oficina g(oba)

SECTOR PRIVADO, INOVAÇÃO e ODS

SECTOR PRIVADO, INOVAÇÃO e ODS

FICHA TÉCNICA

TÍTULO Sector Privado, Inovação e Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

INVESTIGAÇÃO E REDAÇÃO Luís Pais Bernardo

EDIÇÃO CEsA/ISEG

DATA Edição revista, maio 2022 (1ª edição - 2020)

LOCAL DE EDIÇÃO Lisboa

URI http://hdl.handle.net/10400.5/20053 (Repositório da Universidade de Lisboa)

DESIGN GRÁFICO E PAGINAÇÃO Clarisse Pinto

IMPRESSÃO Gráfica 99 – Gabinete de Artes Gráficas

FINANCIAMENTO Instituto Camões, I.P. e Fundação Calouste Gulbenkian

Este trabalho foi financiado pelo Instituto Camões, I.P. e pela Fundação Calouste Gulbenkian, no âmbito do projeto Business4SDGs, realizado em parceria com A CESO – Development Consultants. O estudo foi realizado por Luís Pais Bernardo, investigador da Oficina Global, uma iniciativa académica que procura aliar a investigação à ação em parceria com as organizações da sociedade civil portuguesa. A Oficina Global é apoiada pelo CEsA - Centro de Estudos sobre África e Desenvolvimento e pelo ISEG – Lisbon School of Economics and Management da Universidade de Lisboa.

Luís Pais Bernardo é professor auxiliar convidado na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e investigador no CEsA/ISEG. Entre outras atividades, foi jornalista, empreendedor, trabalhou no Conselho Português para os Refugiados e é co-fundador do capítulo português da Transparency International, que continua a apoiar. Tem um doutoramento em Sociologia pela Humboldt-Universität zu Berlin e foi investigador visitante no Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

As opiniões veiculadas neste documento são da responsabilidade exclusiva do autor, não exprimindo posições institucionais nem vinculando qualquer instituição.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O papel central do sector privado na cooperação internacional para o desenvolvimento é uma das inovações da Agenda 2030. Em 2014, a UNCTAD estimava o défice de financiamento anual dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) em 2,5 biliões de dólares. No seguimento da cimeira de Busan e das conclusões dos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM), as capacidades, valências e recursos do sector privado deixaram de ser vistos com desconfiança, passando a ser encarados como centrais para se alcançar os 17 ODS. A inovação, como pilar do sector privado no séc. XXI, é o novo paradigma.

Neste relatório, exploramos as razões pelas quais as empresas podem e devem adoptar modelos de negócio alinhados com os ODS, em parceria com os actores da cooperação internacional. As parcerias são fundamentais para esta transformação; hoje, a actividade económica empresarial tende a mover-se ao longo de cadeias globais de valor em que a intervenção da cooperação internacional para o desenvolvimento (CID), em torno da Agenda 2030, terá um impacto acrescido. Neste contexto, a gestão inclusiva e responsável da aquisição de serviços e produtos à escala planetária pelas empresas assume uma importância crescente. Parcerias, cadeias globais de valor e aquisição de bens e serviços são as três áreas exploradas neste relatório.

AGRADECIMENTOS

O presente relatório é um produto do projecto Business4SDGs, financiado pelo Camões – Instituto da Cooperação e da Língua, pela Fundação Calouste Gulbenkian e em parceria com A CESO – Development Consultants. Agradecemos o apoio prestado durante a execução do relatório. Cumprenos, ainda, agradecer especialmente à Ana Luísa Silva (CeSA – ISEG/Universidade de Lisboa) e à Ana Moutinho (ISEG/Universidade de Lisboa).

ÍNDICE

FICHA TÉCNICA 2
SUMÁRIO EXECUTIVO 3
AGRADECIMENTOS 3
ÍNDICE 5
LISTA DE FIGURAS 7
LISTA DE TABELAS 7
LISTA DE ACRÓNIMOS 9
1. INTRODUÇÃO 11
Estrutura do relatório 14
2. O SECTOR PRIVADO NA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO 17
O sector privado entre os ODM e os ODS 20
Cooperação internacional para o desenvolvimento e sector privado 22
Ajuda pública ao desenvolvimento: tendências 23
O sector privado e a cooperação: papéis e exemplos 24
3. INOVAÇÃO E ODS 31
Entre RSE e ESG: motivações para além dos resultados 35
Áreas estratégicas: o modelo de negócio no centro do desenvolvimento sustentável 37
3.1. O reporte empresarial: como interpretar 38
O sector privado para o desenvolvimento 39
4. ATINGIR OS ODS COM O SECTOR PRIVADO - ÁREAS ESTRATÉGICAS E INSTRUMENTOS 43
4.1 Parcerias 44
4.2. Cadeias globais de valor 50
Upgrading e sustentabilidade: uma questão em aberto 54
CGV e ODS: uma relação a aproveitar 54
4.3 Aquisição de bens e serviços 56
5. CONCLUSÕES 59
BIBLIOGRAFIA 62

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Sector privado e desenvolvimento: uma tipologia 19
Figura 2 Diferenças entre ODM e ODS 21
Figura 3 Modelo de transição RSE-CVP 37
Figura 4 Valor partilhado e ESG 40
Figura 5 Tipologia de parcerias TPI-UNDESA 45
Figura 6 Modelo híbrido de parceria multi-sectorial 47
Figura 7 Modalidades de parceria com o sector privado para o desenvolvimento 48
Figura 8 A curva-sorriso nas cadeias globais de valor 49
Figura 9 Seis dimensões da análise CGV 50
Figura 10 Tipologia de CGV 51
Figura 11 CGV e ODS: uma análise do ICTSD 55

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Sector privado na cooperação para o desenvolvimento 24
Tabela 2 Recursos do sector privado para o desenvolvimento 34
Tabela 3 Compromissos B4IG 36
Tabela 4 Upgrading nas CGV 53

LISTA DE ACRÓNIMOS

APD Ajuda Pública ao Desenvolvimento

B4IG Business for Inclusive Growth Initiative

BCSD Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável / Business Council for Sustainable Development

CGV Cadeia Global de Valor

DANIDA Danish International Development Agency (Dinamarca)

DfID Department for International Development (Reino Unido)

CAD/DAC Comité de Assistência ao Desenvolvimento da OCDE (França)

DFAT Department of Foreign Affairs and Trade (Austrália)

ECDPM European Center for Development Policy Management (Holanda)

EMN Empresa multinacional

ESG Environment, Society and Governance

ETN Empresa transnacional

G7 Grupo das Sete Economias Mais Desenvolvidas

GPEDC Global Partnership for Effective Development Cooperation

GRI Global Reporting Initiative

I&D Investigação e Desenvolvimento

IDE Investimento Directo Estrangeiro

IIED International Institute for the Environment and Development

JICA Japan International Cooperation Agency (Japão)

OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (França)

ODM Objectivos de Desenvolvimento do Milénio

ODS Objectivos de Desenvolvimento Sustentável

ONU Organização das Nações Unidas

PME Pequenas e Médias Empresas

PNUD Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

PRI Principles for Responsible Investment

RSE Responsabilidade Social Empresarial

TOSSD Total Official Support for Sustainable Development (Apoio Oficial Total para o Desenvolvimento Sustentável)

TPI The Partnering Initiative

UNCTAD United Nations Commission on Trade and Development / Comissão das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

UNDESA United Nations Department of Economic and Social Affairs / Departamento das Nações Unidas para os Assuntos Económicos e Sociais

USAID United States Agency for International Development (Estados Unidos da América)

1

INTRODUÇÃO

EM POUCAS PALAVRAS

- A Agenda 2030 modificou a posição do sector privado no desenvolvimento internacional: deixou de ter um papel suplementar e passou a ser central
- Os ODS implicam uma aceleração do investimento privado e da transferência de recursos, financeiros e não-financeiros, para iniciativas de sustentabilidade

INTRODUÇÃO

A Agenda 2030 transformou a posição e o papel do sector privado como actor da CID. Os ODS e a Conferência de Addis Ababa em 2015 aumentaram a saliência de uma transição que começara a ter lugar vários anos antes e tivera uma das suas expressões mais claras em Busan (Mawdsley 2014; Mawdsley, Savage, e Kim 2014). Actualmente, a participação do sector privado como actor na e da CID já não é interrogada: é presumida como fundamento da escala e do impacto da intervenção das agências de cooperação nacionais. Podemos argumentar que o desafio para o sector privado já não passa pela necessidade de converter as suas operações em resposta às exigências de reguladores, consumidores e parceiros. Hoje, o desafio passa pela resposta inevitável a exigências normativas com impactos operacionais, como o reporte do impacto concreto (ou material) das empresas (GRI 2016, 10–11; 2018a) ou as demonstrações de resultados económicos, sociais e ambientais (GRI 2018b).

Se a estimativa avançada pelo relatório pioneiro da Business and Sustainable Development Commission de 12 biliões de dólares em oportunidades de negócio e 380 milhões de postos de trabalho potenciais pode ler-se, fundamentalmente, como estratégia de mobilização de recursos financeiros (BSDC 2017), também podemos dizer que o relatório é transformador pela importância concedida a novas fronteiras e modelos de negócio (Hoek et al. 2018). Neste contexto, a interacção entre o sector privado, a Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) e a Inovação para o Desenvolvimento (ver relatório Inovação para os ODS) assume uma saliência acrescida.

Reconhece-se que, por si, a APD apenas não será suficiente para responder às necessidades de financiamento da Agenda 2030. Em 2014, a UNCTAD afirmava que faltavam 2,5 biliões de dólares por ano para atingir os ODS (UNCTAD 2014), embora essas necessidades estejam desigualmente distribuídas entre países e sectores (Gaspar, Vitor et al. 2019). A percepção generalizada, em 2014, era a de que o sector privado se tornava fundamental para se alcançar a Agenda 2030: só esse sector podia preencher a lacuna de financiamento e isso foi rapidamente incorporado pelos membros da OCDE - CAD (ou Comité de Ajuda ao Desenvolvimento que agrupa os principais doadores internacionais) (GPEDC, 2017). Mas a capacidade

financeira do sector privado não esgota o seu contributo: a transferência de conhecimento, a capacidade para ganhos de escala e impacto com base na inovação, também são vistas como fundamentais (Steiner 2018; Young e Woods 2019).

ESTRUTURA DO RELATÓRIO

Neste relatório, definimos sector privado como o conjunto completo de organizações de direito privado com fins lucrativos com operações relevantes para quaisquer metas de desenvolvimento. Argumentamos que a escala e o impacto da inovação para o desenvolvimento com o envolvimento do sector privado já ocorre e ocorrerá, a curto-prazo, em três áreas que consideramos ser estratégicas: parcerias, cadeias globais de valor e aquisição de serviços e bens (sourcing e procurement).

O relatório organiza-se de acordo com a estrutura seguinte:

Na secção intitulada **O sector privado na cooperação internacional para o desenvolvimento**, traçamos uma história resumida da sua posição no desenvolvimento internacional, assumindo 2015 como charneira e a Inovação para o Desenvolvimento como alavanca da transformação observada.

Na secção intitulada **As empresas, a cooperação e os ODS: porquê e para quê?** apresentamos os argumentos utilizados para justificar e criticar a centralidade do sector privado nos ODS. O reporte empresarial é usado como exemplo para sustentar uma proposta pragmática que mitigue os efeitos negativos e intensifique os efeitos positivos do sector privado enquanto actor de desenvolvimento sustentável.

Na secção intitulada **Atingir os ODS com o sector privado - áreas estratégicas e instrumentos**, exploramos as três áreas estratégicas referidas acima. As **parcerias** são escrutinadas através de tipologias, objectivos e actores participantes; as **cadeias globais de valor** são escrutinadas através dos seus dois conceitos centrais – governance structure e upgrading – e do seu potencial para a promoção da inovação e da sustentabilidade; a aquisição de bens e serviços é analisada ao longo de dois eixos – a promoção de boas práticas centrada na certificação e a criação de incentivos ao longo de redes de produção por actores-líderes – com vista à sua alavancagem enquanto ferramenta promotora de sustentabilidade.

2

O SECTOR PRIVADO NA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO

EM POUCAS PALAVRAS

- Hoje, o paradigma cada vez mais dominante é o do sector privado para o desenvolvimento
- O sector privado para o desenvolvimento ocorre de acordo com categorias distintas e orientadas para metas também distintas
- Os fluxos de investimento privado a partir dos países-membros do CAD já ultrapassam a APD em volume
- Os actores da cooperação internacional para o desenvolvimento reconhecem o papel central do sector privado e procuram estimular a sua participação

O SECTOR PRIVADO NA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO

A produção científica ou orientada para as políticas públicas acerca de APD, sector privado, inovação e sustentabilidade cresceu exponencialmente e, há alguns anos, a necessidade de definir tipologias tornou-se clara. A figura 1, com base na reflexão do North-South Institute (apoiada por Mawdsley (2014), sugere a possibilidade de diferenciar entre várias abordagens, as quais têm consequências importantes para qualquer reflexão acerca do tópico. Deste ponto de vista, reposicionar o sector privado e o papel na Inovação para o Desenvolvimento no centro da discussão tem, neste relatório, uma consequência imediata: por ser um tema vasto, torna-se necessário limitar o perímetro da análise aos sectores operacionais mais sensíveis à Agenda 2030. Por isso, exploramos o tópico através da análise de três áreas estratégicas: parcerias, cadeias globais de valor e aquisição de bens (sourcing e procurement).

