

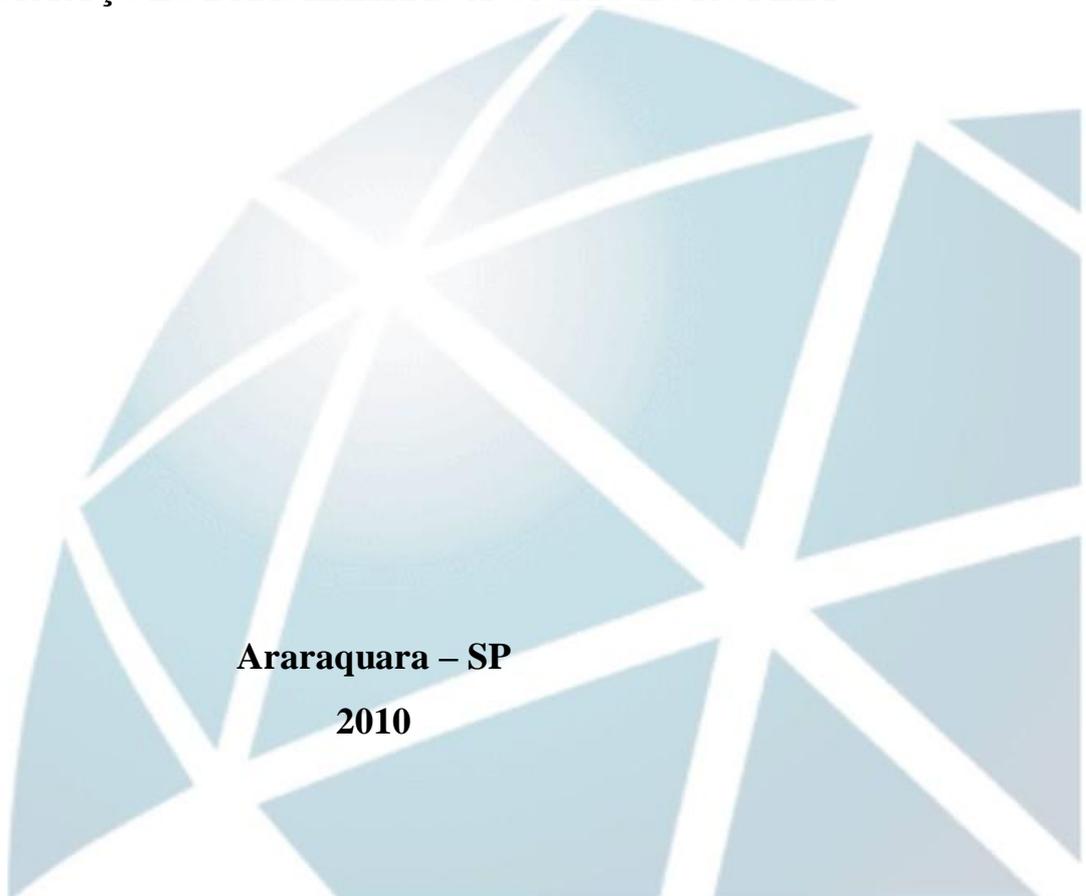
**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA – UNESP
FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

LUÍS GUILHERME MENDES RISSI

**ROTULAGEM AMBIENTAL E SUA INCIDÊNCIA SOBRE AS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS À UNIÃO EUROPÉIA**

Araraquara – SP

2010



LUÍS GUILHERME MENDES RISSI

**ROTULAGEM AMBIENTAL E SUA INCIDÊNCIA SOBRE AS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS À UNIÃO EUROPÉIA**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista de Araraquara como requisito parcial para a obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas

Orientador: Prof^ª. Dr^ª. Luciana Togeiro de Almeida

Araraquara – SP

2010

Resumo

O estudo tem como objetivo analisar os potenciais impactos dos programas de rotulagem ambiental, salientando o programa comunitário europeu, sobre as exportações brasileiras à União Européia. Para isso, foi traçado o histórico de crescimento das relações bilaterais entre Brasil e União Européia, que configuram uma parceria estratégica, e, então, foram elencadas as barreiras comerciais (tarifárias e não-tarifárias) impostas por esses dois mercados às trocas internacionais. Foi detalhado, em seguida, o surgimento dos selos ambientais, assim como foram identificadas suas potenciais barreiras ao comércio. Finalmente, foram analisados produtos selecionados com intuito de saber os efeitos potenciais da rotulagem ambiental sobre os produtos exportados pelo Brasil.

Palavras-chave: relações bilaterais; barreiras comerciais; rotulagem ambiental.

Abstract

The study aims at analyzing the potential impacts of environmental labeling programs, emphasizing the European Community program on Brazilian exports to the EU. For this, we traced the historical growth of bilateral relations between the EU and Brazil, which shows a strategic partnership, and then it was listed trade barriers (tariff and nontariff) imposed by these two markets to the international trade relations. Later, the emergence of environmental seals was discussed, as well as their potential barriers to trade. Finally, selected products were analyzed in order to know the potential effects of environmental labeling on products exported by Brazil.

Key-words: bilateral relations; trade barriers; environmental labeling.

Sumário

	Página
Introdução.....	7
1 Relações comerciais Brasil - União Européia	9
1.1 Crescimento dos laços comerciais	9
1.2 Barreiras à entrada ao mercado europeu.....	15
1.2.1 Barreiras tarifárias	15
1.2.2 Barreiras não-tarifárias	17
2 Rotulação Ambiental.....	23
2.1 Surgimento do selo verde	23
2.2 Rotulagem Ambiental no Brasil.....	25
2.3 Harmonização de programas de rotulagem ambiental	26
2.4 Custo para a inclusão de produtos em programas de rotulagem.....	29
3 Incidência da rotulagem ambiental sobre as exportações brasileiras à UE e possíveis tendências	32
3.1 Rotulagem ambiental e seus potenciais impactos sobre produtos selecionados	32
3.2 Projeto de Cooperação entre SECEX/UE/PNUMA.....	36
Considerações Finais.....	40
Referências Bibliográficas	43
Anexo 1 – Organizações membro do <i>Global Ecolabelling Network</i> e seus respectivos programas de rotulagem ambiental Tipo I	46

Índice de ilustrações

	Página
Tabela 1 – Intercâmbio comercial brasileiro – União Européia.....	13
Tabela 2 - Barreiras Comerciais sobre as Exportações para a União Européia Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias	19
Tabela 3 - Barreiras Comerciais sobre as Exportações para a União Européia Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias	21
Tabela 4 – Série ISO 14000	27
Tabela 5 - - Evolução das exportações dos setores selecionados entre 1989 a 2001 (Variação % - US\$ FOB)	33
Tabela 6 - Evolução das exportações dos setores selecionados entre 2003 a 2009 (Variação % - US\$ FOB).....	33
Tabela 7 - Países e seus produtos escolhidos no Projeto de Cooperação	37
Tabela 8 - Potenciais reflexos da rotulagem ambiental	41
Figura 1 - Modelo ISO 14001 e sua correlação com as demais normas da série ISO 14000 ..	27
Gráfico 1 – Principal destino das exportações brasileiras em 2005	13

Introdução

O Brasil e a União Européia (UE) se tornaram, ao longo do tempo, parceiros comerciais cada vez mais próximos. A UE se configura, atualmente, como maior bloco econômico mundial, o que evidencia seu importante papel para a emergente economia brasileira.

Assim como a relação entre ambos, o movimento ambientalista também se fortaleceu a partir da década de 70, chegando ao seu apogeu na década de 90 com a difusão de muitos programas de rotulagem ambiental, principalmente nos países mais desenvolvidos. Essa transformação no panorama ambiental criou mudanças nas demandas da sociedade, de modo que os consumidores se tornaram mais conscientes em relação à importância do meio ambiente, não só para a saúde deles próprios, mas também para a economia. Ou seja, os consumidores passaram a preferir produtos que causassem menor dano ambiental, criando uma tendência ao “consumerismo ambiental” (OTTMAN, 1994 apud GUÉRON, 2003).

A partir disso, a estratégia de marketing ambiental está fundamentada em dois princípios. Primeiramente, em relação ao desenvolvimento de produtos menos nocivos ao meio ambiente, atendendo a demanda dos consumidores. E segundo, em relação à imagem da empresa, que está atrelada à qualidade dos produtos, e à sua trajetória ambiental (OTTMAN, 1994 apud GUÉRON, 2003).

O Brasil e a maioria dos países em desenvolvimento baseiam suas produções em produtos intensivos em recursos naturais, e seus mercados internos não apresentam muitas exigências ambientais, uma vez que seus consumidores em geral não estão interessados nos danos ambientais dos produtos que consomem, mas sim no preço que irão pagar pelos produtos consumidos.

Produtos que seguem normas ambientais internacionais tendem a ter seus preços majorados devido ao custo da tecnologia para sua produção. Sendo assim, configura-se um contexto no qual as produções dos países em desenvolvimento encontram barreiras à entrada nos países mais desenvolvidos, como é o caso dos países do bloco europeu. Essas barreiras ambientais são não-tarifárias, e são, em sua maioria, impostas por rótulos ambientais nacionais.

O presente estudo analisa os potenciais efeitos desses rótulos ambientais sobre as exportações brasileiras e está dividido em três seções. A primeira trata das relações de comércio entre Brasil e UE, as quais vêm se incrementando até se tornarem uma parceria

estratégica. Nesta, também são discutidas questões sobre as barreiras a esse comércio, já que, independentemente do crescente fluxo de trocas, o mercado europeu exerce grande proteção ao produtor interno, o que dificulta as exportações de outros países, no caso o Brasil, a esse mercado.

A segunda parte mostra o fortalecimento do movimento ambientalista sob a forma da difusão do processo de rotulação ambiental. É explicitado o surgimento dos selos verdes, o processo regulatório no Brasil e as dificuldades para a implementação dos rótulos aos produtos exportados à UE, como a falta de harmonização mútua entre os programas de rotulagem entre os países e os elevados custos para aderir a esses programas.

Na terceira parte é desenvolvida uma análise de três setores selecionados, entre o período de 1989 a 2009, para conhecer os efeitos do processo de rotulagem sobre as exportações brasileiras ao bloco europeu. Em seguida é explicitado um projeto de cooperação entre um órgão nacional brasileiro e órgãos internacionais para a expansão dos rótulos ecológicos, e posterior aceitação de produtos no mercado comunitário europeu.

A conclusão deste estudo, alicerçada nas três seções anteriores, resume os potenciais reflexos, negativos e positivos, da rotulação ambiental.

1 Relações comerciais Brasil - União Européia

1.1 Crescimento dos laços comerciais

Historicamente, o Brasil começa a intensificar o comércio com o “velho continente” na década de 60, com o estabelecimento de relações diplomáticas com o bloco comercial europeu. O histórico de negociações só cresceu desde então. A seguir serão explicitados os principais passos para os fortes laços comerciais atuais, sendo que a UE se configura como o maior parceiro comercial brasileiro (MDIC, 2009).

O anúncio da criação do Mercado Comum Europeu, em 1957, provocou grande inquietação ao governo brasileiro, que estava temeroso em relação aos possíveis prejuízos que poderiam ser provocados ao comércio do MERCOSUL, principalmente em relação à diminuição expressiva das exportações de café e de outros produtos brasileiros. Esses prejuízos seriam causados pelo comércio intra-europa que, certamente, cresceria e com desvios do comércio aos concorrentes africanos. Todavia, esse receio brasileiro não seu deu, já que seus produtos, como os de outros seis parceiros, foram beneficiados por medidas (artigos 131 e 136 do Tratado de Roma) que garantiam o acesso a esse mercado em condições privilegiadas, o que revelou que o comércio com o bloco tendia a ser favorável (LESSA, 2008).

Esse foi um momento de criação de relações comerciais e diplomáticas com as nações européias e, posteriormente, com o bloco europeu. A denominada “parceria estratégica” que se dá, atualmente, entre Brasil e UE começa a se configurar no ano de 1960, quando o Brasil estabelece relações diplomáticas com a Comunidade Européia. Muito pouco acontece a partir dali. Apenas vinte anos depois, em 1982, um acordo quadro de cooperação pouco abrangente entre as Comunidades, que seria remodelado mais à frente, foi assinado (LESSA, 2008). Em 1987, a Comunidade Européia se torna o principal parceiro comercial do Brasil (MDIC, 2009).

