

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

ANDRÉ PEREIRA DE CARVALHO

RÓTULOS AMBIENTAIS ORGÂNICOS
como ferramenta de acesso a mercados
de países desenvolvidos

SÃO PAULO

2007

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

ANDRÉ PEREIRA DE CARVALHO

RÓTULOS AMBIENTAIS ORGÂNICOS

como ferramenta de acesso a mercados
de países desenvolvidos

Dissertação apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas.

Campo de conhecimento:
Gestão do meio ambiente.

Orientador: Prof. Dr. José Carlos Barbieri

SÃO PAULO

2007

Carvalho, André Pereira.

Rótulos ambientais orgânicos como ferramenta de acesso a mercados de países desenvolvidos / André Pereira de Carvalho. - 2007.

201 f.

Orientador: José Carlos Barbieri.

Dissertação (mestrado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

1. Agricultura orgânica. 2. Administração de produto – Aspectos ambientais. 3. Produtos naturais. 4. Gestão ambiental. 5. Comércio internacional. I. Barbieri, José Carlos. II. Dissertação (mestrado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. III. Título.

CDU 658.62

ANDRÉ PEREIRA DE CARVALHO

RÓTULOS AMBIENTAIS ORGÂNICOS

como ferramenta de acesso a mercados
de países desenvolvidos

Dissertação apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas.

Linha de Pesquisa: Gestão do meio ambiente.

Data de Aprovação: ___/___/___

Banca Examinadora:

Prof. Dr. José Carlos Barbieri (orientador)
FGV-EAESP

Profa. Dra. Susana Carla Pereira
FGV-EAESP

Prof. Dr. Claude Machline
Universidade São Camilo

*À memória de Luiz, que colocou um Carvalho em meu nome
e me ensinou muito sobre o silêncio.
À ternura e à força de Oriel, que colocou uma Pereira em meu nome
e me ensina muito sobre as palavras.*

Vi que as árvores são mais competentes
em auroras do que os homens.
Borboletas (Ensaio Fotográfico)
Manoel de Barros, 2000.

*E também para Ana Carolina e Flávio:
irmãos, parceiros e incentivadores
que me ensinaram bem mais
do que eu já pude perceber.*

Agradecimentos

A idéia de realizar este trabalho de pesquisa surgiu do contato com empreendedores interessados na inserção de sustentabilidade nos modelos de negócio de pequenos e médios empreendimentos brasileiros. O acesso a esse grupo se deu em razão do trabalho desenvolvido pelo Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces), motivo pelo qual agradeço inicialmente a Mário Monzoni e Gladis Ribeiro, não apenas pelo convite para me juntar ao Centro, mas também pela amizade, pelo apoio e pelo aprendizado diário por mim desfrutado desde 2004. Agradecimento que estendo de igual forma a todos os membros do GVces, mas de maneira especial a Rachel Biderman, Renata Brito e Carmen Weingrill, pelas intermináveis horas de conversa a respeito de temas relevantes ou abstratos (que também são relevantes!), e a Renata Loew e Gabrielle Oliveira, pelo especial e bem-humorado apoio no dia-a-dia do Centro, que permitiram que me dedicasse a este trabalho de pesquisa.

Três pessoas a quem agradeço de forma especial são José Carlos Pedreira de Freitas, Paulo Bellotti e Myriam Mousinho, que me apoiaram no contato com os empreendimentos analisados neste trabalho e me estimularam a pesquisar o tema. De forma semelhante, agradeço aos representantes dos empreendimentos estudados neste trabalho: Fernando Alonso, Leandro Nogueira, Flávio Inoue e Marc Nuscheler. Sem a atenção e o tempo gentilmente dedicado às entrevistas, este trabalho seria impossível.

Gostaria de agradecer ao Prof. Rubens Mazon, que me acolheu no GVces e na FGV-EAESP, a Vera Mourão, que enquanto esteve no POI me presenteou com muito apoio e confiança, e ao Prof. José Carlos Barbieri, que foi muito além da orientação deste trabalho, oferecendo amizade, longas horas de conversa e um conhecimento anarquicamente diverso

Por fim, agradeço à amizade e ao essencial apoio de gente muito especial: Álvaro, Sylmara, Téo e Jeovan, parceiros em trabalhos acadêmicos, Alex Faria e Celso Costa, fiéis escudeiros desta e de outras jornadas, Renata Salles, Alexandre Terzi e Maurício Chapinoti, que me apresentaram à cidade quando cheguei em São Paulo, em 1999, Felipe Provençano, Cristiano Funari, Tarcísio Fernandes, Adriano Tonetti e Fabiana Lentini, que comigo compartilham valores e crenças destiladas em “anos incríveis e fundamentais” na UNICAMP, entre 1993 e 1998, e João Marcos, Magaly Marques, Teresa Borsoi, Raíssa Oliveira, Andréa Arruda e Joana D’Andrea, que sempre aparecem para lembrar “que os sonhos não envelhecem”.

*O senhor.....Mire veja: o mais importante e bonito, do mundo,
é isto: que as pessoas não estão sempre iguais, ainda não
foram terminadas – mas que elas vão sempre mudando.
Afinam ou desafinam. Verdade maior*

Grande sertão: veredas.
Guimarães Rosa, 1956.

Para apalpar as intimidades do mundo é preciso saber:

- a) Que os esplendor da manhã não se abre com faca*
 - b) O modo como as violetas preparam o dia para morrer*
 - c) Por que é que as borboletas de tarjas vermelhas têm devoção por túmulos*
 - d) Se o homem que toca de tarde sua existência num fagote, tem salvação*
 - e) Que um rio que flui entre dois jacintos carrega mais ternura
que um rio que flui entre dois lagartos*
 - f) Como pegar na voz de um peixe*
 - g) Qual lado da noite que umedece primeiro, etc*
- Desaprender oito horas por dia ensina os princípios.***

Uma didática de invenção (O livro das ignoranças).
Manoel de Barros,1993.

*A claridade destruiu os cavalos neste chão de evidências;
“os que cavam ferem a terra e a luz”;
mas anda o espaço, o campo de pura mecânica;
“esta brisa que, amanhã, derrubou as janelas,
ontem voltará sem que te vejas”;
colhe-se a futura cor, com mão de agora.*

Os da terra (A luta corporal).
Ferreira Gullar,1953.

*E o rio de asfalto e gente **entorna pelas ladeiras,**
entope o meio-fio. Esquina mais de um milhão
Quer ver então a gente, gente, gente...*

Clube da Esquina nº2.
Milton Nascimento, Lô Borges, Márcio Borges,1979.

RESUMO

Este trabalho apresenta uma investigação sobre como rótulos ambientais de produção orgânica apóiam o acesso de produtos agroindustriais brasileiros aos mercados de países desenvolvidos (PDs). Três estudos de caso de empreendimentos nacionais são apresentados: uma empresa produtora de açúcar e outra de soja, além de uma cooperativa produtora de cacau em amêndoas - todos portadores de certificação orgânica e exportadores.

No âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC), países em desenvolvimento (PEDs) e países menos-desenvolvidos (PMDs) entendem que a inserção dos setores agroindustriais - em que são mais competitivos - nos mercados de PDs é a contrapartida necessária à abertura de seus mercados domésticos a produtos industrializados e serviços. Nesse cenário em que os PDs protegem seus setores agroindustriais, este trabalho mostra que o segmento brasileiro dedicado à produção orgânica, mesmo pouco representativo se comparado ao convencional, incrementa sua participação internacional, tendo como principais destinos justamente os PDs.

A análise dos casos estudados revela que os rótulos ambientais de produção orgânica, desde que reconhecidos nos mercados-destino, diferenciam e atribuem confiabilidade às *commodities*, facilitando o acesso ao mercado internacional. Contudo, são (i) a qualidade dos produtos e a (ii) capacidade das empresas criarem um relacionamento de longo prazo, cumprindo contratos e adaptando-se às necessidades dos clientes, os fatores principais na consolidação do acesso de produtos orgânicos ao mercado internacional.

O trabalho apresenta ainda evidências de que aos olhos de consumidores localizados em PDs, os atributos socioambientais do processo de produção de mercadorias, garantidos por rótulos ambientais, influenciam as decisões de compra. A expansão do mercado orgânico se explica inicialmente por questões ligadas à saúde do indivíduo, mas também reflete preocupações com os impactos da produção, num mundo em que as cadeias produtivas encontram-se espalhados pelos continentes e em que os problemas ambientais locais são cada vez mais associados aos globais. Para a OMC, entretanto, restrições comerciais não podem se basear nesses atributos: um produto orgânico e seu semelhante convencional são a mesma coisa.

Palavras-Chaves: gestão ambiental; comércio internacional; acesso a mercados; rótulos ambientais; produtos orgânicos; agricultura orgânica.

ABSTRACT

This contribution presents an empirical investigation of food eco-labels for organic products, which provides Brazilian agro industrialists access to markets in developed countries (DC). Three case-studies of national enterprises are presented: (i) a company that produces sugar; (ii) another that produces soy beans, and (iii) a cooperative that produces cocoa – they all are organic certified companies.

In the scope of the World Trade Organization (WTO), developed countries (DC) and Least Developed Countries (LDC), understand that the insertion of agro-industrials sectors – where they are more competitive – in Developed Countries' markets is the necessary counterpart for the opening of their domestic markets for industrialized products and services. In this scene, where DCs protect their industrials sectors, this contribution shows a Brazilian niche dedicated to organic production that, even though has a small market share compared with the traditional products, augments their market share, with the DCs as their main destinations.

This analysis and the results of this contribution reveal that the eco-labels of organic products, if recognized in their own markets, are a differential and provide commodities with trust, turning the access of international markets easier. However, (i) quality assurance of product (ii) companies concerned with the type of relationship they are creating for the long run, - doing compliance and adapting themselves to clients, are the main factors of consolidating the access of organic products in the international market.

The findings demonstrate evidence that for consumers in DCs, the environmental attributes of the production process of merchandise, granted by eco-labels, influence them in their decision to buy products. The expansion of the organic market is explained, initially, not only due to reasons concerned with health of the individual, but also due to worries with impacts generated from production, in a world where the supply chains are integrated among all continents and where local environmental issues are, everyday, more associated with global issues. For the WTO, however, trade restrictions are not based on these attributes: an organic product and a similar conventional one are the same.

Key-words: environment management; international trade; market access; eco-labels; organic products; organic agriculture.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1: CAMPANHAS DAS ONGS <i>BUND / FRIENDS OF THE EARTH</i> E <i>GREENPEACE</i>	22
FIGURA 2: FATORES RELACIONADOS À DEGRADAÇÃO AMBIENTAL	33
FIGURA 3: AÇÃO DO <i>GREENPEACE</i> JUNTO AO <i>MCDONALD'S</i>	38
FIGURA 4: MECANISMOS DE CONVERGÊNCIA	106
FIGURA 5: AÇÕES DE ATIVISTAS DO <i>GREENPEACE</i> : CAMPANHA <i>ENCOURAGE SUSTAINABLE TRADE</i>	132
FIGURA 6: CAMPANHA <i>MAKE TRADE FAIR</i> DA ONG <i>OXFAM</i>	134
GRÁFICO 1: FDI E EXPORTAÇÕES DE MERCADORIAS E SERVIÇOS (1980 - 2005).....	17
GRÁFICO 2: PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE MERCADORIAS, POR REGIÃO (1948 - 2005).....	19
GRÁFICO 3: EXPANSÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS E DE SERVIÇOS (1983-2005).....	26
GRÁFICO 4: VARIAÇÃO DO PREÇO DE ALGUMAS <i>COMMODITIES</i> (1995 - 2005).....	30
GRÁFICO 5: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - REPRESENTATIVIDADE POR TIPO DE PRODUTO	41
GRÁFICO 6: VENDAS DE ALIMENTOS ORGÂNICOS POR REGIÃO (2004).....	118
GRÁFICO 7: ÁREA COM CERTIFICAÇÃO ORGÂNICA – PARTICIPAÇÃO POR CONTINENTE.....	121
GRÁFICO 8: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR (2000 - 2005).....	155
GRÁFICO 9: PRODUÇÃO E EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SOJA (2000 - 2005).....	165
GRÁFICO 10: PRINCIPAIS PAÍSES PROCESSADORES DE CACAU	173
GRÁFICO 11: PRINCIPAIS PAÍSES PRODUTORES DE CACAU (2004 - 2005).....	173
GRÁFICO 12: EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CACAU (2000 - 2005).....	174
QUADRO 1: CONCEITUAÇÃO DE CAPITAIS - ECONOMIA ECOLÓGICA	54
QUADRO 2: RODADAS DE NEGOCIAÇÃO DO GATT E PRINCIPAIS REALIZAÇÕES	64
QUADRO 3: ACORDOS DA OMC	78
QUADRO 4: ABORDAGENS CIENTÍFICAS	136
QUADRO 5: SITUAÇÕES RELEVANTES PARA ESTRATÉGIAS DE PESQUISA	138
QUADRO 6: FONTES UTILIZADAS PARA LEVANTAMENTO DOS DADOS.....	145
QUADRO 7: FOLHA-SUMÁRIO PARA ANÁLISE DOS CASOS ESTUDADOS	147
QUADRO 8: CARACTERIZAÇÃO DOS CASOS APRESENTADOS	180

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: MÉDIAS PONDERADAS DE REDUÇÃO DE TARIFAS APLICADAS POR PDS.....	28
TABELA 2: EXPORTAÇÕES DE MERCADORIAS POR TIPOS DE PRODUTO E DESTINO (2005)	29
TABELA 3: PORCENTAGEM DE LINHAS DE TARIFAS CONSOLIDADAS NA OMC.....	77
TABELA 4: VENDAS DE ALIMENTOS ORGÂNICOS POR PAÍS (2004)	118
TABELA 5: ÁREAS COM CERTIFICAÇÃO ORGÂNICA – PARTICIPAÇÃO POR REGIÃO	121
TABELA 6: CUSTOS BRASILEIROS DE PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR	155
TABELA 7: PRINCIPAIS PAÍSES-DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR (2005).....	156
TABELA 8: PRINCIPAIS BLOCOS-DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR (2005).....	157
TABELA 9: TARIFAS SOBRE A IMPORTAÇÃO DO AÇÚCAR BRASILEIRO.....	157
TABELA 10: PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SOJA (2005).....	164
TABELA 11: EXPORTAÇÕES DE CACAU ORGÂNICO POR PAÍS	175
TABELA 12: EXPORTAÇÕES DE AÇÚCAR, SOJA E AÇÚCAR (2005) - RELEVÂNCIA DO SETOR ORGÂNICO	181

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ABIOVE – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais
- ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas
- APEX – Agência de Promoção de Exportações do Brasil
- CAOPF – *Codex Alimentarius Guidelines for the Production, Processing, Marketing and Labeling of Organically Produced Foods*
- CDB – Convenção da Diversidade Biológica
- CEPAL – Comissão Econômica para América Latina
- CITES – *Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora*
- CMMAD – Comissão Mundial para o Meio Ambiente Humano
- CNUMAD – Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento
- CTE – Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente
- DSB – Órgão de Solução de Controvérsias
- EMIT – *Environmental Measures and International Trade*
- FAO – *Food and Agriculture Organization of the United Nations*
- FDI – *Foreign Direct Investments*
- FIBL – *The Research Institute of Organic Agriculture*
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- FOE – *Friends of The Earth*
- FVO - *Farm Verified Organic*
- GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*
- IBD – Instituto BioDinâmico
- IBS – *IFOAM Basic Standards for Organic Production and Processing*
- IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
- IFOAM – *International Federation of Organic Agriculture Movements*
- IISD – *International Institute for Sustainable Development*
- IPCC – Painel Intergovernamental sobre Mudança Climática
- ISO – *International Organization for Standardization*
- ITC – *International Trade Centre*
- JAS – *Japanese Agricultural Standards of Organic Agricultural Products*
- MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- MEAs – *Multilateral Environmental Agreements*

MEA – *Millennium Ecosystem Assessment*
MFN – *Most Favoured Nation*
MMA – Ministério do Meio Ambiente
NPR–PPM – *non–product–related PPM requirements*
OECD – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OGMs – Organismos Geneticamente Modificados
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONU – Organização das Nações Unidas
PDs – Países Desenvolvidos
PEDs – Países em Desenvolvimento
PMDs – Países Menos Desenvolvidos
PPM – *process and production methods*
PR–PPM – *product–related PPM requirements*
SECEX – Secretaria de Comércio Exterior
SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior
SPS – Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
TBT – Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio
TNC – *Transnational Corporations*
TRIPS – Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual
UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*
UNEP – *United Nations Environment Programme*
UNESCO – *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*
UNFCCC – *United Nations Framework Convention on Climate Change*
UNICA – União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo
USDA – *United States Department of Agriculture*
USDA–NOP – *USDA National Organic Program*
UNEP – *United Nations Environment Programme*
WWF – *World Wide Fund For Nature*
WTO – World Trade Organization (OMC).

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
1.1 CONTEXTO	17
1.2. JUSTIFICATIVA PARA ESCOLHA DO TEMA	34
1.3. PROBLEMA A SER INVESTIGADO	42
1.4. OBJETIVOS DA PESQUISA	43
1.5. OBJETO DE ESTUDO	43
1.6. DEFINIÇÃO DOS TERMOS UTILIZADOS	44
1.7. ORGANIZAÇÃO E LÓGICA DO TRABALHO	45
2. REVISÃO DA LITERATURA	47
2.1 DESENVOLVIMENTO, COMÉRCIO INTERNACIONAL E MEIO AMBIENTE	47
2.1.1 <i>Crescimento econômico e desenvolvimento</i>	47
2.1.2 <i>Percepções sobre sustentabilidade</i>	51
2.1.3 <i>Os Acordos Multilaterais Ambientais</i>	57
2.1.4 <i>Os objetivos do sistema multilateral de comércio</i>	62
2.2. A OMC E A QUESTÃO AMBIENTAL.....	70
2.2.1. <i>OMC: Acordo Constitutivo</i>	71
2.2.2 <i>OMC: Princípios</i>	74
2.2.3. <i>OMC: Acordos Multilaterais de Comércio</i>	77
2.2.3.1. Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (Acordo TBT).....	79
2.2.3.2. Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Acordo SPS).....	82
2.2.3.3. Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias	83
2.2.3.4. Acordo sobre Agricultura	85
2.2.3.5. Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual (Acordo Trips)	89
2.2.4. <i>O Comitê de Comércio e Meio Ambiente (CTE)</i>	90
2.2.4.1. Efeitos de medidas ambientais no acesso a mercados	92
2.2.4.2. Eliminação ou redução de barreiras e benefícios <i>win-win-win</i>	92
2.2.4.3. Requisitos de rotulagem para propósitos ambientais.....	93
2.2.4.4. Requisitos de embalagem	94
2.2.4.5. Acordo Trips X CDB	95
2.2.5. <i>A resolução de controvérsias relacionadas ao meio ambiente na OMC</i>	97
2.3. RÓTULOS AMBIENTAIS	101
2.3.1. <i>Comitê Técnico 207 e o Subcomitê de Rotulagem Ambiental</i>	101
2.3.2. <i>A Norma ISO 14.020 : Princípios gerais para rótulos ambientais</i>	102
2.3.3. <i>Tipos de rótulos ambientais</i>	103
2.3.4. <i>Rótulos ambientais de produtos orgânicos</i>	105
2.3.4.1. Padrões Internacionais.....	106
2.3.4.2. Regulamentações Nacionais e Supranacionais	107
2.3.4.3. Padrões privados	110
2.4. PRODUTOS ORGÂNICOS.....	112
2.4.1. <i>Definições</i>	112
2.4.2. <i>Produção orgânica e sustentabilidade</i>	115
2.4.3. <i>Mercado de produtos orgânicos</i>	117
2.4.3.1. O mercado consumidor de alimentos orgânicos	118
2.4.3.2. O mercado produtor de alimentos orgânicos	120
2.4.4. <i>O papel do Brasil no mercado de alimentos orgânicos</i>	122
2.5 O PAPEL DAS ONGS AMBIENTAIS TRANSNACIONAIS E DOS CONSUMIDORES	124
3. METODOLOGIA	136
3.1. JUSTIFICATIVA PARA A ESCOLHA DO MÉTODO	137
3.2. CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO DO CASO	140
3.3. TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	143
3.4. PROJETO DO ESTUDO DE CASO	143
3.5. DESENVOLVIMENTO DO PROTOCOLO PARA O ESTUDO DE CASO	144
3.5.1. <i>Procedimentos de coleta de dados</i>	145
3.5.1.1. Fontes de informação e procedimentos pré-entrevistas	145
3.5.1.3. Realização das entrevistas	146
3.6. PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS	147

4. APRESENTAÇÃO DOS CASOS.....	149
4.1. AÇÚCAR ORGÂNICO: NATIVE PRODUTOS ORGÂNICOS LTDA	149
4.1.1. Atributos do açúcar orgânico	151
4.1.2. A opção pela produção orgânica.....	153
4.1.3. Características do segmento exportador	154
4.1.3.1. Segmento exportador de açúcar.....	154
4.1.3.2. Segmento exportador de açúcar orgânico.....	157
4.1.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs.....	158
4.1.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo	159
4.1.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor.....	160
4.1.7. Análise Vertical.....	161
4.2. SOJA ORGÂNICA: NATURALLE AGRO MERCANTIL SA	161
4.2.1. Atributos da soja orgânica.....	162
4.2.2. A opção pela produção orgânica.....	163
4.2.3. Características do segmento exportador	164
4.2.3.1. Segmento exportador de soja.....	164
4.2.3.2. Segmento exportador de soja orgânica.....	165
4.2.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs.....	166
4.2.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo	166
4.2.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor.....	167
4.2.7. Análise Vertical.....	168
4.3.1. CACAU ORGÂNICO: CABRUCA	169
4.3.1. Atributos do cacau orgânico.....	171
4.3.2. A opção pela produção orgânica.....	172
4.3.3. Características do segmento exportador	172
4.3.3.1. Segmento exportador de cacau em amêndoas convencional	172
4.3.3.2. Segmento exportador de cacau em amêndoas orgânico.....	174
4.3.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs.....	176
4.3.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo	177
4.3.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor.....	177
4.3.7. Análise Vertical.....	178
4.4. ANÁLISE HORIZONTAL DOS CASOS	180
4.4.1. Atributos do produto orgânico produzido.....	180
4.4.2. A opção pela produção orgânica.....	180
4.4.3. Características do segmento exportador em que o empreendimento atua.....	181
4.4.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs.....	182
4.4.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo	182
4.4.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor.....	183
5. CONCLUSÃO	184
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	190
ANEXO A – EXEMPLOS DE RÓTULOS DE PRODUÇÃO ORGÂNICA	199
ANEXO B – QUESTÕES DAS ENTREVISTAS.....	200

1. Introdução

Comércio e meio ambiente se relacionam à medida que as atividades econômicas baseiam-se na conversão de recursos naturais em matérias-primas de processos produtivos, em energia, ou em recipiente para o descarte dos resíduos gerados nessas atividades.

O acesso aos recursos naturais é fundamental às atividades econômicas de qualquer nação, mas tão importante quanto o acesso é a forma como esse se dá. O comércio pode ser benéfico ao meio ambiente, por exemplo, ao refletir em processos produtivos os padrões ambientais de consumidores mais sensíveis a questões ambientais. A relação pode ser negativa, contudo, se resultar em depleção desmedida de um recurso natural por conta do crescimento de um fluxo comercial (UNEP; IISD, 2005).

Ao longo do século XX, a análise dessas inter-relações cresceu em complexidade de forma semelhante ao crescimento dos fluxos comerciais: entre o início da década de 1950 e o ano de 2005, as exportações mundiais de mercadorias cresceram cerca de 120 vezes, em valores correntes, saindo de cerca de US\$ 100 bilhões para o patamar do US\$ 10 trilhões, desconsiderando-se nesses números o comércio internacional de serviços (WTO, 2006).

Nesse mesmo período, os ecossistemas mundiais foram mais alterados do que em qualquer outro período da história humana, e cerca de 60% dos serviços ambientais que nos são essenciais, como a regulação do ar e do clima e a limpeza da água, estão sendo degradados de forma mais intensa do que seria possível ser assimilado (MEA, 2005).

É senso comum que para que a relação comércio e meio ambiente deixe de ser negativa, e se transforme em mutuamente positiva, há a necessidade de que existam políticas comerciais e ambientais adequadas e harmônicas, em níveis nacional e internacional. Com o aprofundamento do processo de integração econômica mundial nas últimas duas décadas, demanda-se que essa harmonização se faça de forma urgente.

Esse estudo pretende investigar algumas questões específicas entre comércio e meio ambiente que estão sendo discutidas na Organização Mundial do Comércio (OMC) e nas esferas

ambientalistas: as relações entre padrões ambientais, expressados em rótulos de produção orgânica, e possíveis restrições ao comércio internacional.

Antes de se apresentar o foco desse trabalho, de forma específica, é relevante que se faça uma breve contextualização a respeito do cenário no qual os países operam no atual sistema multilateral de comércio, e também sobre a forma como esse sistema responde aos diversos interesses da sociedade global, ávida por desenvolvimento.

1.1 Contexto

Ao longo das últimas três décadas, o mundo presencia um processo de liberalização comercial, de investimentos e de fluxos financeiros, que afeta profundamente o modo de vida humano. Entre 1980 e 2005, o comércio internacional de mercadorias cresceu cinco vezes, superando pela primeira vez a marca dos US\$ 10 trilhões, enquanto que as exportações de serviços, nesse mesmo período, ampliaram-se em seis vezes, superando os US 2.4 trilhões, outra marca inédita (gráfico 1).

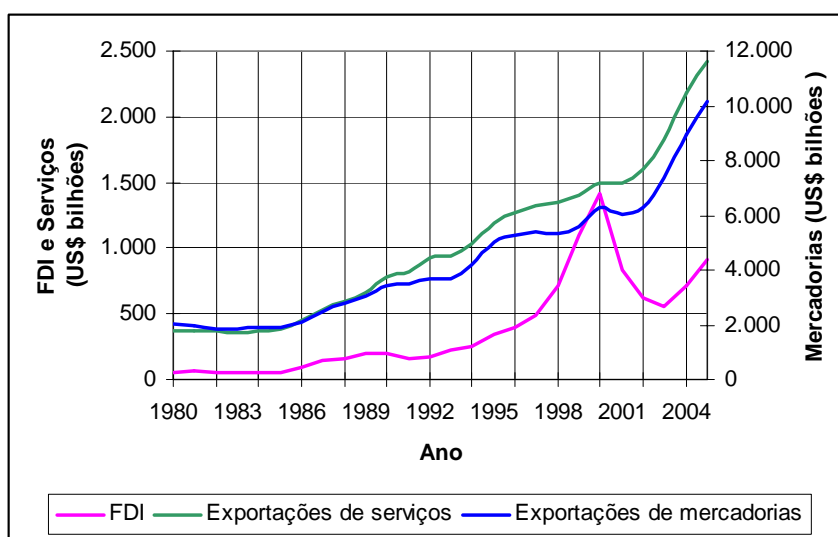


Gráfico 1: FDI e exportações de mercadorias e serviços (1980 - 2005)

Fonte: Elaboração própria com base em dados de UNCTAD (2006a) e WTO (2006).

Um fluxo comercial dessa magnitude influencia, de forma profunda, o arranjo econômico social e ambiental do mundo em que vivemos. Não se pode desconsiderar, também, a influência do fluxo de investimentos diretos estrangeiros (*Foreign Direct Investments*¹, FDI)

¹ Os FDI são o resultado da composição de *equities*, ganhos de capital reinvestidos e outros capitais, como captações e empréstimos entre empresas. Como os países não coletam dados de todas essas modalidades, os dados sobre FDI não são perfeitamente comparáveis entre países. (Unctad, 2006).

na dinâmica global: desde o início da década de 1990, os FDI passaram a crescer de forma abrupta, atingindo um pico de US 1.4 trilhão no ano 2000 (gráfico 1)(UNCTAD, 2006a).

A maior integração das cadeias produtivas se mostra pelo incremento das empresas transnacionais (*Transnational Corporations*², TNC): em 1999, eram cerca de 69 mil, contando com 690 mil afiliadas. Em 2005, esse número aproximou-se de 77 mil, sendo que cerca de 770 mil empresas afiliadas geraram aproximadamente US\$ 4.5 trilhões em valor adicionado e empregaram 62 milhões de trabalhadores. A participação dessas afiliadas no comércio internacional, com exportações de bens e serviços, foi de mais de US\$ 4 trilhões, ou seja, cerca de um terço das exportações mundiais de 2005, considerando-se mercadorias e serviços, sendo que, afora as empresas do setor financeiro, os setores automobilístico, farmacêutico e de telecomunicações, nessa ordem, são os mais representativos dentre os ramos de atuação dessas empresas (UNCTAD, 2006a).

Em 2005, dos US\$ 916 bilhões³ em FDI, 59% dos fluxos (US\$ 542 bilhões) foram destinados a países desenvolvidos (PDs). Os 25 membros da União Européia foram o principal destino dos FDI (US\$ 442 bilhões), seguidos por Sul, Leste e Sudeste da Ásia (US\$ 165 bilhões), América do Norte (US\$ 133 bilhões), Américas do Sul e Central (US\$ 65 bilhões), Oeste Asiático (US\$ 34 bilhões) e África (US\$ 31 bilhões), o maior fluxo recebido da história desse continente (UNCTAD, 2006a).

Essa composição de investimentos mostra-se proporcional à relevância desses blocos econômicos no comércio internacional: a Europa é o principal exportador de mercadorias desde o pós II Guerra Mundial, e a Ásia se consolidou como o segundo bloco exportador de mercadorias já no início da década de 1990 (gráfico 2).

Nesse cenário de relações complexas, a integração dos países ao sistema multilateral de comércio tornou-se condição necessária ao desenvolvimento, ou, ao menos, ao crescimento econômico, e nesse referencial, o livre comércio é o ideal a ser atingido. Sua adoção, por parte de todos os países do planeta, deve resultar num sistema em que as barreiras comerciais se

² Empresas transnacionais são aquelas que possuem empresas controladoras, bem como suas respectivas filiais, em países estrangeiros. As controladoras são definidas como as que definem os investimentos de outras entidades em um país que não o de sua origem (Unctad, 2006).

³ Os principais destinos desses investimentos foram: Reino Unido (US\$ 165 bilhões), Estados Unidos, China, Hong Kong, Cingapura, México e Brasil, nessa ordem.

ção, predominantemente, em forma de tarifas aduaneiras que, espera-se, sejam cada vez mais consolidadas e reduzidas (WTO, 1994).

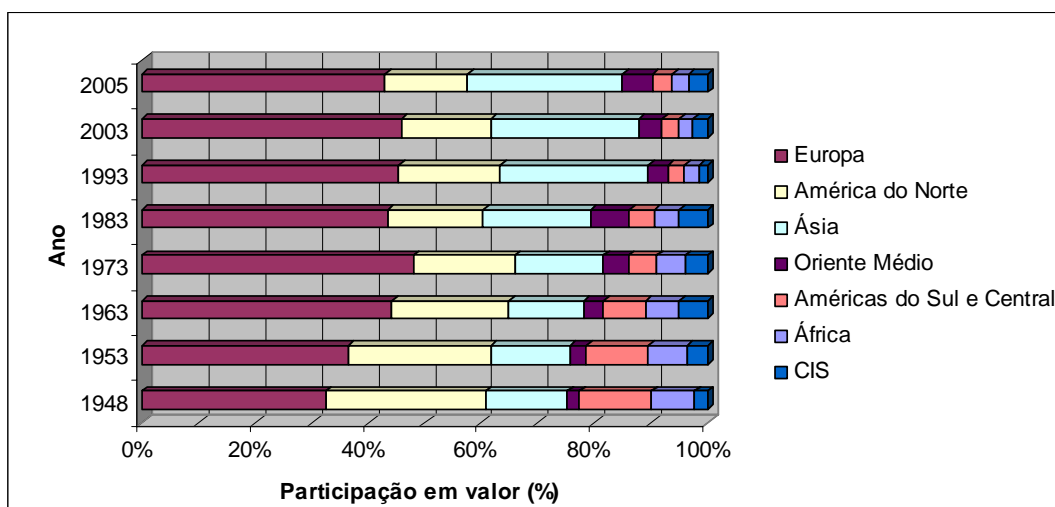


Gráfico 2: Participação nas exportações mundiais de mercadorias, por região⁴ (1948 - 2005)

Fonte: Elaboração própria com base em dados de WTO (2006, p.26)

Se o livre comércio é um dos mantras da ordem econômica internacional vigente, Barbieri (2000, p.104) chama a atenção para o fato de que “as políticas de comércio internacional praticadas pelos países, se situam em algum ponto ao longo de um *continuum* entre duas posições extremas: o livre comércio e o protecionismo”.

Krugman (1997, p.113, grifo nosso) defende que o comércio internacional é “[...] apenas uma técnica de produção, uma forma de produzir *importáveis* indiretamente, através da produção de bens *exportáveis* que, mais tarde, serão trocados, preferencialmente em bons termos.”. Ressalta que uma vez que os países possuem diferentes culturas, recursos naturais, tecnologias, leis trabalhistas e ambientais, dentre outras inúmeras diferenças, sempre haverá diferença nos preços relativos dos produtos, e por conta disso, sempre haverá algum benefício para quem procura o livre comércio.

Stiglitz (2002) afirma, entretanto, que a liberalização comercial é apresentada como o primeiro mandamento para um país não-desenvolvido que queira sair do padrão de pobreza, mas que não há sentido em tentar apoiar um país, obrigando-o, logo de início, a abrir seus mercados aos produtos industrializados de países desenvolvidos.

⁴ Por CIS, entende-se a Comunidade dos Estados Independentes. Os números utilizados para a CIS, anteriores à década de 1990, são projeções adaptados da antiga União Soviética.

Bhagwati (1998, p. 75) assume a perseguição do comércio livre e multilateral como princípio organizador de uma economia eficiente, e afirma que “[...] o comércio livre é a única esperança de economias não desenvolvidas e a única chance de países estagnados [...]”.

Em tempos de louvação ao livre comércio, não parece haver mesmo uma alternativa aos países, que não se tornarem devotos da integração à ordem econômica mundial. Trata-se, segundo Ricupero (2001), de um processo apolítico e neutro, que se torna cada vez mais irreversível em razão da integração global de cadeias produtivas e de mercados financeiros em que resulta.

Mas a associação do ideal de livre comércio ao processo de globalização, ao longo da década de 1990, fez esse tema entrar para o rol das grandes ameaças à manutenção das culturas nacionais, como indica Bhagwati (2001, p.5, grifo do autor): “[...] o livre comércio é alvo de um crescente movimento jovem anti-globalização e anti-capitalismo que denomino *tiranía da alternativa inexistente* [...] formado por jovens convictos de que o capitalismo é uma fonte de injustiça.”

O pano de fundo da discussão sobre liberalização comercial não se limita, portanto, aos aspectos competitivos de setores produtivos nacionais, que necessitam de práticas mais ou menos protecionistas ou liberalizantes, num determinado momento. Há que se debater o comércio internacional, em especial, o livre comércio, à luz da visão de desenvolvimento dos países que operam ou pretendem operar no sistema multilateral de comércio.

Nesse sentido, é bastante relevante a percepção da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD): para que o comércio funcione como um propulsor do desenvolvimento, esse deve, necessariamente, conduzir ao fortalecimento da condição humana e à ampliação das possibilidades da coletividade, não podendo apenas ser avaliado quanto ao seu impacto no crescimento econômico ou na eficiência das exportações (UNCTAD, 2005).

Ao se pensar nas relações entre o comércio internacional e o desenvolvimento das nações, outras temáticas emergem, como a ambiental e a cultural, e uma vez que se constrói uma realidade complexa de interesses, naturalmente a busca por simplificações de posicionamentos é um caminho tentador a ser trilhado. Poderia-se dividir os interesses de

todos os países do planeta em relação a questões comerciais, sociais, ambientais e culturais, numa realidade binária, polarizada entre os PDs⁵ e o resto do mundo: países em desenvolvimento (PEDs) e países menos desenvolvidos⁶ (PMDs).

Essa simplificação facilitaria o mapeamento dos interesses, mas ao longo desse trabalho de pesquisa, prefere-se contemplar esse intrincado cenário como o resultado da interação entre três grupos de ação: as forças de ordem econômica, política e ambiental.

Examinando a ordem econômica internacional, Sato (2004, p.37) entende que essa “[...] pode ser observada apenas de modo transitório e consiste, fundamentalmente, em três conjuntos de instituições, cujo propósito é articular diferentes interesses nacionais: o regime de comércio, o regime financeiro e o sistema monetário internacional”. Deve-se notar que esses três conjuntos de instituições evoluem de forma orgânica, sem atender a eventuais planos definidos *a priori*.

Reconhece-se por ordem política internacional como o resultado da atuação das nações sob os preceitos do realismo político, ou seja, cada país atua na esfera internacional baseando-se na afirmação do poder como premissa fundamental dos Estados, na salvaguarda de sua soberania e na defesa do interesse nacional. Segundo Ribeiro (2001), é o impulso dos Estados - representações de diferentes sociedades - pelo poder que os leva a buscar seus interesses no sistema internacional e a influenciar os demais, de modo a fazer valer interesses particulares.

Ribeiro (2001) chama a atenção para a existência de uma ordem ambiental internacional, também baseada nos preceitos do realismo político, mas que não reflete a divisão de forças presentes em outras ordens estabelecidas. A ordem ambiental internacional tem como atores principais: (i) os países, como unidades políticas, (ii) as Organizações Não-Governamentais (ONGs), como grupos de influência dos setores público, privado e também das sociedades das quais emerge, e (iii) os grupos privados transnacionais. Da interação desses três grupos, chega-se a um arranjo distinto para cada novo embate, ou seja, a ordem ambiental internacional também deve ser analisada de modo transitório.

⁵ Ao longo desse trabalho, assume-se como desenvolvidos os 24 países que assim se declaram à Organização Mundial do Comércio (OMC): Alemanha, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Grã-Bretanha, Grécia, Holanda, Irlanda, Islândia, Itália, Japão, Liechtenstein, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Portugal, Suécia e Suíça (WTO, 2005a).

⁶ Definição da ONU para países que apresentam renda *per capita* menor que US\$ 750 ao ano, IDH baixo e estado de vulnerabilidade econômica. A lista contém 50 países, sendo que 32 são membros da OMC.

Entende-se, portanto, que as implicações entre questões comerciais, políticas e ambientais não opõem, necessariamente, os PDs aos demais países, ou seja, eles não atuam como blocos monolíticos. Exemplos disso são o francês José Bové, o agricultor-símbolo mundial anti-globalização e anti-comércio livre, que encontra admiradores dentre pequenos agricultores em todo o mundo, ou mesmo o fato de alguns países da União Européia serem bases de algumas Organizações Não-Governamentais (ONGs) que atuam contra o avanço da agenda liberalizante imposta pela ordem econômica internacional e, em defesa, do interesse público e de diferentes ecossistemas.

Na figura 1, são exibidas duas iniciativas: a campanha *Don't let the big businesses rule the world!* da ONG alemã *Bund – Friends of The Earth*⁷ e Campanha Global de Proteção do Milho⁸, contra a contaminação das plantações por variedades geneticamente modificadas, da ONG *Greenpeace*..



Figura 1: Campanhas das ONGs Bund / Friends of The Earth e Greenpeace

Fonte: Bund (2006) e Greenpeace (2006b)

É através da interação entre essas distintas ordens que o comércio internacional passa, na década de 1960, a ser considerado como um importante instrumento de desenvolvimento, e não apenas uma condição necessária ao crescimento econômico. O marco dessa transição é a

⁷ Bund é o programa da *Friends of the Earth* baseado na Alemanha: Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND).

⁸ As fotos dessa campanha apresentam plantações de milho em três países de diferentes continentes: Espanha (Europa), México (América do Norte) e Filipinas (Ásia)

realização, em 1964, da primeira Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).

A UNCTAD reconhece, à época, as limitações das instituições multilaterais e demais entes como o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT)⁹, no tratamento de problemas relacionados a comércio e desenvolvimento, assumindo para si os papéis de (i) promoção do comércio internacional de forma a acelerar o desenvolvimento econômico, como foco especial no comércio entre países em diferentes estágios de desenvolvimento e entre PEDs, (ii) de centro de harmonização entre as políticas comerciais e de desenvolvimento para governos e grupos econômicos regionais, e (iii) de formulação dos princípios e políticas de comércio internacional relacionados ao desenvolvimento econômico (UNCTAD, 1964).

Outros marcos relevantes à discussão sobre as relações entre comércio e desenvolvimento se dão nos anos de 1972, 1983 e 1992, com a incorporação explícita e, de forma crescente, da variável ambiental ao debate internacional.

Em 1972, é realizada a Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente Humano, em Estocolmo, evento que se tornou um divisor de águas por elevar as questões ambientais a um novo patamar de exposição, relevância e institucionalização. Segundo Barbieri:

A Conferência de Estocolmo em 1972 contribuiu de maneira importante para gerar um novo entendimento sobre os problemas ambientais e a maneira como a sociedade provê sua subsistência. Todos os Acordos Multilaterais Ambientais que vieram depois procuraram incluir esse novo entendimento a respeito das relações entre o ambiente e o desenvolvimento. Talvez uma das suas principais contribuições tenha sido a de colocar em pauta a relação entre meio ambiente e formas de desenvolvimento, de modo que, desde então, não é mais possível falar seriamente em desenvolvimento sem considerar o meio ambiente e vice-versa (2004, p.29/30)

Em 1983, dando seguimento ao debate iniciado em Estocolmo, a Organização das Nações Unidas (ONU) demanda que Comissão Mundial para o Meio Ambiente e Desenvolvimento (CMMAD) criasse uma “agenda global de mudança”. Essa agenda transforma-se no relatório *Nosso Futuro Comum*, publicado em 1987, célebre, dentre outros motivos, por ter apresentado a conceituação mais utilizada de desenvolvimento sustentável: “[...] aquele que

⁹ O GATT surgiu como um Acordo Multilateral que ganhou feições de uma instituição multilateral sem, contudo, ter se constituído uma personalidade jurídica (ver item 2.1.4).

atende às necessidades do presente, sem comprometer a possibilidade das futuras gerações atenderem suas próprias necessidades.”(CMMAD, 1991, p.46).

Em 1992, ocorre a Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento (CNUMAD), no Rio de Janeiro, evento que obtém atenção inédita para assuntos ligados ao meio ambiente, contando com a participação de 178 países. A CNUMAD marca a consolidação do conceito de desenvolvimento sustentável como novo paradigma de desenvolvimento. A partir desse momento, os acordos e as agendas de órgãos multilaterais ligados à ordem econômica mundial passam a incorporar esse conceito de desenvolvimento e, a preservação ambiental global, como objetivos a serem alcançados por suas ações (RIBEIRO, 2001).

Dentre os documentos aprovados ao final da CNUMAD, com impacto nas relações comerciais internacionais, estão alguns Acordos Multilaterais Ambientais (MEAs): a Declaração do Rio de Janeiro sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, a Convenção da Diversidade Biológica (CDB), a Convenção das Mudanças Climáticas e a Agenda 21. A implementação dos meios definidos nesses acordos é uma espécie de caminho mínimo para que a humanidade atinja os objetivos do desenvolvimento sustentável.

Na Agenda 21, em seu Capítulo II¹⁰, são definidos os seguintes objetivos para a promoção do desenvolvimento sustentável, relacionados ao comércio:

- (a) Promover um sistema comercial aberto, não-discriminatório e equitativo que possibilite a todos os países, em especial aos países em desenvolvimento, aperfeiçoar suas estruturas econômicas [...];
- (b) Aperfeiçoar o acesso aos mercados das exportações dos países em desenvolvimento;
- (c) Aperfeiçoar o funcionamento dos mercados de produtos básicos e adotar políticas saudáveis, compatíveis e coerentes, nos planos nacional e internacional, com vistas a otimizar a contribuição do setor dos produtos básicos ao desenvolvimento sustentável, levando em conta considerações ambientais;
- (d) Promover e apoiar políticas internas e internacionais que façam o crescimento econômico e a proteção ambiental apoiarem-se mutuamente (CNUMAD, 1996, p. 17).

¹⁰ Agenda 21, Capítulo II: Cooperação Internacional para Acelerar o Desenvolvimento Sustentável dos Países em Desenvolvimento e Políticas Internas Correlatas

Logo após o fim da Rodada de Negociação Multilateral do Uruguai, é criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), que incorpora o GATT¹¹ e seus Membros¹², em janeiro de 1995. A influência desse arcabouço de idéias que conectam comércio internacional, desenvolvimento e meio ambiente pode ser percebida já no preâmbulo do Acordo Constitutivo da OMC:

Reconhecendo que as [...] relações na esfera comercial e econômica devem ser conduzidas de forma a elevar os padrões de vida, assegurando o pleno emprego e um abundante e constante crescimento de renda e demanda efetiva, expandindo a produção e o comércio de bens e serviços, **permitindo ao mesmo tempo a utilização ótima dos recursos mundiais em conformidade com o objetivo do desenvolvimento sustentável, buscando proteger e preservar o meio ambiente, fazendo-o de forma adequada às respectivas necessidades e interesses dos diferentes níveis de desenvolvimento econômico**

As partes reconhecem que é necessário **realizar esforços para que os países em desenvolvimento, especialmente os menos desenvolvidos, tenham acesso ao crescimento econômico internacional**, atendendo às suas necessidades de desenvolvimento econômico (WTO, 2004, p.9, grifo nosso).

Com a criação da OMC, o sistema multilateral de comércio beneficia-se de um processo construtivo de quase meio século, que, inegavelmente, incorporou preocupações relacionadas a questões sociais e ambientais, fruto da interação constante entre as ordens econômica, política e ambiental internacionais, e, logicamente de diversas outras formas de pressão que ajudaram a moldar cada uma dessas ordens ao longo do tempo.

Em havendo a OMC incutido o objetivo do desenvolvimento sustentável em seu “código genético”, e assumindo-se que esse sistema opera sob a premissa de que quanto mais liberalizado o comércio e menores as barreiras existentes à comercialização, maior é o acesso ao desenvolvimento por parte dos países que nele operam, qual deveria ser a expectativa dos PEDs e PMDs, após pouco mais de dez anos de atividade sob os auspícios do novo sistema multilateral de comércio?

¹¹Após a Rodada do Uruguai, o termo “GATT 1994” passou a designar o conjunto de medidas que inclui (i) os dispositivos do Acordo Geral do GATT, de 1947, (ii) as modificações introduzidas que entraram em vigor até o início das atividades da OMC, tais quais: concessões tarifárias, protocolos de acesso de novos membros, entendimentos relacionados a comércio de bens, e o Protocolo de Marraqueche, que estabeleceu os prazos de implementação das concessões tarifárias negociadas na Rodada do Uruguai (THORSTENSEN, 2003).

¹² O termo Membro é usado para fazer referência a um país-membro da OMC. Durante o período de vigência do GATT, os países-membros eram denominados Partes Contratantes.

Num mundo ideal, inerte à interferência mútua entre as diferentes ordens, esses países deviam estar próximos a uma espécie de “nirvana” comercial, e em franco processo de desenvolvimento.

O que se percebe, entretanto, é a consolidação de uma tendência de aumento da concentração de renda, em nível mundial. A média global de renda por habitante excede os US\$ 5.100 ao ano, porém quase três bilhões de pessoas – dois em cada cinco dos habitantes da Terra – sobrevivem com menos de dois dólares por dia, sendo que o grupo composto por 1% da população mais rica do planeta apresenta renda equivalente ao total do que é compartilhado pelos 57% mais pobres (UNEP e IISD, 2005).

Se o sistema multilateral de comércio não está contribuindo para a redução das disparidades globais, Ricupero (2002), com a propriedade de quem já foi o Secretário-Geral da UNCTAD, reconhece que a pressão imposta aos PEDs para que participassem ativamente do processo de liberalização comercial, de investimentos e de fluxos financeiros, não se fez acompanhar de resultados satisfatórios em temas essenciais a esse grupo de países, em especial, no acesso a mercados de países desenvolvidos e na transferência de tecnologias para PEDs (gráfico 3).

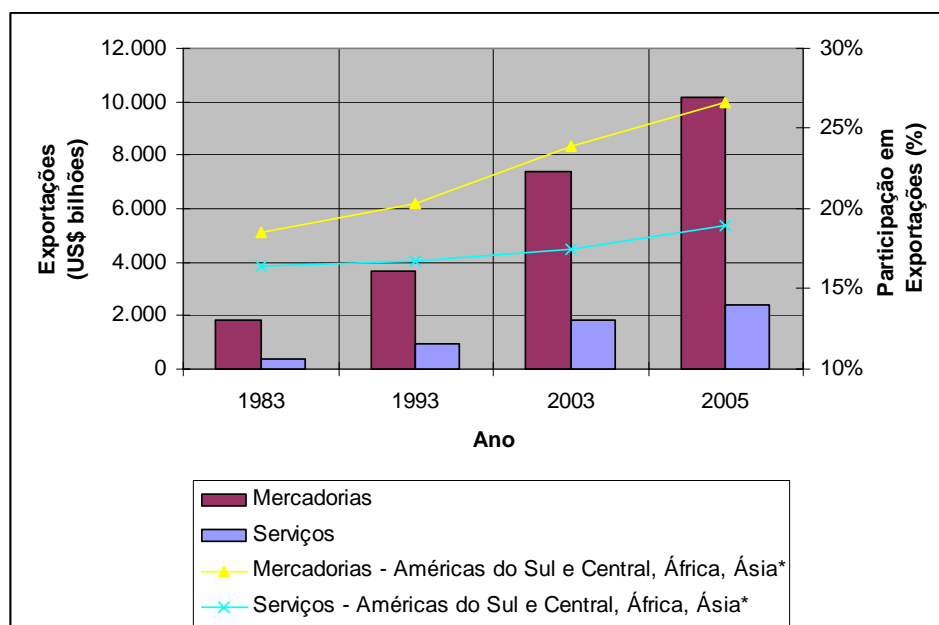


Gráfico 3: Expansão do comércio internacional de mercadorias e de serviços (1983-2005)

Fonte: Elaboração própria com base em WTO (2006). * Ásia, excluindo-se o Japão.

É importante notar que cerca de 95% dos PEDs e PMDs que operam no sistema multilateral de comércio, dependem do comércio de *commodities*¹³ como fonte primária de obtenção de mais de 50% de suas receitas, por meio de tarifas e taxas de exportação (SOUTH CENTRE, 2005).

Tamanha dependência desses produtos representa uma grande vulnerabilidade desses países: os preços das *commodities* apresentam grande volatilidade no curto prazo, e termos de troca historicamente declinantes no longo prazo, ou seja, seus preços crescem a uma taxa menor do que a dos produtos manufaturados.

Essa informação é importante como contexto para o que ocorre durante a Rodada do Uruguai: os PDs sugerem a inserção de compromissos referentes à propriedade intelectual e ao comércio de serviços, no Acordo Geral do GATT. Ao mesmo tempo, Brasil e Índia lideram o grupo de oposição, que entende que o Acordo Geral deveria limitar-se ao comércio de mercadorias. O impasse se resolve, dentre outros motivos, pela inclusão, no Acordo Geral, de compromissos referentes ao acesso a seus mercados e à redução de subsídios aos setores agrícola, têxtil de vestuários (OLIVEIRA ET AL., 2005).

Em suma: os PEDs aceitam a inclusão do comércio de serviços e de propriedade intelectual como contrapartida aos benefícios que lhes seriam concedidos nas áreas agrícola, têxtil e de vestuários. Infelizmente, pouco mais de uma década depois, essa negociação ainda não se mostrou vantajosa para os PEDs, como se pode perceber a seguir.

Em primeiro lugar, ainda que tenham avançado em participação no comércio internacional de mercadorias e, de forma mais branda, em exportações de serviços (gráfico 3), os PEDs não conseguiram ver cumpridas as promessas dos PDs em relação ao acesso a seus mercados. (tabela 1).

Essa afirmação pode ser feita baseando-se na análise da evolução das tarifas médias ponderadas para o comércio entre PDs e PEDs: entre 1994 e 2005, percebe-se que embora

¹³ De acordo com a definição do Banco Mundial (Bird), *commodities* são bens primários, não-diferenciados e não-refinados, como minérios, produtos agrícolas e metais.

tenham ocorrido quedas significativas em tarifas praticadas¹⁴, essa redução se deu de forma mais efetiva para o comércio entre PDs (61%) do que entre PEDs e PDs (53%). Para manufaturados em geral, os PDs passaram a aplicar tarifas mais de duas vezes superiores aos produtos originários de PEDs (UNCTAD, 2006c). Com isso, a disparidade de tratamento tarifário cresceu de 35%, em 1994, para 64% em 2005.

Tabela 1: Médias ponderadas de redução de tarifas aplicadas por PDs

	1994		2005		Redução de tarifas (%)	
	PDs	PEDs	PDs	PEDs		
Todos os produtos						
PDs	3,32	4,47	1,29	2,12	61%	53%
PEDs	13,15	14,71	5,85	4,86	56%	67%
Agricultura						
PDs	4,88	2,83	2,98	2,48	39%	12%
PEDs	11,2	14,04	12,62	12,12	-13%	14%
Manufaturados						
PDs	3,25	5,18	1,14	2,39	65%	54%
PEDs	13,65	16,83	5,13	4,38	62%	74%
<i>Intensivos em mão-de-obra</i>						
PDs	8,9	11,19	4,33	9,32	51%	17%
PEDs	23,55	31,96	6,92	7,33	71%	77%
<i>Extensivos em mão-de-obra</i>						
PDs	2,98	2,83	1,03	0,88	65%	69%
PEDs	13,36	14,31	5,1	4,03	62%	72%

Fonte: Elaboração própria com base em dados de UNCTAD (2006b).

Especificamente no setor agrícola, ainda que as tarifas para produtos de PEDs tenham sido reduzidas em 12% , houve uma grande aproximação das condições de competição, em função da redução três vezes maior que se concedeu a produtos agrícolas originários de PDs (39%). Se consideradas medidas não-tarifárias, como os subsídios, não deve causar estranheza o fato de produtos agrícolas de PDs serem mais competitivos que os de PEDs (UNCTAD, 2006c).