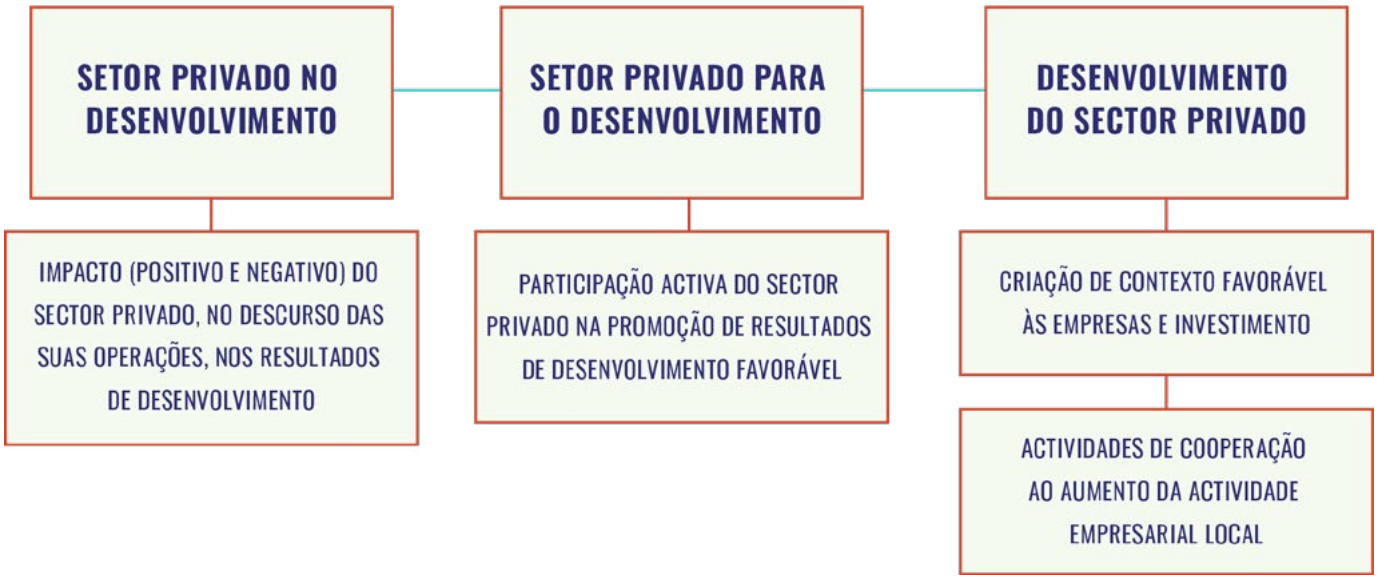

Figura 1. Sector privado e desenvolvimento: uma tipologia Fonte: (Di Bella et al. 2013, 10–13)

Entre 2003 e 2011, a agenda da CID mudou. Por um lado, a década dos ODM trouxe novidades relevantes à coordenação política dos actores e processos envolvidos. Os ODM transformaram o discurso da cooperação e forçaram uma convergência na prática do desenvolvimento.

Sendo uma discussão complexa, podemos dizer que a década ficou marcada por duas crises: entre 1998 e 2001, o mundo enfrentou uma tripla crise financeira (com reflexos na estrutura financeira global e nas fontes de financiamento), económica (com reflexos nas estruturas produtivas internacionais) e geopolítica (com reflexos nas metas concretas da cooperação e

na sua securitarização); entre 2007 e 2011, a crise estrutural do capitalismo global, visível a partir da declaração de falência do banco Lehman Brothers e do contágio sofrido pela zona euro, consolidou uma visão da CID que, actualmente, funciona em dois eixos: a consolidação orçamental, que tende a orientar a cooperação enquanto política externa para uma agenda baseada na solidariedade para a criação e implementação de relações win-win (Mawdsley 2014), de uma agenda de impacto com transferência crescente de responsabilidades operacionais para actores não-estatais. A centralidade do sector privado para o desenvolvimento emerge neste contexto.

O SECTOR PRIVADO ENTRE OS ODM E OS ODS

Como referido por Bracking (2009), Kindornay e Reilly-King (2013), Lucci (2012) ou Mawdsley (2014), o sector privado nunca deixou de ter uma importância estruturante no contexto da CID. A globalização das redes de produção e das cadeias de valor, entre as décadas de 70 e 90 (Gereffi 2018), reforçou a centralidade das organizações deste tipo em operações económicas com impacto concreto no desenvolvimento global. A mutação das estruturas organizacionais com maior impacto, hoje designadas empresas transnacionais, reflecte esta transformação.

A partir de 2011, a participação do sector privado deixou de ser vista como objectivo e passou a ser concebida como alavanca. A agenda de desenvolvimento do sector privado, assente no programa de reformas estruturais patrocinado, entre outros, pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, ao longo da década de 80 e 90 (IEG 2013), observou uma substituição pela agenda do sector privado para o desenvolvimento (Di Bella et al. 2013).

Operou-se uma inovação paradigmática. Os ODS constituem uma inovação incremental: apesar das críticas, o processo decisório resultante nos 17 ODS deriva parcialmente das falhas identificadas nos ODM (PNUD e Banco Mundial 2014). A figura 2 ilustra algumas das diferenças concretas entre a filosofia subjacente aos ODM e aos ODS.

Entre elas, a participação do sector privado deixou de ser vista como supletiva e passou a ser central.

O impacto da aplicação dos recursos assumiu-se como fundamental e a importância crescente de métricas como o Investimento Directo

ODM

- Maior concentração em "sintomas" que as causas
- Governos e actores tradicionais do desenvolvimento responsáveis pela intervenção
- Cada actor age no seu silo societal
- Planeamento vertical e hierarquizado; "desenvolvimento by design"; ajuda para o desenvolvimento sob forma de financiamento
- Financiamento ligado a objectivos de curto prazo
- Exigência de demonstração de impacto e baixa tolerância ao risco levam a abordagens lineares
- Foco em questões específicas com geografias específicas de modo a concentrar esforços e criar impacto

ODS

- Compreensão das interconexões entre a prosperidade empresarial, social e ambiental
- Todos os actores, incluindo o sector privado, reconhecidos como actores do e para o desenvolvimento e parte da solução
- Colaboração entre todos vista como essencial
- Planeamento emergente baseado na coordenação de necessidades, interesses e recursos locais; ajuda ao desenvolvimento mais catalítica do impacto de recursos disponíveis
- Investimento de longo-prazo visto como necessário para mudança transformativa
- Necessidade de abordagens inovadoras com maior potencial de longo-prazo para confrontar complexidade mas também maior risco de fracasso
- Necessidade de abordagens holísticas através de sectores e geografias com o onjectivo de enfrentar desafios sistémicos

Figura 2. Diferenças entre ODM e ODS Fonte: (Stibbe, Reid, e Gilbert 2019, 6)

Estrangeiro (IDE) ou o Apoio Oficial Total ao Desenvolvimento Sustentável ou TOSSD (OCDE 2017) junta-se ao reforço global da promoção do sector privado e dos programas em Ciência, Tecnologia e Inovação (Ericsson e Mealy 2019) como alavancas do desenvolvimento.

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO E SECTOR PRIVADO

Deste ponto de vista, o lançamento de estratégias de promoção do sector privado na CID, com destaque para os exemplos da USAID (2019), da Global Affairs Canada (Kindornay 2016a; 2016b), do DfID (2017), da DFAT (2015) ou da JICA (2014) - para citar apenas algumas das agências de cooperação cuja intervenção no desenvolvimento do sector privado tem mais intersecções com a inovação para o desenvolvimento; outros exemplos incluem a Comissão Europeia (Mah 2018) - parece estar a acelerar. O Fórum Global para o Desenvolvimento mostrou a importância dada pelo CAD à mobilização do sector privado para o desenvolvimento (Leone 2017), acompanhando uma tendência clara do CAD. Toda a agenda da Global Partnership for Effective Development Cooeperation (GPEDC) está centrada na mobilização de recursos do sector privado para obter resultados de desenvolvimento mais eficientes e eficazes.

O CAD tem, desde há cerca de vinte anos, investido recursos na inclusão do sector privado nas operações de desenvolvimento, em linha com a estratégia da Comissão Europeia para a promoção do sector privado. Esta tendência antecede Busan e parece ter tido uma expressão mais afirmativa após 2005 (Mawdsley 2014), momento em que a agenda da eficácia para o desenvolvimento deu lugar à noção de que os doadores não eram exactamente eficazes na monitorização da eficácia dos projectos financiados (Gulrajani 2014). A noção de que o sector privado é uma alavanca de resultados efectivos no desenvolvimento decorre da percepção de que várias das capacidades e competências de que a constelação de actores do desenvolvimento não dispunha eram as mesmas que distinguiam o sector privado, em particular a rapidez da formulação de soluções e a aceleração da escala e impacto das intervenções das empresas.

Ao mesmo tempo, as instituições que são pilar da CID têm reflectido sobre a promoção do sector privado nesta área. Chandrasekhar (2014, 37) sugere quatro funções para essas instituições:

- Estabelecer e promover critérios de qualidade relativos a impactos sociais (com destaque para o trabalho digno) e ambientais, impedindo movimentos de dumping social planetário e corrida para o fundo que podem prejudicar a emergência de empresas inclusivas;
- Aumentar e melhorar os acordos globais em torno do sector privado, de modo a que o mesmo não se cinja à adaptação das suas operações a tratados e convenções sobre direitos humanos, sociais e ambientais ou combate à corrupção e avance para um modelo de participação activa no desenvolvimento internacional, contribuindo com os seus recursos específicos;
- Desenvolver e operar mecanismos regulatórios regionais e globais, fortalecendo a recolha e troca de informação necessária a uma agenda de desenvolvimento ambiciosa;
- As organizações intergovernamentais devem tornar-se catalíticas da cooperação e desincentivar o desperdício em investimentos duplicados, fortalecendo a confiança entre todos os actores do desenvolvimento (incluindo o sector privado).

Em 2014, esta proposta apontava para a nova centralidade do sector privado e não referia o potencial da intervenção dos actores da cooperação noutros domínios: as parcerias e a inserção produtiva do sector privado em cadeias globais de valor. No entanto, reconhecia a importância do sector privado para uma "agenda de desenvolvimento ambiciosa".

AJUDA PÚBLICA AO DESENVOLVIMENTO: TENDÊNCIAS

As necessidades financeiras dos ODS determinam, em parte, este reconhecimento (UNDESA 2019). A prevalência dos fluxos privados sobre a APD torna-se particularmente visível a partir de 2002: ao passo que a segunda estagna, a primeira observa variações relevantes sem que a sua tendência de crescimento diminua.

Do nosso ponto de vista, analisar as causas desta transformação é menos importante que localizá-la num contexto temporal e especial específico. Por um lado, o aumento do investimento privado pode resultar da estratégia de desenvolvimento do sector privado em países de baixo rendimento, particularmente forte durante as décadas de 80 e 90. Por outro, a alocação de capital a mercados emergentes pode resultar do retorno decrescente do capital no Norte global, a que alguns investigadores chamam estagnação

secular, e da procura de novos mercados—um dos factores apontados por Lucci a respeito do sector privado enquanto actor de desenvolvimento (2012: 5-6).

Se decompusermos o IDE, o sector privado dos países-membros do CAD tem vindo a investir cada vez mais nos países recipientes e, além disso, a formação de novos fluxos, indicativa de novos projectos e actores, também tem ganho relevância.

O SECTOR PRIVADO E A COOPERAÇÃO: PAPÉIS E EXEMPLOS

Na Agenda 2030, a posição do sector privado tem uma centralidade maior do que tinha nos ODM (Scheyvens, Banks, e Hughes 2016). Essa centralidade também aumenta o número de papéis que as empresas podem desempenhar para o desenvolvimento. A tabela 1 sugere uma tipologia, adaptada por Kindornay (2016: 42), com base na proposta de Vaes e Huyse (2015, 27–28).

BENEFICIÁRIO	Projectos ou iniciativas com objetivos de desenvolvimento
IMPLEMENTADOR	Novos modelos de negõcio com impacto concreto e propositado no desenvolvimento
REFORMADOR	Adaptação de modelos de negócio já existentes a objetivos de desenvolvimento
FONTE DE RECURSOS	Alocação de recursos privados a projectos externos
PARTICIPANTE	Participação em iniciativas
ALVO	Objeto de lobbying para modificar práticas

Tabela 1. Sector privado na cooperação para o desenvolvimento Fonte: Kindornay (2016)

2 Informação disponível em http://um.dk/~/media/UM/Danish-site/Documents/Danida/DMDP%20portfolio_nov2018.pdf?la=en

3 http://www.kennemerfoods.com/

Abaixo, apresentamos alguns exemplos:

BENEFICIÁRIO

DANIDA Market Development Programme[2]

A terceira geração do programa de promoção do sector privado da cooperação dinamarquesa dispõe de 100 milhões de coroas dinamarquesas para operar 10 a 12 parcerias, após uma fase-piloto em que se investiram 41 milhões de coroas dinamarquesas A estrutura de governo deste programa é inovadora: o consórcio concorrente deve incluir pelo menos um parceiro comercial internacional e um parceiro não-comercial; pelo menos um dos parceiros deve ter sede em jurisdição-alvo da DANIDA. O parceiro não-comercial é o promotor da candidatura.

