

MESTRADO
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

A CRESCENTE IMPORTÂNCIA DO SETOR PRIVADO
COMO ATOR DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA
O DESENVOLVIMENTO

RITA REIS GONÇALVES

OUTUBRO - 2021

MESTRADO EM
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

A CRESCENTE IMPORTÂNCIA DO SETOR PRIVADO
COMO ATOR DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA
O DESENVOLVIMENTO

RITA REIS GONÇALVES

ORIENTAÇÃO:
LUÍS MAH

OUTUBRO - 2021

Glossário

APD – Ajuda Pública ao Desenvolvimento

BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China

CAD – Comité de Ajuda ao Desenvolvimento

CID – Cooperação Internacional para o Desenvolvimento

CSV – Creating Shared Value

CTI – Ciência, Tecnologia e Inovação

ESG – Environment, Society and Governance

GPEDC – Global Partnership for Effective Development Cooperation

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

OCDE – Organização e Cooperação para o Desenvolvimento Económico

ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

ONG – Organizações Não Governamentais

PMEs – Pequenas e Médias Empresas

RSE – Responsabilidade Social Empresarial

TOSSD – Apoio Oficial Total ao Desenvolvimento Sustentável

UE – União Europeia

USAID – United States Agency for International Development

Resumo

O setor privado sempre teve um papel na cooperação internacional para o desenvolvimento, mas apenas mais recentemente é que este começou a ocupar uma posição mais central. Após o Fórum de Busan, em 2011, esta posição consolidou-se e o setor privado passou a ser visto como um ator essencial para ajudar a atingir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis. Esta dissertação vai explorar quais as oportunidades e vantagens que o setor privado traz para a cooperação internacional, os diferentes papéis que pode desempenhar, mas também quais os desafios que persistem. E por outro lado, do ponto de vista do setor privado, também iremos analisar quais as vantagens que este retira desta cooperação, que alterações acontecem ao seu tradicional modelo de negócio e como será que consegue conciliar a busca pelo lucro e pela sustentabilidade.

Índice

Glossário	3
Resumo	4
Índice	5
Índice de Gráficos e Figuras	7
Agradecimentos	8
1. CAPÍTULO I: Introdução	9
2. CAPÍTULO II: O Setor Privado como Ator Ativo e Central na CID	11
2.1. Setor Privado no Desenvolvimento	13
2.2. Desenvolvimento do Setor Privado	14
2.3. Setor Privado para o Desenvolvimento	15
3. CAPÍTULO III: O Papel do Setor Privado nas Agendas de Desenvolvimento Global	16
3.1. Ante-2011	16
3.2. Post-2011	19
3.3. Oportunidades e desafios na relação Setor Privado – Cooperação	22
3.4. Críticas	25
4. CAPÍTULO IV: De que forma pode o Setor Privado participar ativamente na CID?	27
4.1. Papéis	27
4.2. Motivações para inclusão do Setor Privado	30
4.3. O modelo de negócio no centro do desenvolvimento sustentável.....	32
4.4. Instrumentos de avaliação	34
5. CAPÍTULO V: Exemplos de iniciativas com o envolvimento do Setor Privado na CID. O que vemos Pós-Busan?.....	35
5.1. Iniciativas Bilaterais e Multilaterais	37
6. CAPÍTULO VI: Conclusão.....	39
Referências.....	41
Anexo 1: Motivações da valorização do Setor Privado no Desenvolvimento	45

Anexo 2: USAID e o Setor Privado:46

Índice de Gráficos e Figuras

Figura 1: Objetivos de Desenvolvimento do Milénio.....	18
Figura 2: Objetivos de Desenvolvimento Sustentável	20
Figura 3: Diferenças entre os ODM e os ODS.....	21
Figura 4: Setor Privado na cooperação para o desenvolvimento	27
Figura 5: Modelo de transição RSE-CVP	33
Figura 7: Motivações da atual valorização do setor privado	45
Figura 6: Visão e propósito da Política da USAID.....	46
Figura 8: Diferentes tipos de Private-Sector Engagement	46
Figura 9: Exemplos de Iniciativas da USAID.....	47

Agradecimentos

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao Professor Luís Mah pela sua excelente orientação, imensa disponibilidade e por toda a ajuda ao longo deste processo.

Agradecer também a todos os meus colegas do Mestrado, com agradecimento especial à Patrícia, pela partilha e amizade durante estes anos.

À Alice, à Inês e à Melissa, agradeço não só terem estado sempre comigo, mas principalmente a alegria e apoio em todos os momentos.

Agradeço ainda ao Francisco, por todo carinho e motivação.

E por fim, agradecer também aos meus pais e a toda a minha família e amigos, que me deram esta oportunidade e sempre estiveram ao meu lado.

A realização deste Trabalho Final de Mestrado não teria sido possível sem o apoio de todos e por isso ficarei para sempre grata.

CAPÍTULO I

Introdução

O paradigma dominante na Cooperação Internacional para o Desenvolvimento (CID) e o papel da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), desenhado e liderado pelo Comité de Ajuda ao Desenvolvimento (CAD) da Organização e Cooperação para o Desenvolvimento Económico (OCDE) está a passar por um processo de reforma e de questionamento, o que reflete as mudanças sistémicas em curso no mundo.

Observa-se uma multiplicidade crescente de atores na ordem global com relacionamentos cada vez mais complexos. A CID, anteriormente dominada por governos, instituições multilaterais e pela sociedade civil, está a verificar um aumento de organizações públicas e privadas que também reivindicam legitimidade para atuar, tal como bancos de desenvolvimento e instituições financeiras, empresas transnacionais com missões e parcerias voltadas para o desenvolvimento, e fundações filantrópicas (Silva, et al., 2021).

Há também uma maior complexidade de desafios globais a enfrentar, que transcendem fronteiras e se caracterizam pela sua multidimensionalidade. E não sendo estes problemas necessariamente novos, tornam-se cada vez mais urgentes. Por essa razão, o CAD está a intensificar os seus esforços para apoiar a inovação, identificando-a como essencial para respostas mais rápidas e eficazes a estes desafios e para melhores práticas de cooperação para o desenvolvimento (Ericsson & Mealy, 2019).

A Agenda 2030 transformou o papel do setor privado como ator da CID para uma posição mais central. Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (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 no ano 2011 em Busan. Reconhece-se que, por si, a APD não será suficiente para responder às necessidades de financiamento da Agenda 2030 e atingir os ODS implica uma aceleração do investimento privado e uma maior transferência de recursos financeiros e não financeiros (Bernardo, 2019).

A participação do setor privado na agenda comum de desenvolvimento é encarada como um passo cada vez mais importante para se gerar melhores soluções e resultados para os problemas mundiais, e, simultaneamente, há uma maior perceção de que trabalhar em prol de metas económicas, sociais e ambientais mais amplas faz sentido para o negócio, pois contribui para a sustentabilidade a longo prazo das atividades empresariais (Lucci, 2012).

Há um maior questionamento sobre a ideia de *business as usual*, passando a valorizar-se a perceção de que *business for good is good business*. As empresas têm o poder de contribuir e acelerar a realização dos ODS, o que, por sua vez, também melhora e incentiva o ambiente de negócios (Hoek, 2018). Há um crescente reconhecimento por parte do setor privado da necessidade, e dos benefícios de investir no mundo em desenvolvimento (USAID, 2019).

Este trabalho final de mestrado procura explorar a evolução do papel do setor privado na CID e a sua importância na Agenda 2030, o porquê desse papel ser tão importante para a cooperação e qual a motivação para as empresas alinharem os seus modelos de negócio com os ODS. E para além disso, analisar quais as oportunidades e desafios a enfrentar e principalmente, como conciliar a procura pelo lucro e pela sustentabilidade.

Em termos metodológicos foi feita uma análise de literatura dos documentos oficiais e relatórios de organizações da cooperação internacional para o desenvolvimento e ainda da literatura de pesquisa académica com as principais abordagens e diferentes visões sobre o tema.

Após esta introdução, no capítulo 2 vão ser apresentadas algumas definições importantes, começando pelo conceito de setor privado e de seguida as definições de Setor Privado no Desenvolvimento, Desenvolvimento do Setor Privado e Setor Privado para o Desenvolvimento.

O capítulo 3 contextualiza a narrativa em torno do setor privado durante a evolução das agendas de desenvolvimento e quais os principais pontos de viragem para chegar a

este papel de maior centralidade. São apresentadas as principais visões e argumentos para justificar e criticar esta centralidade do setor privado nos ODS.

No capítulo 4 são identificados os principais papéis que o setor privado pode desempenhar, de que forma é que a sua contribuição se pode materializar. E ainda são exploradas as motivações do próprio setor privado e como é que o modelo de negócio está no centro do desenvolvimento sustentável.

Por fim, o capítulo 5 irá apresentar a importância de iniciativas que estimulem a participação do setor privado e alguns exemplos práticos de iniciativas de relacionamento do Setor Privado na CID, como estas têm sido realizadas, quais os seus objetivos e resultados.

CAPÍTULO II

O Setor Privado como Ator Ativo e Central na CID

O setor privado nunca deixou de ter um papel importante na CID, no entanto, raramente este seu papel era visto como sendo central. Porém, nos últimos anos registou-se uma alteração na narrativa e na própria agenda dominante na CID, observando-se um crescente interesse no e pelo setor privado como agente e parceiro ativo e central para se cumprir os ODS. Em particular, este papel começa a ganhar especial relevância a partir de 2011 com o Encontro de Alto Nível para a Eficácia da APD em Busan, na Coreia do Sul (Mawdsley, 2014).