Após a assinatura do Tratado de Maastricht, em 1992, para a formação da União Européia, tal acordo foi substituído, em 1995, por um Acordo-Quadro de Cooperação que regularia as relações entre Brasil e UE até 2007. Controlaria as relações cooperativas nos âmbitos da economia, da indústria, da ciência e tecnologia e da propriedade industrial, além

de prever o funcionamento de uma Comissão Mista Bilateral, com reuniões agendadas com um intervalo de dois anos (LESSA, 2008).

Nesse mesmo período, a UE buscava uma maior integração com o bloco sul-americano (MERCOSUL), recém formado na época, para a formação de um acordo de cooperação. O MERCOSUL se configurava como o maior parceiro comercial e maior destino de investimentos da UE na região, por isso o grande interesse em estabelecer relações com o bloco. Sendo assim, acordos foram assinados em 92 e 95, e posteriores cúpulas inter-regiões ocorreram, formalizando uma parceria, a qual visava à liberalização das relações comerciais. Porém, com início da crise do MERCOSUL e os alargamentos da UE, outros temas surgiram como prioritários, e a agenda de cooperação perdeu força. Somando isso aos acontecimentos de setembro de 2001¹ e suas conseqüências, o Brasil teve uma oportunidade ímpar para exercer um papel de protagonista na política internacional, já que novas prioridades surgiram nas agendas internacionais, como segurança global, com a necessidade de reforçar o multilateralismo e o fortalecimento da ordem internacional multipolar, como a agenda econômica, com novas negociações na Organização Mundial do Comércio (OMC), e como a agenda ambiental, com a busca de alternativas energéticas (LESSA, 2008).

A partir daí, o Brasil começa a se posicionar bem em foros mundiais com ações de destaque e liderança. Atualmente, é líder no Grupo dos Vinte (G20) junto à OMC, sendo importante voz contra subsídios agrícolas, nesta instância. Além disso, liderou a missão de imposição da paz no Haiti, participa do Grupo dos Quatro (G4), visando uma reforma democrática da Organização das Nações Unidas (ONU) (como fundador), integra o Grupo dos Oito mais Cinco (G8+5: Brasil, China, Índia, México e África do Sul) e os BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China) (MDIC, 2009).

Esse crescimento do perfil internacional brasileiro, aliado ao cansaço no diálogo com a América Latina e Caribe e ao estancamento das negociações com o MERCOSUL, fizeram com que, na IX Reunião da Comissão Mista Brasil-UE, em Bruxelas, em 2005, a UE abandonasse seu modelo de cooperação tradicional com a região. Deste ponto em diante, a UE reavalia seu conjunto de relações com a América Latina e decide privilegiar o Brasil, como país-chave da região (LESSA, 2008).

Em busca de singularizar o relacionamento político com os grandes países da região (além do Brasil, o México) e obter a definição de objetivos políticos mais nítidos, a UE tenta

¹ Esses acontecimentos se referem aos atentados de 11 de Setembro de 2001, coordenados pela Al-Qaeda, aos EUA (Nova Iorque e Washington), que tiveram impactos muito grandes sobre as relações internacionais desde então.

uma “parceria estratégica”, caracterizada pela maior magnitude dos contatos bilaterais, assim como dos vínculos políticos e comerciais, através de uma ampla rede de foros e diálogos temáticos, dos quais participam desde grupos de trabalho técnicos até Chefes de Estado e de Governo (BARTHELMESS, 2008).

Além do estancamento do diálogo mais regionalizado com América Latina e Caribe, que impossibilitava o comércio individualizado, o Brasil foi escolhido como parceiro pela UE por outros vários motivos. Esse interesse se deve ao fato de o Brasil ser uma democracia estável, devido ao seu sistema político e institucional bem estruturado. O Estado tem um papel ativo nos fóruns multilaterais (como já foi falado) e se coloca como representante dos países emergentes. A posição geográfica, o tamanho e o desenvolvimento econômico também contribuem para isso, fazendo do Brasil um líder na América do Sul e protagonista de peso na América Latina. Ademais, o país desempenha um ativo papel no MERCOSUL e está empenhado na formação da União das Nações Sul-Americanas (UNASUL²) (ANDRIOLLI, 2010).

Outro fator que se enquadra como justificativa para a parceria é o de que o Brasil teve sua dívida com o FMI quitada, em 2005, o que coloca o país em um nível de risco abaixo do normal, sendo considerada a décima economia mundial, mesmo com um comércio internacional limitado. O fato de o Brasil possuir vastos recursos naturais, assim como uma reputação de excelência científica e acadêmica, um grande parque industrial e enorme mercado interno também são importantes. Tudo isso, faz o Brasil ter uma posição de destaque em temas de interesse global que vão desde segurança energética, meio ambiente até os mecanismos inovadores de combate à fome e à pobreza. Essa posição de destaque faz com que a UE considere o Brasil um país de democracia consolidada, que equacionou de forma responsável o problema da dívida externa, tendo, assim, vastas possibilidades econômicas (ANDRIOLLI, 2010).

Por último, uma questão de extrema relevância é que a UE tem com o Brasil fortes laços históricos e culturais, de maneira que ambos compartilham dos mesmos interesses e valores. Exemplos disso são: respeito pelo Estado de Direito e pelos direitos humanos, as preocupações relacionadas com as alterações climáticas, e a perseguição do crescimento econômico e da justiça social, tanto a nível externo como interno. Resumindo, o Brasil se configura como um parceiro e aliado de extrema importância para que a UE faça frente a seus

² A UNASUL será uma zona de livre-comércio que unirá o MERCOSUL e a Comunidade Andina das Nações, buscando a integração econômica, política, social e cultural dos povos da América Latina, e visando à formação de uma comunidade latino-americana de nações.

objetivos no cenário internacional, defendendo o desenvolvimento sustentável, como fundamental na agenda internacional, e integração regional como melhor alternativa para perpetuar a prosperidade e a paz (ANDRIOLLI, 2010).

Essa parceria estratégica foi oficializada em 2007, I Cúpula Brasil-UE, em Lisboa, iniciando um processo privilegiado de contatos de alto nível, que a UE já mantinha com outros países, como Estados Unidos, Japão, Canadá, Rússia, China, Índia e México. Nessa primeira reunião foram discutidos assuntos de diversos temas de convergência global, regional e bilateral, reforçando o acordo para o diálogo político de mais alto nível. Foi negociado um Plano de Ação Conjunta, o qual prioriza os seguintes aspectos: a promoção da paz e da segurança através de um sistema multilateral efetivo, o desenvolvimento sustentável, a cooperação regional, a cooperação nas áreas da ciência, tecnologia e inovação e o intercâmbio entre os povos.

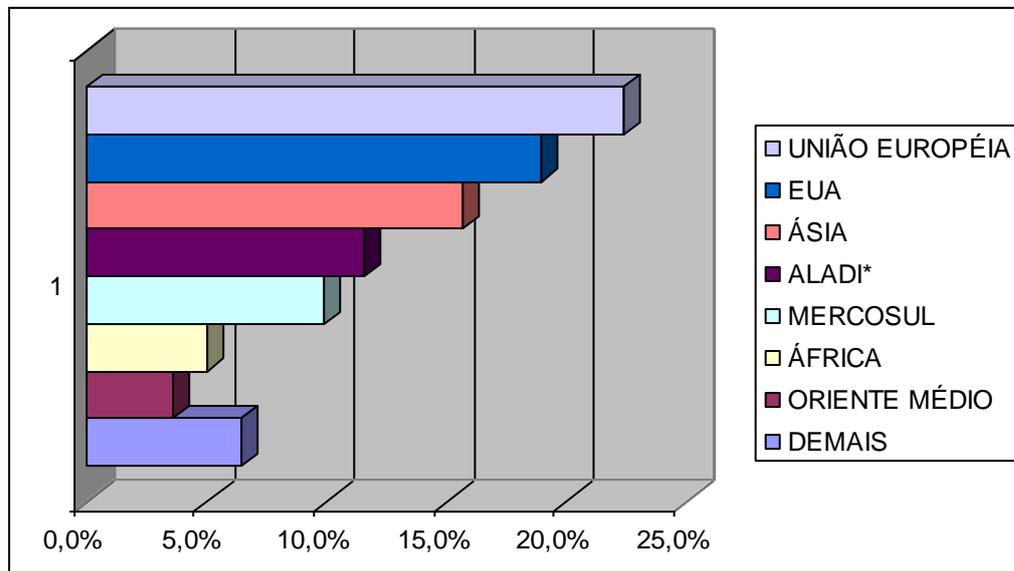
A cooperação bilateral determinada pela oficialização da parceria estratégica baseia-se num Documento de Estratégia para o país (*Country Strategic Paper Brazil – CSP*). Este documento estipula as ações dos parceiros de 2007 a 2013, quando novas cúpulas serão realizadas e novos objetivos serão traçados. A base da aproximação entre Brasil e UE, no documento, é delineada por dois objetivos principais. Primeiramente, terá de ser estimulado o intercâmbio, contatos e transferências de *know-how*, para que sejam oferecidos projetos que tenham o objetivo de melhorar os níveis de inclusão social, assim como atenuar a desigualdade social e intensificar os conhecimentos mútuos em temas de interesse comum. O segundo objetivo é consequência do primeiro, e diz respeito a sustentação de projetos que estimulem a confecção de políticas de aplicação voltadas ao desenvolvimento sustentável. O documento, portanto, visa à ampliação das relações bilaterais de forma que três categorias sejam atendidas: aspectos sociais, aspectos econômicos e áreas ambientais (ANDRIOLLI, 2010).

Na II Cúpula Brasil-UE, realizada em 2008 no Rio de Janeiro, foram debatidos temas globais, situações regionais e o fortalecimento das relações Brasil-UE. O Plano de Ação Conjunta foi concluído e posto em prática, sendo uma etapa importante para aprofundar o diálogo de cooperação em setores-chaves entre as partes. Na III Cúpula Brasil-UE, realizada em 2009 em Estocolmo, novas discussões foram feitas, fortalecendo ainda mais a parceria. Na ocasião, foi reafirmado o sucesso da parceria estratégica, sendo que ela se configura como boa para os dois lados, ou seja, boa tanto para o Brasil quanto para a UE.

Com base no relato até aqui, fica evidente ver que o bloco europeu e o Brasil apresentam fortes laços culturais, econômicos e sociais que vem se intensificando desde os

anos 60, e essa aproximação se mostra muito forte atualmente. Esse crescimento das relações bilaterais é visto de maneira muito clara na economia, sendo instrumento viabilizador de oportunidades recíprocas. A UE, que é o maior bloco econômico do mundo, é o maior parceiro comercial brasileiro, de forma que a maior parte das exportações brasileiras tem como destino o continente europeu. O gráfico 1 apresenta os dados sobre o destino das exportações brasileiras em 2005, onde se destaca o volume das exportações brasileiras para o bloco europeu, e a tabela 1 apresenta o intercâmbio comercial do Brasil com a UE desde 1989.

Gráfico 1 – Principal destino das exportações brasileiras em 2005



* Associação Latino-Americana de Integração³

Fonte: SECEX

Tabela 1 – Intercâmbio comercial brasileiro – União Européia

Ano	Exportação (US\$)	Importação (US\$)	Corrente Comércio (US\$) ⁴
1989	11.530.200.546	4.290.994.180	15.821.194.726
1990	10.597.283.499	4.864.172.511	15.461.456.010
1991	10.407.668.794	5.203.830.460	15.611.499.254

³ O ALADI foi criado para dar continuidade ao processo de integração econômica iniciado em 1960 pela Associação Latino-Americana de Livre Comércio – ALALC. Este processo visa à implantação, de forma gradual e progressiva, de um mercado comum latino-americano, caracterizado principalmente pela adoção de preferências tarifárias e pela eliminação de restrições não-tarifárias. É composto por 12 países: Bolívia, Equador, Paraguai, Chile, Colômbia, Peru, Uruguai, Venezuela, Cuba, Argentina, Brasil e México.

⁴ A corrente de comércio é dada pela soma do total de exportações com o total de importações.