Entre 2016 e Novembro de 2018, o programa apoiou 20 iniciativas. Destacamos dois exemplos:

1 A parceria entre a Kennemer Foods[3], uma empresa filipina no segmento da produção de cacau e a Phillipine Business for Social Progress[4], uma das maiores associações empresariais dedicadas ao desenvolvimento sustentável no mesmo país. A importância das cadeias de valor na indústria do cacau tem sido usada como exemplo para mostrar as possibilidades do upgrading social e este projecto ilustra as potencialidades de um programa financiado por um doador bilateral na promoção dos pequenos produtores em cadeias de valor globalizadas (Gayi e Tsowou 2017).

2 A parceria[5] entre a Vedvarende Energie[6], uma organização dinamarquesa promotora do uso de energias renováveis, a Vestas, o maior produtor mundial de turbinas eólicas, e a parceria UNEP-DTU[7], para a electrificação de zonas rurais com recurso a mini-redes de turbinas eólicas, parcialmente fabricadas no Quénia, sustentáveis e autónomas.

4 http://www.pbsp.org.ph/

5 Informação acessível em https://www.sustainableenergy.dk/project/kenya-miniwind/ 6 http://www.sustainableenergy.dk

7 https://unepdtu.org/who-we-are/

8 https://acumen.org/

9 https://acumen.org/wp-content/uploads/2017/10/About-Acumen-One-Pager-Q2-2017.pdf

IMPLEMENTADOR

Acumen Fund[8]

O Fundo Acumen é um fundo de investimento pioneiro no sector da filantropia, inovação social e investimento responsável. Fundado em 2001 com financiamento seed da Fundação Rockefeller, da Cisco e três investidores individuais, investiu, até 2019, 115 milhões de dólares em 302 empresas localizadas em quatro regiões estratégicas e com actividade em oito áreas temáticas[9]. O modelo do Fundo Acumen assenta na promoção do empreendedorismo individual, na inovação e na transformação, através de modelos de negócio centrados na resposta disruptiva a problemas sociais. Trabalhando o ciclo empresarial de forma integral, o fundo também opera um programa de fellowships que, até 2017, tinha integrado 385 indivíduos.

REFORMADOR

Unilever

Em 2010, por iniciativa do então recém-designado CEO Paul Polman, a Unilever iniciou uma transformação profunda nas suas operações e na sua relação com accionistas. Abandonando a perspectiva de ganhos a curto-prazo (Ignatius 2017), o USLP (Unilever Sustainable Living Plan) transformou-se num benchmark global multi-premiado[10] e citado como exemplo das possibilidades da reforma profunda de uma empresa transnacional. As metas estabelecidas pela empresa incluem impacto sobre o bem-estar e saúde de mil milhões de pessoas até 2020, redução da pegada ambiental para metade até 2030 e melhoria das condições de subsistência para "milhões" de pessoas até 2020. Em 2013, um estudo pioneiro da Oxfam sobre as condições de trabalho na cadeia de valor da Unilever sugeria um impacto inicial relevante das novas práticas da empresa (Wilshaw et al. 2013), entretanto suavizadas por um relatório da Amnistia Internacional sobre práticas laborais de fornecedores de óleo de palma (AI 2016).

10 https://www.unilever.com/sustainable-living/our-strategy/awards-and-recognition/

11 https://www.savethechildren.org.uk/about-us/who-we-work-with/corporate-partners/gsk

12 https://www.gsk.com/media/2988/save-the-children-infographic.pdf

FONTE DE RECURSOS

Save the Children – GlaxoSmithKline Partnership[11]

A parceria multi-premiada entre a Save the Children e a GlaxoSmithKline incide sobre a redução da mortalidade infantil prevenível. Entre 2013 e 2018, a parceria atingiu 2,8 milhões de crianças em 45 países. De acordo com dados internos, 7000 crianças abaixo dos cinco anos de idade e 187500 crianças obtiveram tratamento para diarreia, malária ou pneumonia[12]. Um dos resultados mais visíveis desta parceria foi uma inovação: uma bolsa transportável com gel de clorexidina para tratamento anti-séptico neonatal. Até à data, foram tratadas mais de 30000 crianças num universo de 400000 mortes anualmente preveníveis.

No contexto deste processo, a empresa fornece capacidades no domínio da I&D, logística e imunização, ao passo que a ONG fornece capacidade de operação no terreno e trabalho comunitário no sentido de identificar casos particularmente vulneráveis.

PARTICIPANTE

Business for Inclusive Growth[13]

Em Agosto de 2019, 34 das maiores EMN e ETN globais (com um número de trabalhadores superior a 3,5 milhões de indivíduos) assumiram um compromisso generalista e voluntário no sentido de vocacionarem os seus modelos de negócio para diminuir as desigualdades inscritas nos ODS, trabalhando em três áreas temáticas: "promover os direitos humanos nas suas operações directas e nas suas cadeias de fornecimento; construir ambientes de trabalho inclusivos; e fortalecer a inclusão nas cadeias de valor e ecossistemas empresariais". A iniciativa B4IG, promovida sob os auspícios do G7 e da OCDE, operará um centro de inovação e uma incubadora para modelos de negócio inovadores, em que se incluem 16 exemplos já publicados[14].

13 https://www.oecd.org/inclusive-growth/businessforinclusivegrowth/

14 https://www.oecd.org/inclusive-growth/businessforinclusivegrowth/B4IG-Earmarked-Initiatives-Press-Examples.pdf

ALVO

United Nations Global Compact[15]

O Global Compact das Nações Unidas é a maior iniciativa de sustentabilidade empresarial à escala mundial. Com 13000 empresas em 170 países, opera em torno de 9 princípios e está activo desde 2004. Entre os ODM e os ODS, congrega e catalisa esforços no sentido de promover boas e melhores práticas empresariais sustentáveis. Ao longo da sua existência, tem sido objecto de críticas acerca dos usos políticos (Confino 2012) e dos seus paradoxos enquanto iniciativa de diálogo (Amer 2018), embora também se sugira que tem um grau moderado de eficácia através da penalização do incumprimento dos seus princípios (Margaretha Jastram e Klingenberg 2018).

O aumento da relevância do sector privado não reflecte uma concentração específica na promoção da inovação enquanto aceleração da escala e impacto de novas soluções. Se a inovação para o desenvolvimento pode definir-se dessa forma, a alavancagem dos recursos do sector privado pode ser parcialmente mensurável através de, pelo menos, dois indicadores: a parcela do investimento privado na capacidade de inovação para o Desenvolvimento Sustentável – isto é, inovação orientada para as métricas definidas nos 232 indicadores acordados no âmbito da Agenda 2030 - e a ligação da CID à promoção de actividades ligadas ao domínio da Ciência, Tecnologia e Inovação (CTI).

Na última década, os documentos mais notáveis sobre inovação para o desenvolvimento sugerem uma mudança adaptativa dos actores da CID, centrada na adopção de paradigmas e processos tipicamente observados no sector privado: aquilo que muda não é a concentração na escala e no impacto, mas as metas. No caso do sector privado, essas metas são, tradicionalmente, a captação de quotas de mercado e lucros subsequentes. No caso da CID, essas metas são, em teoria e após 2015, os ODS.

15 https://www.unglobalcompact.org/

3

AS EMPRESAS, A CID E OS ODS: PORQUÊ E PARA QUÊ?

EM POUCAS PALAVRAS

- O sector privado para o desenvolvimento envolve vantagens claras para as empresas
- O retorno operacional e financeiro são tão importantes como a cidadania empresarial
- A CID é fundamental para a criação de oportunidades de negócio alinhadas com as metas da Agenda 2030

AS EMPRESAS, A CID E OS ODS: PORQUÊ E PARA QUÊ?

Neste relatório, procuramos localizar os padrões de interacção entre as empresas, a CID e os ODS ao longo das duas modalidades sugeridas na literatura existente (i.e. Byiers e Rosengren 2012; Di Bella et al. 2013; Kindornay e Reilly-King 2013): actividades e iniciativas a) focadas no aumento do volume da participação do sector privado ou b) focadas no aproveitamento das capacidades e recursos do sector privado. Mas estas modalidades são precedidas por outra questão mais fundamental: Porque devem as empresas participar na CID para ajudar a alcançar os ODS? Essa é a pergunta central da discussão em torno do sector privado para o desenvolvimento. Em primeiro lugar, essa pergunta já sugere uma reposta que inclui inovação: de acordo com Lucci, os quatro vectores mais relevantes do sector privado para o desenvolvimento são os seguintes:

1 Novas oportunidades de investimento (compensando retornos decrescentes em mercados maduros ou esgotados);

2 Protecção contra choques exógenos futuros;

3 Salvaguarda de cadeias de fornecimento;

4 Desenvolvimento de novos mercados centrados na monetização das necessidades de populações com baixos rendimentos (2012: 5-6);

Em complemento, outros autores sugerem vectores adicionais:

1 Obtenção de licenças operacionais (certificadoras de sustentabilidade);

2 Aquisição de vantagem pela melhoria do ambiente de negócios;

3 Fortalecimento de operações e cadeias de valor;

4 Aumento de inovações em produtos e serviços (Nelson, Jenkins, e Gilbert 2015, 5).

Vaes e Huyse propõem uma tipologia consolidada de recursos específicos do sector privado orientado para o desenvolvimento.

DESAFIOS	ACTORES DO SECTOR PRIVADO	RECURSOS	PARA O DESENVOLVIMENTO
• Risco • Falta de financiamento • Falta de informação • Falta de competências • Falta de standards • Falta de pressão dos pares • Falta de apoio político • Apoio pouco conducente • Falta de redes/ligações	• EMN • Consórcios / conglomerados • PME • Microempresas • Empresas sociais • Empresas inclusivas • Cooperativas • Sector formal / informal • Sede em país financiador / recipiente	• Financeiros • Bens de capital • Competências • Logística e distribuição • Dados • Capacidade em I&D • Valor partilhado • Reputação • Promoção de standards • Influência política • Base fiscal	• Melhor acesso a serviços básicos • Melhor infraestrutura • Produção de bens e serviços direccionados a segmentos de menores rendimentos • Emprego digno • Cadeias de produção / valor inclusivas • Aumento de rendimento público • Ambiente de negócios favorável a pequenos produtores/empreende dores • Diminuição de impactos sociais e ambientais negativos

Tabela 2. Recursos do sector privado para o desenvolvimento Fonte: Vaes e Huyse (2015, 26)

Os argumentos favoráveis a esta transição parecem ser sustentados por uma vaga de relatórios abonatórios, que podemos resumir ao já citado relatório Better Business, Better World: os ODS apresentam uma oportunidade avaliada em 12 biliões de dólares e 380 milhões de postos de trabalho (BCSD 2016). A reorganização da estrutura produtiva e comercial global, em torno de empresas transnacionais e cadeias de valor, sugere que, no respeitante à procura de novos mercados, o estímulo é evidente (Hoek et al. 2018).

ENTRE RSE E ESG: MOTIVAÇÕES PARA ALÉM DOS RESULTADOS

No entanto, podemos acrescentar um outro conjunto de motivações. A RSE e a agenda ESG têm um significado mais vasto: a percepção de que a actividade empresarial não se esgota na maximização dos lucros e dos dividendos é atestada pela emergência de iniciativas como o World Business Council for Sustainable Development (Nelson e Grayson 2017), o UN Global Compact (McIntosh, Waddock, e Kell 2017), os Principles for Responsible Investment (PRI 2019) ou pelas declarações do CEO da Blackrock, Larry Fink, no relatório anual do maior hedge fund mundial (Fink 2018), que tiveram repercussões noticiadas à escala planetária (i.e. Adam 2018; Sorkin 2018) e mostraram que, em todo o espectro do sector privado, a discussão sobre o recentramento das operações empresariais em torno do valor social está a ganhar terreno (BSR e Globescan 2018).