No passado, a separação entre o desenvolvimento internacional e o setor privado era, em grande parte, o resultado da desconfiança generalizada por parte da comunidade de desenvolvimento em relação às empresas e de uma relutância em responsabilizá-las pelos resultados de desenvolvimento. No entanto, este mais recente encorajamento para que as empresas assumam um papel mais proativo no desenvolvimento internacional foi impulsionado pela crença de que *governments and their international arms... have failed in their attempts to rid the planet of under-development, widespread inequalities*

and poverty (Scheyvens, et al., 2016). Portanto, a era pós-2015 apresenta uma oportunidade histórica para a comunidade empresarial contribuir para o alcance dos objetivos mundiais de sustentabilidade e desenvolvimento. O setor privado é cada vez mais reconhecido como fonte de inovação, de experiência e financiamento que pode contribuir para o crescimento económico, para a criação de emprego, investimento, novas tecnologias e fornecimento de bens e serviços. Para além disso, o setor privado procura cada vez mais explorar estratégias de negócio mais inclusivas e sustentáveis, que não descurando os lucros, podem ao mesmo tempo contribuir para o desenvolvimento (Di Bella, et al., 2013b). Qualquer empresa, grande, média, pequena, ou micro, tem potencial para contribuir de forma significativa para o progresso económico, social e ambiental (Hoek, 2018). Consequentemente, é cada vez maior o número de empresas que reconhece não poder mais ignorar os seus impactos nestas áreas, principalmente com o crescente escrutínio por parte da sociedade civil e dos media (Di Bella, et al., 2013b). Para continuar esta análise é necessário, antes de mais, distinguir entre as várias abordagens existentes sobre o papel do setor privado na CID:

(1) Setor Privado no Desenvolvimento, (2) Desenvolvimento do Setor Privado, e (3) Setor Privado para o Desenvolvimento¹.

Para isso, em primeiro lugar, é importante apresentar o conceito de setor privado. Apesar de este não ter uma definição única (Mawdsley, 2014), podemos considerar este setor como sendo o conjunto completo de organizações de direito privado com fins lucrativos e com operações relevantes para quaisquer metas de desenvolvimento (Bernardo, 2019). Ou seja, o conceito de setor privado refere-se a organizações que têm como estratégia e missão central a realização de atividades na procura da obtenção de lucro, seja através da produção de bens, da prestação de serviços ou da comercialização. Isto inclui instituições financeiras, pequenas e médias empresas (PMEs), empresários individuais, agricultores, cooperativas e grandes cooperações que operam nos setores formal e informal. Por outro lado, esta definição exclui fundações independentes, organizações não governamentais (ONG) e organizações da sociedade civil, atores que se dedicam principalmente a atividades sem fins lucrativos (Di Bella, et al., 2013a).

¹ Ver Anexo 1

Independentemente da definição que se possa adotar do setor privado, ele representa um enorme conjunto de atores que ocupam espaços muito variados e em diversas escalas por todo o mundo, que, apesar da sua orientação comum pelo lucro, são inseridos de forma diferentes em diferentes economias, regimes de trabalho, sistemas de impostos e ambientes regulatórios, sistemas de valores e assim por diante (Mawdsley, 2014). Por exemplo, a composição do setor privado difere dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento, com quase metade da atividade do setor privado nos países em desenvolvimento a ocorrer no setor informal (DFAT, 2015).

Para além disso, ao longo deste trabalho é referido o conceito de desenvolvimento e desenvolvimento sustentável. Em 1987, o Relatório de Brundtland define desenvolvimento sustentável como um “desenvolvimento que atende às necessidades do presente, sem comprometer a capacidade de as gerações futuras atenderem às suas próprias necessidades” (UNESCO, 2021). Os três pilares para o desenvolvimento sustentável são a sustentabilidade económica, que procura reduzir a pobreza e garantir emprego justo e remunerado para todos; sustentabilidade ambiental, que visa proteger o equilíbrio natural do planeta e limitar os impactos negativos da atividade humana no meio ambiente; e a sustentabilidade social, que visa garantir o acesso a bens e serviços essenciais a todos. É então, um desenvolvimento economicamente eficiente, ecologicamente sustentável e socialmente justo (Collins, 2021).

A sustentabilidade é um paradigma que inclui, então, considerações ambientais, sociais e económicas de forma equilibrada, em busca de uma melhor qualidade de vida. E pode-se considerar a sustentabilidade como um objetivo de longo prazo e o desenvolvimento sustentável como os vários caminhos para esta se alcançar (UNESCO, 2021).

2.1 Setor Privado no Desenvolvimento

O **Setor Privado no Desenvolvimento** refere-se ao papel que as atividades realizadas pelo setor privado como parte das suas principais operações regulares de negócio afetam e têm impactos no desenvolvimento, ou seja, nas condições gerais da economia, no crescimento económico e na sociedade (Mawdsley, 2014). Desta forma, o setor privado

pode ter um impacto positivo ou negativo no desenvolvimento. Um papel positivo, contribuindo para a criação de emprego, para o fornecimento de bens e serviços, para o aumento de investimentos, etc. Através das suas operações regulares de negócio as empresas podem apoiar o setor privado local com a promoção de PME's, incentivando a uma maior sustentabilidade ambiental, e enfrentando problemas como os da corrupção e subornos, por exemplo. Mas, por outro lado, o setor privado também pode ter um impacto negativo, e, em vez de combater, contribuir para problemas de degradação ambiental, de corrupção, e incentivar a práticas ou condições laborais inadequadas e abusos de direitos humanos (Di Bella, et al., 2013a). Por exemplo, grandes empresas nacionais que empreguem 250 pessoas são um dos principais impulsionadores de investimento privado nos países de rendimento médio e baixo. Já empresas multinacionais também contribuem substancialmente para os fluxos privados de capitais dos países de maior rendimento para os países de menos rendimento. As micro, pequenas e médias empresas também elas desempenham um papel crucial na promoção do crescimento, inovação e prosperidade nos países em desenvolvimento (Di Bella, et al., 2013a).

Tendo em conta estes impactos, tanto os reais como os potenciais, que o setor privado tem e pode ter sobre o desenvolvimento, foram estabelecidas várias iniciativas a nível global para promover melhores práticas corporativas. Em muitos casos, os atores do setor privado podem melhorar os seus impactos no desenvolvimento, alterando aspetos chave da sua prática de negócios (Di Bella, et al., 2013a), como veremos de seguida. Iniciativas de responsabilidade social empresarial (RSE), acordos voluntários sobre padrões laborais e ambientais são algumas das formas de melhorar o papel do setor privado no desenvolvimento (Mawdsley, 2014).

2.2 Desenvolvimento do Setor Privado

O **Desenvolvimento do Setor Privado** refere-se à criação de um contexto favorável para as empresas e para o investimento e corresponde à promoção de atividades de cooperação tendentes a um aumento da atividade empresarial local (Bernardo, 2019). Isto significa a realização de atividades de promoção intencionais, por parte dos governos, das instituições financeiras e das organizações de desenvolvimento, e também com o apoio do setor privado, que procurem criar um ambiente propício à criação e ao

desenvolvimento de atividades de negócio (Di Bella, et al., 2013a). Por exemplo, esta agenda assentava em programas de reforma estruturais patrocinados, entre outros, pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, ao longo das décadas de 1980 e 1990 (Bernardo, 2019).

Geralmente, as atividades relacionadas ao desenvolvimento do setor privado incluem intervenções a nível macro, meso e micro, que, por exemplo promovam a canalização de recursos para as pequenas e médias empresas (PMEs), atividades que visam o aumento do investimento do setor privado nos países em desenvolvimento e a criação de um ambiente político adequado (OCDE, 2016b).

2.3 Setor Privado para o Desenvolvimento

O **Setor Privado para o Desenvolvimento** significa uma participação ativa e central do setor privado na CID (Bernardo, 2019). O que quer dizer que representa um envolvimento do setor privado para além das suas práticas de negócio regulares, de forma a procurar alcançar resultados de desenvolvimento sustentável. Inclui, então, uma busca de forma ativa, por parte dos atores privados, de resultados positivos de desenvolvimento através de, por exemplo, a atribuição de financiamento, a execução de projetos de desenvolvimento e ainda, através da adoção de modelos de negócio inclusivos, alinhando as suas principais atividades de negócio com os objetivos de desenvolvimento, em setores como o da saúde e educação, por exemplo. O setor privado para o desenvolvimento passa pela criação de cadeias de valor inclusivas, adotando e apoiando a adoção generalizada de práticas de negócio responsáveis, pela implementação de princípios de direitos humanos e por uma melhoria na responsabilização e transparência do setor privado no sentido de uma maior partilha de conhecimento e tecnologias com os países recetores (Di Bella, et al., 2013b).

Os atores da CID apoiam cada vez mais estas atividades, incentivando também a uma maior participação do setor privado em diálogos sobre políticas relacionadas com as agendas de cooperação para o desenvolvimento internacional. Para além disso, os atores da CID também apoiam e participam em plataformas de conhecimento destinadas a compreender melhor os potenciais papéis que o setor privado para o desenvolvimento pode desempenhar e sobre como melhorar as suas práticas. Os doadores usam fundos de

desafios e inovação para encorajar o setor privado a desenvolver produtos e serviços que irão beneficiar os mais pobres (Di Bella, et al., 2013a). É aqui que as empresas do setor privado são mais formalmente inscritas pelos atores oficiais de desenvolvimento, de forma que se estende além da sua presença como instrumento, mas sim com o intuito de se tornarem reais agentes da CID (Mawdsley, 2014).

É importante analisar a distinção entre estes conceitos e como isto se reflete nas agendas de desenvolvimento global. A principal diferença entre o mais tradicional desenvolvimento do setor privado é que, enquanto este se foca mais na promoção das economias domésticas dos países em desenvolvimento, o setor privado para o desenvolvimento, mais inovador, se relaciona com o envolvimento do setor privado como agente ativo na CID (Byiers & Rosengren, 2012). É esta definição, de setor privado para o desenvolvimento, que atualmente se tornou o maior objeto de debate e de muitas iniciativas, tornando-se cada vez mais o paradigma dominante (Bernardo, 2019).

CAPÍTULO 3

O Papel do Setor Privado nas Agendas de Desenvolvimento Global

De forma a compreender melhor o atual papel do Setor Privado na CID é importante contextualizar a sua evolução ao longo das diferentes agendas de desenvolvimento e como já foi referido, podemos considerar o ano de 2011 como um ponto de mudança e por isso, esta análise será dividida em ante-2011 e post-2011.