A diferença mais gritante se dá, entretanto, no tratamento para manufaturados intensivos em mão-de-obra (têxteis, vestuários, calçados, celulose e produtos de couro, dentre outros): entre 1994 e 2005, a disparidade de tarifas foi intensificada em razão da pequena redução para produtos de PEDs (17%), frente aos 51% concedidos para produtos semelhantes produzidos por PDs.

¹⁴No sistema multilateral de comércio, as tarifas praticadas podem ser alteradas a qualquer momento pelos Membros. Já as tarifas consolidadas (*bound rates*) são compromissos expressos pelos Membros e só podem ser alteradas mediante concessão das partes envolvidas. Busca-se, no sistema, a máxima utilização de tarifas consolidadas, o que daria maior transparência e previsibilidade ao comércio internacional.

Ou seja, não apenas o acesso de produtos agrícolas não se deu da forma esperada, como também alguns produtos semimanufaturados em que os PEDs são mais competitivos, passaram a encontrar maiores restrições tarifárias nos mercados dos PDs.

Analisando-se somente as exportações mundiais de mercadorias no ano de 2005, vê-se que os produtos primários corresponderam a não mais que 25% do valor total realizado (tabela 2): os produtos agrícolas não atingiram sequer a 10% desse total, os minérios e metais não ferrosos representaram 3%, e as exportações de petróleo bruto, beneficiando-se do nível de preços não visto desde a primeira crise do petróleo, em 1973, chegaram ao pico de 14% de participação no comércio internacional. Os produtos semimanufaturados tiveram participação de 11%, e os produtos manufaturados, de 61% do valor total das exportações de mercadorias.

Tabela 2: Exportações de mercadorias por tipos de produto e destino¹⁵ (2005)

Produto	Exportações		Importações (%)		
	(US\$ bilhões)	(%)	América do Norte	Europa	Ásia
Agricultura	852	8%	15%	48%	21%
Alimentos	683	7%	14%	50%	19%
Pescados	75	1%	18%	43%	31%
Matérias primas	169	2%	17%	44%	30%
Combustíveis e minérios	1.748	17%	20%	37%	32%
Minérios	149	1%	9%	38%	45%
Combustível	1.401	14%	21%	36%	31%
Metais não-ferrosos	199	2%	19%	45%	29%
Manufaturados	7.311	72%	22%	44%	22%
Aço e Ferro	318	3%	14%	45%	27%
Produtos Químicos	1.104	11%	16%	52%	22%
Farmacêuticos	272	3%	17%	64%	9%
Outros semimanufaturados	711	7%	21%	49%	17%
Têxteis	174	2%	16%	39%	26%
Vestuário	233	2%	29%	46%	14%
Total	10.159		2.285	4.543	2.599

Fonte: Elaboração própria com base em dados de WTO (2006).

A importância que o acesso aos mercados de PDs tem para os PEDs e PMDs pode ser observada pela representatividade da Europa¹⁶ e da América do Norte¹⁷ nas importações mundiais. Em 2005, esses dois blocos foram responsáveis por: 63% das importações mundiais

¹⁵A OMC inclui Austrália e Nova Zelândia nas contas da Ásia. Por Europa, considera-se a Comunidade Européia, que em 2005 era composta por 25 países, e os demais países europeus.

¹⁶ Na Europa, os principais importadores são: Alemanha (17%), Reino Unido (11%), França (11%) e Itália (8%).

¹⁷ Na América do Norte, a composição das importações é: Estados Unidos (76%), Canadá (14%) e México (10%).

de alimentos, 57% das importações de combustíveis e minérios e por 66% das importações de manufaturados como um todo, e por 68% das importações de semimanufaturados (tabela 2).

Devido à grande dependência do comércio de *commodities* por PEDs, a crescente industrialização da China e da Índia, nos primeiros anos do século XXI, torna a Ásia um elemento bastante relevante nesse cenário: esses dois países, juntamente com os Estados Unidos, são os responsáveis pela elevação dos preços de algumas *commodities* aos seus maiores patamares nos últimos anos (gráfico 4) (IISD, 2006).

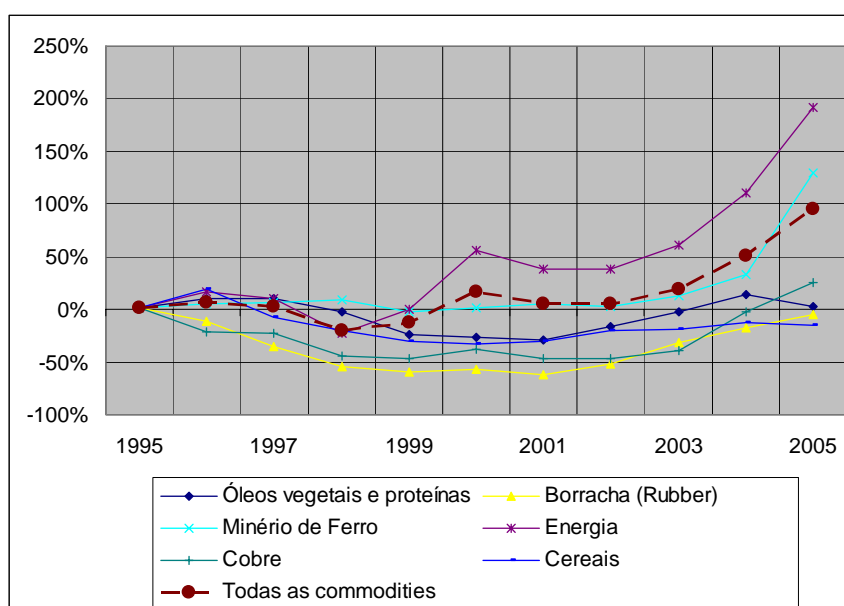


Gráfico 4: Variação do preço de algumas *commodities* (1995 - 2005)

Fonte: WTO (2006).

Certamente esses preços irão cair à medida que a demanda dos países asiáticos voltar aos patamares normais. Enquanto isso não ocorre, esses mercados estão interferindo de forma impactante nos fluxos comerciais internacionais: somente a China é responsável por 25% das importações do bloco asiático¹⁸ e, como exemplo, a demanda chinesa consumiu em 2004, mais de 15% de todo o comércio internacional de cobre, borracha natural e soja, e, em 2005, cerca de 25% das exportações de minérios e 9% das exportações de metais não-ferrosos (WTO,2006).

¹⁸Na Ásia, os principais importadores são: China (25%), Japão (20%), Índia (5%), Austrália e Nova Zelândia (6%) e o grupo dos Six East Asian Traders – Hong Kong, Tailândia, Cingapura, Malásia, Coreia do Sul e Formosa (35%)

Como se percebe, o cenário pós- Rodada do Uruguai do sistema multilateral de comércio continua condenando a maioria dos PEDs a serem meros fornecedores de produtos básicos aos PDs. Por conta dessa análise é que se percebe uma crescente presença, ainda que pouco significativa em termos mundiais, de fluxos de comércio entre PEDs, ou seja, fluxos Sul-Sul (UNCTAD, 2006c).

Sena Júnior (2004) chama a atenção para o fato de que esse quadro não resulta apenas de ineficiência nos processos de negociação. Além de fatores externos, como a tarifas elevadas ou as práticas protecionistas dos PDs, os PEDs encontram outras dificuldades em seus contextos nacionais, como a instabilidade institucional e a falta de políticas de longo prazo, ainda que procurem se integrar à economia global de forma virtuosa.

A explicação oficial da OMC para o sucesso da liberalização comercial como condição essencial ao desenvolvimento baseia-se nas vantagens comparativas de David Ricardo: qualquer país, mesmo que figure entre os mais pobres do mundo, possui ativos - humanos, naturais, financeiros, dentre outros - que, combinados de forma ótima e aplicados nos setores econômicos em que é mais competitivo, resultarão no acesso do produto ou serviço aos mercados internacionais e, como consequência, na conquista de um quinhão dos benefícios do crescimento econômico mundial. Assim, “[...] políticas comerciais liberais – que permitem o fluxo irrestrito de bens e serviços – aguçam a competição, motivam a inovação e alimentam o sucesso. Multiplicam os resultados da produção dos melhores produtos, com os melhores design e preço.”(WTO, 2005a, p.13).

Krueger (1996) aponta que a liberalização comercial é uma das teses principais dos economistas nos últimos dois séculos, e que um país que unilateralmente adote uma política de livre comércio só não irá se beneficiar em caso de existência de preponderância econômica extrema de algum país no cenário do comércio internacional.

Entretanto, a própria Krueger (1996) reconhece duas situações de exceção em que adotar a liberalização comercial pode ser uma prática inadequada: momentos de amadurecimento de novas indústrias ou, de acordo com a “nova teoria do comércio”, durante o período em que um novo entrante não tenha ainda atingido a escala de produção necessária para competir em preço com a concorrência internacional, justificando-se nesse caso a incidência de subsídios de exportação ou de impostos mais elevados de importação.

Nesse sentido, Stiglitz (2002) aponta o caso chinês como o mais emblemático em termos comerciais, na década de 1990. A China optou por adotar um processo de liberalização gradual, baseando-se também na presença do governo em áreas como a gestão das políticas industriais e expansão do consumo doméstico, negando-se a aplicar à risca o receituário do Consenso de Washington¹⁹.

Em outra justificativa oficial da OMC, prega-se que à medida que um país avança no processo de industrialização de suas matérias-primas (ou especialize-se em serviços), ou seja, torne-se mais competitivo em seus termos de troca, seu crescimento econômico irá torná-lo cada vez menos intensivo ou mais eficiente no uso de seus recursos naturais, o que reforça a idéia de que a pobreza é o principal obstáculo à preservação ambiental. (WTO, 2004).

Lelé (1991), entretanto, apresenta outras importantes variáveis a serem consideradas adicionalmente a qualquer análise simplista sobre relações entre pobreza e preservação ambiental, aplicáveis desde o nível local até o global. Além das decisões de curto prazo, da conversão de recursos naturais em insumos e da poluição gerada pelos processos produtivos “sujos” (figura 2: fluxos 1 e 2) que serão empregados até que o crescimento econômico se faça suficiente para garantir o uso mais eficiente dos recursos naturais, deve-se considerar que mesmo em PDs, o acesso a recursos naturais, a afluência das sociedades, os valores culturais, que se espelham nas decisões de consumo, e as tecnologias empregadas nos processos produtivos são, todos, aspectos inter-relacionados que também geram degradação ambiental (figura 2: fluxos 3, 4 e 5), ainda que não necessariamente dentro dos limites políticos da unidade analisada.

Assim, ainda que não visíveis nas cidades localizadas nos PDs, práticas de consumo dessas sociedades geram impactos ambientais em outras regiões tão distantes quanto forem as regiões de origem das matérias-primas utilizadas como insumos no produto consumido, e que podem se refletir de forma global.

¹⁹ O termo Consenso de Washington refere-se a um conjunto de reformas a serem aplicadas por países da América Latina com o objetivo de estabilização macroeconômica e liberalização. O termo foi criado em 1989 pelo economista John Williamson, para se referir ao seguinte conjunto de reformas: disciplina fiscal, mudança nas prioridades das despesas públicas, reforma tributária, liberalização do sistema financeiro, taxa de câmbio competitiva, liberalização comercial, liberalização da entrada do investimento direto, privatização das empresas estatais, desregulamentação e garantia dos direitos de propriedade (WILLIAMSON, 2003).

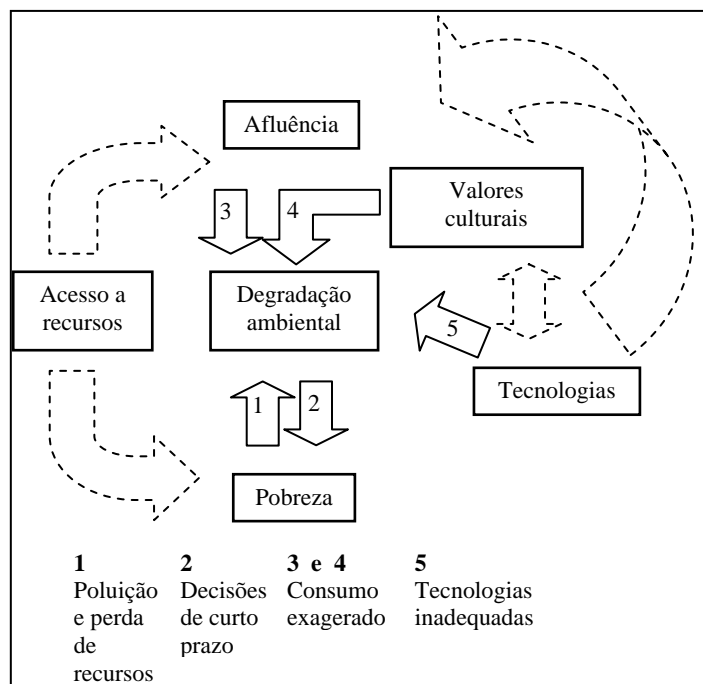


Figura 2: Fatores relacionados à degradação ambiental

Fonte: Adaptado de Lelé (1991, p.614)

Provas maiores dessa lógica perversa foram apresentadas em janeiro de 2007, na versão preliminar da primeira parte do 4º relatório de avaliação da saúde da atmosfera produzido pelo Painel Intergovernamental sobre Mudança Climática²⁰ (IPCC), que afirma que o aquecimento global ocorre, de forma inequívoca, em razão da atividade humana e, em especial, das emissões de gases de efeito estufa incrementadas pela atividade industrial nos últimos séculos. Com a previsão de que, até o fim deste século, haverá um incremento da temperatura da atmosfera em 1.8° C, no mínimo, além dos 0.76° C já experimentados em razão das atividades humanas realizadas desde tempos pré-industriais, prevê-se uma elevação do nível do mar entre 18cm e 59cm, que irá atingir milhares de cidades costeiras em todo o mundo (IPCC, 2007).

Esse fato mostra que quando os impactos ambientais dos fluxos comerciais não são considerados de forma transfronteiriça, o resultado a que se chega é o de aceleração da depredação ambiental. Dessa forma, mesmo que PEDs e PMDs se tornem “mais desenvolvidos”, o comércio internacional deixa de fazer parte da solução do problema ambiental, para tornar-se uma de suas mais importantes causas. Nesse sentido, mostra-se bastante adequada a afirmação de Nobre e Marengo (2007) de que é preciso uma profunda

²⁰ Órgão criado pela ONU em 1998, com sede na Suíça. Congrega mais de 2500 cientistas originários de 40 países.

transformação filosófica e cultural de nossa sociedade, que faça o *homo sapiens* evoluir para o *homo planetaris*: um humano guiado pelo conhecimento, pela ciência e mais solidário com os menos afortunados. Solidariedade que não se deve se dar em forma de fluxos comerciais injustos e promessas de desenvolvimento baseadas na depredação de ativos ambientais.

1.2. Justificativa para escolha do tema

A Rodada de Negociação Multilateral de Doha – denominada a Rodada do Desenvolvimento – que teve início em 2001, encontra-se interrompida, ao final de 2006. O motivo do impasse entre PDs e PEDs, pode-se dizer, é um velho conhecido: os últimos querem reduções de tarifas e cortes de subsídios no comércio agrícola, enquanto que os primeiros demandam o mesmo, mas em serviços e bens manufaturados.

Esse tipo de crítica ganha força quando confrontado com a forma como se deu a “partilha” de benefícios entre PDs e PEDs, ao longo dos doze anos de liberalização comercial sob os auspícios da OMC e ainda dos quase 48 anos de vigência do GATT. Todavia, pelo que se percebe nas negociações da Rodada de Doha, está em xeque o status da OMC de organização reguladora de um sistema “[...] que auxilie o comércio a fluir de forma suave, livre, justa e preditiva.” (WTO, 2005b, p.7).

Jank et al. (2005) chama a atenção para a consolidação de uma nova forma de protecionismo do setor agrícola: a aplicação de medidas sanitárias, fitossanitárias e de proteção ambiental aos produtos alimentícios, justamente no momento em que o foco principal das discussões e negociações referentes ao Acordo sobre Agricultura apresenta-se concentrado em redução de subsídios e tarifas, e na ampliação das quotas de exportação concedidas por PDs a PEDs e PMDs.

Essas novas formas de protecionismo dissimulado vêm preocupando os Membros, sobretudo os PEDs, que temem que essas medidas dificultem ainda mais o acesso de seus produtos agrícolas aos mercados dos PDs, uma vez que entendem que seus setores produtivos não estariam aptos a atender aos padrões mais rigorosos que lhes seriam impostos (KANAS; NASSER; LIMA, 2005).

O sistema multilateral de comércio apresenta princípios e regras claras, que se refletem nos Acordos Multilaterais de comércio e colocam limites às práticas comerciais dos Membros da OMC. Busca-se (i) que os Membros utilizem-se apenas de tarifas aduaneiras para impor barreiras ao comércio, (ii) que cada vez mais os Membros declarem compromissos de redução ou eliminação dessas tarifas, e (iii) que barreiras não-tarifárias - como cotas ou licenças - ou restrições técnicas ao comércio internacional sejam reduzidas ao máximo, sendo empregadas em casos de exceção, previamente estabelecidos, dentre os quais figuram medidas relacionadas à proteção da vida e da saúde humana, vegetal e animal, ou à proteção do meio ambiente (WTO, 1994).

Em relação ao meio ambiente, todos os países são livres para estabelecerem suas legislações de proteção e conservação ambiental, atendendo aos interesses nacionais e ao desejo de suas sociedades. À medida que essas leis nacionais interferem direta ou indiretamente, nos fluxos de comércio internacional, sobrepõe-se a esse espaço de autonomia da legislação ambiental uma zona de influência dos princípios e regras da OMC. Nessa zona nebulosa, busca-se saber até que ponto uma legislação ambiental, ou um padrão que a reflita, pode funcionar como uma barreira técnica injustificada ao comércio internacional.

A diferença entre o que seria uma barreira técnica justificável, ou não, está relacionada aos impactos gerados pelo consumo do produto em questão, na vida e saúde humana, animal e vegetal, ou no meio ambiente do país importador. As barreiras justificáveis referem-se à exigência de requisitos de métodos e processos de produção (*process and production methods*, PPM) relacionados ao produto (WTO, 2004).

Um exemplo de restrição válida seria proibir a importação de um combustível que contenha chumbo em sua composição, buscando evitar os danos à qualidade do ar que seu uso produz no país em que é consumido. No caso de produtos agrícolas, um exemplo de restrição seria a proibição de importação de um alimento em que incidam traços de uma substância química comprovadamente perigosa, presente em certos pesticidas. Busca-se assim preservar a saúde da população e o meio ambiente do país importador. Em ambos os casos, as mesmas exigências que incidem sobre o produto importado devem valer também para o produto semelhante ou equivalente, produzido domesticamente. Medidas desse tipo, baseadas em requisitos PPM relacionados ao produto (*product-related PPM requirements*) serão tratadas nesse trabalho como PR-PPM.

Uma medida restritiva seria injustificável se fosse pautada em requisitos baseados em métodos e processos de produção não-relacionados ao produto (*non-product-related PPM requirements*, NPR-PPM). Um exemplo de barreira injustificável se daria caso fossem proibidas as importações de papel não-reciclado: em sendo os impactos ambientais do consumo do papel reciclado iguais ao do papel convencional, não haveria porque o país importador proibir a importação, alegando proteção ao meio ambiente (ALMEIDA, 2002).

Frente à prática emergente de protecionismo dissimulado de preocupações sanitárias, fitossanitárias ou ambientais, o emprego de rotulagem ambiental²¹ seria uma maneira de reduzir a vulnerabilidade dos produtos agrícolas. Nas discussões da OMC sobre medidas ambientais que afetam o comércio, entende-se que os rótulos ambientais em produtos causam menores impactos no comércio internacional do que as restrições de importação (WTO, 2004). Em sendo mecanismos voluntários, apresentam ainda a vantagem de poder fazer referência tanto a requisitos PR-PPM quanto NPR-PPM

A regulamentação dos programas de rotulagem ambiental por parte da OMC é apoiada pela Comunidade Européia²² e pela Suíça, e não recebe o apoio dos Estados Unidos e dos PEDs, que entendem que sendo tais programas mecanismos voluntários de mercado, esses não devem ser regulamentados pela OMC (KANAS; NASSER; LIMA, 2005).

Uma desvantagem apontada pelo PEDs em relação à rotulagem ambiental é que os requisitos seriam impostos conforme as prioridades do país importador, fato que pode dificultar ainda mais o acesso a mercados de PDs, por parte de produtos originários de PEDs (WTO, 2004).

Em outras palavras, os PEDs defendem que a disparidade entre os seus padrões ambientais e os dos PDs pode afetar a competitividade de seus setores produtivos e, conseqüentemente, o acesso a seus mercados. Os rótulos ambientais, mesmo sendo voluntários, representariam uma espécie de barreira técnica para a qual não estariam preparados. Essa visão incorpora, claramente, uma divisão do mundo entre PDs com padrões ambientais rigorosos e PEDs com

²¹Por rotulagem ambiental ou declaração ambiental entende-se a “[...] afirmação que indica os aspectos ambientais de um produto ou serviço.”(ABNT, 2002, p.2) . Aspecto ambiental é um elemento das atividades, dos produtos e dos serviços de uma organização que pode interagir com o meio ambiente. “[...] o aspecto ambiental é a causa, e o impacto ambiental o efeito.”(BARBIERI, 2004,p.155).

²² A Comunidade Européia é um Membro da OMC, assim como o são todos os países que a compõem, de forma independente.

padrões ambientais predatórios. Nesse cenário, o Brasil seria um desterrado, por ser um PED com padrões ambientais rigorosos, mesmo se comparado aos PDs.

Primeiramente, não se deveria examinar relações de causa e efeito entre padrões ambientais e acesso a mercados sem que dois importantes componentes fossem incorporados a essa análise: (i) o papel do consumidor final, nos mercados-alvo, como principal demandante de requisitos sanitários, fitossanitários e ambientais de qualquer produto, e (ii) o papel das ONGs ambientalistas transnacionais: um grupo diverso em posicionamentos, mas consolidado como parte interessada (*stakeholder*) nas discussões sobre comércio e meio ambiente, e importante como formador de opinião dos consumidores finais de diferentes nacionalidades, em relação a questões ambientais, sanitárias e fitossanitárias.

Quanto ao consumidor final, a Agenda 21, em seu capítulo IV - *Mudança nos Padrões de Consumo*, reconhece o papel do indivíduo consciente do impacto ambiental de seu consumo, cujos hábitos de compra influenciam empresas (i) a elevarem seus padrões ambientais de produção, (ii) a se tornarem mais eficientes no uso de energia e de recursos naturais, e (iii) a reduzirem, ao mínimo, sua geração de resíduos (CNUMAD, 1996)

Quanto às ONGs ambientalistas de atuação transnacional, desde o início da década de 1990, o *World Wide Fund For Nature* (WWF), o *Greenpeace* e a *Friends of The Earth* (FOE) já desenvolvem ações e campanhas em comércio e meio ambiente, buscando conscientizar consumidores de diferentes continentes dos impactos de seus hábitos de compra, em termos sociais e ambientais.

Tome-se, por exemplo, a campanha do *Greenpeace* contra a expansão da produção agrícola no bioma amazônico. No início de 2006, a publicação do estudo *Eating up Amazônia*, que detalha os impactos negativos da expansão da agricultura sobre a floresta, mostrou evidências de que algumas redes de supermercados e *fast-foods* da Europa comercializavam frangos alimentados com soja proveniente de “crimes contra a Amazônia” (GREENPEACE, 2006). Após a publicação desse estudo, essas redes formaram uma aliança com o *Greenpeace* para exigir que a indústria da soja adotasse medidas para conter o desmatamento da Amazônia. Dentre essas redes, figura a cadeia McDonald’s (figura 3) (GREENPEACE, 2006).



Figura 3: Ação do Greenpeace junto ao McDonald's.

Fonte: GREENPEACE (2006B).

Como resultados dessa campanha, as duas principais associações²³ brasileiras de empresas ligadas ao setor de grãos assinaram um compromisso, em junho de 2006, anunciando uma moratória de dois anos nas compras de soja proveniente de novas áreas de desmatamentos na Amazônia (ABIOVE, 2006). Além disso, as empresas que atuam na região, transnacionais como a *Cargill*, *Archier Daniels Midland* (ADM) e *Dreyfus*, aceitaram, também em gesto inédito, sentar à mesa de negociações para discutir os critérios propostos para fortalecimento dos esforços do governo brasileiro contra o desmatamento na região, assumindo serem parte do problema.

Uma vez reconhecido o papel do consumidor como agente de mudanças nos padrões ambientais, vale a pena investigar, no âmbito da OMC, o tratamento que se dá às preferências de uma população por produtos ou serviços que apresentem alguns aspectos distintos dos padrões empregados nos demais países, ou seja: o quanto uma legislação ou um padrão ambiental que a reflete, podem ser usados como barreiras técnicas ou medidas protecionistas dissimuladas de preocupação com a vida e saúde de uma população, ou com o meio ambiente?

Essa questão não tem uma solução trivial e a busca por uma resposta deve considerar, para um mesmo país, temas como: (i) a multiplicidade de ecossistemas que possui, (ii) o grau de conexão que esses ecossistemas apresentam com os países com os quais tem fronteira, (iii) a quantidade de tecnologias mais ambientalmente adequadas que domina ou acessa, (iv) os valores éticos e culturais que sua população tem em relação ao meio ambiente, e (v) o nível de

²³ Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (ABIOVE) e a Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (ANEC).

exigências sanitárias, fitossanitárias e ambientais dessa população, como consumidora dos mais diversos produtos.

Para simplificar esse problema, a OMC recomenda, não apenas para questões ambientais, que os países utilizem padrões internacionalmente reconhecidos²⁴. Para que sejam cada vez mais representativos, esses padrões devem contar com a máxima participação de países na definição de seus critérios, o que resultaria em ampla harmonização. Porém, ao mesmo tempo em que recomenda a harmonização de padrões, a OMC também reconhece e estimula outras práticas, como a equivalência e o reconhecimento mútuo de padrões (CORRÊA, 2004).

Como se pode perceber, a discussão sobre padrões e rótulos ambientais, no âmbito da OMC, é pautada pela busca do equilíbrio entre a proteção de interesses nacionais e a liberdade de acesso a mercados. Talvez em razão do recorrente problema de acesso a mercados de PDs, os PEDs acreditam que a exigência de requisitos de padrões ambientais mais elevados pode piorar a competitividade de seus setores mais eficientes. Mas considerando-se que rótulos ambientais não seriam usados como exigência à importação, não há portanto restrição de acesso a mercados, e deixa-se ao consumidor final a decisão acerca de quais são seus próprios requisitos mínimos a serem empregados em seus atos de compra (WTO, 2004).

Assim, a rotulagem ambiental pode ser vista como uma oportunidade de acesso a mercados em que os consumidores demandam um padrão ambiental mais elevado. Essa oportunidade já vem sendo explorada, nos setores agrícolas, florestal e de cosméticos, por empreendedores que obtêm rótulos ambientais de produção orgânica para seus produtos e processos produtivos.

Com a consolidação de regulamentações governamentais para produtos orgânicos na União Européia, Japão e Estados Unidos, somada à expansão das redes especializadas no setor, como a *Whole Foods*, e à adesão de grandes redes varejistas, como *Wal-Mart* e *Carrefour*, a esse mercado, a agricultura orgânica deixou as páginas dos suplementos de saúde para, em 2006, estampar capas de revistas de negócio consagradas como a *The Economist* e a *Business Week*.

²⁴Em 1993, a *International Standards Organization* (ISO) estabeleceu o Comitê Técnico 207 - Gestão Ambiental (TC207) com o objetivo de criar padronizações relacionadas aos sistemas de gestão ambiental e às ferramentas de apoio ao desenvolvimento sustentável.

Com isso, o mercado mundial de produtos orgânicos que se aproximou dos US\$ 28 bilhões em 2004 (IFOAM, 2006), projeta atingir US\$ 40 bilhões em 2006 (ORGANIC MONITOR, 2006). Essa expansão gera questionamentos quanto à capacidade do setor em adquirir escala e crescer de forma sustentável.

Norman Borlaug, o pai da revolução verde, vencedor do Prêmio Nobel da Paz, e um reconhecido defensor do uso de fertilizantes sintéticos para garantir aumentos de produtividade, afirma ser “ridícula” a idéia de que a agricultura orgânica é mais ambientalmente adequada do que a convencional, e explica: a agricultura orgânica apresenta menor produtividade que a convencional, e por isso requer mais área de lavoura para atender uma mesma demanda por alimentos, o que aumenta a pressão sobre as áreas de floresta (THE ECONOMIST, 2006).

Enquanto os produtos agrícolas convencionais dos PEDs têm dificuldade no acesso aos PDs, no segmento orgânico, 96% do consumo se dá na União Européia e na América do Norte, mas 36% das áreas com certificação orgânica estão na América Latina, Ásia e África, e 39% na Oceania (IFOAM, 2006).

Veiga (2003) afirma que é nos PDs que “[...] ampla gama de manifestações sociais permite perceber uma ascendente preocupação com a salubridade alimentar, que tende a estar cada vez mais ligada à conservação dos recursos naturais explorados.”(2003, p. 211). Os episódios como a “doença da vaca louca” ou a crise da dioxina só teriam catalisado esse processo.

A UNCTAD mostra-se interessada em apoiar o avanço da produção orgânica em PEDs e PMDs, por acreditar que essa prática reforça em diversos caminhos as relações entre comércio e desenvolvimento sustentável, mas reconhece que para obter uma participação relevante nesse mercado é necessário que produtores e exportadores articulem estratégias de ação adequadas à dinâmica específica desse mercado: como, por exemplo, a opção por um rótulo ambiental que seja reconhecido nos mercados-alvo (UNCTAD, 2004).

É justamente na exploração dessa oportunidade que o Brasil pode desempenhar um papel bastante relevante no cenário do comércio internacional, por três motivos: (i) apresentar cerca

de 50% de suas exportações baseadas em produtos não-industriais²⁵ ou de baixa tecnologia²⁶, ou seja, setores intensivos em recursos naturais e mão-de-obra, tendo sido responsável em 2005, por 4% das exportações mundiais de produtos agrícolas (gráfico 5), (ii) ter sua alta competitividade no setor agrícola, em produtos como cana-de-açúcar e soja, questionada por conta da não internalização de passivos sociais e ambientais ao longo da cadeia produtiva, o que pode ser entendido com *dumping* socioambiental, e (iii) por ser um dos líderes do G20²⁷, ou seja, ser reconhecido como um ator relevante no âmbito da OMC.

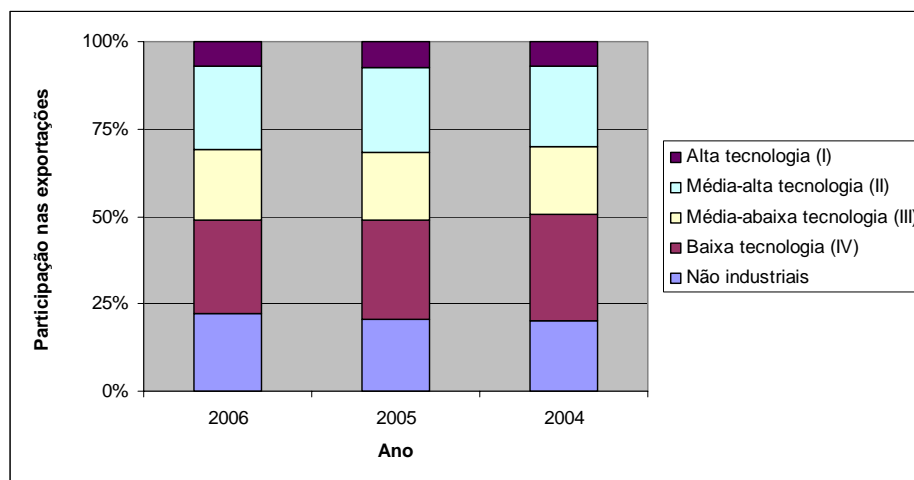


Gráfico 5: Exportações brasileiras - representatividade por tipo de produto

Fonte: Organizado pelo autor com base em dados de SECEX/MDIC (2006)

A postura do governo brasileiro com a questão do *dumping* socioambiental pode ser verificada na seguinte afirmação do Ministro Luis Carlos Guedes Pinto, da pasta da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA): “Temos problemas, mas não podemos aceitar que aqueles que destruíram os recursos naturais do planeta venham a nos dar lição de moral e dizer o que fazer. Se a Amazônia tivesse sido ocupada pelas potências européias, dificilmente o país teria esses 69,4% de florestas”(ZAFALON, 2006, p.8). A declaração, dada ao jornal Folha de São Paulo em 2006, é fruto da percepção de que com o avanço do país na produção de grãos, carne e produtos agroenergéticos, o Brasil passe a experimentar, além das barreiras tarifárias e sanitárias, a barreira ambiental.

²⁵Entende-se por baixa tecnologia: bens reciclados; madeira e seus produtos, papel e celulose; alimentos, bebidas e tabaco; têxteis, couro e calçados.

²⁶Entende-se por média-baixa tecnologia: construção e reparação naval; borracha e produtos plásticos; produtos de petróleo refinado e outros combustíveis; outros produtos minerais não-metálicos e produtos metálicos.

²⁷O G20 reúne, na verdade, 19 países, 9 dos quais exportadores líquidos de produtos agrícolas. É dirigido por Brasil, Índia, China e África do Sul.

A União Européia, por sua vez, anunciou a decisão de incluir critérios ambientais em todos os acordos comerciais que se encontram em negociação, dentre eles com Índia, Coréia do Sul, Comunidade Andina e com países da América Central. A iniciativa se dá logo após a divulgação do relatório do IPCC e responde a pressões de ONGs ambientalistas e de empresas que atribuem a competitividade de alguns setores produtivos de PEDs a exigências mais brandas de proteção ambiental. Como essa decisão deve ser aplicada também nas negociações junto ao Mercosul, a diplomacia brasileira já antecipou que não aceitará a inclusão de tal tema na agenda de negociações desse acordo regional (CHADE, 2007, p. 12).

Enquanto Brasil e Europa anunciam seus planos de ação, uma parte considerável do setor agrícola brasileiro tem dificuldade para acessar os mercados de PDs, ao passo que o setor orgânico expande sua atuação justamente nesses mercados-alvo. Algumas empresas brasileiras desse segmento mostram-se atentas à qualidade de seus produtos e dedicam esforços à construção de uma reputação sólida, examinando não apenas suas práticas como também os impactos gerados ao longo da cadeia produtiva, numa forma adaptada de aplicação do conceito *triple bottom line* de Elkington (1997), que se reflete na busca por bons resultados econômicos, sociais e ambientais.

Assim, essas empresas conseguem se desvencilhar das barreiras, tarifárias ou não, ao comércio internacional, e parecem estar se consolidando em mercados disputados e exigentes. Estariam essas empresas enxergando melhor que o rei? Essa pesquisa pretende analisar a influência dos rótulos ambientais de produção orgânica no acesso a mercados de PDs.

1.3. Problema a ser investigado

Pergunta Central de Pesquisa

Como rótulos ambientais orgânicos apóiam o acesso de produtos agroindustriais brasileiros aos mercados de países desenvolvidos?

Para que se possa endereçar adequadamente a pergunta central, algumas perguntas específicas são apresentadas:

- Como a OMC incorpora aspectos relacionados ao meio ambiente na regulação do comércio internacional?

- Como se dá a evolução e a consolidação do mercado de produtos orgânicos?
- Como as ONGs ambientais transnacionais influenciam a evolução desse mercado?
- Como os consumidores influenciam a evolução desse mercado?

1.4. Objetivos da Pesquisa

O objetivo geral desta dissertação é: *identificar e analisar de que forma a obtenção de rótulos ambientais influencia a inserção de produtos orgânicos brasileiros em mercados de países desenvolvidos.*

Objetivos Específicos:

- Definir as vantagens dos produtos e processos produtivos destas empresas que lhes garantem diferenciação no mercado internacional e como isso garante diferenciação;
- Entender a problemática relacionada aos conflitos entre a regulação ambiental e o comércio internacional, no que diz respeito a rótulos ambientais.

Mais do que apenas identificar as características, o objetivo deste trabalho de pesquisa está baseado na tentativa de explorar “como” e “por que” esses critérios garantem acesso a mercados internacionais.

1.5. Objeto de Estudo

Serão analisadas empresas que possuam certificação de produção orgânica e que tenham realizado transações comerciais em mercados internacionais nos anos de 2005 e 2006. Pretende-se estudar três empresas produtoras de alimentos orgânicos: a primeira, produtora de açúcar, a segunda, de soja, e a terceira, de cacau.

Para execução deste trabalho de pesquisa, será utilizada a metodologia de estudos de caso múltiplos. Em razão das características das perguntas em questão, será utilizada uma abordagem interpretativista, ou seja, o objeto deste estudo de casos será o entendimento de “como” e “por que” esses fatores se apresentam.

1.6. Definição dos termos utilizados.

- **Rotulagem ambiental:** Por rotulagem ambiental²⁸ entende-se a “[...] afirmação que indica os aspectos ambientais²⁹ de um produto ou serviço.”(ABNT, 2002, p.2).
- **Produto orgânico:** O termo “orgânico” é uma caracterização que denota que um alimento foi produzido de acordo com os padrões dos sistemas de produção orgânica e que foi certificado por uma autoridade ou órgão de certificação reconhecido. A norma vigente para produção e comércio de produtos orgânicos no Brasil é descrita pela Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003:

Art. 1º Considera-se sistema orgânico de produção agropecuária todo aquele em que se adotam técnicas específicas, mediante a otimização do uso dos recursos naturais e socioeconômicos disponíveis e o respeito à integridade cultural das comunidades rurais, tendo por objetivo a sustentabilidade econômica e ecológica, a maximização dos benefícios sociais, a minimização da dependência de energia não-renovável, empregando, sempre que possível, métodos culturais, biológicos e mecânicos, em contraposição ao uso de materiais sintéticos, a eliminação do uso de organismos geneticamente modificados e radiações ionizantes, em qualquer fase do processo de produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização, e a proteção do meio ambiente. (BRASIL, 2003).

- **Membros:** Países-membro da OMC. O termo Partes Contratantes corresponde ao equivalente no âmbito do GATT.
- **Países Desenvolvidos (PDs):** Na OMC, a definição de que um país é desenvolvido se dá através de autodeclaração³⁰. Ao longo desse trabalho, assume-se como desenvolvidos os 24 países que assim se declaram à OMC: Alemanha, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Grã-Bretanha, Grécia, Holanda, Irlanda, Islândia, Itália, Japão, Liechtenstein, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Portugal, Suécia e Suíça (WTO, 2005a).
- **Países Menos Desenvolvidos (PMDs):** Definição da ONU para países que apresentam renda per capita menor que US\$ 750 ao ano, IDH baixo e estado de vulnerabilidade econômica. A lista contém 50 países, sendo que 32 são membros da OMC.

²⁸ Também se utiliza o termo declaração ambiental

²⁹ Aspecto ambiental: elemento das atividades, dos produtos e dos serviços de uma organização que pode interagir com o meio ambiente.

³⁰ Caso algum Membro não concorde, a autodeclaração pode ser contestada. Isso se explica, por que países em desenvolvimento têm direito a algumas vantagens em relações comerciais e prazos de adaptação aos compromissos com a OMC.

- **Países em Desenvolvimento (PEDs):** A OMC possui 149 Membros. Retirando-se desse grupo os PDs e os PMDs que são Membros, chega-se a 93 PEDs.

1.7. Organização e lógica do trabalho

Este trabalho tem com vértices comércio internacional, meio ambiente e produção orgânica, tendo como “pano de fundo” o desenvolvimento sustentável, motivo pelo qual o capítulo 2 é reservado à análise das inter-relações entre esses temas.

O item 2.1 é dedicado ao exame de diferentes percepções sobre desenvolvimento e sobre sustentabilidade, bem como dos reflexos dessas discussões ao longo do século XX nas instâncias ambientais e comerciais internacionais: os Acordos Multilaterais Ambientais e o sistema GATT/OMC.

Sendo os princípios, regras e acordos da OMC o referencial deste trabalho de pesquisa em relação ao acesso de produtos agroindustriais brasileiros aos mercados de PDs, o item 2.2 é dedicado à apresentação desse arcabouço e à verificação de como o tema meio ambiente é tratado nessa organização, não se restringindo apenas à questão dos rótulos ambientais.

A evolução da rotulagem ambiental é discutida no item 2.3, com ênfase nos padrões internacionais, regulamentos nacionais e supranacionais e padrões privados relacionados à produção orgânica.

No item 2.4, a evolução do mercado de produtos orgânicos é analisada, assim como as relações entre produção orgânica e sustentabilidade, e a influência dos consumidores de PDs na consolidação desse mercado.

O item 2.5 destina-se ao exame do papel da ONGs ambientais transnacionais e do consumidor na evolução do mercado de produtos ecologicamente mais adequados, que passa pelas campanhas em prol de que as regras e acordos da OMC estimulem fluxos comerciais que resultem em desenvolvimento humano e conservação ambiental.

No capítulo 3, mostra-se a metodologia empregada neste trabalho de pesquisa e, no capítulo 4, os estudos de casos são apresentados e analisados. Por fim, o capítulo 5 é reservado às conclusões do trabalho e as referências bibliográficas são exibidas no item 6.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Desenvolvimento, comércio internacional e meio ambiente

O conceito de desenvolvimento sustentável tornou-se o paradigma de desenvolvimento na última década do século XX, adentrando-se ao século XXI fortemente entranhada na atuação de organizações multilaterais, entes governamentais, agências de desenvolvimento, ONGs e setor privado.

Tamanho poder de mobilização de tão distintos atores surgiu segundo Marcos Nobre “não só como noção fadada a produzir consenso, mas também como um enigma a ser criticado por sua vaguidão, imprecisão e caráter contraditório” (2002, p. 25). O impulso inicial de disseminação dessa idéia deveu-se, em parte, justamente a esse aspecto ambíguo e abstrato.

O caminho até a formulação atualmente conhecida foi extenso. Pode-se considerar que o ponto de partida dessa discussão remete à década de 1960, com a emergência da temática ambiental nas discussões internacionais sobre o conceito emergente de explosão demográfica, ou assumir que o início dessa discussão remete a questionamentos, no âmbito das ciências econômicas, sobre os objetivos do desenvolvimento, ocorridos na década de 1950 (Veiga, 2005).

2.1.1 Crescimento econômico e desenvolvimento

Para Veiga, são três as percepções sobre o desenvolvimento. Duas delas estão ligadas a abordagens simplificadoras: “A mais freqüente é tratar o desenvolvimento como sinônimo de crescimento econômico.[...]. A segunda resposta fácil é a de afirmar que o crescimento não passa de reles ilusão, crença, mito, ou manipulação ideológica” (2005, p.17). Os seguidores dessas correntes preferem utilizar a expressão “desenvolvimento econômico” em relação à forma sintética, e mais correta, “desenvolvimento”, pois pensam que ambas referem-se ao mesmo conceito.

A terceira percepção está relacionada ao “[...] desafio enfrentado por pensadores menos conformistas, que consiste em recusar essas duas saídas mais triviais e tentar explicar que o

desenvolvimento nada tem de quimérico e nem pode ser amesquinhado como crescimento econômico.” (VEIGA, 2005, p. 18). Para esse o autor, tal “caminho do meio” é o mais desafiador, por ser mais complexo e difícil de ser trilhado.

Esse trabalho não tem a pretensão de cobrir a longa história das discussões sobre desenvolvimento. Busca-se identificar eventos que, ao longo dessa trajetória, interferiram de forma relevante na abordagem de relações entre comércio internacional e meio ambiente, passando, é claro, pela construção de um conceito de desenvolvimento sustentável.

Para os economistas neoclássicos, o crescimento econômico resultaria em distribuição de riquezas a todos os agentes econômicos, de acordo com a participação de cada um deles no processo produtivo, sendo que os frutos dos avanços técnicos seriam distribuídos aos proprietários dos fatores produtivos de acordo com sua produtividade marginal (SOUZA, 1997).

Esse grupo incorpora o princípio malthusiano sobre o crescimento da população, reformula alguns aspectos da teoria clássica e apresenta a fundamentação teórica das políticas econômicas dos países capitalistas industrializados durante período contido entre as guerras mundiais do século XX. O desenvolvimento seria resultado da acumulação de capital, da poupança e da taxa de juros (MUNHOZ, 2004).

Schumpeter (1982) considera o crescimento econômico como um fator relevante para o desenvolvimento, ressaltando, entretanto, que esse último está relacionado a novos fenômenos qualitativos - referentes a mudanças no padrão de vida da sociedade - enquanto que o crescimento econômico relaciona-se apenas a aspectos quantitativos. A inovação empresarial tem papel principal no crescimento econômico e é protagonizada pelo empreendedor na dinamização da oferta de produtos, em razão do incremento contínuo da produção e da redução dos custos produtivos, que sempre iria encontrar uma demanda adicional, impulsionada pelo acesso do consumidor ao crédito.

Até o final da década de 1950, contudo, a diferenciação entre crescimento econômico e desenvolvimento não se fez necessária uma vez que as nações desenvolvidas eram as mesmas que haviam enriquecido por meio do processo de industrialização. A demanda por diferenciação emerge à medida que o processo de crescimento econômico, decorrente da

industrialização de países não-desenvolvidos, não resulta em redução de pobreza e acesso a bens materiais e culturais, em especial, saúde e educação (SOUZA, 1997).

Passa-se a investigar as origens e razões do subdesenvolvimento, com especial destaque para os estudos realizados pela Comissão Econômica para América Latina (CEPAL)³¹. Raul Prebisch, principal responsável pela abordagem “centro-periferia”, questiona o sucesso do desenvolvimento de uma América Latina (periferia) condenada a ser mera exportadora de bens primários para os países industrializados (centro). A não-industrialização da América Latina a condenaria ao subdesenvolvimento uma vez que os termos de troca entre produtos primários ou semimanufaturados e os produtos manufaturados deterioravam-se ano após ano, no comércio internacional. Apontava ainda a necessidade de os países periféricos adotarem uma política econômica com maior intervenção do Estado, devendo o processo de industrialização ser acompanhado por práticas de protecionismo aos novos setores produtivos (MORAES,1995).

É da análise desse cenário que surge a compreensão de que crescimento não passa de ilusão: Rivero (2002) acredita que a inviabilidade econômica dos países não-desenvolvidos surge da deterioração dos termos de trocas no comércio internacional, que não gera receitas suficientes para assegurar empregos à crescente população urbana desses países e, tampouco permite a pesquisa de inovações tecnológicas que possam torná-los competitivos em setores industriais mais refinados. Por fim, sugere que o mito do desenvolvimento seja abandonado, e que se dê início à construção de uma agenda de sobrevivência das nações não-desenvolvidas.

No final do século XX, o “caminho do meio” a que se referiu Veiga, encontra-se representado em pensadores que entendem o ser humano, suas liberdades e instituições, como protagonistas dos estudos sobre desenvolvimento.

Para Sen, “[...] o desenvolvimento consiste na eliminação de privações de liberdade que limitam as escolhas e as oportunidades das pessoas de exercer, ponderadamente, sua condição

³¹A CEPAL, criada em 1948, é uma comissão regional da Organização das Nações Unidas (ONU) cujo objetivo é contribuir para o desenvolvimento econômico da América Latina, reforçando as relações econômicas entre os países da região, e desses com os demais países do mundo. Desde 1984, passou a chamar-se Comissão da Econômica para América Latina e Caribe.

de agente.” (2004, p.10). A eliminação das privações dessas liberdades, ditas substanciais, faz parte do processo de desenvolvimento. Requer-se também a remoção de “pobreza e tirania, carência de oportunidades econômicas e destituição social sistemática, negligência dos serviços públicos e intolerância ou interferência excessiva dos Estados repressivos.”(2004, p.18).

Ao se colocar a expansão das liberdades substanciais como objetivo principal, concentra-se a atenção nos fins que tornam o desenvolvimento importante, e não em meios que desempenham papel relevante no processo. Assim, “[...] O crescimento do PNB ou das rendas individuais obviamente pode ser muito importante como um *meio* de expandir as liberdades desfrutadas pela sociedade [...]”(SEN, 2004, p.17). A liberdade humana é suplementada pela eficácia de outras liberdades não substanciais, ou específicas, como direitos e oportunidades que devem estar presentes na sociedade e são instrumentos de promoção da capacidade geral do indivíduo, como: liberdades políticas, facilidades econômicas, oportunidades sociais, garantias de transparência e segurança protetora.

O desenvolvimento é, portanto, um processo de transformação de sociedades, em que o ser humano desempenha papel de agente ativo de mudanças, e não de receptor passivo de benefícios, gerando mudanças com impactos em todas as suas relações sociais.

North relaciona o estágio de desenvolvimento de uma sociedade com a qualidade de suas instituições, deslocando a discussão sobre a disparidade do desenvolvimento das nações para questões pouco objetivas. As instituições correspondem ao conjunto de regras que se aplicam às relações entre indivíduos e organizações, estabelecendo limites e restringindo a intensidade do intercâmbio humano em uma sociedade qualquer (NORTH, 1990).

As instituições podem ser tanto as regras formais criadas pelos indivíduos, como leis e normas de conduta, como as informais, tais quais os usos, costumes e aspectos culturais. Por organização, entende-se qualquer grupo constituído da associação de indivíduos em busca de interesses comuns, sejam eles políticos, econômicos, sociais, dentre outros. O empenho das organizações em atingir seus objetivos acaba por influenciar, ao longo do tempo, a evolução institucional das sociedades em que estão inseridas, sendo o impacto da atividade econômica apenas um dos campos de influência (NORTH, 1990).

Nesse cenário subjetivo, ambientes institucionais distintos evoluem de forma distinta, o que pode explicar a impossibilidade de se criar modelos únicos de desenvolvimento para grupos aparentemente semelhantes, como países em desenvolvimento. A receita para se criar instituições eficientes emana, de forma endógena, das crenças e costumes de um povo e é amadurecida ao longo de suas gerações.

As visões de Sen e North comungam da crença de que o desenvolvimento advém da participação ativa do ser humano, pela sua atividade de agente transformador de si mesmo e de sua sociedade, seja pelas liberdades substanciais ou específicas que serão garantidas as próximas gerações, ou pela qualidade das instituições que estão sendo construídas ou desconstruídas neste exato momento e incidirão sobre as novas gerações.

Tomar o desenvolvimento como uma ilusão é uma postura no mínimo conformista para quem nasce em PEDs e PMDs. Abdicar do esforço por uma melhoria qualitativa de vida de populações menos afortunadas por conta de percepções econômicas (questionáveis) é na melhor das hipóteses um ato irônico, que não reconhece valiosos ativos desses países como a diversidade humana, biológica e cultural que deles emana.

Nesse sentido, as abordagens de Sen e North sobre desenvolvimento mostram-se muito adequadas aos tempos atuais, nos quais as informações fluem de forma livre como jamais se viu. Reconhecer o valor do ser humano como agente transformador de seu destino, de forma direta ou indireta, é acreditar que o desenvolvimento sustentável é um conceito, de fato, aplicável. Não reconhecer esse poder nos torna reféns de interesses que são definidos em reuniões para as quais nunca seremos convidados a participar. O *homo planetarius* a que se referem Nobre e Marengo deve pensar o fluxo comercial à luz da experiência quantitativa do desenvolvimento, em busca de que seja acessível a todas as partes que dele participam, considerando impactos ambientais de forma transfronteiriça. Não é coincidência, portanto, que o próximo item aborde o tema sustentabilidade.

2.1.2 Percepções sobre sustentabilidade

O conceito de sustentabilidade tem sua origem num contexto ligado ao campo econômico, sendo utilizada como um adjetivo do conceito de crescimento. Sobre esse conceito Constanza, Daly e Bartholomew afirmam:

Crescimento econômico, que é um incremento em quantidade, não pode ser sustentável de forma indefinida num planeta finito. Desenvolvimento econômico, que é uma melhoria na qualidade de vida sem causar necessariamente um incremento na quantidade de recursos consumidos, pode ser sustentável. Crescimento sustentável é uma impossibilidade. Desenvolvimento sustentável pode se tornar nosso objetivo primeiro em políticas de longo prazo. (1991, p.7/8).

Para o movimento ambientalista, o conceito de sustentabilidade emergiu num contexto restrito à utilização de recursos renováveis. Lelé nomeia essa abordagem inicial como sustentabilidade ecológica em razão de seu significado estar usualmente relacionado “à existência das condições ecológicas necessárias à manutenção da vida humana num determinado estágio de bem-estar, ao longo de gerações futuras” (1991, p. 609).

Essa abordagem justifica-se por ser a escassez de recursos naturais uma preocupação humana desde a antiguidade. Mas foi influenciada pela Revolução Industrial, na década de 1760, que surgiu uma das mais pessimistas visões sobre o tema: a obra *Ensaio sobre a população*, de Thomas Malthus, publicada em 1798, na qual o autor vaticina que o tamanho da população, se não controlada, tenderia a crescer em proporção geométrica ao passo que os meios de subsistência só se expandiriam em proporção aritmética, o que resultaria em escassez de alimentos.

Embora se possa entender que as previsões de Malthus tenham ocorrido em situações localizadas, suas afirmações pessimistas não se confirmaram em escala global, por diversas razões, dentre elas, a associação entre ciência e tecnologia que se deu no final do século XIX, resultando em invenções científicas e técnicas que viabilizaram métodos de produção em massa (VEIGA, 2005).

Em 1968, a discussão sobre crescimento demográfico ressurgiu desta vez fortemente vinculada a questões ambientais. O adjetivo malthusiano havia passado a classificar os pessimistas em relação ao futuro da humanidade por conta da dificuldade de implantação de controles de natalidade, em especial nas classes mais pobres, e de compatibilização entre as necessidades dessa população crescente e os recursos existentes para atendê-las.