Este realinhamento ocorre em sintonia com a emergência de novos modelos de negócio, como as startup sociais ou a certificação B-Corp, concedida, até à data, a 2933 empresas[16]. Em 2019, a nova versão dos influentes Principles of Corporate Governance da Business Roundtable dos EUA veio consolidar a percepção de que as empresas com propósito já não se circunscrevem a domínios limitados ou híbridos[17]; actualmente, qualquer empresa, em qualquer segmento e a qualquer escala, pode adoptar princípios de responsabilidade que não estão necessariamente alinhados com a maximização de lucros ou dividendos para os accionistas. A iniciativa B4IG, exemplificada acima, apresenta os compromissos seguintes:

A centralidade das cadeias de valor e da aquisição inclusiva é notável pelo alinhamento de agendas com os actores da CID. Como argumentamos,

16 https://bcorporation.net/

17 Acessíveis em https://opportunity.businessroundtable.org/ourcommitment/

DIREITOS HUMANOS EM OPERAÇÕES EM CADEIAS DE VALOR	Combate ao trabalho infantil e forçado
	Respeito pela liberdade de associação
CONCSTRUÇÃO DE AMBIENTES DE TRABALHO INCLUSIVOS	Trabalho decente e salário digno
	Equilibrio de género e diversidade
	Igualdade salarial
	Formação, reskilling, e upskilling
FORTALECIMENTO DA INCLUSIVIDADE NAS CADEIAS DE VALOR E ECCOSISTEMAS DA EMPRESA	Expandir acesso e melhorar custo de produtos e serviços básicos
	Apoio aos trabalhadores ao longo das cadeias de valor na obtenção de salários dignos
	Fortalecimento da aquisição inclusiva
	Apoio à formação e capacitação comunitária de grupos de vulneráveis

Tabela 3. Compromissos B4IG Fonte: (B4IG 2019)

abaixo, as cadeias globais de valor constituem oportunidades claras para a injecção de práticas e políticas tendentes à sustentabilidade e à prossecução das metas da Agenda 2030. Contudo, o teor normativo destes compromissos aponta numa direcção mais abrangente: o da conversão dos modelos de negócio tradicionais em híbridos que procuram redefinir o significado de resultados operacionais. O caso dos direitos humanos é particularmente ilustrativo. O Business and Human Rights Resource Centre18 monitoriza mais de 9000 empresas e os seus respectivos compromissos com a promoção dos direitos humanos, em linha com os Principles on Business and Human Rights da ONU.

Entretanto, no mundo da CID, o estigma da centralidade do sector privado, dominante até há poucos anos (Bracking 2009; Krause 2014), parece ter dado lugar a um pragmatismo derivado da agenda da eficácia no desenvolvimento (Lucci 2012; Nelson et al 2015). A CID está a alinhar as suas práticas com aquelas que predominam no sector privado pela percepção

18 Acessível em https://www.business-humanrights.org/

de eficácia e a assumir o mercado como mecanismo de coordenação e implementação. A crítica à globalização neoliberal permanece e tem sido refinada com inferências estatísticas que questionam o impacto concreto da agenda política de redução da pobreza e sugerem uma concentração de riqueza que remete a inovação para uma condição de acumulação e não uma meta em si. Mas esta linha de análise não questiona o aumento da relevância do sector privado para o desenvolvimento

ÁREAS ESTRATÉGICAS: O MODELO DE NEGÓCIO NO CENTRO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

As três áreas estratégicas que elegemos como prioritárias para este relatório têm uma relação concreta com esta transformação. A emergência da agenda ESG, com reflexos práticos nas estratégias de investimento e na estrutura organizacional das empresas, embora controversa, é uma

Figura 3. Modelo de transição RSE-CVP Fonte: Michael Porter 2011

consequência das limitações da RSE (Moore 2014). Como veremos, o nexo sector privado - cooperação para o desenvolvimento – ODS, ancorado pela inovação enquanto prática e processo transversal, descola da agenda RSE em temas fundamentais. De facto, o trabalho pioneiro de Michael Porter, ilustrado pela figura 3, lançou a discussão acerca da intervenção do sector privado, os seus modelos de negócio e a sua relação com as questões fundamentais do desenvolvimento (Porter e Kramer 2011; 2019).

3.1. O REPORTE EMPRESARIAL: COMO INTERPRETAR

O reporte empresarial é um instrumento especialmente relevante neste contexto. As fortes transformações desse instrumento são notórias: entre o primeiro standard da Global Reporting Initiative em 2000 (Morhardt, Baird, e Freeman 2002) e as normas ISO que contribuem directamente para os ODS (ISO 2018) ou a iniciativa World Benchmarking Alliance (WBA 2019), de que a GRI faz parte, muito mudou. As métricas ESG – Environment, Social and Governance constituem uma evolução importante face à agenda da responsabilidade social empresarial; além disso, o reporte da materialidade, ligado ao investimento com impacto, está a transformar o modo como o sector privado encara o seu papel social. Ao passo que, até há alguns anos, o reporte podia ser interpretado como reflexo das preferências organizacionais, a realidade actual é mais complexa. A transformação das exigências dos investidores, associadas à multiplicação das fontes de capital, tornou a demonstração de impacto uma inevitabilidade. A este respeito, também avançamos outro argumento: a transformação das práticas de reporte empresarial, especialmente o reporte da materialidade, é uma causa e um efeito da deslocação do sector privado para o centro da agenda.

De facto, essas práticas têm observado mutações consideráveis e isso é visível na multiplicação de índices, standards e iniciativas de inovação. No que diz respeito à Agenda 2030, a grande questão é descobrir a direcção da causalidade: a Agenda 2030 acelerou a transformação dessas obrigações de reporte ou, invertendo, terá sido a transformação dessas obrigações de reporte, no seguimento da crise estrutural de 2007-2009, a converter a Agenda 2030 no momento-charneira em que se transformou?

Este relatório lança a questão num contexto específico. As empresas portuguesas, ao contrário do que é, por vezes, afirmado, não são diferentes das suas homólogas noutros países europeus. As suas práticas de reporte não

diferem especialmente de outras coortes nacionais (Scott e McGill 2018). Do nosso ponto de vista, isto pode ter dois significados. Por um lado, tal como outras empresas noutros contextos, as empresas portuguesas mostram uma abertura mediana a respeito do reporte dos seus resultados; por outro, tal como outras empresas noutros contextos, as empresas portuguesas continuam a ter uma visão limitada da sustentabilidade, da cooperação internacional e do seu papel como agentes de desenvolvimento.

Agrupar os desafios em três áreas estratégicas tem a vantagem clara de mostrar como a transformação do reporte empresarial também passa por uma transformação estrutural da organização: se a criação, implementação e sustentação de parcerias ainda é uma área nova ou vista como subsidiária do marketing ou da RSE, as cadeias globais de valor e a contratação são áreas estratégicas fundamentais e dificilmente transformáveis sem que se opere uma mudança importante na performance da empresa.

O SECTOR PRIVADO PARA O DESENVOLVIMENTO

A sinergia entre os ODS e as novas tendências da CID, em que a inovação assume uma posição fulcral, sugerem uma aceleração do paradigma de desenvolvimento centrado na acção do sector privado para o desenvolvimento. Este movimento, aliado à transformação do reporte empresarial, sinaliza outra dinâmica que podemos sublinhar como argumento favorável à participação do sector privado na CID e na prossecução dos ODS: a dinâmica RSE-ESG. Ao longo dos anos 90, a Responsabilidade Social Empresarial (RSE) foi avaliada como resposta estratégica à reconsideração da avaliação do risco e do impacto da actividade empresarial sobre o mundo socio-económico.

A emergência da agenda empírica ESG representa uma evolução da agenda normativa RSE (UNGC 2004). A figura 4 sugere um modo de compatibilizar esta transformação. Podemos considerar a estratégia da Unilever, sob a alçada de Paul Polman, um momento-charneira na redefinição da sustentabilidade enquanto núcleo estratégico em grandes empresas transnacionais (Baker 2018; Galpin, Whitttington, e Bell 2015). Ao passo que, até então, a RSE era percebida enquanto estratégia de justificação com impacto social e ambiental e os resultados operacionais, as dinâmicas de transformação a que já aludimos forçaram uma redefinição da RSE e um alargamento da RSE a outras componentes. Contudo, a redefinição mais

Figura 4. Valor partilhado e ESG Fonte: (Porter et al. 2012,3)

importante foi a de que a RSE não é uma causa de maus resultados (Ioannou e Serafeim 2015).

O conjunto de indicadores e políticas ESG, actualmente muito debatidos também pela sua rápida adopção por investidores institucionais relevantes (Eccles e Klimenko 2019) e pela aparente relação entre resultados e performance em ESG (Eccles, Ioannou, e Serafeim 2012), sugere uma transformação profunda das operações empresariais e um novo paradigma organizacional, orientado para a criação de valor económico, social e ambiental.

Na próxima secção, exploramos o modo como as parcerias, as cadeias globais de valor e a aquisição de bens absorvem esta transformação e se posicionam enquanto áreas estratégicas. Nesse sentido, podemos voltar à tabela 1 e reespecificar a concentração deste relatório.

O sector privado na CID "é, fundamentalmente, um alvo e uma fonte de recursos; o sector privado no desenvolvimento é, fundamentalmente, um beneficiário, um implementador e um participante. Se acrescentarmos, a isto, as considerações de Lucci e Nelson, concluímos que a inovação liderada pelo sector privado no desenvolvimento depende dos recursos disponibilizados e da priorização de objectivos. O sector privado responde à procura de novos mercados (geográficos ou demográficos) através de parcerias com actores (estado, ongds, fundações, associações locais, multilaterais, etc) noutros sectores (como a cooperação internacional para o desenvolvimento), protecção/expansão de cadeias de valor e criação de novas estratégias de aquisição.

4

ATINGIR OS ODS COM O SECTOR PRIVADO - ÁREAS ESTRATÉGICAS E INSTRUMENTOS

EM POUCAS PALAVRAS

- Os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável demonstram uma perspectiva global que só pode ser confrontada com inovação, trabalho em parceria e uma visão integrada do sector privado no século XXI
- As parcerias para o desenvolvimento dependem da interacção entre sectores numa perspectiva construtiva e transformadora
- A análise das cadeias globais de valor é importante para a construção de estratégias de promoção dos ODS na actividade empresarial à escala planetária e os actores da CID têm os instrumentos e as capacidades necessárias para acelerar essa promoção através da inovação
- Nas cadeias globais de valor, a aquisição de bens e serviços, na perspectiva da gestão responsável e promotora do crescimento inclusivo, é a ferramenta mais importante das empresas-líder para acelerar o caminho rumo à Agenda 2030

ATINGIR OS ODS COM O SECTOR PRIVADO ÁREAS ESTRATÉGICAS E INSTRUMENTOS

As três áreas estratégicas exploradas neste relatório são as seguintes: parcerias, cadeias globais de valor e contratação de bens e serviços.

4.1 PARCERIAS

A discussão em torno das parcerias para o desenvolvimento ganhou um ímpeto renovado a partir de 2015 a partir dos ODM e reforçado com os ODS. Isso significou uma explosão tipológica que, neste relatório, apenas exemplificaremos. Começamos por definições. A ONU define parcerias para os ODS desta forma:

> Parcerias para o desenvolvimento sustentável são iniciativas multi-parceiro, voluntariamente desenvolvidas por governos, organizações intergovernamentais, grupos organizados e outros parceiros, cujos esforços contribuem para a implementação de compromissos consensualizados para o desenvolvimento (UN Sustainable Development Knowledge Platform 2015).

A definição oferecida pelo Center for Strategic International Studies (CSIS) oferece-nos outra perspectiva:

> (...) uma abordagem à resolução de problemas de desenvolvimento através de um esforço coordenado e concertado entre actores governamentais e não-governamentais, incluindo empresas e sociedade civil, alavancada em recursos, perícia ou mercados com o objectivo de aumentar o impacto e a sustentabilidade dos resultados do desenvolvimento" (Runde et al. 2011).

