

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO**

Luiz Roberto Gomes Dias de Oliveira

**BARREIRAS AMBIENTAIS E SEU IMPACTO NAS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS**

**Porto Alegre
2009**

Luiz Roberto Gomes Dias de Oliveira

**BARREIRAS AMBIENTAIS E SEU IMPACTO NAS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS**

Orientador: Prof. Luis Felipe Nascimento

**Porto Alegre
2009**

Barreiras Ambientais e seu Impacto nas Exportações Brasileiras

Luiz Roberto G. Dias de Oliveira
Curso de Especialização em Ecnegócios e Gestão
Socioambiental
Escola de Administração – UFRGS

Resumo: O presente artigo tem por objetivo analisar as barreiras não tarifárias de cunho ambiental, que impactam as exportações brasileiras, reduzindo a competitividade das empresas, no que tange a sua atuação no mercado internacional. A pesquisa foi realizada por meio de entrevistas com especialistas que atuam na área, complementada com dados publicados em jornais e revistas. Esta análise permitiu acrescentar novos pontos de discussão a este problema. Os resultados do estudo demonstram que as barreiras ambientais não alfandegárias devem ser consideradas pelos empresários do setor como desafios estratégicos, e podem fazer destas oportunidades para diferenciação de seus produtos e ganhos de competitividade.

Palavras-chaves: Barreiras ambientais, comércio exterior, exportações brasileiras, barreiras não tarifárias, setor agroindustrial.

Introdução

Com o forte impulso que o processo de globalização teve no mundo, principalmente a partir da década de 90, as relações comerciais de alcance global se intensificaram como nunca. Os volumes comercializados cresceram de forma exponencial. Somado a isto, pode-se verificar ainda o grande desenvolvimento tecnológico ocorrido no mundo como um todo, o que fez com que a capacidade produtiva das empresas também crescesse de forma significativa. Soma-se ainda a universalização da informação que, graças à internet, alcançou praticamente todos os pontos do planeta, permitindo de forma relativamente fácil a realização de operações globais, bem como o contato com empresas e fornecedores do mundo todo.

Ocorre que este aumento pujante do comércio internacional, aliado ao crescimento da capacidade produtiva das empresas, gerou um cenário de ameaça para certos setores da economia mundo afora.

Considerando a teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo, citada por Krugman e Obstfeld (2005) cada país possui uma habilidade natural em produzir algo. Isto se deve fundamentalmente aos fatores de produção lá existentes e a sua competência em utilizá-los. Havendo a real utilização deste potencial, ocorrerá uma maior vantagem comparativa em relação aos outros. Contudo, cabe ressaltar que, graças à globalização, à informática e à tecnologia, dentre outros aspectos, o aumento da capacidade produtiva é uma realidade global. Ou seja, praticamente todos os países do mundo aumentaram a sua capacidade produtiva, o que gerou um aumento de oferta nos mercados internos, decorrente não apenas da produção nacional, mas em muitos casos, de produtos importados, que apresentam, por vezes, melhor qualidade e menor preço. Por conta deste choque de oferta em vários setores, o preço médio dos produtos baixou, ameaçando setores pouco competitivos de determinadas economias. Cabe ressaltar que, devido à diversidade e às características regionais, estes impactos tiveram intensidade e abrangência variantes de país para país.

Visando proteger os setores menos competitivos da economia, e evitar eventuais demissões e falências, muitos países passaram a adotar a utilização de barreiras tarifárias, aquelas cujo foco principal centra-se nas tarifas e taxas aduaneiras, onerando desta forma os produtos importados. Porém, com a criação da

OMC – Organização Mundial do Comércio, incentivando o livre-comércio, regulamentando as relações comerciais multilaterais, tal prática foi caindo em desuso até porque, face aos acordos multilaterais que foram surgindo, as primeiras concessões dadas eram em nível de redução tarifária. Desta forma, mercados que buscavam ações protecionistas, viram-se compelidos a corromper a essência das chamadas barreiras não tarifárias e a usá-las de forma equivocada. As barreiras não tarifárias normalmente utilizam-se de requisitos técnicos, sanitários, ambientais, laborais, restrições quantitativas como cotas e contingenciamento à importação. Apesar de estas originariamente objetivarem proteger bens jurídicos de grande relevância para o Estado, tais como segurança nacional, proteção da fauna, flora, consumidores e meio ambiente, sua aplicação sem base científica, ou de forma indiscriminada, é que acaba por torná-la uma barreira ao comércio entre as nações e forjar seu cunho protecionista. Como exemplo de barreiras não tarifárias, que acabaram por exercer uma ação protecionista, pode-se citar a adoção, por parte da Argentina, de licença não automática para produtos considerados sensíveis e que serão importados, tais como têxteis, autopeças, brinquedos, etc... Podemos mencionar ainda o caso da Alemanha que, através de um subsídio de 1,5 bilhão de euros, estimulou o consumo de carros nacionais, reduzindo assim a importação de automóveis. Para concluir, a Rússia elevou os impostos sobre carros importados, reduziu a cota de carne a ser importada e criou novas regras sanitárias. As barreiras não tarifárias ambientais podem causar certo impacto sobre as exportações dos países em desenvolvimento, fundamentalmente devido ao fato de estes não estarem em condições de atender as exigências impostas pelos países desenvolvidos. Não raras vezes, tais exigências demandam um nível tecnológico e controle de processos não disponíveis em tais mercados, ou ainda disponíveis a um valor relativamente elevado. Convém citar aqui que os países desenvolvidos também estão sujeitos a barreiras ambientais. Todavia, em virtude do seu estágio de desenvolvimento tecnológico e econômico, estes se apresentam mais competitivos diante das mesmas. Ou seja, não há barreiras que atinjam por si só os países em desenvolvimento e poupem os países desenvolvidos. Isto porque a OMC prevê o princípio da Nação Mais Favorecida, isto é, qualquer regra aplicada a uma parte, automaticamente, é estendida a todas as demais. Logo, o que há, sim, é a capacidade de reação individual dos países frente às barreiras. Tais barreiras podem ser encaradas ou como uma grande ameaça, ou como uma grande oportunidade.

Este artigo visa analisar o impacto que as barreiras não tarifárias ambientais, geram sobre as exportações brasileiras e se estas de alguma forma reduzem a sua competitividade. Contudo, apontará também as oportunidades advindas destas barreiras, que contribuem para as empresas que buscam uma diferenciação através de uma abordagem ambientalmente correta dos seus processos produtivos e dos seus produtos. Demonstrando que todo investimento realizado com este objetivo é amplamente retornável, uma vez que abrirá as portas de mercados mais exigentes e com maior poder aquisitivo, permitindo desta forma trabalhar com melhores preços. (Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, 2005).

Para atingir tais objetivos, realizaram-se entrevistas com especialistas que atuam na área. Foram entrevistados um trader de uma empresa exportadora de médio porte, um professor universitário e consultor com mais de 20 anos de experiência na área de comércio exterior, dois profissionais da área de comércio exterior e logística, um técnico da área de comércio exterior, um técnico da área ambiental e um responsável pelo desenvolvimento de produtos e projetos de uma multinacional presente em mais de 170 países. As entrevistas foram realizadas pessoalmente ou via telefônica no mês de setembro de 2009 e seguiram um roteiro que visava identificar as opiniões dos entrevistados sobre a existência ou não de barreiras não tarifárias ambientais que impactam as exportações brasileiras. No caso de o entrevistado ter vivenciado, ou ter conhecimento em profundidade de alguma situação, foi solicitada sua opinião sobre as motivações e as lições que foram apreendidas. Solicitou-se também ao entrevistado que indicasse oportunidades surgidas com o estabelecimento destas barreiras. A pesquisa foi complementada com a revisão na literatura e com a análise de artigos de revistas e jornais sobre as barreiras ambientais não tarifárias.

2 As Barreiras Ambientais Não Tarifárias

O GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), criado em 1948, e a OMC, criada em 1995, possuem em seu bojo o objetivo de regulamentar o comércio internacional e de evitar ações protecionistas. Os acordos internacionais são compulsórios para os membros da OMC. Os acordos de Barreiras Técnicas (Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT) e o do Acordo Sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Sanitary and Phytosanitary Agreement – SPS) são exemplos de acordos que buscam regulamentar, respectivamente, os critérios para

a criação de barreiras técnicas e as normas sanitárias e fitossanitárias, a fim de criar um padrão mundial, objetivando com isto evitar a criação de barreiras protecionistas, tendo como base estes temas. Nestes acordos estão contidos alguns princípios que objetivam tratar de forma igualitária todos os partícipes. Destaca-se: “O princípio da não discriminação está refletido em duas cláusulas – a da Nação Mais Favorecida (NMF) e a do Tratamento Nacional. A cláusula da NMF determina que qualquer vantagem, privilégio ou imunidade, garantida a qualquer parte contratante do acordo, seja qual for o produto, deve ser estendida incondicionalmente às outras partes contratantes. Por sua vez, a cláusula do Tratamento Nacional estabelece que produtos importados de países contratantes não podem ser submetidos a impostos internos ou outros encargos, que sejam superiores aos aplicados direta ou indiretamente aos produtos domésticos” (Inmetro). Pode-se perceber que há efetivamente um empenho por parte da OMC em tratar seus membros de forma igualitária (Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, 2005).

As ações restritivas ao comércio, que se manifestavam na forma de barreiras tarifárias, segundo o Guia Banco do Brasil de Exportação, pode ser definido como: *“... a forma originária de proteção, pela taxação de produtos importados. Conseqüentemente, estes se tornam mais caros ao adentrar no mercado e serão menos competitivos na concorrência com os produtos nacionais.”* Somente a partir das ações da OMC, que estimulou o livre-comércio e pressionou pela redução tarifária, é que tal prática perdeu força. Além disto, acordos comerciais normalmente têm como base a redução tarifária, fato este que por si só já faz tal prática tornar-se sem sentido (Guia Banco do Brasil de Exportação).

Com a queda das barreiras tarifárias, não se extinguiram as ações protecionistas, principalmente oriundas dos países desenvolvidos. Houve sim a mudança de enfoque, com a adoção das chamadas barreiras não tarifárias, muitas de cunho técnico. Conforme sugere a OMC:

“Barreiras Técnicas às Exportações são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não transparentes ou que não se baseiem em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeção excessivamente rigorosa.”

Cabe a cada país criar regulamentos sobre as suas áreas de segurança, saúde, meio ambiente, dentre outras de interesse e responsabilidade do poder público. O cumprimento destas é obrigatório e extensivo tanto aos produtos nacionais quanto aos importados. Já as normas, estas são de adesão voluntária, determinadas por associações, grupos ou simplesmente por importadores. O não cumprimento de determinada norma não impede a comercialização de um produto. No entanto, o mercado tende a ser mais resistente a estes produtos fora de especificação. As barreiras técnicas surgem a partir da: (Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, 2005).

“ausência de transparência das normas ou regulamentos aplicados; imposição de procedimentos morosos ou dispendiosos para avaliação da conformidade; ou em decorrência de regulamentos excessivamente rigorosos impostos pela legislação estrangeira”.

Partindo deste pressuposto, pode-se afirmar que as normas e os regulamentos não caracterizam por si só uma barreira técnica para as exportações. Inseridas nas barreiras não tarifárias, estão aquelas que possuem um enfoque ambiental. A este respeito Castro, (2004) afirma:

“O limite entre medidas ambientais utilizadas de forma legítima pelos países, ou seja, visando efetivamente à proteção ao ambiente, e aquelas utilizadas com finalidade de proteção comercial, está longe de ser plenamente identificado e compreendido.”

Sendo assim, pode-se dizer que as barreiras não tarifárias são uma distorção dos princípios e regulamentos da OMC. Apesar disto, Da Silva (2002) chama a atenção para uma questão relevante: *“Este é, portanto, o primeiro conceito a ser melhor explicitado: nem toda aplicação de barreira não tarifária é uma aplicação ilícita à luz do direito internacional.”* Logo, pode-se dizer que são as distorções, as cobranças exageradas ou o nível técnico muito elevado que, em última análise, caracteriza uma barreira, uma vez que principalmente os países em desenvolvimento não terão condições de adaptar seus produtos, processos e, por vezes, nem ao menos ter acesso às tecnologias necessárias para atender as exigências técnicas impostas pelos países desenvolvidos.

Dentre as barreiras técnicas, as que mais crescem são justamente as de cunho ambiental. Estas, por possuírem um forte apelo e mobilização social, além de apresentarem uma tênue linha que as separa do protecionismo, são amplamente

empregadas. A esta situação Procópio Filho (1994) chamou de Ecoprotecionismo que são barreiras não tarifárias, técnicas, com justificativas relacionadas à proteção ambiental e que restringem o comércio.

Um contraponto à posição de Procópio é dado por Castro (2003) que chama a atenção para o “Ecodumping”, que pode ser entendido como uma política permissiva de certos países, no que diz respeito às questões ambientais, objetivando reduzir os custos e aumentar o volume de produção, a fim de conquistar o mercado externo.

Uma postura mais crítica e consciente no que tange ao meio ambiente deve-se em muito à percepção e à preocupação do consumidor com o mesmo. Principalmente a partir da década de 90 que o mercado passou a exigir das empresas um posicionamento socioambiental responsável. Estas, percebendo aí uma mudança no perfil de consumo, bem como uma oportunidade de gerar uma diferenciação em seus produtos, tratou de incorporar imediatamente estes novos conceitos. Por conta disto, Tachizawa (2002) diz:

“Atitude e postura dos gestores das organizações em todos os segmentos econômicos nos anos 90 passaram de reativa para uma postura ativa e criativa. Na nova cultura, a fumaça passou a ser vista como anomalia e não mais como vantagem”.

As barreiras ambientais não tarifárias tornaram-se conhecidas pelo uso de alguns rótulos ambientais, que também são conhecidos como “selo verde”, “selo ambiental” ou “rótulo ecológico” (Biazin e Godoy, 2000). A este respeito diz Castro:

“A rotulagem é um dos temas tratados nas normas técnicas notificadas pelos países ao Acordo de Barreiras Técnicas (TBT) da OMC, destacando-se como uma das justificativas mais recorrentes para a imposição de exigências técnicas.”

Apesar de a primeira iniciativa governamental de rotulagem ambiental ter surgido em 1977, com a criação na Alemanha do selo *Blue Angel*, foi após a Rio-92 que se viu que este tipo de rotulagem pode ter um grande impacto de concorrência no mercado. Seu impacto dependeria de fatores como mecanismos para a seleção de produtos e definição de critérios, administração de programa de selos ambientais, custos envolvidos no cumprimento dos padrões, acesso aos esquemas de testes e certificações para produtos importados, além da capacidade tecnológica para atingir padrões mais elevados, entre outros (Correa, 1998).

O problema principal destes selos é que, face às exigências necessárias para adquiri-los, acabam representando um fator excludente. Em outras palavras, o fato de possuí-lo não lhe assegura garantia de sucesso. Todavia, se a empresa não o tiver, poderá em muitos casos ser preterida.

Segundo Castro (2004):

“dentre os diversos tipos de barreiras ambientais analisadas atualmente, a análise do ciclo de vida do produto pode vir a ser o grande problema para a exportação brasileira. A análise do ciclo de vida demanda um relatório completo do impacto ambiental em cada etapa do processo de produção, desde a exploração de matéria-prima até o descarte final de cada produto. Baseado nesse ciclo de vida surgem os selos verdes de certificação como o ISO, cada vez mais exigido pelos consumidores dos países importadores.”

Este movimento em busca dos selos e certificações é chamado de “ecolabelling”, e acaba por representar justamente os processos produtivos dos países desenvolvidos, obrigando, assim, os países em desenvolvimento a realizarem grandes investimentos em tecnologia e na adaptação de sua produção. Os produtos brasileiros, que sofrem um impacto mais representativo destas barreiras ambientais, são aqueles provenientes dos setores têxteis, agrícolas e siderúrgicos.

A este respeito Corrêa (2006) diz:

“Nessa perspectiva, salientamos a necessidade do estímulo estatal à busca da certificação pelas empresas, especialmente as pequenas e médias, para atingir uma tripla finalidade: a redução do impacto ambiental, a defesa da concorrência no plano interno e para manter e aumentar o mercado internacional dos produtos e serviços brasileiros.”

Estas certificações buscam estabelecer uma padronização dos processos produtivos e normas. Representam, em última análise, a verificação por uma terceira parte, que as empresas avaliadas cumprem parâmetros em relação ao meio ambiente, parâmetros estes estabelecidos em normas técnicas internacionalmente aceitas.