3.1 Ante-2011

Desde o seu início que a indústria de desenvolvimento pós-1945 trabalhou com e por meio de empresas do setor privado, ou seja, este sempre esteve presente no pensamento e na prática do desenvolvimento (Mawdsley, 2014). Em cada uma das agendas de desenvolvimento, a forma como se vê o setor privado e a sua relação com o desenvolvimento, a opinião teórica dominante, espelha as dinâmicas de poder económico

e político que influenciavam a comunidade internacional (Koehler, 2015).

A definição da primeira agenda de desenvolvimento remete para os anos 1950, para as atividades iniciais de cooperação da ONU, e esta agenda prolongou-se durante quatro décadas, até aos anos 1980. Procurava-se principalmente lidar com o forte desemprego e subemprego nos países em desenvolvimento, atribuindo-se especial foco ao crescimento económico, produtividade e tecnologia como pontos chave para o desenvolvimento. A abordagem keynesiana era a teoria económica predominante na época, sendo o Estado um ator de grande importância (Koehler, 2015). A forma como se vê o papel do Estado versus o papel do Mercado e dos atores não estatais vai alterando ao longo das décadas de desenvolvimento. Até ao fim da década de 1970, o papel do Estado era amplamente reconhecido como o principal ator na CID, essencial na redistribuição de recursos e como ator central na luta contra as desigualdades estruturais entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento (Vaes & Huyse, 2015b).

Entre os anos 1980 e 2000 a segunda agenda de desenvolvimento centrou-se na erradicação da pobreza. Do ponto de vista económico, a globalização neoliberal promoveu uma valorização do papel do Mercado e também na CID houve uma diminuição da intervenção do estado (Koehler, 2015). O mercado passou a ser visto como mais do que um instrumento para a obtenção de serviços e bens, e sim como o principal regulador da sociedade. Este foi o início da “idade de ouro” para as ONGs (Organizações Não Governamentais) que, sendo consideradas menos burocráticas e mais eficientes que o Estado, foram identificadas como atores-chaves na CID (Vaes & Huyse, 2015b).

Entre as décadas de 1970 e 1990, a globalização das redes de produção e das cadeias de valor reforçou a centralidade das organizações do setor privado em operações económicas com impacto concreto no desenvolvimento global. E hoje, o grande impacto das empresas transnacionais reflete essa mesma transformação e globalização das estruturas organizacionais (Bernardo, 2019). No entanto, as reformas da década de 1980 não cumpriram as suas promessas e conseqüentemente a necessidade de regulamentação estatal da atividade económica privada foi parcialmente reinstaurada, abrindo caminho para um modelo de economia mista de colaboração e parcerias entre o setor público e privado (Vaes & Huyse, 2015b). Já no ano 2000, a agenda de desenvolvimento voltou a alterar-se com a adoção dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM),

apresentados para um período de 15 anos (Koehler, 2015):



Figura 1: Objetivos de Desenvolvimento do Milénio

Os ODM trouxeram novidades relevantes à coordenação política, transformaram o discurso da cooperação e forçaram uma convergência na prática do desenvolvimento (Bernardo, 2019). Já com a adoção dos ODM os líderes mundiais comprometeram-se a desenvolver “fortes parcerias com o setor privado e com associações da sociedade civil na procura do desenvolvimento e da erradicação da pobreza” (Chandrasekhar, 2014), no entanto, não foram elaboradas nem apresentadas formas concretas sobre como isso poderia ser concretizado. A declaração afirmava esse desejo de dar mais oportunidade ao setor privado, a organizações não governamentais e à sociedade civil em geral, mas na prática, pouco esforço foi feito. Estes objetivos seguiram a agenda da eficácia da ajuda que tinha como objetivo central a redução da pobreza e a promoção de boa governação, privilegiando a atuação em setores de desenvolvimento humano, como a saúde, educação, inclusão financeira, etc. (OCDE, 2010). As medidas da eficácia da ajuda foram bastante aceites e pareciam ser muito promissoras, no entanto registaram resultados dececionantes e revelou-se ser uma agenda bastante dispendiosa, o que a tornou ainda menos popular.

A emergência dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) e uma maior relevância das economias do Sul trouxeram novas e diferentes abordagens focadas no crescimento económico e na modernização, dando uma maior importância ao investimento, à

produção e comércio, como componentes para atingir esse crescimento, abordagens que se tornaram mais populares (Mawdsley, 2014). Para além disso, a existência de duas grandes crises também marcou este início de milénio. Entre 1998 e 2001 o mundo enfrentou uma tripla crise financeira, económica e geopolítica, com reflexos na estrutura financeira global e nas fontes de financiamento, nas estruturas produtivas internacionais e nas metas concretas de cooperação e securitização. E entre 2007 e 2011, a crise estrutural do capitalismo global consolidou uma visão da CID que tende a orientar a cooperação enquanto política externa e a implementação de relações *win-win* numa agenda de impacto com transferência crescente de responsabilidades operacionais para atores não estatais (Bernardo, 2019). A crise global levou a uma contração dos valores de APD da maioria dos doadores tradicionais, e a diminuição de apoio político e público ao setor da cooperação, ajuda a que neste contexto aumente a centralidade do setor privado para o desenvolvimento (Mawdsley, 2014). A prevalência dos fluxos privados sobre a APD torna-se particularmente visíveis a partir de 2002: ao passo que a segunda estagna, a primeira observa variações relevantes sem que a sua tendência de crescimento diminua (Bernardo, 2019).

3.2 Post-2011

Foram realizados uma série de Fóruns de Alto Nível, organizados pelo *Working Party on Aid Effectiveness* para promover os princípios da agenda da eficácia da ajuda. O primeiro foi realizado em Roma, em 2003, o segundo em Paris em 2005, em 2008 foi em Accra e, por fim, em 2011 realizou-se em Busan. A Conferência de Busan realizada com o propósito de avaliar e consolidar o progresso da agenda da eficácia da ajuda acabou por resultar no seu fim. Surgiu como novo foco a agenda da eficácia do desenvolvimento, onde o crescimento económico volta a ser a preocupação central, e a redução da pobreza passa a ser vista como consequência desse crescimento (Mawdsley, et al., 2014). Mas agora, com a adição de “sustentável” e “inclusivo” ao objetivo do crescimento económico (Vaes & Huyse, 2015b).

Existia um sentimento de mudança em Busan, de que se estava no fim de uma era e no início de outra, onde a palavra “ajuda” parecia ter ganho uma conotação pejorativa, sendo substituída por “cooperação” (Mawdsley, et al., 2014). O setor privado é então

considerado um parceiro ideal para a cooperação para o desenvolvimento e a APD é agora utilizada como um catalisador para o investimento privado através de novas formas de financiamento, como por exemplo, a *blended finance* (Silva, et al., 2021). A participação do setor privado deixa de ser vista como objetivo e passou a ser concebida como alavanca, com a substituição da agenda de desenvolvimento do setor privado pela agenda de setor privado para o desenvolvimento (Bernardo, 2019).

Em 2015, a adoção dos ODS, influenciados parcialmente das falhas identificadas da anterior agenda de desenvolvimento, constituem uma inovação paradigmática (Koehler, 2015).



Figura 2: Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

Algumas diferenças concretas entre a filosofia dos ODM e dos ODS são:

Era ODM:	Era ODS:
Maior concentração em “sintomas” que nas causas	Compreensão das interconexões entre a prosperidade empresarial, social e ambiental
Governos e atores tradicionais do desenvolvimento responsáveis pela intervenção	Todos os atores, incluindo o setor privado, reconhecidos como atores do e para o desenvolvimento e parte da solução
Cada ator age no seu silo societal	Colaboração entre todos vista como essencial
Planeamento vertical e hierarquizado; “desenvolvimento <i>by design</i>”; ajuda para o desenvolvimento sob forma de financiamento	Planeamento emergente baseado na coordenação de necessidades, interesses e recursos locais; ajuda ao desenvolvimento mais catalítica do impacto de recursos disponíveis
Financiamento ligado a objetivos de curto prazo	Investimento de longo-prazo visto como necessário para mudança transformativa
Exigência de demonstração de impacto e baixa tolerância ao risco leva a abordagens lineares	Necessidade de abordagens inovadoras com maior potencial de longo-prazo para confrontar a complexidade, mas também maior risco de fracasso
Foco em questões específicas com geografias específicas de modo a concentrar esforços e criar impacto	Necessidade de abordagens holísticas através de setores e geografias com o objetivo de enfrentar desafios sistémicos

Figura 3: Diferenças entre os ODM e os ODS
Fonte: (Bernardo, 2019)

De entre as várias alterações, a confirmação do papel central do setor privado é bastante importante, até porque as necessidades financeiras dos ODS determinam, em

parte, esse reconhecimento (Bernardo, 2019). Ficou claro desde o início que seriam necessários consideráveis novos investimentos para tapar a lacuna anual de quase 2.5 mil milhões de US dólares entre o orçamento utilizado atualmente e o que seria suficiente para cumprir os ambiciosos ODS (Young & Woods, 2019). Embora os tipos tradicionais de financiamento para o desenvolvimento, incluindo a APD e os recursos públicos domésticos, continuem a ser críticos para alcançar estes objetivos, especialmente nos países mais pobres e vulneráveis, o capital privado e combinado (*blended finance*) têm também um papel central. A boa notícia é que não há falta de capital privado em todo o mundo, e se se atrair apenas 1% desse capital cobriria o déficit de financiamento dos ODS nos países em desenvolvimento (Steiner, 2018). No entanto, o contributo do setor privado vai além do seu financiamento, como irá ser discutido a seguir.

3.3 Oportunidades e desafios na relação Setor Privado – Cooperação

A ampla gama de atores que se incluem no setor privado estão presentes em todos os setores, como no da tecnologia, serviços financeiros, recursos naturais, alimentares, tanto a nível nacional ou internacional, e são motores para o crescimento económico (USAID, 2019). O crescimento económico traz benefícios e oportunidades indiscutíveis: em todo o mundo, a maioria da população mais pobre deseja e/ ou precisa de mais empregos, rendimentos mais elevados, inclusão financeira e acesso a bens e serviços adequados e acessíveis. O crescimento económico é uma condição necessária, senão suficiente, para que isso aconteça, e o setor privado é, sem dúvida, um ator particularmente importante na provisão de muitos desses elementos de uma vida digna ao mesmo tempo que é uma componente essencial para uma política e sociedade saudáveis (Mawdsley, 2014).

Por exemplo, o setor privado cria 9 em cada 10 empregos no mundo em desenvolvimento, o que o torna uma força poderosa para elevar os padrões de vida. E as micro e pequenas empresas correspondem à maioria desta criação de emprego nos países em desenvolvimento, mesmo nos países de renda média (USAID, 2019).

Para além de criar empregos, o setor privado é uma força motriz da inovação e para a adoção de novas tecnologias nos países em desenvolvimento. O progresso tecnológico melhora a produtividade e aumenta a possibilidade de uma maior inclusão em atividades de produção qualificadas, vinculadas a cadeias de valor internacionais de produção de bens e serviços (USAID, 2019).

Também a Agenda 2030 veio reconhecer esta importância da Ciência, Tecnologia e Inovação (CTI) para os ODS, pois a difusão de novos conhecimentos e tecnologias são igualmente motores para o crescimento económico e do desenvolvimento sustentável. Investimentos na CTI são amplamente reconhecidos como meios cruciais para o desenvolvimento de economias mais fortes e uma atualização para atividades económicas mais sofisticadas e ambientalmente sustentáveis. Estes investimentos estão a resultar num mundo cada vez mais conectado, onde as informações e o “know-how” fluem mais rápido que nunca. A adoção de tecnologias novas e limpas e a aprendizagem com erros cometidos anteriormente por outros países pode potenciar melhores resultados (Ericsson & Mealy, 2019).

3.3.1 Oportunidades

Refletindo sobre todas as características que tornam o setor privado num ator central na CID e como é que as empresas podem contribuir de forma mais eficaz para a realização dos objetivos de desenvolvimento, John Humphrey coloca a questão: “Como pode a política de desenvolvimento trabalhar com o setor privado e o contexto em que este se insere, para que este contribua de forma mais eficaz para os objetivos de desenvolvimento público?”. Identifica, então, três categorias básicas de iniciativas do setor privado com o desenvolvimento. Em primeiro lugar, o aumento do nível/ quantidade geral da atividade de negócio. Em segundo lugar, abordar questões de sustentabilidade, afastando o setor privado de atividades que prejudiquem o bem-estar social. E terceiro, promover atividades de negócio que sejam particularmente benéficas para os mais pobres (Humphrey, et al., 2014).

A criação de mais atividade de negócio é essencial para o crescimento económico, que como vimos, por sua vez, é pré-condição para a redução da pobreza e para alcançar melhorias na qualidade de vida. E, por isso mesmo, a eliminação de obstáculos ao investimento é importante para o crescimento desta atividade.

Mas, para além do aumento da quantidade, a sua qualidade deve ser igualmente uma grande preocupação. A *do no harm* e a *do more good* agenda refletem isso mesmo. A primeira relaciona-se com a existência de externalidades negativas em algumas situações de negócio, ou seja, situações em que as atividades empresariais impõem custos sociais que não se refletem totalmente nos custos do próprio setor privado. Há uma maximização dos lucros da empresa, mas isso não conduz ao melhor resultado em termos de bem-estar social da sociedade como um todo. Para que conduzisse a um maior bem-estar social seria necessário que esses impactos negativos se refletissem nos custos dos benefícios privados, por exemplo, através de regulamentações. Por outro lado, a *do more good* agenda promove a ideia de que certas atividades de negócio que contribuem para os padrões de crescimento económico, podem beneficiar em particular os mais pobres e desfavorecidos – *pro-poor growth* – algo bastante enfatizado pelas agências de cooperação internacionais. Aqui, o desafio é chegar a quem não tinha sido alcançado até então, o que pode passar pela adoção de modelos de negócio inclusivos (Humphrey, et al., 2014). A qualidade deste crescimento deve ser promovida através de princípios claros e credíveis, apoiada pelas estruturas institucionais e deve ser devidamente medida e avaliada, e não simplesmente assumida como automática. Crescimento económico não significa necessariamente desenvolvimento inclusivo e é isso que se tem de monitorizar (Mawdsley, 2014).

3.3.2 Desafios

Mas para além destas oportunidades, também são apresentados os três principais desafios à maximização das contribuições das empresas para atingir os objetivos de desenvolvimento sustentável. Nomeadamente, o primeiro desafio passa por aumentar o alinhamento entre os objetivos do setor privado e os objetivos de desenvolvimento. A convergência entre os interesses do setor privado e as prioridades de desenvolvimento

não é automática, já que diferentes atores têm diferentes motivações próprias (Di Bella, et al., 2013b). No entanto, é óbvia a atração por esse maior alinhamento, pois oferece uma base mais forte para a realização de colaborações positivas entre o setor privado e os atores de desenvolvimento. Em segundo lugar está o desafio de dar prioridade às intervenções que tenham um maior impacto a partir dos recursos disponíveis, ou seja, fazer o melhor uso possível dos recursos limitados. Procura-se maximizar os resultados positivos das intervenções de desenvolvimento, sendo que para isso é necessário estabelecer uma ordem de prioridades para as intervenções. E, em terceiro lugar, o desafio de alcançar uma mudança sistémica e em escala, ou seja, obter uma mudança nas estruturas, nas causas dos problemas que o desenvolvimento enfrenta e se essa mudança consegue ter um grande impacto (Humphrey, et al., 2014).

À medida que as instituições bilaterais e multilaterais de desenvolvimento procuram integrar mais formalmente o setor privado nos programas e agendas de desenvolvimento, à partida também devem reconhecer a existência de tensões e conflitos inerentes entre diferentes stakeholders. O alinhamento e benefícios mútuos são evidentemente desejáveis e alcançáveis em alguns contextos, mas quando conflitos de interesses não podem ser evitados, devem ser antecipados eventuais compromissos e compensações por cada uma das partes, em vez de ignorar estas divergências. Neste momento, muita discussão oficial é expressa em afirmações simplistas de cenários win-win e “parcerias” mutuamente benéficas, como insuficiente atenção dada aos cenários win-lose (Mawdsley, 2014).

3.4 Críticas

Como tema de crescente importância no desenvolvimento, da sua análise também surgiram algumas preocupações críticas relativamente a este papel mais central do setor privado na cooperação para o desenvolvimento, e principalmente em relação aos ODS.

Em primeiro lugar, há uma preocupação com o domínio da agenda neoliberal, já que, como é reconhecido que os mecanismos neoliberais geraram desigualdades sociais e que, de certa forma, contribuíram para o aumento do desequilíbrio de poder entre países

considerados desenvolvidos e em desenvolvimento. Então, se estes mecanismos foram a causa destes problemas, estes não deveriam ser utilizados como a solução. Como é referido por Pigeot, “reconhecer o papel do setor privado não deve significar dar-lhe indevida influência sobre a formulação de políticas e ignorar a sua responsabilidade na criação e exacerbação de muitos problemas” (Scheyvens, et al., 2016). Uma série de estudos sugeriram que o “ambiente propício” promovido sob o desenvolvimento político neoliberal é problemático, pois significa que o cenário de desenvolvimento acaba por ser dominado por corporações poderosas, instituições financeiras e elites locais. E isto não faz nada para desafiar os padrões de distribuição e desigualdade estruturais.

Em segundo lugar, o conceito de “parcerias” cada vez mais utilizado, embora reflita uma boa vontade das diferentes partes, muitas vezes pode ocultar um conjunto amplo de tensões. As parcerias são difíceis quando existe uma competição de valores, objetivos e formas de operacionalizar. É necessário falar abertamente sobre onde as áreas de interesse se sobrepõem e onde é provável que surjam tensões (Scheyvens, et al., 2016). Por esta razão é que um dos principais pontos de partida deve passar por promover um sentimento de responsabilidade e compromisso (Mawdsley, 2014).

Em terceiro lugar, há a preocupação de um conflito entre o modelo de negócio dominante que se baseia no planeamento de curto prazo com um maior foco nas finanças, e a agenda de desenvolvimento sustentável que tem uma visão a longo prazo. E, com isto, a preocupação de que, para o setor privado, a sustentabilidade seja apenas um complemento, e que a sua motivação seja sempre apenas o lucro, e em situações de conflito de interesse, a sustentabilidade tenha um menor peso (Scheyvens, et al., 2016).

Sem dúvida, a era do desenvolvimento pós-2015, com ênfase na contribuição do setor privado para o desenvolvimento sustentável a nível global, apresenta oportunidades para as empresas que desejam demonstrar compromisso com práticas mais éticas e sustentáveis. No entanto, a frequentemente otimista retórica de “vitória tripla” em torno dos ODS apresenta uma imagem fundamentalmente irrealista, que ignora prováveis tensões claras que podem surgir entre objetivos de diferentes grupos de interesse. A realidade é que o setor privado não é um super-herói ou uma “solução mágica” para o desenvolvimento que pode maximizar simultaneamente os lucros das empresas ao mesmo tempo que constrói políticas para regulamentar atividades e promulga programas

para garantir um desenvolvimento equitativo e sustentável (Scheyvens, et al., 2016).

CAPÍTULO IV

De que forma pode o Setor Privado participar ativamente na CID?

4.1 Papéis

Com esta maior centralidade do setor privado no seio da CID aumentaram também o número de papéis que as empresas podem realmente desempenhar (Bernardo, 2019).

Vaes e Huyse sugerem uma tipologia que identifica e caracteriza 10 diferentes papéis que o setor privado como ator pode desempenhar na área da cooperação. E com base nesta proposta, Kindornay (2016) adapta esta tipologia e apresenta-a da seguinte forma:

Beneficiário:	Projectos ou iniciativas com objectivos de desenvolvimento.
Implementador:	Novos modelos de negócio com impacto concreto e propositado no desenvolvimento
Reformador:	Adaptação de modelos de negócio já existentes a objectivos de desenvolvimento
Fonte de recursos:	Alocação de recursos privados a projectos externos
Participante:	Participação em iniciativas
Alvo:	Objecto de lobbying para modificar práticas

Figura 4: Setor Privado na cooperação para o desenvolvimento
Fonte: (Bernardo, 2019)

Como é possível observar na tabela, o setor privado pode desempenhar o papel de beneficiário de projetos ou iniciativas com objetivos de desenvolvimento. Vaes e Huyse identificam mesmo quatro formas em que o setor privado pode desempenhar o papel de beneficiário, nomeadamente: pode beneficiar dos esforços dos doadores para melhorar o ambiente de negócios; também pode beneficiar do desenvolvimento de capacidades, da provisão de informações e partilha de conhecimentos; para além disso, pode beneficiar de apoios financeiros de outros atores; e ainda, da implementação de contratos para atividades específicas de desenvolvimento. Como exemplo deste tipo de papel temos o *DANIDA Market Development Programme*. Este é um programa dinamarquês de promoção do setor privado na cooperação que dispõe de 100 milhões de coroas dinamarquesas para operar em 10 a 12 parcerias e entre 2016 e 2018 apoiou 20 iniciativas. Uma delas foi uma parceria entre a Kennemer Foods, uma empresa filipina de produção de cacau, e a Phillipine Business for Social Progress, uma das maiores associações empresariais na indústria do cacau. Este projeto ilustra as potencialidades de um programa financiado por um doador bilateral na promoção dos pequenos produtores em cadeias de valor globalizadas (Bernardo, 2019).

De seguida, o setor privado pode desempenhar o papel de implementador de novos modelos de negócio com impacto concreto e propositado no desenvolvimento bem como adaptar modelos de negócio já existentes aos objetivos de desenvolvimento assumindo assim o papel de reformador. Ou seja, os atores do setor privado podem reformar ou reinventar a forma como praticam negócio, sendo possível distinguir entre reformadores que mudam as suas práticas de negócio para alinhar com os objetivos de desenvolvimento, e implementadores que inventam modelos de negócio completamente novos.

Como exemplo do papel de implementador temos o Acumen Fund, um fundo de investimento pioneiro no setor da filantropia, inovação social e investimento responsável. Este fundo utiliza um modelo que assenta na promoção do empreendedorismo individual, na inovação e na transformação através de modelos de negócio centrados na resposta a problemas sociais (Bernardo, 2019). Os objetivos e a visão do Acumen Fund é a de um mundo baseado em dignidade, onde cada ser humano tem as mesmas oportunidades, e para tal, em vez de seguir um modelo de filantropia, investe mesmo nas empresas e nos agentes de mudança (Acumen, 2021). Já como reformador temos o exemplo da Unilever,

que, em 2010, com a chegada do CEO Paul Polman, começou uma transformação profunda nas suas operações e relações com *stakeholders*. Abandonou uma perspetiva de ganhos a curto prazo e transformou-se num *benchmark* global citado como exemplo das possibilidades de reforma profunda de uma empresa transnacional. As metas estabelecidas pela empresa incluem impacto sobre o bem-estar e saúde das populações, a redução da pegada ambiental e a melhoria de condições de subsistência (Bernardo, 2019).

O setor privado também pode ser visto como fonte de recursos com a alocação de recursos privados a projetos externos, e podem contribuir tanto com bens materiais (como, por exemplo, através de financiamento), como bens não-materiais (com a partilha de conhecimentos, por exemplo). A parceria entre a Save the Children e a GlaxoSmithKline pode ser usada como exemplo do setor privado como fonte de recursos, já que a empresa fornece capacidades no domínio da Investigação e Desenvolvimento (I&D), neste caso conhecimentos na área da saúde, e a ONG fornece capacidades de operação no terreno e em conjunto, entre 2013 e 2018, esta parceria chegou a 2,8 milhões de crianças em 45 países (Bernardo, 2019).

O setor privado pode ser também um participante ativo de diferentes processos de políticas, algo que pode acontecer a diferentes níveis, desde o local ao global. E, por fim, o setor privado pode ser um alvo para os atores de desenvolvimento que querem influenciar os seus modelos de negócio, para que estes se tornem menos prejudiciais e mais orientados para o desenvolvimento, ou seja, pode ser o objeto de lobbying com o intuito de que mude as suas práticas (Vaes & Huyse, 2015a). Por exemplo, em 2019, 34 das maiores empresas multinacionais e transnacionais assumiram um compromisso voluntário no sentido de adotarem modelos de negócio que promovam a diminuição de desigualdades, desempenhando o papel de participantes na iniciativa Business for Inclusive Growth (Bernardo, 2019). Já no Global Compact das Nações Unidas, a maior iniciativa de sustentabilidade empresarial à escala mundial, o setor privado assumiu o papel de alvo, com esta iniciativa a procurar motivar e fortalecer uma conduta ética corporativa através da troca de experiências e diálogo (Jastram & Klingenberg, 2018).

Podemos considerar que o setor privado na cooperação internacional para o desenvolvimento é, fundamentalmente, um alvo e uma fonte de recursos. E o setor privado no desenvolvimento é, fundamentalmente, um beneficiário, um implementador e um participante. A inovação liderada pelo setor privado no desenvolvimento depende dos recursos disponibilizados e da priorização de objetivos. O setor privado responde à procura de novos mercados (geográficos ou demográficos) através de parcerias com atores (estado, ONGD, fundações, associações locais, multilaterais, etc.) noutros setores (como a cooperação internacional para o desenvolvimento), proteção/ expansão de cadeias de valor e criação de novas estratégias de aquisição (Bernardo, 2019).

4.2 Motivações para inclusão do Setor Privado

Depois de estabelecidas as vantagens que um papel mais ativo do setor privado pode trazer ao setor do desenvolvimento, quais são, então, as vantagens para as próprias empresas?

A realidade é que os ODS precisam do setor privado e, ao mesmo tempo, o setor privado também precisa dos ODS, pois estes oferecem o potencial para desbloquear novos mercados e gerar uma oportunidade de negócios de magnitude impressionante. E na verdade, implementar os ODS é uma das maiores oportunidades de negócio do nosso tempo. Portanto, para o setor privado, a questão não é “porquê”, mas sim “como” desenvolver soluções que sejam boas para as atividades regulares de negócio e, ao mesmo tempo, criem um impacto positivo nos ODS. Os retornos da utilização de modelos de negócio sustentáveis estão a melhorar a cada ano ou mesmo a cada mês, com as empresas a trabalhar contra as mudanças climáticas apresentando-se quase 20% melhor do que os pares. Nesse contexto, não se envolver com os ODS torna-se um risco, especialmente porque clientes e funcionários vão exigir que as empresas sejam parte das soluções e não do problema (Hoek, 2018). Questões de interesse próprio, juntamente com casos de obrigação moral e ainda, fortes imperativos comerciais, levam algumas empresas a pensar sobre como podem gerar lucros para si, e ao mesmo tempo,

contribuir para o desenvolvimento (Lucci, 2012). Desta forma, podem ser considerados de uma forma geral dois potenciais drivers que levam as empresas a contribuir para os objetivos de desenvolvimento: primeiro, uma lógica de interesses/ de negócio; e uma lógica de “imperativos morais” (Humphrey, et al., 2014).

De acordo com Lucci há quatro vetores relevantes que contribuem para as motivações do setor privado (Lucci, 2012): 1) novas oportunidades de investimento (compensando retornos decrescentes em mercados maduros ou esgotados); 2) proteção 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. E, em complemento, outros atores sugerem vetores adicionais: 5) obtenção de licenças operacionais (certificados de sustentabilidade); 6) aquisição de vantagem pela melhoria do ambiente de negócios; 7) fortalecimento de operações e cadeias de valor; 8) aumento de inovações em produtos e serviços (Nelson, et al., 2015).

Para as empresas multinacionais, anteriormente apenas focadas nos mercados dos países desenvolvidos, a sua expansão para países de renda média e baixa significa que estão a ser atraídos para o desenvolvimento como atores económicos e o que acontece com a população desses países torna-se uma questão de interesse para os próprios resultados financeiros dessas empresas. Para além disso, muitas destas empresas multinacionais precisam de proteger o seu acesso a recursos e a mão de obra nas cadeias globais de produção, o que, juntamente a esse crescimento do mercado da procura nos países em desenvolvimento, está a ajudar a alinhar cada vez mais os incentivos das empresas com os objetivos de desenvolvimento (Lucci, 2012). A reorganização da estrutura produtiva e comercial global, em torno das empresas transnacionais e cadeias de valor, sugere que, no que diz respeito à procura de novos mercados, o estímulo é evidente (Bernardo, 2019). De 2010 a 2015, as economias emergentes e em desenvolvimento corresponderam a perto de 70% do crescimento da produção global e pouco mais de 70% do crescimento no consumo global. E de 2015 a 2030, estima-se que o crescimento dos valores dos gastos do consumidor nestes mercados seja três vezes mais do que nos mercados desenvolvidos (USAID, 2019).

Por outro lado, relacionados com a lógica dos “imperativos morais” e da cidadania empresarial, podemos considerar um outro conjunto de motivações para além dos resultados – a RSE (Responsabilidade Social Empresarial) e a Agenda ESG (Ambiente, Sociedade e Governança) têm um significado mais vasto: a perceção de que a atividade empresarial não se esgota na maximização dos lucros e dos dividendos e mostraram que, em todo o espetro do setor privado, a discussão sobre o recentramento das operações empresariais em torno do valor social está a ganhar terreno. Este realinhamento ocorre em sintonia com a emergência de novos modelos de negócio (Bernardo, 2019).