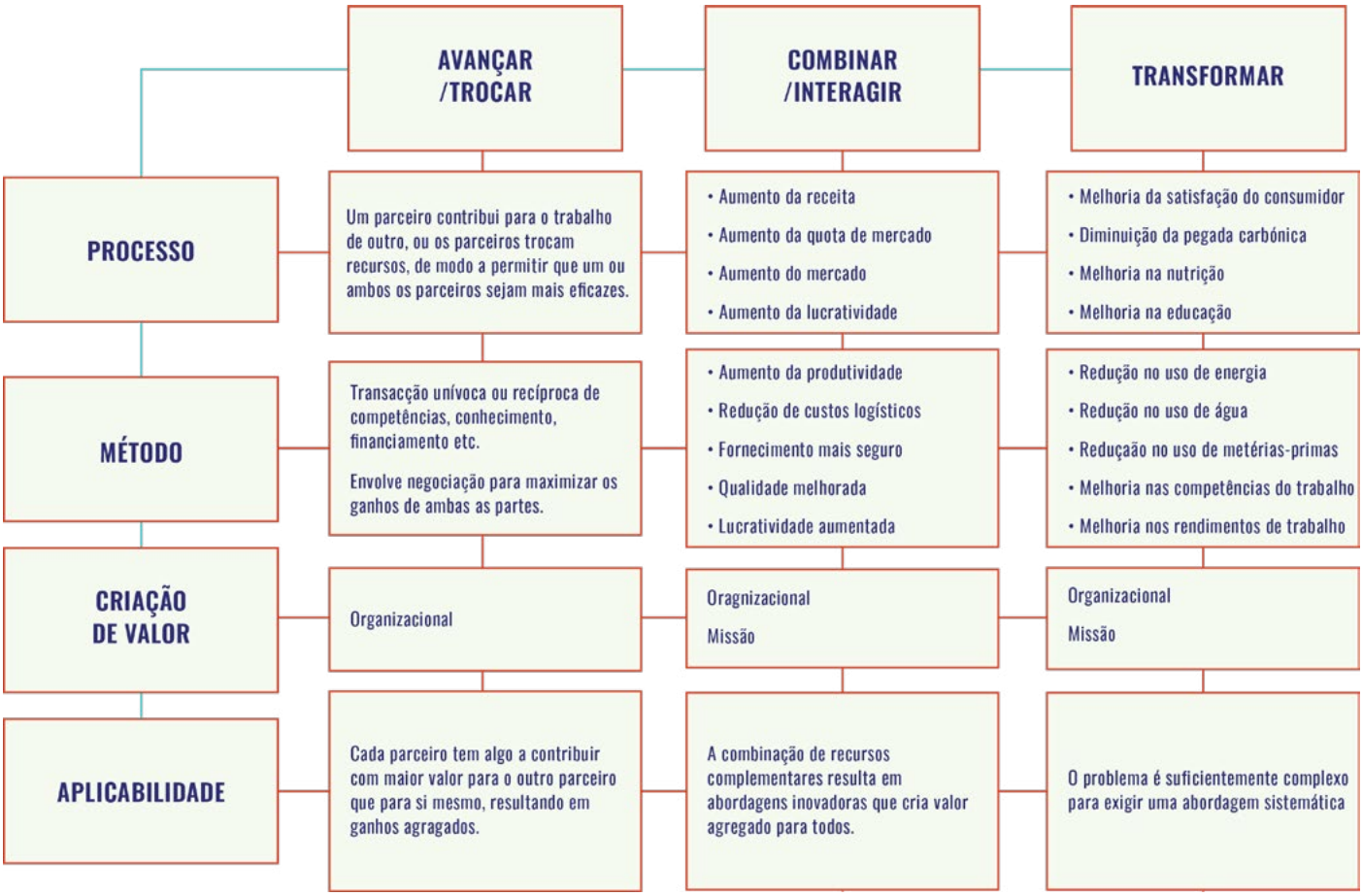

Figura 5. Tipologia de parcerias TPI-UNDESA Fonte: (Stibbe, Reid, e Gilbert 2019, 9)

No contexto deste relatório, o modelo de parceria é inerentemente multi-sectorial. Desse ponto de vista, podemos considerar a proposta da TPI-UNDESA, patente na figura 5.

Alguns exemplos destas categorias são os seguintes (Id, ibid.):

PARCERIA CENTRADA EM ALAVANCAGEM/TROCA

Coca-Cola e o Global Fund

O projecto Last Mile[19] usa a perícia da Coca-Cola em logística, gestão de cadeias de fornecimento, distribuição e marketing para capacitar governos africanos para garantir o acesso comunitário a medicamentos fundamentais. A parceria tem a participação da Coca-Cola, da Coca-Cola Foundation, da The Bill and Melinda Gates Foundation, da USAID e do The Global Fund. A Coca-Cola ganha com a demonstração do seu compromisso com um planeta mais próspero e com o empenho com a sua força de trabalho.

PARCERIA CENTRADA EM COMBINAÇÃO/INTEGRAÇÃO

SOLShare / Grameen Shakti

O projecto Smart Peer-to-Peer Solar Grids for Rural Electrification[20] é uma parceria operada no Bangladesh entre a empresa social SOLShare e uma fornecedora de energias renováveis, a Grameen Shakti, apoiada pela UNDESA. A fornecedora disponibiliza acesso a energia solar aos seus clientes e à sua rede de casas, ao passo que a empresa social disponibiliza acesso a tecnologia inovadora de ponta com o potencial de transformar o fornecimento de energia barata a famílias com baixos rendimentos no Bangladesh.

PARCERIA CENTRADA NA TRANSFORMAÇÃO

Scaling Up Nutrition[21]

A iniciativa SUN é um movimento global, multi-sectorial e liderado por países cujo objectivo é o de combater a subnutrição e catalisar apoios a países com o objectivo de "escalar a nutrição", com uma concentração específica em intervenções directas, centradas em prova empírica, na área da nutrição. A nível nacional, a acção multi-sector (i.e. ministérios da educação, saúde ou agricultura) e multi-actor (empresas, sociedade civil e a ONU) é facilitada para promover a transformação sistémica. 61 países fazem parte da iniciativa.

A partir daqui, podemos destacar duas tipologias com relevância para uma discussão estruturada em torno da Inovação para o Desenvolvimento alavancada no sector privado.

Num estudo concentrado na parelha ONG-empresa, Byiers et al (2015) propõem uma tipologia elaborada a partir de quatro dimensões:

1 Actividades ligadas ao núcleo de negócio

2 Grau de envolvimento dos parceiros

3 Actividades de parceria

4 Estrutura de governo (id., ibid.)

19 Informação acessível em https://www.projectlastmile.com/what-we-do/

20 Acessível em https://www.me-solshare.com/

21 Jeffrey Luke, Catalytic Leadership;

As configurações empiricamente verificadas levam os autores a avançar três tipos de parceria:

1 Filantrópica

2 Transaciona;

3 Estratégica/integrativa (Id.)

A última, que incorpora actividades operacionalmente relevantes e assume assimetrias de poder importantes, é aquela que se considera sustentável. Runde et al, por outro lado, sugerem que as parcerias com envolvimento do sector privado são definidas em função da sua concentração: parcerias financeiras, parcerias centradas em perícia específica e parcerias de mercado (2011). O grau de arbitrariedade destas classificações leva-nos a eleger a proposta de Kindornay, Higgins e Olender (2013) como aquela que assume maior utilidade operacional. A figura 6 ilustra os seus princípios básicos.

Figura 6. Modelo híbrido de parceria multi-sectorial Fonte: Kindornay, Higgins e Olender (2013, 9)

LIDERADO POR DOADOR

Refere-se a projectos que resultam de iniciativas de doadores bilaterais, com vista ao estabelecimento de parcerias público-privado

Exemplo **Ethical Fashion Initiative**

Líder **International Trade Center**

COLIGAÇÃO

Refere-se a parcerias multi-actor que, frequentemente, incluem governos de países em desenvolvimento, doadores, empresas com sede em países com níveis diferentes de desenvolvimento, organizações da sociedade civil, instituições de investigação e associações empresariais

Exemplo **The Sustainable Trade Initiative**

Líder **IDH**

LIDERADA PELA EMPRESA

Refere-se a projectos liderados por empresas em que os doadores intervêm em momentos diferentes; incluem, tendencialmente, ONGD como parcerias de implementação

Exemplo **The Cocoa Partnership**

Líder **Cadbury**

ALIANÇA ONG-EMPRESA

Refere-se a casos em que ONGD procuram ou são procuradas por actores do sector privado com vista ao estabelecimento de parcerias para o desenvolvimento; a ONGD pode receber financiamento de doadores para várias componentes do projecto, mas o doador não promove ou cataliza a iniciativa

Exemplo **Save the Children - GlaxoSmithKline**

Líder **N/A**

LIDERADA POR ONG

Refere-se a iniciativas de ONGD que levam à criação de empresas sociais ou tradicionais que fazem as suas compras em países de baixo/médio rendimento, a produtores locais, para comercialização em países de rendimento elevado

Exemplo **Marine Stewardship Council**

Líder **MSC**

Figura 7. Modalidades de parceria com o sector privado para o desenvolvimento Fonte: (Kindornay, Higgins, e Olender 2013)

Assumindo um modelo centrado no impacto económico, social e ambiental, "juntando considerações económicas, sociais e ambientais à proposição de valor para os parceiros do sector privado", as autoras sugerem a existência de cinco modalidades na prossecução de parcerias com o sector privado para o desenvolvimento:

Em suma, podemos sugerir que os objectivos gerais se enquadram na proposta do relatório do Grupo de Alto Nível para a Agenda pós-2015 (HLPEP 2013):

1 Mobilização de financiamento de longo-prazo ao desenvolvimento sustentável

2 Geração de mais inovação em tecnologia e modelos de negócio

3 Construção de mecanismos para a responsabilização do sector privado sobre os resultados do desenvolvimento.

No âmbito deste relatório, a construção, consolidação e ganhos de escala com recurso a parcerias sugerem dois campos de acção preferenciais: a CID enquanto (1) potenciadora do desenvolvimento do sector privado e (2) promotora do sector privado para o desenvolvimento como alavanca da inovação nesse contexto. A Agenda 2030 fornece um quadro referencial mais vasto que orienta os processos e práticas operacionais

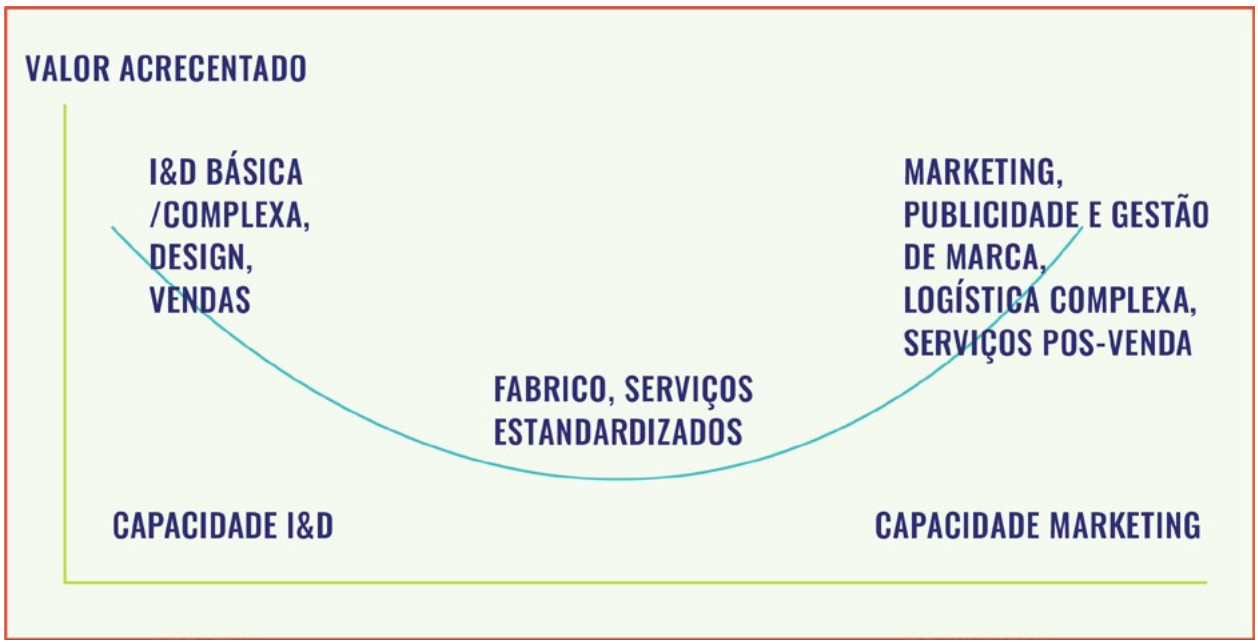

Figura 8. A curva-sorriso nas cadeias globais de valor Fonte: Ye et al (2015), baseado em (Mudambi 2008)

do sector privado enquanto actor do desenvolvimento. As parcerias são instrumentos relevantes para o reforço do investimento sustentável em oportunidades de negócio promotoras do desenvolvimento sustentável. Tal como sugerimos acima, a construção de parcerias estratégicas sublinha a necessidade de converter a RSE em investimento estratégico no reporte do impacto material.

4.2 CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Actualmente, a integração da economia mundial sugere que as operações do sector privado para o desenvolvimento podem ser compreendidas ao longo de uma cadeia (Gereffi 2018), cujos elos constituem actividades que acrescentam valor, e não apenas da produção ou do produto. Consideramos esta abordagem por duas razões. Em primeiro lugar, observa-se uma tendência crescente para avaliar os padrões produtivos mundiais desta forma; em segundo lugar, esta abordagem sugere que a capacidade inclusiva do sector privado, em países de baixo, médio ou elevado rendimento, é fundamentalmente modificada pelo seu padrão de inserção internacional. Deste ponto de vista, ao abrir a caixa negra da produção, esta abordagem resulta numa visão crítica que procura ir além de defesas genéricas da globalização ou de críticas pouco escudadas na análise empírica destas redes e processos. A figura 8 ilustra esta ideia.

