

PANORAMA

www.aese.pt

Solidariedade com lucro, porque não?

“Depois de mim, o dilúvio” foi, além da expressão de desdém de um monarca francês, a máxima de alguns empresários durante muito tempo. O problema foi fazer dinheiro, maximizar lucros sem se importarem demasiado, por exemplo, com consequências ambientais ou a promoção da pessoa.

A perceção de que esta dinâmica é insustentável, e de que cada investimento deve, além de garantir um proveito ao investidor, contribuir para o bem-estar do destinatário, para a sua realização pessoal e para o desenvolvimento da sua comunidade, ganhou força nos últimos anos através da fórmula do *Impact Investing* (investimento de impacto).

A Global Impact Investing Network (GIIN) define o conceito como investimentos em empresas, organizações e fundos, encaminhados para gerar um impacto social e ambiental naquilo que os especialistas chamam a “base da pirâmide”, essa enorme massa de 4 000 milhões de pessoas que vivem com menos de oito dólares diários, ao mesmo tempo que se garante o retorno do capital e lucros razoáveis.

Não se trata de Robin dos Bosques, de colocar em cada mão uma moeda para comprar pão e desaparecer na floresta, não: neste caso, “Robin”, a saber, as instituições e figuras interessadas em combater a pobreza, convocam para esse objetivo colaboradores de grande dimensão, como os grandes bancos, ou atores mais modestos (O Conselho de Investidores da GIIN agrupa instituições bancárias como o Deutsche Bank, o J.P. Morgan, o Crédit Suisse, etc., e entidades como as fundações Bill & Melinda Gates, Rockefeller, Ford, o grupo Goldman Sachs, e o Exército de Salvação Holandês, entre outros), para disponibilizarem fundos a investir em projetos de agricultura sustentável, habitações dignas, cuidados de saúde, tecnologias limpas, serviços financeiros, etc., onde os destinatários sejam gestores e beneficiários, e dos quais se obtenham margens de lucro aceitáveis, não desmedidas.

Segundo dados oferecidos pela *web* do congresso “Investir nos Pobres” (em 16 e 17 de junho de 2014), organizado pela Santa Sé (Pontifício Conselho Justiça e Paz), estima-se que 8 000 milhões de dólares estão a ser investidos neste mesmo momento a gerar impactos positivos nas comunidades pobres.

Seria o dinheiro ao serviço do ser humano, e não o inverso, segundo a incansável exortação do Papa Francisco ao mundo dos negócios. No seu discurso aos participantes do evento,

que contou como oradores representantes do G-8, da Agência dos EUA para o Desenvolvimento Internacional (USAID) e do Goldman Sachs, entre outros, o bispo de Roma afirmou que “a lógica destas formas inovadoras de intervenção é aquela que reconhece o laço original entre lucro e solidariedade, e a existência de um círculo fecundo entre ganhar e doar”.

Vários fatores impulsionaram o Impact Investing, e um deles é o reconhecimento de que os recursos com que se conta para eliminar a pobreza extrema, a desigualdade e o empobrecimento do ambiente natural, são à partida insuficientes. Com a crise económica global, os países industrializados cortaram nos seus orçamentos, e a ajuda ao desenvolvimento, já em si exígua – deveria ser de 0,7 % do PIB de cada país rico, e são poucos os que chegam a essa meta –, é a primeira vítima ao se ajustarem défices e dívidas. Os privados, necessariamente, têm de assumir também as suas responsabilidades.

A crise, além disso, difundiu uma mentalidade mais propensa para medir os riscos das decisões económicas, e para investir aquilo que se tem, com a certeza de que os recursos se esgotam, de que nem sempre estarão ao alcance da mão.

Assim, talvez uma das orientações mais interessantes que definem esta modalidade, ao contrário de certas políticas desenvolvimentistas que não têm em conta as consequências a longo prazo, seja a avaliação das repercussões que tem cada investimento no âmbito social e ambiental. “Medir o impacto ajuda a assegurar a transparência e a responsabilidade” - explica a *web* da GIIN -, “e é essencial para configurar o campo de ação”.