4.3 O modelo de negócio no centro do desenvolvimento sustentável

A emergência da agenda ESG, com reflexos práticos nas estratégias de investimento e na estrutura organizacional das empresas, embora controversa, é uma consequência das limitações da RSE. Como veremos, o nexo Setor 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 5, lançou a discussão acerca da intervenção do setor privado estruturado por modelos de negócio sobre as questões fundamentais do desenvolvimento.

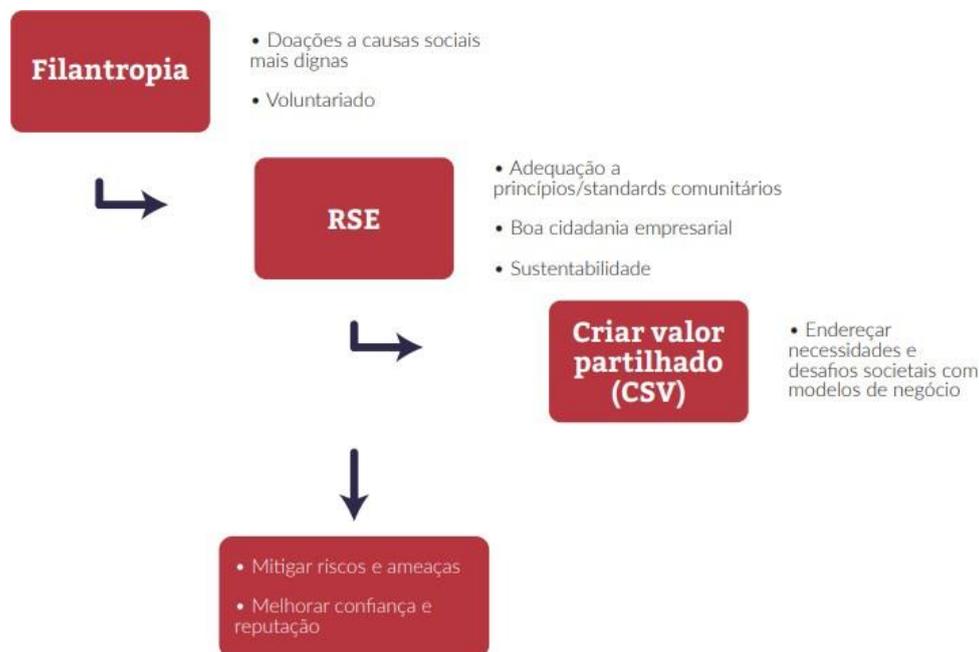


Figura 5: Modelo de transição RSE-CVP
Fonte: (Bernardo, 2019)

As atividades filantrópicas e a influência de políticas públicas são uma das formas tradicionais em que as empresas se relacionam com o desenvolvimento. Por exemplo, grande parte da filantropia privada apoia áreas de CTI. Um relatório da OCDE estimou que a filantropia privada total para o desenvolvimento chegou aos 8 mil milhões de US\$ por ano. E embora esses recursos sejam modestos em comparação com o financiamento oficial para o desenvolvimento, as fundações estão-se a tornar parceiros-chave em setores específicos, em particular no setor da saúde. Com base nos recursos gastos por 143 fundações entre os anos 2013 a 2015, o apoio das fundações foi a terceira maior fonte de financiamento nos setores da saúde e saúde reprodutiva (Ericsson & Mealy, 2019). Mas, apesar do seu valor, é muitas vezes argumentado que a filantropia corporativa não constitui uma contribuição substantiva para os esforços de redução da pobreza (Lucci, 2012).

Ao longo da década de 1990, ativistas cívicos e os media colocaram as práticas corporativas sob maior escrutínio, com as empresas cada vez mais preocupadas em serem vistas “a fazer o bem”. Como resposta a estas pressões externas e a riscos de má reputação, as iniciativas de RSE tornaram-se mais populares (Lucci, 2012). A reputação

é essencial para obter o apoio de uma série de stakeholders (Chandrasekhar, 2014). A RSE abrange não apenas o que as empresas fazem com os seus lucros, mas também como é que os obtêm. Vai além da filantropia, mas fica aquém em comparação com a criação de valor partilhado (Moore, 2014).

Atualmente, é mais aceite e valorizado que as empresas tenham um maior impacto no desenvolvimento adaptando as suas práticas centrais de negócio do que através da filantropia ou de iniciativas de RSE (Lucci, 2012). Enquanto que a RSE não cria a estrutura necessária para gerar retornos financeiros significativos, a Criação de Valor Partilhado (CSV – “creating shared value”), por outro lado, cria valor para a sociedade e para o ambiente dentro das atividades regulares da empresa. Faz sentido numa ótica financeira, pois gera lucro para a empresa enquanto contribui para melhorias na sociedade no ambiente (Hoek, 2018). A RSE significa fundamentalmente usar os recursos do negócio e investi-los em ser um bom cidadão corporativo: reciclar, apoiar causas sociais, etc. Enquanto que o *shared value* procura mudar a forma como a atividade central de negócio opera. A principal diferença é que a RSE é fazer algo separado ao negócio e o *shared value* é sobre integrar dentro do próprio negócio. Michael Porter e Mark Kramer afirmam mesmo que este modelo é o próximo passo se evolução do capitalismo (Moore, 2014).

4.4 Instrumentos de avaliação

As formas de reporte empresarial são especialmente relevantes neste contexto, que têm evoluído ao longo do tempo. As métricas ESG constituem também uma evolução importante face à agenda RSE (Bernardo, 2019). Os critérios ESG são um conjunto de padrões ambientais, sociais e de governança para as operações de uma empresa que os investidores socialmente conscientes usam para avaliar os investimentos. Os critérios estão relacionados com estes três fatores. Os critérios ambientais baseiam-se no desempenho da empresa em relação ao uso de energia, resíduos, poluição, conservação de recursos naturais e tratamento de animais e também tem em atenção quais os riscos ambientais que podem afetar essa empresa. Já os critérios sociais examinam as relações comerciais da empresa e como esta gere os seus relacionamentos com funcionários,

fornecedores, clientes e comunidades. E, por fim, a governação lida com a liderança da empresa, a remuneração dos executivos auditorias e controlos internos precisos e transparentes (Hoek, 2018).

O reporte da materialidade, ligado ao investimento com impacto, está a transformar o modo como o setor social encara o seu papel, até porque, a transformação das exigências dos investidores, associadas à multiplicação de fontes de capital, tornou a demonstração de impacto uma inevitabilidade. Para além disso, também a deslocação do setor privado para o centro da agenda de desenvolvimento pode ser uma causa e um efeito desta necessidade de demonstrar resultados (Bernardo, 2019). De facto, tem sido visível uma multiplicação de índices, standards e iniciativas de inovação (Bernardo, 2019). Também por essa razão a comunidade internacional está a desenvolver uma nova medida estatística internacional, o TOSSD (Total Official Support for Sustainable Development), que visa rastrear todos os recursos investidos para alcançar os ODS, independentemente do canal e do instrumento financeiro usado. Permitirá à comunidade internacional monitorizar todos os recursos de apoio aos ODS além da APD, incluindo os recursos privados (Ericsson & Mealy, 2019). As avaliações e instrumentos de medição têm sido implementados para obter uma nova e clara imagem de onde estamos e do que ainda precisa de ser alcançado (Hoek, 2018).

CAPÍTULO V

Exemplos de iniciativas com o envolvimento do Setor Privado na CID. O que vemos Pós-Busan?

Como já foi analisado, a motivação do setor privado pode surgir de dentro, quando os agentes privados reconhecem que também eles, a médio e longo prazo irão beneficiar direta ou indiretamente com as metas de desenvolvimento. Ou por outro lado, o setor privado pode ser persuadido, com incentivos para comportamentos mais sustentáveis. Dado o carácter instintivamente lucrativo do setor privado, sua jornada para a

responsabilidade social e transformação num melhor parceiro, a segunda opção parece ser forte. Apesar disso, à medida que o seu comportamento se altera, é de facto possível que o setor privado internalize metas mais sustentáveis (Chandrasekhar, 2014). De qualquer forma, é inegável que a promoção de incentivos pode ser benéfica e vamos neste capítulo explorar alguns exemplos disso mesmo. A maioria destas regulamentações evoluíram de um processo consultivo entre o setor privado, o estado e os setores que se consideram afetados pelas atividades em causa.

Mas reforço do papel do setor privado na promoção da agenda de desenvolvimento pós-2015 não isenta a comunidade internacional das suas responsabilidades que agora são compartilhadas. Chandrasekhar sugere quatro funções para as instituições de desenvolvimento (incluindo, agências de cooperação bilaterais e multilaterais, instituições financeiras de desenvolvimento, etc.), que podem promover a ação do setor privado: 1) 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 ; 2) aumentar e melhorar os acordos globais em torno do setor privado, de modo a que o mesmo não se cinja à adaptação das suas operações e tratados e convenções sobre direitos humanos, sociais e ambientais ou combate à corrupção e avance para um modelo de participação ativa no desenvolvimento internacional, contribuindo com os seus recursos específicos; 3) desenvolver e operar mecanismos regionais e globais fortalecendo a recolha e troca de informação necessária a uma agenda de desenvolvimento ambiciosa; 4) as organizações intergovernamentais devem tornar-se catalíticas da cooperação e desincentivar o desperdício em investimentos duplicados, fortalecendo a confiança entre todos os atores do desenvolvimento (incluindo o setor privado).

Iniciar ou expandir um negócio envolve riscos consideráveis, ainda mais em países em desenvolvimento. Condições desfavoráveis de negócio criam desincentivos poderosos para o investimento do setor privado, tanto interno como externo. Por isso, melhorar o clima de investimento ou reduzir os riscos que o setor privado enfrenta é fundamental para desbloquear o investimento privado e o seu potencial (DFAT, 2015).