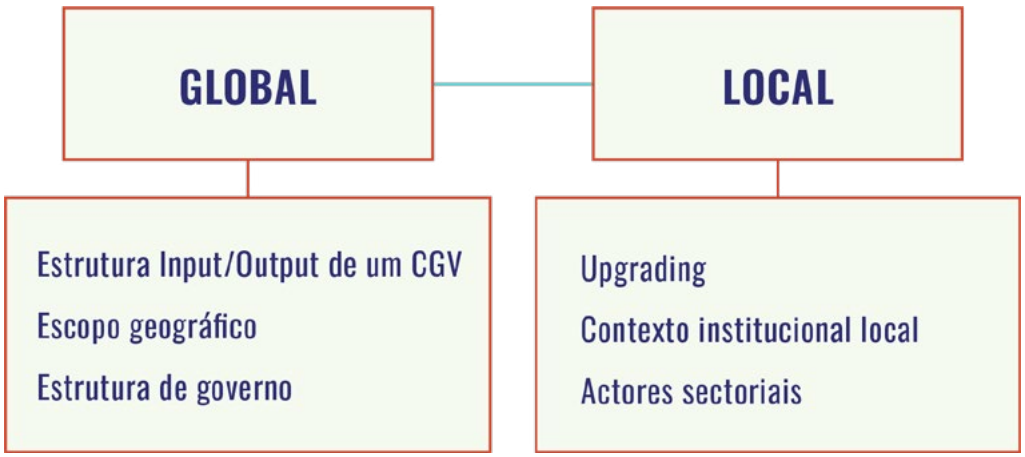

Figura 9. Seis dimensões da análise CGV Fonte: (Gereffi e Fernandez-Stark 2016, 7)

22 A literatura utiliza o acrónimo GVC; por conveniência, neste relatório, utilizaremos o acrónimo traduzido;

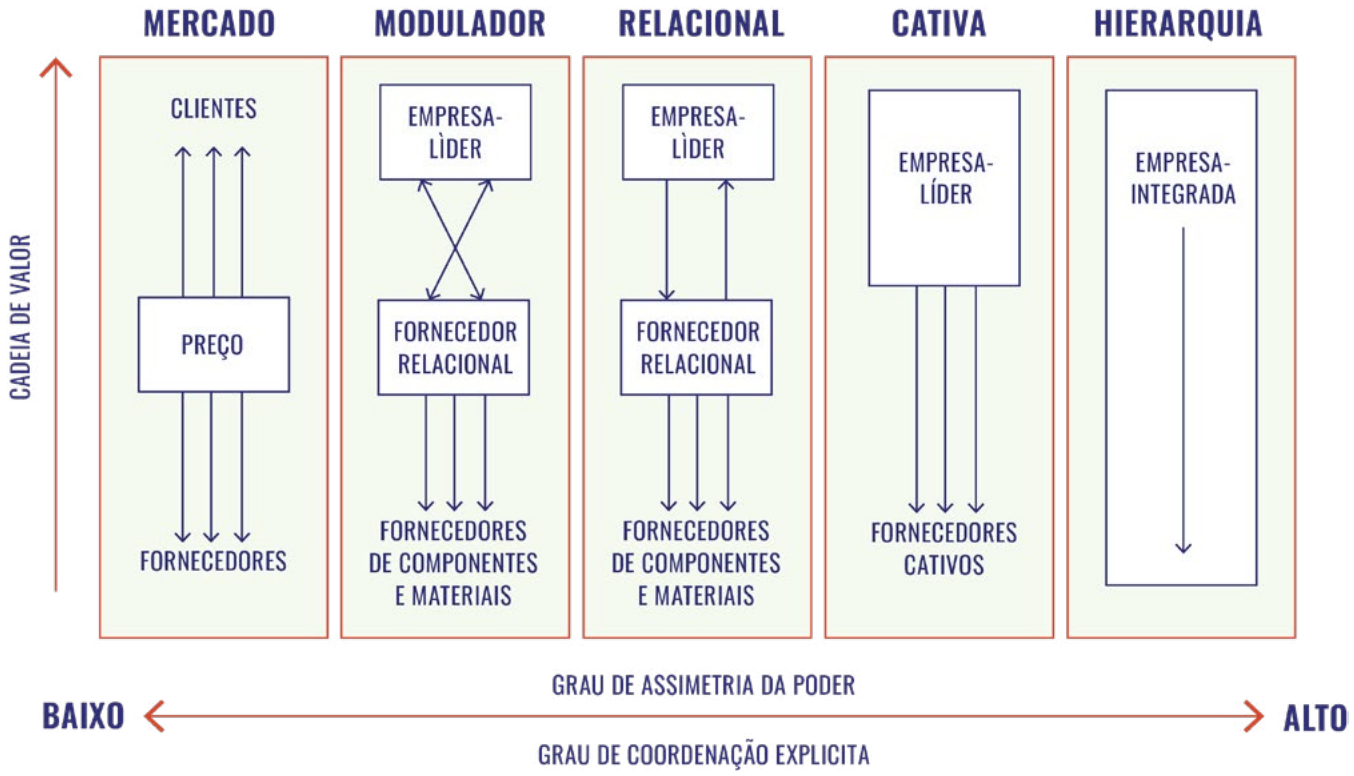

Figura 10. Tipologia de CGV Fonte: Gereffi, Humphrey, e Sturgeon (2018)

A actividade económica das empresas já não se circunscreve a redes de produção ou cadeias de mercadoria intra-fronteiriças; a integração vertical dos processos produtivos diminui à medida que os custos de produção e transação à escala global diminuem. A emergência das empresas multinacionais (EMN) e transnacionais (ETN) pressionou os actores produtivos no sentido da sua especialização e integração em rede. É por isso que empresas desse tipo tendem a ser líderes nestas cadeias e a determinar o sentido da criação de valor. Este juízo é importante para vincular os actores da cooperação para o desenvolvimento a uma adaptação concreta à Agenda 2030: do ponto de vista da cooperação internacional para o desenvolvimento, a abordagem centrada em Cadeias Globais de Valor (CGV)[22] tem ganho importância pela sua capacidade explicativa e, em particular, pelo facto de sugerir novos modos de agir pelos países-membros do CAD e pelas instituições multilaterais. Ademais, a inovação tem um papel fundamental no aumento do valor capturado pelos actores ao longo da CGV e o sector privado começa a incorporar a noção de que a eficácia do desenvolvimento depende da subida de nível das empresas do Sul global ao longo das CGV em que se inserem. A inovação é o mecanismo mais claro de captura de valor nas CGV. Também, a perspectiva analítica inerente à análise das CGV sugere pontos de entrada para a Agenda 2030, como mostramos

abaixo. A figura 9 sugere seis dimensões da análise CGV com utilidade para uma avaliação das perspectivas do sector privado enquanto actor para o desenvolvimento.

A concentração na perspectiva das CGV depende de um ponto de partida específico: a actividade económica empiricamente verificável não ocorre, na sua maioria, em mercados puros. Na realidade, a actividade económica nestas cadeias organiza-se em função de três variáveis: a complexidade das transacções, a codificabilidade dessas transacções e a perícia dos fornecedores. De acordo com Kaplinsky (2016), "transacções mais complexas requerem maior interacção entre actores e, portanto, formas mais robustas de governo que a coordenação baseada no preço (mercado)", ao passo que, "em alguns sectores, são implementados esquemas de codificação que permitem a partilha fácil de informação. Se os fornecedores tiverem a perícia necessária para receber e processar essa informação, e se esses esquemas forem conhecidos e utilizados", é provável que surjam redes de um certo tipo; de outro modo, emergirá outro tipo de cadeia. Portanto, a perícia dos fornecedores é definida como "capacidade para receber e processar informação". Este modelo simplificado já sugere um conjunto de ligações ao tema da secção anterior: as parcerias podem ser activadas para diminuir os custos de recepção e de processamento da informação. A certificação de produtos e processos sustentáveis, em linha com os ODS, é uma forma de recodificar a informação. A figura 10 mostra que tipos de cadeias podem emergir consoante a configuração das variáveis.

Resumidamente, e da esquerda para a direita, os modelos de CGV são os seguintes:

- Mercado: baixa complexidade, transacções facilmente codificadas e perícia de fornecedores irrelevante (baixa assimetria de informação e capacidade de processamento entre produtores e fornecedores), resultante em controlo inexistente dos compradores sobre os fornecedores

- Modular: elevada complexidade, transacções facilmente codificadas e elevada perícia dos fornecedores (assimetria de informação compensada pela complexidade/modularidade dos produtos e serviços), resultante em baixo controlo dos compradores sobre os fornecedores

CGV	EMPRESA	SUSTENTABILIDADE
PROCESSO Ganhos de eficiência pela reorganização do sistema de produção ou introdução de tecnologias superiores **PRODUTO** Melhoria do produto ou do segmento **FUNÇÃO** Aquisição de novas funções (ou abandono de funções existentes) com maior valor acrecentado **CADEIA/SECTOR** Transição para novas CGV	**ENTRADA** Inserção em cadeia (nacional, regional ou global) **LIGAÇÕES** Ligações a empresas-líder já inseridas em CGV **MERCADO FINAL** Inserção em mercados com maior exigência em certificação, escala ou competitividade	**ENTRADA** Aumento do volume e qualidade do emprego gerado **LIGAÇÕES** Diminuição do impacto ambiental das actividades **MERCADO FINAL** Aumento do impacto social alinhado com os ODS

Tabela 4. Upgrading nas CGV Fonte: Gereffi e Fernandez-Stark (2016), Humphrey e Schmitz (2002)

- Relacional: elevada complexidade, transacções não-codificáveis e elevada perícia dos fornecedores (assimetria de informação compensada por relações informais e aprendizagem tácita entre compradores e fornecedores)
- Cativa: elevada complexidade, transacções facilmente codificáveis e baixa perícia dos fornecedores (elevada assimetria de informação resultante em dominação dos compradores sobre fornecedores)
- Hierárquica: elevada complexidade, transacções não-codificáveis e perícia baixa ou inexistente dos fornecedores (elevada assimetria de informação resultante na internalização da cadeia de valor pela empresa-líder) (Gereffi 2018; Kaplinsky 2016)

Este modelo sugere pontos de entrada relevantes no que diz respeito ao desenvolvimento do sector privado para o desenvolvimento. De acordo com Kaplinsky, "as CGV podem contribuir directamente para oportunidades de criação de rendimento e emprego. Contudo, uma avaliação crítica deve ser feita aos processos lançados pela participação em CGV, de modo a garantir que esta última resulta em transformação económica de longo-prazo, upgrading tecnológico e desenvolvimento de largo espectro; e, além disso, em desenvolvimento inclusivo para os trabalhadores, as mulheres e pequenos produtores e sustentabilidade ambiental" (Kaplinsky 2016: 31). Por outras palavras, os modelos especificados acima não produzem, por si, resultados sustentáveis; a intervenção multi-sectorial, centrada em

parcerias e colaboração, é fundamental para a inserção dos ODS nas operações do sector privado. A intervenção dos actores da CID pode resultar da percepção de que o nexo inovação-upgrading das CGV deve ser orientado para a Agenda 2030. Para isso, podemos especificar tipos diferentes de upgrading nas CGV:

UPGRADING E SUSTENTABILIDADE: UMA QUESTÃO EM ABERTO

A questão do upgrading pode, portanto, ser ligada ao impacto económico, social e ambiental. Kaplinsky sugere, aliás, que este processo é equiparável ao da inovação em si (2016: 5). No entanto, a variabilidade do tipo de CGV observável aumenta exponencialmente se considerarmos a aproximação exposta na Figura 7; essa variabilidade volta a aumentar se considerarmos cada ODS em cada CGV sectorial no seu contexto geográfico. A CID tem, portanto, um desafio complexo pela frente: o de considerar as potencialidades e limitações da promoção do upgrading em sustentabilidade à medida das necessidades de cada actor. O debate em torno da inovação inclusiva assume aqui, uma dimensão operacional acrescida: alinhar o desenvolvimento do sector privado para o desenvolvimento de acordo com a dupla estrutura de incentivos dos ODS e da cooperação para o desenvolvimento requer uma consideração demorada acerca do tipo de inovação que sustenta o upgrading. Por si próprias, a inovação e as CGV não produzem inclusão: são, desse ponto de vista, inertes. E, porque o contexto é determinante, uma parte relevante das CGV actualmente existentes está direccionada para a produção de elevado valor acrescentado com exigências de perícia e capacidade organizacional que excluem fornecedores em países de baixo ou médio rendimento, dado que os ecossistemas de inovação podem não ter a robustez necessária. Consequentemente, a criação de emprego em volume e qualidade – uma meta com alto potencial de alinhamento entre CGV e ODS – fica condicionada.

