



Negócios Inclusivos e a agenda das organizações multilaterais sobre a pobreza: uma abordagem teórica sobre as novas formas de engajamento capitalista na era do Neoliberalismo Progressista

Inclusive Business and the Poverty Agenda of Multilateral Organizations: A Theoretical Approach to New Forms of Capitalist Engagement in the Era of Progressive Neoliberalism

Natália Sant'Anna Torres*
Francisco José Mendes Duarte**

Resumo

O artigo analisa os fundamentos e as limitações de um conjunto de estratégias que vêm ganhando espaço no debate internacional sobre desenvolvimento, os chamados “negócios inclusivos”. Para tal, observamos a atuação das Nações Unidas e do Banco Mundial na difusão do conceito e analisamos 107 casos de negócios considerados inclusivos por tais organismos, visando entender de que modo tais estratégias se edificam como respostas do sistema capitalista a seus críticos. Apoiamo-nos nas análises de Boltanski e Chiapello (1999) para compreender o conjunto de justificações que sustentam estas iniciativas no plano simbólico. Nesta reflexão, atentamo-nos ao papel da crítica – social e estética – como instrumento balizador das abordagens de desenvolvimento do período. Concluímos que tais modelos não fazem frente às assimetrias estruturais do sistema produtivo e distributivo mundial, à medida que não rompem substancialmente com os parâmetros materiais e simbólicos do espírito neoliberal do capitalismo, mas sim dinamizam o chamado “neoliberalismo inclusivo”.

Palavras chave: Desenvolvimento Internacional; Organismos Multilaterais; Neoliberalismo Progressista; Negócios Inclusivos; Crítica.

Abstract

The article analyzes the foundations and limitations of a set of strategies that have been gaining ground in the international development debate, the so-called “inclusive businesses”. To this end, we observe the performance of the United Nations and the World Bank in spreading the concept and analyze 107 business cases recognized as inclusive by such organizations, to understand how these strategies are built as responses of the capitalist system to its critics. We rely on the analysis of Boltanski and Chiapello (1999) to understand the set of justifications that support these initiatives at the symbolic level. In this reflection, we focus on the role of criticism – social and aesthetic – as a guiding instrument for the development approaches of the period. We conclude that such models do not tackle the structural asymmetries of the world productive and distributive system, as they do not substantially break with the material and symbolic parameters of the neoliberal spirit of capitalism, but rather strengthen the “inclusive neoliberalism”.

Keywords: Global Development; Multilateral Organizations; Progressive Neoliberalism; Inclusive businesses; Criticism.

*Consultora em Negócios Inclusivos (Iniciativa Incluir) da Unidade de Desenvolvimento do Setor Privado do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. <https://orcid.org/0000-0003-0371-4896>

** Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, Universidade Federal do Rio de Janeiro. <https://orcid.org/0000-0003-0604-8841>. E-mail: franciscoduarte85@gmail.com

<http://dx.doi.org/10.51861/ded.dmdt.2.101>

INTRODUÇÃO

O presente artigo aborda algumas metamorfoses recentes do sistema capitalista, partindo do pressuposto que toda evolução do sistema ocorre simbioticamente e simultaneamente no plano material e moral. Para tal, exploramos a indissociabilidade entre dois conjuntos de transformações no sistema capitalista.

O primeiro deles se revelou como uma resposta à crise do capitalismo – marcada pela estagflação e pela queda das taxas de lucro – da segunda metade da década de 1970. Por um lado, tal crise alimentou tanto as lutas redistributivas quanto as por maior liberdade individual, que questionavam a ordem material e moral vigente. Por outro lado, o choque entre crise e crítica deu ensejo a uma coalização neoliberal radical que, ao assimilar parte da crítica individualista antissistema, legitimou sua busca pela desregulamentação das convenções sociais e pela maior mobilidade dos capitais com vistas à superação da crise.

O segundo conjunto se expressou em um novo choque entre crise e crítica. Os escombros deixados pelas crises financeiras de meados dos anos de 1990, fruto das reformas neoliberais desencadeadas pelo primeiro conjunto de transformações, reavivaram diversos movimentos críticos. Diante das contestações, na virada do milênio, o capitalismo financeirizado buscou legitimidade novamente na assimilação parcial das reivindicações identitárias levantadas por alguns desses movimentos, como o feminista, o antirracista, o movimento LGBT e o ambientalista. Este casamento paradoxal, ao mitigar o caráter reacionário do neoliberalismo, deu origem ao que Nancy Fraser (2017) chamou de “neoliberalismo progressista”.

A conexão entre as transformações sublinhadas revela o papel da crítica no revigoramento moral do capitalismo, algo indispensável para a continuidade da acumulação material.

Aqui, focamos, sobretudo no segundo conjunto de transformações apontado acima. Ao fazê-lo, argumentamos que a faceta in+clusiva do neoliberalismo progressista não se resume às respostas parciais dadas às demandas identitárias, pois engloba também, e de forma ainda mais superficial, as respostas endereçadas às denúncias sociais das crescentes desigualdades geradas pelo sistema (Richardson, 2001; Craig e Porter, 2005; Ruckert, 2006). Para iluminar esta faceta do neoliberalismo progressista, analisamos um movimento empresarial voltado para promover estratégias de desenvolvimento pautadas em modelos de negócios que visam mitigar efeitos da pobreza, através da inclusão de grupos sociais pauperizados em suas cadeias de produção, distribuição e consumo. Tais estratégias vêm assumindo espaço proeminente na agenda de diversos organismos multilaterais.

À luz das ferramentas de análise elaboradas por Luc Boltanski e Ève Chiapello na obra “O Novo Espírito do Capitalismo” (1999), realizamos um exercício de desnaturalização destas transformações sistêmicas, a partir da observação de suas trajetórias históricas, dos condicionantes políticos, sociais e econômicos que as ensejaram e, sobretudo, das justificações que lhe dão sustentação.

O fio condutor de nossa análise é a atuação de dois organismos multilaterais, a Organização das Nações Unidas e o Banco Mundial, entendidos aqui como espaços de disputa, capazes de canalizar e institucionalizar tanto as críticas ao sistema, quanto as respostas dos agentes capitalistas a elas. Neste sentido, observamos as divergências históricas entre estes dois organismos no que concerne aos paradigmas de desenvolvimento, até chegarmos a presente convergência de agenda entre eles, centrada na concepção de “inclusão via mercado”.

Argumentamos, em seguida, que esta estratégia inclusiva é parte da emergência de uma série de iniciativas de governos nacionais e de agências internacionais, que se propunham adaptar as políticas neoliberais às novas preocupações com a inclusão social e, sobretudo, ao alívio da pobreza (RICHARDSON, 2001; CRAIG & PORTER, 2005; RUCKERT, 2006).

Portanto, entendemos os chamados “negócios inclusivos” como uma estratégia de desenvolvimento global – que sofre influência direta do debate sobre estratégias empresariais recorrentes no âmbito das grandes escolas de negócios – formulada para responder às críticas direcionadas ao esgarçamento social gerado pelo capitalismo neoliberal, facilitando assim sua própria resiliência.

Em termos empíricos, para compreender as propostas do Banco Mundial e da ONU no que tange à legitimação e à expansão dos mercados inclusivos, este estudo realiza uma análise quantitativa e qualitativa de 107 casos de negócios considerados inclusivos pela *International Finance Corporation (IFC)*, iniciativa ligada ao Banco Mundial; pelo *Growing Inclusive Markets*; pelo *Business Call to Action*; e pela *Iniciativa Incluir*, três iniciativas atreladas ao Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). A partir desta análise, identificamos três padrões centrais de abordagens: inclusão via consumo, via cadeia de distribuição e via cadeia de suprimentos. Ao observar as premissas e dinâmicas destas três tipologias, destacamos possibilidades e limites em relação ao potencial inclusivo de cada uma delas.

Por fim, vis-à-vis a intensificação das críticas ao neoliberalismo progressista, à esquerda e à direita, em diversos países após a crise financeira de 2008, questionamos em que medida as metamorfoses do paradigma neoliberal de desenvolvimento fazem frente aos motores de exclusão social promovidos pelo mesmo.

A CRÍTICA E SEU PAPEL MODELADOR: UMA ABORDAGEM TEÓRICA DA DINÂMICA DO CAPITALISMO

Partimos do pressuposto de que o capitalismo tende a se transformar tanto por meio da competição e das inovações em seus sistemas produtivos, dentro da lógica schumpeteriana de “destruição criativa”, quanto por meio da incorporação de elementos da própria crítica anticapitalista ao conjunto de crenças e práticas que respaldam e legitimam o sistema de acumulação perante a sociedade (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999). Embora ambos os motores da mudança estejam claramente

interligados, aqui, nos debruçamos sobretudo na constante de retroalimentação entre capitalismo e sua crítica.

Tendo o processo de acumulação capitalista um caráter amoral, é através da interiorização de justificativas morais absorvidas exogenamente pelo sistema – isto é, na sua própria crítica – que o espírito do capitalismo reúne insumos para construir uma plataforma ideológica mobilizadora. Assim, ironicamente, movimentos críticos ao capitalismo teriam ensejado as transformações necessárias, não somente para fortalecer os mecanismos de proteção da sociedade, como também para ocasionar mudanças incrementais capazes de frear o ímpeto autodestrutivo do sistema.

Para Boltanski e Chiapello (1999), o elemento capaz de equacionar a assimetria entre a insaciabilidade do sistema e a saciabilidade de seus atores seria o chamado “espírito do capitalismo”, isto é, a ideologia, entendida como conjunto de crenças, que justifica, legitima e organiza o engajamento dos indivíduos no sistema. Este espírito, por sua vez, não seria estático, mas sim dinâmico, à medida que necessita constantemente angariar ideias a fim de manter sua envergadura mobilizadora. A sobrevivência e reprodução do capitalismo, portanto, se daria através da formação de uma ideologia capaz de englobar tanto justificativas individuais, quanto justificativas de bem comum, passíveis de serem aceitas pela maioria das pessoas de maneira pacífica e, até mesmo, desejada.