Para se conseguir esta certificação, deve-se cumprir certas etapas. Ou, segundo D’ISEP (2004), um caminho:

“O caminho a ser percorrido, revelando os seus requisitos, resume-se: 1) na elaboração da política ambiental; 2) no planejamento; 3) na implementação e operação; 4) na verificação e ação corretiva; 5) na análise crítica pela

administração – que não cessa, devendo retornar ao (1) no sentido de uma espiral em constante movimento, sendo a obrigatoriedade quanto à melhoria contínua o seu propulsor/movimentador.”

Faz-se necessário chamar a atenção do fato de estar sendo aludida aqui, pontualmente, a certificação ISO 14.000, devido a sua aceitabilidade global. Sendo assim, a certificação ambiental pode ser uma das políticas de estímulo por parte do Estado, visto que tais certificações ambientais representariam não apenas uma melhoria nos processos produtivos, como também um aumento na competitividade da empresa, bem como uma redução nos impactos ambientais gerados. O Estado poderia ainda realizar este estímulo através de benefícios fiscais, linhas de crédito especiais, para que a empresa possa proceder aos ajustes necessários para a certificação, ou ainda um suporte técnico para as empresas de pequeno e médio porte, que desejam se certificar, mas não possuem recursos para a contratação de consultorias especializadas para auxiliá-las.

Encontra-se aqui um ponto em que o direito internacional, ao tratar da questão do livre comércio, vê-se obrigado a conciliar dois pontos críticos. De um lado, o tratamento homogêneo do comércio, dentro dos diferentes sistemas jurídicos existentes nos países membros da OMC. Do outro, o combate aos entraves e obstáculos criados pelos Estados ao comércio internacional.

Na busca da conciliação destes pontos, a OMC, em seu artigo 2.2 do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, salienta que, desde que se mantenha uma linha paralela com as normas internacionais e sendo o regulamento adotado, alicerçado em bases técnicas estruturadas, até contestação, este não constitui uma barreira não tarifária ao comércio internacional. Para melhor análise, transcreve-se o item 2.2 do referido acordo para análise:

“2.2- Os membros assegurarão que os regulamentos técnicos não sejam elaborados, adotados ou aplicados com a finalidade ou o efeito de criar obstáculos técnicos ao comércio internacional. Para este fim, os regulamentos técnicos não serão mais restritivos ao comércio do que o necessário para realizar um objetivo legítimo, tendo em conta o risco que a não realização criaria. Tais objetivos legítimos são, *inter alia*: imperativos de segurança nacional; a preservação de práticas enganosas; a proteção da saúde ou segurança humana, da saúde ou vida animal ou vegetal, ou do meio ambiente. Ao avaliar tais riscos, os elementos pertinentes a serem levados em consideração são, *inter alia*: a informação técnica e científica

disponível, a tecnologia de processamento conexa ou os usos finais a que se destinam os produtos.”

Cabe ressaltar, mais uma vez, que a maior dificuldade em adaptar-se a estas exigências incide sobre as empresas de pequeno e médio porte, justamente em virtude da sua reduzida capacidade financeira para investir em processos de certificação, e principalmente em adaptações produtivas necessárias para obtê-las. Este é um ponto relevante, uma vez que a certificação em si não é fruto de um processo inviável. Muitas vezes, o que torna este inatingível são justamente as modificações estruturais no produto e no processo, a fim de eliminar ou reduzir impactos ambientais gerados por estes produtivos que possuem alta carga poluidora.

Apesar de todas estas dificuldades, cabe salientar a importância, para as empresas que desejam exportar, de buscar algum tipo de certificação ambiental internacionalmente aceita. Esta pode ser uma ISO 14.000 ou uma certificação específica, com base no mercado alvo desta empresa. Isto a colocará em uma condição de vantagem estratégica, se comparada a outras concorrentes, uma vez que vários importadores condicionam suas compras a produtos certificados. Isto ocorre devido ao fato de eles também serem certificados, e como tais, possuem responsabilidade sobre a cadeia produtiva.

Em um contraponto interessante, Ruppenthal (2002) cita:

“Muitos são os mecanismos pelos quais as exigências das políticas ambientais oneram os custos de produção afetando a competitividade das empresas no front interno e externo. Alguns estudos argumentam que o efeito das políticas ambientais sobre os custos empresariais não é significativo a ponto de comprometer a competitividade de um país no mercado internacional. Procópio Filho et alii (1994) estima que o impacto da regulamentação ambiental sobre os custos de produção representa, em média, algo em torno de 1,75%. Dean (1991) afirma que a tentativa de impor barreiras ambientais, com base nesse argumento de perda de competitividade por parte dos países mais regulamentados, não corresponde à realidade, visto que o custo de controle ambiental é pouco significativo quando adicionado aos demais custos empresariais. Ferrantino (1997), analisando o caso dos Estados Unidos, conclui de modo semelhante, evidenciando que o efeito das regulamentações ambientais sobre os custos operacionais das empresas americanas encontra-se em

torno de 2% a 3%. O que demonstra que, caso fossem eliminadas todas as regulamentações ambientais, os preços dos produtos americanos no mercado internacional cairiam em torno de 2% a 3%, o que não traria um efeito significativo sobre a economia americana. Contudo, que esses custos podem ser bastante elevados em alguns setores, como é o caso de indústrias que produzem resíduos tóxicos. No Brasil, segundo Souza (2000), 93% das empresas têm custos com gestão ambiental inferior a 5% dos custos totais.”