CGV E ODS: UMA RELAÇÃO A APROVEITAR

Desse ponto de vista, Kaplinsky sugere que "as CGV oferecem um elevado potencial de alcance dos ODS. Mas devem ser arquitectadas explicitamente para alcançar estes objectivos de desenvolvimento, já que, à mercê das forças do mercado, as CGV podem não contribuir eficazmente para esses objectivos. A participação de actores-chave é fundamental para esse processo, mas, para que isso suceda, políticas informadas por provas empíricas

ÁREA/FUNÇÃO ESTRATÉGICA	RECOMENDAÇÃO	ODS RELEVANTE
Negociações e preferências comerciais	Manutenção de esquemas de comércio preferencial e regras de proveniência relacionadas	# 1, 10
Políticas industriais e de IDS estratégicas	Construção de capacidade local/nacional e criação de parcerias com empresas-líder de modo a intensificar conexões e transbordos	# 1, 8, 9, 10
Promoção de exportações para mercados estratégicos	Construção de relações com compradores globais e diversificação de mercados finais incluindo segmentos de nicho	# 8, 9
Seviços e upgrading	Mainstreaming de serviços na estratégia industrial e de exportações	# 8, 9
Promoção da competitividade	Desenvolvimento direccionado de competências para trabalhadores em componentes de produção, supervisores e gestores	# 1, 4, 8, 9, 10
Respeito por requisitos	Apoio a pequenos produtores e PME no respeito por standards, incluindo sustentabilidade	# 1, 8, 10, 12
Relações com pequenos produtores	Melhorar a prática dos pequenos produtores em CGV para satisfazer exigências de qualidade e aumentar produtividade	# 1, 5, 8, 10
Facilitação e infraestrutura comercial	Investir em corredores de desenvolvimento alavancados em políticas Air for Trade, redução de custos comerciais e melhoria de infraestrutura pesada e ligeira	# 8, 10
Capacitação institucional	Investimento em recursos institucionais, apoio político, mecanismos de regulaçao e monitorização, participação do sector privado	# 8, 9, 10
Promoção da inclusão	Definição de regimes regulatórios ambientais e laborais, sensibilização de PMEs, jovens e mulheres para oportunidades de upgrading e exportação	# 1, 5, 8, 10, 12

Figura 11. CGV e ODS: uma análise do ICTSD Fonte: Fessehaye e Morris (2016, 30)

4.3 AQUISIÇÃO DE BENS E SERVIÇOS

Uma das componentes mais relevantes das operações do sector privado para o desenvolvimento é a aquisição de bens e serviços. A gestão responsável das cadeias de fornecimento é, provavelmente, a área mais importante deste domínio. Apesar disso, as designações variam: entre gestão responsável das cadeias de fornecimento, sourcing responsável ou ético e responsabilidade social aquisitiva, a literatura continua a ser pouco clara nas designações e ainda está na fase de maturação (Kim et al 2016: 1039).

De qualquer modo, o impacto da sustentabilidade nas estratégias de aquisição é inegável. Todos os princípios do UN Global Compact referem, implicitamente, a necessidade de reformular processos aquisitivos com impacto social e ambiental; os princípios #2 e #9 sugerem-no explicitamente; à data da redacção deste relatório, o website do Global Compact disponibilizava 176 recursos relacionados com a gestão responsável de cadeias de produção[23], alguns dos quais com enfoque específico em processos de aquisição (i.e. (BSR 2018; BSR/UNGC 2015; EY/UNGC 2016; UNOPS 2016). A contratação inclusiva é vista, por exemplo, como vector fundamental do ODS5[24] e a Global Impact Sourcing Coalition mantém um conjunto de princípios com relevância para a gestão sustentável e inclusiva da aquisição (GISC 2017). Ao longo de todo o espectro operacional de uma organização, é possível transformar a contratação em alavanca estratégica da promoção da sustentabilidade. Em empresas-líder, de que as promotoras da iniciativa Business for Inclusive Growth são uma amostra, a melhoria das práticas de aquisição constitui uma das áreas mais promissoras para os ODS.

Destacamos a inclusão de standards desenhados pela Organização Internacional do Trabalho, pela Social Accountability International e pela International Standards Organization (ISO 2018) sobre segurança no trabalho e limiar da pobreza. Além disso, os Guiding Principles on Business and Human Rights sugerem que as parcerias público-privado podem ser estrategicamente direccionadas com recursos a políticas de contratação pública mais restritivas em termos de impacto social e ambiental (OHCHR 2011, 8–9; 17–18). Actualmente, em linha com a abordagem das CGV às

23 https://www.unglobalcompact.org/library/search?search%5Bissues%5D%5B%5D=640

24 https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/advancing-SDG5-through-inclusive-sourcing%20(line%2035).pdf

25 http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=1689

operações empresariais e com o reconhecimento de que o impacto de uma empresa é mais amplo que o das suas operações nucleares, as propostas e iniciativas de redução do impacto negativo do sector privado têm ganho notoriedade e escala, embora a fragmentação seja um risco. Os problemas associados às práticas de contratação têm a ver, frequentemente, com as práticas de fornecedores e intermediários e com as pressões associadas à redução de custos imposta por margens cada vez mais baixas.

É por essa razão que a maioria dos esquemas de certificação e licenciamento ligada ao desenvolvimento sustentável, à Agenda 2030 e ao UN Global Compact se refere à validação dos procedimentos de sourcing – a localização de e estabelecimento de relações comerciais com fornecedores – com vista à diminuição de impactos negativos da actividade empresarial e aumento de impactos positivos da mesma. No seguimento da secção anterior, a transformação das CGV em mecanismos de promoção da inclusão e da sustentabilidade reflecte esta preocupação. O compromisso Business for Inclusive Growth reflecte essa sensibilidade: as empresas de maior escala e impacto nas CGV começam a promover iniciativas de responsabilização e injecção de critérios de inclusividade, alinhados com os ODS, nas suas cadeias de valor. Os mecanismos tradicionais são conhecidos: licenciamentos ecológicos, certificações de responsabilidade social e promoção com incentivos materiais à reformulação de processos produtivos.

O Programa Shaping Sustainable Markets, do IIED, mantém uma base de dados26 sobre esquemas de certificação que sugere, mais uma vez, a importância da contratação na promoção do desenvolvimento inclusivo: quase todos os esquemas inscritos têm algo a mencionar no que respeita a políticas de aquisição, com destaque para empresas que mantêm relações com fornecedores de matérias-primas em jurisdições com pouca capacidade de aplicação de normas internacionais. Nesse sentido, a CID tem um papel a desempenhar na promoção directa da certificação de empresas ao longo da CGV e na criação de estruturas de incentivos à transformação das operações do sector privado em actividades certificadas. De facto, a certificação é uma componente fundamental da transição sustentável e essa certificação decorre, em vários casos, do estabelecimento de parcerias ao longo da tipologia avançada acima.

26 https://shapingsustainablemarkets.iied.org/database-mechanisms

5
CONCLUSÕES

CONCLUSÕES

O sector privado como alavanca do desenvolvimento é uma realidade incontornável. Até 2030, a criação de novas oportunidades de investimento, alinhadas com as prioridades explicitadas no ODS, poderá aumentar; se o documento Better Business, Better World se revelar mais ou menos preciso, aumentará. Essa não é, apesar de tudo, uma inevitabilidade. Alguns dos pontos a que aludimos, como a transição entre a RSE e a ESG ou a inserção em CGV, de acordo com critérios de sustentabilidade, terão uma visibilidade cada vez maior. O reporte empresarial está a tornar-se mais centrado na exploração da materialidade. Isto é, no impacto concreto das empresas sobre os desafios capturados pelos ODS. A noção de que o sector privado é uma alavanca de resultados efectivos no desenvolvimento decorre da percepção de que a criação de emprego é uma função da capacidade operacional das empresas.

Os ODS actualizaram a necessidade da criação de emprego decente e de mercados de trabalho inclusivos, mas a estrutura de incentivos das empresas não está necessariamente alinhada com a prossecução desse objectivo. Por isso, também parece ser consensual que o sector privado para o desenvolvimento deve ser ancorado em constelações de parcerias – não apenas para melhorar a alocação de recursos produtivos e produzir melhores resultados, mas também para garantir que essa alocação responde às necessidades efectivas dos seus parceiros e das sociedades em que procuram operar.

A CID tem, aqui, um papel relevante a desempenhar: como sugerimos acima, a agenda da intervenção para o desenvolvimento centrada na inserção e participação em CGV tem ganho força e alguns dos documentos de política mais relevantes dos últimos anos, com destaque para o World Development Report, centram a sua análise nas possibilidades criadas pelas CGV.

Estas agendas têm uma âncora comum: a inovação. De facto, a eclosão de novas agendas, no contexto da eficácia para o desenvolvimento e do crescente papel do sector privado na CID, já é, em si, uma inovação relevante. Mas a compreensão crescente do papel da inovação como factor central do upgrading nas CGV e da importância da inovação inclusiva como factor central da transformação do upgrading económico em transformação com impacto social e ambiental positivo é ainda mais relevante. De facto, parece existir um alinhamento crescente entre a aceleração da escala e do impacto (os motivos centrais da promoção de uma agenda da inovação para o desenvolvimento), a alavancagem do sector privado para o desenvolvimento e as metas da Agenda 2030.

BIBLIOGRAFIA

Adam, Mariana. 2018. «CEO da BlackRock diz aos empresários que há mais vida além dos lucros - Trading - Jornal de Negócios». Jornal de Negócios, 2018. https://www.jornaldenegocios.pt/trading/detalhe/ceo-da-blackrock-diz-aos-empresarios-que-h a-mais-vida-alem-dos-lucros.

AI. 2016. «The Great Palm Oil Scandal. Labour Abuses behind Big Brand NamesTHE GREAT PALM OIL SCANDAL LABOUR ABUSES BEHIND BIG BRAND NAMES». London: Amnesty International. https://www.amnesty.org/download/Documents/ASA2151842016ENGLISH.PDF.

Amer, Estefania. 2018. «The Penalization of Non-Communicating UN Global Compact's Companies by Investors and Its Implications for This Initiative's Effectiveness». Business & Society 57 (2): 255–91. https://doi.org/10/gc8rbg.

B4IG. 2019. «Business Pledge against Inequalities». Business for Inclusive Growth. https://www.oecd.org/inclusive-growth/businessforinclusivegrowth/Business-Pledge-against-In equalities.pdf.

Baker, J. 2018. «Paul Polman on Capitalism, Leadership & Sustainability». From Poverty to Power (blog). 13 de Dezembro de 2018. https://oxfamblogs.org/fp2p/paul-polman-on-capitalism-leadership-sustainability/.

Bracking, Sarah, ed. 2009. Money and Power: Great Predators in the Political Economy of Development. London; New York: Pluto Press.

BSDC. 2017. «Better Business, Better World. The report of the Business & Sustainable Development Commission». Business and Sustainable Development Commission.

BSR. 2018. «New Models for Sustainable Procurement». Working Paper. BSR's Procurement Leadership Group. BSR. https://www.bsr.org/reports/BSR_New_Models_For_Sustainable_Procurement.pdf.

BSR, e Globescan. 2018. «BSR_Globescan_State_of_Sustainable_Business_2018.pdf». 2018. https://www.bsr.org/reports/BSR_Globescan_State_of_Sustainable_Business_2018.pdf.

BSR/UNGC. 2015. «Supply Chain Sustainability. A Practical Guide for Continuous Improvement. 2nd edition». BSR e UN Global Compact Office. https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/SupplyChainRep_spread.pdf.

Byiers, Bruce, Francesca Guadagno, e Karim Karaki. 2015. «How to Assess CSO-Business Partnerships for Development», ECDPM Briefing Notes, 86: 14.

Byiers, Bruce, e Anna Rosengren. 2012. «Common or Conflicting Interests? Reflections on the Private Sector (for) Development Agenda». ECDPM Discussion Paper. Maastricht: ECDPM.

Chandrasekhar, C. P. 2014. «Potential and Prospects for Private Sector Contribution to Post-2015 Development Goals: How Can Development Cooperation Strengthen Engagement and Results?» 34. ADB Sustainable Development Working Paper Series. Manila: Asian Development Bank. https://www.adb.org/sites/default/files/publication/152579/sdwp-034.pdf.

Confino, Jo. 2012. «Cleaning up the Global Compact: Dealing with Corporate Free Riders». The Guardian, 26 de Março de 2012, sec. Guardian Sustainable Business. https://www.theguardian.com/sustainable-business/cleaning-up-un-global-compact-green-was h.

DFAT. 2015. «Strategy for Australia's aid investments in private sector development». Department of Foreign Affairs and Trade.¬

DfID. 2017. «Economic Development Strategy: prosperity, poverty and meeting global challenges». Department for International Development. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/587374/DFID-Economic-Development-Strategy-2017.pdf.

Di Bella, José, Alicia Grant, Shannon Kindornay, e Stephanie Tissot. 2013. «Mapping Private Sector Engagements in Development Cooperation». Research Report. Ottawa: North-South Institute.

Eccles, Robert G, Ioannis Ioannou, e George Serafeim. 2012. «The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance». Working Paper 17950. National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w17950.

Eccles, Robert G., e Svetlana Klimenko. 2019. «The Investor Revolution». Harvard Business Review, 1 de Maio de 2019. https://hbr.org/2019/05/the-investor-revolution.

Ericsson, Fredrik, e Sam Mealy. 2019. «Connecting Official Development Assistance and Science Technology and Innovation for Inclusive Development: Measurement Challenges from a Development Assistance Committee Perspective». OECD Development Co-operation Working Papers 58. https://doi.org/10.1787/3726edff-en.

EY/UNGC. 2016. «The state of sustainable supply chains. Building responsible and resilient supply chains». Ernst and Young / UN Global Compact. https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/state-of-sustainable-supply-c hains.pdf.

Fessehaye, Judith, e Mike Morris. 2016. «Global Value Chains and Sustainable Development Goals: What Role for Trade and Industrial Policies?» Genebra: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).