1992	11.030.518.840	5.060.118.232	16.090.637.072
1993	10.516.240.079	6.132.761.542	16.649.001.621
1994	12.627.822.215	9.248.259.373	21.876.081.588
1995	13.377.128.711	14.303.517.372	27.680.646.083
1996	13.432.009.592	14.607.341.701	28.039.351.293
1997	15.049.944.906	16.238.973.221	31.288.918.127
1998	15.253.423.897	17.240.413.192	32.493.837.089
1999	14.199.869.262	15.339.078.765	29.538.948.027
2000	15.346.022.583	14.535.470.801	29.881.493.384
2001	15.487.553.299	15.445.712.628	30.933.265.927
2002	15.608.902.484	13.495.827.451	29.104.729.935
2003	18.816.320.902	13.053.369.738	31.869.690.640
2004	24.675.714.303	15.990.157.812	40.665.872.115
2005	27.039.479.914	18.235.583.831	45.275.063.745
2006	31.044.979.748	20.202.544.640	51.247.524.388
2007	40.428.035.649	26.733.920.999	67.161.956.648
2008	46.395.287.328	36.178.697.601	82.573.984.929
2009	34.036.682.109	29.222.326.595	63.259.008.704

Fonte: SECEX

Observa-se no Gráfico 1 que o volume de negócios aumentou significativamente com a parceria estratégica entre Brasil e UE, chegando a somar quase um quarto (22,4%) das exportações brasileiras em 2005. A corrente de comércio que já vinha crescendo nos anos subsequentes aumentou bastante em 2007, ano em que a parceria foi oficializada, chegando a US\$67.161.956.648, e deu um grande salto em 2008, ano em que o Plano de Ação Conjunto foi concluído, chegando a US\$82.573.984.929. É importante dizer que esse número diminuiu em 2009 pelas conseqüências da crise do *Subprime*⁵ norte-americana, que afetaram as economias em âmbito global, especialmente do bloco europeu, que tem forte correlação com a economia norte-americana.

⁵ Refere-se à crise especulativa imobiliária dos EUA, que acabou gerando a crise econômica em 2008. Resumindo, a alta dos preços das casas norte-americanas e a alta liquidez no mercado internacional, que proporcionaram um cenário de empréstimos facilitados, assim como as hipotecas securitizadas nos EUA, geraram um fator de risco muito grande no setor. Junto ao risco, acontece também uma crise de liquidez, já que as instituições relutam em emprestar dinheiro umas às outras, resultando numa crise ainda maior, com a falência de bancos de investimentos importantes como, por exemplo, o Lehman Brothers (FOLHA DE SÃO PAULO, 2007).

1.2 Barreiras à entrada ao mercado europeu

Como vimos o fluxo de negócios entre Brasil e UE vem atingindo uma trajetória de crescimento expressivo nos últimos anos, principalmente em relação ao espaço comercial brasileiro, o que pode nos fazer pensar que os negócios são totalmente facilitados, porém, não é o que acontece. Por ter grande poder econômico, o bloco comercial europeu é um dos que empregam, no comércio internacional, as medidas mais estreitas para garantir proteção ao seu mercado interno, e isso por meio de barreiras comerciais, as quais podem ser oriundas de tarifas ou não. Essas barreiras incidem, principalmente, sobre produtos primários e agropecuários, cuja importância é enorme para o desempenho do setor exportador brasileiro. Essas barreiras incrementam de maneira significativa os custos envolvidos nas transações exportadoras, muitas vezes desencorajando a realização do comércio.

Um bom conhecimento dessas barreiras, assim como das suas possíveis conseqüências ao fluxo comercial permite oferecer algumas vantagens aos países que exportam ou desejam exportar para o bloco. Este conhecimento aprofundado das barreiras impostas leva os países a se adaptarem aos padrões exigidos pela UE, de forma que seus produtos elevam significativamente seu padrão de qualidade. Além disso, conhecendo essas barreiras, as autoridades podem propor medidas para redução das mesmas, o que facilitaria o acesso a este mercado, elevando, assim, o nível de exportações (MARAGNO, 2007).

Para explicar detalhadamente o funcionamento e a presença dessas barreiras comerciais no mercado europeu, as dividiremos em duas categorias: barreiras tarifárias e barreiras não-tarifárias.

1.2.1 Barreiras tarifárias

Os vinte e sete países membros da UE formam uma união aduaneira que impõe uma tarifa comum que incide sobre as importações de terceiros países, a qual é dividida em dois tipos, as convencionais e as autônomas. As tarifas convencionais são aplicadas às importações provenientes dos países da OMC ou de países que tenham acordos com a UE com base na

cláusula da nação mais favorecida⁶, e as tarifas autônomas são impostas aos demais (MDIC, 1999).

A estrutura tarifária do bloco europeu, consolidada durante a Rodada Uruguai de negociações da OMC, demonstra uma progressividade, ou seja, os produtos de maior valor agregado do mercado interno são protegidos, o que significa que os produtos importados pelo bloco de valor agregado alto são excessivamente taxados. Da mesma forma que reduz o acesso dos produtos brasileiros de maior valor agregado a esse mercado, esse volume tarifário beneficia a exportação de produtos de menor valor agregado, já que a imposição de taxas a esses produtos é menor (MDIC, 1999).

O processo de tarifação de produtos e das restrições quantitativas aplicadas pela UE teve um aumento considerável antes da finalização da Rodada Uruguai, citada acima, o que significou um aumento expressivo das tarifas específicas⁷ sobre as importações do bloco europeu. Essas tarifas são específicas, pois elas geralmente proporcionam uma maior proteção comparando com a tarifa *ad valorem*⁸, sendo que a proteção sofre um crescimento à medida que o preço do produto diminui. Dessa maneira, os produtores (estrangeiros) mais competitivos ao bloco são mais prejudicados com a imposição de uma tarifa específica. Além dessas tarifas, a UE faz o uso de tarifas compostas, com uma parcela do imposto *ad valorem* e a outra específica, e tarifas sazonais, que são impostas em certas épocas do ano, em produtos como frutas e vegetais, sobretudo. De qualquer forma, a presença de tarifas pode representar barreiras tão significativas, as quais tornam o comércio inviável (MDIC, 1999).

Outro aspecto tarifário importante da UE é seu Sistema Geral de Preferências (SGP). Eles são acordos de preferências tarifárias realizados, de forma unilateral, com países menos avançados, países em desenvolvimento e novos países industrializados. Os países menos avançados são os mais beneficiados, já que apresentam um nível diminuto de barreiras tarifárias e não-tarifárias. A UE permite o livre acesso da maioria dos produtos desses países a seu mercado, principalmente produtos agrícolas tropicais e industriais. Atentando mais ao caso brasileiro, que se enquadra na categoria de países em desenvolvimento, o SGP não tem um efeito muito positivo sobre suas exportações. O Brasil, cuja maioria dos produtos exportados é de origem agrícola, não tem a maioria de seus produtos enquadrados no SGP,

⁶ A cláusula da nação mais favorecida consiste na determinação de que qualquer vantagem que algum país da OMC obter em relação a determinado produto tem a obrigatoriedade de ser atribuída aos outros países contratantes.

⁷ A tarifa específica é uma tarifa expressa em números ou em quantidades específicas por produto, tais como unidades monetárias por Kg, litro, dúzia, unidade, etc.

⁸ Tarifa *ad valorem* é uma tarifa sob a forma de uma porcentagem do valor CIF (*Cost Insurance Freight*) do bem importado. Por exemplo, uma tarifa *ad valorem* de 10% sobre o valor de \$500 em importações requer o pagamento de \$ 50 ($500 \times 0,10 = 50$).

portanto, as tarifas médias dos exportadores de produtos agrícolas se deparam com tarifas elevadas. Isso acontece, porque a exclusão de produtos do SGP se dá conforme o grau de desenvolvimento do país. Ou seja, quanto mais desenvolvido o país, mais tipos de produtos serão cortados do sistema (MARAGNO, 2007).

Existem, também, as quotas tarifárias que são tarifas relativas à quantidade. Quando o limite estabelecido de determinado produto é excedido, tarifas mais elevadas são impostas (extra-quota), da mesma forma, quando o limite é respeitado, as importações da UE estão sujeitas a uma tarifa inferior (intra-quota) (VIEGAS, 2003).

1.2.2 Barreiras não-tarifárias

Outro tipo de obstáculo ao comércio, imposto pela UE, são as chamadas barreiras não-tarifárias (BNT's). Essas barreiras podem se referir a qualquer tipo de impedimento de ordem restritiva, dispendiosa ou política, que não seja uma tarifa, e que limite o acesso de produtos estrangeiros ao bloco. Esses impedimentos podem se concretizar por meio de licenças de importação, restrições quantitativas, medidas *antidumping* e compensatórias, medidas de salvaguarda, entre outros, os quais têm o poder de causar alterações no preço, quantidade, comércio, produção, consumo, renda, emprego e bem-estar (MARAGNO, 2007).

De acordo com o regime de importação da Comunidade Européia, são necessárias licenças de importação não-automáticas a produtos sujeitos a restrições quantitativas, medidas de salvaguarda ou monitoramento, como, por exemplo, produtos de origem têxtil ou produtos de ferro e aço. As licenças automáticas de importação, por sua vez, são concedidas a produtos agropecuários, para uma melhor organização do mercado e para fins estatísticos (MDIC, 1999).

As medidas de salvaguarda têm a finalidade de garantir um nível mínimo de proteção em caso de baixa significativa dos preços no mercado mundial ou de elevação anormal das importações. Em relação a elas, a UE, que não tem nenhum tipo de salvaguarda acordada na OMC, adotou dois tipos de medidas especiais atreladas ao preço e ao volume. No caso das medidas baseadas em preço, elas procedem na aplicação de um direito adicional, quando o preço de importação de determinado produto se reduz, de forma que fique abaixo de um preço de referência (MDIC, 1999).

No caso de medidas *antidumping* e compensatórias (anti-subsídios), elas são importantes instrumentos de política comercial internacional. Isto, porque são usadas como instrumentos de proteção contra práticas de comércio consideradas desleais, através da aplicação de direitos ou na fixação de compromissos em matéria de preços. Elas também servem como proteção às indústrias mais tradicionais e menos competitivas, no entanto, só podem ser utilizadas se for comprovado que o preço de exportação do produto no mercado comunitário é menor que seu preço no mercado interno do país exportador, e que as importações de tais produtos tenham gerado prejuízos à indústria comunitária. A tendência global é de que esse instrumento seja usado com maior frequência, o que necessita de um bom conhecimento de suas regras, por parte dos exportadores, para que problemas sejam evitados (THORSTENSEN, 1994).

Os seguintes conceitos são, também, configurados como BNT's: normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, regulamentos ambientais e requisitos de etiquetagem.

O processo de harmonização de normas e regulamentos da UE tem alcançado grandes avanços devido à implementação no Novo Enfoque (*New Approach*), porém ainda está longe de ser o modelo ideal. Nele, a UE apenas impõe requisitos mínimos de segurança e saúde, e os órgãos de normalização dos países-membros estabelecem os padrões de qualidade, os quais devem ser semelhantes. Quando aceito por algum país-membro, o produto pode circular por toda Comunidade, porém, os níveis de exigências só tendem a ser mais elevados, adequando-se ao consumidor europeu, e se constituindo como uma barreira importante a produtos industrializados que são produzidos no exterior do bloco. Sem contar esses avanços, há um número considerável de normas e regulamentos técnicos que não são harmonizados. Essa ausência de uniformidade pode se constituir, também, como barreira à movimentação de produtos no interior do bloco, resultando em demora na comercialização, já que os produtos necessitam ser testados e certificados novamente para satisfazer às diferentes normas e regulamentos nacionais (THORSTENSEN, 1994).

Outro problema decorrente dos produtos regulados aos produtores que exportam à UE, é que somente os laboratórios localizados no interior do bloco são reconhecidos pela Comunidade e, portanto, praticamente, só eles podem aprovar a entrada de produtos. Apenas alguns laboratórios localizados em outras localidades podem testar os produtos, e isso, mediante a um contrato com algum laboratório europeu. Porém, para obter a aprovação final é necessário o envio dos relatórios para o laboratório que está no bloco, tornando o processo

lento e dispendioso, o que, muitas vezes, desencoraja os produtores a exportarem para a UE (MDIC, 1999).

Para garantir a saúde de seus habitantes, a UE tem um rígido sistema de regulamentação sanitária, fitossanitária e de saúde animal, no qual os produtos ingressantes ao bloco têm de ser originários de estabelecimentos aprovados pela Comissão Européia. Os países exportadores devem listar os estabelecimentos responsáveis pela produção, que seguem as normas de qualidade européia, para que eles possam ser aprovados e seus produtos possam circular normalmente no bloco. Essas barreiras afetam produtos alimentares, como sucos e carnes, e tem o intuito de impedir a disseminação de pragas e doenças para plantas e animais, promovendo a segurança alimentar (*food safety*) para o consumidor europeu (VIEGAS, 2003).

O meio ambiente vem sendo preocupação de muitos especialistas, de todas as áreas, portanto, esse tema e suas implicações não fogem, também, à pauta econômica. Por fim, as duas outras BNT's se referem a questões de ordem ambiental, que estão em destaque na atualidade e são o foco de atenção neste estudo.

Os requisitos de etiquetagem servem para identificar as possibilidades de reutilização e reciclagem das embalagens. Caso as normas sejam diferentes das dos produtores brasileiros, por exemplo, isso resultará no aumento do custo das exportações, já que custos adicionais serão impostos para a produção de novos moldes e embalagens (MDIC, 1999).

A UE aprovou, em 1992, um programa de rotulação ambiental, no qual os produtores recebem selos quando seus produtos se enquadram em normas baseadas no processo de produção e na análise do ciclo de vida do produto. Desta forma, a comercialização de tais produtos levaria em consideração seu impacto ambiental. A rotulação ecológica, que abrange uma vasta gama de produtos, é muito importante. Portanto, é preciso que o Brasil, particularmente, ajuste sua produção às exigências européias, para evitar crescentes rejeições ao produto brasileiro, o que causaria impactos negativos a sua balança comercial (MDIC, 1999). Observemos a tabela 2:

Tabela 2 - Barreiras Comerciais sobre as Exportações para a União Européia Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias

PRODUTO	TARIFAS (%)	BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS
Alimentos, Fumo, Bebidas	0-30	DN, Q, MFS, Eco, s
Minerais	0-17	PN, Eco
Químicos	0-18	PN, Eco, DAD

Plásticos, Borracha	0-10	PN, Eco
Calçados, Couro	0-20	Q, PN, BS
Madeira	0-10	PN, Eco
Papel, Celulose	0-12	PN, Eco
Têxteis	0-17	Q, PN, Eco, BS, VRA
Min. não metálicos, Metais preciosos	0 - 8	PN
Metais comuns	0-10	PN, Eco, DS, DAD, VRA
Máquinas, Equipamentos	0-15	PN, Eco, VRA
Material de transporte	0-22	PN, Eco, VRA
Óptica, Instrumentos	0-11	PN
Outros	0-14	---
Notas: DN Direitos niveladores para produtos agrícolas MFS Medidas sanitárias e fitossanitárias PN Padronização, normas técnicas S Subsídios à produção e exportação VRA Acordo de restrição voluntária BS Barreiras sociais DAD Direitos anti- <i>dumping</i> Q Quotas Eco <i>Eco-label</i>		

Fonte: Trade Policy Review (1993), GATT apud THORSTENSEN (1994)

Podemos observar na tabela 2 a tarifação para a entrada de produtos na UE. Sendo assim, vemos que grande parte dos preços dos produtos exportados é influenciada por impostos (a maior tarifação se encontra na área em que o Brasil se destaca nas exportações, a agricultura), e que as barreiras ambientais, na forma do selo ecológico (*eco-label*), estão se tornando tão presentes, que mesmo estes selos não sendo obrigatórios, são empregados em quase todos os tipos de produtos. Podemos ver também que as outras barreiras não-tarifárias, em forma de MFS (medidas sanitárias e fitossanitárias) e PN (padronização, normas técnicas) também são de grande importância, estando presentes em praticamente todos os produtos analisados.

Para entender a dificuldade dos países em desenvolvimento (PEDs) em aderir ao processo de rotulação ecológica, precisamos entender sua dificuldade na realização das normas e padrões técnicos exigidos internacionalmente pelos países desenvolvidos (PDs).

As normas e regulações técnicas estão se transformando em um dos temas mais polêmicos do comércio internacional. Essa polêmica aborda a implementação do acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (MSF), o qual estabelece diretrizes e medidas destinadas a proteção da saúde pública e do meio ambiente, com a condição que não assuma caráter protecionista, e do acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio (BTC), que foi o primeiro no

âmbito do *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* a regular as barreiras comerciais não-tarifárias. É importante dizer que ambos os acordos são promovidos pela OMC (BLANCO, ALMEIDA e GALLAGHER, 2005).

Os PDs vem impondo, cada vez mais, exigências e normas não obrigatórias aos produtos comercializados internamente, beneficiando os produtores internos e, assim, se configurando como uma medida protecionista, indo contra os acordos da OMC. Essas exigências técnicas podem ser tão complexas e custosas que podem ser determinantes ao acesso aos mercados. Os PEDs, por sua vez, apresentam uma infra-estrutura deficitária, as quais muitas vezes não são suficientes para atender o nível de exigências internacionais, sendo assim, são motivados a se colocarem em mercados sem tais exigências. As exigências ambientais, através dos selos ecológicos, são um exemplo desse tipo de exigência. Veja abaixo alguns exemplos de como as barreiras ambientais interferem nas exportações brasileiras a UE, que é nosso caso particular:

Tabela 3 - Barreiras Comerciais sobre as Exportações para a União Européia Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias

Mercado de destino	Produto	Característica da barreira
União Européia	Gado e Carnes	<i>Proibição das importações, severas exigências que diferem das aceitas a nível internacional, e lentos processos de certificação quando se trata de febre aftosa, o mal da "vaca louca" e resíduos biológicos</i>
	Frutas e Verduras	<i>Exigências relacionadas com níveis de resíduos e de controle de doenças mais restritos que a prática internacional, e severas exigências de certificação</i>
	Produtos orgânicos e biológicos	<i>Certificação de produtos e reconhecimento dos organismos de certificação de acordo com as estreitas exigências definidas pela UE</i>
	Alimentos processados	<i>Exigência de rotulação para identificar os ingredientes biotecnológicos</i>
	Produtos químicos	<i>Barreiras potenciais que surgem da implementação do Livro Branco, que recorre ao princípio da precaução, se tratando de substâncias que podem causar danos à saúde e ao meio ambiente</i>

Fonte: BLANCO, Hernán; ALMEIDA Luciana Togeiro de; GALLAGHER, Kevin P. (Ed.). Globalización y Medio Ambiente: Lecciones desde las Américas. Santiago: RIDES-GDAE, 2005, p. 155.

Tais barreiras podem ser causadas por uma série de fatores, tanto internos como externos. No panorama interno, eles são: falta de informações das firmas em relação às barreiras técnicas e à legislação internacional (sobretudo nas médias e pequenas); falta de capacidade (desenvolvimento interno deficiente do sistema regulatório) para levar confiança aos sócios comerciais dos países desenvolvidos; falta de apoio técnico das instituições governamentais; baixa demanda interna para as normas e regulações internacionais, o que gera um despreparo para seguir as exigências dos PDs; e instituições oficiais com ações não integradas. No âmbito externo, os fatores mais importantes são: a progressividade das normas técnicas; os altos custos para a participação nos processos internacionais de normatização; exigências técnicas nem sempre justificadas cientificamente pelos países importadores (as firmas brasileiras são somente receptoras das exigências); e falta de avanços a respeito da resolução dos problemas referentes à implementação dos acordos sobre MSF e BTC (BLANCO, ALMEIDA e GALLAGHER, 2005).

Resumindo, com o incremento da liberalização comercial ocorrida nas últimas décadas, as exportações brasileiras (como, em geral, dos países em desenvolvimento) vêm sendo caracterizadas por produtos convencionais, em sua maior parte primários, com forte utilização de mão-de-obra não qualificada e de recursos naturais e energia. Esse modelo é de grande vulnerabilidade ambiental, já que as vantagens comparativas no país residem no uso intensivo destes fatores, os quais apresentam um alto potencial de degradação quando usados em larga escala (“efeito escala”), demonstrando um cenário totalmente adverso ao desenvolvimento sustentável. As normas técnicas exigidas pelos PDs, portanto, não se integram ao modelo brasileiro, sendo necessária uma mudança profunda na infra-estrutura nacional, motivada por políticas com excelente coordenação, para que as exportações passem a ter um menor nível de restrições e que as normas exigidas sejam em grande parte cumpridas pelo mercado interno.

2 Rotulação Ambiental

Pesquisa realizada pelo Procon na cidade de São Paulo com 450 pessoas revelou que 85% dos entrevistados souberam definir um produto reciclável. Porém o fato mais relevante é que 39% dos entrevistados para todas as classes sociais se baseiam em símbolos de material reciclável presentes nos rótulos ou no tipo do material ou ainda na presença da separação do lixo para evidenciar que o produto respeita o meio ambiente. Daí a importância da rotulagem ambiental como sinalizador de reconhecimento de práticas corretas e para o fabricante como diferencial competitivo em relação aos seus concorrentes. (ALVES, ANDRADE e CAMPANHOL, 2003, p. 9)

2.1 Surgimento do selo verde

Como foi dito, a rotulagem ambiental está sendo cada vez mais aceita como um dos importantes instrumentos para orientar a preferência dos consumidores para produtos ambientalmente corretos nos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e em alguns países em desenvolvimento.

Os programas de rotulagem de produtos têm suas origens em 1894, nos Estados Unidos, quando foi criada uma empresa especialmente para testar a validade das afirmações feitas pelos fabricantes. Seus desdobramentos mais recentes estão na área ambiental. Os rótulos ambientais, anteriormente, passaram por uma série de denominações, começando com etiquetas de advertência, passando por rótulos a produtos orgânicos e sofrendo até implicações do “primeiro choque do petróleo” em relação a rótulos referentes ao consumo de energia (CORRÊA, 1998).

À medida que a aceitação desses rótulos pelos consumidores foi aumentando e que o movimento ambientalista foi crescendo, os fabricantes começaram a utilizá-los para a promoção e divulgação de seus produtos. Percebendo a receptividade do mercado às iniciativas dos fabricantes e de organizações não-governamentais, e que eles poderiam ser uma forma de induzir as empresas a melhorar seu desempenho ambiental, a Alemanha, pioneira, lançou, em 1977, um programa oficial de rotulagem ambiental – o *Blau Engel* (“Anjo Azul”). O programa foi inovador no mercado e tinha como objetivo, segundo critérios ambientais pré-estabelecidos, detalhar à sociedade os produtos que acarretavam menor impacto sobre o meio ambiente comparados a seus similares no mercado (CORRÊA, 1998).

A partir daí, até o final dos anos 80, houve um crescente ímpeto em alguns segmentos do mercado para assegurar a melhoria ambiental através do poder de compra da população. Dessa maneira, os produtores passaram a utilizar, em suas estratégias de comercialização, em números cada vez maiores, rótulos com declarações referentes aos aspectos ambientais do produto. Ou seja, a crescente proliferação de rótulos ambientais contribuiu para que os consumidores ficassem confusos, já que não tinham conhecimento perfeito da veracidade das afirmações produzidas nos rótulos dos produtos. A falta de clareza e a quantidade excessiva de rótulos com declarações vagas e abrangentes, como “*earth-friendly*”, e a definição consensual de termos que produziam uma compreensão maior entre os consumidores, como biodegradável, reciclável e reutilizável, faziam com que as pessoas ficassem com dúvidas (BARRA e RENOFIO, 2008).

Em meio a esse cenário, os produtores que efetivamente estavam comprometidos com a redução dos danos ambientais de seus produtos ou métodos de produção deparavam-se com falta de credibilidade no mercado em relação às declarações contidas nas embalagens de seus produtos. A empresa americana *Scientific Certification Systems*, percebendo a necessidade da implementação de um programa de certificação independente, criou, em 1989, seu Programa de Certificação Ambiental, de caráter voluntário, para verificação da qualidade ambiental dos produtos, baseada na análise do ciclo de vida dos produtos. O selo, denominado *Green Cross*, no entanto, apesar de ser confiável, era ainda muito complexo para os consumidores (CORRÊA, 1998).

A maior conscientização ambiental, a expansão do movimento ambiental e fortalecimento do mercado verde, junto às experiências prévias de rotulação, coincidiram com a mudança da ênfase das políticas ambientais, que passaram do enfoque reativo ao enfoque precautório, e, ademais, as medidas regulatórias passaram a favorecer o uso de instrumentos econômicos. Dessa maneira, alguns países passaram a ter programas oficiais de rotulagem ambiental para, através do mercado e de conseqüentes mudanças nos padrões de consumo da população, orientar a preferência dos consumidores para produtos com menor dano ambiental. Um segundo objetivo era o de induzir os produtores a melhorias ambientais em seus processos produtivos, por meio da concorrência entre os produtos no mercado (CORRÊA, 1998).

Um pouco mais de uma década após o lançamento do selo alemão, o Canadá lançava seu programa de rotulagem ambiental, o *Environmental Choice*, acompanhado por iniciativas do Japão (*EcoMark*), uma iniciativa regional (Noruega, Suécia, Finlândia e Islândia – *Nordic Swan*) e uma iniciativa privada por parte dos EUA (*Green Seal*). Além dessas iniciativas,

uma série de outros países e blocos econômicos lançaram seus respectivos selos. Além de países como a França (*NF-Environnement*), a Índia (*Ecomark Program*) e Áustria (*Umweltzeichen*), por exemplo, uma importante iniciativa que teve e tem grandes implicações às exportações brasileiras foi o surgimento, em 1992, de um selo comunitário da UE, o *Ecolabel* (CORRÊA, 1998).

2.2 Rotulagem Ambiental no Brasil

O programa de rotulagem ambiental brasileiro desenvolvido pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT – Rotulagem Ambiental) iniciou-se em 1992, porém as primeiras iniciativas no país datam de 1990, quando a ABNT propôs ao Instituto Brasileiro de Proteção Ambiental uma ação conjunta no ramo ambiental. No entanto, o progresso conseguido foi muito pequeno pelas dificuldades encontradas na seção institucional, na carência de recursos e na falta de coordenação necessária (CORRÊA, 1998).

Somente após a Conferência das Nações Unidas realizada no Rio de Janeiro as iniciativas foram retomadas e progresso obtido foi maior. A Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) iniciou um processo para a criação de um selo verde nacional e, ao final de 92, elegeu o Projeto de Certificação Ambiental para Produtos da ABNT, com o objetivo de criar um programa voluntário de rotulagem ambiental para um determinado leque de produtos (CORRÊA, 1998).

O projeto foi lançado com o intuito de expandir as exportações brasileiras para o exterior, já que dificuldades vinham sendo encontradas no acesso de produtos de papel e celulose ao mercado comunitário europeu, e perspectivas mostravam que o acesso de produtos a esse mercado iria se estreitar ainda mais. Sendo assim, o projeto foi incentivado pelo governo, e para sua implementação foi realizado um levantamento pela ABNT para o conhecimento das tendências internacionais no assunto e para formação de uma base conceitual de estudos. A partir disso foi selecionado um modelo⁹ que se assemelhasse às tendências internacionais, de forma que o programa brasileiro pudesse ser aceito internacionalmente e os produtos nacionais fossem bem aceitos no cenário externo (SANTOS, 1998).

⁹ Tomou-se como base o programa de rotulagem francês, o *NF-Environnement*.

O programa brasileiro tem como símbolo um beija-flor e é um modelo de caráter voluntário, de múltiplos critérios, que foi desenvolvido em conformidade com as normas ISO 14020 e ISO 14024 de qualidade ambiental, as quais serão explicitadas posteriormente. O programa de selo verde brasileiro visa alcançar uma série de objetivos:

Os objetivos e metas da ABNT-Qualidade Ambiental são: Certificar os produtos disponíveis no mercado, que efetivamente demonstrem ter Qualidade Ambiental, através de critérios elaborados de forma transparente e participativa, considerando o seu ciclo de vida; Dinamizar a criação de novos Programas de Certificação Ambiental de Produtos para os setores onde seja percebida a sua necessidade, em articulação com as entidades setoriais e demais partes interessadas; Divulgar o rótulo ecológico ABNT - Qualidade Ambiental, ressaltando a sua credibilidade e relevância para o mercado; Atuar na certificação ambiental dos produtos de forma positiva, segundo as regras e práticas internacionais; tornar-se um instrumento útil para os consumidores, as empresas e a sociedade em geral, na promoção do fornecimento de produtos melhores do ponto de vista ambiental; ser reconhecido como "o rótulo ecológico brasileiro", sendo uma efetiva ferramenta de promoção dos produtos que apresentem a Qualidade Ambiental exigida nos critérios para concessão da Marca; atingir a auto sustentabilidade financeira do Programa; conseguir o reconhecimento internacional (GODOY e BIAZIN, 2001, p. 7).

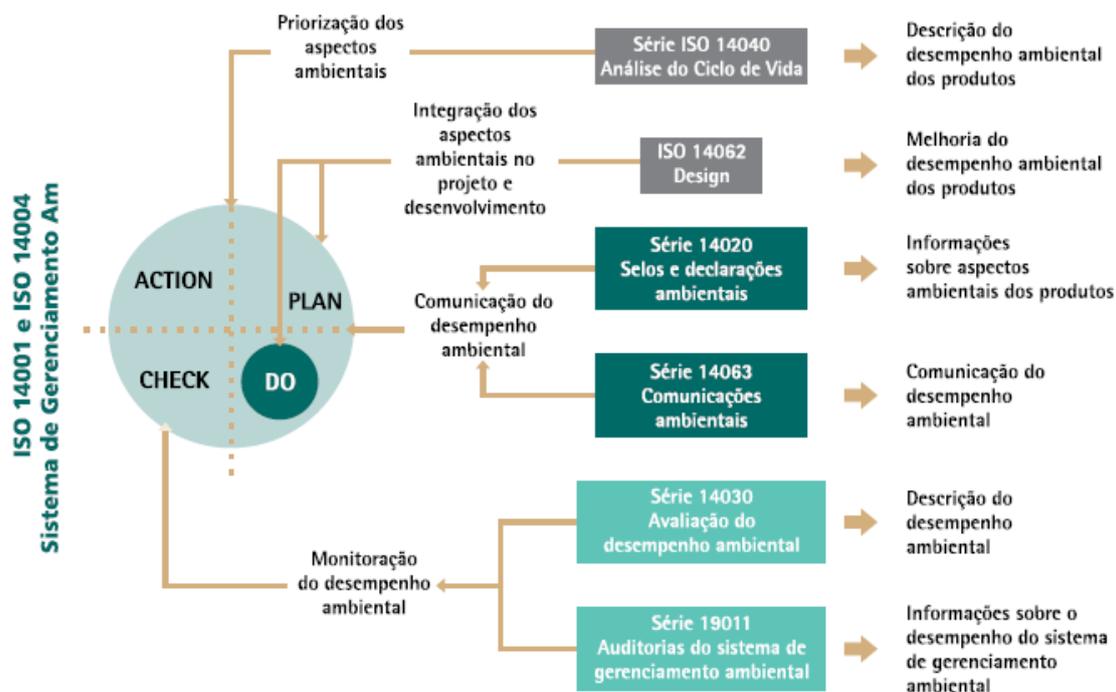
Para que tais metas sejam atingidas, a ABNT criou, em 1995, um Comitê Técnico de Certificação (CTC) para cada uma das categorias de produtos, a fim de elaborar requisitos e regras de certificação, ou seja, diretrizes, para seus respectivos setores. Inicialmente, os produtos com maior ênfase, no programa, eram o setor de calçados e couro, e o setor madeireiro, ambas as atividades causadoras de muitos danos ambientais e que já vinham sofrendo impedimentos no comércio internacional. Posteriormente, foram incluídos outros produtos, como papel e celulose, eletrodomésticos, embalagens e produtos de higiene pessoal. Esse aumento na quantidade dos produtos rotulados aconteceu à medida que a rotulagem ambiental se difundiu ainda mais, e à medida que os consumidores se tornaram mais exigentes quanto ao aspecto ambiental dos produtos que consumiriam (GODOY E BIAZIN, 2001; SANTOS, 1998).

2.3 Harmonização de programas de rotulagem ambiental

Mesmo assim, com inúmeros selos, os critérios para obtenção eram diversos, o que disseminava, ainda, muitas dúvidas entre os consumidores. Por isso, a fim de serem estabelecidos padrões e regras para que os selos ambientais fossem usados de forma

adequada, a *International Organization for Standardization* (ISO), no final da década de 90, desenvolveu uma série de normas a serem seguidas, dentro da série ISO 14000, relacionadas à rotulagem ambiental (BARRA e RENOFIO, 2008).

Figura 1 - Modelo ISO 14001 e sua correlação com as demais normas da série ISO 14000



Fonte: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMBALAGENS (2008)

A série ISO 14000, cujo objetivo foi o de harmonizar, em âmbito mundial, os critérios para estabelecimento de padrões ambientais e a relação entre produtos e consumidores, surgiu para suprir a forte demanda de normas internacionais, definindo uma série de procedimentos com o intuito de permitir a participação de todas as partes interessadas e de diminuir as barreiras comerciais procedentes da rotulagem ambiental. A classificação dos rótulos ambientais ocorreu em três categorias, como vemos na tabela abaixo, as quais são: Tipo I, Tipo II e Tipo III (SANTOS, 1998).

Tabela 4 – Série ISO 14000

ISO	Nome
14020 (1998)	Rótulos e declarações ambientais – Princípios gerais
14021 (1999)	Rótulos e declarações ambientais – Auto declarações-ambientais – Rotulagem do tipo II

14024 (1999)	Rótulos e declarações ambientais – Rotulagem do tipo I – Princípios gerais e procedimentos
14025/TR (2000)	Rótulos e declarações ambientais – Rotulagem do tipo III – Princípios gerais e procedimentos

Fonte: adaptado de COLTRO (2007).

O rótulo ambiental Tipo I é conhecido como selo verde e baseia-se em critérios múltiplos de impactos ambientais associados ao produto, obtidos através de estudos de análises do ciclo de vida, os quais são fundamentados por informações do setor produtivo como um todo. A norma 14024 foi criada para tratar dessa classificação, fornecendo guias para o estabelecimento de categorias de produtos nos programas, assim como critérios ambientais e características dos produtos para cada categoria, e para o processo de certificação e seu respectivo monitoramento. Este é um rótulo de grande importância. Para se ter uma idéia, no ano de 2004, por exemplo, existiam mais de 26 programas de rotulagem tipo I espalhados pelo mundo e com mais de 23 mil produtos certificados (anexo 1) (BARRA e RENOFIO, 2008; COLTRO, 2007; SANTOS, 1998).

O rótulo ambiental Tipo II corresponde a auto-declarações ambientais, ou seja, declarações de cunho ambiental a respeito de um produto que as empresas divulgam na embalagem de seus produtos, referentes ao seu desempenho ambiental, as quais devem ser verificáveis, transparentes e não enganosas ao consumidor. A norma 14021 foi criada para tratar dessa questão, e tem por objetivo, harmonizar a simbologia de identificação das qualificações dos produtos rotulados, como “reciclável” e “reciclado”, a fim de evitar generalizações, como “produto verde”. Além disso, essa norma tem a intenção de estabelecer uma metodologia comum de teste e verificação das auto-declarações, para que as barreiras não-tarifárias sejam eliminadas internacionalmente (COLTRO, 2007; SANTOS, 1998).

Por sua vez, o rótulo ambiental Tipo III é foco de grandes discussões devido ao seu elevado grau de complexidade, já que ele contém dados ambientais quantitativos fundamentados na análise do ciclo de vida dos produtos, os quais são muito mais desenvolvidos na Europa, por exemplo, em relação aos países em desenvolvimento como o Brasil. Esse tipo de rotulagem está sendo tratado pela norma ISO 14025, e sua polêmica se deve a esse rótulo ser do tipo *business to business*, ou seja, entre empresas vendedoras e compradoras de insumos, fato que pode criar mais uma maneira de barreira não-tarifária, no comércio internacional (BARRA E RENOFIO, 2008; SANTOS, 1998).

Além dessa tipologia, o conjunto de normas da ISO ainda propõe outra classificação para os rótulos ambientais, só que desta vez em relação à organização que o administra. Os chamados programas de primeira parte são aqueles voluntários, nos quais as auto-declarações são fornecidas pelas próprias empresas que produzem o produto. Dessa maneira, as empresas se beneficiam dessas declarações, criando uma ilusão ao consumidor, já que as empresas podem rotular o produto ocultando características negativas que o produto pode ter. E estas são as rotulações mais conhecidas dos brasileiros e as mais usadas pelos norte-americanos. Existem, também, os programas de terceira parte que são aqueles certificados por organismos independentes dos fabricantes e que são classificados pela tipologia da ISO, sendo, portanto, programas mais confiáveis, já que a rotulação ocorre por um processo mais criterioso (BARRA E RENOFIO, 2008; CORRÊA, 1998).

Além da ISO, é importante mencionar o *Global Eco-Labeling Network (GEN)*, um importante foro privado de grande atuação quando se trata de rotulagem ambiental. Ela foi criada em 1994 por instituições que operam programas de rotulação ambiental, e é uma entidade sem fins lucrativos, que tem o objetivo de ser um fórum para o intercâmbio de informações e cooperação entre as organizações que a compõe. É uma associação de programas de terceira parte, que divulga os programas de rotulagem para as indústrias e consumidores com o intuito de promover a expansão da utilização da rotulagem no mundo (CORRÊA, 1998).

2.4 Custo para a inclusão de produtos em programas de rotulagem

Levando em consideração que a falta de harmonização entre os programas de rotulagem ambiental seja um importante impedimento à inclusão de produtos estrangeiros nesses programas, outro aspecto que dificulta muito isso é a o elevado custo para obtenção dos selos.

Geralmente, os custos se configuram elevados nos países em desenvolvimento, como o Brasil, onde a multiplicidade de programas de rotulagem, mesmo que voluntários, constituem uma nova forma de barreira não-tarifária. Como os selos ecológicos, enquadrados pela ISO como Tipo I, derivam de estudos detalhados baseados na análise do ciclo de vida dos produtos, necessitam de informações muito detalhadas, não oferecidas em países em desenvolvimento. Além disso, nesses países, o produtor necessita, para diferenciar seus

produtos dos ambientalmente nocivos, de uma tecnologia muitas vezes não existente internamente (CORRÊA, 1998).

Os próprios programas de rotulagem espalhados pelo mundo, por seu custo elevado, também restringem o acesso ao mercado local, dos respectivos selos. Existem muitos custos para a obtenção dos selos, como custos de inscrição, taxas anuais para utilização dos selos, e também, contribuições para fundos publicitários de alguns programas e custos altos para testes e inspeções. Um fator em meio à obtenção do selo que é particularmente oneroso são os procedimentos de verificação de conformidade, ou seja, as inspeções das plantas produtivas e de outros requisitos de fases do ciclo de vida do produto, que devem ser feitas *in loco*, e não são controladas pelas próprias empresas (CORRÊA, 1998).

Observemos o caso particular de três rótulos de origem estrangeira: o *Blau Engel* (Alemanha), por ser a primeira iniciativa registrada; o *Green Seal* (EUA), por ser a primeira iniciativa privada e correspondente ao maior mercado consumidor; e o *Ecolabel* (UE), por corresponder ao maior mercado importador brasileiro.

No primeiro caso, em 1995, tinha-se que do total das 1058 empresas licenciadas pelo programa, apenas 175 eram empresas originadas do exterior, sendo que nenhuma delas pertencia a países em desenvolvimento. Para utilizar o selo, o produtor deveria pagar uma taxa inicial de 300 marcos (US\$197,00), uma taxa anual que variava de 350 a 3.980 marcos (US\$ 219,00 a US\$ 2.619,00), de acordo com o rendimento da empresa, e, além disso, era cobrada uma sobretaxa anual de 20% sobre a taxa contratual para cobrir os custos de *marketing*. No segundo caso, a aquisição da logomarca custava de US\$ 3.000,00 a US\$ 15.000,00, e era certificado pelo programa através de visitas aleatórias e testes periódicos da produção. Por fim, no terceiro caso, o selo comunitário europeu tinha uma validade de até três anos, tendo que ser renovado posteriormente por nova avaliação à empresa, o que acarreta custos maiores ainda à produção de produtos rotulados (GODOY e BIAZIN, 2001).

É importante dizer que os valores das unidades monetárias estão dados nos valores do período, portanto, estão sujeitos a alterações, assim como os valores das taxas cobradas pelas certificadoras. Dessa maneira, podemos ver que é muito caro para as empresas, principalmente dos países em desenvolvimento, obterem tais selos, e esses valores, provavelmente, se elevaram ainda mais.

Para diminuir esses custos, alguns países optam por criar órgãos nacionais de certificação, como o Brasil, com o selo ABNT – Qualidade Ambiental. Contudo, muitas vezes, a capacidade própria dos países cumprirem os requisitos de etiquetagem estipulados em outros países não é reconhecida ou credenciada internacionalmente, e dessa forma, os

operadores dos programas estrangeiros persistem em aferir que as inspeções locais sejam feitas pelos técnicos da própria certificadora ou por algum órgão credenciado internacionalmente. Sendo assim, o órgão nacional não consegue executar as avaliações para os selos existentes, acentuando a dificuldade para obtenção dos selos e fazendo com que os custos não possam ser diminuídos (CORRÊA, 1998).

3 Incidência da rotulagem ambiental sobre as exportações brasileiras à UE e possíveis tendências

3.1 Rotulagem ambiental e seus potenciais impactos sobre produtos selecionados¹⁰

Como vimos, o mercado europeu tem se configurado como o principal destino das mercadorias oriundas do mercado brasileiro nos últimos anos. Isso é devido à exportação de bens de menor valor agregado, que sofrem menos tarifação por parte do bloco em questão, que são os produtos básicos e semimanufaturados. Ademais, cabe salientar, que dos dez produtos mais exportados à UE, apenas o setor de veículos automotores é de baixa dependência de recursos naturais, de forma que os setores de suco de laranja, alumínio, fumo, celulose, couro e peles apresentam alto potencial de devastação, já que são intensos em recursos da natureza. Como tais produtos afetam de maneira muito grande o meio ambiente, são os mais rotulados pelos programas europeus, sofrendo, dessa maneira, barreiras não-tarifárias à entrada nesse bloco, o que reflete na pauta de exportações brasileiras (BAENA, 2000).

Excluindo outros possíveis impedimentos ao comércio mundial, em particular relacionados aos países abordados, e com base na análise setorial feita na dissertação de mestrado de Júlio César Baena, apresentada ao Centro de Estudos em Economia, Meio Ambiente e Agricultura da Universidade de Brasília, em 2000, será feita uma análise de três setores selecionados, que compõem a pauta de exportações brasileiras ao bloco europeu e que têm grande abrangência nos programas de rotulagem europeus, particularmente do *Eco-label*, selo comunitário europeu. Os setores escolhidos são o calçadista, o de madeira e o de papel e celulose, e os dados de exportação foram captados durante os anos de 1989 ao ano de 2009, sendo que os dados do ano de 2002 foram excluídos da análise devido à forte recessão sofrida pela América Latina no período¹¹, que distorcem de maneira exacerbada o estudo. A crise afetou de maneira muito maior os países do MERCOSUL (especialmente a Argentina) e os

¹⁰ Os dados do período estabelecido para análise dos referidos setores foram todos disponibilizados pelo Sistema Alice da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

¹¹ A recessão foi causada por uma série de motivos, tais como um aumento da sensação de risco por parte dos grandes bancos, após o descobrimento de problemas na contabilidade de grandes empresas norte-americanas e após a moratória da dívida externa anunciada pela Argentina, um dos maiores parceiros comerciais brasileiros. (Fonte: NASSIF, 2007)

demais da ALADI, em relação ao bloco europeu e aos EUA. Para se ter uma idéia, neste ano, as exportações brasileiras dos setores calçadista, madeireiro e de papel e celulose ao MERCOSUL caíram, respectivamente, 382,29%, 257,44% e 103,90%.

Observe a seguir as tabelas 5 e 6, que apresentam a evolução das exportações dos setores selecionados aos mercados europeu, norte-americano e latino-americano (MERCOSUL e demais países da ALADI), entre 1989 a 2001 e entre 2003 a 2009, respectivamente:

Tabela 5 - Evolução das exportações dos setores selecionados entre 1989 a 2001
(Variação % - US\$ FOB)

Setores de produção	União Européia	EUA	MERCOSUL	Demais da ALADI
Calçados	-32,26	4,15	223,02	204,21
Madeira	68,92	62,86	147,92	158,99
Papel e Celulose	-117,67	103,1	194,53	60,06

Fonte: Sistema Alice/MDIC, elaboração própria

Tabela 6 - Evolução das exportações dos setores selecionados entre 2003 a 2009
(Variação % - US\$ FOB)

Setores de produção	União Européia	EUA	MERCOSUL	Demais da ALADI
Calçados	76, 51	-122,13	128,99	45,92
Madeira	-20,89	43,67	78,97	24,61
Papel e Celulose	35,24	38,41	70,88	41,8

Fonte: Sistema Alice/MDIC, elaboração própria

As tabelas acima demonstram que esses setores que tiveram selos ambientais impostos no início da década de 90 sofreram uma redução em sua comercialização para os países cujos programas de rotulagem surgiram mais cedo e orientam de maneira mais aguçada a preferência de seus consumidores até hoje. Esses são os casos das exportações para União Européia e para os EUA, que contrastam muito com o volume das exportações direcionadas ao MERCOSUL e aos demais países da ALADI.

Os três setores contemplados, em razão análise do seu ciclo de vida dos seus produtos, exigida pelo selo comunitário europeu, apresentam insumos com alto potencial poluidor que devem ser controlados, portanto, são dignos de receber muita atenção quando se trata de rotulagem ambiental. No setor calçadista podemos salientar isso já que os produtos, em sua

maioria, são produzidos mediante a utilização de couro e peles, e nos outros dois setores, o insumo utilizado são as florestas, as quais dispensam comentários em relação a seu potencial de dano ambiental (BAENA, 2000).

Analisemos primeiro o setor calçadista. Como vemos nas tabelas 5 e 6, as exportações para os EUA vêm apresentando queda devido à forte concorrência dos países do Sudeste Asiático, que estão se introduzindo, cada vez mais nesse país, e por causa de mudanças na estrutura varejista norte-americana (BAENA, 2000). As exportações para os EUA, já no primeiro período (1989-2001), ficaram praticamente estáveis (alta de 4,15%), e no segundo período (2003-2009) despencaram e acumularam uma queda de 122,13%. Podemos supor, que as vendas para esse país foram transferidas, em grande parte, para os países do MERCOSUL e os demais da ALADI, no primeiro período (altas de 223,02% e 204,21%, respectivamente). Posteriormente ao ano de 2002, vemos que essas exportações se reduzem nesses países (altas de 128,99% e 45,92%), e aumentam para o bloco europeu (-32,26% para 76,51%), porém, a diferença entre UE e MERCOSUL ainda se encontra enorme.

Esses resultados se devem inicialmente à imposição pelo bloco europeu de seu selo verde, o *Ecolabel*, representado por uma flor, que impôs barreiras à entrada dos produtos desse setor ao referido mercado. Posteriormente, vendo que seus produtos poderiam se tornar mais competitivos internacionalmente, o Brasil iniciou seu próprio programa de rotulação ambiental, o ABNT – Qualidade Ambiental, e o primeiro setor a ter um projeto-piloto de rotulação foi o calçadista (GUÉRON, 2003). A partir disso, esse projeto foi sendo desenvolvido, e a análise do ciclo de vida dos calçados, que tem no curtimento da pele (para ela se tornar couro) seu processo mais poluidor, começou a ser feita, a fim de tornar a produção desse setor ambientalmente mais sustentável (BARRA e RENOFIO, 2008). A partir daí, começou a ser possível a rotulação da produção segundo normas internacionalmente reconhecidas pelos programas de rotulagem ambiental. Sendo assim, os produtos desse setor diminuíram suas barreiras à entrada ao mercado europeu, por isso, o aumento relativo das exportações para esse bloco.

Em relação aos dois outros setores observados pelo estudo, ambos utilizam do mesmo insumo, que no caso são as florestas plantadas ou nativas, para a produção de seus produtos. Dessa maneira, tais insumos se configuram como muito nocivos ao meio ambiente, sendo que há um conselho internacional que é responsável pela certificação do setor, o *Forest Stewardship Council* (FSC). O FSC foi criado em 1994, e é uma organização não-governamental internacional, independente e sem fins lucrativos que monitora as ações certificadoras, segundo padrões de qualidade pré-definidos (GUÉRON, 2003).

O processo de elaboração dos padrões em território brasileiro se iniciou em 1996, e, apenas em 2001, foi fundado o Conselho Brasileiro de Manejo Florestal, o FSC Brasil, que tem o aval do órgão internacional. Essa iniciativa objetiva o bom manejo da produção madeireira, com produtos atestados, oriundos de florestas manejadas de forma ecologicamente sustentável, ou seja, é atestado ao consumidor que o produto não afeta negativamente o meio ambiente, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico. Adicionando o programa brasileiro ao *Pan European Forest Certification Council* (PEFCC), criado em 1999 para harmonizar os programas internacionais com o programa europeu, os produtos brasileiros obtiveram uma maneira de diminuir suas barreiras à entrada ao mercado europeu. Sendo assim, aliado a outra iniciativa brasileira, o Projeto de Certificação Florestal (Cerflor), que foi elaborado com uma estrutura internacionalmente aceita, e elabora normas para o credenciamento de organismos que desejam ser reconhecidos internacionalmente, o Brasil vem conseguindo diminuir progressivamente as barreiras em relação a esse tipo de produto. Observemos, agora, as exportações brasileiras nos dois setores restantes (GUÉRON, 2003).

Em relação ao setor de madeira, vê-se na tabela 5 que as exportações para a Europa aumentaram significativamente (68,92%), mas ainda se configuram menores que os aumentos das direcionadas ao MERCOSUL (147,92%) e aos demais países da ALADI (158,99). Esse cenário ainda é desfavorável ao comércio bilateral com o bloco europeu, mas o aumento já pode ter sido resultado dos programas instalados internacionalmente, regionalmente e nacionalmente, já que seu aumento foi superior ao dos EUA (62,86%), mercado que tem preocupação menor que o europeu quando o assunto é meio ambiente. No segundo período, explicitado pela tabela 6, a situação do mercado internacional não se situa favorável ao setor, que sofre uma queda acentuada nos valores exportados, indicando que a inclusão dos produtos brasileiros não mudou seu panorama nos mercados selecionados.

Em relação ao setor de papel e celulose, apesar dos insumos serem os mesmos do setor madeireiro, há outras etapas de produção que não são ambientalmente corretas, necessitando de mais processos de certificação para sua aceitação internacional. Sendo assim, no primeiro período, a diferença do volume de exportações para o mercado europeu em relação aos outros mercados é muito significativa. Enquanto o mercado europeu sofre uma queda acentuada de 117,67%, os outros mercados escolhidos crescem, respectivamente, 103,1%, 194,53% e 60,06%. No segundo período, o panorama se modifica um pouco. Pelas ações do programa brasileiro de rotulação, o setor encontra receptividade no mercado europeu, que agora demonstra um aumento de 35,24% no volume exportado. Isso contrasta com valores menores,

relativos ao período anterior a 200, nos outros mercados selecionados que cresceram, respectivamente, aos números de 38,41%, 70,88% e 41,8%.

Vale lembrar que a partir do ano de 2007 o volume de exportações brasileiras entra em uma trajetória descendente devido à crise norte-americana, que se tornou mundial, podendo distorcer de alguma maneira a análise feita. Excluindo esse fato, podemos concluir que as ações brasileiras de rotulagem ambiental vêm encontrando reconhecimento mútuo dos programas de rotulação internacionais, principalmente, do bloco europeu. Por causa disso, as exportações para esse bloco vêm sofrendo aumentos, já que o produto brasileiro encontra maior receptividade entre os sofisticados consumidores europeus. Esses aumentos ainda se configuram como muito pequenos, já que a UE é o principal parceiro comercial brasileiro, num contexto de parceria estratégica. À medida que o mercado interno nacional se adéque aos requisitos ambientais dos programas europeus e os órgãos internacionais e nacionais alcançarem maior harmonização, esse panorama deve melhorar, e as exportações brasileiras ao mercado europeu devem aumentar de maneira mais significativa comparativamente ao que foi retratado neste estudo.

3.2 Projeto de Cooperação entre SECEX/UE/PNUMA

Como observamos na análise feita no tópico anterior, a harmonização entre os programas de rotulagem ambiental e a melhora da tecnologia presente no mercado interno dos países em desenvolvimento para indicadores mais sustentáveis de desenvolvimento são importantes artefatos para a diminuição das barreiras à entrada aos mercados dos países mais desenvolvidos na área ambiental.

Desse modo, vendo que a rotulagem ambiental é um tema de extrema importância no mercado atual, já que é considerada um instrumento de mercado que orienta a preferência dos consumidores ao consumo de produtos ambientalmente saudáveis e os produtos com maior potencial de rotulação compreendem a maior parte da pauta de exportações brasileira, a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) entende que, para alcançar o desenvolvimento sustentável, é preciso o perfeito entendimento das forças econômicas e sociais para a definição de políticas públicas que estimulem a mudança dos padrões tecnológicos da sociedade. Essa mudança

seria na ordem de atividades que valorizem o meio ambiente e da transparência das empresas quanto aos impactos de sua ação produtiva sobre a natureza (JULIANI, 2009).

Em 2001, na Conferência Ministerial da OMC em Doha, no Catar, houve uma iniciativa envolvendo SECEX, Comissão Européia e o Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA) para a criação de um projeto de cooperação com o nome *“Enabling Developing countries to seize eco-label – Capacity building and technical assistance for industries and governments in developing economies”*. Portanto, esse seria um projeto com propostas direcionadas ao desenvolvimento sustentável com a necessidade de dar atenção aos rótulos ambientais para isso (JULIANI, 2009).

Essa iniciativa teve o respaldo desejado em 2003, com a Divisão de Tecnologia Indústria e Economia (DTIE) da ONU que iniciou o Projeto de Marrakesh cujo objetivo era o de implementar políticas e projetos que visassem o desenvolvimento de políticas e projetos de consumo e produção sustentáveis em escalas regionais e nacionais. A partir daí, o projeto de cooperação foi elaborado, de forma que a rotulação de produtos fosse estimulada, e os produtos nacionais tivessem uma maior competitividade, atendendo, assim, às exigências dos mercados com programas de rotulagem internacionalmente reconhecidos, principalmente ao programa de rotulação do bloco europeu, que é o foco deste estudo, já que é o maior destino das exportações brasileiras (JULIANI, 2009).

A idéia principal do programa é o de atender às necessidades dos países em desenvolvimento, como o Brasil, no âmbito da inclusão de programas de rotulagem, promovendo treinamento, capacitação e assistência técnica, para que cada país escolhido pela UE (responsável pelo financiamento da atividade) para participar do programa, tenha pelo menos um produto de sua pauta de produção rotulado, e com reconhecimento mútuo (pode ser entendido, também, como harmonização) por parte desse mercado.

Esse trabalho abrange no total de seis países, os quais escolheram, separadamente, o produto no qual desejavam promover essa rotulagem e harmonização. Os países e produtos escolhidos são observados na tabela 7:

Tabela 7 - Países e seus produtos escolhidos no Projeto de Cooperação

País	Produto escolhido
Brasil	Papel para cópia e impressão
China	Monitores de computadores
Índia	Produtos têxteis

África do Sul	Produtos têxteis
México	Calçados
Quênia	Calçados

Fonte: adaptado de JULIANI, 2009

No caso particular brasileiro, o termo de compromisso foi assinado pela SECEX em 2006, e sua implantação teve o prazo de três anos, constando do ano de 2007. O órgão tem o dever de propiciar as condições necessárias para a entrada do setor produtivo de papel e celulose nesse processo, de forma que promova ampla divulgação e conscientize os empresários da importância da rotulação ambiental de seus produtos. É importante salientar que a SECEX deve agir integrada com outros Ministérios governamentais, Universidades, Órgãos Não-Governamentais (ONGs) e da sociedade civil, para que a iniciativa cumpra de maneira completa seus objetivos (JULIANI, 2009).

O governo brasileiro elegeu o setor de papel e celulose para participar do projeto devido à sua importância no setor exportador, principalmente observando a grande quantidade enviada ao mercado europeu, além do complexo ciclo de vida do produto, que produz grande dano ambiental, e para o esclarecimento de seus requisitos ambientais no mercado internacional. O setor público atuou de maneira conjunta com duas empresas privadas, a *International Paper* do Brasil Ltda. e a Suzano Papel e Celulose, e com duas associações, a Associação Brasileira de Celulose e Papel (BRACELPA) e a Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel (ABTCP), para que o projeto obtivesse sucesso (JULIANI, 2009).

Para sua conclusão no ano atual, o de 2010, foi necessário o desenvolvimento de ações em âmbito nacional, internacional e empresarial. As ações nacionais visam à habilitação das empresas escolhidas para poderem atender os requisitos e normas do programa de rotulagem europeu. As ações internacionais objetivam promover a perfeita harmonização entre os programas de rotulagem europeus e brasileiro, pelo menos no setor escolhido para o projeto. Por fim, as ações no ramo empresarial devem fornecer a transferência de tecnologia necessária para que os requisitos do programa da UE sejam alcançados (JULIANI, 2009).

Como os requisitos do selo europeu (*The Flower*) passam por uma complexa análise do ciclo de vida do produto a ser rotulado, a produção brasileira de papel e celulose está passando por uma análise desde a formação das florestas (pinho e eucalipto) que servem como matéria-prima até sua comercialização, para certificar que o produto segue todas as normas do selo europeu e não é danoso ao meio ambiente. Desta forma, caso a produção passe pelo controle de qualidade europeu, ela receberá a certificação (JULIANI, 2009).

Resumindo, o Projeto de Cooperação SECEX/UE/PNUMA é uma importante iniciativa para que os países em desenvolvimento comecem a incorporar tecnologias mais limpas em seus processos produtivos, tornando seus mercados internos aptos a seguirem as exigências dos programas de rotulagem internacional. Desse modo, no caso particular brasileiro, os produtos exportados ganhariam um importante diferencial competitivo, tendo uma aceitação maior no mercado exigente europeu. Isso, portanto, elevaria o volume das exportações brasileiras que, como vimos no estudo, sofrem uma barreira não-tarifária sob a forma dos rótulos ecológicos, e tornaria a produção brasileira mais sustentável, tendo uma diminuição significativa em relação aos seus impactos negativos sobre o meio ambiente.

Considerações Finais

O presente estudo evidencia a crescente importância dos programas de rotulagem ambiental no panorama do comércio internacional. Vimos que as relações comerciais entre Brasil e UE vêm se intensificando de maneira muito forte nas últimas décadas, devido ao crescimento econômico e social brasileiro, que refletiu numa ascensão da posição do país em âmbito internacional, e à iniciativa européia de estreitar seus contatos com a maior economia do continente sul-americano. Vimos, também, que independentemente da elevação do fluxo comercial entre Brasil e UE, existem muitas barreiras comerciais que impedem um crescimento ainda maior desse fluxo, sendo que essas barreiras podem se configurar como tarifárias e não-tarifárias. Dentro das barreiras não-tarifárias ao comércio, encontramos uma modalidade em forte crescimento, nesse mundo globalizado, que são as barreiras sob a forma dos rótulos ambientais, causadas pela crescente preocupação da sociedade em relação à “saúde” do meio ambiente.

Essa demanda social por melhorias ambientais nos processos de produção se intensificou, primeiramente, nos grandes centros das nações desenvolvidas, por meio de uma rede de clientes sofisticados, os quais, mesmo com preços superiores, preferem comprar produtos ambientalmente mais limpos, ou seja, com processos de produção que incorporem tecnologias mais limpas e que causam um dano menor à natureza. É importante salientar que a produção desses bens rotulados era, desde o início da década de 90, privilégio das nações mais ricas, já que a tecnologia necessária para a produção sustentável era muito cara. Desse modo, as nações menos desenvolvidas, como o Brasil, sofriam impedimentos à entrada a esses mercados com exigências ambientais dos países desenvolvidos, como se configura o mercado europeu.

Com a expansão do processo regulatório, e com essas nações menos desenvolvidas vendo a necessidade do desenvolvimento de programas de rotulagem ambiental nacionais para orientar o mercado interno segundo os requisitos e normas internacionais, as diferenças, que eram exorbitantes, vêm se tornando menores. O Brasil, por exemplo, desenvolveu seu programa de rotulagem ambiental, o selo ABNT – Qualidade Ambiental, que, no entanto, esbarra em problemas, como a harmonização mútua dos programas de rotulagem ambiental internacionalmente e também os elevados custos aos produtores nacionais, os quais não têm condições privilegiadas para o desenvolvimento de técnicas menos nocivas ao meio ambiente.

Com o desenvolvimento tardio de seu programa (em relação ao programa europeu), vimos, segundo a análise dos três setores selecionados (calçadista, madeireiro e de papel e celulose), que as exportações brasileiras se deslocaram do exigente mercado europeu para os mercados do MERCOSUL e demais países da ALADI, os quais não apresentam fortes exigências ambientais, nem consumidores exigentes e que queiram preços maiores em seus produtos. À medida que o programa foi se desenvolvendo, primeiro no ramo de calçados, pelo projeto-piloto, e depois no setor madeireiro, as exportações brasileiras foram voltando ao seu maior mercado, o europeu. É importante ressaltar que, no presente estudo foram desconsiderados outros potenciais empecilhos ao desempenho comercial brasileiro, como nível de atividade econômica e consumo nos países abordados, taxa de câmbio, entre outros.

Desta forma, podemos elencar alguns potenciais efeitos da rotulação sobre o mercado interno brasileiro e sobre suas exportações, veja a tabela 8:

Tabela 8 - Potenciais reflexos da rotulagem ambiental

Potenciais reflexos positivos	Potenciais reflexos negativos
Traz benefícios sociais ao internalizar nos custos de produção aqueles referentes às externalidades ambientais.	Restringe as exportações para o mercado europeu de produtos que fazem uso intensivo de recursos naturais e energia.
Melhora a competitividade dos produtos em relação aos concorrentes mais defasados no tratamento das questões ambientais.	Dificulta a expansão das exportações das micro e pequenas empresas, incapazes de realizar os investimentos necessários para a mudança de seu processo produtivos.
Promove o desenvolvimento de tecnologias próprias e a conseqüente comercialização de serviços ambientais.	Diminui a competitividade de exportadores que tenham de adaptar duas condições produtivas aos padrões ambientais de outros países.
Amplia o mercado para novos produtos desenvolvidos a partir do uso sustentável dos recursos naturais.	Cristaliza a vocação do país em exportações de baixo valor agregado, sobretudo <i>commodities</i> .
Possibilita a obtenção de preços diferenciados como compensação aos investimentos realizados.	Aumenta a dependência de tecnologia e serviços ambientais importados.
Potencializa as vantagens comparativas e absolutas do país em termos de recursos naturais disponíveis	
Promove a atração de investimentos em razão da melhor imagem do país no exterior.	
Diminui os custos com seguros.	

Fonte: BAENA (2000), p. 80

Pela tabela 8, vemos que os rótulos ambientais podem trazer para o país, prejuízos ou avanços de acordo com seu grau de inclusão no mercado interno. Se um país não tem programa de rotulagem ambiental, nem preocupações referentes ao meio ambiente incorporadas em seu mercado, os prejuízos são inevitáveis. Do outro lado, se o país elabora ações para a melhoria ambiental, ele fica apto a ter avanços, os quais compensam se não em aspectos econômicos, em aspectos ambientais, os investimentos feitos para a regularização da produção, segundo os programas internacionais.

No caso particular brasileiro, como podemos ver, pela análise feita na terceira seção do estudo, o Brasil já colhe frutos de suas iniciativas em relação à questão ambiental. Projetos como o descrito no estudo, entre SECEX, UE e PNUMA, são essenciais para ajudar os países menos desenvolvidos a regularizarem suas produções de acordo com as normas ambientais reconhecidas internacionalmente. No futuro, provavelmente, mais benefícios serão obtidos, por meio da inclusão de mais produtos da pauta exportadora brasileira no mercado europeu, e mais estudos poderão ser feitos, para melhor traçar os impactos da rotulação ambiental sobre o comércio internacional.

Referências Bibliográficas

ALVES, M. C. M.; ANDRADE, P. de; CAMPANHOL, E. M. *Rotulagem ambiental: barreira ou oportunidade estratégica?* IN: Revista Eletrônica de Administração do Centro Universitário de Franca (FACEF). Franca, 2003.

ANDRIOLLI, A. P. *A Parceria Estratégica Brasil – União Européia: Um caminho de muitas oportunidades.* IN: II Seminário de Pesquisa Interdisciplinar Sustentabilidade e Gestão Estratégica Universidade do Sul de Santa Catarina. Santa Catarina, 2010.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMBALAGENS (ABRE). *A Rotulagem Ambiental aplica às embalagens* (2008). Disponível em: <http://www.abre.org.br/downloads/cartilha_rotulagem.pdf>. Acesso em Setembro de 2010.

BAENA, J. C. *Reflexo dos programas de rotulagem ambiental sobre as exportações brasileiras para a União Européia.* Tese de mestrado apresentada ao Centro de Estudos em Economia, Meio Ambiente e Agricultura da Universidade de Brasília. Brasília, 2000.

BARRA, B.; RENOFIO, A. *Rotulagem Ambiental: a validade dos critérios para a concessão do selo verde para produtos manufaturados de couro.* IN: IV Congresso Nacional de Excelência em Gestão. Niterói, 2008.

BARTHELMESS, E. *Brasil e União Européia: a construção de uma parceria estratégica.* Tese apresentada ao LIII Curso de Altos Estudos do Instituto Rio Branco – Ministério das Relações Exteriores. Brasília, 2008: mimeo, 205 p.

BLANCO, H.; ALMEIDA L. T. de; GALLAGHER, K. P. (Ed.). *Globalización y Medio Ambiente: Lecciones desde las Américas.* Santiago: RIDES-GDAE, 2005, p. 131-166.

BUSTAMANTE, M. T. *A negociações Mercosul/União Européia.* FIESC, 2002.

COLTRO, L. *Avaliação do ciclo de vida como instrumento de gestão.* Campinas: CETEA/ITAL, 2007, p. 41-46.

CORRÊA, L. B. C. G. A. *Comércio e Meio Ambiente: Atuação Diplomática Brasileira em Relação ao Selo Verde.* Brasília: Instituto Rio Branco; Fundação Alexandre de Gusmão; Centro de Estudos Estratégicos, 1998.

FOLHA DE SÃO PAULO. *Entenda a crise com o mercado imobiliário nos EUA (2007)*. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u320606.shtml>>. Acesso em Outubro de 2010.

GATT, European Communities. *Trade Policy Review*, 1993, vol. I, II, Genève.

GODOY, A. M. G.; BIAZIN, C. C. *A rotulagem ambiental no comércio internacional*. IN: IV Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Ecológica (ECOECO). Belém, 2001.

GUÉRON, A. L. *Rotulagem e Certificação Ambiental: uma base para subsidiar a análise da certificação florestal no Brasil*. Tese de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2003.

JULIANI, A. J. *A rotulagem ambiental como instrumento para gestão ambiental e políticas de desenvolvimento sustentável – Projeto de cooperação entre MDIC/União Européia/PNUMA*. IN: VIII Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Ecológica (ECOECO). Cuiabá, 2009.

LESSA, A. C. *As Relações Brasil-União Européia no contexto da consagração da Parceria Estratégica*. IN: Seminário Internacional Brasil - União Européia - América do Sul: Anos 2010-2020, promovido pelo Instituto de Relações Internacionais e pelo Departamento de História da Universidade de Brasília. Brasília, 2008.

MARAGNO, R. C. *Reflexo das barreiras comerciais européias sobre as exportações brasileiras: uma abordagem utilizando a Nova Economia Institucional*. Tese de mestrado apresentada à Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo. São Carlos, 2007.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). *Barreiras externas às exportações brasileiras (1999)*. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1196773199.pdf>. Acesso em Maio de 2010.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). *Relações Brasil-UE – Parceria Estratégica*. Disponível em: <www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1242675129.ppt>. Acesso em Maio de 2010.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE (MMA). República Federativa do Brasil. *Comércio & Meio Ambiente: Uma Agenda para a América Latina*. Brasília, 2002.

NASSIF, L. Painel de Controle da Crise (2007). *La Insignia*. Disponível em: <http://www.lainsignia.org/2007/septiembre/ibe_019.htm>. Acesso em Outubro de 2010.

OTTMAN, J. A. Tradução: Marina Nascimento Paro. *Marketing Verde – Desafios e Oportunidades para a Nova Era do Marketing*. São Paulo, Makron Books, 1994.

SANTOS, S. R. *Programas de rotulagem ambiental*. IN: 18º Encontro Nacional de Engenharia de Produção, promovido pela Universidade Federal Fluminense. Niterói, 1998.

THORSTENSEN, V. *Relações comerciais entre a União Européia e o Mercosul: impacto da formação do bloco europeu e da política de comércio externo da UE para o Mercosul*. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, 1994.

VIEGAS, I. F. P. *Impacto das Barreiras Comerciais dos Estados Unidos e da União Européia sobre a Pauta de Exportações Agrícolas Brasileiras*. (2003) 208 p. Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” da Universidade de São Paulo. Piracicaba, 2003.

Anexo 1 – Organizações membro do *Global Ecolabelling Network* e seus respectivos programas de rotulagem ambiental Tipo I

País	Organização membro	Programa de rotulagem	Critérios de certificação	Produtos certificados
5 países nórdicos	<i>Nordic Ecolabelling Board</i>	<i>Nordic Swan Label</i>	59	> 3.000
Alemanha	<i>Federal Environmental Agency (FEA)</i>	<i>Ecolabel Blue Angel</i>	86	3.359
Austrália	<i>The Australian Environmental Labelling Association Inc. (AELA)</i>	<i>Australian Ecolabel Program</i>	24	280
Brasil	<i>Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)</i>	<i>Rótulo Ecológico ABNT – Qualidade Ambiental</i>	----	----
Canadá	<i>Terra Choice Environmental Service Inc. (TESI)</i>	<i>Environmental Choice Program</i>	160	> 3.000
Cingapura	<i>Singapore Environmental Council (SEC)</i>	<i>Singapore Green Labelling Program</i>	35	130
Coréia	<i>Korea Environmental Labelling Association (KELA)</i>	<i>Environmental Labelling Program</i>	102	1.765
Espanha	<i>Asociación Espanola de Normalización y Certificación (AENOR)</i>	<i>AENOR Medio Ambiente</i>	13	275
EUA	<i>Green Seal, Inc.</i>	<i>Green Seal</i>	43	493
Filipinas	<i>Clean & Green Foundation, Inc.</i>	<i>Green Choice Philippines</i>	7	2
Grécia	<i>Supreme Council for Awarding the Ecolabel</i>	<i>ASAOS/ The Flower</i>	Incluso na UE	----
Hong Kong	<i>Green Council</i>	<i>Hong Kong Green Label</i>	41	20
Hong Kong (HKFEP)	<i>Hong Kong Federation of Environmental Protection (HKFEP) Limited</i>	<i>Environmental Label Certification</i>	16	16
Índia	<i>Central Pollution Control Board (CPCB)</i>	<i>Ecomark Scheme of Índia</i>	16	9
Japão	<i>Japan Environmental Association (JEA)</i>	<i>EcoMark Program</i>	45	> 5.074
Luxemburgo	<i>Ecolabel Commission,</i>	<i>European Ecolabel/ The</i>	Incluso na UE	----

	<i>Ministry of Environment</i>	<i>Flower</i>		
Nova Zelândia	<i>The New Zealand Ecolabelling Trust (NZET)</i>	<i>Environmental Choice New Zealand</i>	23	207
Reino Unido	<i>Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA)</i>	<i>European Ecolabel/ The Flower</i>	Incluso na UE	----
República Tcheca	<i>Ministry of the Environment & Czech Environment Agency</i>	<i>National Program of Labelling Environmentally Products</i>	39	176
República da Croácia	<i>Ministry of Environmental Protection and Physical Planning</i>	<i>Environmental Label of the Republic of Croacia</i>	40	18
Suécia	<i>Swedish Society for Nature Conservation (SSNC)</i>	<i>Good Environmental Choice</i>	13	786
Suécia (base internac.)	<i>TCO Development</i>	<i>Quality and Ecolabelling Program</i>	10	2.302
Tailândia	<i>Thailand Environment Institute (TEI)</i>	<i>Thai Green Label Program</i>	39	162
Taiwan (R.O.C.)	<i>Environment and Development Foundation (EDF)</i>	<i>Green Mark</i>	88	2.556
Ucrânia	<i>Living Planet</i>	<i>Program for Development of Ecological Marking in Ukraine</i>	13	63
União Européia (UE)	<i>European Comission – DG ENVIRONMENTY (DG3)</i>	<i>European Ecolabel/ The Flower</i>	23	----

Fonte: COLTRO (2007)