As escolhas que os governos fazem são essenciais para encorajar ou desencorajar o investimento privado na economia. Quando o governo e o setor privado funcionam juntos para promover formas de negócio éticas e sustentáveis, uma complementaridade essencial pode evoluir. O setor público pode apoiar o setor privado através de regulamentações de mercado apropriadas, estado de direito, instituições, investimento público, segurança e implementação de estratégias para mitigar riscos de desastres, enquanto que o setor privado se concentra em gerar inovação, riqueza e impostos, e fornecer serviços adicionais que podem ajudar o setor público a cumprir a sua missão (DFAT, 2015).

5.1 Iniciativas Bilaterais e Multilaterais

Muitos doadores têm mostrado um claro interesse pelo setor privado. Países como a Holanda, o Reino Unido, Suécia, Finlândia, Dinamarca, Canadá, Alemanha e EUA, frequentemente considerados atores importantes, também formularam estratégias específicas para explicar a sua abordagem para o desenvolvimento do setor privado e/ ou do setor privado para o desenvolvimento (Vaes & Huyse, 2015b). A tendência das políticas de doadores bilaterais voltadas para o setor privado está-se a tornar cada vez mais visível, especialmente desde 2010. Nesse ano, a Áustria, Dinamarca, Finlândia, Alemanha, Japão, Holanda, Noruega, EUA, Reino Unido, Suécia e Suíça em conjunto emitiram a Bilateral Donors Statement in Support of Private Sector Partnerships for Development em que declararam o seu reconhecimento pelo grande impacto que o setor privado pode ter no desenvolvimento e se comprometeram em trabalhar em conjunto para alcançar os ODM.

5.1.1 EUA ²

A USAID (Unites States Agency for International Development) tem uma longa tradição de trabalhar com o setor privado, tendência que se intensificou nos últimos anos (Allison, 2012). Em 2019, a USAID apresentou um relatório com a sua nova política de relacionamento com o setor privado. É um “call to action” para que os seus

² Ver Anexo 2

membros e os seus parceiros usem modelos de negócio mais eficientes e sustentáveis para enfrentar os desafios de desenvolvimento. O administrador da USAID entre 2017 e 2020 Mark Green deixa claro neste relatório que acredita num futuro do desenvolvimento internacional movido pelo setor privado – “enterprise-driven development” – e num alinhamento com o setor privado como co-criador de soluções orientadas para o mercado, com riscos e recompensas partilhadas. Soluções estas que tenham um impacto sustentado que continue após o fim da intervenção da USAID. A implementação bem-sucedida desta política pode resultar numa maior colaboração e apoio aos países na sua jornada para a autossuficiência; na adoção de soluções *market-based* e no apoio a vários setores do mercado; em mais oportunidades para as empresas americanas; e numa alavancagem baseada na experiência, recursos e investimentos do setor privado.

Porém, esta política acaba por não ser toda nova, já que a USAID tem liderado a comunidade de desenvolvimento na sua relação com o setor privado e antes de 2018 já tinha algumas conquistas. Por exemplo, reuniu o setor privado desde 2003 na *Global Development Alliances* e outras parcerias para garantir 43 mil milhões de dólares em fundos não governamentais. Também garantiu 54 mil milhões de dólares para infraestruturas de energia desde 2013 através do *Power Africa* e com a *New Alliance for Food Security* forneceu 9 mil milhões de dólares em investimentos a 200 empresas para incentivar práticas agrícolas sustentáveis em África (USAID, 2019).

5.1.2 União Europeia

Já a UE, desde a década de 1960 que doações e empréstimos são a sua forma dominante de financiamento para o desenvolvimento. Porém, com o crescimento económico liderado pelo setor privado no centro da agenda de desenvolvimento para 2030, a UE tem progressivamente adotado um financiamento combinado (*blended finance*) com recursos públicos e privados para catalisar e alavancar fundos adicionais do setor privado (Mah, 2018). Em 2011, a UE lançou a sua nova política de CID, a Agenda para a Mudança, que coincidiu com o Fórum em Busan. Esta agenda destaca dois principais pilares: a promoção de direitos humanos, da democracia, do Estado de

direito e boa governação; e a promoção do crescimento inclusivo e sustentável. Para além disso marcou uma mudança na forma de encarar o setor privado, passando a ser visto como parceiro na promoção desse mesmo crescimento inclusivo e sustentável nos países parceiros. Já em 2014, a Comissão Europeia (CE) lança um comunicado intitulado: *A stronger role for private sector in achieving inclusive and sustainable growth in developing countries*, que veio reforçar a ideia de a CE desempenhar um papel mais forte como facilitador do envolvimento das empresas no desenvolvimento, querendo ser um exemplo para os Estados-Membros da UE, instituições financeiras e outros parceiros de desenvolvimento (Mah, 2018).

O lançamento de estratégias de promoção do setor privado na cooperação internacional para o desenvolvimento parece estar a acelerar, com destaque para o exemplo acima referido da USAID e ainda, a outras agências de cooperação internacional cuja intervenção no desenvolvimento do setor privado tem mais interseções com a inovação para o desenvolvimento, como a Global Affairs Canada, o DfID (Reino Unido), da DFAT (Austrália) ou da JICA (Japão), entre outras. Estas tendências parecem acelerar a mobilização do setor privado iniciada pelo CAD. O CAD tem, desde há cerca de vinte anos, investido recursos na inclusão do setor privado nas operações de desenvolvimento, em linha com a estratégia da Comissão Europeia para a promoção do setor privado. Esta tendência antecede Busan e parece ter tido uma expressão mais afirmativa após 2005, momento em que a agenda da eficácia para o desenvolvimento deu lugar à noção de que os doadores não eram exatamente eficazes na monitorização dos projetos financiados (Bernardo, 2019).

CAPÍTULO 6

Conclusão

Com o aumento contínuo da complexidade dos desafios no desenvolvimento, a cooperação internacional tem um papel cada vez mais difícil e mais fundamental no combate a estes problemas globais. Com a Agenda 2030 e com a definição de metas

importantes, mas ambiciosas, um parceiro como o setor privado a trabalhar para os objetivos comuns é indispensável. São necessárias novas soluções e soluções inovadoras, que apenas a APD tradicional não consegue obter. E o setor privado representa um conjunto de atores com uma grande quantidade recursos financeiros e não financeiro a explorar. Para além disso, tem boas características como ser mais e dinâmico que lhe permitem ter uma maior probabilidade de atingir resultados em escala e produzir um maior impacto para o desenvolvimento.

Alinhado a este interesse da cooperação internacional no setor privado, também este tem motivações que o atraem a um maior compromisso com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Trazem novas oportunidades económicas e são também uma forma de aumentar a sua competitividade, já que cada vez mais stakeholders privilegiam empresas mais sustentáveis. O setor privado é o motor do crescimento económico, especialmente nas economias em desenvolvimento, onde este é mais necessário. Mas apesar de todas as oportunidades que este pode trazer, é sempre preciso confirmar se o crescimento é sustentável e inclusivo.

Este alinhamento dos objetivos do setor privado com as agências de cooperação internacional pode ser muito benéfico como se concluiu, mas não se pode tomar por garantido que esse alinhamento aconteça em todas as situações. É importante assegurar, em casos de conflito, que a prioridade se mantém nas metas de desenvolvimento sustentável e não no lucro a curto-prazo. O setor privado pode assumir diversos papéis na sua relação com a cooperação internacional, mas com esta centralidade que lhe é atribuída, as instituições e agências tradicionais de desenvolvimento não podem esquecer as suas funções, tanto de incentivar como de avaliar, assegurando os melhores resultados.

Por fim, podemos considerar que o objetivo último e final da APD é acabar com a necessidade da sua existência. E nesse sentido, a maior colaboração e parceria com o setor privado pode ser um meio para ajudar sobretudo a desenvolver as capacidades e sistemas locais, de forma a promover uma maior autossuficiência e sustentabilidade desses países e comunidades.

Referências

Acumen, 2021. *Acumen is changing the way the world tackles poverty*. [Online]
Available at: <https://acumen.org/>
[Acedido em 27 08 2021].

Bernardo, L. P., 2020. *Setor Privado, Inovação e ODS*, Lisboa: CEsa - Centro de
Estudos sobre África e Desenvolvimento/ ISEG.
<https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/20053>

Byiers, B. & Rosengren, A., 2012. *Common or Conflicting Interests? Reflections on the
Private Sector (for) Development Agenda*, Maastricht: ECDPM: ECDPM Discussion
Paper.
<https://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/DP-131-Conflicting-Interests-Private-Sector-Development-Agenda-2012.pdf>

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>

Collins, P., 2021. *Sustainable development: Definition, objectives and examples*.
[Online]
Available at: <https://climate.selectra.com/en/environment/sustainable-development>

DFAT, 2015. *Strategy for Australia's aid investments in private sector development*,
s.l.: Department of Foreign Affairs and Trade.
<https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/strategy-for-australias-investments-in-private-sector-development.pdf>

Di Bella, J., Grant, A., Kindornay, S. & Tissot, S., 2013a. *The Private Sector and
Development: Key Concepts*, Ottawa: North-South Institute.
<http://www.nsi-ins.ca/publications/the-private-sector-and-development-key-concepts/>

Di Bella, J., Grant, A., Kindornay, S. & Tissot, S., 2013b. *Mapping Private Sector
Engagements in Development Cooperation. Research Report*, Ottawa: North-South
Institute.
https://www.researchgate.net/publication/330923606_Mapping_Private_Sector_Engagements_in_Development_Cooperation

Ericsson, F. & Mealy, S., 2019. *Connecting Official Development Assistance and*

Science Technology and Innovation for Inclusive Development: Measurement Challenges from a Development Assistance Committee Perspective, s.l.: OECD Development Co-operation Working Papers 58.

[https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DCD/DAC\(2019\)38&docLanguage=En](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DCD/DAC(2019)38&docLanguage=En)

GlobalCAD, 2020. *Inclusive Business & private sector development. Drivers for a more inclusive Economic Development*, s.l.: Center of Partnerships for Development .

<https://globalcad.org/wp-content/uploads/2020/03/1.INCLUSIVEBUSINESS2020.pdf>

Hoek, M., Polman, P., Sibesma, F. & Mestrallet, G., 2018. *The Trillion Dollar Shift. Achieving the Sustainable Development Goals: Business for Good is Good Business*. London New York: Routledge, Taylor & Francis Group.