O neomalthusianismo emergiu com a publicação do livro “A bomba populacional”, de Paul Ehrlich, e com o artigo “A tragédia dos comuns”, de Garret Hardin. Também merece destaque

nesse cenário a publicação de "Os limites do crescimento", de 1972, apresentado pelo Clube de Roma, que apresentava um cenário catastrófico caracterizado pela exaustão dos recursos naturais demandados pelo crescimento econômico mundial. A alternativa à futura escassez dos recursos naturais seria o crescimento econômico zero, pregado pelos autores da publicação. Desse momento em diante, o debate fica polarizado passa então a polarizar-se entre os adeptos do "crescimento zero" – neomalthusianos - e os defensores do direito ao crescimento representados, em grande parte pelos PEDs e PMDs.

O neomalthusianismo “[...] continua pessimista quanto ao futuro da Humanidade, ainda prega a necessidade de controle da população e acha que os pobres são responsáveis pela degradação ambiental” (BARBIERI, 2004, p.11).

No momento em que a associação entre pobreza e degradação ambiental ganha visibilidade na pauta internacional de discussões ambientais, passa a mostrar-se limitada a utilização do termo sustentabilidade com foco apenas nos aspectos ambientais. Para Lelé, “(...) a maior contribuição do debate desenvolvimento – meio ambiente é a compreensão que, de forma adicional ou conjunta com condições ecológicas, as condições sociais influenciam a sustentabilidade ecológica” (1991, p. 609). Como resultado desse debate, novas dimensões, como a política e a cultural, são incorporadas ao conceito de sustentabilidade, além das já utilizadas no campo econômico e ambiental.

Na Economia Neoclássica, o meio ambiente é tratado sob duas abordagens: (i) como provedor das matérias-primas que serão transformadas pelos processos produtivos, conceituação da Economia dos Recursos Naturais e (ii) como recipiente dos resíduos resultantes dos processos produtivos e do consumo, abordagem da Economia do Meio Ambiente (CONSTANZA; DALE; BARTHOLOMEW, 1991).

Para essas duas abordagens, há sustentabilidade sempre que o estoque de capital total³² do sistema é mantido (quadro 1), sendo que o capital total é a soma dos capitais produzido, humano, social e natural.

³²Capital pode ser entendido como o estoque de matéria ou informação disponível em um momento determinado. (CONSTANZA ET. ALL, 1998).

O uso ou conservação desse capital permite um fluxo de bens e serviços a ser utilizado em favor do bem-estar da sociedade. O estoque de capital de uma sociedade deve considerar desde os recursos naturais disponíveis até a cultura e os valores presentes em sua população, da infraestrutura disponível à biodiversidade local.

À medida que a economia se expande, o capital natural pode ser substituído por outras formas de capital, notadamente o capital produzido, e o capital humano. Por essa visão, assume-se que o capital total pode crescer de forma quase ilimitada, pois se considera que o capital produzido e o capital natural podem, com facilidade, se substituir um ao outro. Assim, se o capital natural se tornar escasso ao longo do processo de expansão econômica, o preço relativo de seus serviços aumentará e ele será trocado pelo capital produzido. Essa abordagem emana da Economia Neoclássica e corresponde a uma visão de **sustentabilidade fraca** (MUELLER, 2005).

<p>Capital produzido: Compreende o acervo de máquinas, equipamentos, construções e infra-estrutura que uma sociedade dispõe em um determinado momento e os estoques de materiais (matérias-primas em processo, materiais acabados e resíduos) gerados e acumulado pelo sistema produtivo. É composto por:</p> <p>Capital fixo: O acervo de máquinas, equipamentos, construções e infra-estrutura que uma sociedade dispõe em um determinado momento. Refere-se a matérias que não são incorporadas ao produto, ao final do ciclo de produção, mas viabilizam a sua transformação.</p> <p>Estoque da economia: Os estoques de materiais (matérias-primas em processo, materiais acabados e resíduos) gerados e acumulados pelo sistema produtivo.</p>
<p>Capital Humano: Envolve as capacidades e habilidades para produzir e empreender dos indivíduos, valendo-se de conhecimentos tradicionais ou técnico-científicos disponíveis numa dada sociedade em um dado momento.</p>
<p>Capital Social: Inclui redes, normas – formais e informais - e atributos coletivos (segurança, confiança e cooperação) de uma sociedade em um dado momento. Expressa a eficiência no uso dos capitais produzido, natural e humano em prol de benefícios comuns.</p>
<p>Capital Natural: Inclui tanto os recursos naturais quanto os energéticos e os serviços ambientais por eles produzidos. É constituído por:</p> <p>Estoque de recursos naturais: Recursos naturais renováveis e não-renováveis</p> <p>Serviços ambientais: Serviços prestados pela natureza: manutenção da atmosfera, das condições climáticas e do ciclo hidrológico, reciclagem de nutrientes, formação de solos, polinização, entre outros</p>

Quadro 1: Conceituação de capitais - Economia Ecológica

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de MUELLER (2005)

Entende-se que “no longo prazo, os ecossistemas nunca oferecerão qualquer tipo de limite, seja como fontes de insumos ou absorvedores de impactos” (VEIGA, 2005, p.122). A razão dessa despreocupação é a crença na capacidade humana de criar alternativas e inovações, por

meio de avanços científicos e tecnológicos, que reduzam a pressão sobre recursos escassos ou em extinção.

A Economia Ecológica, por sua vez entende que a Economia é um subsistema contido em um amplo ecossistema cujos recursos são finitos. Essa abordagem contém as concepções da Economia dos Recursos Naturais e da Economia do Meio Ambiente, incorporando, adicionalmente, um conjunto de serviços ambientais providos pelo ecossistema (renovação do ar e da água, por exemplo) que não são perfeitamente substituíveis (CONSTANZA; DALE; BARTHOLOMEW, 1991).

A abordagem da Economia Ecológica considera restrita a possibilidade de substituição entre o capital produzido e o capital natural, em especial, entre o capital produzido e os serviços prestados pelo ecossistema, que são muitas vezes gratuitos, mas sempre fundamentais e insubstituíveis, ou seja: infinitamente valiosos. Essa visão é conhecida como **sustentabilidade forte**. Assim, a diferença entre os conceitos de sustentabilidade forte e fraca “[...] tem a ver justamente com suas hipóteses sobre o grau de permutabilidade entre os diferentes tipos de capital.”(MUELLER, 2005, p.702).

Constanza, Daly e Bartholomew (1991) assinalam que alguns problemas em escala apontados nas últimas décadas, como perda de biodiversidade, aquecimento global e contaminação de aquíferos e solos são sinais de deterioração de serviços ecossistêmicos, que reforçam essa percepção de permutabilidade restrita entre os capitais.

Há, contudo, um grupo ainda mais otimista do que os adeptos da sustentabilidade fraca, formado pelos que crêem que o crescimento econômico só prejudica o meio ambiente até que se atinja um determinado patamar de renda *per capita* e que, alcançado ou ultrapassado esse ponto, passa a ocorrer melhora na qualidade ambiental.

Uma primeira análise sobre a relação entre renda *per capita* e degradação ambiental se dá em Grossman e Krueger³³ (1995). Os autores indicam que a relação é regida por uma curva em formato de U invertido (curva Kuznets ambiental). Tomando-se uma unidade territorial

³³ O estudo examinou o incremento da renda *per capita* versus quatro indicadores de degradação ambiental: poluição do ar urbano, resíduos fecais e de metais pesados em recursos hídricos e nível de oxigenação desses recursos.

qualquer e partindo-se de uma renda *per capita* reduzida, essa sociedade apresenta, inicialmente, uma restrita capacidade de internalização, nos preços dos bens consumidos, dos custos ambientais diretos e indiretos relacionados à produção.

A degradação ambiental cresce com a intensificação da economia sob padrões ambientais baixos. Uma solução somente se apresenta quando a renda *per capita* cresce e torna-se possível incorporar os custos das externalidades ambientais ao preço dos bens de consumo, sendo esse ponto de inflexão³⁴ da curva. A degradação ambiental passa a diminuir a partir desse momento. A sociedade, ao tornar-se mais rica, passa a não tolerar, por exemplo, poluição do ar ou contaminação de recursos hídricos. A regulamentação ambiental tende a se tornar mais rigorosa (GROSSMAN e KRUEGER, 1995).

Essa lógica é bastante questionada, em especial, por basear-se em análises com indicadores de poluição em ciclos curtos de tempo e em dimensões locais: problemas ambientais de mais longo prazo e dimensões regionais, como perda de biodiversidade e mudanças climáticas, se investigados, poderiam apresentar evolução distinta da percebida com poluentes. Ademais, países que se tornam mais ricos podem passar a “exportar” os processos produtivos mais poluidores para outros, em busca de crescimento, o que numa análise local resultaria em redução de poluentes, mas numa análise regional poderia não ser verdade.

Como os ecossistemas não começam e terminam seguindo as fronteiras talhadas pelo homem, variáveis ambientais de impacto global também devem ser consideradas. É isso que ocorre em Jha e Murthy (2003), que não verificam a ocorrência do U invertido ao utilizar o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) no desenvolvimento do que seria uma curva Kuznets ambiental global, abrangendo 174 países.

O mais recente golpe a ser assimilado pelos defensores da curva Kuznets ambiental foi desferido pelo IPCC, no início do ano de 2007, ao relacionar o aquecimento global com a atividade humana, assegurando que tal inferência foi comprovada com grande índice de segurança, ou, mais de 90% de certeza (IPCC, 2007).

³⁴ Os pontos de inflexão variam para cada tipo de degradação ambiental, mas nenhum dos valores superou o valor de US\$ 8 mil de renda *per capita*

A abordagem apresentada pela Economia Ecológica mostra-se bastante útil à análise de alguns aspectos do comércio internacional. Políticas de subsídios que resultam em superexploração de recursos naturais em razão de maior competitividade no mercado internacional e incremento de consumo podem, por exemplo, levar a elevada depleção desses recursos (ver item 2.2.3.3).

2.1.3 Os Acordos Multilaterais Ambientais

Ribeiro (2000) identifica três diferentes fases de evolução da abordagem da temática ambiental no cenário internacional, segundo as características dos Acordos Multilaterais Ambientais (MEAs) implementados em cada um desses períodos.

A primeira fase tem início na primeira década do século XX, quando surgem os primeiros MEAs que, em geral, não obtiveram êxito no comum objetivo de frear o ímpeto predatório, do ponto de vista ambiental, dos colonos que chegavam às suas novas terras. O período de Guerra Fria marca o início de uma segunda fase de tratamento da temática ambiental, marcada por sua incorporação pela ONU, sendo a Unesco a precursora desse processo ao realizar, em 1949, a Conferência das Nações Unidas para a Conservação e Utilização dos Recursos. A Conferência sobre Meio Ambiente Humano, realizada em Estocolmo, em 1972, é o grande marco dessa fase não apenas por ter sido a primeira grande conferência da ONU convocada especialmente para abordar questões ambientais, mas também por ter resultado na criação da UNEP, que passa a ser uma espécie de agente catalisador de MEAs.

Ainda segundo Ribeiro (2000), a terceira fase tem início com o fim da Guerra Fria, e tem como primeiro grande evento a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (CNUMAD), ou simplesmente Conferência do Rio, realizada, em 1992. O que marca essa terceira fase é a incorporação de temas ambientais de dimensão global aos novos MEAs, que já surgem influenciados pelo conceito de desenvolvimento sustentável e por alguns princípios apresentados oficialmente na Carta do Rio de Janeiro sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, ainda que alguns deles já estivessem incorporados a acordos pós Conferência de Estocolmo.

Alguns desses princípios compõem a base de sustentação de medidas com impactos no comércio internacional presentes em MEAs, que quando empregados por Membros para

justificar ações restritivas, resultam em controvérsias no âmbito da OMC. Dentre esses princípios, destacam-se:

- *Princípio da prevenção*: uma vez que danos ambientais podem ser irreversíveis ou irreparáveis, deve-se, em razão da impossibilidade de se restabelecer condições idênticas à anterior, evitar que ações lesivas ao meio ambiente sejam implementadas.
- *Princípio da responsabilidade comum, porém diferenciada*: a solução de alguns problemas ambientais demanda a participação de muitos países, que, por sua vez, se encontram em diferentes estágios de desenvolvimento e possuem estoques de recursos naturais distintos. Embora todos esses países apresentem responsabilidade sobre os problemas ambientais enfrentados no presente, eles não têm a mesma parcela de responsabilidade sobre esses danos.
- *Princípio da abertura*: é condição imprescindível para que o tratamento de questões ambientais apresente bons resultados, que haja transparência e participação pública no desenvolvimento das políticas ambientais relacionadas.
- *Princípio da adaptação*: as leis ambientais devem ser eficazes e suas normas, objetivos e prioridades devem ser adaptados ao nível mais baixo de governança ou de organização política possível, refletindo o contexto ambiental e de desenvolvimento em que se aplicam.
- *Princípio da precaução*: uma abordagem de precaução deve ser aplicada pelos Estados na defesa do meio ambiente, ou seja, se há ameaças de danos ambientais irreversíveis, a ausência de evidência científica conclusiva não deve ser usada como razão para adiar a adoção de medidas que evitem a degradação ambiental.
- *Princípio do poluidor-pagador*: quem produz a poluição é quem deve arcar com os custos ambientais que ela gera, ou seja, os Estados devem fazer com que os custos ambientais sejam internalizados por quem os produz, considerando-se o interesse público, sem contudo, distorcer o comércio e os investimentos internacionais.

Em termos quantitativos, desde o início da década de 1980, percebe-se um notável crescimento do número de MEAs. Assumindo-se que qualquer acordo ambiental assinado por mais de dois países é um MEA, estima-se que existam mais de duzentos deles. Quanto a acordos bilaterais ambientais, a estimativa é de que existam mais de mil. De todo esse universo, menos de vinte apresentam regulamentações comerciais ou relacionadas a questões

comerciais, e apenas sete desses apresentam impactos relevantes nos fluxos comerciais (UNEP; IISD, 2005). Cinco desses MEAs são apresentados a seguir³⁵:

- *Convenção sobre o Comércio Internacional das Espécies da Fauna e da Flora Internacional (CITES) (169 partes).*

Foi criada em 1973 e teve sua aplicação iniciada em 1975, com o objetivo de controlar o comércio de espécies de animais e plantas, de forma a evitar que essas sejam extintas. As restrições previstas variam da obtenção de licenciamento prévio para a comercialização de espécies não-ameaçadas à proibição do comércio de espécies ameaçadas. O Anexo I da Convenção, que contem a lista de espécies ameaçadas, cuja comercialização é proibida, apresenta cerca de oitocentas espécies. Mais de trinta e três mil espécies estão referenciadas no CITES (CITES, 2006).

- *Convenção de Viena para a Proteção da Camada de Ozônio (191 partes) e o Protocolo de Montreal sobre Substâncias que Destroem a Camada de Ozônio (191 partes).*

A Convenção de Viena foi criada em 1985, contribuindo para que se ampliassem as pesquisas sobre os danos à Camada de Ozônio, num momento em que apenas se suspeitava da relação entre algumas substâncias, como o clorofluorcarbono (CFC), e a sua destruição. O Protocolo de Montreal foi lançado em 1987, quando as evidências já estavam melhor comprovadas, sendo alterado outras quatro vezes para inserir outras substâncias. Esse Protocolo resultou no banimento ou na redução drástica de algumas substâncias, e é um exemplo de sucesso na aplicação dos princípios da precaução, e da responsabilidade comum mais diferenciada, ao estabelecer um fundo para apoiar os PEDs na transição para as substâncias alternativas (UNEP, 2006a).

- *Convenção de Basiléia sobre o Controle de Movimentos Transfronteiriços de Resíduos Perigosos e seu Depósito (169 partes).*

³⁵Outros MEAs com impactos no comércio internacional são: a Convenção de Roterdã sobre o Procedimento para o Comércio Internacional de Certos Produtos Químicos e Fertilizantes Perigosos e a Convenção de Estocolmo sobre Poluentes Orgânicos Persistentes

Adotada em 1989, essa Convenção é resultado de preocupações de PEDs, em especial de países africanos, em se tornarem o destino dos resíduos perigosos da produção dos PDs. As partes adotaram o banimento das exportações de resíduos perigosos de países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) para os demais países (UNEP, 2006b).

- *Convenção da Diversidade Biológica (CDB) (190 partes) e Protocolo de Cartagena sobre Biossegurança (138 partes).*

A CDB foi aberto para assinaturas durante a Conferência do Rio, em 1992, e é constituído por cerca de duzentas estratégias e planos de ação nacionais para biodiversidade. Nessa Convenção, reconhece-se o direito soberano dos países à exploração de sua biodiversidade e busca-se, como objetivos: a conservação da biodiversidade e seu uso sustentável; a distribuição justa e equitativa dos benefícios de sua utilização e dos conhecimentos tradicionais e folclóricos relacionados ao uso da biodiversidade.

O Protocolo de Cartagena para a CDB faz referência ao comércio de organismos geneticamente modificados (OGMs) e aos riscos que esses apresentam à biodiversidade se introduzidos no meio ambiente, e define procedimentos para que os países decidam por restrições a introdução desses organismos em seus territórios, bem como para realização de análises de risco dos possíveis impactos dessa introdução. Ao permitir essas decisões, o Protocolo de Cartagena utiliza o princípio da precaução (CDB, 2006).

- *Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (190 partes) e o Protocolo de Quioto (169 partes)*

Adotada na Conferência do Rio, a Convenção sobre as Mudanças Climáticas entrou em vigor em 1994. Tem por objetivo controlar as emissões de gases de efeito-estufa, excetuando-se os gases já controlados pela Conferência de Viena. O Protocolo de Quioto foi criado em 1997, mas só entrou em vigor em 2005. Estabelece dois grupos de países: os emissores de gases de efeito-estufa, ou PDs, listados no Anexo I da Convenção, sob os quais incidem compromissos de redução de emissões, e os demais países (UNFCCC, 2006).

Embora não apresente medidas relacionadas ao comércio, os países têm de adotar medidas domésticas para cumprirem suas obrigações de redução de emissões, que apresentam possível impacto no comércio pela restrição da utilização de métodos produtivos, que podem resultar em elevação do rigor dos padrões ambientais nacionais.

Há ainda os mecanismos de implementação das reduções de emissões: (i) o Mecanismo de Implementação Conjunta, por exemplo, permite que a redução de emissões futuras pela transferência de tecnologias mais eficientes sejam contabilizadas pelos PDs, (ii) o Mecanismo de Comércio de Emissões também se aplica aos PDs, e permite o comércio de emissões entre países, com vistas à adequação as metas, e (iii) o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo, que permite que PDs custeiem projetos que apresentem reduções certificadas de emissões em PEDs, como por exemplo, de aumento de eficiência energética de plantas existentes ou de uso de energias renováveis (BARBIERI, 2005).

No direito internacional, meio ambiente e comércio são representados por instâncias distintas: “A lei comercial está incorporada em estruturas como a OMC e os acordos regionais e bilaterais de comércio. A lei ambiental está incorporada nos vários acordos multilaterais de comércio, e em regulamentações nacionais e sub-nacionais.”(UNEP;IISD, 2005, p.3).

Com a crescente relevância dos MEAs, os compromissos assumidos em especial nos Protocolo de Quioto e de Cartagena tendem a gerar mais interferências no comércio internacional, o que torna ainda mais necessário que a interface entre os dois sistemas legais se dê forma positiva, ou seja, que haja apoio mútuo e respeito aos princípios ambientais e comerciais, buscando-se o equilíbrio entre proteção ambiental e incentivo ao comércio, uma atividade complexa em razão dos interesses que são postos à mesa nessa busca por harmonização. Afinal, como afirma Esty (2001), a palavra proteção representa a consumação do mal para os defensores do comércio livre, enquanto que para os ambientalistas é nada menos que o princípio do bem.

São esses dois lados que se sentam à mesa para negociar. Para um dos lados, princípios não são negociáveis e tampouco o são os compromissos neles baseados. Para o outro lado, tudo o que pode ser conseguido, advém, necessariamente, de negociações. Novamente segundo Esty, “Tanto os benefícios da proteção ambiental quanto da liberalização comercial mostram-se tão difusos através da sociedade que os indivíduos não percebem os seus valores, e são poucos os

grupos organizados ou motivados para defender ambos os lados, sistematicamente.” (1994, p. 73).

Assim, nesse embate não há que se adotar uma postura pessimista. Enquanto os humanos que participarem desse processo acreditarem em desenvolvimento como uma experiência qualitativa de incremento de bem-estar, eles atuarão como agentes transformadores de suas instituições e sociedades. Como os MEAs e os acordos da OMC são geridos por instituições, deve-se manter a crença de que se avançará em direção ao desenvolvimento sustentável.

Uma vez apresentado o arcabouço de princípios e acordos ambientais, no próximo item dá-se início à descrição da evolução do sistema multilateral do comércio, desde o GATT até a OMC.

2.1.4. Os objetivos do sistema multilateral de comércio

Ao final da II Guerra Mundial, a reconstrução da economia internacional, aprendida a lição da Grande Depressão, dava-se, sobretudo, em razão de medidas originadas da supremacia norte-americana. Aos olhos dos Estados Unidos, país defensor de interesses de exportadores de produtos primários e manufaturados, o padrão-ouro mostrava-se inadequado. Esse é um dos motivos que explicam o surgimento, em 1945, do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial³⁶, organizações desenhadas a partir dos acordos da Conferência de Bretton Woods³⁷ que participariam do esforço de garantir a paz e apoiar a retomada econômica do mundo capitalista. Dentro dessa nova ordem econômica internacional, uma terceira organização também deveria surgir, responsável por (i) estimular um processo de liberalização do comércio internacional e (ii) combater as exacerbadas práticas protecionistas vigentes desde a década de 1930, que ampliaram, em quase todo o mundo, as conseqüências do *crash* de 1929. Tratava-se da Organização Internacional do Comércio (OIC) (HOBSBAWN, 2006).

Em dezembro de 1945, quinze países iniciaram conversações para reduzir tarifas comerciais. Dessa primeira rodada de negociações, liderada por Estados Unidos e Inglaterra, resultou uma primeira versão do documento sobre regras para o comércio internacional. Em Genebra,

³⁶ O Banco Mundial é composto pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird), criado em 1945, e pela Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA), criada em 1960.

³⁷ Conferência realizada em 1944, em New Hampshire, Estados Unidos.

outubro de 1947, surgiu o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, de caráter provisório e sem representação institucional, que versava sobre o comércio de mercadorias e apresentava regras multilaterais para o comércio internacional, apresentando 45 mil concessões em tarifas, que atingiam US\$ 10 bilhões, ou cerca de um quinto do comércio internacional à época (WTO, 2005a).

Em busca dos benefícios da liberalização do comércio, o Brasil, um dos 23 signatários do Acordo Geral, o fazia “[...] confiante de que a redução de tarifas estimularia o crescimento, aumentaria a competitividade dos produtos nacionais no exterior, e melhoraria o padrão de vida da população, afinal, mais comércio significa mais riqueza e emprego para todos. [...]” (SENA JUNIOR, 2004, p.62).

A intenção original desse grupo de países era participar das discussões para a criação, em novembro daquele mesmo ano, da OIC, durante a Conferência sobre Comércio e Emprego, realizada em Havana (Cuba), pelo Conselho Econômico e Social da Organização das Nações Unidas (ONU). A Carta de criação da OIC foi assinada em março de 1948, porém sua ratificação não se tornou realidade em alguns dos países signatários, merecendo destaque o fato de o Congresso norte-americano ter se recusado a ratificar o acordo, temendo ingerências desse novo órgão em suas políticas comerciais internacionais (BARBIERI, 2000).

O Acordo Geral teve suas concessões tarifárias iniciadas apenas a partir de junho de 1948. Em 1950, o governo americano anunciou definitivamente que não assinaria a Carta de Havana, o que representou o tiro de misericórdia no projeto de criação da OIC. Mesmo com a morte prematura dessa organização, algumas das propostas encontradas na Carta de Havana, assinada por 53 países, foram incorporadas ao Acordo Geral, que restou como único instrumento multilateral relacionado ao comércio internacional. Institucionalizando-se, o GATT adquiriu, ao longo dos anos, a aparência de uma organização internacional, mas manteve seu caráter de acordo provisório até a criação da OMC (WTO, 2005a).

Além da Rodada de Genebra, quando o texto inicial do Acordo Geral foi apresentado, outras sete rodadas de negociação foram realizadas até o ano de 1994 (quadro 2). Em seu início, o

GATT refletia apenas o interesse de países em garantir acesso mais equitativo a mercados das Partes Contratantes³⁸, enfrentando o mínimo de barreiras comerciais.

Rodadas de negociação do GATT	Nº de Partes	Comércio afetado (US\$)	Principais realizações
1ª: Genebra (Suíça), 1947	23	10 bilhões	Implantação do GATT Redução de tarifas
2ª: Annecy (França), 1949	13	N.D.	Redução de tarifas
3ª: Torquay (Inglaterra), 1951	38	N.D.	Redução de tarifas
4ª: Genebra (Suíça), 1956	26	2,5 bilhões	Redução de tarifas
5ª: Dillon (Genebra), 1960/61	26	4,9 bilhões	Redução de tarifas Acordo sobre têxteis
6ª: Kennedy (Genebra), 1964/67	62	40 bilhões	Redução de tarifas Acordo <i>Anti-dumping</i>
7ª: Tóquio, 1973/79	102	102 bilhões	Redução de tarifas Acordos: Barreiras Técnicas, Subsídios, <i>Anti-dumping</i> , Valoração Aduaneiras, Licenças de Importação, Compras Governamentais, Comércio de Aeronaves, Acordo sobre Carne Bovina e Acordo sobre Produtos Lácteos.
8ª: Uruguai 1986/1994	123	123 bilhões	Redução de tarifas Acordo Constitutivo da OMC Anexo 1A - Acordos Multilaterais sobre Comércio de Bens 13 Acordos, 7 entendimentos e o Protocolo de Marraqueche - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 (GATT 1994) Anexo 1B - Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (Gats) Anexo 1C - Acordo sobre Aspectos Relacionados ao Comércio de Direitos de Propriedade Intelectual (Trips) Anexo 2 – Entendimentos sobre Regras e Procedimentos de Solução de Controvérsias Anexo 3 – Mecanismo de Revisão de Política Comercial (Tprm) Anexo 4 – Acordos Plurilaterais de Comércio 4 Acordos (2 encerrados posteriormente)

Quadro 2: Rodadas de negociação do GATT e principais realizações

Fontes: Elaborado pelo autor a partir de WTO (2005a), THORSTENSEN (2003) e BARBIERI (2000)

Se, no ideário de Bretton Woods, acreditava-se que a recuperação econômica se daria pelo comércio, baseado em um sistema monetário organizado, a década de 60 revelou uma grande fragilidade dos fundamentos da ordem econômica internacional vigente:

³⁸ O equivalente aos países-membros, na estrutura da OMC.

[...]. à medida que a era da Guerra Fria se estendia, abria-se um crescente fosso entre a dominação esmagadoramente militar, e portanto política, que Washington exercia na aliança e o enfraquecimento da predominância econômica dos Estados Unidos. O peso da economia mundial passava então dos EUA para as economias européia e japonesa [...] Os dólares, tão escassos em 1947, haviam fluído para fora dos EUA numa torrente crescente, acelerada – sobretudo na década de 1960 [...] (HOBSBAWN, 2006, p. 238).

Com a emergência de uma crise de liquidez internacional³⁹, o comércio passou a ter papel secundário, sendo o fluxo de capitais, direcionado em princípio ao financiamento da reconstrução européia e do Japão, o protagonista da estratégia de recuperação econômica mundial. Sato (2004), aponta que assim como a ascensão da economia norte-americana havia inviabilizado a retomada do padrão-ouro após a I Guerra Mundial, a reconstrução das economias da Europa Ocidental e a modernização das economias asiáticas tornaria inadequada a ordem econômica desenhada em Bretton Woods.

Em dezembro de 1964, convencida da necessidade de elevação dos padrões de vida em todo o mundo, e da urgência no apoio ao aceleração do crescimento econômico dos PED, a ONU criou a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) . O comércio internacional passa a ser, ao menos do ponto de vista institucional, considerado como um importante instrumento de desenvolvimento econômico, e não apenas de crescimento (THORSTENSEN, 2003).

O GATT já havia constituído, no final da década de 1950, uma comissão para estudo, dentre outros temas, das barreiras à exportação encontradas por países em desenvolvimento A UNCTAD reafirma a relevância das contribuições realizadas até então por organizações internacionais ligadas aos dois temas, mas reconhece as limitações no tratamento de problemas relacionados a comércio e desenvolvimento nessas esferas, assumindo para si os papéis de (i) promoção do comércio internacional de forma a acelerar o desenvolvimento econômico, como foco especial no comércio entre países em diferentes estágios de

³⁹ Keynes, chefe da delegação britânica presente em Bretton Woods, previu essa futura crise mas seus argumentos foram desconsiderados. De fato, no início da década de 1970 , o sistema monetário como base no dólar-ouro desabou. Deve-se notar que e a solução da crise se deu no âmbito do Plano Marshall, justificada por interesses geopolíticos antes que econômicos.

desenvolvimento e entre países em desenvolvimento, (ii) de centro de harmonização entre as políticas comerciais e de desenvolvimento para governos e grupos econômicos regionais, e (iii) de formulação dos princípios e políticas de comércio internacional relacionados ao desenvolvimento econômico (UNCTAD, 2006).

O interesse das multinacionais americanas em obterem maiores facilidades no acesso aos mercados de PEDs e, em menor escala, os desdobramentos da UNCTAD, resultaram na criação do Sistema Geral de Preferências: um instrumento de concessões comerciais – redução ou eliminação de barreiras comerciais - exercido pelos países desenvolvidos, principalmente pelos Estados Unidos, aos países em desenvolvimento, sem exigência de reciprocidade. O mecanismo foi concebido por Raúl Prebisch, que argumentava haver um declínio secular nos termos de troca dos países exportadores de produtos agrícolas (SATO, 2004).

Na Rodada Kennedy (1964/67) já eram 62 as Partes Contratantes. Essa Rodada marca o início da discussão sobre redução de barreiras não-tarifárias, tendo resultado num Acordo *Anti-Dumping* e na incorporação de regras destinadas a atender demandas de setores exportadores de manufaturados, baseados em países em desenvolvimento, e de empresas transnacionais. Seguindo as recomendações da UNCTAD, o Acordo Geral passa a incluir, em 1968, uma nova seção relacionada a Comércio e Desenvolvimento: a Parte IV, na qual são estabelecidos os princípios gerais para o comércio dos países em desenvolvimento (THORSTENSEN, 2003).

A discussão relacionada a meio ambiente surge no GATT durante a fase preparatória da Conferência de Estocolmo, quando o secretariado da organização é demandado a contribuir com a preparação do estudo “Controle da poluição industrial e Comércio Internacional”, focado nas implicações das políticas de proteção ambiental no comércio internacional. Buscava-se examinar se essas políticas configuravam-se, ou não, em obstáculos ao comércio e se podiam ser consideradas como uma nova forma de protecionismo comercial. No final de 1971, o GATT decidiu pelo estabelecimento do Grupo sobre Medidas Ambientais e Comércio Internacional (EMIT), que só deveria se reunir quando demandado por alguma Parte Contratante. Um detalhe importante a ser observado: a primeira reunião ocorreu somente vinte anos depois, em 1991 (WTO, 2004).

A primeira crise do petróleo, em 1973, pode ser considerada o divisor de águas dos 45 anos que separam o fim da II Guerra Mundial do fim da União Soviética. A crise afetou de forma incisiva os padrões de comércio e a ordem econômica internacional como um todo. Na fase anterior à crise do petróleo, a Era do Ouro, a economia mundial e o comércio internacional experimentaram um período de crescimento sem precedentes. A produção industrial cresceu quatro vezes entre os inícios das décadas de 1950 e 1970, e o comércio internacional de manufaturados cresceu dez vezes. Todavia, ainda que se trate de um fenômeno mundial, a Era do Ouro não fez com que riquezas chegassem à grande parte da população mundial. A riqueza gerada ficou nas mãos dos países capitalistas desenvolvidos, responsáveis por cerca de 75% da produção mundial e de 80% das exportações manufaturadas (HOBSBAWN, 2006).

Durante a Rodada de Tóquio (1973/79), a preocupação das Partes em relação a questões ambientais continuava restrita à investigação de suas implicações, em forma de regulamentações técnicas e padrões, como obstáculo ao comércio. O Acordo TBT é alterado, de forma a garantir mais transparência e não-discriminação na preparação, adoção e aplicação de regulamentações por motivos sanitários, fitossanitários e ambientais, dentre outros (WTO, 2004).

Thorstensen (2003) aponta que, na década de 1980, o sucesso do GATT era inquestionável como redutor de tarifas alfandegárias: a média de tarifas aplicadas no comércio internacional havia se reduzido de 40%, em 1947, para 5%. Entretanto, a situação mostrava-se preocupante como nunca o fora antes. O ambiente recessivo estimulava governos a retomarem práticas protecionistas baseadas em barreiras não-tarifárias para manter a competitividade internacional de seus setores produtivos. O crescimento do desemprego e o fechamento de fábricas estimularam países da Europa Ocidental e os Estados Unidos a estabelecerem arranjos bilaterais de acesso a mercados e a elevarem os subsídios para o setor agrícola.

Assim, levando em conta outros temas que não a redução de tarifas, o GATT perdia representatividade como instituição reguladora do comércio internacional. Os resultados obtidos em liberalização do comércio de produtos da pauta dos PEDs eram pífios, e o maior alcance internacional dos fluxos de capitais, bem como os avanços tecnológicos em logística e telecomunicações demandavam que o GATT passasse a incorporar regras para o comércio de serviços e de outros temas como propriedade intelectual e investimentos (WTO, 2005a).

Além disso, tanto a estrutura institucional do GATT quanto seu mecanismo de disputas precisavam ser reformados: mais do que um foro de negociações, o GATT era também o árbitro das regras de liberalização do comércio frente às Partes Contratantes. Conflitos eram levados a painéis geridos pelo próprio GATT e podiam resultar em autorizações de retaliações entre Partes. Contudo, quando não ocorriam decisões consensuais, as Partes Contratantes derrotadas nos painéis podiam bloquear a adoção de retaliações contra seus interesses, prática que desautorizava o GATT como árbitro (THORSTENSEN, 2003).

Voltando a questões ambientais, em 1982, os PEDs expressaram preocupação com o fato de que produtos de consumo proibido em países desenvolvidos, por conta de seus impactos em saúde ou meio ambiente, continuassem sendo-lhes exportados. Com informações limitadas sobre tais produtos, os PEDs não julgavam-se suficientemente aptos a tomar decisões sobre a importação desses produtos. (WTO, 2004).

Com tantos problemas a serem resolvidos, foram necessários quatro anos apenas para obter-se a conciliação da pauta da Rodada do Uruguai, sendo que a agenda apresentada em 1986 mostrou-se de tal forma extensa que demandou a criação de quinze grupos negociadores⁴⁰(LIMA, 2002). Esperava-se que a Rodada chegasse ao fim em dezembro de 1990, em Bruxelas, mas as diferenças entre Estados Unidos e União Européia tornaram-se o principal obstáculo à sua conclusão: não se chegou, no tempo previsto, a acordos em relação às reformas necessárias ao comércio de produtos agrícolas e de serviços, assim como em acesso a mercados, regras *anti-dumping* e sobre a criação da OMC.

A Rodada do Uruguai durou, ao todo, sete anos e meio: foi a maior e mais extensa de todas as Rodadas do GATT e chegou ao fim no início de 1994. Em 15 de abril de 1994, o Acordo Constitutivo da OMC foi assinado por cento e vinte e três países em Marraqueche (Marrocos): a OMC começa a operar em janeiro de 1995, incorporando o GATT⁴¹.

⁴⁰A agenda definida em 1986 continha quinze tópicos: tarifas, barreiras não-tarifárias, recursos naturais, têxteis e vestuário, agricultura, produtos tropicais, revisão de artigos do GATT, códigos da Rodada Tóquio, *anti-dumping*, subsídios, propriedade intelectual, medidas de investimento, solução de controvérsias, sistema GATT e serviços (WTO, 2005a).

⁴¹Face a essa peculiaridade, ao longo desse estudo, o termo Acordo Geral corresponderá ao conjunto de regras do sistema de comércio multilateral e o termo GATT será empregado quando for feita referência à organização multilateral não legalmente constituída que deu origem à OMC (THORSTENSEN, 2003).

Foi durante o período em que se dava a Rodada do Uruguai, em 1991, que o tema ambiental voltou a obter destaque no GATT, com a disputa acerca do embargo norte-americano sobre a importação de atum proveniente do México (ver item 2.2.5) trazendo à tona os efeitos de medidas de proteção ambiental no comércio. Ainda em 1991, foi solicitado pela *European Free Trade Association*⁴² que o EMIT se reunisse. A CNUMAD aproximava-se e era necessário que o GATT tivesse, de forma efetiva, um fórum de discussão sobre as relações entre comércio e meio ambiente. O EMIT teve como foco principal a análise dos efeitos de medidas ambientais (i) no comércio internacional, (ii) na relação entre as regras do sistema multilateral de comércio e as medidas comerciais existentes em MEAs, (iii) no Controle de Movimentação Transfronteiriça de Resíduos Perigosos, e (iv) na transparência das legislações nacionais com impactos no comércio (WTO, 2004).

Deve-se ressaltar que a OMC surge refletindo um período marcado pelo fim do modelo bipolar das relações internacionais, protagonizado por Estados Unidos e União Soviética, e que tem na queda do Muro de Berlim um episódio simbólico. No campo comercial, nota-se a consolidação de outras potências, como a Comunidade Européia, o Japão e a China, e percebe-se o avanço dos acordos regionais de comércio em paralelo à consolidação do multilateralismo, bem como o incremento da representatividade das empresas transnacionais.

Segundo Esty (2001, p.125), a OMC, como o GATT, usualmente realizou seus negócios através de negociações entre governos, com mecanismos limitados de participação não-governamental de organizações da sociedade civil, dentre elas, as ambientalistas. Porém, o caráter obscuro desse processo “[...] fez com que a OMC adquirisse a imagem de uma câmara de estrelas ou de uma caixa-preta em que os participantes tiram vantagem do acesso aos níveis mais elevados de poder.” Assim, um dos principais atributos a serem internalizados pela organização é a transparência.

Essa contextualização é relevante para compreender a importância que se dá à questão ambiental nessa nova organização global que emerge no início da década de 1990, trazendo consigo as quase 5 décadas de história do GATT. Os interesses públicos e privados que se fazem representar nessa organização tornam diversos os arranjos de apoio ou oposição a novas interpretações sobre questões ambientais, o que dificulta o avanço de discussões

⁴² Composto, à época, por Áustria, Finlândia, Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suécia e Suíça.

importantes, como as relacionadas à biodiversidade e ao uso de OGMs. Se essas discussões não ganham corpo, o que se dizer então das propostas da sociedade civil para que ocorram mudanças em regras do sistema?

Para que as regras possam ser mudadas, elas precisam, primeiramente, ser conhecidas. Por esse motivo, o próximo item desse trabalho enfoca as regras da OMC e suas relações com a questão ambiental.

2.2. A OMC e a questão ambiental

De forma semelhante ao que foi apresentado na descrição do arcabouço de princípios e MEAs que compõem o direito ambiental internacional, nesse item são analisados os objetivos da OMC, seus princípios e acordos, além das interfaces desse sistema com questões ambientais, dentre as quais figura a utilização de rótulos ambientais.

A OMC possui em 2006, 149 Membros, responsáveis por 94,4% do comércio mundial do ano de 2005. Outros trinta países estão em fase de negociação para admissão ao sistema. Mais de três quartos desses Membros são PEDs, PMDs ou estão em transição para economias de mercado.

Todos os Membros estão sujeitos aos mesmos princípios e regras do sistema multilateral de comércio, mas são livres para adotarem os padrões ambientais que julgarem adequados, baseando-se em suas legislações ambientais nacionais.

Ao se analisar as relações entre meio ambiente e comércio internacional, tendo como referência o arcabouço de princípios e Acordos Multilaterais da OMC, é importante inicialmente que se tenha claro o papel que essa organização assume em relação às questões ambientais:

[...] a OMC não é, nem pretende ser uma agência de proteção ambiental. Sua competência nas relações entre comércio e meio ambiente limita-se a políticas comerciais e aos aspectos das políticas ambientais que têm reflexo significativo no comércio.

Ao tratar das relações entre comércio e meio ambiente, os Membros não assumem que a OMC tenha, *per se*, as respostas para os problemas ambientais. Acreditam, entretanto, que políticas comerciais e ambientais complementam-se mutuamente. A proteção ambiental preserva os recursos

naturais dos quais o crescimento econômico depende, e liberalização comercial conduz ao crescimento econômico necessário para que a proteção ambiental se dê de forma adequada. O papel da OMC é continuar a liberalização comercial, garantindo que políticas ambientais não sejam barreiras ao comércio, e que as regras do comércio não sejam obstáculos à prática da proteção ambiental por parte das nações.(WTO, 2004, p.6)

Assim, a OMC não questiona legislações ambientais, mas sim a intensidade com que esse emaranhado de leis e regras pode interferir nos fluxos de comércio, quando aplicados à importação de produtos, buscando atingir o equilíbrio entre preocupações ambientais e o livre comércio.

2.2.1. OMC: Acordo Constitutivo

O Acordo Constitutivo da OMC, em seu preâmbulo, assume que o comércio não pode ser entendido como um fim em si mesmo e incorpora, definitivamente, a idéia de desenvolvimento sustentável em seu “código genético”:

Reconhecendo que as [...] relações na esfera comercial e econômica devem ser conduzidas de forma a elevar os padrões de vida, assegurando o pleno emprego e um abundante e constante crescimento de renda e demanda efetiva, expandindo a produção e o comércio de bens e serviços, **permitindo ao mesmo tempo a utilização ótima dos recursos mundiais em conformidade com o objetivo do desenvolvimento sustentável, buscando proteger e preservar o meio ambiente, fazendo-o de forma adequada às respectivas necessidades e interesses dos diferentes níveis de desenvolvimento econômico**

As partes reconhecem que é necessário **realizar esforços para que os países em desenvolvimento, especialmente os menos desenvolvidos, tenham acesso ao crescimento econômico internacional**, atendendo às suas necessidades de desenvolvimento econômico.

As partes desejam contribuir para a realização desses objetivos através da celebração de Acordos baseados em reciprocidade e vantagens mútuas, buscando a redução substancial de tarifas e demais obstáculos ao comércio, e a eliminação do tratamento discriminatório nas relações comerciais internacionais (WTO, 1994, p.9, grifo nosso).

No artigo II do Acordo Constitutivo, declara-se que a OMC tem como funções principais:

- (i) facilitar a implementação, administração e operação, bem como a consecução dos objetivos do Acordo Constitutivo e dos demais Acordos Multilaterais e Plurilaterais,

- (ii) tornar-se um foro para as relações comerciais multilaterais, apto a criar ou modificar acordos multilaterais de comércio,
- (iii) administrar o entendimento sobre as Regras e Procedimentos relativos ao Mecanismo de Solução de Controvérsias,
- (iv) administrar o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais com o objetivo de revisar, periodicamente as políticas de comércio externo de todos os Membros da OMC, indicando os temas que não estão compatíveis com as regras negociadas, e
- (v) cooperar com o FMI, o Bird e suas agências afiliadas no objetivo de atingir maior coerência no desenvolvimento das políticas econômicas globais (WTO, 1994, p.9 e 10).

A OMC constitui-se do GATT-1994⁴³, dos Acordos Multilaterais (item 2.2.4) negociados desde então, do Mecanismo de Resolução de Controvérsias, do Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais e dos Acordos Plurilaterais⁴⁴ (WTO, 2005a).

Para realizar suas funções, a OMC está organizada, em termos de estrutura, em três níveis e conta ainda com um Secretariado, restrito a atividades administrativas. A autoridade máxima da OMC é exercida pela Conferência Ministerial (*Ministerial Conference*), órgão que pode tomar decisões sobre todos os assuntos relacionados aos Acordos Multilaterais de comércio e é composto por representantes de todos os seus Membros. A Conferência Ministerial se reúne ao menos a cada dois anos⁴⁵ (WTO, 1994).

O equivalente ao segundo nível é o Conselho Geral (*General Council*), composto por três instâncias, que se reportam diretamente à Conferência Ministerial.

1. O Conselho Geral (*The General Council*), que atua em nome da Conferência Ministerial em todos os assuntos da OMC como corpo diretor da organização,
2. Órgão de Solução de Controvérsias (*Dispute Settlement Body*), que contém o sistema regras e procedimentos para resolução de controvérsias sobre as regras da OMC. Há

⁴³Após a Rodada do Uruguai, o termo GATT-1994 passou a fazer referência aos dispositivos do Acordo Geral de 1947 e a todas as modificações realizadas através dos dispositivos legais até janeiro de 1995, incluindo concessões tarifárias, acesso de novos membros, derrogação de obrigações concedidas (*wavers*), seis entendimentos sobre comércio de bens, e o Protocolo de Marraqueche, que estabelece os prazos para implementação de concessões tarifárias negociadas na Rodada do Uruguai (THORSTENSEN, 2002).

⁴⁴ Em 1997, os Acordos sobre Carne Bovina e Produtos Lácteos foram extintos, restando ainda dois Acordos plurilaterais, restando ainda os Acordos Plurilaterais sobre Compras Governamentais e Comércio de Aeronaves.

⁴⁵Conferências Ministeriais realizadas: Cingapura (1996), Genebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancun (2003) e Hong Kong (2005).

três fases de “busca de solução”: a primeira se dá através de consultas aos Membros envolvidos na demanda, a segunda se dá através de painéis para exame da questão, e a terceira, em consulta ao Órgão de Apelação,

3. Órgão de Revisão de Política Comercial (*The Trade Policy Review Body*), responsável pelo exame periódico das políticas e práticas comerciais dos Membros.

Vale ressaltar que ainda que se reúnam sobre diferentes termos de referência, é o próprio Conselho Geral, formado por representantes de todos os Membros, que se reúne como Órgão de Solução de Controvérsias (ver item 2.2.5) ou como Órgão de Revisão de Política Comercial de acordo com a demandada específica que lhe é apresentada (WTO, 1994).

O terceiro nível é composto por três Conselhos, que se reportam diretamente ao Conselho Geral: o Conselho para Comércio de Bens, o Conselho para Comércio de Serviços e o Conselho para Propriedade Intelectual, todos formados por representantes de todos os Membros (WTO, 1994).

Além desses três níveis claramente definidos, há ainda a figura dos Comitês, que podem ser subsidiários de qualquer ente do segundo ou do terceiro nível.

Como exemplo, no segundo nível, o Órgão de Solução de Controvérsias possui dois comitês: o Painel de Solução de Controvérsias, formado por especialistas nos temas em disputa, e o Órgão de Apelação. No terceiro nível, o Conselho para Comércio de Bens apresenta onze Comitês, cada um focado em um tema específico, como o Comitê sobre Acesso a Mercados e o Comitê sobre Agricultura.

Na OMC, o processo decisório se dá, inicialmente, por tentativa de consenso, e, caso ocorra objeção de algum Membro presente, a decisão pode ser tomada por votação, sendo que em votações na Conferência de Ministros ou no Conselho Geral, cada Membro tem um voto. Thorstensen (2003, p. 47) afirma, todavia, que apesar da possibilidade de decisão por voto, a busca de soluções por consenso é uma tradição na organização, que a torna objeto de críticas por “[...] caminhar sempre baseada no mínimo denominador comum dentre os interesses de mais de uma centena de membros.”

2.2.2 OMC: Princípios

A OMC nasce tendo a função de contribuir para que os fluxos de comércio internacional circulem com fluidez, equidade, previsibilidade e liberdade (WTO, 2005b).

Em sua busca pela implantação do livre comércio, a OMC estabelece regras para que (i) que os Membros utilizem-se apenas de tarifas aduaneiras para impor barreiras ao comércio, (ii) que cada vez mais os Membros declarem compromissos de redução ou eliminação dessas tarifas, e (iii) que barreiras não-tarifárias - como cotas ou licenças - ou restrições técnicas ao comércio internacional sejam reduzidas ao máximo, sendo empregadas apenas em casos de exceção, previamente estabelecidos (WTO, 1994).

Para que toda essa estratégia gere benefícios aos Membros, é necessário garantir condições de competição justas e iguais de acesso a mercados, e essas preocupações têm nos princípios do Acordo Geral o seu núcleo original, que se reflete em todos os Acordos e entendimentos da OMC.

Esses princípios, que quase não sofreram alterações desde sua primeira versão, em 1948, são listados a seguir:

- *Princípio da Nação Mais Favorecida (Most-Favoured-Nation, MFN) - Artigo I*

Proíbe que ocorra discriminação entre Membros, ou seja, nenhum deles pode conceder vantagens, privilégios ou imunidades que afetem direitos aduaneiros ou demais taxas relacionadas a um produto ou serviço, sem estender o benefício aos produtos e serviços similares oferecidos por outros Membros. Esse é o princípio que garante a multilateralidade do sistema, ao assegurar que todos os Membros estão num mesmo nível e devem compartilhar, de forma incondicional, qualquer vantagem relativa à redução de barreiras de comércio. Assim, mesmo PEDs têm condições de se beneficiarem livremente das melhores condições comerciais (WTO, 1986).

- *Princípio do Tratamento Nacional - Artigo III*

Proíbe que haja discriminação entre produtos nacionais e importados (WTO, 1986). Determina que uma vez que um produto ou serviço tenha entrado num mercado estrangeiro, esse não deve receber tratamento menos favorável que o equivalente produzido domesticamente seja via imposição de taxas, impostos ou outras restrições legais (BARBIERI, 2000).

- *Eliminação Geral de Restrições Quantitativas - Artigo XI*

Recomenda que quaisquer tipos de barreiras não-tarifárias (cotas, licenças, reservas) sejam evitadas e que medidas de proteção se dêem por meio de tarifas, exceção feita a produtos agrícolas e têxteis e a situações temporárias de instabilidade econômica (WTO, 1986).

- *Transparência - Artigo X*

Estabelece a obrigatoriedade de publicação por parte dos Membros de quaisquer alterações em seus regulamentos comerciais (WTO, 1986). “Quaisquer que sejam as medidas tomadas pelos países, estas devem ser sempre transparentes, devendo os países publicar todos os regulamentos, atos administrativos e decisões sobre o comércio exterior.[...]”(BARBIERI, 2000, p. 111).

A Cláusula da Nação Mais Favorecida e o Princípio do Tratamento Nacional são os dois componentes do que se conhece como Princípio de Não-Discriminação (*Non-discrimination Principle*, NDP).

Pelo NDP, os Membros não podem distinguir produtos e serviços iguais. Assim, num caso ilustrativo para essa pesquisa, alimentos produzidos com diferentes tipos de herbicidas ou pesticidas são iguais desde que tenham o mesmo uso final, sejam aparentemente substitutos, atendam aos mesmos padrões, e sejam semelhantes quanto a aspectos de embalagem e descarte. Fica claro, portanto, que uma maçã convencional é, segundo o NDP, igual a uma maçã produzida de forma orgânica.

O Princípio MFN tem duas exceções:

- Uniões Aduaneiras e de Livre Comércio: em casos de existência acordos regionais de livre comércio, reconhece-se que tarifas preferenciais podem ser estabelecidas especificamente entre partes desses acordos (Artigo XXIV) (WTO, 1986), e
- Comércio e Desenvolvimento: estabelece a Regra do Tratamento Especial e Diferenciado para o comércio com PEDs. Os PDs podem estabelecer tarifas diferenciadas para importações provenientes de PEDs, sem a obrigação de estendê-las aos demais PDs.

Há ainda outros três grupos de exceções: as Salvaguardas de Balanços de Pagamento⁴⁶, as Ações de Emergência sobre Importações de Determinados Produtos⁴⁷, e, merecendo especial destaque no contexto desse trabalho, as Exceções Gerais, contidas no Artigo XX, na qual são reconhecidas dentre outras medidas de restrição ao comércio, aquelas (b) necessárias à defesa da saúde humana, animal ou a preservação de vegetais, e (g) relacionadas à conservação dos recursos naturais esgotáveis, desde que se aplicados também a restrições à produção e ao consumo nacionais (WTO, 1986).

Entende-se que o instrumento de proteção comercial recomendado na OMC é a aplicação de tarifas aduaneiras, que são divididas em dois grupos: as tarifas aplicadas, que são as praticadas pelos Membros e que podem ser alteradas, e as tarifas consolidadas (*bound rates*), que correspondem aos limites máximos de proteção permitidos para cada país, incorporados à Lista de Concessões⁴⁸, um anexo do GATT-1994.

A consolidação de tarifas é, portanto, uma métrica importante do êxito do sistema multilateral de comércio, e pode-se dizer que esse foi um dos grandes feitos obtidos na Rodada do Uruguai, ponto de partida para uma nova fase de consolidação de tarifas que teve inicialmente no PDs os seus agentes principais (tabela 3).

⁴⁶Permite restrições em quantidade ou preço de produtos importados, de forma a salvaguardar a balança de pagamentos de um país. O Artigo XIII estabelece que as medidas devem permanecer válidas apenas durante o período de crise. O Artigo XVIII apresenta regras especiais para países em desenvolvimento salvaguardarem suas balanças de pagamento e protegerem indústrias nascentes (WTO, 1986).

⁴⁷Apresenta condições em que é permitida a alteração temporária de concessões (tarifas ou cotas) a produtos cuja importação esteja ameaçando ou prejudicando a produção doméstica (Artigo XIX) (WTO, 1986).

⁴⁸A Lista de Concessões, contida no Artigo II, é uma lista de produtos e de tarifas máximas praticadas no comércio internacional. Na alínea (a) estabelece-se que cada Membro deve conceder ao comércio com outras partes tratamento não menos favorável do que o previsto nas Listas de Concessões (WTO, 1986).

Quanto maior o comércio baseado em tarifas consolidadas, maior é a previsibilidade do comércio internacional para aqueles que nele operam e mais difícil se torna elevar as tarifas praticadas, pois um Membro só pode alterar seus compromissos comerciais após negociá-los junto a seus parceiros, e esses buscarão alguma forma de serem compensados pelas perdas nas trocas comerciais que sofrerem os impactos da mudança de tarifas demandada.