Desta forma, os atores envolvidos nos investimentos diagnosticam as necessidades reais de cada comunidade e avançam com os recursos em função de projetos concretos. No Quênia, por exemplo, o Banco Africano de Desenvolvimento financiou, com a ajuda de investidores e do governo local, uma rede de energia eólica na região do lago Turkana (Noroeste), no valor de 115 milhões de dólares, a qual fornece de eletricidade zonas muito remotas do país, ao mesmo tempo que embaratece os custos aos consumidores que já dispunham do serviço.

Na Índia, entretanto, a Spring Health, uma empresa de gestão da água estabelecida em 2010, está a fornecer água potável a 170 núcleos de população rural através dos proprietários de estações de bombagem. O líquido, que é purificado no ponto

de venda através de uma técnica de cloração muito económica, chega já a 85 000 consumidores e espera alcançar 100 milhões numa década. O prognóstico é que começará a obter lucros líquidos dentro de poucos anos.

É essa a ideia que pode “fazer enamorar” os doadores: que o dinheiro não caia em saco roto, mas que sirva para gerar ganhos e que, por sua vez, quem ontem dependia de um avião lhe lançar um saco de trigo, hoje possa adquiri-lo como cliente, com o salário obtido naquela empresa que um dia fez singrar para lhe mudar a vida. “Há alguns investidores por aí” – refere Rajiv Shah, administrador da USAID – “que estão à procura de uma remuneração económica pelo seu investimento, mas também assegurar que os fundos colocados por eles em jogo, estão a servir para aliviar a pobreza e o sofrimento”.

No investimento de recursos “nos” pobres e “com” os pobres, é possível detetar alguns valiosos ecos do ensinamento da doutrina social da Igreja. O reconhecimento do ser humano como devedor da sua sociedade, de cujos avanços científico-técnicos, culturais e de outras ordens é beneficiário, deve impulsioná-lo a retribuir, a ser generoso na sua disponibilidade para servir os mais desfavorecidos, e a implementar de alguma forma a sua ação social.

“Com os anos, da doutrina social emergiram conceitos inovadores e mecanismos em resposta à necessidade de suprir as necessidades dos seres humanos e promover o desenvolvimento”, explica o P. Seamus Finn, dos Missionários Oblatos de Maria Imaculada, orador no evento do Vaticano. “O envolvimento das paróquias e das comunidades de fé na criação de fundos de crédito e de cooperativas é um exemplo específico das variantes que surgem nesta tradição”, acrescenta.

Na sua opinião, o Impact Investing está ainda na sua “infância”, embora os seus termos e conceitos estejam a ser rapidamente adotados, e haja uma práxis em andamento. A sua própria Missão participa de algumas iniciativas, como o fundo de investimento privado 8 Miles, que se centra em países africanos com governos sólidos e democráticos, e que desfrutam de um clima favorável ao investimento estrangeiro. Aí, os seus objetivos de apoio e transformação são o mercado agrícola, a energia, os serviços de saúde e farmacológicos, as telecomunicações e os transportes, entre outros.

“Acreditamos” – diz o P. Seamus – “que podemos dar uma contribuição positiva nesses setores. Também temos um investimento no fundo MicroVest (um dos primeiros fundos de microcréditos nos EUA), que deverá ter impacto social positivo, e a implementar em África e na América Latina”.

O apoio às iniciativas de desenvolvimento integral pode, explica, assumir diferentes modalidades, segundo foi possível constatar no evento romano de Impact Investing: “Existem muitos tipos de fundos e mecanismos de financiamento. Podem ser fundos de empréstimo, fundos de investimento, fundos de risco. Alguns operam no âmbito do micro financiamento, outros na saúde, outros no apoio às PME locais, outros na agricultura, e assim por diante”.

Do que se trata é de dar lugar a um “capitalismo do bem comum” que, na opinião do P. Seamus, “pode abraçar simultaneamente os conceitos de solidariedade e de lucro, numa perspetiva criativa”.

A. R.

EUA: A universidade, mais acessível do que se afirma

A subida das propinas nas universidades dos EUA deram muito que falar nos meios de comunicação social. No entanto, os títulos frequentemente não tiveram em conta que uma coisa são os preços oficiais publicados pelas universidades e outra o custo real para o bolso do estudante.

Concretamente, como explicava Judith Scott-Clayton num blogue económico do “The New York Times” (“College Is Cheaper Than You Think”, 4.11.2011), apenas um terço dos estudantes universitários (*bachelor's degrees*) a tempo inteiro, pagam o custo oficial do curso. Assim, nos programas de quatro anos, que agrupam uma maioria dos estudantes universitários, o preço real nem sequer chega a 50 % do publicado. Em concreto, e segundo dados do College Board – reputada instituição que presta assessoria tanto a estudantes como a universidades –, o aluno de uma instituição pública pagou em média 3 120 dólares, pelos 8 890 dólares que foi o preço médio oficial; nas privadas, a diferença foi ainda maior: dos 30 000 dólares oficiais para os 12 400 dólares reais.

A diferença entre ambos os preços tem aumentado nos últimos anos, ao mesmo tempo que crescia o alarme social pelos exorbitantes custos universitários. Desde o ano letivo de 2003/4, o preço médio numa universidade privada aumentou 25 %, mas o custo real baixou 8 %.

Nas públicas, embora o custo real a pagar seja muito menor do que nas privadas, aumentou a um ritmo maior do que os preços oficiais; ainda assim, no último ano letivo, o custo real foi apenas 1 200 dólares superior ao de há dez anos, mesmo que se tenha de levar em conta que a média de rendimentos por lar caiu outros 1 000 dólares desde então.

De qualquer forma, existe hoje uma diferença de quase 5 800 dólares entre o preço oficial e o real de um curso nas universidades públicas, e de mais de 17 000 dólares nas privadas.

Como é coberto o preço restante? Em grande parte, com as ajudas estaduais ou federais. O aluno universitário médio (de um programa de quatro anos) recebe 6 500 dólares por ano em bolsas de estudo, e outros 1 000 dólares mais por

benefícios fiscais. Entre estas últimas ajudas, destaca-se a expansão do programa American Opportunity Tax Credit, que proporciona isenções de até 2 500 dólares consoante o nível socioeconómico do estudante. Se se descontarem os vários subsídios, verifica-se que os estudantes das universidades privadas pagam efetivamente 1 140 dólares a menos que dez anos atrás. E tudo isto sem ter em conta os programas de dois anos, onde as ajudas – nas universidades públicas, em que predomina a grande maioria destes programas – superam em mais de 1 500 dólares o preço das propinas.

Os meios de comunicação social, comenta Scott-Clayton, tendem a fixar as suas atenções nas universidades de ponta, onde as matrículas são muito caras, e negligenciam essas atenções para com os programas de dois anos onde se encontram matriculados entre 40 % e 45 % dos que constituem a população universitária do país. Isto explica que, como demonstram os inquéritos, os norte-americanos tendam a exagerar o preço das propinas.

Para calcular o preço total de se estudar numa universidade, deve ter-se em conta o chamado “custo de oportunidade”: o que se deixa de ganhar por não se estar a trabalhar. A competitividade e precariedade do mercado laboral durante a crise fez com que este custo seja menor do que há dez anos. Por isso, Derek Thompson refere em “The Atlantic” (“How College Is Like Sunscreen”, 24.6.2014) que o sacrifício económico que hoje se faz para estudar numa universidade pública é 8 000 dólares menor do que em 1970; 15 000 dólares menor se se estudar numa privada. Não obstante, mais uma vez se tem de ter em conta que os rendimentos médios dos lares norte-americanos, ajustados à inflação, desceram quase 5 000 dólares desde o ano 2000 até 2012.

Na dívida, que também gerou títulos alarmantes nos meios de comunicação, uma análise mais contextualizada demonstra ter-se desenhado algo mais alarmante do que sugerem os dados.

Como analisa um relatório da Brookings Institution (“Is a Student Loan Crisis on the Horizon?”, June 2014), desde 1992 a 2010, a dívida média dos lares por créditos universitários aumentou em 18 000 dólares; mas também, no mesmo período, os rendimentos médios anuais por lar cresceram 7400 dólares. O aumento na dívida seria compensado por dois anos e meio de rendimentos.

Por outro lado, embora se tenha falado muito da subida das propinas ou dos juros para devolver os empréstimos, um quarto do crescimento da dívida deve-se simplesmente ao facto dos norte-americanos estarem a estudar mais, e sobretudo programas de pós-graduação. Com efeito, a dívida média destes estudantes multiplicou-se por quatro desde o início dos anos 90 (de 10 000 dólares para 40 000 dólares), enquanto a dos graduados com um *bachelor's degree* cresceu muito menos, de 6 000 dólares para 16 000 dólares. Continua a ser um número significativo, mas este dado matiza consideravelmente o que se encontra em todos os títulos: que a dívida média do estudante universitário norte-americano ronda os 30 000 dólares.

As condições de pagamento, em geral, melhoraram, sobretudo nos prazos; daí que, apesar do aumento da dívida, a percentagem dos rendimentos mensais que o licenciado médio dedica a pagar se tenha mantido estável desde o início dos anos 90.

Cada vez há mais licenciados a trabalharem em postos abaixo da sua qualificação, o que levou alguns a interrogarem-se se vale a pena estudar um curso. No entanto, explica Derek Thompson, um diploma universitário atua como um protetor solar: quando mais pega o Sol (quanto mais dura é a crise), o protetor parece não fazer nada, mas nesse momento é mais imprescindível do que nunca. Basta comparar com os que não o possuem. No caso da universidade, os que têm um *bachelor's degree* continuam a ganhar, em média, 75 % mais do que quem abandona os estudos no final do ensino secundário.

“Las 6 decisiones más importantes de tu vida”

“The 6 Most Important Decisions You’ll Ever Make”

Autor: Sean Covey
Palabra. Madrid (2014).
329 págs.

Sean Covey, filho do famoso autor de “The seven habits of highly effective families” (“Los siete hábitos de la gente altamente efectiva”, na edição espanhola da Ed. Palabra), decidiu difundir os ensinamentos de seu pai e adaptar os sete pilares da pessoa madura aos problemas da infância, da adolescência ou da família. Num momento como o atual, onde prolifera o *coaching* sério, mas também um rentável *merchandising* da autoajuda ridícula, é bom recordar pioneiros sérios que, como Covey, reivindicaram uma conceção clássica da virtude e a importância de formar o caráter para conseguir uma existência plena, e divulgaram estas ideias com uma linguagem moderna e atraente para o homem de hoje.

“Las 6 decisiones más importantes de tu vida” é um manual que ajuda a que o jovem amadureça e tome consciência de que é um ser livre e que está nas suas mãos desenvolver todo o seu potencial, mas também desperdiça-lo deixando-se levar pela moda, por aquilo que é agradável ou pelo arbitrário. Neste sentido, explica-lhe que todas as suas ações determinam, de uma ou de outra forma, o seu futuro e, portanto, a sua felicidade. Nessas circunstâncias, o livro constitui uma chamada de atenção que vai incitar o adolescente a sair da sua comodidade, do conformismo ambiental ou mediático e da impostura rebelde. Tomando como base os hábitos que o seu pai popularizou, Covey encoraja o leitor a pensar no médio e longo prazo e a não restringir a sua reflexão ao mais imediato.

O livro convida a exercitar uma liberdade responsável, mas concretiza e pormenoriza como esse ideal se põe em prática. Analisa as decisões que se podem tomar nos âmbitos em que decorre a vida do adolescente; concretamente, incita-o a pensar o que é que pretende da escola, dos seus amigos ou dos seus pais, avaliando os prós e os contras e as virtudes que se podem desenvolver; clarifica o que são as relações sentimentais, como enfrentar as dependências – o tabaco, as drogas, mas também a pornografia – e os meios para as vencer e, por último, a forma de construir uma sã autoestima.

A ideia de fundo não é dizer-lhe o que deve fazer, o que provocaria rejeição ou receio no jovem, mas que seja capaz de o descobrir por si mesmo, treinando-o na prática da prudência e do deliberar. O livro é premeditadamente descontraído, afasta-se claramente das reprimendas e evita esse tom condescendente em que incorrem às vezes os adultos ao falarem com os adolescentes. Está repleto de divertidas ilustrações e exige uma leitura ativa, pois propõe atividades e perguntas. É ao mesmo tempo muito formativo. Pode ser um recurso eficaz e um interessante complemento na tarefa educativa da família e da escola.

J. D.