<https://www.taylorfrancis.com/books/oa-mono/10.4324/9781351107297/trillion-dollar-shift-marga-hoek>

Humphrey, J., Spratt, S., Thorpe, J. & Henson, S., 2014. *Understanding and Enhancing the Role of Business in International Development: A Conceptual Framework and Agenda for Research*, s.l.: IDS: Institute of Development Studies.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.2040-0209.2014.00440.x>

Jastram, S. M. & Klingenberg, J., 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*,, Volume 189, pp. 775-784.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0959652618310151>

Koehler, G., 2015. Seven Decades of 'Development', and Now What?. *Journal of International Development*, Issue 27, pp. 733-751.

<https://www.peacewomen.org/sites/default/files/Seven%20decades%20of%20development.pdf>

Lucci, P., 2012. *Post-2015 MDGs. What role for business?*, London: Overseas Development Institute.

<https://cdn.odi.org/media/documents/7702.pdf>

- Mah, L., 2018. *Promoting Private Sector for Development: The Rise of Blended Finance in EU Aid Architecture*, Lisboa: Working Paper CEsa CSG /ISEG.
<https://cesa.rc.iseg.ulisboa.pt/RePEc/cav/cavwpp/wp171.pdf>
- Mawdsley, E., 2014. *A new development era? The private sector moves to the center*, s.l.: Norwegian Peacebuilding Resource Centre.
<https://noref.no/Publications/Themes/Peacebuilding-and-mediation/A-new-development-era-The-private-sector-moves-to-the-centre>
- Mawdsley, E., Savage, L. & Kim, S.-M., 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), pp. 27-38.
<https://www.jstor.org/stable/43868584>
- Moore, C., 2014. *Corporate Social Responsibility and Creating Shared Value: What's the Difference?*, s.l.: Heifer International.
<https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/CFR-047%20Corporate%20Soci>
- Nelson, J., Jenkins, B. & Gilbert, R., 2015. *Business and the Sustainable Development Goals. Building Blocks for Success at Scale*, Cambridge: Harvard Business School, Business Fights Poverty.
[https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/BusinessandSDGs\(Final\).pdf](https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/BusinessandSDGs(Final).pdf)
- OCDE, 2010. *Working Party on Aid Effectiveness - Transforming Global Partnerships for Development*, s.l.: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
<https://www.oecd.org/development/effectiveness/45498646.pdf>
- OCDE, 2016b. *Private Sector Peer Learning: Understanding Key Terms and Modalities for Private Sector Engagement in Development Co-operation*, s.l.: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
<https://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Inventory-1-Private-Sector-Engagement-Terminology-and-Typology.pdf>
- Scheyvens, R., Banks, G. & Hughes, E., 2016. The Private Sector and the SDGs: The Need to Move Beyond 'Business as Usual'. *Sustainable Development*, 24(6), pp. 391-82.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sd.1623>

Silva, A. L., Bernardo, L. P. & Mah, L., 2021. *The Future of International Development Cooperation - Fragmentation, Adaptation and Innovation in a Changing World*, s.l.: Plataforma Portuguesa das ONGD.

<https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/21214>

Steiner, A., 2018. *Innovative Partnerships for SDG Financing*, s.l.: UNDP.

<https://www.undp.org/speeches/innovative-partnerships-sdg-financing>

UNESCO, 2021. *Sustainable Development*. [Online]

Available at: <https://en.unesco.org/themes/education-sustainable-development/what-is-esd/sd>

USAID, 2019. *USAID Private-Sector Engagement Policy*, s.l.: s.n.

https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1865/usaid_psepolicy_final.pdf

Vaes, S. & Huyse, H., 2015a. *Mobilising Private Resources for Development. Agendas, actors and instruments*, s.l.: University of Namur, Department of Economics.

<https://ideas.repec.org/p/nam/befdwp/0102.html>

Vaes, S. & Huyse, H., 2015b. *Private Sector in Development Cooperation. Mapping International Debates, Donor Policies, and Flemish Development Cooperation*, s.l.: KU Keuven, HIVA.

<https://hiva.kuleuven.be/en/research/theme/globaldevelopment/p/publications/2015-hiva-steunpunt-psino-onderzoek-final.pdf>

Young, D. & Woods, W., 2019. *Innovation Is the Only Way to Win the SDG Race*, s.l.: s.n.

<https://www.bcg.com/publications/2019/innovation-win-sdg-race>

Anexo 1: Motivações da valorização do Setor Privado no Desenvolvimento:

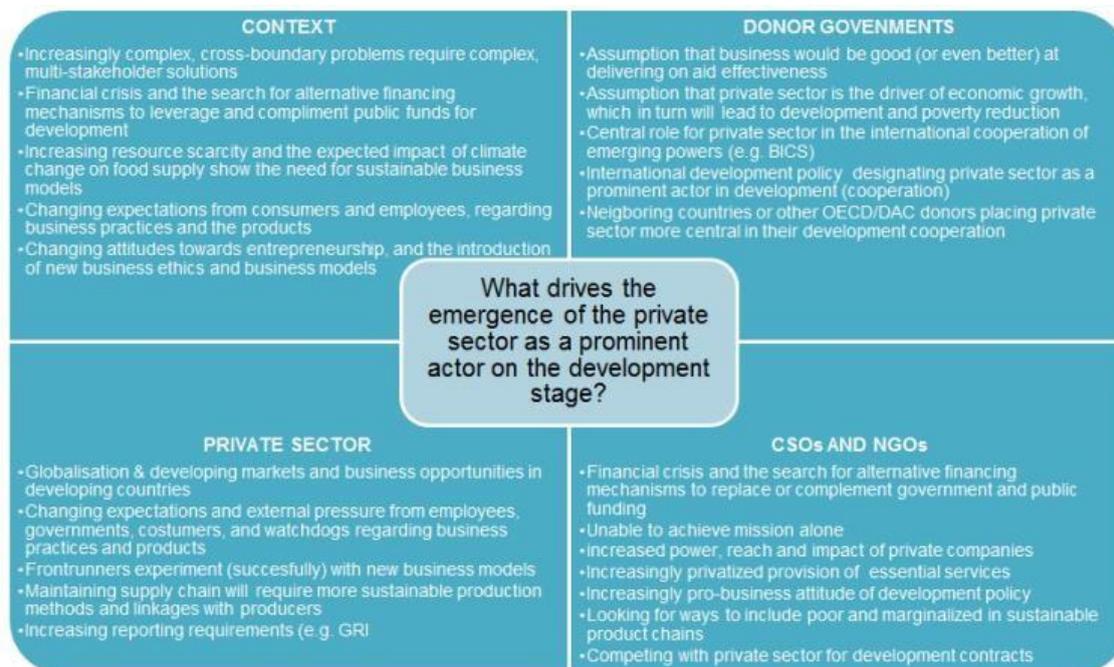


Figura 6: Motivações da atual valorização do setor privado

Fonte: (Vaes & Huyse, 2015b)

Anexo 2: USAID e o Setor Privado:



Figura 7: Visão e propósito da Política da USAID

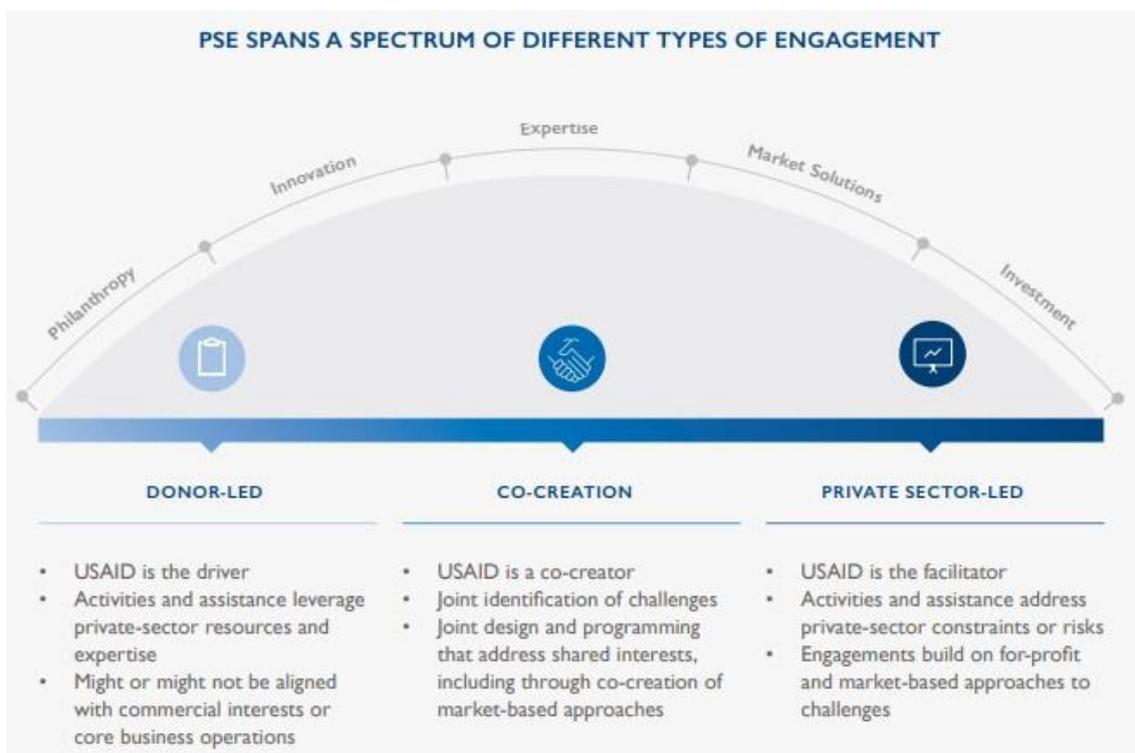


Figura 8: Diferentes tipos de Private-Sector Engagement



Figura 9: Exemplos de Iniciativas da USAID
Fonte: (USAID, 2019)