Historicamente, os autores identificam três grandes ciclos de formação de tal espírito capitalista. O primeiro deles, na passagem do século XIX para o XX, esteve centrado na moral burguesa, nas relações de caráter familiar e patriarcal estabelecidas entre o patrão e empregados. O segundo espírito capitalista vigora entre as décadas de 1930 e 1960, com a separação da vida privada e profissional, o protagonismo das grandes empresas, a dissociação entre propriedade do capital e controle empresarial, a burocracia centralizadora na gestão pública e privada, e o ideal de justiça social e cívica, fruto da solidariedade institucional e do alinhamento entre empresas e governos característicos da época. Já o terceiro espírito, vigente desde a década de 1980, é fruto do esgotamento de elementos estruturantes e mobilizadores do espírito anterior, sobretudo de seus aspectos cívicos e industriais. Este terceiro espírito tem como símbolo a empresa em rede, o trabalho organizado por projetos temporários, equipes descentralizadas e estruturas difusas, possibilitados pelos avanços nas telecomunicações, pela diversificação e descentralização da produção, entre outros fatores ligados à globalização.

Não por acaso, Boltanski e Chiapello encontram no discurso da gestão empresarial a forma, por excelência, a partir da qual as justificativas de engajamento dos indivíduos no sistema de acumulação capitalista são traduzidas ao mundo do trabalho. Isto porque a adesão dos executivos ao sistema se faz condição imperativa para o sucesso do espírito do capitalismo. Nesta terceira formação do espírito capitalista, portanto, os trabalhadores são mobilizados pelo senso de emancipação criativa; pelo fascínio da inovação (“pensar fora da caixa”); pelo declínio da autoridade (os chefes assumem

perfil de *coachings*); pela horizontalização das relações de trabalho (*flat management*); pela mobilidade, variedade e fluidez dos projetos e pela ampliação das conexões profissionais (*networking*). Nesta ótica, surgem novas formas de meritocracia, expressas na grandeza dos indivíduos móveis e flexíveis, com habilidade de manter uma rede ativa, implementar projetos dinâmicos e incluir os menores, os menos móveis, nestas conexões.

Para compreender a conformação desse novo espírito, é necessário avançar na caracterização do conceito de crítica formulado por Boltanski e Chiapello (1999). Ao analisar as distintas fontes de indignação que alimentaram a crítica ao capitalismo durante o século XX, os autores identificaram dois tipos de movimentos críticos: os de caráter social e os de cunho estético.

A **crítica social**, baseada no movimento socialista, indigna-se com as desigualdades, a miséria humana, o individualismo e a destruição dos vínculos de solidariedade pelo capitalismo. Sua reivindicação central são as garantias de bem-estar e uma redistribuição mais equitativa do excedente produzido pelo sistema.

A **crítica estética**, por sua vez, levanta-se contra a mercantilização da vida, a inautenticidade das relações, a opressão e o cerceamento das liberdades e da criatividade impostas aos indivíduos pela ordem capitalista. Esta, profundamente estampada no movimento *hippie* e na contracultura, que reverberam fortemente, a partir da década de 1960, nas esferas da família e do trabalho, direcionando-se à libertação das formas hierarquizadas e patriarcais de controle organizacional e doméstico.

Na segunda metade dos anos de 1960, as reivindicações de cunho social e estético se encontravam em uma particular simbiose, com a convergência dos movimentos estudantis e sindicais. Contudo, ao longo dos anos de 1970, elas começam a se distanciar e até mesmo a entrar em conflito, uma vez que o patronato percebe, de forma tácita, que a chave para fugir dos conflitos excessivamente regulados, entendidos supostamente como responsáveis pela vertiginosa queda das taxas de lucro, está no amoralismo radical advindo da crítica estética. As demandas libertárias da crítica estética serviram de inspiração, portanto, à revolução gerencial que se seguiu nos anos 1980, que contestava às hierarquias impostas pela ordem produtiva do segundo espírito, e às reformas dos Estados, pautadas por teorias que visavam subordinar a gestão pública a alguns preceitos da gestão empresarial, como competitividade e eficiência.

Mesmo não sendo o único agente de mudança do sistema capitalista, a crítica, então, exerce um papel essencial na construção do espírito que lhe traz legitimidade perante seus atores. Segundo Boltanski e Chiapello (1999), este processo se dá a partir de **provas e deslocamentos**.

As provas são exigências que as críticas fazem ao sistema a partir do conjunto de princípios de justiça vigentes, isto é, as convenções e crenças compartilhadas, que se tornam dominantes em um dado momento histórico e institucionalizam certa

lógica de grandeza. O capitalismo precisa, de alguma maneira, dar o que seu espírito promete e, por isso, está constantemente sendo posto em prova. A crítica, portanto, utiliza provas para colocar em xeque a ordem existente e o sistema pode respondê-la por meio de provas de força, ao impor novas hierarquias, ou por meio de provas de grandeza, quando as mudanças são dotadas de certa legitimidade.

Os deslocamentos, por sua vez, tratam-se de movimentos perpetrados pelo capital para desviar-se dos questionamentos levantados pelas críticas e, ao mesmo tempo, buscar novos caminhos de acumulação. Ao modificarem os percursos das provas, os deslocamentos subvertem a ordem existente para a própria reprodução do sistema.

Nossa leitura da abordagem teórica de Boltanski e Chiapello, entretanto, precisa de duas observações. Primeiro, ao contrário dos autores, adotamos o termo neoliberalismo como um equivalente ao que eles chamam de terceiro espírito do capitalismo. Apesar da reconhecida falta de rigor analítico deste termo, geralmente usado para se referir a fenômenos multifacetados, entendemos que ele contribuiu para destacar a importância que uma ideologia liberal complexa – decorrente da reformulação do liberalismo clássico no período pós II Guerra Mundial – assumiu na justificação de modelos regulatórios que, desde os anos 80, promovem a expansão dos mercados, o poder econômico e político do setor privado e a reconfiguração do papel do Estado. Segundo, analisando o engajamento conflituoso do Banco Mundial e da ONU na redefinição do papel do Estado e do setor privado no processo de desenvolvimento socioeconômico, destacamos como a lógica da gestão característica da empresa em rede ganhou importância no debate do desenvolvimento com o surgimento da estratégia de mercados inclusivos.

DESLOCAMENTOS E PROVAS DE FORÇA NA CONFORMAÇÃO DO NEOLIBERALISMO: O PERÍODO DE TRANSIÇÃO

As reformas socioeconômicas liberalizantes preconizadas pelas instituições financeiras internacionais durante a transição para o capitalismo neoliberal, a partir do final dos anos de 1970, foram acarretadas por um conjunto de deslocamentos e provas de força necessárias à conformação do espírito neoliberal nascente. O novo sistema de valores em plena expansão passou a influenciar tanto os tomadores de decisão das potências político-econômicas, quanto os dirigentes das organizações multilaterais que, de forma dialética, atuaram na promoção de reformas capazes de facilitar o deslocamento do capital e, com isso, a busca por oportunidades de acumulação em contextos nos quais as relações de produção fossem menos regulamentadas (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999).

Em termos concretos, os organismos multilaterais, sobretudo o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial – cujos sistema de governança assimétrica (*"1 dolar, 1 vote"*) eram fortemente inclinados aos interesses econômicos dos Estados Unidos e outros países ricos – passaram a exercer uma influência muito mais intensa

nas políticas dos países em desenvolvimento, promovendo reformas de “cima para baixo” em muitos deles (ANDREWS, 2013).

Os Programas de Ajustes Estruturais (SAPs) foram os principais instrumentos que permitiram as intervenções do Banco Mundial na realidade doméstica dos países. Os programas, que tinham como foco inicial a estabilização macroeconômica, passaram paulatinamente a influenciar as regulações industriais, as leis trabalhistas, a gestão pública, o sistema democrático, entre outros temas (CHANG, 2008). Estas transformações somaram-se ao processo de reestruturação produtiva, marcado pela crescente descentralização da estrutura da grande empresa e pela mecanização de suas atividades, com impactos profundos nos mercados de trabalho e nos sistemas de proteção social financiados, sobretudo, por meio dos impostos pagos pela grande indústria (GRUN, 1999).

Embora os deslocamentos do sistema em direção a horizontes menos regulamentados enfraquecessem as críticas sociais, que ainda se concentravam amplamente no espaço nacional, a implementação do projeto neoliberal não ocorreu sem oposição. Agências da ONU – como o Fundo Internacional de Emergência das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e a Comissão Econômica para a África (ECA) – desempenharam um importante papel neste sentido, criticando os efeitos sociais nefastos dos SAPs ao longo da década de 1980 (Paul, 1996; Stiglitz, 2002; Ruckert, 2006; Jolly, 2014).

Esse posicionamento crítico não se deu por acaso. Durante as primeiras décadas de sua existência, a ONU foi um espaço de reflexão crítica sobre os desequilíbrios do sistema econômico global, que colocavam barreiras ao desenvolvimento dos países do chamado Terceiro Mundo. Essa tendência pode ser demonstrada pelas ações da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) na década de 1940, da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) na década de 1960 e do projeto Nova Ordem Econômica Internacional (NIEO) e da Comissão das Nações Unidas sobre Empresas Transnacionais (UNCTC) na década de 1970. Quatro organizações, ligadas à ONU, que visavam reformar a ordem econômica internacional.

A crítica social perpetrada pelas Nações Unidas no período, contudo, foi fortemente abafada pelo poder de decisão e de retaliação dos países com assento permanente no Conselho de Segurança. Na década de 1980, o governo Reagan, respaldado por empresas norte-americanas e *think tanks* neoliberais, como a Heritage Foundation, respondeu às Nações Unidas com sérias pressões políticas e cortes em sua contribuição (JOYNER & LAWSON, 1986; WILLS, 1987; ADAMS & MARTENS, 2015). Tais reações, claras *provas de força*, desencadearam a crise de financiamento vivenciada pela ONU, o que, somado ao crescente descrédito dos projetos de desenvolvimento de caráter dirigista, contribuiu para direcionar este órgão a agendas cada vez mais conciliatórias e menos disruptivas no sentido de reformar as estruturas da economia internacional.

O RESSURGIMENTO DA CRÍTICA E AS PROVAS DE LEGITIMIDADE PRODUZIDAS PELO CAPITALISMO NEOLIBERAL: A CONFORMAÇÃO DO NEOLIBERALISMO PROGRESSISTA

Embora o aumento da riqueza global e da renda agregada seja um fato inegável, as receitas neoliberais se mostraram desastrosas para grande parte das economias em desenvolvimento em que foram implementadas. Nos países que desfrutaram de alguma forma de crescimento, observou-se que esses benefícios foram amplamente acumulados entre aqueles que já estavam em melhor situação, agravando as desigualdades domésticas e internacionais (STIGLITZ, 2002). Mais precisamente, nas décadas de 1980 e 1990, a desigualdade aumentou em 73 dos 105 países que possuíam informações estatísticas adequadas sobre os dados de Gini (UNCTAD, 2012).

O acirramento das desigualdades decorrente do modelo neoliberal se mostrou também um entrave ao crescimento econômico. Um emblemático estudo do FMI de 2015¹, por exemplo, sugere que a desigualdade na distribuição de renda impacta negativamente o crescimento econômico e sua sustentabilidade; e, ironicamente, contesta as premissas do “*trickle down effect*”, argumento amplamente utilizado pela literatura econômica neoliberal, segundo o qual o aumento da renda da parcela mais rica geraria, gradativamente, benefícios para as demais camadas da pirâmide econômica.

Assim, a consolidação da cartilha neoliberal a partir da década de 1990, trouxe consigo um grande questionamento acerca de sua efetividade para o desenvolvimento, reavivando movimentos críticos voltados para temas redistributivos. Na comunidade acadêmica, destacamos o prêmio nobel Joseph Stiglitz, por sua oposição à ortodoxia dos organismos de Bretton Woods, ainda que tenha sido economista chefe e vice-presidente Sênior para Políticas de Desenvolvimento do Banco Mundial. Stiglitz (2002) aponta erros sistemáticos nas políticas econômicas recomendadas pelos defensores do Consenso de Washington aos países em desenvolvimento.

É, entretanto, a crítica híbrida – “sócio-estética” – formulada por Amartya Sen que alcança maior poder de influência na comunidade do desenvolvimento internacional. A maior contribuição de Sen (1999) está no entendimento do desenvolvimento não somente em sua dimensão econômica, mas também em sua dimensão social e ética. Sen define o desenvolvimento humano como um processo de expansão das capacidades e liberdades reais das pessoas para que estas possam levar a vida que valorizam.

No que tange aos movimentos sociais, as revoltas “antiglobalização” tiveram um importante papel no avanço das críticas sociais. Tratam-se de um conjunto de movimentos transnacionais que ganhou destaque em meados da década de 1990 ao denunciar o acirramento das injustiças sociais. Impulsionados pelo avanço das telecomunicações, os movimentos organizaram-se em uma série de encontros e fóruns, tais como o Fórum Social Mundial, e manifestações mais incisivas, como a

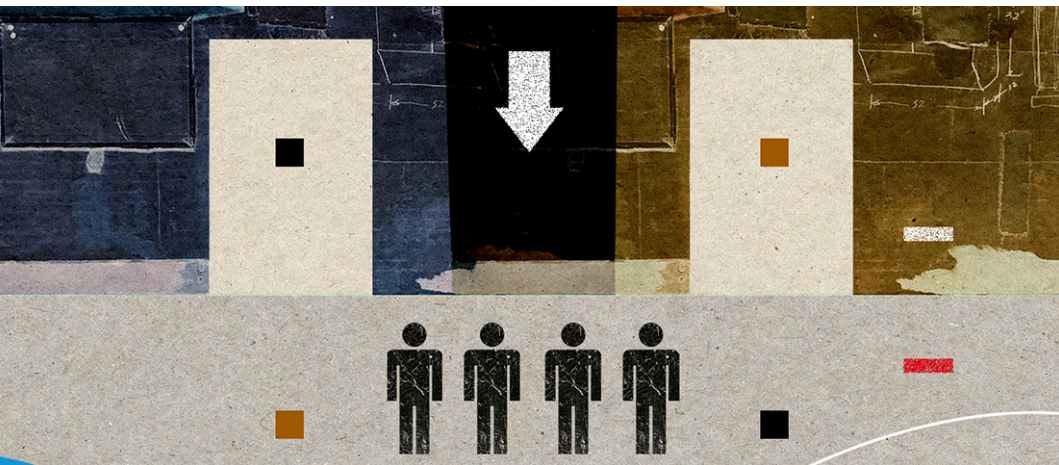
ocorrida em Seattle durante reunião da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1999, com desfechos violentos (SMITH, 2001). Outro aspecto comum em meio a estes protestos foi o posicionamento contra o poder crescente das empresas multinacionais e as articulações mais amplas contra infrações aos direitos humanos e degradação ambiental, com destaque aos boicotes “*anti-sweatshops*” no final dos anos 1990 (BUTTEL & GOULD, 2004).

No âmbito político, esta efervescência da crítica social ganha corpo nos chamados governos da “Terceira Via”. Popularizada como “ideologia do futuro” pelos então governantes dos Estados Unidos e do Reino Unido – Bill Clinton e Tony Blair – a corrente da Terceira Via fazia concessões às críticas sociais sem romper, inteiramente, com premissas neoliberais estruturantes. Apesar da proposta conciliatória entre políticas favoráveis ao grande capital e políticas de proteção social voltadas aos mais pobres, os primeiras prevaleceram, pavimentando o caminho de desregulamentação financeira que viria a deflagrar a crise de 2008.

Neste contexto, o Banco Mundial também assume uma nova linha de ação, expressa no Marco Integral de Desenvolvimento (*Comprehensive Development Framework* – “CDF”) em 1999. O CDF buscava abranger um amplo conjunto de políticas alicerçadas em uma visão multidimensional do desenvolvimento – social, econômico, ambiental e financeiro – e em uma estratégia holística de longo prazo, tendo como foco a redução da pobreza e o protagonismo dos governos de países em desenvolvimento, em parceria com as instituições financeiras internacionais, no direcionamento de tais estratégias (WORLD BANK, 1999, 2001 e 2002).

No documento inaugural da abordagem, intitulado “*Toward a Comprehensive Development Strategy*” (2000), o Banco reconhece:

Apesar dos benefícios potenciais da globalização e das mudanças tecnológicas, a pobreza mundial aumentou e as perspectivas de crescimento diminuíram para os países em desenvolvimento nas décadas de 80 e 90. O CDF foi lançado pelo Banco Mundial em janeiro de 1999 em resposta a essas circunstâncias difíceis. (WORLD BANK, 2000, p.viii)



O quadro a seguir, extraído do mesmo documento, ilustra o tom conciliatório do CDS, posicionando-o como caminho alternativo à economia planificada e aos ajustes estruturais neoliberais, outrora capitaneados pelo banco, à medida que propõe um equilíbrio em relação as duas perspectivas.

Table 1. Three Development Paradigms

Planning	Adjustment	Comprehensive Development Framework
<ul style="list-style-type: none"> • Pervasive market failures • Government-led development 	<ul style="list-style-type: none"> • Pervasive government failures • Market-led development 	<ul style="list-style-type: none"> • Join public-private-civil society failures • Country-led development through partnerships
<ul style="list-style-type: none"> • Centrally driven, detailed blueprints 	<ul style="list-style-type: none"> • Short-term adjustments 	<ul style="list-style-type: none"> • Long-term vision, social transformation, adaptive learning process
<ul style="list-style-type: none"> • Investment-led development • Resource allocation by administrative fiat 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentive-led development, with investments and institutions following 	<ul style="list-style-type: none"> • Investment, incentives, and institutions considered jointly
<ul style="list-style-type: none"> • Dominance of planners and engineers 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominance of economics and financial experts 	<ul style="list-style-type: none"> • Multidisciplinary approach
<ul style="list-style-type: none"> • Resource gap filled by donors 	<ul style="list-style-type: none"> • Resource envelope determined by donors 	<ul style="list-style-type: none"> • Country-driven aid coordination based on comparative advantages
<ul style="list-style-type: none"> • Donor-placed foreign experts 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-imposed policies 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-provided advisory assistance to empower stakeholders with options
<ul style="list-style-type: none"> • Marginal role for monitoring and evaluation 	<ul style="list-style-type: none"> • Donor-driven monitoring of policy implementation 	<ul style="list-style-type: none"> • Participatory monitoring and evaluation to enhance learning and adaptation

Fonte: WORLD BANK (2000, p. 10)

O CDF teve como mais emblemático instrumento de implementação os chamados *Poverty Reduction Strategy Papers* (PRSPs) – um mecanismo mais participativo e socialmente orientado em relação aos Programas de Ajustes Estruturais. Ancorado nos princípios do CDF, a *Poverty Reduction Strategy*, uma iniciativa conjunta do FMI e Banco Mundial, apresentava-se como uma política capaz de integrar redução da pobreza dentro de uma estrutura macroeconômica coerente e orientada para o crescimento, tendo como público alvo os países pobres altamente endividados – “*Heavily Indebted Poor Countries*” (HIPC).

A fim de se tornarem elegíveis para o recebimento do suporte financeiro dos programas, os países deveriam preparar e apresentar os seus próprios planejamentos estratégicos para o desenvolvimento e redução da pobreza – os *Poverty Reduction Strategy Papers* - e seus relatórios de progresso – os *Annual Progress Reports* – seguindo os guias e parâmetros estabelecidos pelas IFIs. Assim, após serem aprovados e endossados pelo Banco Mundial e FMI, a implementação e o cumprimento do

conteúdo estabelecido nos documentos tornavam-se as próprias condicionalidades dos programas.

Segundo o documento referencial deste instrumento, o *“Sourcebook for Poverty Reduction Strategies”* (WORLD BANK, 2002), os princípios que ancoraram esta estratégia foram o protagonismo do país pobre em relação ao processo de formulação e implementação das políticas; o foco em resultados que beneficiem os mais pobres; o escopo ampliado de intervenção, reconhecendo a natureza multidimensional da pobreza; a ação via parcerias intersetoriais e, por fim, a perspectiva de médio e longo prazo.

Desta forma, o CDF, ao trazer para a agenda das instituições financeiras internacionais a ênfase na redução da pobreza, tenta harmonizar o tema do desenvolvimento humano com a permanente ênfase das IFIs no crescimento econômico. Contudo, o teor inovador desta nova abordagem é questionável, uma vez que, a despeito da incorporação de tais “heterodoxias”, o Banco não abandona a essência das políticas de ajustes estruturais de outrora, dada sua contínua ênfase no caráter central da austeridade fiscal e dos mecanismos de mercado para o desenvolvimento (UNCTAD, 2003).

Portanto, em resposta aos atritos e conflitos que emergiram na segunda metade da década de 1990, uma onda de programas e políticas centristas e conciliatórias toma conta, tanto do discurso das Banco Mundial, quanto de uma série de governos nacionais simpatizantes da Terceira Via. Craig e Porter (2005) observam que os conceitos de oportunidade, inclusão e empoderamento – e suas variantes – são pontos de interseção destas agendas “híbridas”, que buscam, de um lado, atenuar a agressividade das políticas neoliberais reconhecidamente malsucedidas e, do outro, inserir aspectos mais diretamente relacionados às questões sociais, principalmente ao combate à pobreza, na agenda do desenvolvimento.

No que tange às mudanças de posicionamento dentro Nações Unidas na virada do milênio, a abordagem crítica do Desenvolvimento Humano, fortemente baseada na teoria das capacidades de Sen (1999), se consolidou como a principal bandeira da Organização. Embora a teoria de Sen se oponha a aspectos centrais do Consenso de Washington – ao reintroduzir a questão da ética como premissa do desenvolvimento e ao reconhecer os obstáculos que os fatores de conversão social impõem à capacidade dos indivíduos para decidir os rumos de suas trajetórias – a abordagem do Desenvolvimento Humano da ONU subestima, de certa forma, o poder de empresas transnacionais e do grande capital para direcionar, em seu favor, as políticas de desenvolvimento.

Não por acaso, em seu processo de reposicionamento em relação ao neoliberalismo, ONU buscou uma aproximação com o setor privado a partir da virada do milênio (ADAMS & MARTENS, 2015). Entre os marcos mais relevantes desta aproximação está a criação, em 1998, de um sistema de captação de doações do setor privado para as Nações Unidas – a UN Foundation e o Fundo das Nações Unidas para Parcerias

Internacionais. Outro marco de extrema importância desta aproximação foi a criação do Pacto Global, em 1999, no âmbito do qual corporações multinacionais buscaram estabelecer, junto à ONU, um conjunto de valores e diretrizes compartilhadas, que dariam uma “face humana” ao mercado internacional. Desde então, o Pacto Global se tornou o mais importante veículo de cooperação entre as Nações Unidas e o setor privado (ADAMS & MARTENS, 2015).

Somado a isso, desde 2000, a ideia da adoção de “parcerias intersetoriais” como fonte de abordagens inovadoras para o desenvolvimento tem sido cada vez mais recorrente e bem recebida dentro do sistema ONU, como fica claro nos discursos sobre o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (2000-2015) e dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (2015-2030). Estes últimos compreendem um objetivo exclusivo sobre o tema (ODS 17). A atuação das Nações Unidas a partir da virada do milênio, portanto, ainda que traga um questionamento à associação direta entre crescimento econômico e desenvolvimento, distancia-se da compreensão do desenvolvimento como um problema de economia política, isto é, enquanto uma disputa distributiva por bens materiais e simbólicos, inserida em uma estrutura assimétrica de poder que impõe, inclusive, grandes limites ao desenvolvimento individual.

Em termos mais amplos, ao contrário do ocorrido na década de 1980 e na primeira metade da década de 1990, em que o sistema capitalista lançou mão majoritariamente de descolamentos e provas de força para responder à crítica social, como vimos nas respostas dadas às críticas da ONU, podemos dizer que, a partir do final da década de 1990 e ao longo da década de 2000, as respostas se deram mais em termos de prova de legitimidade, isto é, na busca de neutralizar as fontes de indignação que ancoravam a onda de críticas sociais.

Deste modo, na virada o século, o clima conflituoso entre os distintos projetos morais das Nações Unidas e do Banco Mundial (e também do FMI) dá espaço então a uma paulatina convergência de posturas. De um lado, as Nações Unidas começam a considerar, cada vez mais, o setor privado como um agente central na promoção do bem-estar social. Do outro lado, as Banco Mundial e FMI reconhecem, ainda que parcialmente, as limitações dos ajustes estruturais neoliberais e iniciam uma série de reformas em seus programas, tendo em vista relacioná-los mais diretamente à redução da pobreza, como resposta às críticas sociais que ressurgem na segunda metade dos anos de 1990.

Observa-se, portanto, o surgimento de um tipo de neoliberalismo supostamente mais inclusivo e mais progressista, capaz de adaptar-se a certas demandas progressistas com facilidade, deixando de lado, taticamente, grande parte das demandas redistributivas e coletivas. Trata-se de mais um episódio histórico no qual a alta plasticidade do sistema capitalista se torna evidente.

A ABORDAGEM DOS NEGÓCIOS INCLUSIVOS COMO PROVA DE LEGITIMIDADE

Desde os anos de 1990 é possível observar a conformação um movimento internacional voltado para incrementar as responsabilidades e *accountability* do mundo empresarial perante as sociedades. Mais precisamente, as práticas de responsabilidade social empresarial (RSE) passaram a ser utilizadas como instrumento para responder às críticas sofridas pelas grandes empresas, tanto a partir do gerenciamento dos interesses de diferentes stakeholders quanto para mitigar riscos reputacionais e motivar os empregados (KOTLER, HESSEKIEL, LEE, 2012). Por um lado, a expansão do movimento de RSE assumiu um caráter pragmático com vistas a atenuar problemas socioambientais, dando origem a iniciativas empresariais de auto regulação e a modelos de governança compartilhada entre o setor privado, os Estados e organizações da sociedade civil. Por outro lado, essas técnicas de gerenciamento da relação empresa-sociedade abriram espaço para verdadeiras utopias empresariais, que buscam integrar, completamente, os interesses socioeconômicos e ambientais das sociedades à dinâmica da acumulação de capital.

Na esteira dessas perspectivas mais utópicas, a atividade empresarial passa a ser compreendida, sobretudo a partir de meados da década de 2000, como um mecanismo profícuo para a inclusão de segmentos socioeconômicos ainda pouco explorados pela expansão do mercado global. Tratam-se, em outras palavras, de novas arenas geográficas e demográficas nas quais mecanismos de justificação que respondam às novas injunções morais da crítica podem ser construídos, já que as provas relacionadas a elas ainda estão pouco regulamentadas e, simultaneamente, novas oportunidades de lucro e inclusão pelo sistema podem ser alcançadas.

Surge assim o conceito de “negócios inclusivos”, cunhado em 2005 pelo *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), para denominar “empreendimentos que vão além da filantropia, integrando as comunidades de baixa renda nas cadeias de valor das empresas como clientes, fornecedores, varejistas e distribuidores”.

O conceito ganha contornos metodológicos com o surgimento do *Inclusive Market Development Approach* (2010), tornando-se, assim, uma estratégia global de desenvolvimento socioeconômico via o setor privado no âmbito das Nações Unidas. Encorajadas por esta nova concepção do papel do setor privado no desenvolvimento, nascem dentro do sistema ONU uma série de iniciativas voltadas à temática de inclusão via cadeia de valor e com intuito mobilizar empresas em torno do conceito, tais como o *Growing Inclusive Markets (GIM)* (2007), a plataforma *Business Call to Action (BCTA)* (2008) e o *Istanbul International Center for Private Sector in Development* (2011).

O Banco Mundial, por sua vez, – através do *International Finance Corporation* (IFC) – declara ter investido, desde 2005, mais de 18 bilhões de dólares em 550 negócios inclusivos em mais de 90 países. Em 2010, como reflexo da evolução da importância

atribuída ao tema dentro do Banco, é criado também dentro da IFC um departamento específico para orientar a atuação da organização em relação a negócios inclusivos, bem como incentivar seus investidores, seus tomadores de empréstimos e formuladores de políticas públicas a se engajarem nesta nova agenda³.

A relevância alcançada pelo tema na comunidade internacional se torna notória, igualmente, pelo envolvimento do PNUD e da IFC em uma parceria global sobre a questão no âmbito do G20. Com o apoio da IFC e do PNUD, o G20 criou, em 2012, o *"G20 Call on Inclusive Businesses"*⁴ e um grupo de trabalho específico para aprofundar as pesquisas acerca do tema.

Assim, a amplitude global que ganhou o conceito de mercados inclusivos a partir da metade da década de 2000 surge como evidência, não somente de uma relativa convergência entre Nações Unidas e Banco Mundial, como também de que as respostas do sistema capitalista global aos desafios de desenvolvimento atuais e questionamentos da crítica têm se organizado de maneira incisiva, ainda que não exclusiva, em torno da bandeira da "inclusão via mercado".

Simultaneamente, a ideia ganha uma crescente ressonância juntamente às escolas de negócios, que, desde meados da década de 2000, têm se empenhado em publicações e manuais direcionados ao engajamento do setor privado em temas de desenvolvimento, para além das estratégias tradicionais de responsabilidade social ou filantropia a fundo perdido. Cabe ressaltar que a literatura gerencial possui um papel particularmente importante para a inscrição do espírito do capitalismo nas práticas empresariais (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999; GRUN, 1999).

Neste debate, destacamos o trabalho de C.K. Prahalad, cujos argumentos centrais, contidos na chamada "abordagem da Base da Pirâmide" (BoP) – bastante difundida no campo das estratégias empresariais – sugerem que há um imenso poder de compra inexplorado em meio à população de baixa renda e que ao operar nestes segmentos de renda, comercializando produtos e serviços, o setor privado supostamente contribuiria para a erradicação da pobreza, além de agregar inovações e oportunidades de lucro às empresas (PRAHALAD, 2004).

Ganha evidência também o conceito de "valor compartilhado", cunhado por Michael Porter e Mark Kramer no famoso artigo *"Creating Shared Value"*⁵ (2011). Segundo os autores, a solução para os problemas de desenvolvimento residiria na criação de valor econômico concomitante ao valor para a sociedade, sugerindo que as empresas deveriam reconectar seu sucesso com o progresso social, estando estas práticas não à margem do que as empresas fazem, mas sim no centro. Esta mudança, por sua vez, redefiniria a relação entre capitalismo e sociedade.

Tanto a tese da base da pirâmide, quanto a do valor compartilhado, serviram como fundamento teórico para influenciar e legitimar diversas estratégias de responsabilidade social e sustentabilidade de empresas nacionais e globais – tal qual Unilever, Danone, P&G, L'Occitane, Coca-Cola e outras – abrindo o caminho para numerosos projetos e modelos de negócios voltados para colocar ações de impacto

social no centro das estratégias empresariais (no *core business*) e, por conseguinte, para a implementação de formatos de negócios considerados inclusivos.

Apesar do conceito de negócios inclusivos ainda se encontrar em construção, a categorização até então elaborada exclui de sua delimitação conceitual ações de investimento social privado (filantropia) e práticas de responsabilidade social corporativa que não interajam de forma estratégica com o modelo de negócio da empresa. Neste sentido, o PNUD o define o como:

[...] negócios inclusivos oferecem, por meio do seu *core business*, bens, serviços e sustento de maneira comercialmente viável e em escala para as pessoas de menor renda, tornando-os parte da cadeia de valor das empresas como fornecedores, distribuidores, revendedores ou clientes. (PNUD, 2015, p.13)

Nota-se, portanto, uma nova percepção sobre o papel do setor privado nas questões de desenvolvimento. De grandes vilões do capitalismo, as multinacionais aparentemente se tornaram importantes parceiras de organizações multilaterais (ADAMS & MARTENS, 2015) e organizações não governamentais (SEITANIDI & CRANE, 2009) a partir da metade da década de 2000.

Assim, o deslocamento das relações de negócio em direção à base da pirâmide mostra-se importante para que o novo espírito do capitalismo realmente o engajamento das pessoas na produção. A partir de uma série de pesquisas recentes nas temáticas de recrutamento profissional, retenção de talentos nas empresas e preferências comerciais, é possível notar que negócios que trazem consigo valores relacionados à “inclusão” e à “inovação social”, entre outros elementos correlatos, têm atraído o maior interesse de trabalhadores e consumidores. Segundo relatório da iniciativa *Business Call to Action* (2016):

As empresas agora competem globalmente por habilidades técnicas e profissionais cada vez mais escassas. Com a crescente transparência nas operações das empresas, todas as gerações de trabalhadores – *millenniaus*, *baby boomers*, *aposentados* e *geração Xers* – estão tomando decisões de emprego com base no tipo de impacto que as empresas estão tendo no mundo. (BUSINESS CALL TO ACTION, 2016, p. 12).

Na mesma linha, um artigo publicado pela Deloitte⁶ com base em pesquisas de mercado, constatou que geração de profissionais *Millennials* tende a buscar carreiras “com propósito”, usando ferramentas de negócios, tecnologia e empreendedorismo para “transformar o mundo”. O artigo afirma que as respostas das empresas em relação aos novos imperativos de engajamento dos empregados têm se dado, entre outras coisas, através de modelos de negócios inclusivos:

“Empresas multinacionais como SC Johnson, Grupo Danone, GE e Unilever lançaram unidades de negócios de inovação social, encarregadas de desenvolver produtos e serviços para grupos difíceis de alcançar, desfavorecidos e clientes da base da pirâmide.” (DELOITTE UNIVERSITY PRESS, 2015, p.3).

Todos estes aspectos nos levam a inferir que o capitalismo, através dos negócios inclusivos, que se coadunam com os valores constituintes do terceiro espírito, está

produzindo novamente justificativas de engajamento individual para responder às críticas. Ao imprimir em seu discurso uma promessa de transformação do mundo a partir das capacidades individuais – como empreendedorismo, dedicação e criatividade pessoal, autenticidade, reunidos na figura dos “*changemakers*” – a dinâmica estrutural do sistema busca entusiasmar tanto os agentes centrais a ele, como os empresários, os empregados e os consumidores, quanto atender às demandas mais amplas por geração de bem comum e por garantias sociais.

NEGÓCIOS INCLUSIVOS: UMA ANÁLISE DE SUAS DIFERENTES ABORDAGENS

A ideia de incluir a população de menor renda em diferentes segmentos das cadeias de valor permite classificar as experiências mapeadas em três abordagens principais⁷: a inclusão via cadeia de fornecimento (“*upstream*”), ou seja, quando pequenos produtores de baixa renda são compreendidos como fornecedores; a inclusão via cadeia de distribuição (“*downstream*”), quando micro empreendedores são incorporados ao negócio como vendedores e distribuidores; e via consumo, quando os produtos ou serviços da empresa visam atender demandas específicas das populações de baixa renda, outrora não ou mal supridas pelo mercado.

Estas distintas modalidades de inclusão compartilham um substrato ideológico que pode ser resumido a partir de três premissas recorrentes na literatura sobre o tema.

A primeira premissa, na qual se ancoram particularmente as abordagens de inclusão via consumo e distribuição, trata da ideia de que a reorganização das cadeias de valor seria capaz de derrubar barreiras causadoras das chamadas “punições da pobreza” (*poverty penalties*). O conceito de “punição da pobreza”, elaborado pelo sociólogo norte-americano David Caplovitz em 1967, afirma que os pobres pagam mais por bens de qualidade inferior, em relação aos ricos. O fenômeno foi observado por Prahalad e Hammond (2002), que destacaram o exemplo emblemático dos bairros de baixa renda de Jakarta, Nairobi e Manila, nos quais os custos de uma garrafa de água potável podem ser dez vezes mais elevados do que em áreas de alta renda das mesmas cidades. Os resultados deste isolamento gerariam o que Jeffrey Sachs (2006) e Paul Collier (2007) chamam de “armadilhas da pobreza” (*poverty traps*), ou seja, mecanismos que reforçam algumas das causas da pobreza, tornando-a “crônica”. Desta forma, a “punição da pobreza” apresenta-se como um aspecto crítico da realidade das pessoas vivendo na pobreza, podendo agravar ainda mais as distorções causadas pela desigualdade de renda e reforçando o estigma e o preconceito em torno destas populações desfavorecidas.

A segunda premissa, de suma importância para a expansão de negócios inclusivos, trata da suposição de que há um gigantesco poder de compra global inexplorado da base da pirâmide, o que ganhou grande destaque através do Banco Mundial, via IFC, e do World Resources Institute (2007). Um estudo feito por estas organizações em 2007

sugere que haveria um mercado consumidor global de aproximadamente 5 trilhões de dólares em meio aos 4 bilhões de pessoas vivendo em situação de pobreza relativa. O relatório, que teve uma imensa repercussão e capilaridade no meio empresarial e entre as escolas negócios, argumenta que há inúmeras oportunidades de sucesso para empresas dispostas a comercializar produtos e serviços neste nicho, sobretudo nos segmentos de saúde, telecomunicações, água, transportes, energia, serviços financeiros e alimentos.

A terceira premissa, amplamente difundida pelos entusiastas da proposição da BoP, assegura que indivíduos em situação de pobreza seriam empreendedores habilidosos por natureza (PRAHALAD, 2004; YUNUS, 2007; 2010). Segundo Muhammad Yunus (2007), os pobres são naturalmente empreendedores e possuem uma grande predisposição à inovação, devido às habilidades arduamente adquiridas no meio adverso no qual se encontram.

A partir das três abordagens de inclusão destacadas acima, classificamos os 107 casos elaborados pela IFC Inclusive Business⁸ e pelos programas *Growing Inclusive Markets*, *Business Call to Action* e Iniciativa Incluir, do PNUD⁹, e buscamos destacar os limites e possibilidades inerentes a cada uma das modalidades de inclusão.

Interessante notar que 24 dos casos analisados, isto é, 22%, tratam-se de unidades de negócios de grandes corporações multinacionais, como Ikea, Coca-cola, Sab Miller, Procter & Gamble, Itaú, Santander, Natura, etc.

Em termos de disposição geográfica, 43 destes casos mapeados encontram-se na América Latina, 34 na África e 40 na Ásia.

Tabela. Distribuição dos casos por tipologias de inclusão da Base da Pirâmide (BoP):

Tipologia ¹⁰	PNUD		IFC		Total	
Inclusão BoP via Cadeia de Fornecimento/Produtores	27	35%	6	20%	33	31%
Inclusão BoP via Cadeia de Distribuição	12	16%	4	13%	16	21%
Inclusão BoP via Consumo/Acesso	56	73%	26	87%	83	77%
Inclusão BoP como Acionista	2	3%	1	3%	3	3%

Fonte: Elaboração própria (2017).

Modelos de inclusão via cadeia de suprimentos: o pobre como fornecedor

Dos 107 casos da amostra, 31% das iniciativas de inclusão de populações de baixa renda nas cadeias de valor observadas têm ocorrido através das cadeias de fornecimento. Um exemplo clássico desta modalidade de inclusão são os sistemas de *Comércio Justo*, que acumulam resultados bem-sucedidos em relação a sua capacidade de redistribuição das margens de lucro entre os diferentes atores integrantes da cadeia de valor, permitindo que organizações de pequenos e médios produtores incrementem

seus ganhos, eliminando intermediações abusivas e fortalecendo a produção de pequenos agricultores.

A análise aponta que cerca de 73% destes casos de inclusão via cadeia de fornecimento estão relacionados ao fornecimento de commodities ou produtos de baixo valor agregado, como artesanatos, em países em desenvolvimento. Em sua maioria, tratam-se de multinacionais, que, tendo em vista fortalecer suas cadeias de suprimentos locais e reduzir custos de transação – assegurar padrões de qualidade, volume e estabilidade na produção de seus insumos agrícolas ou semi beneficiados –, se envolvem diretamente com as comunidades, cooperativas e associações de pequenos produtores rurais em países em desenvolvimento.

Como exemplo dentro da amostra, podemos citar os casos de multinacionais como a L'Occitane e a produção de manteiga de karité em Burkina Faso; a Sab Miller e a produção de cevada na Índia; a IKEA e a produção de algodão no Paquistão; a Kraft Foods e a produção de Cacau em Gana; e a Diageo e a produção de sorgo em Camarões. Na maioria destes casos, esta aproximação entre empresa âncora e pequenos produtores inclui: investimento em infraestrutura de produção e escoamento; aumento da margem de lucro dos produtores; oferta de crédito aos produtores; incentivo ao cooperativismo e associativismo; alinhamento de processos e práticas a parâmetros internacionais para obtenção de certificações de sustentabilidade e de qualidade; e investimentos sociais em educação e saúde para as comunidades.

No caso da L'Occitane, a empresa optou por abastecer sua demanda de manteiga de karité – um de seus insumos mais importantes – através de técnicas semi artesanais e parâmetros de certificação orgânica e comércio justo de cooperativas extrativistas em Burkina Faso, cooperativas estas que ajudou a formar. A multinacional fornece treinamento e pré-finância a produção a preços previamente acordados. Segundo a empresa, a negociação do preço é feita anualmente de maneira participativa, podendo chegar a até 30% acima do preço de mercado. Em contrapartida, a empresa afirma que o envolvimento da comunidade local na cadeia de produção, além de contribuir para o melhoramento da qualidade do produto final, teve um impacto muito positivo para a promoção da marca e para a fidelização de seu mercado consumidor.

Deparamo-nos, então, com exemplo prático de como os princípios de equivalência característico do mundo conexcionista contemporâneo delimitam os sujeitos valorizados na atualidade. As empresas dignas de aprovação e fidelização perante aos seus clientes são, em grande medida, aquelas capazes de gerar um bem comum a partir da fluidez espacial de suas redes de projetos e, sobretudo, de sua habilidade em incluir os mais fracos – menos flexíveis – nestas.

Modelos de inclusão via cadeia de distribuição: o pobre como empreendedor

Dentre os 107 casos, 24% apresentaram iniciativas de fomento ao empreendedorismo em meio a população de baixa renda, seja como estratégia de inclusão via canal de distribuição – 56% destes mostraram-se dependentes de microempreendedores para distribuição e venda de seus produtos e serviços –, seja com o objetivo de ofertar microcréditos. Assim, grandes empresas, como Danone, Unilever, Nestlé, Coca-Cola, Natura e Ajinomoto, têm utilizado o recrutamento e a formação de microempreendedores de baixa renda, sobretudo mulheres, como força de venda descentralizada, micro franquizadas ou venda porta-à-porta.

O *Sistema de Vendas Diretas*, como é chamada legalmente a atividade de distribuição comercial na qual inexistente vínculo empregatício entre revendedor e a empresa, fora, tradicionalmente, o principal canal de vendas de grandes empresas de cosméticos, como Natura e Avon, e tem se expandido fortemente entre multinacionais do segmento bens de consumo nos últimos anos. A Danone, por exemplo, possui dois projetos de distribuição inclusiva na América Latina, o projeto Kiteiras¹¹, no Brasil, e Semillas, no México. No Brasil, a empresa opera o modelo com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento e as ONGs Visão Mundial e Aliança Empreendedora. A Nestlé implementa o programa de distribuição inclusiva “Plan Barrio¹²” na República Dominicana e a Unilever possui hoje uma cadeia de 1.5 milhões de micro vendedores através de sua parceria com a iniciativa “Chapiki¹³”, que coordena redes de distribuição inclusiva no Peru e no Haiti, com o apoio da Clinton Foundation e da Clinton Giustra Enterprise Partnership.

No caso da Natura, que foi reconhecido pelo PNUD como um negócio inclusivo de sucesso, a empresa distribui seus produtos atualmente em sete países da América Latina através de uma rede de 1.5 milhões de revendedores, majoritariamente conformada por mulheres. A relação da empresa com estas revendedoras se dá sem vínculo empregatício, sob a alegação de que a venda dos cosméticos funciona apenas como um complemento à renda destas pessoas e de que se trata de uma relação de natureza comercial e não exclusiva, proporcionando às revendedoras a autonomia de trabalhar o quanto e quando quiserem. Segundo Ludmila Abílio (2014), esta modalidade coloca os revendedores na mesma condição de informalidade que vendedores ambulantes, à medida que é marcada pela ausência de formas definidas e de regulação pública. Além disso, a empresa acaba transferindo parte dos custos de divulgação e promoção, bem como os riscos de inadimplência e estoque, aos consultores. Custos e riscos, estes, com os quais os consultores devem lidar a partir de seu suposto “espírito empreendedor”.

Modelos de inclusão via acesso à bens e serviços: o pobre como consumidor

Por fim, 76% dos casos mapeados afirmam incorporar populações de baixa renda em suas cadeias de valor como consumidores. Ou seja, motivadas pelas projeções acerca do potencial de mercado dos consumidores na base da pirâmide e pela possibilidade de aliviar os efeitos da pobreza, empresas ofertam produtos e serviços desenvolvidos ou adaptados às realidades desta população com estratégias de precificação ajustadas ao poder de compra das mesmas.

Um caso interessante neste desta modalidade é o M-PESA¹⁴, um mecanismo simples e seguro de transferências e pagamentos financeiros via SMS provido pela multinacional britânica Vodafone. O serviço foi inicialmente oferecido em 2007 no Quênia, onde, na época, 70% da população não tinha acesso a serviços bancários. Atualmente, em parceria a operadora local Safaricom, cerca de 18.5 milhões de pessoas utilizam o serviço, o equivalente a 42% da população queniana.

É possível segmentar os casos voltados para inclusão via consumo da seguinte forma: 35% deles atuam na oferta de serviços financeiros customizados à população de baixa renda, como microcrédito; 21% voltam-se a serviços de saúde; 14% são serviços relacionados à educação; e 8% oferecem serviços de água e saneamento; e 6% promovem serviços de luz e eletricidade. Embora muitos destes segmentos sejam considerados serviços básicos em boa parte dos países, apenas 25% de todos os casos mapeados fazem alguma interface com políticas públicas¹⁵. Ao contrário, a grande maioria se apresenta como único serviço disponível, na ausência do serviço público, ou como alternativa concorrente ao serviço existente.

Cabe ressaltar que a alta incidência de modelos de microfinanças – os fornecedores de microcrédito correspondem a 32% de todos os negócios inclusivos relacionados a serviços financeiros – está atrelada, como veremos adiante, à premissa de que há uma excepcional energia empreendedora em meio à população de baixa renda e da crença de que, uma vez fortalecidos os pequenos empreendimentos destas pessoas, a economia do país seria impulsionada como um todo, traduzindo-se em desenvolvimento (CHANG & BATEMAN, 2012). Esta ideia foi respaldada pelo argumento, muito bem disseminado pelo Professor Muhammad Yunus (2007), de que estas pessoas pobres não prosperam, pois não conseguem obter dinheiro para concretizar suas visões, seja pela discriminação que sofrem pelos bancos convencionais, seja pelas altas taxas de juros cobradas pelos agiotas locais.

A ABORDAGEM DE NEGÓCIOS INCLUSIVOS FRENTE ÀS DESIGUALDADES CRESCENTES: UMA NOVA ONDA CRÍTICA

Apesar dos benefícios incrementais inegáveis ocasionados por tais práticas empresariais e a crescente legitimidade alcançada por elas, Craig e Porter (2005) e Ruckert (2006) observam que estas iniciativas são incapazes de afetar a redistribuição

de poder e conformar um modelo de governança das cadeias globais de valor mais democrático e favorável aos interesses dos países periféricos.

No que tange especificamente à modalidade de inclusão de via cadeia de fornecimento, as experiências são otimistas em relação à construção de relações comerciais mais justas e trazem benefícios inquestionáveis aos pequenos produtores, em termos de incremento de renda e melhora das condições de trabalho, se comparados a modelos tradicionais. Contudo, observados sob uma ótica de desenvolvimento de longo prazo, nota-se que tais modelos dificilmente farão frente às assimetrias estruturais do sistema produtivo e distributivo mundial, tampouco às pressões competitivas no comércio global.

Erik Reinert (2008) sugere que tais estratégias de desenvolvimento conformam uma economia paliativa que, voltada ao alívio das dores da miséria econômica, toma o espaço da verdadeira economia do desenvolvimento, que busca mudanças radicais nas estruturas produtivas dos países pobres. Assim, tais modelos, embora busquem aumentar a capacidade dos pequenos produtores de negociar os preços, mantêm a lógica histórica da economia internacional, na qual algumas economias se especializam em mercados de ganhos crescentes e outras nos de ganhos decrescentes.

A argumentação de Reinert (2008), sobre o papel chave dos rendimentos crescentes e da diversificação da matriz produtiva para a geração de círculos virtuosos de crescimento¹⁶, nos permite destacar a insensibilidade da abordagem de negócios inclusivos às diferenças qualitativas entre as diversas atividades econômicas e às assimetrias da economia global. Não por acaso, a abordagem em questão, supõe que o acesso ao capital *per se* levará ao desenvolvimento econômico, independente da estrutura produtiva em que o investimento é feito.

A abordagem de inclusão via cadeia de distribuição tampouco se isenta de críticas. Contrapondo a premissa sobre as capacidades empreendedoras natas de indivíduos em situação de pobreza, evidências apontam que boa parte destes empreendedores são, na realidade, “empreendedores por necessidade”. Segundo Adhijit Banerjee e Esther Duflo (2011), salvo em casos genuínos de talento empreendedor, encontráveis em qualquer classe econômica, a grande maioria dos microempreendimentos da população na base da pirâmide são negócios de subsistência, com baixo potencial de crescimento, de geração de renda, de diferenciação em seus mercados e de criação de empregos. Como resultado, alcançam um retorno muito baixo, que dificilmente se converte em reinvestimento e ampliação do negócio, dadas as necessidades prioritárias de subsistência destes empreendedores.

Seguindo a mesma linha crítica, Chang e Bateman (2012) afirma que a visão contemporânea de empreendedorismo é excessivamente afetada pela perspectiva individualista, a partir da qual acredita-se que qualquer pessoa que se esforce muito poderá ter êxito nos negócios. Omite-se, muitas vezes, o fato de que o empreendedorismo assume cada vez mais uma dinâmica coletiva. Logo, sem o respaldo de uma infinidade de instituições coletivas – como infraestrutura, legislação

empresarial e comercial, sistema educacional e sistema de pesquisa científica, sistema financeiro, leis de patente e direitos autorais, entre outros – figuras como Bill Gates jamais alcançariam êxito.

No entanto, o questionamento mais contundente à inclusão de trabalhadores em cadeias de valor por tais vias dispersas, que não o emprego formal ou inclusão produtiva, se dá devido a sua relação com a precarização das relações de trabalho. A despeito dos inquestionáveis benefícios gerados pelo incremento à renda destes indivíduos, a inclusão econômica promovida por tais modelos, segundo Abílio (2014), teria validade apenas enquanto os revendedores estiverem aptos ao trabalho, sendo a eles negado o direito de adoecer, de envelhecer e de gozar de férias remuneradas. Sob a prerrogativa da flexibilidade do trabalho, a empresa abstém-se da responsabilidade de oferecer-lhes qualquer tipo de direitos trabalhistas.

A abordagem de inclusão via consumo e os argumentos que a sustentam, por sua vez, também têm sido duramente criticados por diversos economistas, com destaque para Annel Karnani (2007), que contesta as enormes cifras apresentadas por Prahalad, afirmando que o mercado da base da pirâmide é, na realidade, bem menor e menos lucrativo do que se espera. Ademais, Karnani afirma que a ampliação do leque de escolhas do indivíduo de baixa renda, com a entrada de grandes empresas nos mercados da base, não implica necessariamente na melhora de sua situação de pobreza, muito embora possa eventualmente vir a aumentar seu bem-estar imediato. Mantida sua renda nominal constante, a única maneira de um indivíduo pobre consumir novos bens e serviços seria em detrimento de outros já existentes em sua cesta. Considerando que esta, em grande parte, já é consumida por alimentação e moradia, se este consumidor não for bem informado, é possível que desloque recurso de investimentos de alta prioridade para bens supérfluos e, conseqüentemente, tenha uma queda em seu bem-estar no longo prazo.

Ademais, salvo nos poucos casos em que uma profunda avaliação do impacto social destes programas é realizada, os dados informados pelas empresas costumam basear-se em suposições de “cima para baixo”, sem a elaboração de evidências robustas e métricas consensuais.

Por fim, acompanhando a crítica de Polanyi (2010) ao sistema capitalista, pode-se contestar estas estratégias de desenvolvimento por buscarem soluções para os problemas exacerbando a “comodificação” das relações sociais. Isto é, estas iniciativas tornam uma questão social reproduzida pelos desequilíbrios do próprio sistema, neste caso, a pobreza, uma nova oportunidade para a acumulação de capital. Aqui está a lógica da insaciabilidade da acumulação que perpassa todos os espíritos do capitalismo. Entretanto, um observador mais arguto pode levantar o argumento de que um mercado inclusivo não produz apenas a “mercantilização” do social, mas representa igualmente a “socialização” do mercado. Como resposta a esta ambivalência podemos lançar mão, mais uma vez, do conceito de prova para destacar a prevalência,

sob a égide do neoliberalismo progressista, do polo mercantilizador do sistema e, portanto, de sua tendência autodestrutiva.

OS RUMOS DA CRÍTICA NA CRISE DO NEOLIBERALISMO PROGRESSISTA

Apesar das concessões feitas pelo capitalismo às correntes mais liberais dos novos movimentos sociais e seu engajamento no alívio à pobreza, como bem destacado até aqui, a crítica de caráter social parece ser incapaz, neste novo ciclo, de domar a dinâmica autodestrutiva do sistema (BOLTANSKI, 2009). Isto se revela mais claramente na hegemonia que os setores de ponta do capital financeiro alcançaram com o neoliberalismo progressista, já que nem mesmo os malefícios causados pela crise de 2008, que levou economias inteiras à bancarrota, aumentando a pobreza e a desigualdade em termos globais, impulsionaram o estabelecimento de provas mais regulamentadas. Isto é, reformas sistêmicas que visassem restringir a mobilidade dos capitais financeiros e, com isso, reduzir a instabilidade e a insegurança que caracterizam o paradigma neoliberal de desenvolvimento.

De forma ainda mais surpreendente, no início da década de 2010, após inúmeros Estados laçarem pacotes para salvar bancos à beira do abismo, ocorreu o ressurgimento da retórica e das políticas de austeridade (CROUCH, 2011). Logo, provas de legitimidade em franca expansão, como as estratégias de desenvolvimento de inclusão via mercado, passaram a conviver com provas de força que traziam de volta o caráter mais retrógrado do neoliberalismo e escancaravam o poder estrutural alcançado pelo sistema financeiro.

Em meio às contradições entre as duas facetas do neoliberalismo, a retrógrada e a progressista, um conjunto importante de críticas sociais ressurgiu para contestar a lógica do terceiro espírito, sobretudo o seu caráter concentrador de renda e os seus ataques aos gastos públicos. São reveladores desta dinâmica o surgimento nos EUA do movimento *Occupy Wall Street*, no início da década e, mais recentemente, a ascensão de um polo político alinhado às demandas históricas da socialdemocracia, liderado por Berne Sanders; a fundação de novos partidos populares, à esquerda do espectro político, em países europeus, como a Espanha e a Grécia; e estudos acadêmicos de grande impacto que revelaram o crescimento avassalador das desigualdades sociais nos últimos decênios. Dentre estes últimos, destaca-se o trabalho do economista Thomas Piketty. No livro *“O Capital no Século XXI”*, de 2014, o autor destaca que o crescimento das desigualdades econômicas nas últimas quatro décadas deveu-se à concentração de renda pelo “1% mais rico” em toda parte. Logo, o descolamento entre o sistema financeiro global e a economia real tem gerado um descompasso entre o retorno sobre o capital e o retorno sobre o trabalho, dando origem a uma classe de super-ricos.

Os dados levantados por Piketty foram reforçados por estudo da Oxfam International, de 2016. A ONG britânica revelou que, em 2015, apenas 62 indivíduos detinham a mesma riqueza que 3,6 bilhões de pessoas, ou seja, metade da humanidade¹⁷. A organização denunciou ainda a tendência global de redução de impostos sobre renda, em decorrência da alta volatilidade transfronteiriça do capital e da pressão lobística de setores privados, ocasionando uma disputa global pelas menores tributações, uma espécie de “corrida para baixo” extremamente nefasta ao financiamento de serviços públicos essenciais (OXFAM, 2016). Em outro relatório, também de 2016, a Oxfam sublinha o fato das 50 maiores empresas estadunidenses utilizarem paraísos fiscais offshore para reduzir drasticamente suas taxas de imposto corporativo nos Estados Unidos e nos países em desenvolvimento onde atuam¹⁸. Contraditoriamente, algumas destas multinacionais – como Procter & Gamble, Coca-Cola e Pepsico – estão entre as empresas implementadoras de negócios inclusivos listadas pelas Nações Unidas.

Diante destes dados, indagamos se estas novas formas de engajamento no sistema – cujos elementos centrais são a crença nos mecanismos de inclusão pulverizados e essencialmente alicerçadas na promoção do empreendedorismo individual – poderiam apresentar provas de grandeza suficientes para alimentar as esperanças coletivas. Afinal, qual regime de equivalência poderia justificar a grandeza dos 62 bilionários citados pela Oxfam?

Pelo contrário, a convivência das democracias ocidentais com os malefícios causados pela hegemonia do capital financeiro apontados acima, como destacaram Streeck (2016) e Fraser (2017), deslegitimou, em grande medida, os sistemas políticos e impulsionou, em muitos países, um conjunto de movimentos e lideranças políticas bastante avesso aos preceitos formais da democracia liberal; às conquistas dos movimentos sociais emergidos da crítica estética; e ao multiculturalismo, elementos estes centrais ao desenvolvimento do neoliberalismo progressista. Este impulso reacionário parece estar diretamente conectado com os anseios de segmentos sociais que tiveram sua renda e status social, profundamente, impactados pela globalização econômica e cultural.

É relevante sublinhar que a crítica autoritária ao neoliberalismo dirige-se, sobretudo, aos elementos progressistas assimilados por ele. Até porque alguns dos líderes autoritários emergentes parecem não se opor ao avanço das forças da liberalização econômica. Este é claramente o caso de Jair Bolsonaro, presidente eleito no Brasil e para alguns, como Fraser (2017), também o de Donald Trump. Embora leve adiante uma guerra comercial contra China, o que poderia ser compreendido como uma postura anti-globalista e anti-neoliberal, segundo Fraser, Trump não rompe com a lógica concentradora de renda e governada por interesses privatistas. Ao contrário, seu governo tem encarnado, na prática, um Neoliberalismo ultrarreacionário.

Feitas as colocações acima, há sério risco de ficarmos presos a uma economia política que se encerra na disputa entre duas versões de neoliberalismo: uma profundamente

reacionária, tanto em termos distributivos quanto em termos de reconhecimento das demandas de grupos minoritários e da urgência da crise ambiental e a outra, mais progressista, mas incapaz de ir além de permitir a ascensão de indivíduos talentosos dos grupos sub-representados e de promover algumas políticas bem sucedidas de mitigação da pobreza e da destruição ambiental. Entretanto, sublinhar este risco não parece suficiente. Quando a construção de “mercados virtuosos”, que premiam financeiramente empresas que fazem “o bem” (Vogel, 2005), passa a ser um elemento cada vez mais central no debate acerca do desenvolvimento socioeconômico e tais “virtudes” se limitam a iniciativas voluntaristas, dependentes da “viabilidade comercial” e voltadas apenas para aliviar a pobreza de segmentos específicos das sociedades, o problema parece residir na própria incapacidade da crítica de pressionar o sistema.

Não por acaso o diálogo entre as organizações multilaterais e as multinacionais se limita, em grande medida, a uma agenda favorável à contínua expansão dos mercados para a construção de soluções paliativas para a pobreza, avançando muito pouco na equação de outros problemas estruturais, como combate à evasão fiscal, a financeirização da economia, a transparência em atividades de lobby, o financiamento privado de campanhas políticas, entre outros.

Desde os anos de 1970, as críticas estética e social, embora presentes, foram, frequentemente, desorientadas pelos deslocamentos do sistema e foram incapazes de conectar os anseios distributivos à luta por reconhecimento de grupos historicamente desfavorecidos e ao fortalecimento dos mecanismos de proteção ambiental. Fazê-lo exigiria reverter o crescente domínio de todas as esferas sociais – do Estado, da sociedade civil, das organizações multilaterais etc. – pelos interesses das grandes corporações e, com isso, a excessiva liberdade de escolha conquistada por elas. Ao acumular a capacidade de escolher o regime tributário que melhor se adequa aos seus interesses; de fazer lobby por leis mais favoráveis aos seus interesses; ou financiar a campanha de políticos cujos interesses convergem com os seus, as grandes corporações passaram a planejar seus negócios com mais eficiência, sobretudo porque têm acesso facilitado aos mecanismos de tomada de decisão pública, às ferramentas do Estado, justamente as principais instâncias capazes de garantir os anseios redistributivos da crítica social.

Cabe ressaltar que, sob o ponto de vista estrito da conduta empresarial, a reformulação de algumas práticas em direção a operações mais responsáveis representa, certamente, um grande avanço em relação às posturas muitas vezes abusivas e negligentes das grandes empresas ao longo das décadas passadas. Contudo, estratégias empresariais voluntaristas não deveriam ser confundidas com estratégias de desenvolvimento. A despeito das falhas e da morosidade muitas vezes recorrentes no setor público, o Estado continua sendo a única instância capaz de garantir a universalização de serviços básicos, com relativa independência do imperativo do lucro (muito embora as flutuações econômicas impactem suas capacidades de provisão). Os serviços públicos são mecanismos de socialização da

produção e dos mercados, fundamentais para se combater, por exemplo, a pobreza de forma estrutural.

Com isso, não almejamos inferir que os movimentos críticos ao capitalismo devem esperar que seus anseios sejam atendidos por um Estado benevolente, mas sim que é preciso avançar, ao menos, em duas direções: 1) na disputa simbólica, desafiar a ideologia dominante a partir de contestações coletivistas renovadas que sejam capazes de reafirmar a importância das demandas por igualdade e ampliá-las, sem renegar algumas conquistas da crítica estética, como, por exemplo, os direitos a diferença de minorias étnicas e 2) no plano material, relegitimar e reconstruir de forma democrática o Estado – que hoje encontra-se sob a hegemonia do grande capital financeiro e de sua lógica curtoprazista e mercantilizadora – como mecanismo de proteção social e capacitação cidadã. Afinal, é por meio do aparato estatal que se estabelecem as leis e a infraestrutura necessárias à acumulação de capital e, portanto, como nos ensinou Polanyi (2010), ele é um instrumento central para controlar o ritmo das transformações do sistema e reverter os esgarçamentos no tecido social produzidos pela lógica capitalista, sobretudo por meio da desmercantilização das relações e da expansão do senso de solidariedade em oposição à cultura da autossuficiência.

Por fim, com base em Bretton Woods, devemos lembrar que os arranjos políticos globais têm um papel relevante na imposição de limites institucionais ao insaciável processo de acumulação capitalista. Neste sentido, a recuperação da crítica talvez perpassa pela retomada do dissenso no seio das organizações multilaterais, tão bem representado pela posição insubordinada de iniciativas históricas da ONU, como a CEPAL dos anos de 1950.

Notas

¹ <https://bit.ly/39hWB7O>

² <https://nyti.ms/2Sv7OLy>

³ <https://bit.ly/2UAF9qZ>

⁴ <https://bit.ly/2vWChu9>

⁵ <https://bit.ly/389AKza>

⁶ <https://bit.ly/2OBra0s>

⁷ Observamos também um modelo adicional de inclusão, no qual indivíduos de menor renda tornam-se acionistas do negócio, porém a representatividade na amostra é pequena e, portanto, optamos por excluí-la da análise.

⁸ Os casos mapeados pela IFC estão disponíveis em: <https://bit.ly/3bm8RWx>

⁹ Os casos mapeados pelo PNUD estão acessíveis em: <https://bit.ly/37cmh8j>; <https://bit.ly/2vjQbGj>; e <https://bit.ly/3bj0ZW5>

¹⁰ Há casos que abarcam mais de uma categoria, ou seja, alcançam a população em um ou mais segmentos da cadeia de valor.

¹¹ <https://bit.ly/2UAJJFG>

¹² <https://bit.ly/3bjDE6u>

¹³ <https://bit.ly/2ODLGNT>

¹⁴ <https://bit.ly/2OAi5EY>

¹⁵ Um exemplo de interação complementar entre empresa e serviço público é o caso da “Saútil”, que, em parceria a governos municipais, disponibiliza de maneira digital as informações sobre locais e disponibilidade de atendimentos, exames, medicamentos no SUS, reduzindo filas, tempo perdido e custo de viagens para a população.

¹⁶ Preconizadas ao longo da história pelas teorias de Antônio Serra (1613), Alexander Hamilton (1971) e Friedrich List (1841) (REINERT, 2008).

¹⁷ <https://bit.ly/2OFLSvU>

¹⁸ <https://bit.ly/2OCRqHK>

Referências

- ABÍLIO, L. (2014). *Sem maquiagem: o trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos*. São Paulo: Boitempo.
- ADAMS, B. & MARTENS, J. (2015). *Fit for whose purpose? Private funding and corporate influence in the United Nations*. Nova York: Global Policy Forum.
- ANDREWS, M. (2013). *Do International Organizations Really Shape Government Solutions in Developing Countries?* Faculty Research Working Paper Series of Harvard Kennedy School, n. 264 September.
- BANERJEE, A. & DUFLO, E. (2011) *Poor Economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. Nova York: Public Affairs.
- BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- BOLTANSKI, L. (2009). *De la Critique: Précis de Sociologie de l'émancipation [About criticism : summary of sociology of emancipation]*. Paris: Gallimard.
- BUSINESS CALL TO ACTION (2016). *Uncharted Waters: Blending value and values for social impact through the SDGs*. New York: UNDP.
- BUTTEL, F. H. & GOULD, K. A. (2004). *Global Social Movement(s) at the Crossroads: Some Observations on the Trajectory of the Anti-Corporate Globalization Movement*. Journal of World Systems Research, v.10, n.1, p.37-66.
- CAPLOVITZ, D. (2008). *The Poor Pay More: Consumer Practices of Low-Income Families*.
- CHANG, H. (2008). *Bad Samaritans*. New York: Bloomsbury Press.
- CHANG, H. (2001). *Joseph Stiglitz and the World Bank: The Rebel Within*. London: Anthem Press.
- CHANG, H. & BATEMAN, M. (2012). *Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years*. World Economic Review, v.1, p.13-36.
- COLLIER, P. (2007). *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*. Oxford: Oxford University Press.
- CRAIG, D.; PORTER, D. (2005). *The third way and the third world: poverty reduction and social inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism*. Review of International Political Economy, University of Auckland, v. 11 n.2, p.226-263, May. 2005.
- FRASER, N. (2017). *From Progressive Neoliberalism to Trump—and Beyond*. American Affairs. Volume I, Number 4 (Winter 2017): p 46–64.
- GRUN, R. (1999). *Modelos de empresa, Modelos de mundo: sobre algumas características culturais da nova ordem econômica e da resistência a ela*. Revista Brasileira de Ciências Sociais, v.14, n.41.
- IICPSD (2015). *Business+ Inclusive Business: A New Sustainable and Innovative Private Sector*, UNDP.
- HAMMOND A. & KRAMER W.J. & TRAN J. & KATZ R. (2007) *The next 4 billion: Market Size and business strategies at the base of the pyramid*. Washington: World Resources Institute & International Finance Corporation.

- IMF. (2015). *Strategy, Policy, and Review Department Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. Strategy, Policy, and Review Department. IMF Staff Discussion Note. June.
- JOLLY, R. (2014). *Underestimated Influence: UN Contributions to Development Ideas, Leadership, Influence and Impact*. R. *International Development: Ideas, Experience, and Prospects*. Oxford: Oxford University press.
- JONGH, R. & SOBHANI, S. (2017). *Financing the UN Development System Pathways to Reposition for Agenda 2030*. Dag Hammarskjöld Foundation & UN MPTF Office, September.
- JOYNER, C. & LAWSON, S. (1986). *The United States and UNESCO: Rethinking the Decision to Withdraw*. *International Journal*, v4.
- KARNANI, A. (2007). *The Mirage of Marketing to the Bottom of the Pyramid: How the Private Sector can help Alliviate Poverty*. *California Management Review* v. 49, n. 4.
- KOTLER, P. & HESSEKIEL, D. & LEE, N. (2012). *Boas ações: uma abordagem empresarial. Como integrar marketing e ações corporativas que geram dividendos sociais e retorno financeiro sustentável*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- OXFAM INTERNATIONAL (2016). *An economy for the 1% How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped*. Oxford: Oxfam GB.
- OXFAM (2016). *Broken at the top*. Oxford: Oxfam.
- PIKETTY, T. (2013). *Le capital au XXie Siècle*. Paris: Editions du Seuil.
- PNUD. (2015). *Inclusive Markets in Brazil: challenges and opportunities for the business ecosystem*. Brasília: Iniciativa Incluir.
- POLANYI, K. (1944). *The great transformation: the political and economic origins of our time*. New York: Farrar & Rinehart.
- PORTER, M. & KRAMER, M. (2011). *Creating Shared Value*. *Harvard Business Review*, January-February.
- PRAHALAD, C.K. (2004). *The Fortune at the Base of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Estados Unidos: Wharton School Publishing.
- PRAHALAD, C.K & HAMMOND, A. (2002) *Serving the World's Poor, Profitably*. *Harvard Business Review*. September.
- REINERT, E. (2007). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. London: Constable.
- RICHARDSON, J. L. (2001). *Contending Liberalisms in World Politics: Ideology and Power*. Boulder: Lynne Rienner.
- RUCKERT, A. (2006). *Towards an Inclusive-Neoliberal Regime of Development: From the Washington to the Post-Washington Consensus*. *Labour, Capital and Society*. University of Ottawa, v. 39, n.1, p.34-67, April.
- SACHS, J. (2006). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. New York: Penguin Books.
- SCHUMPETER, J. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Virginia: Impact Books.
- SEITANIDI, M. & ANDREW, C. (2009). *Implementing CSR Through Partnerships: Understanding the Selection, Design and Institutionalisation of Nonprofit-Business Partnerships*. *Journal of Business Ethics*, v.85, p.413-429, April.
- SEN, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- STIGLITZ, J. E. (2002) *Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton & Company.

- STREECK, W. (2016). *How Will Capitalism End? Essays on a Failing System*. London/New York: Verso, 262p.
- UNCTAD. (2012). *Development Policies and Income Inequality in Selected Developing Regions, 1980–2010*. Discussion papers n. 210 December.
- UNCTAD & CENTER FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT HARVARD UNIVERSITY. (2003) *The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?* G-24 Discussion Paper Series Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs, n.21.
- UNDP. (2010). *Inclusive Markets Development Handbook*. Nova York: Private Sector Division, Partnerships Bureau.
- UNITED NATIONS. (2008). *Framework for Business Engagement with the United Nations*. New York: Global Compact Office.
- VOGEL, D. *The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Washington: Brookings, 2005.
- WILLS, G. (1987) *Reagan's America: innocents at home*. Nova York: Doubleday.
- WORLD BANK. (1999). *A Proposal for a Comprehensive Development Framework*. OED Working Paper Series No. 16
- WORLD BANK. (2000). *Toward a Comprehensive Development Framework*. Washington: OED Working Paper Series, n.16.
- WORLD BANK. (2001). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Nova York: Oxford University Press.
- WORLD BANK. (2002). *A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies*. Washington, v. 1.
- YUNUS, M. (2007) *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. Nova York: Public Affairs.