Tabela 3: Porcentagem de linhas de tarifas consolidadas na OMC

% de linhas de tarifas consolidadas [1]	PDs	PEDs	Economias em transição
Antes da Rodada do Uruguai	78	21	73
Depois da Rodada do Uruguai	99	73	98

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados de (WTO, 2005a).

Nota: [1]⁴⁹

Se um Membro não oferece reduções, tampouco apresenta compromissos de consolidação de tarifas, mesmo assim se beneficia dos compromissos e reduções realizados por outros países, pelo Princípio MFN. Essa prática de “pegar carona” (*free-riders*) em reduções e consolidações de tarifas, sem a devida exposição da própria economia a uma maior concorrência internacional, é condenada pela OMC (THORSTENSEN, 2003).

Todo esse esforço de redução de tarifas deve ser realizado também em relação às barreiras não-tarifárias, que são os alvos da Eliminação Geral de Restrições Quantitativas e objetos específicos de Acordos Multilaterais. Todavia, Jank et al. (2005) afirma que o quadro de redução de tarifas aduaneiras tem estimulado os Membros a uma nova forma de protecionismo, baseado no incremento do uso de barreiras não-tarifárias.

2.2.3. OMC: Acordos Multilaterais de Comércio

Os Acordos Multilaterais de Comércio⁵⁰ são o cerne do sistema multilateral de comércio e têm viés orientado a regras (*rule-oriented*) e não a resultados (*results-oriented*), ou seja, podem ser entendidos como as regras básicas do comércio internacional e devem refletir totalmente os princípios descritos anteriormente, garantindo um mínimo de condições de competitividade aos produtores estrangeiros que operam no mercado internacional.

⁴⁹Linhas de tarifas referem-se a grupos de produtos, assim a porcentagem não se refere à quantidade ou volume de comércio com tarifas consolidadas, mas sim à quantidade de produtos cuja comercialização se dá por tarifas consolidadas.

⁵⁰ Ao longo desse trabalho, o termo Acordos faz referência aos Acordos Multilaterais de Comércio.

Os Acordos são negociados pelos representantes dos Membros e devem ser ratificados por seus parlamentos (WTO, 2004a). Ao final da Rodada do Uruguai, a OMC passou a incluir o comércio internacional de serviços e também de direitos de propriedade intelectual, além do comércio de bens para o qual já existiam alguns Acordos específicos (quadro 3).

<p>Comércio de Bens</p> <p>Liberalização do comércio de bens</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tarifas⁵¹ 2. Acordo sobre Agricultura 3. Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias 4. Acordo sobre Têxteis e Confecção⁵² 5. Acordo sobre Medidas de Investimento relacionadas ao Comércio 6. Regras sobre o Comércio Internacional <ul style="list-style-type: none"> - Acordo de Valoração Aduaneira (Artigo VI do GATT-1994) - Acordo <i>Anti-Dumping</i> (Artigo VI do GATT-1994) - Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias - Acordo sobre Salvaguardas - Acordo sobre Regras de Origem - Acordos sobre Barreiras Técnicas ao Comércio - Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações - Acordo sobre Tecnologia da Informação⁵³
<p>Comércio de Serviços</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços
<p>Comércio dos Direitos da Propriedade Intelectual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acordo sobre Aspectos Relacionados ao Comércio de Direitos de Propriedade Intelectual

Quadro 3: Acordos da OMC

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados de (WTO, 1994).

Uma característica comum à temática ambiental quando abordada em estruturas amplas de decisão, como governos nacionais, estaduais ou municipais, e empresas, é sua

⁵¹Não há oficialmente um “Acordo sobre Tarifas”: cada Membro listou seus compromissos e agenda de redução de tarifas no anexo do Protocolo de Marraqueche, ao final da Rodada do Uruguai. Esses compromissos são considerados como o equivalente a um Acordo sobre esse tema.

⁵²Esse Acordo deixou de existir em janeiro de 2005, quando o setor passou a ser regido integralmente pelas demais regras do GATT-1994.

⁵³Desde 1997, novos compromissos de redução de tarifas foram realizados no Acordo sobre Tecnologia da Informação, criado pela Declaração Ministerial sobre Comércio de Tecnologia da Informação, realizada na Conferência Ministerial de Cingapura, em 1996. Esse novo Acordo inclui, atualmente, cerca de 97% do comércio internacional desses produtos

transversalidade, ou seja, temas ambientais costumam ter interface com diversas instâncias distribuídas ao longo de fluxos de decisão.

Na estrutura da OMC, percebe-se o mesmo: questões ambientais apresentam-se, em maior ou menor intensidade, nos seguintes Acordos: Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (Acordo TBT), Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Acordo SPS), Acordo sobre Agricultura, Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (Acordo sobre Subsídios) e Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual (TRIPS).

Esses Acordos serão analisados a seguir, numa abordagem orientada às suas interfaces com questões ambientais.

2.2.3.1. Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (Acordo TBT)

É prática comum que países adotem regras sobre normas técnicas e regulamentos aplicados sobre produtos nacionais e importados. No Acordo TBT, reconhece-se que os países podem adotar, baseados em evidências científicas, seus próprios padrões para, dentre outros fins, (i) atender a requisitos de segurança nacional, (ii) proteger a vida ou a saúde de humanos, animais e vegetais, prevenir a utilização de práticas enganadoras, (iii) proteger o meio ambiente, (iv) garantir a qualidade de suas exportações e (v) estabelecer medidas próprias para comprovação de que os seus padrões estão sendo respeitados (WTO, 1994).

Nesse Acordo, entende-se que regulamentos técnicos⁵⁴, normas técnicas⁵⁵ e procedimentos de avaliação de conformidade⁵⁶ exercem uma importante contribuição no aumento da eficiência produtiva e na condução do comércio internacional, mas busca-se assegurar que esses temas não criem obstáculos desnecessários ao comércio internacional. Nesse sentido, normas

⁵⁴Regulamento técnico é um documento técnico, de cumprimento obrigatório, que enuncia as características de um produto ou os processos e métodos de produção a ele relacionados, incluídas as disposições administrativas aplicáveis. Pode incluir ou tratar, de forma exclusiva, de terminologia, símbolos, requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem aplicáveis a um produto, processo ou método de produção (WTO, 2004, p.132).

⁵⁵ Normas técnicas são documentos de cumprimento não-obrigatório, aprovados por um órgão reconhecido que fornece, para uso comum e repetido, regras, orientação ou características para produtos ou métodos de processo ou produção. Normas preparadas pela comunidade internacional são baseadas em consenso, mas o Acordo TBT cobre também normas não baseadas em consenso (WTO, 2004, p.132).

⁵⁶ Procedimentos de avaliação de conformidade são usados, direta ou indiretamente, para determinar que as exigências relevantes dos regulamentos e normas técnicas estejam sendo satisfeitas. Incluem: procedimentos de amostragem, testes e inspeção, avaliação e verificação de conformidade, registro e aprovação (WTO, 2004, p.132).

técnicas baseadas em padrões e regulamentos internacionais dificilmente são caracterizadas como barreiras comerciais (THORSTENSEN, 2003).

O Acordo estipula ainda um Código de Boa Conduta para a Preparação, Adoção e Aplicação de Normas que deve ser aceito pelos órgãos de normalização centrais dos governos. O Código, dentre outros procedimentos, ressalta que os processos de decisão sobre a conformidade de um produto aos padrões nacionais devem ser justos e eqüitativos.

Considerando-se que PEDs podem encontrar dificuldades na formulação e aplicação de regulamentações técnicas e procedimentos de avaliação de conformidade, entende-se que a padronização internacional, ou harmonização, pode apoiar a transferência de tecnologia para países em desenvolvimento (WTO, 1994).

Mas ao mesmo tempo em que recomenda a utilização de padrões internacionais e sua ampla harmonização, o Acordo TBT incentiva também as práticas como a equivalência e o reconhecimento mútuo (CORRÊA, 2004).

Através da equivalência, o Acordo TBT estimula os Membros a reconhecerem como equivalentes os regulamentos e normas técnicas adotadas por parceiros comerciais, desde que se comprove que atingem o mesmo objetivo final. Já através do reconhecimento mútuo, o Acordo TBT estimula os Membros a reconhecerem os procedimentos de avaliação utilizados por seus parceiros comerciais para garantirem a compatibilidade às normas, uma vez convencidos da credibilidade das instituições que realizam as avaliações de conformidade (WTO, 1994).

Os princípios de equivalência e reconhecimento mútuo do Acordo TBT são bastante úteis às práticas de rotulagem, à medida que parceiros comerciais de diferentes países podem aceitar diferentes programas, desde que se comprove que resultam no mesmo objetivo. No caso dos rótulos de produção orgânica, as práticas de equivalência e de reconhecimento mútuo têm papel relevante no acesso de produtos de PEDs aos mercados de PDs.

Métodos e processos de produção (*process and production methods, PPM*)

O Acordo TBT aplica-se a todos os bens produzidos, dentre eles, os industriais e agrícolas, e, na interpretação vigente, está restrito, na interpretação vigente, às características do produto. Assim, barreiras técnicas são aceitas desde que baseadas em métodos e processos de produção relacionados às características do produto (*product-related PPM requirements*). Barreiras baseadas em especificações circunscritas às externalidades da produção (*non-product-related PPM requirements*) não são, atualmente, reconhecidas como compatíveis a esse Acordo (ALMEIDA, 2002).

Membros têm direito, portanto, a definir critérios para PPMs que refiram-se a possíveis rastros de substâncias no produto final, como por exemplo, a ocorrência de resíduos de pesticidas no algodão por conta da utilização desse produto químico no cultivo da lavoura, ou a utilização de chumbo na composição da gasolina, que afeta a característica do produto final ao gerar um impacto ambiental no momento do consumo. Nesses casos, a barreira técnica seria compatível com o Acordo TBT, por ser baseada em *product-related PPM requirements* (WTO, 2004).

Casos opostos se dariam ao se discriminar o acesso ao mercado de um algodão produzido com pesticidas “proibidos”, mas que não apresenta traços da substância indesejada no produto final ou na exigência de utilização de uma fração de papel reciclado na produção de um tipo de papel. Em ambos os casos, não há alteração dos impactos ambientais pós-produção (ALMEIDA, 2002).

PEDs temem que padrões baseados em *non-product-related PPM requirements* afetem o acesso de seus produtos aos mercados internacionais. Como consequência dessa interpretação, a exigência de rótulos ambientais que apresentem esse tipo de abordagem deve ser considerados inconsistentes com o Acordo TBT, ou seja, uma barreira técnica não justificável (WTO, 2004).

Esty (2001, p. 125) afirma que

[...] a relutância em distinguir padrões de produtos impostos à importações (geralmente aceitáveis) e restrições de processos e métodos de produção (geralmente não aceitáveis) faz pouco sentido num mundo ecologicamente interdependente. A forma como se faz as coisas faz diferença. Externalidades relacionadas aos processos produtivos não podem ser desconsideradas.

Difícilmente algum produtor que possui rótulos ambientais discordaria dessa afirmação, como se poderá perceber na parte experimental deste trabalho de pesquisa.

Sobre essa discussão, o Comitê sobre Barreiras Técnicas, em conjunto com o Comitê Sobre Comércio e Meio Ambiente vêm examinando se o Acordo TBT aplica-se ou não aos PPM que extrapolam padrões e normas referentes ao produto, e, em se referindo, se permite ou não a adoção desse tipo de medida. A urgência da resolução dessa discussão está na crescente utilização (não apenas na área ambiental) de regulamentos e padrões baseados em processos, o que requer reflexões em relação às regras de equivalência e reconhecimento mútuo do Acordo TBT, como forma de resolução de problemas referentes aos diferentes padrões adotados pelos países (WTO, 2004).

2.2.3.2. Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Acordo SPS)

O Acordo SPS tem como objetivo guiar o desenvolvimento, a adoção e a implementação de medidas sanitárias e fitossanitárias, de forma a minimizar seus efeitos negativos no comércio internacional.

Medidas sanitárias e fitossanitárias são aquelas aplicadas, dentro do território de um Membro, para proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal de riscos ligados à entrada de doenças, pragas, aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos presentes em alimentos ou carregados por animais e vegetais, prevenindo ou limitando um provável dano dentro de um país (WTO, 2004).

O Acordo SPS reconhece o direito dos Membros adotarem as medidas sanitárias que julgarem necessárias desde que (i) se refiram especificamente à proteção da vida humana, animal e vegetal, que (ii) haja verificação ou análise de riscos, e (iii) não sejam arbitrárias ou discriminem de forma injustificável um país em que condições semelhantes ocorram. Além disso, a necessidade das medidas deve ser comprovada através de evidências ou princípios científicos. Em casos de evidências insuficientes, as medidas podem ser adotadas em caráter provisório, até que uma análise de riscos conclusiva seja executada. Nesse sentido, os Acordo SPS e TBT são complementares, sendo que Acordo SPS refere-se a um universo mais estreito de medidas (WTO, 2005a).

Os Membros são encorajados a usar, sempre que possível, padrões, recomendações e orientações internacionais⁵⁷, sem que essa ação resulte em redução dos padrões sanitários e fitossanitários adotados pelo país. Vale ressaltar que ao se analisar os casos de julgamento apresentados ao Órgão de Solução de Controvérsias em relação à incidência de hormônios em alimentos, percebe-se que é assegurado ao Membro o direito de aplicar medidas baseadas em padrões próprios, distintos dos internacionalmente reconhecidos, desde que a argumentação mostre-se fundamentada tanto em evidências científicas, como na impossibilidade de alcançá-las de forma segura (JANK ET AL., 2005).

Em havendo justificativa científica, Membros podem estabelecer um padrão sanitário e fitossanitário mais elevado, levando em conta também a viabilidade técnica e econômica do padrão emergente de forma a não torná-lo mais restritivo que o necessário para garantir a proteção desejada. “Uma medida é considerada como não mais restritiva ao comércio do que o exigido, se não existir uma outra medida disponível que garanta o mesmo nível de proteção, e que seja significativamente menos restritiva ao comércio.”(THORSTENSEN, 2003, p. 87).

A OMC entende que o Princípio da Precaução é representado no Acordo SPS em razão da possibilidade de adoção de medidas de precaução temporárias e da não-obrigatoriedade de sobreposição de padrões internacionais a padrões domésticos de segurança sanitária e fitossanitária. As negociações acerca do Acordo SPS são polarizadas pelos países desenvolvidos, que refletem as exigências cada vez maiores de seus consumidores quanto à qualidade e controle, e pelos países em desenvolvimento, que encaram essas medidas como barreiras ao comércio dissimuladas (THORSTENSEN, 2003).

2.2.3.3. Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias foi criado na Rodada do Uruguai, dando lugar a um Código específico sobre o assunto que havia sido constituído na Rodada de Tóquio. Deve-se ressaltar que desde 1947 o Acordo Geral já incorporava algumas regras para o uso de subsídios e também para aplicação de medidas compensatórias, ainda que durante as primeiras Rodadas do GATT, o foco das atenções estivesse nas barreiras tarifárias (WTO, 2005a).

⁵⁷Alguma organizações internacionais que desenvolvem padrões, normas e recomendações: *Comissão Codex Alimentarius*, Secretariado da Convenção sobre Diversidade Biológica da ONU, Convenção Internacional sobre Proteção Vegetal, Órgão Internacional de Epizootias.

Devido às peculiaridades da concessão de subsídios agrícolas, o Acordo sobre Subsídios refere-se apenas a produtos não-agrícolas, ou seja: produtos industriais em geral, pescados, produtos florestais e outros produtos não listados no Anexo I do Acordo sobre Agricultura⁵⁸.

Se considerados os impactos ambientais positivos e negativos que políticas de subsídios podem estimular, o Acordo sobre Subsídios deixa bastante a desejar: a única menção direta a questões ambientais se dá em seu Artigo 8.2(c), que faz referência a um subsídio não-acionável, ou seja, não aplicável a solicitações de medidas compensatórias. Trata-se de uma concessão de subsídios voltada à implantação de políticas ambientais para promoção de adequação de meios de produção a novos requisitos ambientais. O subsídio auxiliaria o empreendedor a internalizar os custos resultantes dessa adaptação e deveria estar limitado a 20% dos custos de adequação, devendo ser não-recorrente, dentre outras exigências. Porém, a validade dessa concessão de subsídio expirou ao final de 1999 (WTO, 2004).

A despeito da pouca relevância que é atribuída à temática ambiental nesse Acordo, os subsídios são uma das principais áreas de interesse de grupos de defesa tanto de interesses comerciais quanto ambientais. Ambos se opõem, ainda que por diferentes motivos, aos subsídios ambientalmente perversos: aqueles que distorcem preços pela não internalização de custos ambientais, e viabilizam modelos econômicos insustentáveis se pensados no longo prazo. Exemplos de áreas que se beneficiam dessa lógica são os setores florestais, de energia e transporte, além da agricultura e da pesca (UNEP, IISD, 2005).

Um alento nessa área vem da Declaração Ministerial de Doha, que em seu parágrafo 28, solicita-se aos Membros que esclareçam e refinem suas políticas em subsídios à pesca, levando em consideração a importância do setor para os PEDs e PMDs.

Os subsídios no setor pesqueiro correspondem são da ordem de US\$ 21 bilhões, ou 25% das receitas mundiais dessa indústria, que emprega mundialmente, de forma direta ou indireta, 200 milhões de pessoas. A prioridade dada a essa discussão explica-se pela depleção sem precedentes dos estoques pesqueiros mundiais: apenas 3% de todo o estoque de pescados

⁵⁸ Ao apresentar as estatísticas do comércio internacional, a OMC totaliza os números referentes a pescados e produtos florestais no grupo de produtos agrícolas. Essa divisão não incide, entretanto, nos Acordos sobre Agricultura e de Subsídios.

marinhos estão subexplorados. De resto, 21% estão sendo moderadamente explorados, ou seja, podem suportar um incremento em demanda de consumo, 52% são totalmente explorados, ou seja, um incremento da atividade pesqueira nessa porção dos estoques não permitirá a renovação desses estoques, levando a reprodução dessa população para níveis baixíssimos. Os 24% restantes encontram-se superexplorados (16%), esgotados (7%) ou em recuperação do esgotamento (1%). Complementando esse quadro impressionante, sete das dez espécies de pescados marinhos mais consumidas estão totalmente exploradas ou esgotadas: juntas elas correspondem a mais de 30% das pescas mundiais (FAO, 2004).

2.2.3.4. Acordo sobre Agricultura

A agricultura, *per se*, possui impactos ambientais significantes, que vão desde o elevado consumo de água para irrigação até a conversão de áreas florestais em novas fronteiras de produção agrícola, numa dinâmica de busca constante por áreas marginais que compensem, com maiores colheitas, a deterioração dos termos de troca das *commodities*, como ocorre atualmente nas bordas da Amazônia Legal brasileira.

Além do consumo e conversão de recursos naturais, há ainda os problemas relacionados à poluição de lençóis freáticos e aquíferos por resíduos de pesticidas e herbicidas, e, mais recentemente, a questão da utilização de organismos geneticamente modificados (OGMs) na atividade agrícola (UNEP;IISD; 2005).

Ao mesmo tempo, se praticada de forma ambientalmente adequada, a atividade agrícola pode desempenhar um papel importante na gestão do meio ambiente, pela manutenção de paisagens, dos serviços ambientais e da biodiversidade presente nesses núcleos de conservação (LA VINA ET AL., 2005).

Nos países da OECD, a agricultura emprega cerca de 5% da mão-de-obra total e contribui em aproximadamente 2% do PNB. Nos PEDs e PMDs, corresponde ao setor produtivo mais importante, respondendo, direta ou indiretamente, por 70% dos empregos, e por cerca de 36% do PNB (FAO, 2003).

Por todas essas características, um Acordo sobre Agricultura só surgiu na Rodada do Uruguai. Esse Acordo busca reformar o comércio de produtos agrícolas e determinar as bases para políticas orientadas ao mercado. Os principais compromissos adotados na Rodada do Uruguai

foram: a ampliação do acesso a mercados, a redução dos subsídios domésticos e o aumento da concorrência internacional dentro desse setor, através da redução dos subsídios à exportação (WTO, 1994).

Jank et al. (2005) afirma que esse Acordo trouxe como benefícios a consolidação e redução de todas as tarifas aduaneira e a garantia de acesso mínimo⁵⁹ ou acesso corrente⁶⁰ para produtos até então bloqueados em razão do elevado nível de produção. Para cumprimento desses compromissos, os Membros utilizam de barreiras não tarifárias, uma prática muito comum nesse setor, apesar da relutância da OMC em permitir que essas sejam empregadas. Utiliza-se uma estrutura de quotas tarifárias: aplica-se uma taxa de importação mais baixa ao produto, até que se atinja o volume de acesso mínimo. Para os produtos que forem importados depois de atingido o volume de acesso mínimo, aplica-se uma taxa de importação superior.

Ao longo da breve história da OMC, o Acordo sobre Agricultura é protagonista de conflitos de interesse entre PDs e PEDs, em razão dos poucos avanços realizados pelos PDs no cumprimento dos compromissos assumidos na Rodada do Uruguai. Na Conferência Ministerial de Cancun, a quinta da OMC, esse Acordo mostrou-se o tema central dentre os contenciosos, sendo o responsável principal pelo atraso do fim das negociações de Doha, que era esperado para o fim de 2004 (JANK ET AL., 2005).

Dentre as iniciativas que buscam a diminuição da concessão de subsídios, encontram-se os compromissos de auxílios domésticos (*Domestic Support Commitments*), que cobrem todo tipo de suporte financeiro dado por governos a produtores agrícolas. Esses compromissos baseiam-se em três grupos de auxílios, conhecidos como caixas (*boxes*):

- Caixa Laranja (*Amber box*): Diz respeito aos subsídios que devem ser evitados ou reduzidos por distorcerem o comércio internacional. Compreende os mecanismos de proteção interna, ou seja, aqueles ligados diretamente à produção e aos preços praticados pelos produtores, que viabilizam a prática de preços mínimos no mercado, afetando a competitividade de produtos estrangeiros nesses mercados. Na Comunidade

⁵⁹ O acesso mínimo é um compromisso de abertura de mercados baseado em volume. Garantiu-se o acesso de importações em volume equivalente a 3% do consumo doméstico, entre 1986 e 1988, com compromissos de elevação desse valor para 5%.

⁶⁰ O acesso corrente é um compromisso de manutenção do acesso ao mercado, tomando como patamar os níveis de importação de cada produto, percebidos entre 1986 e 1988.

Européia, alguns exemplos são: compras efetuadas pelos governos, com preços mínimos garantidos, para produtos como cereais e lácteos, ou bonificações de taxas de juros para produção agrícola.

- Caixa Azul (*Blue Box*): Refere-se aos subsídios tolerados. Compreende qualquer tipo de auxílio que não esteja, parcial ou totalmente, atrelado à quantidade de produção de alguma mercadoria agrícola. São toleráveis, portanto, quaisquer subsídios calculados não em função do volume de produção de uma mercadoria, mas sim em de acordo com fatores de produção fixos, como, por exemplo: auxílios para o arrendamento de terras baseados em montantes fixos e não na produtividade futura da área.
- Caixa Verde (*Green Box*): Diz respeito aos mecanismos de subsídios que devem ser autorizados sem restrições. Compreende todos os subsídios que não têm, supostamente, nenhum efeito sobre os preços ou a produção agrícola do ano vigente, ou que têm apenas um efeito mínimo. Podem tratar, por exemplo, de serviços de pesquisa ou de formação assegurados pelos poderes públicos no setor agrícola, como é, no Brasil, o papel da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), ou de mecanismos de auxílio à proteção do meio ambiente, controle de pestes ou condições sanitárias de armazenagem (WTO, 2004).

A distinção entre subsídios baseados ou não em produção é bastante relevante do ponto de vista ambiental. Se baseados em produtividade, como por exemplo, numa taxa fixa por hectare cultivado, pode-se estimular a ampliação das áreas agrícolas, estimulando-se inclusive quadros de superprodução de *commodities*, o que, por fim, pode afetar a rentabilidade do setor.

Ainda que a OMC restrinja subsídios baseados em produção, obtendo bons resultados em outros setores, no caso do Acordo sobre Agricultura, esse mecanismo se mostra questionável quanto a sua eficiência. Como exemplo, a Comunidade Européia transferiu cerca de 90% de seus auxílios da Caixa Azul para a Caixa Verde, reclassificando-os, a partir de 2005, como pagamentos únicos por exploração, um subterfúgio que manteve quase os subsídios distorcivos ao comércio, praticamente nos mesmos níveis (UNEP;IISD, 2005).

Em 2002, os subsídios à agricultura doméstica foram estimados US\$ 318 bilhões nos países de OECD, sendo que três quartos desse valor, ou US\$ 235 bilhões, em auxílio direto aos

produtores agrícolas, o que corresponde a 90% dos subsídios distorcivos ao comércio relatados no período à OMC (FAO, 2003).

Um setor brasileiro que pode passar a ganhar mais atenção internacional em relação aos subsídios agrícolas é o sucroalcooleiro. O catalisador desse processo seria a proposta dos Estados Unidos de estabelecimento de uma parceria com o Brasil, ampliando o mercado global de etanol, de modo a fazer com que esse produto torne-se uma *commodity* global. Tal parceria prevê ainda o envolvimento de outros países da América do Sul, tanto na produção de biocombustíveis quanto na consolidação do mercado consumidor (ANTUNES, 2007).

Caso pretenda ser responsável pela substituição de 10% do consumo mundial de gasolina, o Brasil necessitaria multiplicar por 7 sua atual produção de etanol, atingindo os 110 bilhões de litros. Como medida de comparação, as exportações brasileiras de etanol, que já cresceram 42% entre 2004 e 2006 - de 2.4 para 3.4 bilhões de litros, devem chegar aos 4 bilhões de litros em 2007.(LAGE; ZAFALON, 2007).

O segmento sucroalcooleiro brasileiro considera que “Os produtos da cana-de-açúcar no Centro Sul do Brasil não têm qualquer mecanismo de suporte de preços por políticas públicas.”(MACEDO, 2005, p.185), Contudo, essa expansão de produção, quando refletida na conversão de novas áreas à produção canavieira pode ter um efeito semelhante ao que ocorre com a soja no Centro-Oeste Brasileiro. Um possível modelo a ser empregado na expansão dessa cultura, que pode reduzir as chances de que o setor seja acusado de praticar *dumping* socioambiental, é apresentado na parte experimental desse trabalho de pesquisa.

Jank et al. (2005) chamam a atenção para o fato de que no momento em que o foco principal das discussões e negociações referentes ao Acordo sobre Agricultura apresenta-se concentrado em redução de subsídios e tarifas, e na ampliação das quotas de exportação, consolida-se uma nova forma de protecionismo do setor agrícola: a aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias a produtos alimentícios: a utilização do Acordo SPS mostra-se um eficiente caminho para o protecionismo agrícola em virtude da rapidez com que qualquer medida sanitária ou fitossanitária apresenta resultados.

Com isso, utiliza-se a mais inquestionável das exceções ao livre comércio que a OMC permite, ou seja, a comprovação de que uma medida atende a interesses elevados e legítimos

de proteção da vida e saúde humana, animal e vegetal, como instrumento de protecionismo: “entre 1995 e 2004, 204 preocupações comerciais específicas ao Acordo SPS foram detectadas pelo Secretariado da OMC” (JANK ET AL., 2005, p.52).

2.2.3.5. Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual (Acordo Trips)

Os direitos de propriedade intelectual funcionam como um ponto de equilíbrio entre o bem-estar de quem cria a invenção e de quem se utiliza dela, ou seja, a sociedade, em diferentes níveis de intensidade, de acordo com o grau de disseminação da inovação. Para que se atinja o desenvolvimento sustentável, a inovação é peça fundamental em áreas como eficiência energética, produção mais limpa, ecoeficiência, novos materiais, etc.

O Acordo Trips⁶¹ foi lançado na Rodada do Uruguai, com o objetivo de promover a proteção efetiva e adequada dos direitos de propriedade intelectual, reconhecendo-se que esses direitos possuem papel fundamental no estímulo à inovação e no acesso a informações sobre essas novas tecnologias, dentre elas, às tecnologias ambientais (WTO, 2005a).

Esse Acordo aborda temas como a definição dos padrões mínimos para leis nacionais de reconhecimento e proteção dos direitos da propriedade intelectual e o estabelecimento de disposições efetivas contra atos de infração, como a compensação de prejuízos sofridos por Membros. O Acordo ainda incorporou os princípios dos tratados⁶² mais relevantes sobre o tema, e, mais importante, tornou a propriedade intelectual um assunto indissociável do comércio internacional (ROSENBERG, 2005).

Dos tipos⁶³ de direitos da propriedade intelectual cobertos pelo Acordo Trips, as patentes são as que apresentam relevância do ponto de vista ambiental. Na seção 5 do Acordo Trips, faz-se menção explícita ao meio ambiente no Artigo 27 (parágrafos 2 e 3). Os Membros podem: (i) excluir o direito à patente de invenções para proteger a saúde e a vida humana, vegetal e

⁶¹O Acordo Trips difere de todos os demais Acordos da OMC, por referir-se a direitos privados e descrever, através de suas regras, o que os Membros devem fazer (*positively proscriptive*). Todos os outros Acordos referem-se a direitos e obrigações de governos e descrevem o que os Membros não devem fazer (UNEP;IISD; 2005).

⁶²O Acordo Trips incorpora a Convenção de Paris sobre Proteção à Indústria, o Tratado sobre Propriedade Intelectual com Respeito aos Circuitos Integrados, a Convenção de Berna sobre Proteção dos Trabalhos Literários e Artísticos e a Convenção de Roma sobre Proteção de Artistas, Produtores de Discos e Organizações de Difusão (WTO, 1994).

⁶³O Acordo Trips cobre patentes, direitos de autor, marcas, indicações geográficas, desenho industrial, topografia de circuitos integrados e proteção de informação confidencial.

animal, ou para evitar danos graves ao meio ambiente, impedindo assim a exploração comercial da matéria-prima em questão, dentro do seu território e (ii) considerar como não-patenteáveis os microorganismos e os procedimentos essencialmente biológicos para a produção de plantas e animais (WTO, 1994).

É justamente por conta desses dois parágrafos que o Acordo Trips assume crescente relevância nas discussões no âmbito do Comitê de Comércio e Meio Ambiente, como se verá no item (2.2.4.5).

2.2.4. O Comitê de Comércio e Meio Ambiente (CTE)

A característica transversal da temática ambiental, que perpassa os Acordos sobre Bens, Comércio e Direitos de Propriedade Intelectual, induziu o Comitê de Negociações Comerciais a estabelecer o Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente (*Committee on Trade and Development*, CTE) na Conferência Ministerial de Marraqueche, em abril de 1994.

O CTE⁶⁴ responde diretamente ao Conselho Geral da OMC e tem a função de manter o sistema multilateral de comércio alinhado à promoção do desenvolvimento sustentável, através da identificação das relações entre medidas comerciais e ambientais que não resultam no apoio mútuo entre esses temas, e de elaborar, quando necessário, as recomendações de alterações nas regras, desde que sejam compatíveis com a natureza livre, equitativa e não-discriminatória do sistema (WTO, 2004).

A agenda de trabalho do CTE incorporou o que havia sido discutido e realizado pelo antigo EMIT tendo foco inicial na relação entre as práticas do sistema multilateral de comércio e (a) impostos e cobranças de propósito ambiental, (b) requisitos de propósito ambiental relacionados a produtos, incluindo padrões e regulamentações técnicas, características de embalagens, de rotulagem e de reciclagem. Outro tema investigado foi o efeito de medidas ambientais no acesso a mercados de produtos, em especial, daqueles relevantes à pauta de exportação do PED e PMDs. (WTO, 2004).

⁶⁴ O CTE é composto por todos os Membros e por observadores de organizações intra-governamentais: Unctad, CBD, Cites, Iccat e Unfccc.

Segundo Almeida, Dutra e D'ancona (2004, p. 43), “na atual rodada de negociações – Rodada de Doha – as questões ambientais foram inseridas por pressão principalmente da Comunidade Européia”.

PEDs e PMDs temem que medidas ambientais afetem seu acesso a mercados. Já os Estados Unidos advogam o *status quo* ou mantêm-se ao lado dos PDs, como na análise de incongruências entre os MEAs e as regras da OMC. Apenas em relação ao tema rotulagem ambiental, mostram-se alinhados aos PEDs e PMDs, pela preocupação em garantir o acesso a mercados de produtos que contenham OGMs, que podem ser alvo de rótulos ambientais do tipo “produto livre de OGMs”.

Na Declaração Ministerial de Doha, algumas questões ambientais foram direcionadas especificamente para o CTE (parágrafos 31, 32, 33⁶⁵ e 51⁶⁶) e outras, de caráter negociativo foram atribuídas a uma Seção Especial do CTE (CTESS), estabelecida especificamente para tratar das negociações do parágrafo 31, que determina o exame das obrigações comerciais determinadas nos MEAs, e a definição de procedimentos de intercâmbio de informações entre os secretariados dos MEAs e a OMC.

O parágrafo 32 da Declaração Ministerial de Doha apresenta especial relação com esse trabalho de pesquisa, ao instruir o CTE a examinar:

- (i) o efeito de medidas ambientais no acesso a mercados, em especial para PEDs e PMDs, bem como as situações em que a eliminação ou redução de barreiras resulta em benefícios ao comércio, ao meio ambiente e ao desenvolvimento (ganha-ganha-ganha),
- (ii) as relações entre o Acordo Trips e questões ambientais e
- (iii) os requisitos de rotulagem para propósitos ambientais.

Os resultados desse processo de análise são apresentados a seguir.

⁶⁵ Parágrafo 33: solicita ao CTE que prepare um relatório sobre oferta de assistência técnica e de capacitação no campo de comércio e meio ambiente para PEDs e PMDs,

⁶⁶ Parágrafo 51: instrui o CTE, em conjunto com o Comitê de Comércio e Desenvolvimento a atuarem em conjunto nas negociações da Rodada, atuando na identificação e no debate dos aspectos relacionados a desenvolvimento e meio ambiente, de forma essas reflitam a busca por atingir o objetivo de desenvolvimento sustentável

2.2.4.1. Efeitos de medidas ambientais no acesso a mercados

Discute-se em que medida uma lei ou padrão ambiental que a reflita pode restringir o acesso de produtos estrangeiros ao mercado doméstico. A posição dos Membros é de reconhecer:

- (i) a necessidade de equilíbrio entre a abertura dos mercados e a proteção ambiental,
- (ii) a autonomia dos Membros na definição do padrão de proteção que for entendido como adequado, desde que não seja contraditório com os compromissos assumidos junto à OMC,
- (iii) que a determinação de padrões ambientais, quando feita de forma unilateral, pode afetar o acesso a mercados, e que há suficientes instrumentos nos Acordos, em especial nos Acordos TBT e SPS, para evitar que medidas ambientais restrinjam o acesso a mercados de forma inadequada (WTO, 2004).

A oposição de interesses se dá entre os PEDs, que temem que o acesso aos mercados de PDs se torne ainda mais difícil por terem maior dificuldade em cumprir os requisitos de exportação, e os PDs, que entendem que a resposta ao temor de que haja restrição do acesso a mercados não pode se dar através da diminuição do rigor de padrões ambientais, mas sim da criação de mecanismos para permitir que os exportadores o alcancem, o que resultaria numa situação *win-win-win* (WTO, 2004).

2.2.4.2. Eliminação ou redução de barreiras e benefícios *win-win-win*

Nessas discussões, busca-se identificar as situações em que a redução ou eliminação de barreiras ao comércio beneficiam também a proteção do meio ambiente e o desenvolvimento sustentável. As principais barreiras citadas nas discussões são: subsídios agrícolas, subsídios à pesca e barreiras à importação de madeira (WTO, 2004).

Segundo Thorstensen (2003), ocorre oposição de interesses entre países interessados na liberalização específica de bens e serviços, ou entre países protecionistas em algum setor econômico e outros não-protecionistas, como na discussão sobre subsídios ao setor pesqueiro, no qual há oposição entre o grupo *Friends of the Fish*⁶⁷ e países como Japão e Coreia do Sul.

⁶⁷ Grupo formado por Austrália, Chile, Equador, Islândia, Nova Zelândia, Peru, Filipinas e Estados Unidos, que conta ainda com o apoio de Noruega, Barbados, México, Malásia e Tailândia.

2.2.4.3. Requisitos de rotulagem para propósitos ambientais

O CTE reconhece que a utilização de rótulos ambientais por indústrias, governos, e ONGs está se intensificando, e que a crescente complexidade e diversidade dos programas de rotulagem ambiental pode trazer dificuldades no acesso a mercados por PEDs, particularmente para suas pequenas e médias empresas exportadoras (WTO, 2004).

Nas discussões do CTE sobre esse tema, entende-se também que programas de rotulagem ambiental voluntários e transparentes são instrumentos eficientes de informação aos consumidores a respeito de produtos ambientalmente amigáveis, que tendem a ser menos restritivos ao comércio do que outros instrumentos, mas ainda sim podem ser usados como forma de proteção de mercados domésticos. Deve-se assegurar, portanto, que esses programas sejam claramente não-discriminatórios e que não resultem em barreiras ao comércio. (WTO, 2004).

Outra preocupação apresentada aborda o fato de programas rotulagem ambiental adotarem critérios que atendem apenas a interesses domésticos, desconsiderando preocupações ambientais relevantes no contexto em que os produtores estrangeiros estão instalados. Reconhece-se, contudo, que cada vez mais os programas de rotulagem ambiental tendem a ser baseados em análises de ciclo de vida, ao passo que os rótulos ambientais são baseados, freqüentemente, em critérios restritos a alguns aspectos do processo de produção ou do produto em si (WTO, 2004).

Por esse motivo, duas discussões que ganharam importância no âmbito do CTE dizem respeito a: (i) criação de algum mecanismo de registro obrigatório na OMC, aplicável a programas voluntários de rotulagem ambiental, e (ii) aceitação, por parte da OMC, de programas de rotulagem ambiental baseados em ciclo de vida (WTO, 2004).

Há em relação a essas discussões uma clara polarização entre os PEDs, acompanhados dos Estados Unidos, e a Comunidade Européia, juntamente com a Suíça. O apoio norte-americano aos PEDs justifica-se nesse caso por seus interesses relacionados à exportação de produtos agrícolas que contêm OGMs, que poderiam ser alvo de restrições de acesso a mercados, se considerados esquemas de rotulagem ambiental (ALMEIDA;DUTRA; D'ANCONA, 2004).

O segundo grupo defende que a OMC reconheça que rótulos ambientais são importantes para a proteção do meio ambiente e que apenas o serviço de informação ao consumidor que os rótulos prestam, já é, em si mesmo, um objetivo legítimo. Esse reconhecimento justificaria a inserção de disciplinas relativas a programas de rotulagem com propósitos ambientais na OMC, e, tendo-se em vista a proliferação de programas de rotulagem ambiental, o mecanismo de registro obrigatório traria mais transparência e segurança jurídica para os PEDs, auxiliando-os ainda em termos de acesso a mercados dos PDs (KANAS; NASSER; LIMA, 2005).

O mesmo grupo argumenta que programas de rotulagem ambiental baseados em análise de ciclo de vida do produto são poucos restritivos ao comércio e que já são reconhecidos em normas mundialmente reconhecidas, como a série ISO 14.020, fatos que deveriam levar a OMC a reconhecer essa modalidade de rotulagem (KANAS; NASSER; LIMA, 2005).

Para o grupo Estados Unidos e PEDs, a demanda por maior transparência dos programas de rotulagem ambiental deve ser respondida com ações que garantam a acessibilidade de informações sobre esses programas, de forma a manter os produtores estrangeiros tão informados quanto os nacionais (WTO, 2004).

Esse grupo ainda entende que o Acordo TBT apresenta o equilíbrio apropriado entre direitos e obrigações para programas de rotulagem, obrigatórios ou voluntários. O grupo argumenta que a prática do reconhecimento mútuo, estimulada pelo Acordo TBT, serve mais à acessibilidade de informações sobre programas de rotulagem ambiental, do que uma ferramenta de registro obrigatória, incorporada à OMC (WTO, 2004).

Abordagem semelhante é aplicada por esse grupo quanto ao reconhecimento de programas de rotulagem ambiental baseados em análise de ciclo de vida: por envolverem requisitos do tipo NPR-PPM, entende-se que o Comitê do Acordo TBT é o melhor foro de discussões, pois a rotulagem ambiental deve ser disciplinada de forma semelhante a qualquer outro programa de rotulagem (WTO, 2004).

2.2.4.4. Requisitos de embalagem

Diversos países estipularam políticas para definição dos tipos de embalagem que podem ser usadas em seus mercados domésticos, tendo em vista a destinação que lhes pode ser dada: se

recuperação, re-uso, reciclagem ou descarte. Essas políticas podem afetar sensivelmente a competitividade de produtores estrangeiros, funcionando como barreiras ao comércio que podem ser entendidas como tratamento discriminatório, mesmo que aplicadas tanto a produtos nacionais como aos importados: a madeira, por exemplo, é um produto bastante usado como embalagem na Ásia, porém não é considerado como um produto reciclável na Europa.

Nas discussões do CTE, os Membros entendem que os potenciais efeitos no comércio, por conta temas ligados a embalagens, exigem melhor definição sobre como se dará a participação das indústrias domésticas na definição dos requisitos de embalagem e dos programas de destinação de resíduos, bem como a respeito do grau de participação permitido aos fornecedores estrangeiros nessa discussão e de suas possibilidades de participação nos programas de destinação, tendo em vista que estarão exportando os tipos de embalagem em que são mais competitivos, além dos custos de participação nos programas (WTO, 2004, p.20).

Há visões divergentes dentre os Membros sobre qual o fórum mais apropriado para discussões sobre rotulagem ambiental na OMC. Se considerado o parágrafo 32(iii) da Declaração Ministerial de Doha, o CTE deve dar atenção especial aos requisitos de rotulagem para propósitos ambientais. As discussões realizadas no âmbito do CTE seriam, posteriormente, incorporadas aos debates realizados pelo Comitê TBT.

Um outro grupo de Membros entende que o Comitê TBT é mais capacitado a examinar os requisitos de rotulagem para propósitos ambientais e sua compatibilidade as regras da OMC, uma vez que esse Comitê realiza estudos semelhantes em relação a todos os tipos de rotulagem. O CTE deveria portanto, dedicar seu tempo às outras atribuições que lhe foram imputadas na Declaração Ministerial de Doha, retornando ao tema somente após a apresentação de conclusões por parte do Comitê TBT.

2.2.4.5. Acordo Trips X CDB

Essa discussão está concentrada em dois temas: a consistência do Acordo Trips em relação ao que instrui a CDB e a transferência de tecnologias mais ambientalmente adequadas de PDs a PEDs.

A respeito da adequação do Acordo Trips à CDB , há apenas um consenso amplo: para a maioria dos Membros, os aspectos fundamentais dessa discussão devem ser tratados no âmbito do Acordo Trips e não no CTE. De resto, percebe-se a atuação de três grupos de opinião nesse debate. Um primeiro grupo de Membros, formado majoritariamente por PEDs, entende que é necessário rever esse Acordo para acomodar alguns elementos essenciais da CDB, em especial, o direito soberano garantido aos países sobre sua biodiversidade, conhecimentos tradicionais e folclore. A sugestão desse grupo é que todos os pedidos de registros de patente de recursos biológicos, como os microorganismos, devem exigir a identificação da fonte e do país de origem do recurso ou do conhecimento tradicional ou folclórico empregado na inovação, de forma que os recursos de sua exploração econômica sejam divididos de forma justa e equitativa, conforme preconiza a CDB (WTO, 2004).

Um segundo grupo acredita que não há conflito entre o Acordo Trips e a CDB, e que ambos se apóiam mutuamente. O terceiro grupo considera que ainda que não se percebam inconsistências entre esses acordos, conflitos podem ocorrer quando ambos estiverem plenamente implementados. Assim, dever-se-ia, previamente, buscar um caminho que reforçasse a coexistência dos dois acordos. Esses dois últimos grupos são formados compostos em sua maioria por PDs. (WTO, 2004).

Em relação à transferência de tecnologia, os PEDs acreditam que as patentes estão dificultando o acesso e o custo de obtenção de novas tecnologias mais ambientalmente adequadas, e necessárias para acesso a mercados internacionais, principalmente devido ao Protocolo de Montreal. Entendem ainda que o rápido e relevante avanço da área de biotecnologia está diretamente associado ao fácil acesso dos PDs aos recursos genéticos e da biodiversidade. Sendo os PEDs os principais fornecedores dos recursos genéticos e da biodiversidade, esses exigem que o acesso dos PDs a tais recursos seja retribuído pela facilitação do acesso às tecnologias mais ambientalmente adequadas (WTO, 2004).

Os PEDs propõem ao CTE que o Acordo Trips deve prever exceções nesses casos de “troca de favores” ambientais, mas os PDs defendem o respeito aos direitos de propriedade intelectual como requisito necessário à transferência (WTO, 2004). As negociações da Conferência de Doha, iniciadas em novembro de 2001, incluem vários temas de interesse de países em desenvolvimento.

2.2.5. A resolução de controvérsias relacionadas ao meio ambiente na OMC

Para Thorstensen (2003, p.321), de todos os resultados obtidos durante a Rodada do Uruguai, o mais relevante “[...]foi a adoção de um sistema de solução de controvérsias para membros da OMC, com a possibilidade de aplicação de retaliações aos membros que adotarem medidas incompatíveis com as regras da organização.”.

A afirmação se baseia na análise de que mantido o sistema anterior de solução de conflitos comerciais, cujas decisões dependiam que o Conselho Geral aprovasse de forma consensuada o relatório preparado por especialistas acerca da controvérsia em análise, a OMC não teria força para impor as decisões dos painéis e permitir aos Membros vitoriosos na controvérsia a aplicação de retaliações aos Membros derrotados. No mecanismo aprovado na Rodada do Uruguai, é obrigatória a adoção do relatório de cada painel a menos que o Órgão de Solução de Controvérsias (DSB) vete a decisão por consenso, ou seja, o consenso é necessário para negar e não mais para aprovar a decisão do relatório (THORSTENSEN, 2003).

O mecanismo de solução de disputas comerciais pode ser invocado pelos Membros sempre que um deles acreditar que a ação de um outro anula ou reduz benefícios advindos de uma concessão negociada previamente, ou rompe com alguma regra da OMC. Dá-se prioridade a soluções aceitadas de forma mútua entre os envolvidos na disputa. Se não há acordo, os Membros podem solicitar ao DSB o estabelecimento de um painel cuja função principal é auxiliar o Órgão a avaliar e tomar sua decisão sobre o conflito (WTO, 2005a).

Uma vez apresentado o relatório do painel, sua aceitação só não se dá de forma imediata caso alguma parte envolvida solicite a avaliação do resultado pelo Órgão de Apelação, cuja função é verificar a adequação de conclusões apresentadas em relatórios. A decisão desse Órgão, por sua vez deve ser adotada pelo DSB a menos que esse, de forma consensuada, decida não aceitá-la.(WTO, 2005a).

Em relação ao tema desse estudo, o escopo de atuação do Órgão de Apelação da OMC limita-se às medidas relativas ao comércio que apresentem aparente objetivo de proteção ambiental, considerando-se as exceções relacionadas à proteção da vida e saúde humana, animal e vegetal, ou medidas de proteção de recursos naturais esgotáveis, que apresentem impacto no comércio internacional. Nos casos de comércio e meio ambiente, o Membro reclamante deve

demonstrar que houve violação das regras do GATT-1994 por parte do Membro reclamado, que (i) restringiu ou dificultou o acesso ao mercado através de proibições à importação ou à exportação, ou impôs quotas e licenças, (ii) tratando o produto de forma desfavorável em relação ao produzido em outros Membros ou mesmo ao produto similar doméstico. Em sua defesa, o Membro-reclamado deverá mostrar que a medida em questão enquadra-se nas Exceções Gerais (Artigo XX) (KANAS; NASSER; LIMA, 2005).

Dois painéis relacionados a comércio e meio ambiente são apresentados a seguir, o Painel Atum-Golfinho e o Painel Comunidade Européia – Sardinhas:

Painel Atum – Golfinho (1991)

Nesse caso, as duas questões principais dizem respeito (i) ao direito de um país indicar como devem ser as legislações ambientais além de suas fronteiras e (ii) e a aplicabilidade de se adotar restrições comerciais contra um país em razão de métodos de produção empregados. Além disso, esse caso é bastante útil à análise de como rótulos ambientais interferem no acesso a mercados internacionais.

O caso tem início com o estabelecimento por parte dos Estados Unidos de embargo às importações de atum provenientes de países que não pudessem comprovar adequação à regulamentação americana de proteção de golfinhos. A restrição atingia diretamente o México: alegava-se que o equipamento de pesca utilizado pela frota pesqueira desse país não atendia à regulamentação aplicada ao setor pesqueiro norte-americano, que visava evitar o aprisionamento e a conseqüente morte acidental de golfinhos.

O México solicitou a abertura de um painel em 1991, portanto ainda sob o mecanismo de solução de controvérsias do GATT. O relatório do painel indicou não-conformidade entre o motivo alegado pelos Estados Unidos e as regras do sistema multilateral de comércio. Entendeu-se que a aplicação das Exceções Gerais (Artigo XX) por parte dos Estados Unidos era restrita, pois alegando uma medida em prol da proteção ambiental, estendia-se a aplicação de uma regulamentação doméstica para além do território do país.

Além disso, as exigências relacionadas a procedimentos de pesca foram classificadas como NPR-PPM, ou seja, não interferiam nas características finais do produto. Assim, pelo Princípio do Tratamento Nacional (Artigo III), não poderia haver tratamento desfavorável ao produto mexicano no mercado norte-americano.

Após essa decisão desfavorável, os Estados Unidos criaram o rótulo ambiental *Dolphins Safe* para ser utilizado pelos produtores que realizavam a pesca em conformidade com o regulamento norte-americano, fato que levou o México a solicitar um novo exame. Essa decisão, contudo, foi favorável aos Estados Unidos e baseou-se no entendimento de que a prática norte-americana não podia ser configurada como uma restrição comercial imposta pelo governo, mas sim de um instrumento de mercado, que deixava ao consumidor o direito de exercício de sua preferência.

Painel Comunidade Européia – Sardinhas (2001)

A disputa surgiu quando a Comunidade Européia proibiu o uso de termos “sardinhas peruanas” em latas de peixes semelhantes a sardinhas pescados na costa do Peru. O Peru, por sua vez, alegou que a demanda da Comunidade Européia era inconsistente, baseando-se em Artigos do Acordo TBT. Em questão estava a descrição comercial de duas espécies de peixes: *Sardina pilchardus*, encontrada na costa leste do Atlântico Norte e nos mares Mediterrâneo e Negro, e *Sardinops sagax*, encontrada principalmente no leste do Pacífico, nas costas do Chile e Peru. Essas duas espécies de peixes são usadas na preparação de produtos em conserva.

A Comunidade Européia reclamava que somente produtos feitos à base de *Sardina pilchardus* deveriam ser vendidas como conservas de sardinha, ou seja, a utilização do nome “sardinha” estava restrita a espécies de nome científico *Sardina*.

O Órgão de Apelação confirmou, em 2002, que a decisão desse painel se dava em favor do Peru, baseando-se nos padrões estabelecidos no *Codex Alimentarius* de que produtos preparados à base de sardinha constituem um “padrão internacional relevante” no Acordo TBT.

O padrão do *Codex Alimentarius* estabelece critérios específicos para definição do que pode ser considerado como “sardinha”, por meio de uma lista de 21 espécies, que inclui as duas espécies em questão. Entendeu-se que esse padrão não era empregado nas regulamentações da Comunidade Européia, mas que, contudo, seu uso não se mostrava inapropriado para tais regulamentos. Assim, a regulamentação da Comunidade Européia era inconsistente com o Artigo 2.4 do Acordo TBT.

Em 2003, as duas partes informaram ao Órgão de Solução de Controvérsias que haviam chegado a um acordo: as sardinhas provenientes do Peru poderiam ser vendidas na Comunidade Européia desde que apresentassem, na embalagem, o nome do produto seguido pelo nome da espécie: sardinhas - *sardinops sagax*.

Como se pode perceber ao longo desse item, ainda que os defensores do livre comércio puguem que a liberalização comercial é o único caminho para o desenvolvimento de PEDs e PMDs, existem distorções sérias no sistema multilateral de comércio que inviabilizam análises simplificadoras.

Há que se considerar que dentre o grupo de PDs que mais conclamam o mundo não-desenvolvido a adotarem o livre comércio, figuram também alguns dos países mais protecionistas do mundo, prática que inviabiliza o acesso a mercados dos setores produtivos em que os PEDs e PMDs são mais competitivos. Esse cenário deteriora possíveis aspectos positivos atribuídos à liberalização comercial, dentre eles, a indução à alocação ótima do uso de recursos naturais em todo o mundo e a maior eficiência dos processos produtivos em termos de emissão de poluentes e de geração de resíduos, pelo aumento do rigor dos padrões ambientais desses países à medida que se tornam “mais desenvolvidos”.

Em meio a esse contexto de “liberalização protecionista”, as evidências mais preocupantes estão relacionadas ao distanciamento do sistema multilateral de comércio da sua função de ser um meio para o desenvolvimento sustentável. Do ponto de vista ambiental, o fato de não se dar muita importância aos métodos e processos de produção de mercadorias, deixando apenas aos rótulos ambientais a missão de transmitir essas informações, explica um pouco os motivos desse distanciamento, assim como o faz a compartimentação da discussão ambiental em um comitê de poucas atribuições negociadoras, de atuação quase que restrita ao debate. Contudo,

a busca por maior integração com os MEAs, em especial com CBD, pode significar o início de uma fase de “esverdeamento da OMC”.

2.3. Rótulos Ambientais

Na Agenda 21, em seu capítulo 4, entende-se que a utilização de rótulos ambientais é uma maneira eficiente de informar o consumidor já conscientizado quanto a questões ambientais, e de chamar a atenção dos consumidores desatentos quanto aos impactos de suas decisões de compra:

4.21. Os Governos, em cooperação com a indústria e outros grupos pertinentes, devem estimular a expansão da rotulagem com indicações ecológicas e outros programas de informação sobre produtos relacionados ao meio ambiente, a fim de auxiliar os consumidores a fazer opções informadas (CNUMAD, 1996, p.44).

Em 1992, a *International Standards Organization* (ISO)⁶⁸ criou um grupo para a análise e elaboração de normas de gestão ambiental. Em 1993, a ISO estabeleceu o Comitê Técnico 207 - Gestão Ambiental (TC207) com o objetivo de criar padronizações relacionadas (i) aos sistemas de gestão ambiental e (ii) às ferramentas de apoio ao desenvolvimento sustentável (MMA, 2002).

No âmbito do comércio internacional, todos os Membros da OMC se comprometem, através do Acordo TBT, a promover a utilização de padrões internacionais desenvolvidos pela ISO em seus mercados domésticos (WTO, 2004).

2.3.1. Comitê Técnico 207 e o Subcomitê de Rotulagem Ambiental

O TC207 desenvolveu uma série de normas internacionais de gestão ambiental, mais tarde conhecida como ISO 14000, que abrange os temas: sistemas de gestão ambiental, auditorias ambientais, rotulagem ambiental, avaliação do desempenho ambiental, avaliação do ciclo de vida e terminologia, dentre outros. A norma ISO 14001, lançada em 1996, tornou-se o padrão internacional em sistema de gestão ambiental. Dez anos depois, o número de certificações de sistemas de gestão ambiental conforme os requisitos da ISO 14001 era superior a 87 mil (ISO, 2006).

⁶⁸ ONG que reúne as organizações centrais de padronização de 157 países.

Apesar do reconhecimento da norma ISO 14001 e do crescente número de países que participam oficialmente do TC207 – ao todo são 70 membros, ainda é representativa a utilização de padrões ambientais não reconhecidos internacionalmente. Especificamente em relação a rótulos ambientais, 55 países participam de forma oficial das discussões do Subcomitê de Rotulagem Ambiental (TC 207/SC 3), sendo o Brasil um desses países. No âmbito desse grupo de trabalho é que foram determinados os “Princípios gerais para rótulos e declarações ambientais”, através da Norma ISO 14.020 (ISO, 2006).

2.3.2. A Norma ISO 14.020 : Princípios gerais para rótulos ambientais

Na Norma ISO 14.020, define-se rótulo ambiental como “afirmação que indica os aspectos ambientais de um produto ou serviço.” (ABNT, 2002, p.2).

O objetivo dos rótulos ambientais é “[...] promover a demanda e o fornecimento dos produtos e serviços que causem menor impacto ambiental, estimulando assim, o potencial para uma melhoria ambiental contínua, ditada pelo mercado.”(ABNT, 2002, p.2). Os rótulos ambientais devem obedecer aos seguintes princípios:

- (1) Rótulos e declarações ambientais devem ser precisos, verificáveis, relevantes e não enganosos,
- (2) Procedimentos e requisitos para rótulos e declarações ambientais não devem ser elaborados, adotados ou aplicados com intenção, ou efeito de criar obstáculos desnecessários ao comércio internacional,
- (3) Rótulos e declarações ambientais devem basear-se em metodologia científica que seja suficientemente cabal e abrangente para dar suporte às afirmações, e que produza resultados precisos e reproduzíveis,
- (4) As informações referentes aos procedimentos, metodologias e quaisquer critérios usados para dar suporte a rótulos e declarações ambientais devem estar disponíveis e ser fornecidas a todas as partes interessadas sempre que solicitadas,
- (5) O desenvolvimento de rótulos e declarações ambientais deverá considerar todos os aspectos relevantes do ciclo de vida⁶⁹ do produto,
- (6) Os rótulos e declarações ambientais não devem inibir inovações que mantenham ou tenham o potencial de melhorar o desempenho ambiental,
- (7) Quaisquer requisitos administrativos ou demandas de informações relacionadas a rótulos e declarações ambientais devem ser limitados àqueles necessários para estabelecer a conformidade com os critérios e normas aplicáveis dos rótulos e declarações ambientais,
- (8) Convém que o processo de desenvolvimento de rótulos e declarações ambientais inclua uma consulta participatória e aberta às partes

⁶⁹ Ciclo de vida: estágios sucessivos e encadeados de um sistema de produto, desde a aquisição da matéria-prima ou geração de recursos à disposição final.

interessadas. Convém que sejam feitos esforços razoáveis para chegar a um consenso no decorrer do processo.

- (9) As informações sobre aspectos ambientais dos produtos e serviços relevantes a um rótulo ou declaração ambiental devem ser disponibilizadas aos compradores e potenciais compradores junto à parte que faz o rótulo ou declaração ambiental. (ABNT, 2002, p.2,3 e 4).

2.3.3. Tipos de rótulos ambientais

Os rótulos ambientais são classificados em três tipos:

- Tipo I - Baseados em programas voluntários de terceira parte⁷⁰, são fundamentados em critérios múltiplos que fazem referência aos padrões ambientais de obrigatoria aplicação no produto. Devem ser baseados em análise de ciclo de vida⁷¹. Exemplo: selos verdes (*ecolabels*).
- Tipo II - Baseados em autodeclarações ambientais, ou seja, em programas de primeira ou segunda parte⁷², que informam ao consumidor sobre os benefícios ambientais de um produto ou serviço, ou mesmo a respeito da empresa que o produz, distribui ou comercializa. Exemplos: símbolos de reciclagem em embalagens ou informações sobre a não utilização de uma substância ambientalmente indesejada na composição do produto.
- Tipo III - Fornecem dados quantificados a respeito de um aspecto ambiental do produto. A quantificação se dá em função de conjuntos de parâmetros pré-estabelecidos por terceira parte, baseados, necessariamente, em ciclo de vida do produto. A obtenção do rótulo é voluntária. Exemplo: selo Procel.

Segundo Barbieri (2004, p.147) a obrigatoriedade de análise de ciclo de vida do produto torna o rótulo ambiental mais significativo, pois “essa abordagem evita que uma visão míope enxergue como ambientalmente saudáveis os produtos de uma certa etapa da cadeia produtiva, transferindo às demais o ônus da degradação ambiental.”.

⁷⁰ A “terceira parte” corresponde a qualquer organização independente das outras partes.

⁷¹ “Estágios sucessivos e encadeados de um sistema de produto, desde a aquisição de matéria-prima ou geração de recursos naturais à disposição final.”(ABNT, 2002, p. 2).

⁷² Entende-se por “primeira parte” aquele que fornece um produto ou serviço, ou o representa. Por “segunda parte” entende-se aquele que compra um produto ou serviço, ou o representa.

O rótulo ambiental tipo I, definido na norma ISO 14.024, inclui as categorias de produtos, seus critérios ambientais e características funcionais, bem como as formas de avaliação e demonstração de conformidade. Apresenta ainda, os critérios para criação de programas voluntários de terceira parte, responsáveis pelos procedimentos de certificação necessários à concessão da licença de uso do rótulo ambiental (ABNT, 2004b).

O rótulo ambiental tipo II é o que fornece ao consumidor as garantias mais questionáveis, uma vez que é atestado por uma parte que se beneficia diretamente da venda do produto ou serviço. É definido na norma ISO 14.021, que descreve a metodologia de avaliação e verificação do atributo ambiental a ser informado, e recomenda a não utilização de termos empregados em programas de terceira parte e de outros termos genéricos como “produto verde” ou “produto ecológico” (ABNT, 2004a)

Por não se basearem obrigatoriamente em análise de ciclo de vida, esses rótulos podem ressaltar apenas os impactos ambientais positivos do consumo, desconsiderando os impactos negativos (BARBIERI, 2004). É o caso da autodeclaração “pneu ecológico”, que incorpora os benefícios da reciclagem desse produto pela utilização de carcaças de pneus no processo de reforma ou reconstrução do novo pneu. Não informa, contudo, que as carcaças utilizadas são importadas para o país, ou seja, estimulam um fluxo de compra de resíduos estrangeiros pós-consumo para o Brasil, prática de efeito ambiental, no mínimo, questionável.

O rótulo tipo III difere do rótulo tipo I por não ser baseado no alcance ou superação de parâmetros estabelecidos por terceira parte, e sim na classificação do produto frente aos parâmetros pré-estabelecidos. Esse tipo de rótulo é definido na norma ISO 14.025, que trata também dos procedimentos de concessão e licenciamento dos programas de rotulagem. O estabelecimento de parâmetros, a concessão e o licenciamento devem ser feitos por terceira parte, não importando se essas três etapas são todas realizadas por uma única parte (BARBIERI, 2004).

No caso do selo Procel, o que se mede são os níveis de eficiência energética dentro de cada categoria de produto⁷³, em escala que vai de A (mais eficiente) a G (menos eficiente). O selo,

⁷³ No ano de 2006, as categorias examinadas foram: refrigerador de uma porta, refrigerador de uma porta compacto, refrigerador combinado, refrigerador combinado frost-free, freezer vertical, freezer vertical frost-free, freezer horizontal, ar-condicionado de janela, ar-condicionado do tipo Split, motor elétrico de indução

a Etiqueta Nacional de Conservação de Energia (ENCE), é concedido apenas aos produtos mais eficientes⁷⁴ (ELETROBRAS, 2005).

2.3.4. Rótulos ambientais de produtos orgânicos

O mercado de produtos orgânico é submetido a centenas de padrões desenvolvidos pelo setor privado, por regulamentações governamentais e por dois padrões internacionais para agricultura orgânica: o *Codex Alimentarius* e a IFOAM (no Anexo A, são apresentados alguns exemplos de rótulos ambientais de produção orgânica). Esse arcabouço complexo de requisitos interfere no fluxo comercial de produtos orgânicos entre os países.

Em 2002, a UNCTAD, em ação conjunta com a *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) e a *International Federation of Organic Agriculture Movements*⁷⁵ (IFOAM), realizou a primeira Conferência em Harmonização e Equivalência Internacional para a Agricultura Orgânica, que resultou na constituição do *International Task Force on Harmonization*, um grupo de trabalho composto por diversas partes interessadas, representantes de governos e das três organizações promotoras do evento, cujo objetivo é examinar mecanismos de convergência entre rótulos ambientais de diferentes países, ou quando possível, realizar a harmonização entre esses programas de rotulagem (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006). Os mecanismos de convergência se dão através do incentivo reconhecimento mútuo⁷⁶ e da equivalência⁷⁷ entre programas de rotulagem ambiental que, num mundo ideal, resultariam num cenário perfeitamente harmonizado (figura 4).

trifásico padrão, motor elétrico de indução trifásico de alto rendimento, coletor solar plano – aplicação banho, coletor solar plano – aplicação piscina, reservatórios térmicos para coletores solares – alta e baixa pressão, reatores eletromagnéticos para lâmpadas a vapor de sódio, reatores eletromagnéticos para lâmpadas fluorescentes tubulares, lâmpadas fluorescentes compactas e lâmpadas fluorescentes circulares (ELETROBRAS, 2006).

⁷⁴ A concessão do selo é limitada ao grupo máximo de 25% de produtos mais eficientes em cada categoria.

⁷⁵ O IFOAM foi fundado em 1972 e é a primeira rede mundial ligada ao movimento de produção orgânica. Seus objetivos são: (i) construir uma plataforma mundial para o movimento orgânico, (ii) desenvolver, comunicar e defender os princípios da agricultura orgânica, (iii) facilitar a adoção da agricultura orgânica e (iv) promover o desenvolvimento dos mercados orgânicos (IFOAM, 2006).

⁷⁶ Ferramenta de reconhecimento baseada na aceitação de que os órgãos de verificação de conformidade são igualmente capazes. Não é necessário, portanto, verificar a convergência das especificações dos produtos (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

⁷⁷ Mecanismo de reconhecimento e aceitação de um outro sistema através da constatação de que possíveis diferenças entre os sistemas não afetam seus respectivos objetivos. Pode ser estruturada de forma bi ou multilateral, aplicada a padrões ou regulamentos técnicos. Em geral, o mecanismo de equivalência é menos complexo que o de adequação (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

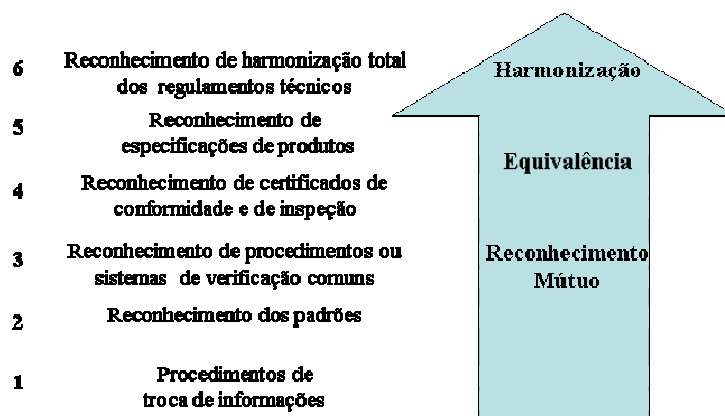


Figura 4: Mecanismos de convergência

Fonte: (UNCTAD; FAO; IFOAM, 2004, p.12).

Os padrões internacionais, os regulamentos nacionais e os padrões privados relacionados à produção orgânica são analisados a seguir.

2.3.4.1. Padrões Internacionais

A Comissão *Codex Alimentarius* foi criada em 1962, pela Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) e pela Organização Mundial de Saúde (WHO). Em 1992, essa Comissão submeteu ao Comitê de Rotulagem de Alimentos uma demanda para que fosse desenvolvido um conjunto de diretrizes básicas voltadas à rotulagem de produtos orgânicos. Em 1999, a Comissão finalmente adotou o *Codex Alimentarius Guidelines for the Production, Processing, Marketing and Labeling of Organically Produced Foods* (CAOPF) (FAO; WHO, 2005).

O CAOPF define os princípios e requisitos gerais que se aplicam a produção e rotulagem e comercialização de alimentos orgânicos. Esse código foi revisado oficialmente nos anos de 2001, 2003, 2004 e 2005, levando em consideração os avanços das plantações e indústria de alimentos orgânicos, como por exemplo, no que diz respeito à utilização de novos aditivos ou à revisão de insumos permitidos ao longo do processo produtivo (FAO; WHO, 2005).

Outro código que desempenha papel de padrão internacional é o *IFOAM Basic Standards for Organic Production and Processing* (IBS), lançado em 1980 e desde então revisado e republicado bianualmente. O IBS define como produtos orgânicos devem ser plantados, produzidos, processados e embalados, e é apresentado como uma série de princípios gerais, recomendações e requisitos mínimos para a produção orgânica a serem considerados em

padrões de certificação, atentando-se às condições locais de aplicação, que certamente irão demandar requisitos mais específicos do que os apresentados no IBS⁷⁸. Esses padrões não devem ser vistos como uma versão final, mas sim em progresso (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

Tanto o CAOPF quanto o IBS servem como referência para o desenvolvimento de regulamentações nacionais e padrões privados (UNCTAD, 2004).

2.3.4.2. Regulamentações Nacionais e Supranacionais

A maioria dos PDs apresenta padrões nacionais e sistemas de inspeção e certificação de produtos orgânicos, característica que não se aplica aos PEDs. Os órgãos de regulamentação nacionais encontram-se num processo de adoção de regras mais simples que resultem em reconhecimento mútuo entre os vários programas nacionais de rotulagem ambiental. Isso não quer dizer, contudo, que os para facilitar o comércio internacional, busca-se aplicar os mesmos padrões para os diferentes países, pois seus contextos de produção diferem, assim como seus atributos e problemas ambientais (UNCTAD, 2005)

Em fevereiro de 2006, eram 43 as regulamentações nacionais implementadas em todo o mundo. Exemplos: Austrália, Nova Zelândia, dia, Japão, Filipinas, Coreia do Sul, Formosa, Tailândia, Argentina, Costa Rica, Estados Unidos, Israel e Tunísia. O Brasil é considerado como país com regulamentação finalizada, porém não totalmente implementada (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

Isso se explica porque a norma brasileira para produção e comércio de produtos orgânicos é descrita pela Lei 10.831, sancionada em 23 de dezembro de 2003: Entretanto, apesar de avanços na discussão de temas relacionados à produção orgânica no país, o MAPA não havia obtido êxito, até dezembro de 2006, em obter a homologação do decreto que regulamenta a Lei 10.831, definindo as normas técnicas para a produção orgânica, e sua gestão nos âmbitos federal, estadual e municipal.

A mais abrangente regulamentação é a da União Européia, válida para todos os países pertencentes ao grupo. O Regulamento EU 2092/91, válido desde 2003, estabelece regras

⁷⁸ Uma nota importante é que o IBS não contém requisitos de inspeção e certificação, uma vez que esses são apresentados no IFOAM Accreditation Criteria (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006)

mínimas para produção, processamento, armazenagem e importação de produtos orgânicos, além de procedimentos de inspeção, rotulagem e vendas, incidindo sobre produtos de origem animal e vegetal. Essa regulamentação protege os produtores orgânicos de competição desleal e de produtos pseudo-orgânicos, ao só permitir a concessão de rótulos orgânicos que estejam em total conformidade com o EU 2092/91 (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

Há ainda a marca (logotipo) da União Européia para produtos orgânicos, criada em 2002 pela Comissão Européia. Pode ser usada por todos os produtores cujas operações estejam de acordo com o Regulamento EU 2092/91, tendo como limitação que 95% dos ingredientes sejam originários da União Européia e tenham sido processados, embalados e rotulados na região ou que tenham sido importados de países que tenham um sistema de inspeção equivalente. O uso da marca é voluntário e foi adotado por poucas empresas, em especial da Europa Ocidental, sem apresentar, contudo, impactos significativos em suas vendas (IFOAM, 2004).

Os países da União Européia podem ainda desenvolver regulamentações nacionais, desde que não conflitantes com a regulamentação do bloco econômico. Já o fizeram: Reino Unido, Áustria, Dinamarca, Finlândia, Alemanha, França e Grécia, dentre outros (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

A regulamentação da União Européia para importações de alimentos orgânicos de países que estejam fora do bloco econômico, permite dois caminhos: (i) aprovação de terceiras partes, que instaura a necessidade de avaliação e aprovação, por parte de autoridade da União Européia, dos padrões orgânicos do país exportador, além do reconhecimento de seus sistemas de inspeção, o que corresponde a uma lista de países reconhecidos com base em equivalência, e (ii) aprovação de terceiras partes através de órgão de inspeção aprovado pela União Européia, ou seja, um certificador que trabalhe em conformidade plena com os requisitos da União Européia (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

A regulamentação dos Estados Unidos (*USDA National Organic Program*, USDA-NOP) apresenta três caminhos para importação de produtos orgânicos: (i) autorização direta do Departamento de Agricultura através de órgão de certificação reconhecido pelo USDA-NOP (ii) autorização direta do USDA a partir de demanda de um governo estrangeiro que tenha realizado uma análise de conformidade em relação ao USDA-NOP e queira seu

reconhecimento, permitindo contudo que um órgão de certificação reconhecido pelo USDA também verifique essa adequação, e (iii) através de equivalência (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

A regulamentação do Japão (*Japanese Agricultural Standards of Organic Agricultural Products*, JAS) permite três opções de importação de produtos orgânicos: (i) a certificação do produto a ser importado, em seu país de origem, por órgão reconhecido pelo JAS, no país de origem do produto a ser importado, (ii) processo semelhante ao anterior, porém com certificação do produto no Japão, com possível demanda a algum órgão reconhecido pelo JAS, no país de origem, para que se faça uma inspeção na empresa produtora e (iii) o processo de re-certificação, válido para importações de insumos, em que se certifica a produção e o processamento da matéria-prima no país de origem, e o processador do insumo, no Japão (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

Nesse cenário em que a credibilidade do sistema repousa sobre a confiança em um órgão de certificação baseado num país estrangeiro, a Norma ISO/IEC 65, que estipula os requisitos para órgãos que operam sistemas de certificação de produtos, é uma diretriz que apresenta alto impacto na harmonização internacional da análise de conformidade. Os programas de reconhecimento dos Estados Unidos e da União Européia, bem como do IFOAM, incorporaram a Norma ISO/IEC 65 como requisito para avaliação de conformidade por órgãos de credenciamento parceiros, que operem em outros países (UNCTAD, 2004).

A IFOAM, contudo, apontou que sendo a ISO/IEC 65 baseada em requisitos PR-PPM e o processo de certificação orgânica baseado em requisitos NPR-PPM, faz-se necessário adaptar a Norma para sistemas orgânicos (UNCTAD, 2004).

Tanto as regulamentações dos Estados Unidos, como da União Européia e do Japão prevêm a equivalência entre os sistemas de regulamentação governamentais de outros países, através de uma espécie de acordo bilateral (UNCTAD, 2004).

Os Estados Unidos reconheceram os regulamentos do Reino Unido, Dinamarca e Nova Zelândia. A União Européia reconheceu como fornecedores fidedignos de alimentos orgânicos: Argentina, Austrália, Costa Rica, Israel, Nova Zelândia e Suíça. E, por fim, o

Japão reconheceu os regulamentos nacionais da Austrália, União Européia e Estados Unidos. (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

Nesse cenário interconectado de mercados orgânicos, percebe-se o quanto o fato de o Brasil não ter uma regulamentação nacional implementada transfere aos exportadores brasileiros a incumbência de obter, caso a caso, o reconhecimento ou a equivalência necessária a adentrar os mercados europeu, norte-americano e japonês, o que acaba elevando consideravelmente o custo de transação para operar nesses mercados.

2.3.4.3. Padrões privados

Originalmente, padrões privados para produção orgânica tinham como objetivo apenas apresentar um grupo de princípios a serem adotados pelos produtores, sem especificar detalhes sobre o produto e o processo produtivo. Buscava-se mais uma definição comum do que era orgânico, que pudesse ser usada por produtores de uma mesma região (UNCTAD, 2004).

Pode-se afirmar que foram as associações de produtores agrícolas que publicaram todos os primeiros padrões orgânicos. O primeiro padrão privado referente à agricultura orgânica foi publicado em 1967, pela *The Soil Association*, no Reino Unido. Ao longo da década de 1970, essas associações passaram também a verificar a adequação dos produtores. Esse é o início de um processo, que no início do século XXI contabiliza, de acordo com pesquisa do grupo *The Organic Standard*, 364 órgãos de certificação orgânica, atuando em 57 países, sendo 65 desses baseados em seus próprios padrões (UNCTAD, 2004).

Desse grupo, 290 órgãos encontram-se localizados na União Européia, Estados Unidos, Japão, Canadá e Brasil, sendo que 56 deles atuam em mais de um país e 97 organizações não são reconhecidas ou aprovadas pelos governos federais, ou seja, certificam apenas mercados locais. Esse elevado número de padrões privados resultou num movimento de regionalização de padrões, em contraponto ao modelo “certifique o seu próprio padrão”. O padrão *American Organic Standard* implementado nos Estados Unidos no início desse século é um exemplo dessa tendência (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

O conceito de sistema de reconhecimento internacional (*International Accreditation System*) preconiza que o órgão de reconhecimento que opera internacionalmente seja especialista num

único setor, como o de orgânicos, por exemplo. O principal objetivo do reconhecimento é prover meios para que um órgão certificador localizado em qualquer país do mundo, possa ser considerado confiável. A equivalência entre órgãos de certificação de diferentes países se dá através de acordos de reconhecimento multilateral, assinados junto ao órgão de reconhecimento internacional (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

Em 1992, a IFOAM passou a ser também um programa de reconhecimento de certificadores de agricultura orgânica, em todo o mundo, tendo estabelecido em 1997, a ONG *International Organic Accreditation Service*, apenas para esse fim. Os requisitos de inspeção e certificação desse programa são apresentados no *IFOAM Accreditation Criteria*, publicado inicialmente em 1992 e desenvolvido de acordo com os critérios da ISO/IEC 65. (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2004).

O crescimento do número de regulamentos nacionais de produção orgânica fez com que os órgãos de certificação passassem a atuar com mais de um programa de rotulagem orgânica, de forma que não é incomum encontrar organizações oferecendo certificação relacionada à regulamentação da União Européia, dos Estados Unidos e do Japão, além, da certificação ao seu próprio padrão (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

No Brasil, esse caso se exemplifica no Instituto BioDinâmico (IBD), certificador credenciado à regulamentação japonesa JAS e reconhecido pela IFOAM, pelo USDA-NOP e pelo Círculo de Credenciamento Alemão (DAR), órgão que garante acesso à Comunidade Européia a produtos certificados pelo IBD, e também possui dois padrões próprios: a Certificação IBD Orgânico e a Certificação Ecosocial (IBD, 2006).

Outra certificadora brasileira, a AAOCert, voltada à certificação do padrão privado desenvolvido pela Associação de Agricultura Orgânica (AAO), teve seu funcionamento encerrado em maio de 2006, com o estabelecimento de uma parceria com a certificadora Ecocert, presente em mais de 70 países (AAO, 2006). O rótulo da AAO passa a ser certificado pela Ecocert Brasil, que por sua vez é reconhecida pela União Européia, pelo USDA-NOP e pelo JAS, além dos governos do Estado de Santa Catarina e da Coréia do Sul (ECOCERT, 2006).

Esse cenário reflete um impacto direto da ausência de harmonização de regulamentos nacionais e padrões privados, e também da baixa incidência de reconhecimento mútuo entre os sistemas de análise de conformidade, que acaba por forçar as certificadoras, bem como os produtores e empresas que buscam a certificação, a gerenciarem múltiplos níveis de requisitos e de especificidades, de forma involuntária (UNCTAD, FAO, IFOAM, 2006).

É certo que a demanda por múltiplos rótulos ambientais influencia os custos de produção e de transação de todos os envolvidos no processo, atingindo por fim, o preço do produto orgânico na prateleira do mercado e o seu consumidor final. Enquanto não há regras claras sobre a produção orgânica no país, esse segmento produtivo não pode ser considerado como regularizado, o que inviabiliza quaisquer negociações internacionais para o reconhecimento da equivalência dos sistemas. O problema é ainda mais complexo para os empreendedores brasileiros, pois enquanto o decreto que regulamenta a Lei 10.831 não é homologado, o país não apresenta regras claras para produção de orgânicos, e, conseqüentemente, não há credibilidade para o sistema brasileiro de certificação.

2.4. Produtos orgânicos

2.4.1. Definições

Darolt (2002) afirma que a agricultura orgânica praticada no início do século XXI é resultado da composição de várias correntes: agriculturas (i) biodinâmica, (ii) biológica, (iii) natural, (iv) orgânica e ecológica, e, por fim, (v) a permacultura. Essas correntes podem ser, em termos práticos, “[...] consideradas como uma forma de *agricultura orgânica* ou *agroecológica*, desde que cumpram os requisitos estabelecidos pelas normas para produção e comercialização, apesar das particularidades existentes [...]” (2002, p.26, grifo do autor).

O termo “orgânico” é uma caracterização que denota que um alimento foi produzido de acordo com os padrões dos sistemas de produção orgânica e que foi certificado por uma autoridade ou órgão de certificação reconhecido. De acordo com a Comissão *Codex Alimentarius*:

Sistemas de produção orgânica são baseados em padrões de produção específicos e precisos, que buscam obter sistemas agroecológicos otimizados e sustentáveis do ponto de vista social, ecológico e econômico. Termos como “biológico” ou “ecológico” são usados para descrever mais claramente

o sistema. Os requisitos de alimentos produzidos de forma orgânica diferem dos demais produtos agrícolas em seus procedimentos de produção, o que os torna parte intrínseca da identificação e rotulagem desses produtos (FAO/WHO, 1999, p.4).

Ou seja, a identificação e a rotulagem de produtos orgânicos têm na análise dos métodos e processos de produção um componente essencial. Ainda de acordo com a Comissão *Codex Alimentarius*:

Agricultura orgânica é um sistema holístico de gestão de produção que promove e aumenta a saúde do sistema agroecológico, incluindo a biodiversidade, os ciclos biológicos e a atividade biológica do solo. Enfatiza o uso de práticas de gestão que dão preferência ao uso de insumos baseados em resíduos do campo, levando em consideração que os sistemas devem ser adaptados às condições regionais. Assim, prefere-se, sempre que possível, o emprego de métodos mecânicos, biológicos e culturais, em contraposição ao uso de materiais sintéticos para preencher qualquer função do sistema (FAO/WHO, 1999, p.5).

Entende-se, portanto, que o objetivo principal da agricultura orgânica é a otimização da saúde e da produtividade de um grupo de comunidades que são consideradas interdependentes, daí a preocupação sistêmica com a vida do solo, das plantas, dos animais e das pessoas.

Para atingir esse objetivo, a agricultura orgânica baseia-se na minimização do uso de insumos externos à fazenda, como, por exemplo, pesticidas e fertilizantes sintéticos. Como não pode assegurar que os produtos estejam completamente livres de resíduos, em razão da poluição geral do meio ambiente, busca-se minimizar os impactos da própria atividade agrícola em termos de poluição do ar, do solo e da água. Assim, o sistema de produção orgânica é projetado para:

- a) aumentar a diversidade biológica do sistema como um todo;
- b) aumentar a atividade biológica do solo;
- c) manter a fertilidade do solo no longo prazo;
- d) reciclar resíduos de origem animal e vegetal, de forma a retornar esses nutrientes para o solo, minimizando assim o uso de recursos não-renováveis;
- e) contar com os recursos renováveis dos sistemas locais;
- f) promover o uso saudável do solo, água e ar, minimizando todas as formas de poluição que podem resultar das práticas agrícolas;
- g) tratar os produtos agrícolas com ênfase em métodos de processamento cuidadosos, de forma a manter a integridade orgânica e as qualidades vitais do produto, ao longo de todos os estágios;
- h) estabelecer em qualquer área de produção um período de conversão apropriado, levando em consideração fatores

específicos como a história da área, os tipos de lavoura a serem produzidas, ou de animais a serem criados (FAO/WHO, 1999, p.5).

No Brasil, a norma para produção e comércio de produtos orgânicos é descrita pela Lei nº 10.831, sancionada em 23 de dezembro de 2003, mas ainda não regulamentada (ver item 2.3.4.2):

Art. 1º Considera-se sistema orgânico de produção agropecuária todo aquele em que se adotam técnicas específicas, mediante a otimização do uso dos recursos naturais e socioeconômicos disponíveis e o respeito à integridade cultural das comunidades rurais, tendo por objetivo a sustentabilidade econômica e ecológica, a maximização dos benefícios sociais, a minimização da dependência de energia não-renovável, empregando, sempre que possível, métodos culturais, biológicos e mecânicos, em contraposição ao uso de materiais sintéticos, a eliminação do uso de organismos geneticamente modificados e radiações ionizantes, em qualquer fase do processo de produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização, e a proteção do meio ambiente. (BRASIL, 2003).

Segundo o IFOAM, os quatro princípios da agricultura orgânica são:

- Saúde: a agricultura orgânica deve sustentar e fortalecer a saúde do solo, plantas, animais, humanos e do planeta como único e indivisível;
- Ecologia: a agricultura orgânica deve ser baseada em ciclos e sistemas ecológicos, reforçando-os e sustentando-os.
- Justiça: a agricultura orgânica deve construir relações que garantam justiça em relação ao meio ambiente comum e às oportunidades de vida.
- Cuidado: a agricultura orgânica deve ser gerida com precaução e responsabilidade, buscando proteger o meio ambiente, a saúde e o bem-estar das gerações atuais e futuras (IFOAM, 2006).

Ainda nas diretrizes do IFOAM, a agricultura orgânica deve ser ecologicamente sustentável, economicamente viável e socialmente justa, ou seja, além de produtos saudáveis e preocupações com os impactos ambientais e a conservação da natureza, qualquer produtor orgânico deve estar atento às oportunidades de desenvolvimento de todos os envolvidos no processo produtivo do empreendimento e aos seus direitos trabalhistas. Não deve haver discriminação quanto à cor, religião ou sexo (IFOAM, 2006).

Como visto, percebe-se no arcabouço de princípios e objetivos referente à produção orgânica uma grande influência do conceito de desenvolvimento sustentável. Contudo essa relação é questionada por argumentos como o de Norman Borlaug, o pai da revolução verde (ver item 1.2), de que se transformada no modelo predominante de produção de alimentos em escala global, a agricultura orgânica aumentaria a pressão pela conversão de áreas nativas em campos de cultivo, em razão de sua menor produtividade se comparada à agricultura convencional.

Afora a discussão sobre produtividade, que começa se tornar superada em alguns setores produtivos (ver item 4.1), qualquer análise sobre possíveis benefícios da agricultura orgânica em relação à convencional aborda também aspectos qualitativos da produção, ou seja, nessas discussões a forma como as coisas são feitas é relevante e os métodos e processos de produção deixam de ser temas coadjuvantes.

É nesse sentido, que se reserva o próximo item à apresentação de algumas influências das práticas orgânicas em aspectos sociais, ambientais e econômicos percebidos no primeiro elo da cadeia produtiva de alimentos.

2.4.2. Produção orgânica e sustentabilidade

Darolt (2002) aponta que são raríssimos os estudos nacionais que abordam o método de produção orgânica de forma sistêmica, analisando simultaneamente as diferentes dimensões de sustentabilidade. Percebendo essa carência de estudos, associada à dificuldade de se extrapolar dados de pesquisas internacionais - que também são poucas e recentes - para o contexto nacional em razão de serem bastante distintos os entraves e potencialidades do sistema orgânico no Brasil e nos PDs, esse autor realizou a pioneira pesquisa “Determinantes de decisão para a adoção de técnicas de agricultura sustentável⁷⁹”.

Dentre os resultados dessa pesquisa, algumas das inter-relações percebidas entre distintas dimensões da sustentabilidade são apresentadas a seguir:

- Dimensões ecológica e econômica: foram percebidas correlações significativas no grau de integração das atividades e de diversificação dos cultivos, o que permite

⁷⁹ “[...] Realizada em 200 estabelecimentos agrícolas, sendo 152 propriedades convencionais e 48 orgânicas (18 consolidadas e 30 em processo de conversão).” (Darolt, 2002, p.156). As amostras estão localizadas na região metropolitana de Curitiba e na região Centro-Sul do Paraná, num total de 18 municípios. O perfil é majoritariamente de agricultores familiares produtores de hortaliças.

afirmar que “A renda agrícola tende a ser maior , quanto maior for a integração entre agricultura, pecuária e floresta.” e que “[...] *a integração das atividades e a diversificação do sistema podem diminuir os riscos econômicos da atividade.*” (Darolt, 2002, p.196, grifo do autor).

- Dimensões sociocultural e técnico-agronômica: os primeiros agricultores que optaram pela agricultura orgânica apresentavam um nível de instrução mais elevado, o que também está associado ao emprego de práticas e tecnologias de manejo no sistema produtivo orgânico (Darolt, 2002).
- Dimensões sociocultural e econômica: “[...] o nível de escolaridade não chega a ser uma barreira para se conseguir uma boa rentabilidade agrícola.”(Darolt, 2002, p. 195). Contudo, na obtenção de outras rendas suplementares não-agrícolas, o nível de escolaridade pode fazer diferença.
- Dimensões técnico-agronômica e ecológica: “[...] os agricultores que estão há mais tempo trabalhando com agricultura orgânica tendem a adotar um número maior de práticas conservacionistas.” (Darolt, 2002, p. 196). Foram percebidas ainda tendências de maior diversificação em termos de plantas e animais e de menor nível de degradação dos recursos naturais nas unidades de produção orgânica.

Outras constatações importantes desse estudo foram:

- (i). “[...] os agricultores que já possuem unidades certificadas tendem a ter uma renda agrícola maior.” (Darolt, 2002, p. 196),
- (ii). “[...] existe uma sinergia entre as dimensões sociocultural, técnica, econômica e ecológica. Essa constatação é relevante, pois são fatores internos ao sistema que podem ser melhorados, dependendo das estratégias utilizadas e capacidade de organização dos agricultores.[...]” (Darolt, 2002, p. 196/7),
- (iii). “[...] a maioria dos agricultores orgânicos possui a propriedade da terra, tem desejo de continuar a atividade agrícola por intermédio de seus filhos, forma uma base familiar na grande maioria e tem um bom nível de escolaridade.” (Darolt, 2002, p. 158/9).

Como se vê, seja pela maior conscientização ou grau de escolaridade do produtor orgânico ou, numa interpretação pessimista, apenas pela imposição de práticas mais ambientalmente adequadas ou socialmente justas, a prática da agricultura orgânica apresenta impactos

positivos nem sempre percebidos na estrutura de produção convencional. Por fim, projetando os resultados dessa pesquisa no longo prazo, Darolt afirma que:

“[...] o mais importante é um equilíbrio das dimensões ao longo do tempo, pois é isso que faz ser o sistema sustentável. Se o sistema consegue encontrar alternativas que permitam manter o equilíbrio parcial da dimensão desestabilizada, o mesmo poderá voltar a encontrar seu equilíbrio global para percorrer o caminho do desenvolvimento sustentável.”(2002, p. 198).

Apesar deste trabalho de pesquisa tomar como base apenas esse estudo de Darolt, entende-se que as informações apresentadas são suficientes para ilustrar as formas como a agricultura orgânica pode contribuir com o desenvolvimento sustentável. Não se pretende contudo, negar que a produção convencional também possa fazê-lo dessa ou de outras formas.

2.4.3. Mercado de produtos orgânicos

Nos próximos subitens são apresentados números a respeito do mercado de produtos orgânicos no mundo e no Brasil. As fontes principais sobre a produção mundial de orgânicos são a IFOAM e a FAO, que consolidam dados das entidades certificadoras que atuam em todo o mundo.

Em relação ao mercado internacional de orgânicos, a dificuldade de sua mensuração através de dados oficiais advém da não diferenciação entre produtos orgânicos e convencionais nos pelas autoridades nacionais ligadas ao comércio exterior de alimentos e demais produtos agrícolas. Agências como a alemã BDE, a britânica DEFRA, a francesa DPEI não dimensionam o segmento orgânico através dos sistemas de informação oficiais, mas sim através de análises do consumo interno, junto aos varejistas domésticos, mesma prática empregada por empresas de consultoria especializadas nesse segmento, como a norte-americana Organic Monitor, que atuam junto à demanda, consolidando volumes e valores comprados pelas empresas localizadas nos principais países-destino dos produtos orgânicos.

O Brasil deu início à contabilização oficial das exportações de produtos orgânicos em junho de 2006: a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) criou uma classificação especial para esses produtos dentro do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), com o objetivo de permitir a correta mensuração do volume exportado, dos destinos das exportações

e dos principais produtos exportados⁸⁰. Entretanto, a indicação de produção orgânica, no SISCOMEX, é voluntária.

2.4.3.1. O mercado consumidor de alimentos orgânicos

Em 2004, o mercado mundial de alimentos orgânicos atingiu US\$ 27.8 bilhões, com 96% das vendas totais concentradas na Europa, US\$ 13.7 bilhões, e na América do Norte, US\$ 13 bilhões (gráfico 6).

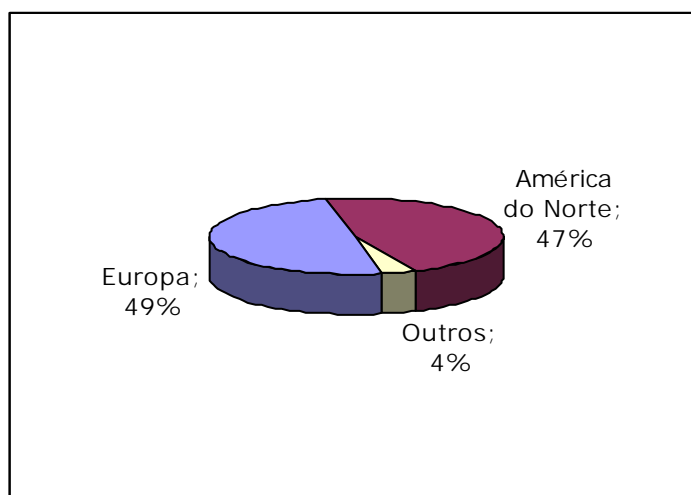


Gráfico 6: Vendas de alimentos orgânicos por região (2004)

Fonte: IFOAM (2006a).

Somados, Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, França, Itália e Suíça correspondem a 76% das vendas mundiais de alimentos orgânicos (tabela 4) (IFOAM, 2006a).

Tabela 4: Vendas de alimentos orgânicos por país (2004)

País	Vendas	Participação
	(US\$ bilhões)	(%)
Estados Unidos	12,2	44%
Alemanha	4,2	15%
Reino Unido	1,9	7%
França, Itália, Suíça	2,7	10%
Demais europeus	4,9	17%
Canadá	0,8	3%
Japão	0,4	1%
Austrália e Nova Zelândia	0,3	1%
<i>Total de vendas mundiais</i>	<i>27,8</i>	

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados de IFOAM (2006a).

⁸⁰ Resolução CAMEX nº 13, publicada em 8 de junho de 2006.

Em 2004, o crescimento médio das vendas mercado europeu foi de 5% e as vendas totais chegaram a US\$ 13.7 bilhões, sendo as categorias de frutas e vegetais, carnes e laticínios, as de maior expansão. A Alemanha, o maior mercado consumidor de orgânicos da Europa, cresceu 12% em vendas, atingindo cerca de US\$ 4.2 bilhões. No Reino Unido, o crescimento foi de 10% e o valor das vendas chegou a US\$ 1.9 bilhão (IFOAM, 2006).

Itália e França são outros importantes mercados, mas apresentaram redução em suas taxas de crescimento, em 2004. Suíça, Áustria, Suécia e Holanda são os outros mercados com participação relevante no contexto europeu. A Europa central e o leste europeu respondem por 3% do consumo de alimentos orgânicos (IFOAM, 2006a).

A Suíça apresenta o maior consumo *per capita* de alimentos orgânicos: cada suíço gasta cerca de US\$ 105 por ano em alimentos orgânicos. Em seguida vêm os dinamarqueses, US\$ 71 *per capita* ao ano. A média européia é de US\$ 27.2, sendo a Espanha o país em que o consumo de alimentos orgânicos *per capita* é mais baixo: US\$ 7.3 ao ano (FIBL, 2003).

O mercado norte-americano é o que mais cresce no mundo. Mantida a taxa de crescimento de 2004, de 14% ou US\$ 1.5 bilhão, a região pode superar a Europa ainda no ano de 2006. Nos Estados Unidos, ainda que frutas, vegetais e laticínios orgânicos sejam os produtos mais representativos, todos os setores apresentam crescimento. Já há versões orgânicas de pizzas, *hot-dogs* e cremes de amendoim, produtos muito populares nesse país, que ajudam a alavancar as vendas de alimentos orgânicos (IFOAM, 2006a).

Entre os anos de 2000 e 2003, as vendas de alimentos orgânicos cresceram próximas dos 20% ao ano, ao passo que as vendas da indústria alimentícia, no mesmo período, registraram aumentos entre 2% e 3% (PACKAGED FACTS, 2004).

Em 2002, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) implementou o Programa Nacional de Orgânicos e, desde então, somente alimentos compatíveis com os padrões nacionais do USDA puderam obter o rótulo oficial de produto orgânico. Essa ação atribuiu mais confiabilidade aos produtos do setor e contribuiu para a entrada de alimentos orgânicos nas redes varejistas (FIBL, 2003).

Nos Estados Unidos, apesar da expansão das redes especializadas em produtos naturais, como a *Whole Food Market* e a *Wild Oats*, as grandes mercearias passaram a ser os principais canais de venda de alimentos orgânicos no país. Tanto nos Estados Unidos quanto no Canadá, grandes redes de supermercados expandiram suas vendas, mas o fato mais relevante nesse segmento foi a entrada da rede *Wal-Mart* no mercado de orgânicos (ORGANIC MONITOR, 2006).

Com a demanda por alimentos orgânicos na América do Norte crescendo de forma tão acelerada, passou-se a importar sementes e grãos da Ásia, ervas e condimentos da América Latina e também da Ásia, e carne orgânica da Austrália e da América do Sul (IFOAM, 2006). Uma característica única do setor orgânico na América do Norte é que algumas de suas principais empresas são listadas na bolsa de valores: produtoras de alimentos como a *Hain Celestial* e a *Sun Opta* e varejistas especializados como a já citada *Whole Food Market* e a *Planet Organic* (ORGANIC MONITOR, 2006).

No mercado asiático, estimado em US\$ 750 milhões, o Japão é responsável por 40% das vendas, sendo que frutas, vegetais e chá verde são os principais alimentos orgânicos vendidos. Percebeu-se, em 2004, um aumento de 30% na demanda chinesa, que vem sendo abastecida por importações de produtores regionais e também da Europa, nesse caso realizadas pelas redes varejistas que operam no país, como a rede *Carrefour*.

2.4.3.2. O mercado produtor de alimentos orgânicos

Em todo o mundo há 31 milhões de hectares cultivados com certificação de produção orgânica, a cargo de 623 mil produtores espalhados por aproximadamente 120 países. Existem ainda cerca de 20 milhões de hectares com certificação orgânica: são as áreas florestais e destinadas a práticas extrativistas, contabilizadas desde 2003 (tabela 5).

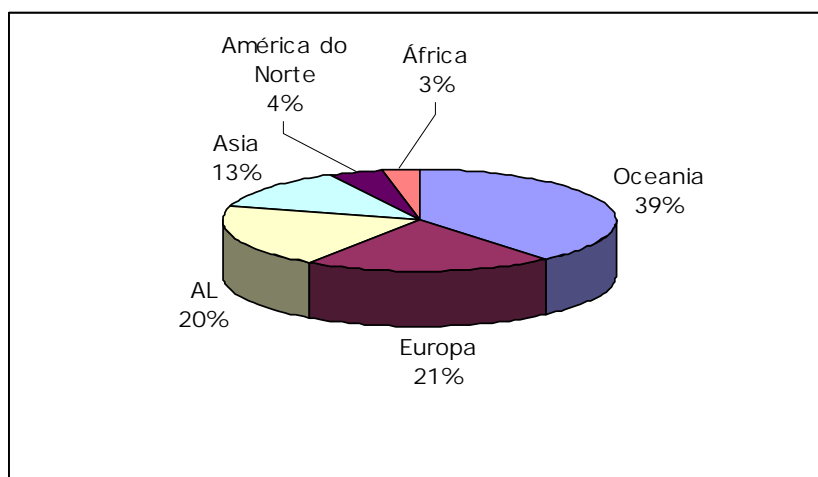
Embora grandes consumidores de alimentos orgânicos, Europa e América do Norte respondem por 25% do total de áreas agrícolas com certificação orgânica. Oceania e América Latina possuem 59% das áreas certificadas (gráfico 7).

Tabela 5: Áreas com certificação orgânica – Participação por região

Região	Área com certificação orgânica (Mil Hectares)					
	Agricultura		Florestas e Extrativismo		Total	
África	1.026	3%	6.753	34%	7.779	15%
Ásia	4.064	13%	6.420	33%	10.484	20%
Europa	6.500	21%	550	3%	7.050	14%
América Latina	6.363	20%	5.951	30%	12.314	24%
América do Norte	1.378	4%	-	-	1.378	3%
Oceania	12.172	39%	-	-	12.172	24%
<i>Total</i>	<i>31.503</i>		<i>19.674</i>		<i>51.177</i>	

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de IFOAM (2006a)

Os três países com maior extensão de áreas agrícolas certificadas são: Austrália (12 milhões de hectares), China (3.5 milhões de hectares) e Argentina (2.8 milhões de hectares). Nessa lista, o Brasil ocupa a sexta posição (890 mil hectares), atrás de Itália e Estados Unidos, nessa ordem. As áreas certificadas da China e da Argentina são constituídas, em sua maior parte, de pastagens extensivas (IFOAM, 2006a).

**Gráfico 7: Área com certificação orgânica – Participação por continente**

Fonte: IFOAM (2006a)

A Austrália é produtora de frutas e vegetais frescos, carne, laticínios e grãos com certificação orgânica e cerca de 70 % de sua produção tem como destinado a Europa, em especial para: Reino Unido, Itália, Suíça, França, Holanda e Alemanha. Há padrões nacionais definidos para a produção orgânica desde 1992, mas o termo orgânico não é protegido para uso no mercado

doméstico. Uma outra característica importante é a não existência de subsídios específicos para a agricultura orgânica no país (IFOAM, 2006a).

Na América Latina, a produção orgânica é diversificada e também voltada à exportação. A Argentina exporta cereais e carne orgânica, de onde se explica sua vasta área com certificação orgânica: áreas de pastagens para criação extensiva de gado. O Paraguai exporta açúcar e a América Central tem como principais produtos: café e banana (IFOAM, 2006a).

A Ásia exporta grãos de grande consumo e, mais recentemente, a carcinicultura ganha espaço nas exportações. A China destaca-se pela extensão de áreas certificadas, mas tal qual ocorre na Argentina, são áreas destinadas a pastagens. Um obstáculo às exportações é quantidade de órgãos de certificação distintos: há 117 operando na Ásia, sendo que 104 apenas na China, Índia e Japão. Percebe-se todavia, o aumento da ocorrência de processos de certificação através de corpos internacionais que operam na região (IFOAM, 2006a).

2.4.4. O papel do Brasil no mercado de alimentos orgânicos

Percebe-se, desde a aprovação da Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003, um lento processo de integração da agricultura orgânica aos planos de desenvolvimento do MAPA e, posteriormente, do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC), através da Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX).

Em 2004, o MAPA lançou o Programa de Desenvolvimento da Agricultura Orgânica (Pró-Orgânico), com o objetivo de apoiar e fortalecer os setores de produção, processamento, e comercialização de produtos orgânicos, baseando-se em três grupos de ação: (i) desenvolvimento e capacitação organizacional e tecnológica, (ii) aprimoramento e adequação de marcos regulatórios e (iii) promoção e fomento à produção e comercialização de produtos orgânicos (MAPA, 2006).

Os resultados alcançados nos dois primeiros objetivos são modestos se comparados aos que ocorreram na consecução do terceiro objetivo. A APEX, através do projeto Organics Brasil, tem auxiliado produtores a participarem das mais importantes feiras internacionais do setor, com especial destaque para Biofach, a maior feira de produtos orgânicos do mundo, realizada anualmente em cinco edições: Alemanha, Estados Unidos, América Latina, Japão e China.

Em 2005, as exportações nacionais de produtos orgânicos atingiram US\$ 250 milhões, ou seja, pouco menos de 1% do mercado internacional e pouco mais de 0.2% das exportações brasileiras no mesmo ano (APEX, 2006).

Desde 2000, a produção orgânica brasileira tem crescido acima dos 30% ao ano, e o que explica a baixa representatividade do setor, mesmo experimentando tal taxa de expansão, é que mais de 90% dos produtos exportados⁸¹ correspondem a matérias-primas básicas, como café, banana, soja, milho e carne bovina. Dentre os produtos processados, o destaque é o açúcar, porém eleva-se a inserção internacional de sucos de frutas, barras de cereais e processados à base de soja (IFOAM, 2006a).

Juntos, a soja, o café e o açúcar lideraram as exportações, em 2004, superando os US\$ 30 milhões. Nesse mesmo ano, Alemanha, Estados Unidos, Holanda, Japão e Canadá foram os principais destinos das exportações⁸² brasileiras de produtos orgânicos (IBD, 2006).

O Brasil é o sexto país em área com certificação agrícola e destina cerca de 70% de sua produção ao mercado externo. Para atender à crescente demanda externa, a área certificada no país passou de pouco mais de 275 mil hectares certificados em 2001 para mais de 890 mil hectares em 2004 (IFOAM, 2006).

Estima-se que existam 19 mil produtores orgânicos no Brasil, sendo 80% ligados à agricultura familiar. Esse número leva em consideração pequenos produtores localizados na região sul, e de outros ligados a assentamentos rurais e projetos agroecológicos, entretanto, o número de produtores certificados se aproxima de 14 mil. Há ainda cerca de 500 empresas de produtos orgânicos, das quais 250 regularmente constituídas e portadoras de ao menos uma certificação que permita acesso ao mercado internacional (IBD, 2006).

Para Darolt (2005, p. 228), a despeito do incremento de produtores, “o comprometimento das autoridades públicas ainda está longe do desejável, no que diz respeito ao apoio financeiro aos produtores orgânicos em conversão.”. Dentre outros problemas ressaltados por esse autor

⁸¹ Exemplos de outros produtos orgânicos exportados são: cachaça, chocolates em pó, camarão, peixe, castanhas, guaraná em pó, palmito, cupuaçu, acerola, cacau, açaí, mel, óleo de palma, geléias, doces, mate, chás e mel (APEX, 2006).

⁸² Outros destinos das exportações brasileiras foram: Dinamarca, Itália, Espanha, Áustria, Austrália, Suíça, França, Reino Unido, Austrália, Nova Zelândia, Portugal, China, Israel, África do Sul, Uganda, Coreia, Tawain, Uruguai, Bolívia, Argentina (IBD, 2006)

figuram: o pouco incentivo a pesquisas aplicadas e em sistemas de produção, as restritas iniciativas de formação técnica e de ensino especializadas nesse segmento e a falta de agilidade do governo na regulamentação do setor.

Para Carmo e Magalhães (1999), o setor orgânico no Brasil tem mostrado uma eficiência muito maior em relação à comercialização do que do ponto de vista de técnico, no que diz respeito ao incremento de volumes, diversidade de produtos e constância na produção.

Em relação à América do Sul, os mercados brasileiro e argentino são os mais desenvolvidos. No Brasil, as vendas de produtos orgânicos ocorrem em supermercados (45%), como as redes Carrefour e Pão de Açúcar, e o restante, em feiras (25%) e lojas especializadas (16%). Os produtos mais comercializados são frutas e vegetais frescos, com crescente presença de produtos como chás, café, geléias, óleos e cereais matinais (IBD, 2006).

2.5 O papel das ONGs ambientais transnacionais e dos consumidores

Vincent (1995) afirma que o ecologismo tem seus primórdios na Europa da década de 1870, incorporando idéias científicas e influências do darwinismo, tendo a natureza uma posição moral e plena de valor, totalmente unida ao nosso destino como animais, num enfoque não-antrópocêntrico: a melhor vida era a natural. Tal abordagem teve uma influência descomunal na Europa pré-Primeira Guerra Mundial, resultando na valorização da tradição popular, da música folclórica, das religiões orientais, da comida natural e da medicina homeopática, dentro outros exemplos.

Ainda segundo esse autor, o primeiro período de expansão causa grande inquietação nos atuais adeptos do movimento ecológico, por dois motivos: (i) a perspectiva ecológica incorporou, desde seu início, componentes nacionalistas e conservadores, sobretudo em relação a questões estéticas, e (ii) muitas das idéias ecológicas foram desenvolvidas por movimentos nazi-fascistas, em especial pelo Terceiro Reich, que “[...] explorava com afinco a tecnologia de aproveitamento dos ventos, do gás metano e de outras fontes de energia alternativa.”, tendo sido os alemães os “primeiros a estabelecer reservas naturais na Europa e a cultivar florestas decíduas em extensos programas de reflorestamento. Além disso faziam experiências, em larga escala, com a agricultura orgânica e biodinâmica.”(Vincent, 2005,

p.214). Essa última preocupação explica-se pelo fato de que Hitler era um vegetariano entusiasta.

Foi um conjunto de circunstâncias, eventos e comportamentos individuais ocorridos de forma acidental na década de 1970, congregando socialistas e anarquistas descontentes em seus movimentos a adeptos do pacifismo, que deu novo semblante à bandeira ecológica, diluindo a imagem da associação pouco honrosa com o nazi-facismo. Esse “novo movimento” é a fonte de uma retomada da discussão sobre o pensamento ecológico. Nessa década, a rede ecológica incorporou atitudes políticas e tornou-se uma nova forma de consciência ideológica, que contém uma variedade de tendências de pensamento, o que faz com que Vincent (2005) considere o movimento ecológico e a sua ideologia como em processo de formação.

Essa abordagem é bastante significativa para a compreensão da amplitude de crenças, objetivos e de formas de atuação das ONGs que atuam em temas relacionados ao meio ambiente. Segundo Raustiala (1997), as ONGs interferem de forma crescente no direito ambiental internacional à medida em que são integradas a instâncias de governança antes exclusivas ao Estado, desempenhando papéis em ações de negociação, monitoramento e implementação. Ainda segundo esse autor, a maior inserção de ONGs ambientalistas nessas instâncias não deve ser considerada como um movimento inesperado ou aleatório, pois é baseada em incentivos governamentais e nas vantagens, em termos de estrutura e de recursos de toda ordem, que as ONGs apresentam em relação ao Estado.

Princen, Finger e Manno (1994) entendem ser uma tarefa bastante difícil generalizar qualquer postura em relação ao universo da ONGs ambientalistas devido à disparidade de interesses, áreas de atuação e de nível de profissionalização percebido nesse universo de organizações.

Em termos de estratégia de atuação, algumas ONGs são dedicadas à pesquisa científica, buscando a disseminação de informações sobre questões ambientais, outras apresentam foco na proposição de modelos alternativos de desenvolvimento que possam ser replicados em regiões específicas, tendo, portanto, uma atuação mais ligada a atividades de campo. Há ONGs de caráter assistencialista ou inclusivo que têm como objetivo a melhoria das condições de vida de populações, sendo o meio ambiente um tema-chave a ser tratado na busca pela solução dos problemas enfrentados, e também existe um grupo de organizações lobistas, cuja operação no campo político relaciona-se a um espectro amplo de ideologias

religiosas, éticas, comportamentais, de consumo, dentre outros aspectos (FONSECA; PINTO, 1996).

Raustiala (1997) afirma que a maioria das ONGs apresenta objetivos modestos e aparentemente triviais, como organizações profissionais, órgão de padronização ou de certificação, associações ligadas a *hobbies*, contudo, reconhece ser crescente o número de ONGs interessadas em participar de negociações internacionais em instâncias como a ONU e a OMC. Esse movimento se explica porque o êxito da cooperação ambiental internacional depende do poder de coerção desses órgãos de governança global, bem como de governos federais, sobre atores privados, e a única forma das ONGs interferirem oficialmente nesse exercício de coerção se dá através da participação nas discussões desses órgãos.

Deve-se considerar que por mais locais que sejam, ONGs são agremiações de indivíduos que compartilham interesses comuns e que, em geral, procuram influenciar a opinião e as atitudes dos cidadãos que vivem em suas áreas de atuação através da disseminação de informações. O papel do cidadão como indutor de práticas de consumo é uma das facetas exploradas por essas organizações.

Tomando o consumidor como agente transformador de sua sociedade de forma direta ou através de instituições, como nas abordagens de Sen e North (item 2.1.1), suas decisões de compra podem ser consideradas como uma forma efetiva e relevante de influenciar seus pares.

No caso do consumo de produtos orgânicos, mesmo considerando as variações culturais entre países como Austrália, Estados Unidos, França e Dinamarca, percebe-se que os aspectos que definem a decisão de compra de um produto orgânico estão relacionados, em primeiro lugar, a questões relacionadas à saúde do consumidor, seguido por preocupações ambientais e, por fim, ao sabor dos alimentos orgânicos (DAROLT, 2005, p.210).

Há que se considerar, portanto, que o mercado de alimentos orgânicos, mesmo pouco significativo em relação ao mercado de alimentos convencionais - aproximadamente 1% - não é composto homogeneamente por consumidores conscientes que fazem refletir em suas decisões de compra uma atitude em relação a questões ambientais locais, regionais ou globais.

O primeiro motivador é baseado num requisito de interesse particular: a própria saúde, um interesse comum a militantes de esquerda, cento e de direita.

Um rótulo ambiental voltado à produção florestal como o do programa *Forest Stewardship Council*⁸³ (FSC) pode apresentar motivações ecológicas como as mais influentes na decisão de compra. Contudo, tanto o rótulo orgânico quanto o de manejo florestal fazem referência a métodos e processos de produção e, além disso, em ambos os casos não há como dissociar o produto da forma como foi produzido.

De acordo com Portilho (2005), o deslocamento da problemática ambiental para o campo do consumo se deu na década de 1980, numa abordagem que ficou conhecido como “consumo verde”, caracterizado pela demanda por mudanças tecnológicas de produtos: buscava-se a ecoeficiência, a produção limpa e os produtos verdes de forma a reduzir os impactos ambientais do sistema de produção capitalista, sem, contudo tratar dos padrões de consumo das sociedades mais afluentes. Datam desse período campanhas pró-boicote de consumo de produtos de empresas, como a levada a campo pela ONG *Friends of The Earth* para que grandes empresas modificassem seus produtos, fazendo-os livres de gases CFCs. Um dos primeiros resultados dessa ação foi o compromisso da rede *McDonalds* de abandonar o uso de tais gases.

Os padrões de consumo só recebem atenção oficial no período da CNUMAD, sendo referenciado nos documentos oficiais que surgiram do evento, como a Agenda 21:

A pobreza e a degradação do meio ambiente estão estreitamente relacionadas. Enquanto a pobreza tem como resultado determinados tipos de pressão ambiental, **as principais causas da deterioração ininterrupta do meio ambiente mundial são os padrões insustentáveis de consumo e produção, especialmente nos países industrializados.** Motivo de séria preocupação, **tais padrões de consumo e produção provocam o agravamento da pobreza e dos desequilíbrios.** (CNUMAD, 1996, p.39).

Tem início então um segundo período, marcado pelo surgimento de propostas com ênfase em ações coletivas e mudanças políticas e institucionais, como a estratégia do consumo

⁸³ O rótulo ambiental do FSC atesta que as madeiras utilizadas na construção de uma mesa, armário ou mesmo de um simples lápis foram extraídas através de manejo florestal, de forma ambientalmente correta, socialmente justa e economicamente viável (FSC, 2006).

sustentável⁸⁴. Essa última abordagem busca se diferenciar da primeira por “privilegiar políticas públicas e ações de indivíduos e organizações voltadas para a sustentabilidade ambiental e social, com nítida pretensão política e transformadora.”(2005, p.220).

A autora afirma, contudo, que o discurso internacional sobre consumo sustentável passou, no século XXI, a priorizar reduções relativas de consumo de algumas matérias-primas e de energia, e não uma mudança nos métodos e processos de produção, distribuição e consumo. Também acabou atribuindo pouca relevância aos conflitos relacionados à desigualdade no acesso a recursos naturais e enfocando a discussão na manutenção dos padrões de consumo e não na mudança dos níveis de consumo, para que o tema torne-se mais palatável às sociedades dos PDs.

Ainda que bastante dependente das atitudes dos indivíduos, o que se percebe é que o debate sobre consumo e meio ambiente não pode ser equacionado como uma simples questão de escolha individual. Os Estados, em PEDs e PMDs, são consumidores representativos de tal forma que suas políticas de compra podem influenciar as práticas produtivas de setores impactantes como os de papel e celulose, construção civil e de mobiliário, todos grandes consumidores de recursos naturais (BIDERMAN; MONZONI; MAZON, 2006).

As políticas de compra corporativas também são indutoras de melhores práticas de produção, o que faz com que o debate sobre consumo e meio ambiente caminhe na direção de soluções que se encontram na sobreposição das esferas públicas e privadas, além, é claro, do espaço das contribuições individuais.

Em relação à atuação em temas de comércio e meio ambiente, foi a partir do início da década de 1990 que surgiram as primeiras ações de ONGs focadas na inclusão de sustentabilidade como um dos objetivos do comércio internacional, e, atualmente, estima-se que sejam alguns milhares de organizações com alguma ação direta ou indireta no tema, atuando de forma local, regional ou global, incluindo-se desde aquelas focadas em influenciar a elaboração e a negociação de políticas de comércio, até as que abordam o tema por julgá-lo imprescindível para o desenvolvimento de PEDs e PMDs, passando pelas organizações humanitárias e

⁸⁴ O consumo sustentável transpassa o verde ao incorporar nas discussões sobre consumo a necessidade de satisfação de necessidades humanas do presente, a distribuição social do acesso a essa possibilidade de satisfação e a preocupação com as futuras gerações. (Portilho, 2005).

ambientalistas e pelas alianças e redes internacionais de ONGs, que comungam visões semelhantes sobre comércio e desenvolvimento, mesmo a partir de realidades domésticas distintas (ITC, 2006).

Um bom indicador da importância das ONGs nas discussões sobre comércio internacional é a quantidade de organizações presentes às Conferências Ministeriais da OMC. Enquanto em Cingapura, no ano de 1996, o evento contou com a participação de 108 ONGs, o evento de Hong Kong, em 2005, teve a participação 1.025 ONGs. Entretanto, deve-se levar em consideração que esses números contemplam mais de 80% de organizações baseadas em PDs⁸⁵ e uma série de associações nacionais e internacionais de representantes de setores produtivos, como a *Biotechnology Industry Association*, dos Estados Unidos, e a *International Federation of Pharmaceutical Manufacturers e Association*, baseada na Suíça, além de sindicatos, como a Central Única dos Trabalhadores, do Brasil, câmaras de comércio, como o *Canadian Chamber of Commerce* e organizações voltadas a pesquisas em políticas públicas, como o *International Institute for Sustainable Development*, além de ONGs ambientalistas como o *Greenpeace* e o WWF (WTO, 2005c).

A UNCTAD, por sua vez, divide as 196 ONGs que participam oficialmente de suas discussões em dois grupos: a categoria geral, composta por 108 ONGs transnacionais, interessadas em discussões de temas diversos como, por exemplo, *commodities* ou meio ambiente, e a categoria especial, que reúne 88 ONGs com competências ou preocupações relacionadas a um tema específico (UNCTAD, 2006c).

A seguir, apresenta-se a forma de atuação de duas ONGs ambientalistas emblemáticas – *WWF e Greenpeace* - que às suas maneiras, pressionam e influenciam os setores públicos e privados, e buscam conscientizar os consumidores e fazer com que participem de campanhas realizadas de forma convencional, como manifestações públicas, panfletagens, boicotes a produtos não-sustentáveis, e também através de campanhas eletrônicas (*cyberactions*): espécies de abaixo-assinados eletrônicos acessíveis a consumidores de todo o mundo que,

⁸⁵ Na Conferência Ministerial de Hong Kong, das 1.025 ONG inscritas, pertenciam a PDs: Estados Unidos (247), Canadá (95), Bélgica (67), França (58), Japão (57), Reino Unido (47), Alemanha (31), Austrália (31), Noruega (19), Holanda (18), Espanha (17), Itália (12) e Nova Zelândia (10). Dentre os PEDs com maior representatividade em termos de ONGs presentes, destacam-se: Índia (40), Filipinas (31), Hong Kong (30), Brasil (28) e Coréia do Sul (23) (WTO, 2005c).

pelo grande volume de mensagens, fazem-se notar ao inviabilizar o acesso a sítios ou sistemas de correios eletrônicos de governos e empresas.

World Wide Fund For Nature (WWF)

Fundada em 1961, o WWF está presente em mais de cem países e tem sua sede na cidade de Gland, na Suíça. No fiscal 2004/05, a organização operou um orçamento de US\$ 96 milhões, desconsiderando-se gastos institucionais, dos quais US\$ 24 milhões foram provenientes de governos e agências de cooperação e US\$ 5.8 milhões foram doados por empresas (WWF, 2006b).

O WWF foi uma das primeiras organizações a trabalhar com temas relacionados ao comércio: a campanha sobre comércio internacional e políticas de investimento foi criada em 1990. A organização acredita que o modelo desenhado nas últimas décadas para os fluxos de comércio internacional e de investimentos, baseado em prioridades econômicas de curto-prazo, não leva em consideração os impactos maléficos, no longo prazo, sobre os estoques de recursos naturais como pescados e florestas nativas, bem como sobre os problemas globais, como a poluição atmosférica e as mudanças climáticas (WWF, 2006a).

O Programa de Comércio e Internacional do WWF procura manter a OMC, e demais atores relevantes no âmbito do comércio internacional, informados a respeito dos impactos ambientais e sociais enfrentados em todo o mundo por conta do incremento dos fluxos de comércio e de investimento. O WWF apóia o desenvolvimento de soluções que sirvam como modelos para influenciar as regras de comércio internacional, em especial as relacionadas a subsídios e à aplicação do princípio da precaução, assim como a investimentos em energias renováveis e à rotulagem ambiental voluntária, caso do *The Forest Stewardship Council* (FSC), programa de rotulagem ambiental voltado a produtos madeireiros e não-madeireiros, criado pelo WWF em conjunto com o *Greenpeace* e o *Friends of The Earth* (WWF, 2006a).

Atualmente, o Programa de Comércio e Internacional do WWF tem o grupo de países emergentes BRIC⁸⁶ como foco principal, além da África do Sul. Busca-se promover nesses países um modelo de inserção comercial internacional baseado na exploração racional de

⁸⁶ Brasil, Índia, Rússia e China.

recursos naturais e na produção de mercadorias e serviços, que incorpore a sustentabilidade como uma questão-chave no planejamento do modelo de desenvolvimento (WWF, 2006a).

Um exemplo da atuação do WWF em busca de apresentar soluções aos impactos ambientais causados por atividades econômicas - estimuladas por investimentos estrangeiros e por demandas do comércio internacional - se deu em setembro de 2006, durante a II Conferência do grupo Mesa-Redonda sobre Soja Responsável: a ONG participou da criação da primeira organização internacional voltada à redução dos impactos socioambientais negativos da produção de soja, a *Round Table on Sustainable Soy*, dando continuidade a um trabalho realizado desde 2003⁸⁷ e que havia voltado ao foco das atenções com a publicação do estudo *Eating Up Amazônia*, pelo *Greenpeace* (WWF, 2006a).

A organização *Round Table on Sustainable Soy* congrega produtores, processadores e *traders* de soja, além de instituições financeiras que financiam essa cadeia produtiva e ONGs, e apresenta, como desafio inicial, o desenvolvimento de princípios, indicadores e critérios mínimos de responsabilidade a serem adotados na originação, produção e processamento de soja, refletindo preocupações com proteção da biodiversidade, conversão de áreas de vegetação nativa em agricultáveis, emprego das melhores práticas em agricultura e respeito aos direitos trabalhistas (RTRS, 2006).

Greenpeace

O *Greenpeace* é uma ONG ambientalista fundada em 1971, no Canadá, que possui escritórios em 41 países, e tem sede em Amsterdã. A organização conta com 2.8 milhões de colaboradores que, em 2004, foram responsáveis por €162 milhões em doações. Os princípios básicos dessa organização são: (i) a prática do testemunho ocular do dano ambiental, (ii) a não-violência sem, contudo, recuar ao defender suas causas, (iii) a atuação de ativistas, que se colocam pessoalmente como barreira ao dano ambiental; (iv) a independência financeira de empresas, governos e partidos políticos, (v) a atuação internacional, já que as ameaças ao meio ambiente não têm fronteiras, e (vi) o não-estabelecimento de alianças com partidos e a não-tomada de posições políticas exceto no que diz respeito à proteção do meio ambiente e da paz (GREENPEACE, 2006b).

⁸⁷ Ano de publicação do estudo *Sustainability Assessment of Export-Led Growth in Soy Production in Brazil*.

A organização atua na área de comércio internacional com a campanha *Encourage sustainable trade*, certamente uma das mais contundentes quanto à descrença no livre comércio como condição necessária ao desenvolvimento sustentável: “A OMC promove o livre comércio para o benefício de interesses privados, colocados acima da saúde e do meio ambiente. Essa postura é falha e está conduzindo o mundo na direção errada – distante da paz, da segurança e da sustentabilidade.”(GREENPEACE, 2006c).

O *Greenpeace* também questiona a OMC como regulador do comércio internacional e afirma que essa organização enfrenta uma crise de legitimidade por evitar, por mais de uma década, a realização de discussões em temas importantes para os PEDs e PMDs e por defender os interesses de setores produtivos, como a indústria de engenharia genética e o agronegócio (GREENPEACE, 2006c).

No que diz respeito às discussões sobre OGMs, a campanha *Encourage sustainable trade* entende que a OMC não é uma instância adequada para julgar questões que podem resultar em impactos negativos de grande magnitude na saúde pública e no meio ambiente (figura 5). Sabendo-se que de acordo com o Protocolo de Cartagena os países signatários podem adotar o Princípio da Precaução para banir produtos que contenham OGMs, a ONG acredita que o Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC não tem autonomia para julgar qualquer questão semelhante, e, ainda menos, para autorizar retaliações sobre decisões ligadas a esse tema (GREENPEACE, 2006).



Figura 5: Ações de ativistas do *Greenpeace*: campanha *Encourage sustainable trade*

Fonte: GREENPEACE (2006B).

Uma outra campanha, a *Ban illegal timber*, pressiona a União Européia a criar leis que proibam a importação de produtos florestais que tenham origem ilegal ou não-manejada. A ação do *Greenpeace* se dá em conjunto com outras 160 ONGs de todos os continentes, dentre organizações ambientalistas, de defesa de direitos humanos e trabalhistas. Conta ainda com o apoio de 80 empresas, dentre elas o *Carrefour* da França, a *Ikea* da Suécia e o Grupo Sonae, de Portugal (GREENPEACE, 2006).

A seguir, mostra-se a atuação de uma ONG voltada ao combate da pobreza e da injustiça, que embora não-ambientalista também desenvolve ações relacionadas ao comércio internacional: a *Oxfam International*.

Oxfam International

A *Oxfam International* é uma confederação de 13 ONGs⁸⁸ que atuam em parceria com cerca de 3 mil outras organizações em 100 países. A organização está baseada em Oxford, no Reino Unido, e realizou um orçamento global de US\$ 528 milhões, não incluindo custos gerenciais, no ano fiscal 2004/05. A *Oxfam* atua em busca de soluções para pobreza e injustiça, apoiando diretamente as populações menos favorecidas, buscando influenciar a opinião e as práticas de governos de PDs e empresas transnacionais, além de divulgar, através de campanhas públicas, os problemas e soluções relacionadas à pobreza em todo o mundo, fortalecendo assim um senso de cidadania global (OXFAM, 2006).

A organização lançou o programa *Make Trade Fair* para pressionar governos, instituições e empresas transnacionais a mudarem as regras do comércio internacional, de forma a torná-lo parte do conjunto de soluções para a redução da pobreza ao redor do mundo, e não fonte geradora de mais desigualdades entre os povos. Para a *Oxfam*, os PDs falharam ao definir uma agenda pró-desenvolvimento após a Conferência Ministerial de Hong Kong, em 2005, e pouquíssimo se progrediu desde então: as promessas de redução protecionismo agrícola continuam não sendo cumpridas.

⁸⁸ As 13 unidades são localizadas na Austrália, Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Grã-Bretanha, Hong Kong, Irlanda, Holanda, Nova Zelândia, Espanha e Estados Unidos e Quebec, (independente do grupo canadense).

Dentre as mobilizações eletrônicas do programa *Make Trade Fair*, destaca-se um abaixo-assinado direcionado ao CEO da Novartis, que conta com mais de 20 milhões de assinaturas, questionando o processo que a empresa move contra o governo da Índia (figura 6).

MAKE TRADE FAIR

home : act now : the issues : research : fair trade : events : news : t-shirts : contact us

english

TELL NOVARTIS TO PUT PEOPLE BEFORE PROFITS

Learn more Watch the video Act Now

STARBUCKS: GIVE ETHIOPIAN FARMERS THEIR FAIR SHARES

DEMAND EUROPE PLAYS FAIR ON TRADE

Email Chancellor Angela Merkel

Join The Big Noise

Remind the world leaders of their promises to make affordable medicines available to all. Join more than 20 millions of others who have signed up to The BIG NOISE to Make Trade Fair!

First Name*

Last Name*

Email *

Country *

Tick this box to get regular updates on Make Trade Fair and other Oxfam projects and activities.

[Privacy Policy](#)

Latest
ee affordable medicines

Oxfam

Make Trade Fair is part of the Global Call to Action Against Poverty

Figura 6: Campanha *Make trade fair* da ONG *Oxfam*

Fonte: Oxfam (2006).

Em 2001, os membros da OMC assinaram, de forma unânime, a Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e a Saúde Pública, assegurando que a propriedade intelectual, inclusive as patentes sobre fármacos, não mais obstruiriam o acesso de PEDs e PMDs a medicamentos que pudessem proteger a saúde pública de epidemias e, sobretudo, preveni-las. Nesta Declaração, reforça-se o direito dos governos de PEDs e PMDs viabilizarem a redução dos preços dos fármacos necessários às políticas de saúde pública por meio da introdução de medicamentos genéricos. Em seu parágrafo 6, indica-se a necessidade de facilitação do acesso de medicamentos genéricos aos países que não tenham capacidade de produção de fármacos (WTO, 2001).

É nesse contexto que a Novartis questiona as salvaguardas relacionadas à saúde pública previstas na Lei Nacional de Patentes da Índia, país que desempenha o papel de “farmácia do PMDs” em razão da produção de medicamentos genéricos voltada a esses países, a custos até

dez vezes inferiores que os valores praticados pela empresa no mercado internacional (OXFAM, 2006).

Outra campanha promovida pelo programa *Make Trade Fair* pressiona a chanceler alemã Angela Merkel a examinar as práticas de *dumping* no setor agrícola e as restrições de acesso a mercados de PDs, de forma a fazer com que sejam cumpridas as promessas feitas pela União Européia, desde a Rodada do Uruguai. Questiona-se ainda (i) o processo de liberalização comercial forçado de PEDs, que prejudica o surgimento e a consolidação de seus setores industriais, (ii) a deterioração dos direitos trabalhistas em todo o mundo e (iii) a imposição a PEDs de acordos regionais de comércio, nos quais seus poderes de barganha apresentam-se enfraquecidos se comparados aos verificados nas negociações da OMC, nas quais ocorre a composição de grupos como o G20 (OXFAM, 2006).

Como se viu ao longo desse item, a sociedade não se mostra paralisada frente ao tema comércio e meio ambiente: várias ONGs - não apenas as ambientalistas - atuam diretamente nesse campo. Se de forma propositiva ou provocativa, o que importa é que essas organizações estão exibindo falhas no sistema que resultam no aprofundamento de problemas socioambientais. Ao propor novas regras e modelos a serem discutidos pela OMC e pressionar as organizações oficiais, exerce-se a cidadania e busca-se fazer com que o consumo seja também uma ferramenta transformadora da sociedade. Ao investigar as práticas das grandes corporações e expô-las ao mundo, as ONGs cumprem um papel que os cidadãos modernos podem não ter tempo para fazer, mas têm tempo para recriminar através de suas práticas de consumo.

O simples fato de transmitir informações ao cidadão já torna essas ONGs importantes, pois o consumidor, mais informado e mais atento, é também mais propenso a usar suas escolhas de forma a induzir boas práticas, dentre elas, as relacionadas aos métodos e processos de produção.

3. METODOLOGIA

Pesquisadores, mesmo que de forma implícita, possuem conceitos sobre ciência e pesquisa científica que acabam por influenciar a forma como os dados são coletados, analisados e interpretados. Neuman (2003) apresenta três tipos principais de abordagens para a pesquisa científica: as abordagens positivista, interpretativista e crítica. As principais características de cada abordagem são apresentadas no quadro 4.

	Positivista	Interpretativista	Crítica
Razão para pesquisar	Descobrir leis naturais para que pessoas possam prever ou controlar eventos	Entender e descrever relações sociais significantes	Para quebrar mitos e dar maior poder às pessoas para radicalmente modificar a sociedade
Natureza da investigação social	Padrões pré-existentis estáveis ou ordem que possa ser descoberta	Definições fluidas de uma situação criada pela interação humana	Os conflitos são criados e geridos por forças escondidas nas estruturas sociais
Natureza do ser humano	Indivíduos guiados pela racionalidade e interesse próprio que são moldados por forças externas	Seres sociais que criam significados próprios, e que estão situados dentro de um contexto social.	Criativos e adaptativos, mas com potencial não realizado devido a ilusões e explorações.
Papel do senso comum	Menos válido que a ciência	Teorias poderosas utilizadas no cotidiano	Crenças falsas que escondem questão de poder
Teoria	São lógicas com definições, axiomas e leis interconectadas por um sistema dedutivo.	Uma descrição de como um sistema de significados de um grupo é criado e mantido.	Uma crítica que revela as condições verdadeiras e que ajuda as pessoas a identificarem caminhos para um mundo melhor.
Uma explanação que é verdadeira	Está logicamente conectada em leis e baseadas em fatos	Parece fazer sentido para aqueles que estão sendo estudados	Provê às pessoas as ferramentas para mudarem o mundo.
Uma boa evidência	É baseada em observações precisas que outros podem repetir	Está embutida dentro de um contexto de interações sociais	É informada por uma teoria que desmancha ilusões.
Lugar para os valores	A ciência é livre de valores e valores não tem lugar, exceto quando da escolha de um tópico.	Valores são parte integral da vida social. Nenhum valor é errado, apenas são diferentes entre si	Toda ciência deve começar com alguma posição de valor, algumas são certas outras erradas.

Quadro 4: Abordagens Científicas

Fonte: Elaboração do autor com base em (Neuman, 2003).

Neuman (2003) ainda considera que essas abordagens são polarizadas e que, normalmente, os pesquisadores se mostram mais sensíveis a alguns de seus aspectos. Nesse trabalho, não será adotada nenhuma postura de forma polarizada, todavia se dará maior peso à abordagem interpretativista.

Por analisar relações entre meio ambiente e comércio internacional, este trabalho de pesquisa pode-se utilizar de teorias norteadoras, mantendo-se aberto, todavia, à identificação de novos fatores a partir de dados empíricos coletados. De acordo com Parasuraman (1991, p. 251), a abordagem qualitativa “[...] provê idéias ou entendimentos iniciais sobre um problema, não uma recomendação final”.

Lakatos e Marconi (1983) afirmam que esses estudos partem de dados constatados de forma particular, para então inferirem um comportamento geral. Por meio da observação de alguns fenômenos, buscam conclusões prováveis a partir da descoberta da relação entre eles e da generalização da relação.

O estudo não pretende ser definitivo - busca-se desenvolver e aprimorar as questões de pesquisa relevantes para o objetivo pretendido. Selltiz et al. (2001) afirma que um estudo exploratório deve ser considerado apenas como um passo inicial. A aplicabilidade geral de hipóteses surgidas ao longo do estudo deve ser verificada com outras pesquisas mais controladas.

Deve-se, assim, considerar este trabalho como uma pesquisa qualitativa de cunho exploratório e abordagem predominantemente interpretativista.

3.1. Justificativa para a escolha do método

Apenas pretender realizar uma pesquisa exploratória não é um elemento suficiente para a definição do método mais adequado à realização do estudo empírico. É necessário que sejam estabelecidos critérios para a escolha da estratégia de pesquisa mais indicada aos objetivos propostos pela investigação que se pretende realizar, definindo assim os limites de um projeto de pesquisa particular.

Yin (1989) defende que a “estratégia de pesquisa” (o autor prefere esse termo ao invés de método) mais adequada advém dos seguintes critérios: (i) a forma do problema de pesquisa, (ii) o grau de controle requerido sobre eventos comportamentais, e (iii) o foco em eventos contemporâneos ou históricos.

O autor aponta cinco estratégias de pesquisa, bem como as situações relevantes para sua escolha (quadro 5).

Estratégia de pesquisa	Forma do problema de investigação	Requer controle sobre eventos comportamentais ?	Foco em eventos contemporâneos
1. Experimento	Como, Por quê ?	Sim	Sim
2. Levantamento (<i>Survey</i>)	Quem, O que, Onde, Quanto (s) ?	Não	Sim
3. Análise Documental	Quem, O que, Onde, Quanto (s) ?	Não	Sim/Não
4. História	Como, Por quê ?	Não	Não
5. Estudo de Caso	Como, Por quê ?	Não	Sim

Quadro 5: Situações relevantes para estratégias de pesquisa

Fonte: Yin (1989, p.17).

Ainda Yin (1989) aponta a formulação do problema de pesquisa como a etapa mais importante para a escolha do tipo de pesquisa a ser realizada. Para esse autor, o estudo de caso tem se mostrado a estratégia mais utilizada por pesquisadores que procuram responder às questões do tipo “como” ou “por quê”, fazendo referência à ocorrência a certos fenômenos contemporâneos percebidos em situações em que há pouca possibilidade de controle sobre os eventos estudados. O autor esclarece ainda que o tipo de técnica (qualitativa ou quantitativa) utilizada para obter evidências não é um fator de diferenciação entre os diversos métodos de pesquisa científica.

Assim, cada uma das estratégias de pesquisa pode ser utilizada para qualquer dos estudos exploratórios, descritivos ou explanatórios. Em sua crítica à forma tradicional de avaliação das estratégias de pesquisa, Yin (1989) afirma que

[...] ensinaram-nos a acreditar que estudos de casos eram apropriados para a fase exploratória de uma investigação, que *survey* e histórias eram apropriados à fase descritiva, e que experimentos eram a única maneira de fazer investigação explanatória ou causal. Esta visão hierárquica, entretanto, é incorreta. (YIN, 1989, p.15).

O que diferencia a estratégia de pesquisa não é a hierarquia citada pelo autor, mas sim os critérios apresentados no quadro 5, o que torna indispensável que sejam feitos, neste momento, três comentários:

- O problema de investigação e proposições do estudo empírico, conforme relatado, é explorar um fenômeno do comércio internacional, o acesso a mercados internacionais de produtos agrícolas que possuem certificação orgânica, inquirindo como e por quê isso ocorre;

- Essa investigação não tem, como não poderia ter, grau nenhum de controle sobre o comportamento de empresas que optam pela produção de alimentos orgânicos;
- O foco deste estudo está definitivamente voltado a eventos contemporâneos que precisam ser contextualizados pela análise e interpretação de várias fontes de evidência para que sejam compreendidos.

Segundo Benbasat et al. (1987) o estudo é considerado viável por três razões principais:

- É necessário estudar o fenômeno no ambiente natural onde ele ocorre;
- O pesquisador tem a oportunidade de perguntar “Como” e “Por que” para que possa entender a natureza e complexidade dos processos que estão ocorrendo;
- A pesquisa é conduzida em uma área onde poucos ou nenhum trabalho de campo já foi realizada.

Considerando os critérios defendidos por Yin (1989) e Benbasat et al. (1987), o estudo de caso é a estratégia de pesquisa mais adequada à investigação empírica componente deste trabalho.

Assim, a definição do que seja estudo de caso não só ajuda a entendê-lo e distingui-lo de outras estratégias de pesquisa, como também ajuda a justificá-lo como método de pesquisa adequado para a condução desta investigação. Estudo de caso é

[...] uma pesquisa empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro do contexto da vida real, quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente evidentes e na qual são usadas múltiplas fontes de evidências. (YIN, 1989, p.23).

Um estudo de quatro anos realizado por Miles (1979) consolidou um conjunto de críticas que já eram direcionadas para os métodos qualitativos, principalmente o de estudo de casos. O resultado de seu trabalho acabou por deixar seus leitores com a sensação de que a análise qualitativa baseada em estudo de caso não possui um caráter racional e científico. Segundo ele os dois principais problemas no método são:

- O estudo de caso é “essencialmente intuitivo, primitivo e sem gerenciamento”;
- Análises comparativas entre estudos de caso são “ainda mais mal formuladas do que o estudo de caso singular”

Buscando responder às críticas de Miles, este trabalho de pesquisa ancorou-se nas recomendações de Yin (1989), no que diz respeito ao desenvolvimento e análise do estudo de casos múltiplos, de forma a manter: (i) a validade do constructo, através da utilização de múltiplas fontes de evidência e do encadeamento dessas evidências, (ii) a validade externa do estudo de caso, de forma a garantir que o referencial usado em cada um deles, se analisados em separado, foram replicados nos demais casos estudados, e (iii) a confiabilidade do método, pelo emprego de um protocolo de estudo de caso.

Este trabalho de pesquisa também se baseou nas recomendações de Eisenhardt (1989), desde o processo de seleção dos casos até o “fechamento da pesquisa”, mas sobretudo na análise dos dados. Utiliza-se ainda, para a última fase, as recomendações de procedimentos analíticos de Goode e Hatt (1977), de forma a reforçar os atributos das análises comparativas deste trabalho de pesquisa.

3.2. Critérios para seleção do caso

Um importante comentário de Yin (1989) sobre o critério para seleção de casos diz respeito ao fato de que esses não devem ser confundidos com unidades amostrais, não devendo, portanto, ser escolhidos por essa razão. A lógica de seleção deve ser a de replicação, como é feita pelo método de experimento: “[...] a replicação lógica aplicada em experimento ou estudo de caso deve ser distinta da lógica amostral de levantamentos [...] qualquer utilização da lógica amostral para estudo de caso deve ser evitada.”(YIN, 1989, p.54).

Ou seja, o estudo de caso não deve ser empregado para avaliar a incidência de um fenômeno, mas sim para cobrir tanto o fenômeno como o contexto em que ocorre, evidenciando variáveis potencialmente relevantes, permitindo assim um quadro amplo e completo de entendimento do negócio.

Yin (1989) ressalta que um estudo de caso demanda o desenvolvimento de uma estrutura teórica que permita sua condução, o que torna o uso do referencial teórico o principal caminho para a generalização dos resultados da pesquisa. Reforçando tal abordagem, Goode e Hatt (1977, p.422) afirmam que estudo de caso é “[...] um meio de organizar os dados sociais preservando o caráter unitário do objeto social estudado. Expresso diferentemente, é uma abordagem que considera qualquer unidade social como um todo.”

Ainda Yin (1989) aponta duas estratégias para seleção dos casos:

- (i) Replicação literal: adequada à obtenção de resultados similares, opção em que é suficiente realizar o estudo com poucos casos (dois ou três);
- (ii) Replicação teórica: opção para situações em que resultados contrários tenham sido identificados previamente à realização do estudo, demandando a análise de quatro casos, ao menos.

Optou-se nesse estudo empírico pela realização de um estudo com múltiplos casos, utilizando-se a estratégia de replicação literal apresentada por Yin (1989). Explica-se: a revisão bibliográfica, no que diz respeito ao comércio internacional regulado pela OMC, já apresenta evidências de quão restrito é o acesso dos produtos agrícolas de PEDs aos mercados dos PDs. Busca-se, portanto, evidências de empreendimentos que acessam esse mercado de difícil acesso, examinando como rótulos ambientais facilitam esse acesso. Nesse contexto, cada caso, segundo Yin (1989) deve servir a um propósito específico dentro do escopo geral da investigação, contribuindo para o entendimento de como a condição externa produz variações no fenômeno que está sendo estudado.

Partindo dessas afirmações, a seleção dos casos para o presente estudo teria como universo inicial todas as empresas brasileiras de alimentos orgânicos, que tenham acesso a mercados internacionais. Tomando por base apenas as duas principais certificadoras orgânicas brasileiras, IBD e Ecocert, trata-se de um universo de cerca de cento e cinquenta empreendimentos.

Como o setor de alimentos orgânicos, no Brasil, é composto por empreendimentos que vão desde as unidades produtivas ligadas à agricultura familiar até as indústrias alimentícias de caráter predominantemente exportador, um primeiro critério diz respeito ao porte dos empreendimentos que irão compor o estudo de casos múltiplos, buscando-se contemplar extremos dentro do mercado, seguindo outra orientação de Yin (1989), segundo o qual, tal prática pode ser bastante proveitosa, se a partir dela forem tiradas hipóteses explicativas para o fato.

Consideradas as restrições de acesso a dados sobre a produção e o comércio internacional de produtos orgânicos (item 2.4.2), o segundo critério diz respeito ao produto principal de cada

empresa: se pouco convencionais, qualquer tipo de inferência com o universo dos produtos convencionais se tornaria mais complicada. Assim, decidiu-se por restringir o universo de busca a empreendimentos que tenham em *commodities* com certificação orgânica os seus principais produtos de exportação.

O terceiro critério pode ser considerado uma exigência: o empreendimento deve ter realizado exportações de um mesmo produto, ao menos em dois anos no período entre 2004 e 2006.

Por fim, entendeu-se como sendo três o número de casos a serem estudados, por conta de restrições de recursos para esse trabalho de pesquisa. Busca-se portanto, casos de empreendimentos produtores de alimentos orgânicos que pudessem ser enquadrados em uma das seguintes características:

- Empreendimento 1: de maior porte, estruturado como empresa privada, que tenha realizado exportações de um mesmo produto do grupo das *commodities*, ao menos em dois anos no período entre 2004 e 2006.
- Empreendimento 2: de pequeno porte, estruturado como empresa privada, que tenha realizado exportações de um mesmo produto do grupo das *commodities*, ao menos em dois anos no período entre 2004 e 2006.
- Empreendimento 3: de pequeno porte, ligado à agricultura familiar e estruturado como uma associação de produtores ou cooperativa, que tenha realizado exportações de um mesmo produto do grupo das *commodities*, ao menos em dois anos no período entre 2004 e 2006.

Após contatos iniciais com empreendimentos através de participação na feira de produtos orgânicos Biofach América Latina, e conversas diretas com cerca de quinze empreendedores do segmento de alimentos orgânicos, nos anos de 2005 e 2006, chegou-se a definição dos seguintes empreendimentos para serem analisados nesse trabalho de pesquisa:

- Empreendimentos 1: Native Produtos Orgânicos Ltda: produtora de açúcar orgânico.
- Empreendimento 2: Naturalle Agro Mercantil SA: produtora de soja orgânica.
- Empreendimento 3: Cooperativa dos Produtores de Cacau Orgânico (CABRUCÁ): produtora de cacau orgânico.

3.3. Técnica de Coleta de Dados

Nesta pesquisa, foram utilizados métodos e técnicas recomendadas para a realização de estudos exploratórios, tais como a revisão bibliográfica sobre o setor de alimentos orgânicos e a consulta a publicações especializadas, para a caracterização do mercado desse setor produtivo.

Para o levantamento dos dados primários foram realizadas entrevistas pessoais, apoiadas por um roteiro baseado em revisão da literatura, o que proporcionou algum controle ao pesquisador na coleta de dados relevantes. Foram entrevistados os diretores dos empreendimentos ou, em um dos casos, um gerente da área de exportações do empreendimento, todos responsáveis pela tomada de decisão relativa a iniciativas comerciais em mercados internacionais e também em relação a definições sobre rótulos ambientais.

A utilização dessa técnica foi apoiada nas vantagens assinaladas por Selltitz et al. (2001), segundo as quais os indivíduos têm maior disposição para colaborar em um estudo quando só têm que falar, ao invés de escrever. A entrevista pessoal tem maior flexibilidade quando comparada com o questionário, à medida que existe possibilidade de repetir as questões, ou de formulá-las de uma outra maneira, de forma a garantir sua correta compreensão, ou ainda de se formular outras perguntas, com o objetivo de melhor esclarecer o significado de uma resposta.

Adicionalmente às entrevistas pessoais, foi realizado o levantamento de documentos como fonte de dados secundários: foram analisados os sítios eletrônicos, *folders* e catálogos das empresas voltados aos mercados nacional e internacional, além de informações publicadas sobre as empresas em jornais e revistas. Os dados secundários foram também coletados em sítios eletrônicos das certificadoras de produtos orgânicos IBD e Ecocert, do MAPA e do MDIC. Essas publicações foram básicas para a complementação do entendimento de questões relacionadas ao acesso de produtos agrícolas ao mercado de países desenvolvidos.

3.4. Projeto do estudo de caso

Alguns passos metodológicos referentes ao preparo à condução de um estudo de caso são imprescindíveis. Para Yin (1989), o primeiro desses passos é a elaboração do projeto de

pesquisa, seguido por aqueles relacionados à coleta e à análise de evidências e, por último, à elaboração do relatório de estudo de caso.

Gonçalves-Dias (1997) afirma que o projeto de estudo de caso representa a seqüência lógica que conecta os dados empíricos ao problema central da investigação e, em última instância, com suas conclusões. Para Yin (1989), os componentes mais importantes do projeto são:

- O problema do estudo, conforme apresentado no item 1.3,
- As proposições ou questões, que foram explicitadas no item 1.4,
- A unidade de análise, que define os limites da coleta e da análise de dados, ou seja, as fronteiras que delimitam o começo e o fim do caso. Neste trabalho de pesquisa utilizou-se como unidade de análise o acesso de produtos agrícolas com certificados orgânicos ao mercado de PDs.
- A ligação lógica entre os dados e as proposições do estudo pode ser feita de diversas formas, relacionando dados a alguns objetivos teóricos. Para auxiliar o cumprimento desse tópico, foi elaborado, amadurecido e aplicado um protocolo para o estudo de caso, conforme é detalhado no item 3.5.
- Os critérios para interpretação de dados coletados, aspecto a ser considerado no final deste trabalho de pesquisa, são apresentados no item 3.6.

3.5. Desenvolvimento do protocolo para o estudo de caso

Segundo Yin (1989), o protocolo para o estudo de caso é uma das principais táticas disponíveis para se aumentar a confiabilidade do estudo de caso, e apóia o pesquisador na realização da coleta de dados a partir de um estudo de caso único, sendo que, quando se tratar de um estudo de casos múltiplos, deve ser aplicado posteriormente aos demais. O protocolo de pesquisa constitui-se: (i) de uma visão geral do projeto de pesquisa, (ii) dos procedimentos de campo, (iii) das questões do estudo de caso e (iv) das diretrizes para o relatório do estudo de caso.

O protocolo para o estudo de caso, segundo Yin (1989), serve para equacionar as duas últimas componentes do projeto de estudo de caso: a lógica de ligação dos dados com as proposições e os critérios para interpretá-los.

Para garantir a validade dos constructos, buscou-se o uso de múltiplas fontes de evidência e o encadeamento destas. Em relação à validade externa, utilizou-se lógica de replicação nos três casos analisados. Para aumentar a confiabilidade, um protocolo de estudo de caso foi desenvolvido, amadurecido e empregado na pesquisa.

3.5.1. Procedimentos de coleta de dados

Os procedimentos para coleta de dados obedeceram a cinco passos: (i) determinação das fontes de informação, (ii) identificação e contato com os profissionais a serem entrevistados, (iii) amadurecimento do protocolo de pesquisa, (iv) realização das entrevistas e (v) definição dos procedimentos de análise dos dados.

3.5.1.1. Fontes de informação e procedimentos pré-entrevistas

As informações sobre a determinação das fontes de informação, identificação e contato com os profissionais a serem entrevistados - passos (i) e (ii) listados no subitem 3.5.1 são apresentadas na quadro 6:

Dados	Fontes de informação	O que foi coletado
Primários	Produtor (diretor geral ou diretor de vendas)	Informações variadas, conforme roteiro, para construir quadro holístico de cada estudo de caso.
Secundários	Sítios eletrônicos das empresas, <i>folders</i> e catálogos voltados aos mercados nacional e internacional.	Histórico da empresa, certificados orgânicos e dados institucionais.
	Sítios eletrônicos do IFOAM, IBD, Ecocert, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Internacional (MDIC), organizações setoriais nacionais e internacionais ligadas à produção de açúcar, cacau e soja, além de suplementos de economia e agricultura dos jornais O Estado de S. Paulo e Folha de S. Paulo.	Contexto histórico da produção de alimentos orgânicos e convencionais no Brasil, características dos segmentos produtivos, entendimento inicial da questão do acesso de produtores orgânicos ao mercado internacional. Dados estatísticos dos setores de produção orgânica e de seus equivalentes convencionais. Análises e tendências.

Quadro 6: Fontes utilizadas para levantamento dos dados

Fonte: Elaboração do autor

3.5.1.2. Amadurecimento do protocolo de pesquisa

O passo (iii) foi realizado através de discussões do autor deste trabalho de pesquisa com um grupo de outros pesquisadores⁸⁹ não envolvidos na pesquisa. As questões do estudo de caso foram divididas em dois níveis: o primeiro, das questões de investigação deste pesquisador, ao qual Yin (1989) refere-se como “questões nível 2”, e o segundo, de questões para as entrevistas com os empreendedores, que ajudarão a descrever cada caso, ou “questões nível 1”. As questões nível 1, apresentadas no Anexo B, foram divididas nos seguintes blocos:

- Bloco 1: Atributos do produto orgânico produzido;
- Bloco 2: A opção pela produção orgânica;
- Bloco 3: Características do segmento exportador em que o empreendimento atua;
- Bloco 4: Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs;
- Bloco 5: Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo;
- Bloco 6: Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor.

As questões nível 2 estão relacionadas àquelas apresentadas no item 1.4, e a extrapolação das questões nível 1 ao segmento orgânico, como um todo.

Não houve realização de um estudo-piloto, como sugere Yin (1989). O protocolo foi aplicado diretamente e as entrevistas com os empreendimentos foram marcadas na seqüência do empreendimento de maior para o de menor porte, sendo que, ao final do primeiro ciclo, este pesquisador retornou aos dois primeiros empreendimentos entrevistados, para dirimir as respostas de uma questão de nível 1.

3.5.1.3. Realização das entrevistas

As entrevistas dos estudos (item 3.5.1, passo iv) foram todas aplicadas pelo próprio pesquisador, de forma não-estruturada, mas seguindo o roteiro para orientação da pesquisa. Para a realização das entrevistas pessoais foi usada gravação digital, sempre após consentimento do entrevistado. Também foram realizados contatos complementares, por telefone.

⁸⁹ Composto por dois mestrados e dois doutorandos em Administração de Empresas da FGV-EAESP

3.6. Procedimentos de análise de dados

Para Eisenhardt (1989, p. 539), a “análise de dados é o coração da criação de teorias a partir de estudos de caso, porém é a etapa mais difícil e a menos codificada do processo.” A autora recomenda que o apuramento das hipóteses do trabalho de pesquisa se dê a partir da combinação da análise aprofundada de cada caso e da busca por padrões por meio da comparação de casos, buscando semelhanças e diferenças entre eles.

Nesse sentido, é bastante oportuna a contribuição de Goode e Hatt (1977, p. 408), que afirmam que “[...] toda pesquisa social exige classificação”. Os autores recomendam o desenvolvimento de um grupo explícito de instruções para manusear os dados, nos casos em que técnicas de coleta de dados não-estruturadas são utilizadas e em que as respostas não são classificadas antes da coleta, “[...] forjando assim uma conexão entre observações aparentemente desordenadas e entre generalizações adequadamente demonstradas”.

Seguindo a recomendação de Goode e Hatt (1977), os seguintes procedimentos foram utilizados para a realização das entrevistas e levantamento de documentos (item 3.5.1, passo v): (i) esclarecimento do que se deseja do material, (ii) estudo cuidadoso do roteiro, (iii) planejamento dos blocos e classes e (iv) adequação das classes aos dados.

CLASSE	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	ANÁLISE HORIZONTAL
1. Bloco 1: Atributos do produto orgânico produzido	→			→
2. Bloco 2: A opção pela produção orgânica	↓			
3. Bloco 3: Características do segmento exportador em que o empreendimento atua				
4. Bloco 4: Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs				
5. Bloco 5: Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo				
6. Bloco 6: Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor				
ANÁLISE VERTICAL	↓			

Quadro 7: Folha-sumário para análise dos casos estudados

Fonte: GOODE e HATT (1977, p. 404).

Na análise do estudo de casos múltiplos, foi utilizado um procedimento similar a uma folha-sumário (quadro 7), que conteria todos os casos, nos moldes da folha apresentada por Goode e Hatt (1977). Esse formato se mostra adequado à operacionalização do processo de análise de dados recomendado por Eisenhardt (1989) e também por Yin (1989).

A análise vertical corresponde à exibição de cada caso, seguindo a ordem de classes apresentadas no quadro 7. O primeiro caso apresentado diz respeito à Native Alimentos Orgânicos Ltda (item 4.1), seguido da Naturalle Agro Mercantil SA (item 4.2) e da CABRUCÁ (item 4.3). A análise horizontal dos casos apresentados se dá no item 4.4.

A apresentação dos 3 casos se dá por meio de uma estrutura analítica linear, que segundo classificação de Yin (1989), é uma das formas adequadas aos estudos exploratórios.

4. APRESENTAÇÃO DOS CASOS

Para a construção desses casos, foram entrevistados:

- Fernando Alonso, Gerente de Produtos Orgânicos e Exportações, e Leandro Nogueira, Engenheiro de Alimentos, da Native Alimentos Orgânicos Ltda;
- Flávio Inoue, Diretor Presidente da Naturalle Agro Mercantil SA;
- Marc Nuscheler, Presidente da CABRUCA.

Face às restrições de acesso a dados oficiais sobre produção e comércio internacional de produtos orgânicos (item 2.4.2), as estimativas apresentadas pelos entrevistados sobre produção e, principalmente, sobre as dimensões das exportações e dos mercados internacionais possuem maior importância nesse trabalho de pesquisa. Quando não foram obtidos dados secundários que pudessem ser comparados aos dados fornecidos pelos entrevistados, essas estimativas foram tomadas como a melhor informação disponível para emprego nas análises dos casos.

Ao longo da apresentação dos casos, os dados sem citação referem-se a informações coletadas nas entrevistas com os representantes das empresas. Contudo, algumas de suas frases são apresentadas de forma cotada na análise vertical dos casos, por mostrarem-se extremamente relevantes à compreensão da visão estratégica dos entrevistados sobre os temas sustentabilidade e rótulos ambientais de produção orgânica. Na análise horizontal, as informações não correspondem à apresentação de dados coletados nas entrevistas, mas sim de considerações do autor deste trabalho de pesquisa.

4.1. Açúcar orgânico: Native Produtos Orgânicos Ltda

A família Balbo deu início às suas atividades no setor sucroalcooleiro em 1946, na cidade de Sertãozinho (SP), por meio da criação da Usina Santo Antônio. Em 1956, a família adquiriu a Usina São Francisco, localizada a 20 quilômetros da primeira unidade industrial. A Native Produtos Orgânicos foi criada em 1998, mas pode-se dizer que o início do projeto de produção orgânica do Grupo Balbo se deu em 1986, ainda que de forma não premeditada, quando a Usina São Francisco deu início ao Projeto Cana Verde, cujo objetivo era o

desenvolvimento de um processo produtivo que prescindisse da queima⁹⁰ de cana-de-açúcar para sua colheita.

Com essa prática buscava-se (i) a obtenção de um melhor nível de aproveitamento das potencialidades agrícolas do cultivo da cana-de-açúcar, (ii) maior eficiência do processo produtivo em relação à dependência de insumos externos às fazendas, e (iii) maior produtividade dos cultivos de cana-de-açúcar.

A implementação da colheita de cana crua exigiu alterações profundas no processo produtivo. O sistema de produção orgânica desenvolvido pelo Projeto “Cana Verde” demandou, em relação à conservação do solo, a utilização de veículos e colheitadeiras que operassem com esteiras e pneus de alta flutuação para evitar a compactação do solo ao longo da colheita. Esses equipamentos foram desenvolvidos em parcerias junto a fabricantes de maquinário agrícola.

O sistema contempla a utilização de técnicas de controle biológico: inimigos específicos das pragas são coletados no meio ambiente, reproduzidos em laboratórios próprios e introduzidos nos canaviais, aos milhões. Tanto as populações de pragas quanto as de seus inimigos têm de ser monitoradas e as informações deste processo devem alimentar as próximas iniciativas de controle biológico e manejo. Anualmente, o solo recebe folhas de canas recicladas, efluentes orgânicos líquidos e sólidos provenientes da Usina São Francisco. A cada 7 anos, o solo dos talhões é revolvido e recebe adubação verde em rotação com cultivo de leguminosas, para aumentar a fixação de nutrientes no solo e o controle de pragas e de plantas espontâneas.

Como resultados dessas práticas, foi percebido o aumento de biodiversidade nas áreas de vegetação nativas, medido, por exemplo, pela maior incidência de animais⁹¹ no entorno da área de produção. Além disso, como o manejo dos canaviais demanda técnicas manuais, mecânicas e métodos de controle que demandam uma mão-de-obra distinta do manejo convencional, trabalhadores que anteriormente realizavam a colheita manual da cana foram requalificados para desempenharem essas atividades.

⁹⁰ “A queima da palha da cana-de-açúcar é prática usual em quase todos os 97 países em que a produzem. Essa queima tem por objetivo aumentar a segurança do trabalhador e o rendimento do corte pela eliminação da palha e folhas secas” (PAES, 2005, p.82).

⁹¹ De acordo com o Inventário de Fauna realizado pela Embrapa a pedido da empresa, em 2003, numa área de 79 km² foram encontradas 5 espécies de anfíbios, 191 de aves, 38 de mamíferos e 13 de répteis, num total de 247 vertebrados.

Por fim, depois de um processo de quase dez anos de experiências e inovações, em 1995, toda a área de cultivo da Usina São Francisco foi colhida sem o emprego da prática de queima de cana-de-açúcar, mantendo-se ainda uma produtividade superior a do processo produtivo convencional. Foi coincidentemente, neste momento que a produção orgânica surgiu como uma alternativa de negócio para a empresa, como se aborda no item 4.1.1.

A marca Native foi lançada em 1998, para representar a filosofia do Projeto Cana Verde no segmento de produtos orgânicos, sendo o açúcar orgânico a base da primeira linha de produtos. Posteriormente foram desenvolvidos outros produtos - suco de laranja, achocolatado e café - com a mesma marca. Em 2006, são aproximadamente 14 mil hectares de área produtiva com certificação orgânica⁹², o que faz da Native o maior projeto de agricultura orgânica do mundo⁹³, o que torna o estudo deste caso bastante significativo para a compreensão do papel dos rótulos ambientais no acesso a mercados de PDs.

4.1.1. Atributos do açúcar orgânico

Descrever atributos em função de certificação orgânica é relatar aquilo que não é visível no produto, mas perpassa os métodos e processos empregados em sua produção.

No caso açúcar, uma primeira diferenciação se dá em razão da existência de diferentes processos de produção, que resultam em distintos produtos finais, como os açúcares mascavo, cristal e refinado.

No processo de produção de açúcares orgânicos, em relação à utilização de insumos durante a etapa de processamento industrial, não se permite a utilização de "branqueadores químicos", como os baseados em enxofre (IBD, 2006).

A Native Alimentos Orgânicos Ltda (Native) produz dois tipos de açúcar orgânico: o dourado⁹⁴ e o claro, este último mais processado que o primeiro. Ambos diferem quanto à

⁹² Dos 14 mil hectares certificados, 6 mil hectares pertencem à Usina Santo Antônio.

⁹³ Desconsidera-se nessa análise os projetos de produção orgânica em áreas cooperativadas.

⁹⁴ O açúcar dourado produzido pela Native não deve ser confundido com o açúcar mascavo. Alguns fabricantes brasileiros utilizam o açúcar dourado na composição de açúcares mascavos consumidos no mercado nacional.

coloração e ao tamanho do cristal de açúcar: o claro apresenta cor Icumsa⁹⁵ máxima de 350 U.I. e tamanho do cristal variando de 0.3 a 0.8 mm, o dourado apresenta cor Icumsa entre 1.200 e 1600 U.I. e tamanho do cristal variando entre 0.9 e 1.2 mm.

O açúcar dourado tem uso mais restrito como insumo da indústria alimentícia, quando comparado ao açúcar claro: por ser mais escuro, ocorre “transmissão de cor” para o produto final em que é utilizado como insumo, o que na maioria das vezes não é desejado. Na Europa, o açúcar dourado é bastante utilizado para adoçar bebidas quentes.

Os dois produtos são vendidos em embalagens de 1kg. O açúcar branco também é vendido em embalagens de 5kg e caixas de 300g ou de 1kg de sachês de 6g. Para distribuidores e indústrias de alimentos, o açúcar claro e o dourado são comercializados em sacos de 25kg e em *big bags* de 1 tonelada.

Além da não utilização de branqueadores químicos, outros importantes atributos do açúcar orgânico da Native, assegurados pelos rótulos ambientais que o produto apresenta, são a não utilização de OGMs e de defensivos ou fertilizantes químicos sintéticos no processo de produção da cana-de-açúcar.

Nessa análise, há que se considerar também outros benefícios do ponto de vista ambiental, que resultam das práticas produtivas da empresa: o aumento da biodiversidade percebida na região e no seu entorno e os impactos evitados pelo corte da cana crua, tanto sob o aspecto de emissões evitadas de gases de efeito estufa⁹⁶, o que diz respeito a um benefício global, quanto de questões ligadas à saúde pública em nível local, como a redução da incidência de problemas respiratórios⁹⁷ no entorno dos canaviais.

⁹⁵ A escala Icumsa, medida em unidades Icumsa (U.I.), é utilizada internacionalmente para determinar a cor do açúcar: quanto menor, mais claro é o açúcar. Como exemplo, os açúcares de beterraba refinados, com os quais a Native disputa o mercado europeu, apresentam cor Icumsa inferior a 45 U.I.

⁹⁶ “Para os gases de efeito de estufa, [...] as emissões de outras fontes (gases não CO₂ na queima de palha, decomposição de fertilizantes, etc.) foram avaliadas em 12.6 kg de CO₂ equivalente por tonelada de cana.” (MACEDO, 2005, p.97).

⁹⁷ “[...] trabalhos da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto associam a queima de cana com o aumento de doenças respiratórias mas não analisam outra região onde não ocorre queima de cana para servir como padrão, na mesma época (inverno).” (PAES, 2005, p.82).

4.1.2. A opção pela produção orgânica

O Projeto Cana Verde não buscava, inicialmente, a conversão para a agricultura orgânica. Coincidentemente, no mesmo ano em que o sistema produtivo desenvolvido pelo Projeto Cana Verde foi aplicado em toda a área de cultivo da Usina São Francisco, a empresa recebeu uma consulta da companhia norte-americana *Global Organics*, que buscava fornecedores de açúcar orgânico no Brasil.

Nesse momento, a demanda por alimentos orgânicos encontrava-se em franca expansão e sendo o açúcar orgânico um insumo largamente utilizado pela indústria alimentícia, esse produto se mostrava responsável por um dos principais gargalos à expansão do setor. Os fornecedores de açúcar orgânico, à época, eram pequenos produtores e estavam espalhados por diversos países, ou seja, não existiam fornecedores capazes de cumprir contratos de maior escala. Além disso, a disparidade entre os açúcares orgânicos produzidos pelos pequenos produtores mostrava-se um gargalo preocupante à produção em maior escala de alimentos orgânicos industrializados.

Após os contatos iniciais, os representantes da *Global Organics* indicaram que o processo produtivo desenvolvido pelo Projeto Cana Verde mostrava-se próximo do requerido para obtenção do certificado de produção orgânica por eles demandado. Frente a essa oportunidade de negócio, a decisão da Usina São Francisco foi rápida: entre o início das conversações iniciais com a *Global Organics* e o primeiro embarque de açúcar, já com certificação orgânica, passaram-se dois anos. Apostou-se portanto na diferenciação dessa *commodity* por meio da certificação orgânica.

A adequação ao novo processo produtivo se deu de forma mais simples nos canaviais, em que foi definitivamente interrompido o uso de herbicidas e fertilizantes sintéticos, do que na indústria, em razão da necessidade de incorporação de práticas de gestão características ao processamento de produtos orgânicos, como por exemplo, os procedimentos relacionados aos requisitos de rastreabilidade da produção. Nos primeiros anos deste século, a produtividade da empresa alcançou o patamar de 100 toneladas de cana por hectare, contra uma média, segundo a UNICA (2006), de pouco mais de 80 toneladas apresentada pelo setor produtivo convencional, no Estado de São Paulo.

Um aspecto a ser salientado diz respeito às formas de se realizar a conversão da produção convencional para a orgânica. São dois os caminhos a serem trilhados: o primeiro segue uma lógica de simples **substituição** de insumos, ou seja, um adubo químico é trocado pelo resultante da compostagem, ou um herbicida é substituído pela prática de carpimento. O segundo caminho, de **reinvenção**, demanda a alteração total do sistema produtivo e busca o aproveitamento total do potencial agrícola do produto cultivado. O Projeto Cana Verde trilhou esse último caminho antes mesmo de se saber que o destino do processo seria a conversão para a produção orgânica.

A possibilidade de acesso aos mercados europeu e norte-americano, tanto com açúcar bruto quanto com açúcar processado, estimulou a empresa a apostar na produção orgânica. A criação da marca Native, em 1998, é a principal evidência dessa aposta.

A primeira certificação orgânica obtida foi do programa *Farm Verified Organic* (FVO), um padrão privado norte-americano reconhecido pela IFOAM. Em razão de demanda de um cliente europeu, obteve-se a certificação da Ecocert, voltada à União Européia. Atualmente, o açúcar orgânico da Native possui também certificação de adequação ao regulamento japonês JAS, além do rótulo do IBD para o mercado nacional.

A forma de gestão de tantos rótulos distintos é a adaptação, para cada requisito, à exigência mais rigorosa dentre todas as apresentadas pelos cinco rótulos ambientais. Além da opção pelas certificações orgânicas, o processo industrial da Usina São Francisco detém a certificação ISO 9.001:2000.

4.1.3. Características do segmento exportador

4.1.3.1. Segmento exportador de açúcar

O Brasil possui a indústria sucroalcooleira mais competitiva do mundo, considerando-se custos de produção de cana, de processamento industrial, de transporte e de exportação (tabela 6). Nas usinas da região Centro-Sul do país, o custo total é de US\$ 125 por tonelada de açúcar, e de US\$ 220 na região Nordeste (MACEDO, 2005). Em termos de custos, os países mais próximos do país são Malásia, Zimbábue e Austrália (INTERNATIONAL SUGAR ORGANIZATION, 2006).

Tabela 6: Custos brasileiros de produção e exportação de açúcar

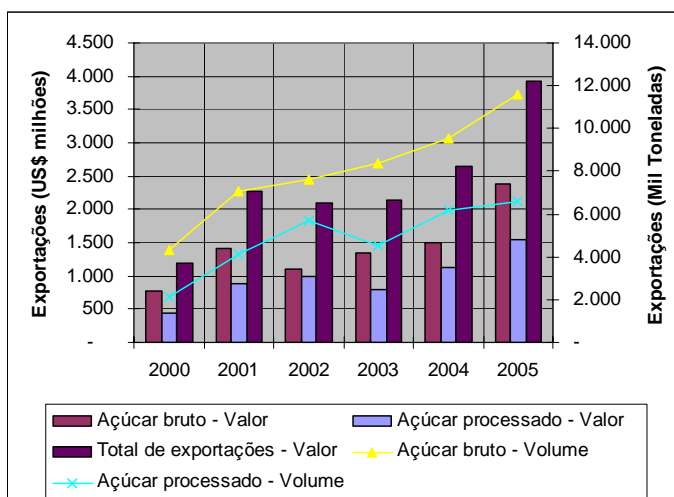
Custos [1]	Centro-Sul	Nordeste
Produção de cana (%)	55	85
Processamento (%)	60	105
Transporte e elevação (%)	185	45
Total	65	90

Fonte: MACEDO (2005, p. 190).

Nota: [1] Em relação à média de custos dos principais países exportadores

O Brasil ocupa a primeira posição de produtor e exportador mundial de açúcar, seguido nos dois postos pela União Européia⁹⁸. Em 2005, a produção nacional foi de 27 milhões de toneladas, enquanto que a União Européia aproximou-se de 22 milhões de toneladas. Somados, esses números correspondem a 44% da produção mundial (INTERNATIONAL SUGAR, 2006).

Em 2005, as exportações brasileiras de açúcar atingiram US\$ 4 bilhões, o correspondente a 3% das exportações brasileiras e a 11% da contribuição total do agronegócio. Em termos de volume, as exportações atingiram 18 milhões de toneladas, o equivalente a 70% da produção nacional (SECEX, 2006). O Brasil e União Européia, que em 2005 exportou cerca de 8 milhões de toneladas de açúcar, respondem por 65% do comércio internacional de açúcar (INTERNATIONAL SUGAR, 2006).

**Gráfico 8: Exportações brasileiras de açúcar (2000 - 2005)**

Fonte: SECEX (2006).

⁹⁸ Os países da União Européia produzem açúcar de beterraba (INTERNATIONAL SUGAR, 2006).

A indústria brasileira de açúcar aumenta sua participação internacional de forma bastante consistente: entre os anos de 2000 e 2005, as exportações brasileiras de açúcar cresceram 180% em volume e 225% em valor (gráfico 8).

Nesse período, o país incrementou em 167% o volume de comércio internacional de açúcar bruto, ou seja, do produto que demanda refinamento no país importador, tendo Rússia, Índia, Canadá e Nigéria, como destinos de quase 60% das exportações brasileiras. Em relação ao açúcar processado, houve um incremento de 204% do volume total de exportações, sendo que países da África, Oriente Médio e Ásia foram o destino de mais de 90% do comércio internacional desse produto (tabelas 7 e 8).

Tabela 7: Principais países-destino das exportações brasileiras de açúcar (2005)

#	Açúcar processado		Açúcar bruto	
	País-destino	%	País-destino	%
1	Emirados Árabes Unidos	10%	Rússia	33%
2	Bangladesh	8%	Índia	11%
3	Arábia Saudita	8%	Nigéria	7%
4	Gana	7%	Canadá	7%
5	Iêmen	7%	Argélia	5%
6	Nigéria	7%	Egito	5%
7	Síria	5%	Marrocos	4%
8	Marrocos	5%	Emirados Árabes Unidos	4%
9	Geórgia	4%	Paquistão	4%
10	África da Sul	3%	Malásia	3%
	Total	64%		83%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de SECEX/MDIC (2006)

O crescimento da participação brasileira no mercado internacional se dá, além dos aspectos relacionados à competitividade do setor, em função do incremento do comércio internacional Sul-Sul, aproveitando o crescimento vegetativo da ordem de 2 a 3 milhões de toneladas ao ano (Serodio, 2006).

A produção de açúcar é tida como altamente subsidiada na União Européia. Com os elevados incentivos estatais, ocorre distorção da produção doméstica fazendo com que sejam gerados excedentes de produção, o que justifica o fato da União Européia ser o segundo maior exportador mundial de açúcar (JANK ET AL.).

Tabela 8: Principais blocos-destino das exportações brasileiras de açúcar (2005)

Bloco-destino	Açúcar processado	Açúcar bruto
África [1]	43,4%	24,1%
Oriente Médio	33,8%	9,9%
Ásia [1]	13,7%	19,3%
CEI	5,5%	33,5%
América do Sul	2,0%	0,5%
NAFTA	0,5%	9,2%
União Européia	0,5%	1,3%
<i>Total</i>	99,5%	97,9%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de SECEX/MDIC (2006)

Notas: [1] Desconsiderando-se os países do Oriente Médio

Além dos subsídios, o acesso do açúcar brasileiro aos mercados de PEDs é dificultado por políticas de quotas e tarifas específicas, que convertidas para tarifas *ad valorem* (tabela 9), indicam a incidência de até 4 vezes o preço do produto como tarifação no país importador.

Tabela 9: Tarifas sobre a importação do açúcar brasileiro

Açúcar bruto (US\$ por tonelada)		US\$ 200	US\$ 250
Destino	Tarifa por tonelada	Tarifa <i>ad valorem</i>	
União Européia	€339	220%	176%
Estados Unidos	US\$ 14.6 [1]	9%	9%
	US\$338.7 [2]	170%	136%
Japão	103,100 ienes	412%	330%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de SECEX/MDIC (2006)

Notas: [1] Valor de tarifa intraquota . [2] Valor de tarifa extraquota.

4.1.3.2. Segmento exportador de açúcar orgânico

A *International Sugar Organization* não apresenta nenhuma estimativa sobre o mercado internacional de açúcar orgânico. Uma estimativa de tamanho desse mercado, apresentada por Fernando Alonso, é de que, em 2006, a marca das 100 mil toneladas tenha sido ultrapassada, sendo o Brasil o principal produtor (60%), seguido por Paraguai e Cuba (35%), Colômbia, Tailândia, e demais países (5%).

Em 2004, o volume de açúcar orgânico comercializado pela Native foi de 15 mil toneladas, sendo 91% voltadas ao mercado externo. Em 2005, a comercialização mais que dobrou: 31 mil toneladas, das quais 94% voltadas à exportação. No ano de 2006, foram comercializadas 42 mil toneladas de açúcar orgânico, ou seja, quase 3 vezes o volume comercializado em 2004, sendo 92% destinadas ao mercado externo.

Dos países concorrentes, ao menos as cadeias produtivas de açúcar orgânico do Paraguai e Cuba apresentam-se baseadas num modelo de substituição de insumos e não e de alteração total do processo produtivo. Isso faz com que exista uma alta rotatividade dos *players* desses mercados: muitos empreendedores decidem fazer a conversão de pequenas áreas para testar a lucratividade da operação no segmento. Como não avançam em produtividade e tampouco conseguem criar relações comerciais sólidas, acabam retornando rapidamente ao segmento convencional, ou partindo para a obtenção de selos de comércio justo (*fair trade*). Há ainda muitos produtores *organic by default*, aqueles que produzem de forma orgânica porque não têm acesso ou recursos para produzir de forma convencional. Tal qual nos substituição, esses produtores dificilmente avançam em produtividade.

No mercado nacional, outras usinas que produzem cana e realizam o processamento de açúcar, são:

- Goiasa, localizada em Goiatuba (GO): 11 mil toneladas (GOIASA, 2007);
- Cosan Univalem, localizada em ValParaíso (SP): 8 mil toneladas (COSAN, 2006);
- Jalles Machado, localizada em Goianésia (GO): 2 mil toneladas (JALLES MACHADO, 2006).

4.1.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs

A Native responde por 40% das exportações mundiais de açúcar orgânico, tendo exportado 39 mil toneladas em 2006, o que resultou num faturamento de R\$ 40 milhões. Em 2005 as exportações foram de 29 mil toneladas e, em 2004, de 13 mil toneladas.

Em 2001, a participação da empresa nas exportações mundiais foi de 60%, o que indica a entrada de novos *players* nesse mercado. Desde 1998, a empresa já exportou esse produto para mais de 50 países, atingindo todos os continentes.

Do volume exportado pela empresa, os principais destinos são: Estados Unidos (45%), União Européia (40%), Canadá (10%) e Japão (1%). Dos 4% restantes, Austrália, Coréia do Sul e países do Oriente Médio merecem destaque.

Essa lista de países já evidencia possíveis impactos dos rótulos ambientais como facilitadores do acesso a mercados de PDs: a presença de Estados Unidos e da União Européia como destinos de 85% das exportações desta, claramente, dos importadores apresentados nas tabelas 7 e 8.

Além disso, no ano de 2005, do total de exportações brasileiras de açúcar para a União Européia e Estados Unidos, a Native produziu respectivamente 6% (11.7 mil toneladas) e 4% (13 mil toneladas). Considera-se nessa análise o volume de açúcar em estado bruto ou processado, seja convencional ou orgânico.

Do volume exportado pela empresa, 90% são destinados a indústrias alimentícias ou a empresas que revendem o produto embalado, em marcas próprias. No Japão, a Native atende a 60% do consumo industrial de açúcar orgânico. Na Europa e Estados Unidos, o açúcar orgânico da empresa atinge indiretamente indústrias de alimentos não necessariamente orgânicos, através de distribuidores como *Global Organics*, *British Sugar*, *Community Foods* e *Billington's Food Group*, que comercializam o produto da Native, sob marcas próprias como: *Silver Spoon* e *Crazy Jacks*.

Dentre as indústrias que utilizam o açúcar da empresa, destacam-se: as norte-americanas *StonyField Farm*⁹⁹, produtora de iogurtes e sorvetes naturais, a *White Wave Foods*, especializada em alimentos e bebidas naturais e orgânicas, a *Newman's Own Organics*, de chocolates e biscoitos, ambas empresas baseadas nos Estados Unidos, e a *Icam*, indústria italiana de chocolates finos.

4.1.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo

- **Qualidade:** É o requisito mais importante do produto, superior aos rótulos de certificação orgânica.

⁹⁹ Empresa de alimentos naturais que teve 85% de suas participações compradas pela Danone, em 2003, quando havia atingido o posto de 3ª maior produtora de iogurtes e sorvetes nos Estados Unidos, considerando-se inclusive o mercado convencional.

- **Rótulos ambientais:** Os rótulos de produção orgânica são decisivos no acesso a mercados de PDs, funcionando inicialmente como um elemento diferenciador da empresa, que se traduz em um voto de confiança a ser testado em razão da qualidade do produto e da confiabilidade da empresa no cumprimento de contratos.
- **Confiabilidade:** Em razão de haver alta rotatividade de empresas no nicho de produção orgânica, a capacidade de cumprimento de contratos mais extensos (em geral, de 1 ano) é um atributo valioso nesse segmento, assim como a construção de relacionamentos de longo prazo com os clientes.
- **Preço:** Mostra-se descolado do produto convencional, cujo preço varia em até 150% num mesmo ano. As variações do preço do açúcar orgânico estão por volta de 15%.
- **Prêmio:** A média de sobrepreço em relação ao produto convencional é de 40%, com picos superiores a 100%, em raras exceções. A menor diferença já praticada nas vendas da Native foi de 10%, em um momento de pico do preço do produto convencional. Para a empresa, o consumidor aceita pagar mais por um alimento orgânico por perceber maior valor agregado no produto.

4.1.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor

Entende-se que há ótimas perspectivas de expansão da participação da Native em mercados internacionais, em razão de haver uma considerável demanda reprimida por açúcar orgânico nos PDs e, em menor escala, no Brasil. Acredita-se que os prêmios não devem ser reduzidos no curto prazo.

É por conta desta percepção que a empresa já está preparada para um patamar de produção de 80 mil toneladas anuais de açúcar orgânico, ainda que projete vendas de 50 mil toneladas no ano de 2007. Além disso, futuras expansões das áreas plantadas podem se dar através de parcerias com produtores agrícolas, que envolveriam, inclusive, transferência de tecnologia produtiva.

Uma nova oportunidade que surge é o fornecimento de álcool orgânico para indústria de cosméticos. Até hoje, todo o etanol resultante do processo de produção de açúcar, embora orgânico, era comercializado como álcool convencional. O álcool orgânico será usado na produção de desodorantes e colônias. No mercado nacional, a Natura Cosméticos foi o

primeiro demandante do produto, ainda em fase experimental, mas a Native já negocia contratos de exportação para os Estados Unidos e Europa.

4.1.7. Análise Vertical

A Native é certamente empresa emblemática no setor orgânico brasileiro. Já o seria apenas por sua representatividade em áreas certificadas (2% do total brasileiro), mas também devem ser considerados os avanços relativos ao processo produtivo realizados pela empresa em dez anos de história: o desenvolvimento de novos equipamentos e máquinas de colheita, o amadurecimento das técnicas de controle biológico e a elevada produtividade do cultivo em relação ao processo convencional, o que torna Native também um caso emblemático em nível mundial.

Tomando-se apenas a produtividade obtida nos canaviais da empresa, o caso apresenta uma evidência útil ao confronto com a afirmação de Norman Borlaug (item 1.2), que considera ser ridículo afirmar a maior adequação ambiental da agricultura orgânica em relação à convencional, em razão da menor produtividade da primeira em relação à última. A Native mostra um processo com maior produtividade que resulta ainda em convivência harmoniosa com a biodiversidade remanescente na região.

Contudo, as vantagens da Native que lhe garantem diferenciação no mercado de PDs, segundo os empreendedores, estão na qualidade do produto e na confiabilidade obtida pela empresa em quase 10 anos de experiência no fornecimento de açúcar para indústrias alimentícias baseadas em PDs.

A representatividade da empresa nas exportações brasileiras de açúcar para a União Européia e Estados Unidos, mesmo considerando o segmento convencional, são um forte indicador do acesso do produto mesmo em regiões nas quais as barreiras tarifárias e os subsídios tornam o produto brasileiro pouco competitivo.

4.2. Soja orgânica: *Naturalle Agro Mercantil SA*

A Naturalle Agro Mercantil SA (Naturalle), empresa baseada em Uberlândia (MG), é a primeira empresa brasileira de grãos especiais e possui mais de 30 anos de experiência na área de pesquisas, desenvolvimento, comercialização e logística de produtos. A Naturalle é

especializada no desenvolvimento de variedades de soja para consumo humano, para o qual desenvolveu um programa de melhoramento genético voltado à produção de variedades especiais que resultou no registro de mais de 20 variedades, muitas das quais foram criadas para atender a demandas específicas de clientes externos.

O banco de germoplasma da empresa é composto por cerca de 4 mil tipos diferentes de soja e mantém-se atualizado por meio de trocas e aquisições com outras empresas que atuam no setor. O cultivo é feito através de parcerias com produtores de vários Estados do País, como Paraná e Goiás, mas cabe à região do Triângulo Mineiro a maior concentração de áreas produtivas.

Nesse modelo, a Naturalle desenvolve a variedade de soja e os parceiros realizam a multiplicação da semente e produzem os grãos para consumo. A empresa realiza um processo de rastreamento total da soja que garante o seu monitoramento desde sua origem e atesta a não-incidência de variedades baseadas em OGMs. A fidelização do produtor se dá através de pagamentos de bônus de até 17% sobre o preço da soja comercial.

Dentre as variedades de soja que a Naturalle possui, destacam-se: a soja de ilo claro (exclusividade da empresa) de melhor rendimento e sabor, e a soja preta, portadora de uma elevada taxa de proteína e de características nutracêuticas especiais, semelhantes às apresentadas pelo vinho. A empresa desenvolve ainda variedades específicas para o mercado de alimentos orgânicos, que são mais tolerantes a pragas e doenças e especialmente adaptadas a esse sistema de produção.

Além da linha de soja orgânica, os outros principais produtos da empresa, voltados à produção convencional, são as linhas (i) *In Natt*, de grãos elaborados com diferentes cores, tamanhos, altas taxas de germinação e baixos teores de proteína, voltados ao consumo de broto de soja, (ii) *Pro Taste*, de grãos especializados em sabor, indicados para a fabricação de bebidas, sobremesas e sorvetes, e (iii) *Soy Max*, voltada ao mercado oriental, de grãos customizados para a produção de queijo de soja (tofu) e fabricantes de bebidas do tipo *tonyu*.

4.2.1. Atributos da soja orgânica

A linha *Organic* de produtos orgânicos da Naturalle é composta por sojas especiais para uso em aplicações alimentares, principalmente na manufatura de bebidas com base em soja e tofu.

Em alguns casos, a soja produzida pela empresa é utilizada na produção de ração animal, destinada à alimentação de gado leiteiro. A produção é comercializada em sacos de 30kg, *big bags* de 1 tonelada e a granel.

O processo produtivo de soja orgânica da Naturalle baseia-se em parcerias com pequenos produtores agrícolas, atributo que somado aos preceitos conservacionistas da agricultura orgânica, apresenta um diferencial socioambiental considerável em relação ao modelo sojicultor do agronegócio brasileiro, baseado na produção mecanizada em grandes áreas de terra e fortemente concentrado na região Centro-Oeste, onde exerce forte pressão pela expansão das fronteiras agrícolas sobre as áreas de florestas nativas da Amazônia Legal.

4.2.2. A opção pela produção orgânica

A Naturalle é uma empresa que busca fugir da instabilidade do mercado de *commodities*, investindo em pesquisa e desenvolvimento e apostando na expansão do uso da soja na alimentação humana. Dentre os três casos apresentados neste trabalho de pesquisa, este é o único empreendimento que oferece tanto produtos orgânicos quanto convencionais: ambos diferenciados.

Além das estratégias de desenvolvimento de novas especialidades, a Naturalle percebeu no mercado orgânico um nicho atraente e rentável. A atuação da empresa no setor orgânico teve início no ano 2000, quando Francisco Terasawa, agrônomo com larga experiência no melhoramento genético da soja convencional, verificou um formidável aumento da demanda pelo produto orgânico, em especial, do mercado japonês. Em 2003, uma segunda fase teve início com a entrada do fundo de investimentos AxialPar como acionista da empresa.

A Naturalle possui certificações de produção orgânica do IBD, da Ecocert e junto ao programa de rotulagem do governo japonês, o JAS. A empresa possui ainda o rótulo Ecocert *Non-GMO* que atesta especificamente a não-incidência de variedades baseadas em OGMs.

Um fato a ser salientado, contudo, é que apesar de ter apenas parte de seus produtos com certificação orgânica, a empresa busca aplicar os princípios de produção economicamente viável, socialmente justa e ambientalmente adequada em toda sua estrutura interna e relacionamentos externos. Na Naturalle, entende-se sustentabilidade como um princípio que

deve estar presente em todas as decisões e práticas da empresa, desde a gestão até as atividades cotidianas. A Naturalle tem a sustentabilidade como um valor essencial e a estratégia da empresa projeta no longo prazo os impactos de qualquer possível decisão que venha a ser tomada para atender a necessidades de curto prazo.

4.2.3. Características do segmento exportador

4.2.3.1. Segmento exportador de soja

A colheita de soja convencional, em todo o planeta, é estimada em 200 milhões de toneladas, sendo que cerca de 80% desse volume é processado por grandes *tradings* internacionais como as empresas *Cargill*, *Bunge* e *ADM* (ABIOVE, 2006).

O Brasil é o segundo maior produtor e exportador mundial de soja. Em 2005, a safra nacional atingiu o patamar das 51 milhões de toneladas (28% da produção mundial), atrás apenas da China (MAPA, 2006). Das exportações brasileiras, em volume de soja, 57% correspondem ao produto *in natura* ou triturado, 36% à *pellets* e 7% ao óleo de soja. Os principais destinos das exportações desses produtos são apresentados na tabela 10.

Tabela 10: Principais destinos das exportações brasileiras de soja (2005)

Soja <i>in natura</i> ou triturada		Óleos de soja		Pellets de soja	
<i>Destino</i>	<i>Participação</i>	<i>Destino</i>	<i>Participação</i>	<i>Destino</i>	<i>Participação</i>
China	32%	Irã	28%	Holanda	24%
Holanda	23%	Índia	16%	França	22%
Espanha	9%	China	14%	Alemanha	7%
Itália	6%	Holanda	6%	Tailândia	7%
	70%		64%		60%

Fonte: Organização do autor com base em dados de SECEX/MDIC (2006).

A produção nacional se concentra nos Estados do Mato Grosso (35%), Paraná (19%), Goiás (14%), Mato Grosso do Sul (7%) e Minas Gerais (6%). Entre 2000 e 2005, a produção nacional de soja cresceu 56% (MAPA, 2006). As receitas obtidas pelo segmento, por sua vez, saíram de US\$ 4.2 bilhões e se aproximaram do US\$ 9.5 bilhões, o correspondente a 7% das exportações brasileiras e a 20% da contribuição total do agronegócio (gráfico 9).

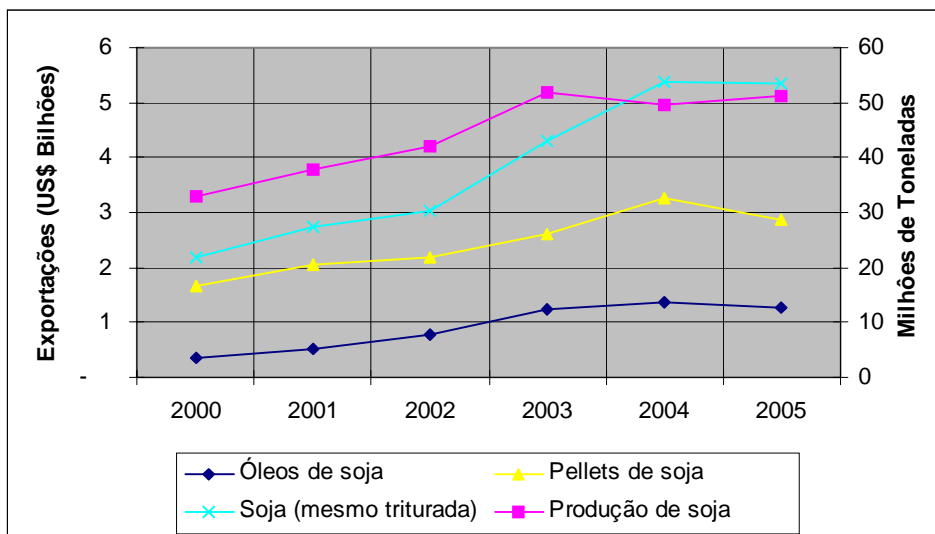


Gráfico 9: Produção e exportações brasileiras de soja (2000 - 2005)

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de MAPA (2006) e SECEX/MDIC(2006).

No Brasil, 72% do esmagamento e da comercialização da soja é realizado por 12 empresas, dentre as quais: *Cargill*, *Coinbra*, *ADM BRASIL*, *Bunge Alimentos*, *Louis Dreyfus Commodities Brasil* e *AMAGGI*. (ABIOVE, 2006).

4.2.3.2. Segmento exportador de soja orgânica

O mercado consumidor de soja orgânica para alimentação cresce de forma espetacular: cerca de 30% ao ano em quase todos os mercados-destino.

Os principais produtores mundiais, em ordem decrescente de importância, são: China, Brasil, Argentina, Paraguai e México (IFOAM, 2006a). A China entrou de forma agressiva no mercado internacional, no início deste século, tornando-se rapidamente o maior exportador mundial do produto.

A produção mundial é estimada em 400 mil toneladas ao ano, sendo 35% voltados para ração animal e comercializados junto a criadores orgânicos. Das 260 mil toneladas restantes, praticamente toda a produção é exportada para Europa (45%), Estados Unidos (45%) e Japão (9%).

No Brasil, os principais Estados produtores de soja orgânica são Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Goiás. No ano de 2005, a produção brasileira foi estimada em 30

mil toneladas (PLANETA ORGÂNICO, 2005). Como a população brasileira não tem tradição de consumir a soja, orgânica ou convencional, a produção nacional é quase que totalmente exportada.

Além da Naturalle, outros exportadores que atuam nesse segmento são:

- Tozan, localizada em Ponta Grossa: focado na exportação de ração animal, também atua em parceria com pequenos agricultores.
- Cooperativa Agropecuária Alto Uruguai (Cotrimaio), localizada em Três de Maio, (RS): atua em parceria com pequenos produtores, dando assistência técnica e assumindo custos de certificação, estocagem e comercialização.

4.2.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs

Em 2005, a Naturalle exportou 5 mil toneladas de soja orgânica, com um faturamento de US\$ 2.8 milhões, um crescimento bastante significativo em relação ao ano de 2004, quando a empresa exportou 2 mil toneladas. O faturamento total da empresa em 2005, incluindo as exportações de soja convencional, foi de US\$ 7 milhões, dos quais 90% referentes a exportações.

Os principais destinos da produção orgânica foram Estados Unidos (80%), Europa e Japão (20%). Na Europa, o principal país comprador é a Alemanha, porém a já foram realizadas exportações para França, Espanha e Itália. Deve-se ressaltar que a Naturalle acessa esses mesmos mercados com seus produtos convencionais.

Dentre os principais clientes da Naturalle estão produtores de “análogo-lácteos”, ou seja, de bebidas à base de soja, como a *White Wave Foods*, nos Estados Unidos, a *Valsoya*, na Itália e a *Paschoal*, na Espanha. No Japão, o mercado atingido é o de pequenos produtores de *tofu*.

4.2.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo

- **Qualidade:** Principal diferencial do mercado de soja orgânica.
- **Rótulos ambientais:** A certificação apóia a geração de negócios pela diferenciação inicial da empresa. Também auxilia na geração, consolidação manutenção da confiabilidade do negócio e ajuda a construção de um relacionamento de mais longo prazo. O rótulo ambiental funciona não como um fim em si mesmo, mas como um meio para a construção de uma relação de confiança, que se cria em torno do produto

certificado. Cada cliente demanda uma certificação compatível com o rótulo ambiental mais prestigiado em sua região de origem. Percebe-se uma demanda por mais selos de certificação social e ambiental. Do ponto de vista social, que evidencie as políticas e a postura da empresa em termos de relação social no entorno dos negócios. Em relação à questão ambiental, para além da certificação dos campos, processos produtivos e produtos, procura-se por selos que verifiquem a conservação do entorno, em termos de preservação de áreas florestais, por exemplo.

- **Confiabilidade:** O tempo de relacionamento e a confiabilidade na empresa e na qualidade do produto se tornam mais importantes que a certificação após as primeiras transações com um mesmo cliente.
- **Preço:** Atualmente, o volume de produção chinesa de soja orgânica é o que mais afeta o preço praticado no mercado. A cotação da Bolsa de Chicago serve como referência, contudo, o preço encontra-se descolado das variações da *commodity*.
- **Prêmio:** Os prêmios são definidos de acordo com as necessidades e exigências dos clientes. Há um preço de mercado que torna o produto atrativo ao plantio, que considera a produtividade do cultivo orgânico e custos de produção e certificação. Desse patamar, em geral 40% acima do produto convencional, as margens são construídas.

4.2.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor

A empresa busca, além de selos de orgânicos, certificações de sustentabilidade e de gestão. A certificação orgânica não será a única, porém tendo sido a primeira levou a Naturalle a buscar certificados adicionais, como de gestão e de sustentabilidade, para elevar o nível de confiabilidade do produto junto ao cliente industrial e ao consumidor final. Ter a capacidade de obter certificação orgânica lança um valor sobre a capacidade organizacional da empresa, pois o processo de certificação demanda um aprendizado sobre organização e seriedade que acabam ajudando no aprimoramento da qualidade do produto, o que é notado por seus clientes.

A invasão chinesa é a grande ameaça neste momento, contudo a Naturalle aposta na qualidade de seu produto e do seu processo produtivo e entende que há demanda reprimida pelo produto. A empresa investiu muito em novos mercados nos últimos e é neste momento que as

vendas estão crescendo. A meta da empresa é alcançar um faturamento de US\$ 30 milhões até 2010, metade baseado na exportação de soja orgânica.

Em relação aos custos de produção, o clima ainda é o pior inimigo da empresa, afetando diretamente a possibilidade de expansão das exportações. Ainda que se trabalhe com uma produtividade média um pouco menor que a da soja convencional, há a possibilidade de incrementá-la sem que a sustentabilidade do processo produtivo seja afetada, através do desenvolvimento de variedades de soja específicas, ainda mais adaptadas à produção orgânica e de avanços na tecnologia tropical de cultivo orgânico.

Em relação a esse último tema, falta suporte tecnológico dos centros de pesquisa em agricultura do país. Aliás, quanto ao apoio governamental, parece haver descaso com o segmento orgânico. Não existe por parte do governo movimentação, agilidade e capacitação para a regulamentação desse setor.

Não há perspectivas de redução do prêmio, porém se isso ocorrer, uma vez que se minimize o risco da operação e se consolidem bons níveis de produtividades, pode-se continuar oferecendo produtos de boa qualidade, com preço similar ou próximo ao praticado atualmente.

Já se verifica interesse, ainda que restrito, de grandes empresas do setor convencional pela soja orgânica. Por enquanto as ações limitam-se à organização de pesquisas focadas na viabilidade do negócio e no incremento de produtividade. Contudo, enquanto não houver ampliação das áreas de produção, não se deve perceber o aumento significativo dessas grandes empresas.

4.2.7. Análise Vertical

A Naturalle apresenta claramente um modelo de busca por diferenciação de *commodities* e a certificação orgânica é uma dessas estratégias.

A aposta na soja como alimento humano advém da crescente sensibilização dos benefícios que o consumo de soja traz à saúde humana. Como o público mais preocupado com os atributos de saúde é o que tende a reconhecer o valor agregado dos alimentos orgânicos e a

pagar mais caro por esses produtos, a certificação orgânica, que já se apresenta à empresa como uma ferramenta de acesso aos mercados de PDs, tende a ter esse seu papel ainda mais ampliado, o tornaria a linha *Organic* mais representativa em suas exportações.

Ainda que a empresa acesse mercados de PDs tanto com produtos convencionais quanto com orgânicos, existe a percepção de que o fato da empresa atuar nesse último segmento transfere confiabilidade à marca *Naturalle* como um todo, o que pode ser considerado um efeito multiplicador de confiabilidade e qualidade, num mercado em que esses dois atributos são os mais importantes.

Um tema a ser mais bem abordado em estudos futuros é o modelo de parceria da *Naturalle* com pequenos produtores agrícolas: a transparência e a justiça desse relacionamento é um tema essencial à sustentabilidade do modelo de atuação da empresa.

4.3.1. Cacau orgânico: CABRUCA

Desde o final do século XIX, o cultivo de cacau tem sido a atividade econômica mais importante na região sul da Bahia, área que contém a parcela mais representativa dos remanescentes de Mata Atlântica no Brasil. Essa maior preservação das florestas nativas é comumente atribuída à forma tradicional pela qual o cacau, uma cultura perene, foi cultivado na região. O sistema produtivo tradicionalmente empregado é denominado cabruca:

“O arranjo do sistema cabruca é caracterizado pelo manejo de cultura exótica à Mata Atlântica, o cacau, com a manutenção da estrutura florestal, para sombreamento. Ou seja, num ecossistema natural, promove-se uma modificação para que neste possa ser introduzida uma espécie de alto valor econômico, adaptável ao ecossistema em questão. Nesse sentido, esse sistema adquire a função conservacionista, atuando como *buffer zone* (zona tampão) às áreas protegidas da Mata Atlântica. Tal função é particularmente válida quando se considera sua capacidade de regeneração. O sistema é semi-intensivo e mantém resquícios do ecossistema original. Esse novo agrossistema tem elevada capacidade de reverter a um ecossistema florestal caso existam áreas próximas da mata nas condições originais.” (MAY e ROCHA, 1998, p.47)

O preço da tonelada do cacau em amêndoas, cuja referência é dada pela Bolsa de Nova York, teve seu pico na safra 1977-78, quando o preço da tonelada se aproximou dos US\$ 3.800. Nesse período, eram poucos os países produtores e elevado o crescimento da demanda, o que resultou em níveis de estoques internacionais muito baixos. Esse quadro estimulou o aumento da produção em países da África, com destaque para Costa do Marfim, Gana, Nigéria e

Camarões, e na Ásia. A liderança brasileira, como produtor e exportador de cacau, se manteve até meados da década de 80, quando o país chegou a produzir cerca de 460 mil toneladas (CEPLAC, 2006).

Segundo May e Rocha (1998), no final dos anos 80, uma série de problemas concomitantes teve impactos consideráveis na economia da região sul da Bahia, dentre eles: escassez de crédito no sistema financeiro para produtores agrícolas, redução dos preços internacionais do cacau, ocorrência de estiagens e o aparecimento da vassoura-de-bruxa, uma grave doença causada por um fungo que ataca o cacau.

Em 1986 teve início um declínio sistemático do preço do cacau em amêndoas, em função do aumento da produção de países africanos e asiáticos e da estabilização da demanda global, que resultou no aumento dos estoques mundiais. O aparecimento da praga “vassoura-de-bruxa” nas áreas de produção do sul da Bahia é associado a problemas no manejo da cultura, e fizeram com que a produção nacional experimentasse expressiva queda, chegando a menos de 150 mil toneladas ao ano na década de 90 (CEPLAC, 2006).

Segue-se então, um momento de intensa pressão sobre as áreas remanescentes de Mata Atlântica com a implantação de pastagens, monoculturas agrícolas, extração de madeira ilegal e plantações de eucalipto, em resposta à falta de alternativas econômicas de geração de renda e emprego (MAY; ROCHA; 1998).

A partir de 1998, a implantação de mudas mais resistentes à praga (clones) contribuiu para a retomada da produção brasileira e, no final dos anos 90, com preços internacionais do cacau mais elevados e cacauzeiros resistentes à vassoura-de-bruxa, ocorre uma retomada desta cultura no sul da Bahia, bem como do apoio dos órgãos oficiais, como a Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), à produção intensiva de cacau, que se dá a Sol pleno (CEPLAC, 2006).

É nesse cenário, que se desenvolvem ações de comercialização de produtos orgânicos, envolvendo (i) o Instituto de Estudos Sócio Ambientais do Sul da Bahia (IESB), uma ONG

sediada em Ilhéus (BA), (ii) produtores rurais interessados na recuperação ou implantação¹⁰⁰ de Sistemas Agro-Florestais¹⁰¹ (SAFs) e na conservação de remanescentes florestais da Mata Atlântica, apoiados (iii) pela ONG Conservação Internacional do Brasil (CI).

Esse grupo buscava uma forma de fazer o manejo orgânico do cacau se tornar economicamente viável, transformando-se assim numa nova alternativa regional em prol da conservação ambiental e do desenvolvimento da região, em contraponto aos métodos convencionais de produção agrícola. Para que esses objetivos fossem atingidos, mostrava-se necessária a criação de uma dedicada à gestão do processo produtivo e à sua comercialização. Foi assim que se deu, no ano de 2000, a criação da Cooperativa dos Produtores Orgânicos do Sul da Bahia (CABRUCÁ), reunindo 20 produtores.

Com sede em Ilhéus, a CABRUCÁ surge para oferecer capacitação a seus cooperados, auxiliando-os na obtenção de maior produtividade nos SAFs, e apoiar a comercialização da produção, garantindo maiores margens operacionais pela realização de vendas de lotes consolidados de cacau em amêndoas, em razão da eliminação dos atravessadores na negociação das matérias-primas.

Em 2006, a CABRUCÁ conta com mais de 40 cooperados e, embora continue tendo o cacau em amêndoas como principal produto, também produz palmitos de açaí e pupunha, e frutas tropicais desidratadas. Todo o processo de produção e de beneficiamento desses produtos é orgânico, com certificação do IBD.

4.3.1. Atributos do cacau orgânico

Afora os atributos relacionados à não-utilização de insumos, como fertilizantes e defensivos agrícolas, o cacau em amêndoas orgânico produzido pela Cabruca difere-se pelo elevado padrão de qualidade empregado no processamento do cacau e também pelos impactos socioambientais positivos do método produtivo utilizado pela cooperativa, os SAFs, que viabilizam a prática de uma agricultura com base em averbação de reservas legais das

¹⁰⁰ Esses processos se dão através da utilização de técnicas de enxertia de espécies de cacau resistentes à vassoura-de-bruxa, associadas ao plantio de espécies como açaí, pupunha, cupuaçu, guaraná, mamão, dentre outras, sendo que todos estes cultivos são implantados à sombra das matas nativas.

¹⁰¹ SAFs são formas de uso da terra em que há consórcios de culturas agrícolas e/ou criação de animais com espécies arbóreas numa mesma área, de maneira simultânea ou ao longo do tempo (EMBRAPA AGROBIOLOGIA, 2006).

propriedades, recomposição de áreas de floresta de preservação permanente, como beiras de rios e de áreas íngremes, respeito incondicional à cidadania das famílias e incentivo à criação de Reservas Particulares do Patrimônio Natural (RPPNs).

Assim, numa importante área de remanescentes de Mata Atlântica, estimula-se o uso sustentável dos recursos naturais e a conservação ambiental.

4.3.2. A opção pela produção orgânica

A opção pela produção orgânica resulta, em primeiro lugar, da prática, por parte dos produtores da CABRUCA, do cultivo de cacau e de outras frutas tropicais à sombra dos remanescentes florestais da Mata Atlântica. Era percepção dos agrônomos do IESB que essas práticas produtivas mostravam-se muito próximas dos padrões de agricultura orgânica.

Reconhecida tal proximidade, o segundo fator que estimulou a conversão para produção orgânica foi a diferenciação da produção agroflorestal, que, ao menos em relação ao cacau, apresentava possibilidades de melhores preços de venda e de acesso a clientes no mercado externo, dando aos produtores uma alternativa à comercialização das amêndoas junto às empresas moageiras que atuam na região de Ilhéus.

4.3.3. Características do segmento exportador

4.3.3.1. Segmento exportador de cacau em amêndoas convencional

O processamento mundial de amêndoas de cacau na safra 2004-2005 foi de aproximadamente 3.3 milhões de toneladas, sendo que essa atividade se deu principalmente na Europa (43%) e nas Américas (26%), seguidos por Ásia e Oceania (17%) e África (14%) (gráfico 10). Dentre os principais países processadores de cacau, apenas Costa do Marfim, Brasil, Malásia e Indonésia são também produtores de cacau (ICCO, 2006a).

As principais empresas processadoras de cacau (moageiras), são a suíça Barry Callebaut (51%) e as norte-americanas ADM Cocoa (11%) e Cargill (6%). Essas empresas comercializam principalmente dois subprodutos do processamento do cacau em amêndoas: a manteiga e o cacau em pó (ICCO, 2006b).

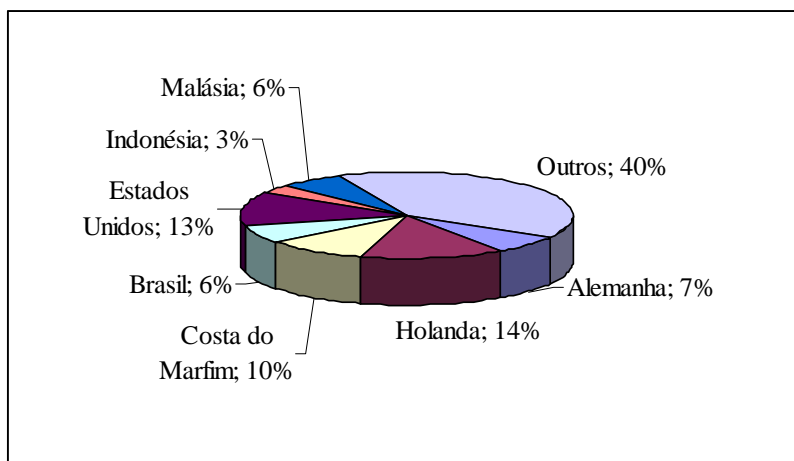


Gráfico 10: Principais países processadores de cacau

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de ICCO (2006a).

No ano agrícola internacional 2004-2005, a produção mundial de cacau foi de 3.3 milhões de toneladas de amêndoas, concentrando-se majoritariamente na África, com destaque para a Costa do Marfim, origem de 39% da produção mundial (gráfico 11) (ICCO, 2006a). O Brasil foi responsável por 5% da produção mundial, tendo como principais produtores os Estados da Bahia (66%), Pará (16%) e Espírito Santo (9%) (IBGE, 2006).

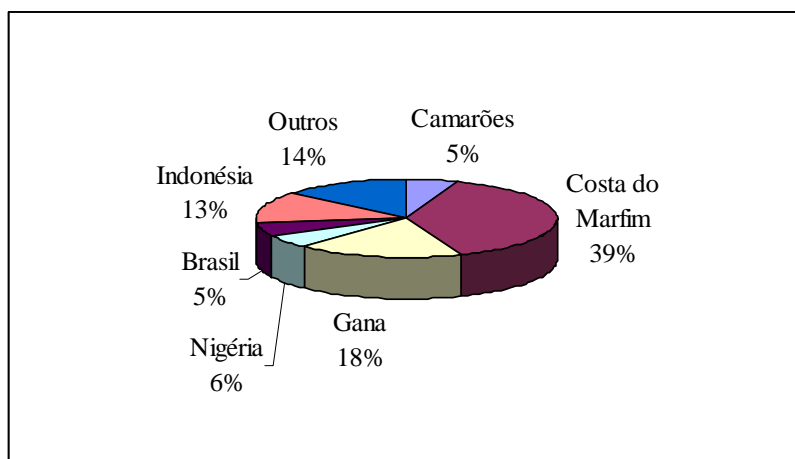


Gráfico 11: Principais países produtores de cacau (2004 - 2005)

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de ICCO (2006a).

O cacau produzido no Brasil é, em sua maior parte, processado antes de sua comercialização. A produção cacau em amêndoas é absorvida pelas moageiras, que fabricam produtos derivados do cacau, como manteiga, líquido e cacau em pó. As principais moageiras que atuam no Brasil estão instaladas na região Ilhéus: Barry Callebaut, Cargill, ADM e Petra Foods (CEPLAC, 2006).

A capacidade de processamento de cacau em amêndoas das empresas instaladas no Brasil é de cerca de 220 mil toneladas. Tal capacidade força as moageiras a importarem matéria-prima: em 2005, foram 54 mil toneladas de cacau em amêndoas importados da Indonésia (81%) e da Costa do Marfim (19%), enquanto apenas 1.066 toneladas de amêndoas foram exportadas.

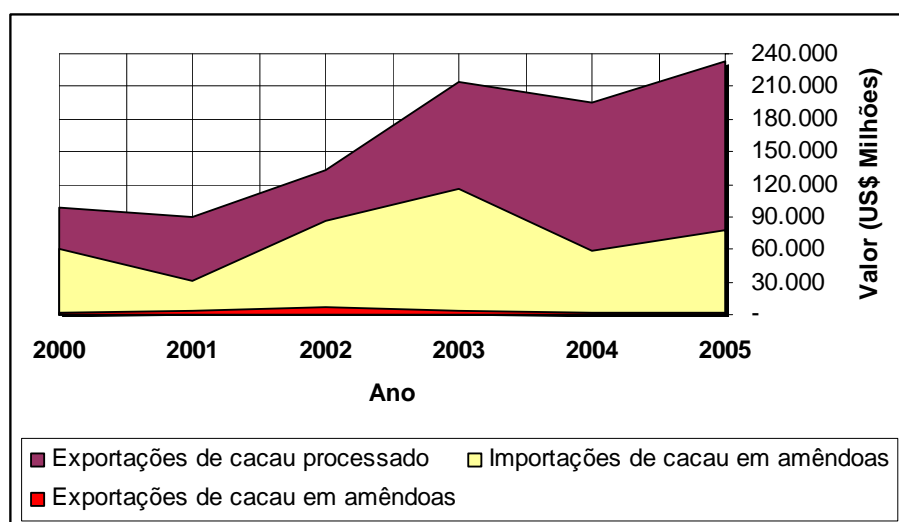


Gráfico 12: Exportações e importações brasileiras de cacau (2000 - 2005)

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de SECEX/MDIC(2006).

O Brasil é, portanto, um exportador de cacau processado: US\$ 233 milhões ou 99% das exportações do setor, em 2005 (gráfico 12). O saldo comercial do segmento cacauero no mesmo ano foi de US\$ 156 milhões (SECEX, 2006).

4.3.3.2. Segmento exportador de cacau em amêndoas orgânico

A *International Cocoa Organization* (ICCO), organização que congrega produtores e consumidores mundiais de cacau, não monitora a produção e comercialização de cacau orgânico, mas apresenta oficialmente uma estimativa deste mercado: em 2005, a produção mundial anual foi de 15.5 mil toneladas de cacau em amêndoas e o total de exportações aproximou-se de 11.2 toneladas anuais (tabela 11) (ICCO, 2006).

A América do Sul abriga 14 dos 24 países produtores de cacau orgânico, sendo a origem de 70% da produção mundial. A instituição indica, contudo, que os valores devem ser utilizados

com cuidado em razão das limitações do processo de coleta de dados, em especial, dos relativos à comercialização: múltiplas fontes de consulta, como ONGs e órgãos certificadores, relutância de pequenos empreendedores em oferecerem dados comerciais, existência de poucos estudos sobre o setor (ICCO, 2006).

Tabela 11: Exportações de cacau orgânico por país

País	Exportações (tonelada)	Participação (%)
<i>América Latina e Caribe</i>	8.638	77,3%
República Dominicana	5.000	44,8%
Peru	1.700	15,2%
México	600	5,4%
Bolívia	400	3,6%
Panamá	350	3,1%
Costa Rica	300	2,7%
Brasil	50	0,4%
Outros	238	2,1%
<i>África</i>	1.770	15,8%
Madagascar	1.500	13,4%
Outros	270	2,4%
<i>Ásia e Oceania</i>	762	6,8%
Vanuatu	500	4,5%
Sri Lanka	200	1,8%
Fiji	50	0,4%
Outros	12	0,1%
Total	11.170	

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de ICCO (2006b)

Merece destaque nesse cenário de escassez de informação, o estudo apresentado pela *Export Promotion of Organic Products from Africa* (EPOPA), programa criado pela Agência Sueca para o Desenvolvimento Internacional, que realizou um mapeamento junto a 90% dos importadores europeus de cacau orgânico, apresentando uma estimativa de consumo, em 2003, de 14 mil toneladas de cacau em amêndoas, ou do equivalente processado. Foram consultados os mais relevantes importadores, como as empresas *Rapunzel*, *Claro* e *Gepa*, e produtores de chocolate orgânico, como a *Barry Callebaut* e a *Icam*. As amêndoas eram provenientes da Bolívia, Peru e República Dominicana, com destaque para *Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicanos* (CONACADO), uma cooperativa de mais de 9 mil produtores que havia exportado 6 mil toneladas no período (EPOPA, 2003).

No Brasil, há apenas quatro produtores de cacau em amêndoas orgânico, com certificação internacional e todos estão localizados na Bahia. Além da CABRUCÁ há a Cooperativa de Pequenos Produtores Agroecologistas do Sul da Bahia (COOPASB), também baseada em Ilhéus, a Cacau Badaró, localizada em Itacaré, e a Cooperativa Agrícola Mista do Projeto Onça, localizada em Taperoá.

A estimativa de produção nacional é de 1.110 toneladas (ICCO, 2006b). Contudo, esse número é considerado exagerado por Marc Nuscheler, baseando-se nos fatos de que a produção da CABRUCÁ é de 200 toneladas ao ano e de que ela é a maior exportadora do segmento.

4.3.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs

Em 2006, a CABRUCÁ exportou 12 toneladas de cacau em amêndoas para a França. Em 2005, foram 27 toneladas exportadas para França e Itália, enquanto que em 2004, foram 15 toneladas para Itália. A primeira exportação, de 15 toneladas, foi realizada em 2001, para os Estados Unidos.

Se comparada à estimativa de exportações mundiais de cacau orgânico da ICCO, a participação da CABRUCÁ é pouco representativa: em 2005, corresponde a 0.24% do mercado total. Se comparada à produção anual da cooperativa, o volume de exportações nunca chegou a representar mais que 27%. Há que se considerar, contudo, que a cooperativa também atinge indiretamente o mercado internacional através de vendas locais, com prêmios equivalentes aos praticados nas exportações, à *Barry Callebaut*¹⁰², a única das grandes moageiras que atua no mercado de orgânicos.

Os clientes da CABRUCÁ no mercado internacional são produtores de chocolates especiais e de alta qualidade, como a francesa Valrhona – que apresenta a logomarca da CABRUCÁ na embalagem dos chocolates produzidos a partir de suas amêndoas – ou distribuidores, como a italiana Liberomondo.

¹⁰² No Brasil, a empresa tem seu processo industrial e alguns de seus armazéns certificados pelo IBD.

4.3.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo

- **Qualidade:** Para os clientes produtores de chocolates finos, a excelência do processo de fermentação e secagem das amêndoas é o requisito mais importante em relação aos fornecedores.
- **Certificação orgânica:** Os rótulos de certificação orgânica diferenciam a empresa, principalmente na visão dos clientes de PDs. A empresa Valrhona, por exemplo, procurava por um fornecedor que estivesse localizado na Reserva da Biosfera da Mata Atlântica¹⁰³. Dentre as centenas de possíveis fornecedores, a CABRUCÁ chamou a atenção por conta da certificação orgânica e logo foi contatada pela empresa. A partir desse primeiro contato, pesa mais a qualidade do produto.
- **Confiabilidade:** Em relação a exportações de cacau em amêndoas, a CABRUCÁ sempre realizou contratos de curto prazo devido a pouca disponibilidade de matérias-primas. Produtores de chocolate fino atuam no mercado *spot* até que adquiram confiança na qualidade do produto e só então partem para parceiras de mais longo prazo. Em relação aos clientes locais, como a *Barry Callebaut*, a CABRUCÁ fecha acordos em relação a prêmios, que refletem a confiança dessas empresas na cooperativa.
- **Preço:** Totalmente vinculado ao preço do cacau convencional, definido na Bolsa de Nova Iorque. É sobre esse preço que se negociam os prêmios aplicados ao cacau orgânico.
- **Prêmio:** Com o preço do cacau convencional em US\$ 1.500 por tonelada, os prêmios são em média de US\$ 400. O pico de prêmio se deu nas exportações para França, em 2006: US\$ 1.300, ou 87% do preço do cacau convencional.

4.3.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor

Acredita-se que há demanda reprimida por cacau orgânico, sobretudo no segmento de chocolates finos, que são os clientes que pagam os maiores prêmios em todo o mercado. Daí a o estabelecimento de meta de incremento da participação das exportações para o mercado de chocolateiros de alta qualidade na França, Itália, Suíça e EUA.

¹⁰³As Reservas da biosfera são porções de ecossistemas nos quais se procura implementar o uso sustentável dos recursos naturais à conservação da biodiversidade. A idéia de criação dessas reservas surgiu na Conferência sobre a Biosfera, organizada pela UNESCO em 1968. São reconhecidas 507 Reservas, em 102 países. A Reserva da Biosfera da Mata Atlântica é a maior em área florestada do planeta, com cerca de 35 milhões de hectares, abrangendo áreas de 15 dos 17 estados brasileiros onde ocorre a Mata Atlântica (UNESCO, 2006).

Os desafios são em grande parte relacionados à gestão da cooperativa, que deve expandir as áreas certificadas nas fazendas dos cooperados. Essas áreas já são cultivadas de forma muito próxima do que é demandado para a conversão à agricultura orgânica, mas espera-se primeiramente que ocorra a consolidação da cooperativa como fornecedora de cacau orgânico de alta qualidade para então se fazer a conversão.

Entretanto, o fato de clientes locais como a *Barry Callebaut* e a *Cargill*¹⁰⁴ pagarem prêmios semelhantes aos médios praticados no mercado internacional acaba tornando os cooperados acomodados com essa solução comercial, o que resulta em menor dedicação à prospecção de novos clientes no segmento de chocolates finos.

Um outro segmento que se apresenta como cliente local, pagando prêmios equivalentes aos internacionais é o de cosméticos. Em razão da certificação ambiental da cooperativa e dos atributos socioambientais do seu arranjo produtivo, a Natura Cosméticos selecionou a CABRUCÁ como fornecedor de cacau em amêndoas para produção de manteiga de cacau, produto utilizado em cremes e maquiagens. O processamento do produto é realizado pela empresa Croda Brasil.

Por fim, não se entende que a produtividade dos cacauzeiros cultivados em sistema cabruca seja um limitante à viabilidade do negócio e acredita-se que os prêmios não deverão se reduzir no curto prazo.

4.3.7. Análise Vertical

O caso da CABRUCÁ mostra-se bastante peculiar em razão (i) das características da cadeia produtiva em que a cooperativa atua, (ii) da especial atenção que se dá à qualidade do processo produtivo e do produto: cacau em amêndoas e (iii) do modelo que harmoniza produção de pequenos e médios produtores e conservação de biodiversidade.

Em relação ao primeiro aspecto, o fato de ser o processamento de cacau em amêndoas uma atividade desempenhada em larga escala e por grandes empresas transnacionais, deixa poucas alternativas aos produtores dessa matéria-prima. O sonho dos cooperados da CABRUCÁ,

¹⁰⁴ A *Cargill* não possui uma linha de produtos orgânicos, mas compra cacau da CABRUCÁ por conta da elevada qualidade das amêndoas.

bem como de outras associações de produtores da região é fazer de Ilhéus um pólo chocolateiro como o é a cidade de Gramado (RS). Contudo, unidades produtivas de menor escala como as utilizadas por processadores e chocolateiros finos em países como Holanda, Bélgica e Itália, são caras e não há acesso a crédito no Brasil para que uma cooperativa do porte da CABRUCÁ efetue essa operação.

Mesmo assim, deve-se notar que o pólo chocolateiro de Gramado não efetua o processamento de cacau e sim, compra os insumos (líquor, manteiga e cacau em pó) das moageiras localizadas em Ilhéus, e mesmo empresas de grande porte como a Nestlé abdicaram de realizar o processamento, em nível mundial, especializando-se na produção de chocolates. Além de tudo, para avançar na cadeia produtiva, a CABRUCÁ deveria adquirir novas competências e o entendimento dos cooperados é de que, neste momento, o foco deve estar na melhoria das práticas e dos conhecimentos relacionados à produção e comercialização de cacau em amêndoas. Isso faz com que a CABRUCÁ não tenham muitas alternativas além de se consolidar um exportador de cacau orgânico em amêndoas, num país processador que quase não as exporta *in natura*.

O segundo aspecto, relacionado ao esmero em fazer do cacau em amêndoas da cooperativa um produto *premium* indicado para o uso em chocolates finos é certamente o principal atributo que garante o acesso do produto aos mercados de PEDs, com prêmios elevados. É também o motivo da procura das moageiras locais pela produto da CABRUCÁ, também incluindo o pagamento de prêmios.

Em relação ao terceiro aspecto, o modelo produtivo baseado em SAFs evidencia o papel conservacionista desempenhado pelos pequenos e médios produtores da CABRUCÁ e vincula a atividade da cooperativa de forma direta à preservação ambiental.

O modelo que associa SAFs, conservação e rótulos de certificação orgânica funciona como um elemento diferenciador no cenário internacional, como se comprovou no caso da empresa francesa Valrhona. Todavia, o rótulo orgânico não reflete totalmente a riqueza desse arranjo produtivo. O elemento conservacionista do sistema cabruca pode ser explorado futuramente através da obtenção de um rótulo de manejo florestal, tal qual o do FSC.

4.4. Análise Horizontal dos casos

No quadro 8, apresenta-se uma ficha-resumo de cada caso apresentado.

Empreendimento	Native	Naturalle	CABRUCA
Produto	Açúcar orgânico dos tipos branco e dourado	Soja orgânica para alimentação humana	Cacau orgânico em amêndoas
Produção	31 mil toneladas [1]	5 mil toneladas [1]	200 toneladas [1]
Faturamento [2]	R\$ 26 milhões	R\$ 2.8 milhões	R\$ 900 mil
Exportações	29 mil toneladas (93%)[3]	5 mil toneladas (100%)[3]	27 toneladas (14%)[3]
Destino das exportações	Estados Unidos (40%) União Européia (40%) Canadá (10%) Japão (1%)	Estados Unidos (80%) União Européia e Japão (20%)	União Européia (100%)
Certificações orgânicas	FVO, Ecocert, JAS e IBD	Ecocert, JAS e IBD	IBD

Quadro 8: Caracterização dos casos apresentados

Fonte: Elaboração do autor. [1] ano de 2005, [2] referente apenas ao produto orgânico analisado - ano de 2005, [3] participação em volume.

4.4.1. Atributos do produto orgânico produzido

Do ponto de vista ambiental, a Cabruca apresenta aspectos conservacionistas de mais fácil percepção, que contudo não são perceptíveis ao consumidor final apenas através do rótulo de produção orgânica.

Em todos os casos, os atributos de qualidade são medidos por requisitos específicos, relacionados ao uso final do produto. Assim, as características garantidas pelo rótulo de produção orgânica funcionam como um patamar mínimo de qualidade, que se tornam condições necessárias mas não suficientes para a consolidação do acesso a mercados de PDs.

4.4.2. A opção pela produção orgânica

A conversão à produção orgânica se dá dentro de um contexto de busca por diferenciação das *commodities* produzidas pela empresa. Além desse aspecto mercadológico, essa opção emerge, no caso da Native, de uma preocupação em tornar o processo produtivo mais eficiente, reinventando-o, para usar uma expressão empregada pelo empreendedor.

No caso da CABRUCA, a idéia é preservar o tradicional sistema cabruca. Os cooperados replicam um modelo de produção em harmonia com a conservação de áreas florestais num

ambiente de dependência e reciprocidade entre essas as práticas. Buscam, logicamente, aprimoramentos em produtividade numa lógica que não se caracteriza como a de simples substituição de insumos.

Quanto à *Naturalle*, por conta do modelo de parceria com os produtores de diferentes regiões, a análise dos benefícios ambientais no campo se torna dependente da análise de cada unidade produtiva. Pode haver o emprego de lógica de substituição de insumos por parte de alguns agricultores, contudo, garante-se um mínimo de impactos socioambientais positivos por conta da certificação orgânica em todas as propriedades.

Um aspecto bastante interessante e salutar é a crença dos empreendedores na necessidade de inserção de sustentabilidade em seus modelos de negócio. Ou seja, há a compreensão de que o rótulo ambiental de produção orgânica não atesta *per se* a sustentabilidade de uma empresa e de que há necessidade de fazer com que esse conceito oriente os relacionamentos internos e externos, bem como as decisões de curto e longo prazo.

4.4.3. Características do segmento exportador em que o empreendimento atua

O Brasil é um exportador representativo de açúcar (1º), soja (2º) e cacau processado (5º), acessando os mercados de PDs nos casos dos dois últimos produtos, em sua maior parte através de *tradings* transnacionais. Em relação ao açúcar, o Canadá é um dos principais destinos do produto bruto, mas nenhum outro PD figura entre os destinos principais da produção nacional.

As exportações desses produtos em versão orgânica são destinadas majoritariamente a EUA, União Européia, Japão e Canadá. Os segmentos orgânicos são pouco representativos em relação aos convencionais, como se percebe na tabela 12.

Produto	Total (Toneladas)	Orgânico (Toneladas)	Participação
<i>Açúcar bruto e processado</i>	18 milhões	60 mil	0,3 %
<i>Soja</i>	22 milhões	30 mil	0,1%
<i>Cacau em amêndoas</i>	1 mil	50	4,7%

Tabela 12: Exportações de açúcar, soja e açúcar (2005) - relevância do setor orgânico

Fonte: Elaboração do autor a partir de SECEX/MDIC (2006), ICCO (2006) e entrevistas.

A maior participação do cacau orgânico em amêndoas em relação ao total de exportações se deve ao fato de o Brasil ser um grande processador de cacau e, conseqüentemente, apresentar uma ínfima exportação do produto *in natura*.

4.4.4. Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs

Conforme apresentado no quadro 8, nos 3 casos estudados neste trabalho de pesquisa, os destinos da produção orgânica exportada são: Estados Unidos, União Européia, Japão e Canadá.

Os três casos apresentam um perfil semelhante no que diz respeito ao cliente principal nos mercados de PDs: as indústrias alimentícias. À exceção da Native, que reúne esforços para aumentar sua presença nas prateleiras de redes varejistas, os demais empreendimentos enfrentam limitações relacionadas à possibilidade de seus produtos atingirem, com marcas próprias, o mercado consumidor final.

4.4.5. Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo

Nos três casos, a qualidade foi apresentada como requisito mais importante dentre os demandados pelos clientes localizados em PDs, seguido pela confiabilidade da empresa.

Os conceitos de qualidade mencionados pelos entrevistados extrapolam os atributos de um produto orgânico que são garantidos pelas certificações orgânicas. Dizem respeito às características físico-químicas dos produtos analisados. Como os três produtos são exportados como insumos da indústria alimentícia, devem atender a diversas exigências em relação à homogeneidade, transferência de cor e de sabor.

A confiabilidade mostra-se um diferencial importante num mercado de nicho, com poucos e pequenos produtores espalhados pelo mundo. Diz respeito a “entregar o que foi prometido, com qualidade e dentro prazo”, como expressado pelo entrevistado da Naturalle. Nas indústrias de alimentos orgânicos, em muitos casos a produção é realizada em bateladas, mas mesmo em plantas de processamento exclusivas, atrasos ou produtos fora de especificação afetam a confiabilidade do fornecedor.

O rótulo ambiental foi definido como “decisivo” no acesso a mercados de PDs pelos entrevistados da Native. É um elemento de diferenciação que atesta atributos mínimos de qualidade do produto e do seu processo de produção. Como definido pelo entrevistado da Naturalle, a certificação orgânica, quando reconhecida no mercado-destino, “funciona não como um fim em si mesmo, mas como um meio para a construção de uma relação de confiança, que se cria em torno do produto certificado.”. No caso da Naturalle, que ingressou nos mercados de PDs tanto com o produto convencional quanto com o orgânico, o empreendedor percebe que ocorre transferência da confiabilidade no produto com rótulo ambiental para a marca da empresa, o que se espelha nas vendas do produto convencional.

Quanto ao preço dos produtos, nos casos da Native e da Naturalle esses se mostram descolados das variações do produto convencional. Apenas no caso da CABRUCA a formação do preço se dá diretamente em função do preço negociado na Bolsa de Nova Iorque.

Em todos os casos, os empreendedores entendem que o consumidor aceita pagar mais por um alimento orgânico por perceber maior valor agregado no produto.

4.4.6. Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor

As oportunidades comuns aos três casos estão relacionadas à percepção de que há demanda reprimida pelos produtos orgânicos e que os prêmios não devem ser reduzidos no curto prazo.

A demanda reprimida torna o aumento da participação internacional o principal desafio comum aos três casos.

5. CONCLUSÃO

Num cenário em que os elos das cadeias produtivas encontram-se espalhados pelo mundo, os defensores mais ferrenhos do livre comércio advogam ser a liberalização comercial o único caminho para o desenvolvimento de PEDs e PMDs, um processo que, dentre seus inúmeros aspectos positivos, induz à alocação ótima do uso de recursos naturais em todo o mundo e a maior eficiência dos processos produtivos em termos de emissão de poluentes e de geração de resíduos, pelo aumento do rigor dos padrões ambientais desses países à medida que se tornam “mais desenvolvidos”.

Contudo, há distorções sérias no sistema multilateral de comércio que inviabilizam a simples aplicação da lógica acima descrita. Primeiramente, há que se considerar que dentre o grupo de PDs que mais conclamam o mundo não-desenvolvido a adotarem o livre comércio figuram também alguns dos países mais protecionistas do mundo. Essa prática, por sua vez, inviabiliza o acesso a mercados de PDs dos setores produtivos em que os PEDs e PMDs são mais competitivos no comércio internacional: produtos agrícolas e semi-manufaturados.

Em meio a esse contexto de “liberalização protecionista”, há algumas evidências preocupantes: a OMC, como espaço de negociação multilateral, não avança com rapidez na implementação de um sistema internacional que faça do comércio um meio para o desenvolvimento de PEDs e PMDs, e, ao não fazê-lo, consolida modelos de inserção internacional desses países baseados no uso predatório de recursos naturais, o que os distancia do objetivo do desenvolvimento sustentável e, ao mesmo tempo, também afasta o mundo da implementação desse conceito.

Isso porque depois da divulgação da versão preliminar do 4º relatório do IPCC, afirmando que o aquecimento global é, de forma inequívoca, um consequência da atividade humana, passou a ser inquestionável que os fluxos comerciais podem gerar impactos ambientais negativos mesmo em regiões nas quais não há nenhum elo da cadeia produtiva de um produto e sequer um único dos seus consumidores.

Essa triste confirmação dificulta a propagação da cantilena de que o acesso ao comércio internacional, *per se*, gera desenvolvimento e, ao gerá-lo, tende a reduzir os impactos

ambientais da produção pela redução da pobreza. Ainda que sejam verificados aspectos quantitativos e mesmo qualitativos associados ao “desenvolvimento”, não se estará falando do “desenvolvimento sustentável” de nossa sociedade atual, muito menos de compromissos com as gerações futuras, enquanto a análise se der restrita a uma área ou região, desprezando a cadeia de impactos ambientais que podem estar sendo “exportados” para outros países ainda menos desenvolvidos.

Assim, enquanto práticas protecionistas - não apenas de PDs – não são equacionadas no âmbito da OMC, o emprego de políticas comerciais distorcivas, como o uso de subsídios ou de barreiras comerciais, afetam a competitividade de setores produtivos estrangeiros e resultam em superexploração de recursos naturais, superprodução de mercadorias e superconsumo. Exemplos dessa lógica perversa são a depleção dos estoques pesqueiros mundiais e a redução das áreas remanescentes de florestas tropicais em razão da demanda por madeira e por *commodities* agrícolas, que estimulam a conversão de áreas nativas em campos de plantação, afetando diretamente as emissões e a capacidade de retenção de gases de efeito estufa e atentando contra a conservação da biodiversidade mundial.

Uma outra evidência preocupante, ainda no âmbito da OMC, é a não possibilidade de aplicação de medidas comerciais que diferenciem mercadorias por métodos e processos de produção que não “deixam rastros” no produto. Abordando a questão dessa maneira, a OMC sinaliza que a forma como as coisas são feitas é irrelevante frente ao fato delas existirem, uma posição bastante questionável num mundo em que questões socioambientais são cada vez menos locais e mais globalizadas.

Contudo, a sociedade não se mostra paralisada: as ONGs - não apenas as ambientalistas - atuam diretamente nessa seara das relações entre comércio e meio ambiente, de forma propositiva ou provocativa, (i) mostrando falhas no sistema que resultam em aprofundamento de problemas socioambientais, (ii) propondo novas regras e modelos a serem discutidos pela OMC, (iii) pressionando as organizações que advogam o *status quo*, (iv) convocando o cidadão-consumidor a utilizar a sua decisão de compra como uma ferramenta transformadora da sociedade ou (v) desafiando entes públicos e privados através do ativismo e de ações localizadas, porém contundentes, se considerado o poder que possuem de afetar a imagem e a reputação desses atores, pois o consumidor, mais informado e mais atento, é também mais

propenso a usar suas escolhas de forma a induzir boas práticas, dentre elas, as relacionadas aos métodos e processos de produção.

É dessa maior propensão que se chega ao tema principal deste trabalho de pesquisa: a identificação e a análise da forma como rótulos ambientais facilitam o acesso de produtos orgânicos brasileiros aos mercados de PDs, tema analisado a seguir.

Contribuições para o campo de estudo da Administração de Empresas

As contribuições deste estudo se dão dentro da área de gestão ambiental, em especial (i) na análise da produção orgânica como alternativa de diferenciação para agroindústrias produtoras de *commodities*, e (ii) na utilização de rótulos ambientais para acesso a mercados internacionais.

Este trabalho confirmou que a despeito de os setores agroindústrias brasileiros terem dificuldades no acesso aos mercados de PDs, o segmento de produção de alimentos orgânicos se expande justamente nesses mercados-destino.

A razão da expansão do consumo de produtos orgânicos está associada, primeiramente, a questões de saúde e, em segundo lugar, a questões ambientais. Tem-se, portanto, uma opção relacionada ao bem do indivíduo sobrepondo-se a uma decisão mais relacionada ao bem coletivo, porém não se pode dissociar o alimento orgânico em si, dos métodos e processos empregados em sua produção, que apresentam impactos ambientais positivos em relação ao modelo convencional, dentre os quais: maior conservação de biodiversidade, melhor trato do solo, uso mais racional dos recursos hídricos e menor geração de resíduos impactantes ao longo do processo produtivo.

A análise dos três estudos de casos apresentados neste trabalho de pesquisa mostrou evidências de que esses atributos, quando garantidos por rótulos ambientais de produção orgânica reconhecidos nos mercados-destino, diferenciam as *commodities* e facilitam o acesso dos produtos aos mercados de PDs, ao funcionarem como um meio para que se construa uma relação de confiabilidade entre o empreendedor e seus clientes diretos e indiretos nos PDs, baseada (i) na qualidade do produto e (ii) na reputação do empreendimento, ou seja, na

capacidade de cumprir contratos, de adaptar o produto às necessidades dos clientes e de produzir de forma sustentável, apresentado impactos socioambientais positivos.

Os estudos de caso também evidenciaram uma grande preocupação dos empreendedores em fazer com que a sustentabilidade seja internalizada pelos empreendimentos não apenas no que diz respeito aos métodos e processos de produção, mas também nas relações internas e externas aos empreendimentos e, sobretudo, na estratégia e no processo de tomada de decisão, por meio da consideração de aspectos de longo prazo nas decisões do dia-a-dia.

Um dos casos estudados, o da Native - empreendimento exportador de açúcar orgânico, apresenta uma resposta direta a alguns críticos da agricultura orgânica como alternativa mais sustentável de produção do que a agricultura convencional. Esses críticos se baseiam na menor produtividade do método orgânico para inferir que, se praticada em grande escala, essa agricultura demandaria mais áreas de cultivo e aumentaria a pressão pela conversão de florestas nativas em áreas destinadas à plantação. A Native apresenta em seus canaviais uma produtividade maior do que a observada nos cultivos convencionais também baseados no Estado de São Paulo. Uma das justificativas da empresa para o seu desempenho na área agrícola foi a busca por adaptar totalmente o cultivo da cana aos preceitos da agricultura orgânica, não aplicando somente práticas de substituição de insumos convencionais proibidos por aqueles permitidos nos padrões e regulamentos de produção orgânica.

Os outros dois casos estudados, Naturalle e CABRUCA, de menor escala se comparados à Native, também apresentam modelos bem-sucedidos de diferenciação de *commodities* através da rotulagem de produção orgânica. O primeiro é focado em exportações de soja orgânica para alimentação humana, mas também exporta sojas não-orgânicas. O segundo, um empreendimento produtor de cacau em amêndoas orgânico, apresenta maior inserção no mercado interno do que no externo devido a características intrínsecas ao segmento em que opera, mas o faz com margens próximas às praticadas no mercado internacional.

Em todos os três casos percebe-se o pagamento de prêmios (sobrepços em relação ao produto convencional) o que por um lado reflete a internalização de custos socioambientais não praticados no outro modelo e também representa um reconhecimento do maior valor agregado pelo produto orgânico.

Pela análise desses três casos, o rótulo ambiental, desde que adequado ao mercado-destino, mostrou-se um eficiente meio de transferência inicial de confiabilidade à marca dos empreendimentos. Na percepção dos empreendedores, após esse voto de confiança inicial, são (i) a qualidade do produto e (ii) a eficiência do empreendimento na construção de um relacionamento de longo prazo os fatores decisivos à consolidação do acesso desses empreendimentos aos mercados de PDs.

É clara a necessidade de que outros casos de empreendimentos ligados à produção orgânica e de perfil exportador sejam estudados em relação ao acesso dos seus produtos a mercados internacionais, mas as evidências apresentadas neste trabalho de pesquisa já podem servir também ao setor público brasileiro, em especial aos que operam o planejamento das atividades agrícolas nacionais e também aos que temem que o país seja alvo de campanhas anti-*dumping* socioambiental.

Ressaltando que os casos apresentados neste trabalho não devem ser tratados por meio de uma lógica amostral, é possível dizer que existem produtores agroindustriais brasileiros que já perceberam “o recado” relacionado às demandas socioambientais do consumidor (corporativo e individual). Por filosofia e/ou aproveitando-se de uma oportunidade de negócio, esses empreendedores conduzem a produção orgânica a um estágio de produtividade equivalente, se não maior, do que o método convencional, e esperam que esse mercado de nicho expanda-se cada vez mais, reconhecendo o valor agregado da produção e pagando pela internalização das externalidades socioambientais. Nesse cenário, o governo pode ajudar com pesquisas, crédito e apoio institucional para que ocorram ganhos de escala e de representatividade nesse setor e, ao mesmo tempo, caminhe-se em direção ao objetivo maior do desenvolvimento sustentável.

Limitações do estudo e Contribuições da pesquisa para novos estudos

O segmento de produção orgânica, não só no Brasil como em todo mundo, apresenta-se muito deficiente em termos de monitoramento e disponibilidade de informações. A área relacionada à produção agrícola apresenta-se bem documentada em razão do processo de certificação orgânica, contudo, os números de comercialização doméstica ou internacional são consolidados por meio de diferentes métodos.

Tal situação é um reflexo imediato da crença da OMC e de outras organizações, bem como dos entes governamentais que operam no sistema multilateral de comércio, de que métodos e processos de produção não são atributos relevantes de um produto. Ainda que se percebam mudanças, como no caso do Brasil, que passou em 2006 a oferecer um campo de preenchimento voluntário para produtos orgânicos em seu sistema de comércio exterior (SISCOMEX), as dimensões do comércio de alguns produtos orgânicos apresentados nesse trabalho foram baseadas em estimativas de empreendedores e tomadas como a melhor informação disponível, sem confronto com outras fontes, pela simples inexistência ou inércia deste pesquisador em encontrá-las.

Outra limitação do estudo se dá em relação à análise das decisões de compra do consumidor. Sendo os produtos orgânicos percebidos pelos consumidores primordialmente por seus aspectos de saúde, diante da inviabilidade de se quantificar a porcentagem dos compradores que o fazem por aspectos sanitários ou ambientais, ou mesmo em razão dos dois aspectos, tomou-se como referência a abordagem de que não importa qual tenha sido a decisão do consumidor, ela está necessariamente relacionada a métodos e processos de produção, apresenta impactos na ampliação da demanda por produtos orgânicos e influencia no acesso de produtos agroindustriais brasileiros orgânicos a mercados de PDs.

Além disso, em sendo o acesso a mercados de PDs a unidade de análise deste trabalho de pesquisa, alguns temas muito interessantes relacionados à produção orgânica tais quais produtividade, custos, formação de preço e prêmios, embora tenham sido apresentados a esse pesquisador durante o amadurecimento do protocolo de pesquisa e ao longo das entrevistas, não foram ainda explorados com a profundidade que merecem para que se chegue a uma ampla compreensão desse segmento produtivo. Tais questões podem e devem ser exploradas em futuros estudos, assim como a análise da sustentabilidade de unidades agroindustriais de produção orgânica, em comparações restritas ao segmento ou mesmo em relação a unidades produtivas convencionais.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAO, Associação de Agricultura Orgânica, site corporativo. Disponível em: <<http://www.aao.org.br>>. Acesso em 14 dez. 2006.

ABIOVE, Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, site corporativo. Disponível em: <<http://www.abiove.com.br>>. Acesso em 18 dez. 2006.

ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas. *Rótulos e declarações ambientais – Princípios gerais*. Rio de Janeiro, 2002. NBR ISO 14020.

ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas. *Rótulos e declarações ambientais - Autodeclarações ambientais - (Rotulagem do tipo II)*. Rio de Janeiro, 2004a. NBR ISO 14021.

ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas. *Rótulos e declarações ambientais - Rotulagem ambiental do tipo I - Princípios e procedimentos*. Rio de Janeiro, 2004b. NBR ISO 14024.

ALMEIDA, L.; DUTRA, P; D'ANCONA, M. Comércio e Meio Ambiente. *Economia Política Internacional: Análise Estratégica*, Campinas: IE - UNICAMP, n.1, p.43-49, abr/jun. 2004.

ALMEIDA, L. As interações entre comércio e meio ambiente. In: MMA, Ministério do Meio Ambiente, *Comércio & meio ambiente: uma agenda positiva para o desenvolvimento sustentável*. Brasília: 2002.

ANTUNES, C. EUA querem nova parceria com o etanol. *Folha de São Paulo*. São Paulo, 7 fev. 2007. Caderno Dinheiro, p.1.

BARBIERI, J. *Gestão ambiental empresarial*. Conceitos, modelos e instrumentos. São Paulo: Ed. Saraiva. 2004.

BARBIERI, J. O sistema multilateral de comércio e o meio ambiente: amigos ou inimigos?. *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro, v. 34 (3), p.103-123, maio/jun. 2000.

BENBASAT, I. et al. The case research strategy in studies of information systems. *MIS Quarterly*, p. 369–386, set. 1987.

BHAGWATI, J. *Free Trade Today*. Paper. 2001. Disponível em: <<http://press.princeton.edu/chapters/s7259.pdf>>

BHAGWATI, J. *A stream of windows*. Unsettling reflection on trade, immigration and democracy. Cambridge: The MIT Press, 1998.

BIDERMAN, R.; MONZONI, M.; MAZON, R. *Guia de compras públicas sustentáveis: uso do poder de compra do governo para a promoção do desenvolvimento sustentável*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2006.

BRASIL, Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003. Dispõe sobre a agricultura orgânica e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 24 dez. 2003.

BUND, Friends of The Earth Germany, site corporativo. Disponível em: <<http://www.bund.net>> Acesso em: 14 dez. 2006.

CARMO, M.; MAGALHÃES, M. Agricultura sustentável: avaliação da eficiência técnica e econômica de atividades agropecuárias selecionadas no sistema não convencional de produção. *Informações econômicas*, São Paulo: IEA, v.29, n.7, p.7-98, jul.1999.

CBD, Convention on Biological Diversity, site corporativo. Disponível em: <<http://www.biodiv.org/>>. Acesso em: 21 dez. 2006.

CEPLAC, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira, site corporativo. Disponível em <http://www.ceplac.gov.br> . Acesso em 28 dez. 2006.

CHADE, J. Ambiente vai nortear acordos da UE: Europa pretende incluir cláusulas ambientais nas negociações comerciais feitas com países emergentes. *Estado de São Paulo*, São Paulo, 5 de fev. 2007. Caderno Mundo, p. 2.

CITES, The Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora, site corporativo. Disponível em: <<http://www.cites.org/>> . Acesso em 15 dez. 2006.

CMMAD, Comissão Mundial para o Meio Ambiente Humano. *Nosso futuro comum*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1991.

CNUMAD, Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento. *Agenda 21*. Brasília: Ed. Senado Federal, 1996.

CONSTANZA, R.; DALY, H.; BARTHOLOMEW, J. Goals, agenda and policy recommendations for ecological economics. In: CONSTANZA, R. *Ecological Economics: the science and management of sustainability*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1991, cap. 1, p. 3-20.

CORREA, L. A questão da rotulagem ambiental nas relações entre comércio e meio ambiente através da atuação diplomática brasileira em foros internacionais. In: CIDS, Centro Internacional de Desenvolvimento Sustentável. *Comércio e Meio ambiente*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2004. cap. 14, p. 252-308.

DAROLT, M. *Agricultura orgânica: inventando o futuro*. Curitiba: IAPAR, 2002.

EISENHARDT, K. Building theories from case study research. *The academy of management review*, v. 14, n. 4, out. 1989. p. 532-550.

ELETROBRAS. *Selo Procel*. Disponível em < <http://www.eletrobras.com>>. Acesso em: 14 dez. 2006.

ELETROBRAS. *Regulamento do selo Procel de economia de energia*. Brasília, 2005. Disponível em: < <http://www.eletrobras.com/elb/main.asp?TeamID={95F19022-F8BB-4991-862A-1C116F13AB71}#>>

ELKINGTON, J. *Cannibals with Forks: the triple bottom line of 21st century business*. Oxford: Capstone Publishing, 1997.

EMBRAPA AGROBIOLOGIA, site corporativo. Disponível em: <http://www.cnpab.embrapa.br/destaques/sistemas_agroflorestais.html>. Acesso em 12 out. 2006.

ESTY, D. Bridging the Trade-Environment Divide. *Journal Of Economic Perspectives*, vol. 15, n 13, p. 113-130, *summer*, 2001.

ESTY, D. *Greening the Gatt: trade, environment and the future*. Washington, DC: Institute for International Economics, 1994.

EPOPA, Export Promotion of Organic Products from África. *The organic cocoa market in Europe market study*, 2003. Disponível em: <<http://www.grolink.se/epopa/Publications/Market-studies/CocoaMarketSurveySummary.pdf>>

FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations; WHO, World Health Organization. *Codex Alimentarius Commission Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods*. 2005. Disponível em: <www.codexalimentarius.net/download/standards/360/CXG_032e.pdf>.

FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations. *Subsidies, food imports and tariffs key issues for developing countries*. 2003. Disponível em: <<http://www.fao.org/english/newsroom/focus/2003/wto2.htm>>

FONSECA, G., PINTO, L. O papel das ONGs. In: LOPEZ et al. *Gestão Ambiental no Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1996, cap 11, p. 230-346.

GREENPEACE. *WTO free zone - biosafety protocol under attack*. 2006a. Disponível em <<http://www.greenpeace.org/international/news/wto-free-zone>>

GREENPEACE, site corporativo. Disponível em: <<http://www.greenpeace.org>> Acesso em: 21 dez. 2006b.

GREENPEACE. *Encourage Sustainable Trade*. Disponível em: <<http://www.greenpeace.org/international/campaigns/trade-and-the-environment>> Acesso em: 22 dez. 2006c.

GONÇALVES-DIAS, S. Considerações sobre a estrutura de canais de distribuição: uma análise sob a ótica de fabricantes de computadores pessoais. [Dissertação de Mestrado]. São Paulo: FEA/USP, 1997.

GOODE, W.; HATT, P. *Métodos em pesquisa social*. 6ª ed. São Paulo: Ed. Nacional, 1977.

GROSSMAN, G.; KRUEGER, A. Economic growth and the environment. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110(2), p.353-377, 1995.

HOBBSAWN, E. *Era dos extremos: o breve século XX*. São Paulo: Ed. Companhia das Letras, 2006.

IBD, Instituto BioDinâmico, site corporativo. Disponível em: <<http://www.ibd.com.br>>. Acesso em 19 dez. 2006.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Produção Agrícola Municipal - 1990 a 2005*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pam/default.shtm>> . Acesso em 12 nov. 2006.

ICCO, International Cocoa Organization. *Anual Report 2004/2005*. Disponível em: <http://www.icco.org/pdf/An_report/ARENGLISHV4.pdf>. Acesso em 15 dez. 2006a.

ICCO, International Cocoa Organization. *A study on the market for organic cocoa*. Disponível em: <<http://www.icco.org/economics/market.aspx>> . Acesso em 15 dez. 2006b.

IFOAM, International Federation of Organic Agriculture Movements. *The World of organic agricultur*. Statistics and emerging trends. Bonn. 2006a.

IFOAM, International Federation of Organic Agriculture Movements, site corporativo. Disponível em: <<http://www.ifoam.org>> . Acesso em 14 nov. 2006b.

IPCC, Painel Intergovernamental sobre Mudança Climática. *Climate Change 2007: The Physical Science Basis*. Summary for Policymakers. 2007. Disponível em: <http://ipcc-wg1.ucar.edu/wg1/docs/WG1AR4_SPM_Approved_05Feb.pdf>.

INTERNATIONAL SUGAR ORGANIZATION, site corporativo. Disponível em: <<http://www.sugaronline.com/>>. Acesso em 28 dez. 2006.

ISO, International Organization for Standardization, site corporativo. Disponível em <<http://www.iso.org>>. Acesso em 22 nov. 2006.

ITC, International Trade Centre. *NGOs in trade development: international players*. Disponível em: <http://www.tradeforum.org/news/fullstory.php/aid/1024/NGOs_in_Trade_Development:_International_Players.html> . Acesso em 28 dez. 2006.

JANK, M. et al., Agricultura. In: THORSTENSEN, V.; JANK, M. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Ed: Aduaneiras, 2005. cap. 2, p.37-70.

JHA, R. & MURTHY, K. An inverse global environmental Kuznets curve. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, p. 352-368, 2003.

KANAS, V.; NASSER, S.; LIMA, R. Meio ambiente. In: THORSTENSEN, V.; JANK, M. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Ed: Aduaneiras, 2005. cap. 8, p.241-272.

KRUEGER, A. *The political economy of trade protection*. Chicago: The University of Chicago Press, 1996.

KRUGMAN, P. What Should Trade Negotiators Negotiate About? *Journal of Economic Literature*, Pittsburgh, v.35, n. 1, p. 113-120, mar.1997.

LAGE, J.; ZAFALON, M. País precisa de cem novas usinas de etanol até 2010. *Folha de São Paulo*. São Paulo, 7 de fev. 2007. Caderno Dinheiro, p.3.

LAKATOS, E.; MARCONI, M. *Metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Ed. Atlas, 1983.

LA VINA et al. *Beyond the Doha Round and the agricultural subsidies debate: Toward a reform agenda for livelihoods and the environment*. World Resources Institute. Conference paper, 2005. Disponível em: <http://pubs.wri.org/pubs_pdf.cfm?PubID=4141>.

LELÉ, S. Sustainable development: a critical review. *World Development*, vol.19(6), p. 607-621, jun. 1991.

LIMA, J. O Brasil e o comércio exterior. In: AMARAL JUNIOR, A. *OMC e o comércio internacional*. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002, p.11-28.

MACEDO, I. *Emissões de GEE do setor de açúcar e etanol no Brasil: valores atuais e esperados*. In: _____. *A energia da cana-de-açúcar: doze estudos sobre a agroindústria da cana-de-açúcar no Brasil e a sustentabilidade*. São Paulo: UNICA, 2005. p. 97-99.

MAY, P.; ROCHA, R. O sistema agrossilvicultural do cacau-cabruca. In: LOPEZ et al. *Gestão Ambiental no Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1996, cap 11, p. 63-94.

MEA, Millennium Ecosystem Assessment, site corporativo. 2005. Disponível em <<http://www.maweb.org>>.

MILES, M. Qualitative data as an attractive nuisance: the problem of analysis. *Administrative Science Quarterly*, v. 24, p. 590-601, 1979.

MACEDO, I. *Competitividade do agro-indústria brasileira da cana-de-açúcar*. In: MACEDO, I. *A energia da cana-de-açúcar: doze estudos sobre a agroindústria da cana-de-açúcar no Brasil e a sustentabilidade*. São Paulo: UNICA, 2005. p. 185-193.

MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Estatísticas*. Disponível em:<<http://www.agricultura.gov.br/estatisticas>>. Acesso em 29 dez. 2006.

MORAES, R. *Celso Furtado: O subdesenvolvimento e as idéias da Cepal*. São Paulo: Ed. Ática, 1995.

MUELLER, C. O Debate dos Economistas sobre a Sustentabilidade – Uma Avaliação sob a Ótica da Análise do Processo Produtivo de Georgescu-Roegen. *Estudos Econômicos*, São Paulo, vol. 35(4), p. 687-713, out.-dez. 2005.

MUNHOZ, C. A evolução histórica do conceito de desenvolvimento. In: CHEREM, M. e SENA JUNIOR, R., *Comércio internacional e desenvolvimento: uma perspectiva brasileira*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2004. cap.1, p. 59-71.

NEUMAN, W. *Social Research methods: qualitative and quantitative approaches*. 5ª Edição, Ed. Allyn and Bacon, 2003.

NOBRE, C.; MARENGO, J. O nascimento do *Homo planetaris*. *Folha de São Paulo*. São Paulo, 3 de fev. 2007. Caderno Clima, p.2.

NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OLIVEIRA, A. et al., Serviços. In: THORSTENSEN, V.; JANK, M. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Ed: Aduaneiras, 2005. cap. 4, p.117-154.

ORGANIC MONITOR, site corporativo. Disponível em: <<http://www.organicmonitor.com>>. Acesso em 18 dez. 2006.

OXFAM, site corporativo. Disponível em: <<http://www.maketradeair.com/en/>>. Acesso em 29 dez. 2006.

PACKAGED FACTS, The U.S. market for organic foods and beverages, 2004. Disponível em <<http://www.packagedfacts.com/>>.

PAES, L. *Emissões nas queimadas da cana: controle*. In: MACEDO, I. *A energia da cana-de-açúcar: doze estudos sobre a agroindústria da cana-de-açúcar no Brasil e a sustentabilidade*. São Paulo: UNICA, 2005. p. 82-86.

PARASURAMAN, A. *Marketing research*. 2ª ed. Addison-Wesley, 1991.

PLANETA ORGÂNICO. *Soja orgânica: o tesouro da produção nacional*. 2005. Disponível em: <<http://www.planetaorganico.com.br/sojaorg.htm>>.

PORTILHO, F. *Sustentabilidade ambiental e cidadania*. São Paulo: Ed. Cortez, 2005.

PRINCEN, T.; FINGER, M.; MANNO, J. *Transnational linkages*. In: PRINCEN, T.; FINGER, M. *Environmental NGOs in world politics: linking the local and the global*. Londres: Ed. Routledge, 1994. p. 217-236.

RAUSTIALA, K. States, NGOs, and International Environmental Institutions. *International Studies Quarterly*, Iowa, v.41, n.4, p 719-740, dez. 1997.

RIBEIRO, W. *A ordem ambiental internacional*, São Paulo: Ed. Contexto, 2001.

RIVERO, O. *O mito do desenvolvimento: os países inviáveis no século XXI*. Petrópolis: Ed. Vozes, 2002.

RICUPERO, R. *O Brasil e o dilema da globalização* São Paulo: Ed. Senac, 2001.

RICUPERO, R. *Esperança e Ação: a ONU e a busca de um desenvolvimento mais justo*. São Paulo: Ed. Paz e Terra, 2002.

ROSENBERG, B. Propriedade intelectual. In: THORSTENSEN, V.; JANK, M. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Ed: Aduaneiras, 2005. cap. 9, p.273-98.

RTRS, Round Table on Sustainable Soy, site corporativo.

Disponível em: <<http://www.responsiblesoy.org/por/index.htm>>. Acesso em 29 dez. 2006.

SATO, E. Comércio e crescimento na ordem econômica internacional. In: CHEREM, M. e SENA JUNIOR, R., *Comércio internacional e desenvolvimento: uma perspectiva brasileira*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2004. cap.3, p. 2-16.

SCHUMPETER, J. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: ed. Abril Cultural, 1982.

SERODIO, E. A visão estratégica do mercado internacional. *Revista Opiniões sobre a explosão do setor alcooleiro*. Ribeirão Preto, SP, p. 10, out./dez. 2006.

SECEX , Secretaria de Comercio Exterior, MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet*, 2006. Disponível em: <<http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em 29 dez. 2006.

SELLTIZ et al; *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. 4ª ed. São Paulo. Ed:EPU, 2001.

SEN, A. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo. Ed. Companhia das Letras, 2004.

SENA JUNIOR, R. Crescimento Econômico e desigualdade à luz do comércio internacional. In: CHEREM, M. e SENA JUNIOR, R., *Comércio internacional e desenvolvimento: uma perspectiva brasileira*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2004. cap.4, p. 59-71.

SOUTH CENTRE. *Problems and policy challenges faced by Commodity-Dependent Developing Countries* 2005. Disponível em: <<http://www.eldis.org/static/DOC20449.htm>>.

SOUZA, N. *Desenvolvimento econômico*. 3ª ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1997.

STIGLITZ, J. *Globalization and its discontents*. New York : Ed. W.W. Norton & Company, 2002.

THE ECONOMIST, *Voting with your trolley: Can you really change the world just by buying certain foods?*. 7th dec. 2006. Disponível em <http://_www.economist.com/business>.

THORSTENSEN, V. *OMC: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. 2ª ed. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2003.

UNICA, União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo, site corporativo. Disponível em <<http://www.unica.com.br>>. Acesso em 28 dez. 2006.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development; FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations; IFOAM, International Federation of Organic

Agriculture Movements. *Strategy on solutions for harmonizing international regulation of organic agriculture vol. 2*. 2006.

Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/ditcted200515_en.pdf>.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report - FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. 2006a.

Disponível em:

<www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=2068&lang=>.

Acesso em 17 dez. 2006a.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *Trade Analysis and Information System*. Disponível em: <<http://www.unctad.org/trains>>.

Acesso em 17 dez. 2006b.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *List of NGOs participating in the activities of UNCTAD*. Disponível em:

<http://www.unctad.org/en/docs/tdngolistd8_en.pdf>. Acesso em 19 dez. 2006c.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *Developing countries in international trade: trade and development index*. 2005. Disponível em: <

<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=6443&intItemID=1397&lang=1>>.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development; FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations; IFOAM, International Federation of Organic Agriculture Movements. *Harmonization and equivalence in organic agriculture vol.1*. 2004.

Disponível em:

<http://r0.unctad.org/trade_env/test1/projects/itf/Complete%20Harmonization%20Book%20Vol%201.pdf>.

UNEP, United Nations Environment Programme. Ozone Secretariat. Disponível em: <<http://ozone.unep.org/>>. Acesso em 14 dez. 2006a.

UNEP, United Nations Environment Programme. Secretariat of the Basel Convention. Disponível em: <<http://www.basel.int/>>. Acesso em 14 dez. 2006b.

UNESCO, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, site corporativo. Disponível em <<http://www.unesco.org/mab/BRs.shtml>>, Acesso em 14 dez. 2006.

UNEP, United Nations Environment Programme; IISD, International Institute for Sustainable Development. *Environment and trade: a handbook*. 2nd ed., Canadá: UNEP, 2005.

UNFCCC, United Nations Framework Convention on Climate Change, site corporativo. Disponível em: <<http://unfccc.int/>> Acesso em: 21 dez. 2006.

VEIGA, J. *Desenvolvimento Sustentável: o desafio do século XXI*. São Paulo: Ed. Garamond, 2005.

VEIGA, J. A agricultura no mundo moderno: diagnóstico e perspectivas. In: TRIGUEIRO, A. *Meio Ambiente no século 21*. São Paulo: Ed. Sextante. 2003. p. 198- 213.

VINCENT, A. *Ideologias políticas modernas*. Rio de Janeiro: Ed. Jorge Zahar, 1995.

WILLIAMSON, J. *Depois do Consenso de Washington - retomando o crescimento e a reforma na América Latina*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2003.

WTO, World Trade Organization. *International trade statistics*. Disponível em < http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm >. Acesso em: 12 dez. 2006.

WTO, World Trade Organization. *Understading the WTO*. 2005a. Disponível em:< http://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm>.

WTO, World Trade Organization. *The World Trade Organization in Brief*. 2005b. Disponível em:< http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm>

WTO, World Trade Organization. *NGOs eligible to attend the Sixth WTO Ministerial Conference, to be held in Hong Kong, China, from 13 to 18 December 2005*. 2005c. Disponível em: < www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/list_ngo_e.pdf>

WTO, World Trade Organization. *Trade and Environment at the WTO: background document*. 2004. Disponível em:< http://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_backgrnd_e/trade_env_e.pdf>.

WTO, World Trade Organization. *10 common misunderstandings about the WTO*. 2003. Disponível em < http://www.wto.org/english/res_e/doload_e/10mis_e.pdf>

WTO, World Trade Organization. *The Uruguay Round agreements*. 1994. Disponível em < http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#finalact>.




WTO, World Trade Organization. *The text of the General Agreement on Tariffs and Trade*. 1986. Disponível em < http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf>

WWF, World Wide Fund For Nature, site corporativo. Disponível em: <<http://www.panda.org>>. Acesso em 28 dez. 2006a

WWF, World Wide Fund For Nature, *Annual Review 2005*. 2006b. Disponível em: <<http://assets.panda.org/downloads/wwfannualreport.pdf>>.

YIN, R. *Case Study Research: design and methods*. Sage Publications, 1989.

Anexo A – Exemplos de rótulos de produção orgânica

Rótulo orgânico	Nome	Site eletrônico
	Farm Verified Organic (FVO)	www.ics-intl.com/
	ECOCERT	www.ecocert.com/
	Japanese Agricultural Standard of Agricultural Products (JAS)	www.maff.go.jp
	Instituto BioDinâmico (IBD)	www.ibd.com.br

Anexo B – Questões das entrevistas

Bloco 1: Atributos do produto orgânico produzido

- Q1. Quais os produtos orgânicos a empresa produz?
 Q2: Como esses produtos são vendidos (Quais embalagens)?
 Q3: Quais as vantagens e desvantagens sobre o produto convencional equivalente?

Bloco 2: A opção pela produção orgânica

- Q4. Quais os objetivos da empresa para com o mercado consumidor?
 Q5. Quais os objetivos da empresa ao adotar a produção orgânica?
 Q6. Quais os objetivos para com outras partes interessadas (*stakeholders*)?
 Q7. Que vantagens a opção pela produção orgânica traz em relação a:
 a) A normas e legislações?
 b) Ao processo produtivo?
 c) A custos de produção, comercialização e logística?
 d) À produtividade?
 e) A aspectos tecnológicos?
 f) À formação de preço dos produtos?

Bloco 3: Características do segmento exportador em que o empreendimento atua

- Q8. Quais os países-destino do produto convencional?
 Q9. Quais os principais consumidores diretos?
 Q10. Quais as utilizações principais do produto pelos consumidores diretos?
 Q11. Quais os principais *players* exportadores (países e empresas)?

Bloco 4: Acesso do produto orgânico do empreendimento aos mercados de PDs

- Q12. Quais os países-destino dos produtos orgânicos produzidos pela empresa?
 Q13. Quais os destinos a serem desenvolvidos?
 Q14. Quais os principais consumidores diretos?
 Q15. Qual a principal utilização do produto pelos consumidores diretos?
 Q16. Quais os principais *players* exportadores (países e empresas)?
 Q17. Que fatores que contribuem para a evolução e consolidação do acesso a mercados desses produtos?
 Q18. Quais as perspectivas de expansão do acesso (gargalos e oportunidades)?
 Q19. Qual a relevância da certificação orgânica no acesso aos mercados de países desenvolvidos?

Bloco 5: Características demandadas pelos clientes diretos, nos mercados-alvo

- Q20. Quais as características demandadas pelos clientes diretos em relação a:
 a) Qualidade do produto?
 b) Rótulos ambientais?
 c) Contratos de comercialização?
 d) Escala de produção?
 e) Preço?
 f) Outros requisitos?

Bloco 6: Oportunidades e desafios percebidos pelo empreendedor

Q21. Que oportunidades e desafios o empreendedor entende que devem ser enfrentados para a expansão e consolidação da produção orgânica em relação a:

- a) Produtividade
- b) Possibilidade de incremento da produtividade sem afetar a sustentabilidade do processo produtivo
- c) Custos de produção
- d) Estrutura de produção
- e) Formação de preços
- f) Acesso a mercados internacionais

Q22. Qual o histórico e a perspectiva de entrada de novos competidores?

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)