First Bank, Standard Bank, Standard Chartered

Romania	Rosia Montana gold mine	BMO Financial Group, CIBC, Royal Bank of Canada, TD Bank Financial Group, Merrill Lynch
Sudan	CNPC in Sudan oil and gas	Bank of China, Bank of Communications, China Construction Bank, China Development Bank, CITIC Industrial Bank, Citigroup, DBS Bank, Deutsche Bank, Goldmand Sachs, Industrial and Commercial Bank of China, Morgan Stanley, UBS
Turkey	Yusufeli dam Project	BNP Paribas, Calyon, Société Générale
Turkmenistan	Turkmen Bankaccounts	Deutsche Bank
United States	TXU Coal Powered Plants in Texas	-
United States	Dynegy coal power plants	ABN AMRO, Bank of America, Barclays, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Crédit Agricole, Credit Suisse Group, Dexia Group, Goldman Sachs, ING Group, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland, Scotia Bank, WestLB AG, Merrill Lynch
Uruguay	Botnia pulp and paper mill	Calyon, Crédit Agricole, Danske Bank, Nordea, International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency

Fonte: BankTrack – dodgy deals