Desta forma, segundo Ruppenthal (2002), desenvolver uma política ambiental que permita a uma empresa ter competitividade no mercado interno e externo demanda mais planejamento do que investimentos exorbitantes. Sendo assim, os impactos gerados por tais barreiras não seriam tão impactantes, nem as exigências dos mercados inatingíveis. Claro que o processo será mais simples, quanto menor for o distanciamento tecnológico e regulamentar que separa a empresa do seu mercado alvo. Empresas instaladas em países excessivamente permissivos em questões ambientais serão obrigadas a fazer maiores investimentos para poderem competir em mercados mais regulamentados, como é o caso do mercado americano e europeu. Contudo, observa-se aqui uma vantagem competitiva para empresas brasileiras, pelo menos de alguns setores. Por possuir o Brasil uma das legislações ambientais mais exigentes do mundo, uma determinada empresa que esteja devidamente regulamentada, não terá maiores dificuldades em adquirir determinada certificação.

3. Discussão e Análise dos Resultados

Ao realizar entrevistas no mercado, com profissionais com questões ambientais e com exportações, assim como na revisão da literatura, constatou-se que existem diferentes percepções a respeito das barreiras ambientais não tarifárias e a seu impacto sobre as exportações brasileiras. O que pode demonstrar dois aspectos relevantes: o desconhecimento de tais barreiras ou o desconhecimento dos impactos gerados por tais barreiras.

No que tange ao conhecimento das barreiras não tarifárias, constata-se um entendimento dicotômico a respeito destas. Por um lado há a percepção das barreiras não tarifárias como ações legítimas de regulamentação e ordenamento do mercado, a fim de salvaguardá-lo de produtos que não obedeçam a critérios mínimos de qualidade e segurança, além de atenderem aos mesmos regulamentos

impostos aos produtos nacionais. Por outro, há a associação destas barreiras a medidas protecionistas que visam estabelecer reservas de mercado e proteger as empresas da concorrência internacional.

Na opinião do Assistente Técnico do Conselho de Meio Ambiente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (FIERGS), as barreiras não tarifárias são “um instrumento de mercado favorável à proteção ambiental, que, além de atender exigências técnicas de cunho ambiental, incentivam boas práticas”. Por outro lado, o Diretor da Demaer Worldwide Logistics considera estas como barreiras protecionistas disfarçadas. Esta opinião é corroborada por Evelin & Goldberg (2006), em artigo publicado na revista “Isto É”, datada em 28.08.2006, onde é alertado para o fato de *“um cipoal de tarifas, regulamentações e barreiras protecionistas estar sabotando as exportações nacionais para os países desenvolvidos industrializados”*. Segundo estes autores, as empresas brasileiras deixam de faturar US\$ 1,5 bilhão por ano em virtude de barreiras de mercado.

O professor universitário e consultor de empresas entrevistado vê as barreiras não tarifárias como algo que se encontra dentro de uma zona nebulosa. Por ser pouco regulamentada, abre margem para várias interpretações, conseqüentemente para aplicações tendenciosas, quando assim for do interesse do país. Ainda segundo seu ponto de vista, estas barreiras muitas vezes são criadas por uma questão pontual e por um período de tempo determinado. Assim sendo, antes mesmo que ações legais possam ser tomadas contra ela, a mesma desaparece tão rapidamente quanto surgiu.

Corroborando com o Professor, Evelin & Goldberg (2006) citam a ação do governo norte-americano que, em 1995, a pretexto de combater a poluição dos automóveis, promulgou uma lei que definia limites máximos de enxofre e olefinas na gasolina importada. De aplicação imediata, prejudicou significativamente as exportações da Petrobrás. Porém, concedeu prazo de três anos para que as refinarias nacionais se adaptassem às novas exigências. O Brasil recorreu à OMC e ganhou, mas até a data de publicação do artigo, esta medida não havia sido revertida.

Quando se depara com práticas protecionistas de tal ordem, resta ao exportador poucas alternativas, pois, diretamente, é muito difícil contestar tais ações. Sendo assim, resta a este recorrer às entidades representativas que analisarão a

situação e, havendo fundamentação, encaminharão estas ao governo, que após análise poderá buscar uma solução diplomática ou tentará resolver tais diferenças fazendo uso do mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC. Como pode se observar, a solução não é fácil, muito menos rápida. Como demonstrado no exemplo da Petrobrás, mesmo que haja uma vitória, esta não representa uma garantia de supressão destas barreiras, ou a efetivação de ações compensatórias. Considerando o estágio de globalização existente hoje e a velocidade com que as coisas ocorrem, o que há de mais importante em todos estes processos é justamente o tempo. Esta demora acaba por si só representando um prejuízo para as empresas.

Por outro lado, quando bem aplicadas, tais barreiras representam um ganho aos consumidores e ao mercado, como destaca o gerente de Desenvolvimento de Projetos de Produto de uma multinacional:

“No meu ponto de vista além de ser a forma legal no sentido de buscar uma padronização e igualdade entre os concorrentes para aqueles que conseguem o diferencial é também uma alternativa que se tem para manter a competitividade em um mercado competitivo, ou seja, a forma que se tem de evitar novos entrantes. Todavia, cabe ressaltar que estas barreiras trazem efetivamente ganhos aos consumidores, ao mercado e a comunidade de uma forma geral. Uma vez que são alicerçadas em normas técnicas, acabam por melhorar a qualidade e o desempenho dos produtos, ofertando desta forma bens de melhor qualidade ao mercado, dada a aplicação de tecnologias mais avançadas, potencializam o crescimento do negocio”.

As barreiras não tarifárias podem assumir várias formas, desde barreiras sanitárias e fitossanitárias, passando por barreiras técnicas até chegar às ambientais, foco principal deste artigo.

Como citado anteriormente, as barreiras ambientais são as que mais crescem na atualidade, face ao seu forte apelo popular e subjetividade na mensuração. Que se ressalte a importância de ações ambientais coordenadas e estruturadas. A este respeito é quase unânime o posicionamento quanto à criação de padrões, regulamentos e normas internacionais, a fim de evitar ações que gerem impactos ambientais. Todavia, também é aconselhável que se tome cuidado para evitar que na busca de objetivo tão nobre, nações menos favorecidas, com menor capacidade

tecnológica e financeira não sejam excluídas do mercado internacional. Não se pretende dizer com isto que as mesmas não devem ser cobradas quanto à melhoria em seus processos produtivos, eficiência energética e destinação de resíduos. Muito antes pelo contrário. Deve sim haver uma cobrança forte e ininterrupta. No entanto, deve-se considerar que tais ajustes demandam tempo e investimento e, sendo estas nações aliadas de seu comércio exterior, não terão como conseguir recursos para investir nas questões ambientais.

Uma forma que estes países desenvolvidos têm de auxiliar países em desenvolvimento a melhorar seu processo produtivo é realizando a transferência de tecnologia a preços mais competitivos, em face de sua realidade econômica, de tecnologias limpas. A maior parte destes custos diz respeito à propriedade intelectual. Segundo Zhou Dadi (2007), do Instituto de Pesquisa da Energia da China: *“Acho que temos que resolver muitas barreiras no que diz respeito aos chamados direitos de propriedade intelectual (das tecnologias limpas).”*

A necessidade de aprofundar-se nas questões ambientais recai sobre quem negocia direto com o mercado importador, sobre quem desenvolve projetos para este mercado, ou sobre quem atua diretamente associado à área ambiental. O que se observa é que fica mais claro para quem atua com exportação a percepção principalmente das barreiras sanitárias e fitossanitárias, conforme exposto pelo Diretor da Demaer Worldwide Logistics.

Quando questionado sobre o seu conhecimento a respeito de barreiras ambientais, o Assistente Técnico do Conselho de Meio Ambiente da FIERGS destacou a própria ISO 14.001. Saliou a importância desta por demandar de uma política ambiental não apenas para a empresa certificada, mas também para todos os fornecedores. Outro exemplo, segundo ele, seria o FSC (Forest Stewardship Council), que certifica que a madeira utilizada, na produção de móveis, é oriunda de um manejo sustentável.

Por sua vez, a coordenadora do Projeto de Avaliação do Ciclo de Vida (ACV) do Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia (Ibict/MCT) adverte que, com a entrada em vigor da rotulagem ambiental do tipo 3, definida pela ISO 14.025, os exportadores brasileiros poderão ficar em uma posição frágil. Isto porque a referida norma estimula a necessidade de que todos os produtos industriais, comerciais e de serviços, sejam produzidos dentro do conceito da ACV:

“Ainda que voluntária, essa norma poderá acarretar barreiras comerciais aos exportadores brasileiros que não adotarem procedimentos formais de cuidado ambiental na extração, vida útil e no descarte final dos seus produtos, podendo tornar-se, inclusive, até um dos requisitos dos editais de compra e venda de produtos.”

Já o gerente de Desenvolvimento de Projetos de Produto de uma multinacional, antes de analisar o mercado externo, ressalta o próprio mercado brasileiro, que para produtos eletrônicos, por exemplo, possui o Programa Brasileiro de Etiquetagem, que estabelece a obrigatoriedade do uso da Etiqueta Nacional de Conservação de Energia – ENCE, que determina o nível de eficiência energética dos produtos comercializados, demonstrando ao consumidor a melhor relação custo benefício, uma vez que este poderá ter um ganho financeiro efetivo através de uma economia em sua conta de luz. Este programa apresenta parâmetros, definindo o padrão mínimo aceito pelo mercado. Desta forma, quem desejar atuar no mercado brasileiro deve adaptar-se a tais padrões. O gerente de Desenvolvimento de Projetos de Produto de uma multinacional informa ainda que programas similares, adaptados às características locais, são adotados pelo Canadá, Estados Unidos, União Europeia e mais recentemente pela Argentina.

Como exposto anteriormente, os programas de certificação ambiental, cabendo todas suas variáveis como, por exemplo, eficiência energética, por si só não representam uma barreira ao comércio. Esta só se institui quando ocorrem exigências incompatíveis com os padrões internacionais ou quando se alicerçam nesta argumentação ações unilaterais mais rígidas para produtos e empresas estrangeiras.

Segundo artigo publicado no site da Biodieselbr.com (2007), ao regulamentar as normas para a importação de biodiesel, além de barreiras técnicas, a União Europeia salientou que exigirá o cumprimento de regras trabalhistas e processos com pouco ou nenhum impacto ambiental.

Jagdish Bhagwati (2009), professor da Universidade de Columbia, em artigo publicado na chama esta ação de “exportação do protecionismo”, em que através de motivos altruístas, países desenvolvidos buscam elevar custos na origem dos produtos por eles importados, criando exigências incompatíveis com a realidade dos países de origem destes.

No que se refere ao conhecimento dos exportadores sobre as barreiras ambientais, o entendimento dos entrevistados é divergente. Uma parte, que pode ser representada pelo professor da UNISINOS acredita que os exportadores efetivamente conhecem as barreiras ambientais dos mercados onde pretendem atuar. Isto graças à internet, às câmaras de comércio e às entidades representativas. Outro grupo, representada pelo assistente técnico da Gerência de Comércio Exterior da Fiergs, acredita que os exportadores desconhecem estas barreiras. Que as empresas ainda atuam de forma amadora no que diz respeito à exportação. Agindo antes e informando-se depois. Corrobora esta opinião o trader da Sanremo S.A., que também acredita que os exportadores desconhecem a existência de barreiras ambientais. Segundo ele, há uma preocupação maior sobre aspectos logísticos, de mercado e tributários do que com temas relacionados ao meio ambiente. O Gestor de Projetos e Relações com o Mercado da Maclogistic também opina a este respeito:

“O fato das barreiras não serem claras nos seus reais objetivos, acaba dificultando o entendimento das mesmas que pode definir ou não uma venda. O mercado brasileiro ainda é muito despreparado para questões de comércio exterior, não só as empresas exportadoras e importadoras, como também as próprias assessorias aduaneiras, pois muitas delas não sabem da existência destas políticas e acabam desistindo de importar ou exportar. Particularmente, não acredito que ocorra este entendimento sobre as barreiras não tarifárias e enquanto as empresas não se especializarem em suas áreas de comércio internacional continuarão sem entender”.

Para melhor poder entender este ponto, há que considerar duas realidades distintas. A primeira refere-se a empresas de maior porte e recursos financeiros, que têm condições de realizar um estudo de mercado, conhecer *in loco* o mercado e até mesmo de analisar ações desenvolvidas por concorrentes. A outra realidade faz alusão às micro e pequenas empresas, que possuem poucos recursos e suporte técnico para empreender sua atividade exportadora. Além disto, muitas desconhecem não só a existências das tais barreiras ambientais, como, em muitos casos, não sabem onde buscar auxílio para informar-se. Segundo o despachante aduaneiro da PADAL, este número de empresas é cada vez menor. Graças a programas governamentais de estímulo à importação, além de várias ferramentas surgidas nos últimos anos, a difusão de informações referentes ao comércio exterior, pontualmente exportação, aumentou sensivelmente. O despachante da PADAL

ressalta que hoje muitos empresários, antes de realizarem uma exportação, buscam informações junto a prestadores de serviços, consultores e entidades de classe. Outros tantos buscam realizar leituras ou participar de cursos para aprimorar-se. Nesta linha de ação, cabe ressaltar que as entidades representativas não estão insensíveis ao tema. Tanto assim que, segundo informa o assistente técnico da gerência de comércio exterior da Fiergs, a mesma está trabalhando no desenvolvimento de um Help Desk, para orientar os exportadores a respeito das normas técnicas existentes na Europa. O objetivo é evitar problemas nas exportações em virtude do descumprimento de normas e regulamentos vigentes naquele continente.

A realidade é que crescem de forma expressiva as ações protecionistas por parte, principalmente, dos países desenvolvidos, em uma busca desenfreada para proteger setores ineficientes de sua economia. Por outro lado, cresceram também, pelo menos no Brasil, as fontes de informações orientando os exportadores a respeito de tais barreiras.

O trader da Sanremo S.A. vê como alternativa a prospecção de mercados alternativos, como por exemplo, o africano que apresenta poucas barreiras se comparado a outros. Ainda segundo ele, apesar de a “mina de ouro” estar na Europa e nos Estados Unidos, em virtude dos melhores preços e volumes de venda, está cada vez mais difícil exportar para lá. O trader vê como outra alternativa a pulverização do mercado, a fim de a médio ou longo prazo reduzir a importância destes grandes mercados sobre as exportações das empresas brasileiras.

A iniciativa privada pouco pode fazer frente a esta situação, mas o empresariado pode encarar estas barreiras como uma oportunidade para desenvolver uma vantagem competitiva. Levando em conta a rigidez da legislação ambiental brasileira, isto naturalmente torna as empresas nacionais mais qualificadas para enfrentarem estas barreiras. Cabe ressaltar, contudo, que tal posicionamento estratégico deve ser incorporado pela cultura da empresa, transcendendo a postura de mero cumprimento de obrigações legais. Sobre este tema, o professor da UNISINOS muito bem coloca:

“As empresas não agem de forma estratégica no que diz respeito às certificação. Acabam se certificando para atender a uma exigência legal,

não pensam de forma estratégica a longo prazo, vendo aí uma oportunidade de diferenciação.”

O empresariado brasileiro que busca o mercado externo deve buscar a diferenciação, a inovação, o desenvolvimento de novos conceitos e valores demandados pelo mercado. Nada mais atual e que seja demandado pelo mercado que produtos ambientalmente orientados. Não de forma retórica, mas no seu aspecto conceitual e estrutural. Produtos que se diferenciam pelo valor socioambiental intrínseco que possuem. Desta forma, há como afastar-se do conceito de simples fornecedor. Encarar as barreiras ambientais de forma estratégica, a fim de penetrar em mercados que, apesar das exigências elevadas, melhor pagam pelos produtos que a eles se adaptam.

Dissociar-se do conceito de “Ecodumping” anteriormente explanado, e que hoje é amplamente alegado por países europeus e pelos Estados Unidos, principalmente a produtos oriundos de países em desenvolvimento. Sendo assim, a única forma de as empresas brasileiras conseguirem atuar neste mercado é tendo consciência que hoje a batalha não se restringe apenas a preços baixos. Esta se estendeu e atingiu o campo da consciência ambiental do consumidor. Ações protecionistas ou não, a realidade é que elas existem. Cabe ao empresariado, ao invés de gastar energia, tempo e dinheiro debatendo-se contra estas, investir na melhoria dos seus processos e na modernização dos seus conceitos, internalizando nestes os valores ambientais, hoje, cada vez mais presentes na sociedade e no mercado consumidor. Leontino Baldo Junior (Site: Revista Época Negócio) é um bom exemplo de empresário que obteve sucesso com esta visão. Leontino é diretor da Native, uma empresa brasileira, que é hoje a maior produtora de açúcar orgânico do mundo, além de absorver da atmosfera por ano 30 mil toneladas de gás carbônico por meio de seus canaviais, de onde a prática da queimada foi totalmente abolida. Com práticas totalmente naturais, a Native consegue ter uma produtividade até 23% superior que seus iguais que utilizam a prática da queimada. Face a sua diferenciação e graças às certificações adquiridas, está presente nos mercados mais exigentes do mundo, como por exemplo Europa, Estados Unidos e Japão. Além disto, por ser um produto diferenciado, não é negociado em bolsa. Desta forma o seu valor é, em média, três vezes superior ao do açúcar comum. Esta história de sucesso pode ser lida na revista Época Negócios.

Deve-se estar atento ao fato de as barreiras existentes, hoje, não se limitarem apenas às ações protecionistas do governo, mas também à consciência crítica dos consumidores, que aprenderam a analisar o que compram e a pensar amplamente no conceito de sustentabilidade, ou seja, consumir, sem comprometer a capacidade de gerações futuras de fazê-lo.

Considerações Finais

No que tange às barreiras ambientais, identificou-se que estas ainda são pouco conhecidas pelo exportador, além de extremamente subjetivas. De tal sorte que até certificações podem ser, em certos casos, consideradas barreiras.

Percebeu-se, na análise dos resultados, a existência de oportunidades que podem advir deste cenário a princípio adverso. Empresas podem focar-se em uma diferenciação ambiental, seja através do seu processo produtivo, seja através de criação e desenvolvimento de produtos ambientalmente orientados. Com tais ações, podem agregar valor ao seu produto, saindo da vala dos comuns e não sofrendo o impacto das barreiras erigidas pelos países protecionistas.

Constatou-se também que são os países desenvolvidos os principais responsáveis por toda sorte de barreiras não tarifárias, inclusive as ambientais, que acabam afetando principalmente os países em desenvolvimento, em virtude da defasagem tecnológica e cultural existente entre eles.

É interessante desenvolver um estudo sobre quais são os setores efetivamente atingidos pelas barreiras ambientais e por quê. Outro ponto que abre um questionamento merecedor de maior reflexão diz respeito às principais barreiras ambientais existentes e às alegações usadas para erguê-las.

Findando nossa análise, constatou-se que, enquanto não houver uma mudança na postura das empresas e a conscientização de que o estado muito pouco ou nada pode fazer, muitas empresas padecerão neste processo de globalização, pontuado por ações protecionistas e restritivas. Cabe a elas saírem do seu estado letárgico, reativo, para um posicionamento proativo, consciente do seu papel na sociedade e no meio ambiente, entendendo que a sociedade hoje busca isto e, com certeza, clamará de forma mais ativa e contundente, expurgando do seu meio todos os produtos e empresas que não atenderem a esta demanda.

Por último, deve imperar o bom senso e a lógica para diferenciar ações que visam nivelar e qualificar o mercado, daquelas que possuem um cunho exclusivamente protecionista.

Referências:

BHAGWATI, Jagdish. *Emergentes devem retaliar o protecionismo dos ricos*. Disponível em: www.portalexame.abril.com.br/. Acesso: 31 jul. 2009.

CASTRO, Diogo. *A Rotulagem Ambiental no Contexto de Comércio Internacional*. Disponível em: www.cepea.esalq.usp.br. Acesso em: 20 ago. 2009.

CASTRO, Diogo. *O Comércio e Meio Ambiente – As Diversas Faces Desse Binômio*. 2003. Disponível em: www.cepea.esalq.usp.br. Acesso em: 20 ago. 2009.

CORRÊA, Daniel Rocha. *Certificação Ambiental, desenvolvimento sustentável e barreiras à entrada, 2006*. Disponível em: www.senado.gov.br. Acesso em 02 ago.2009.

CORRÊA, Leonilda Beatriz Campos Gonçalves. *Comércio e Meio Ambiente, atuação diplomática brasileira em relação ao selo verde*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1998.

D'ISEP, Clarissa Ferreira Macedo. *Direito Ambiental e Econômico e a ISO 14000: análise de modelo de gestão ambiental e certificação ISO 14001*. São Paulo:RT, 2004.

DA SILVA, Orlando Celso. *Barreiras não tarifárias ao Comércio Internacional*. 2002.

EVELIN, Guilherme, GOLDBERG, Simone. *Liberais de Araque – Países Ricos Impõem Barreiras Comerciais e Causam Prejuízo às Exportações de Produtos Brasileiro*. Disponível em: www.terra.com.br/istoe/economia/140440.htm. Acesso em: 5 ago.2009.

GODOY, A. M. G, BIAZIN C.C., *A rotulagem ambiental no Comércio Internacional*. Anais 4º Encontro Eco-Eco, 2000.

Site: www.bb.com.br/appbb/portal/on/intc/.../index.jsp. Acesso em 11 ago.2009.

Site: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/barreirasTecnicas.asp>. Acesso em: 18 ago. 2009.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional:teoria e política*. São Paulo: Pearson Addison Wesley, p. 7, 2005.

PROCÓPIO FILHO, A. *Ecoprotecionismo: Comércio Internacional, Agricultura e Meio Ambiente*. Brasília: IPEA, 1994.

RUPPENTHAL, Janis Elisa. As Interfaces entre o Meio Ambiente e o Comércio Internacional. Disponível em: www.enegep.com.br. Acesso em: 3 ago 2009.

Site: revistaepoca.globo.com/ Acesso: 01 ago.2009.

Site: www.biodieselbr.com Acesso em:

TACHIZAWA, Takesy. *Gestão Ambiental e responsabilidade social*. São Paulo: Atlas, 2002.

DADI, Zhou. *China quer menos barreiras para tecnologias limpas*. Disponível em: <http://noticias.ambientebrasil.com.br/noticia/?id=35011>. Acesso em: 15 ago. 2009.