Fink, Larry. 2018. «Larry Fink's Letter to CEOs». BlackRock. 2018. https://www.blackrock.com/corporate/investor-relations/larry-fink-ceo-letter.

Galpin, Timothy, J. Lee Whitttington, e Greg Bell. 2015. «Is Your Sustainability Strategy Sustainable? Creating a Culture of Sustainability». Corporate Governance, Fevereiro. https://doi.org/10/gf7fkv.

Gaspar, Vitor, Amaglobeli, David, Garcia-Escribano, Mercedes, Prady, Delphine, e Soto, Mauricio. 2019. Fiscal Policy and Development Human, Social, and Physical Investments for the SDGs. International Monetary Fund.

Gayi, Samuel K., e Komi Tsowou. 2017. «Cocoa Industry: Integrating Small Farmers into the Global Value Chain». UNCTAD. https://doi.org/10.18356/cfb75b0e-en.

Gereffi, Gary, ed. 2018. «The Emergence of Global Value Chains: Ideas, Institutions, and Research Communities». Em Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism, 1–40. Development Trajectories in Global Value Chains. Cambridge: Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/9781108559423.002.

Gereffi, Gary, e Karina Fernandez-Stark. 2016. Global Value Chain Analysis: A Primer. 2nd edition. Duke Center on Globalization, Governance and Competition. https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_P rimer_2nd_Ed_2016.pdf.

Gereffi, Gary, John Humphrey, e Timothy J. Sturgeon. 2018. «The Governance of Global Value Chains». Em Global value chains and development: redefining the contours of 21st century capitalism. Cambridge: Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/9781108559423.

GISC. 2017. «Impact Sourcing Standard. Version: GISC:v1.0». Global Impact Sourcing Coalition. https://gisc.bsr.org/files/BSR_GISC_Impact_Sourcing_Standard.pdf.

GPEDC. 2017. «Agenda 2030: Promoting effective private sector engagement through development co-operation». OECD.

GRI. 2016. «GRI 101: Foundation». Global Reporting Initiative. https://www.globalreporting.org/standards/media/1036/gri-101-foundation-2016.pdf#page=%2010.

———. 2018a. «An Analysis of Goals and Targets». Business Reporting on the SDGs. Global Reporting Initiative.

———. 2018b. «Integrating the SDGs into Corporate Reporting: A Practical Guide». Business Reporting and the SDGs. PriceWaterhouseCoopers.

Gulrajani, Nilima. 2014. «Organising for Donor Effectiveness: An Analytical Framework for Improving Aid Effectiveness». Development Policy Review 32 (1): 89–112. https://doi.org/10/f5mp3h.

HLPEP. 2013. «A New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies through Sustainable Development. The Report of the High-Level Panel of Eminent Persons on the Post-2015 Development Agenda». Nova Iorque: ONU.

Hoek, Marga, Paul Polman, Feike Sijbesma, e Gérard Mestrallet. 2018. The Trillion Dollar Shift: Achieving the Sustainable Development Goals ; Business for Good Is Good Business. London New York: Routledge, Taylor & Francis Group.

Humphrey, John, e Hubert Schmitz. 2002. «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?» Regional studies 36 (9): 1017–27. https://doi.org/10.1080/0034340022000022198.

IEG. 2013. «World Bank Group Support to Public-Private Partnerships: Lessons from Experience in Client Countries, fy02–12». Washington: Independent Evaluation Group.

Ignatius, Adi. 2017. «The Future Economy Project: Q&A with Paul Polman». Harvard Business Review, 14 de Novembro de 2017. https://hbr.org/2017/11/the-future-economy-project-qa-with-paul-polman.

Ioannou, Ioannis, e George Serafeim. 2015. «The Impact of Corporate Social Responsibility on Investment Recommendations: Analysts' Perceptions and Shifting Institutional Logics». Strategic Management Journal 36 (7): 1053–81. https://doi.org/10/gf7nkn.

ISO. 2018. «Contributing to the UN Sustainable Development Goals with ISO Standards». International Standards Organization. http://www.iso.org/cms/render/live/en/sites/isoorg/contents/data/publication/10/04/PUB100 429.html.

JICA. 2014. «JICA Activities | Our Work | JICA». Private Sector Development. 2014. https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/private/activity.html.

Kindornay, Shannon. 2016a. «A New Approach to Private Sector Engagement in Canadian Development Cooperation?» 2016. http://cidpnsi.ca/a-new-approach-to-private-sector-engagement-in-canadian-development-coo peration/.

———. 2016b. «What Should Canada's Portfolio for Private Sector Engagement in Development Look like?» 2016. http://cidpnsi.ca/what-should-canadas-portfolio-for-private-sector-engagement-in-developmen t-look-like/.

Kindornay, Shannon, Kate Higgins, e Michael Olender. 2013. «Models for Trade-Related Private Sector Partnerships for Development». Ottawa: North-South Institute.

Kindornay, Shannon, e Fraser Reilly-King. 2013. «Investing in the Business of Development: Bilateral Donor Approaches to Engaging the Private Sector». Research Report. Ottawa: North-South Institute and Canadian Centre for International Cooperation.

Krause, Monika. 2014. The Good Project: Humanitarian Relief NGOs and the Fragmentation of Reason. University of Chicago Press. https://doi.org/10.7208/chicago/9780226131535.001.0001.

Leone, Faye. 2017. «OECD Forum Highlights Value of Private Sector Role in SDGs». 2017. http://sdg.iisd.org/news/oecd-forum-highlights-value-of-private-sector-role-in-sdgs/.

Lucci, Paula. 2012. «Post-2015 MDGs: What Role for Business?» London: Overseas Development Institute.

Mah, Luís. 2018. «Promoting Private Sector for Development: The Rise of Blended Finance in EU Aid Architecture». 171/2018. Working Paper CEsA CSG. Lisboa: ISEG.

Margaretha Jastram, Sarah, e Jenny Klingenberg. 2018. «Assessing the Outcome Effectiveness of Multi-Stakeholder Initiatives in the Field of Corporate Social Responsibility – The Example of the United Nations Global Compact». Journal of Cleaner Production 189 (Julho): 775–84. https://doi.org/10/gdncq8.

Mawdsley, Emma. 2014. «A new development era? The private sector moves to the centre». Norwegian Peacebuilding Resource Centre.

Mawdsley, Emma, Laura Savage, e Sung-Mi Kim. 2014. «A 'post-Aid World'? Paradigm Shift in Foreign Aid and Development Cooperation at the 2011 Busan High Level Forum: A 'post-Aid World'?» The Geographical Journal 180 (1): 27–38. https://doi.org/10/f5spq2.

McIntosh, Malcolm, Sandra Waddock, e Georg Kell. 2017. Learning To Talk: Corporate Citizenship and the Development of the UN Global Compact. Routledge.

Moore, Carol. 2014. «Corporate Social Responsibility and Creating Shared Value What's the Difference?» Heifer International. https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/CFR-047%20Corporate%20Soci al%20Responsibility%20White%20Paper_FINAL.pdf.

Morhardt, J. Emil, Sarah Baird, e Kelly Freeman. 2002. «Scoring Corporate Environmental and Sustainability Reports Using GRI 2000, ISO 14031 and Other Criteria». Corporate Social Responsibility and Environmental Management 9 (4): 215–33. https://doi.org/10/cpf47f.

Mudambi, R. 2008. «Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries». Journal of Economic Geography 8 (5): 699–725. https://doi.org/10/cmr288.

Nelson, Jane, e David Grayson. 2017. «World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)». Em Corporate Responsibility Coalitions. London: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781351277525-29.

Nelson, Jane, Beth Jenkins, e Richard Gilbert. 2015. «Business and the Sustainable Development Goals. Building Blocks for Success at Scale». Cambridge: Harvard Business School and Business Fights Poverty.

OCDE. 2017. «TOSSD - Key documents: definition, roadmap & work plan - OECD». 2017. https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/tossd-key-historical-background-documents.htm.

OHCHR. 2011. «Guiding Principles on Business and Human Rights. Implementing the United Nations "Protect, Respect and Remedy" Framework». United Nations Human Rights Office of the High Commissioner. https://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf.

PNUD, e Banco Mundial. 2014. «Transitioning from the MDGs to the SDGs». PNUD/Grupo Banco Mundial.

Porter, Michael E., Greg Hills, Marc Pfitzer, Sonja Patscheke, e Elizabeth Hawkins. 2012. «Measuring Shared Value: How to Unlock Value by Linking Business and Social Results», Outubro. https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=46910.

Porter, Michael E., e Mark R. Kramer. 2011. «Creating Shared Value». Harvard Business Review, 1 de Janeiro de 2011. https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value.

———. 2019. «Creating Shared Value». Em Managing Sustainable Business: An Executive Education Case and Textbook, editado por Gilbert G. Lenssen e N. Craig Smith, 323–46. Dordrecht: Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-024-1144-7_16.

PRI. 2019. «Annual Report 2019». UN Principles for Responsible Investment. https://www.unpri.org/annual-report-2019/.

Runde, Daniel, Anna Saito Carson, Eleanor Coates, CSIS Project on U.S. Leadership in Development, e D.C.) Center for Strategic and International Studies (Washington. 2011. Seizing the Opportunity in Public-Private Partnerships: Strengthening Capacity at the State Department, USAID, and MCC : A Report of the CSIS Project on U.S. Leadership in Development. Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies. http://csis.org/files/publication/111026_Runde_PublicPrivatePartnerships_Web.pdf.

Scheyvens, Regina, Glenn Banks, e Emma Hughes. 2016. «The Private Sector and the SDGs: The Need to Move Beyond 'Business as Usual': The Private Sector and the SDGs: Moving Beyond 'Business-as-Usual'». Sustainable Development 24 (6): 371–82. https://doi.org/10/f9gbn8.

Scott, Louise, e Alan McGill. 2018. «SDG Reporting Challenge 2018», 40.

Sorkin, Andrew Ross. 2018. «BlackRock's Message: Contribute to Society, or Risk Losing Our Support - The New York Times». The New York Times, 2018. https://www.nytimes.com/2018/01/15/business/dealbook/blackrock-laurence-fink-letter.html.

Steiner, Achim. 2018. «Innovative Partnerships for SDG Financing». UNDP. 2018. https://www.undp.org/content/undp/en/home/news-centre/speeches/2018/innovative-partn erships-for-sdg-financing.html.

Stibbe, Darian, Stuart Reid, e Julia Gilbert. 2019. «Maximising the impact of partnerships for the SDGs. A practical guide to partnership value creation». The Partnering Initiative and UNDESA.

UN Sustainable Development Knowledge Platform. 2015. «Multi-stakeholder partnerships & voluntary commitments». 2015. https://sustainabledevelopment.un.org/sdinaction.

UNCTAD, ed. 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. World Investment Report 2014. New York: United Nations.

UNDESA. 2019. Report of the Inter-Agency Task Force on Financing for Development 2019: Financing for Sustainable Development Report 2019. United Nations Department of Economic and Social Affairs.

UNGC. 2004. «Who Cares Who Wins? Connecting Financial Markets to a Changing World. Recommendations by the financial industry to better integrate environmental, social and governance issues in analysis, asset management and securities brokerage». UN Global Compact. https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/who_cares_who_wins.p df.

UNOPS. 2016. «Future Proofing Procurement». United Nations Office for Partnerships. http://www.bhrinlaw.org/documents/2015-asr-supplement.pdf.

USAID. 2019. «USAID Private-Sector Engagement Policy». https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1865/usaid_psepolicy_final.pdf.

Vaes, Sarah, e Huib Huyse. 2015. «Mobilizing Private Resources for Development. Agendas, Actors and Instruments». 0102. BeFinD Working Papers. University of Namur, Department of Economics. https://ideas.repec.org/p/nam/befdwp/0102.html.

WBA. 2019. «Measuring what matters most. Seven systems transformations for benchmarking companies on the SDGs». World Benchmarking Alliance. https://www.worldbenchmarkingalliance.org/wp-content/uploads/2019/07/WBA-sevensyste mstransformations-report.pdf.

Wilshaw, Rachel, Liesbeth Unger, Do Quynh Chi, e Pham Thu Tuy. 2013. «Labour Rights in Unilever's Supply Chain. From Compliance to Good Practice». London: Oxfam. https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/rr-unilever-supply-chain-labor-rights- vietnam-310113-en_0.pdf.

Ye, Ming, Bo Meng, e Shang-jin Wei. 2015. «Measuring Smile Curves in Global Value Chains». 530. IDE Discussion Papers. Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization(JETRO). https://ideas.repec.org/p/jet/dpaper/dpaper530.html.

Young, David, e Wendy Woods. 2019. «Innovation Is the Only Way to Win the SDG Race». Https://Www.Bcg.Com. 2019. https://www.bcg.com/publications/2019/innovation-win-sdg-race.aspx.

Business 4Dev
oficina global
UMA PUBLICAÇÃO:
ISEG
cesa
COM O APOIO DE:
CAMÕES INSTITUTO DA COOPERAÇÃO E DA LINGUA PORTUGAL
MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS
FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN